



# RITORNA A GUADAGNARE

Competitivo come una Volta!

A cura di Maurizio Porta

# FILOSOFIA 3 MANDRINI INDIPENDENTI: LA SOLUZIONE PERFETTA PER LAVORAZIONI METALLICHE DI MEDIE DIMENSIONI



Come puoi leggere dal titolo, questa edizione è dedicata ad aziende e operatori nel settore delle lavorazioni metalliche che devono lavorare pezzi di medie dimensioni, dove per medie dimensioni intendo che il particolare da lavorare sia all'interno di 500mm cubi.

Parliamo quindi di situazioni in cui è necessario lavorare particolari metallici di vari materiali come **ottone, acciaio, ghisa e alluminio**.

Chiaramente si tratta di una fascia di mercato in cui è piuttosto difficile trovare valide soluzioni alternative ai Centri di Lavoro in batteria, che rendano più competitivo il processo produttivo.

*Ma quindi è impossibile trovare alternative valide ai classici Centri di Lavoro in batteria?*

Assolutamente NO e ora vediamo perché...

Prima di svelarti di cosa si tratta, però, vorrei brevemente inquadrare la situazione che stiamo vivendo oggi.

La maggior parte delle persone crede che il settore in cui operano sia statico, fermo, immobile.

*“Tutto scorre, tutto cambia: la natura, l'uomo, il mercato in cui operi, le tecniche e tecnologie di produzione, la concorrenza, le esigenze del tuo target di clientela.”*

Ma questo mercato è veramente stabile e fermo? No di certo, ma credo che tu te ne sia già reso conto.

**Tutto cambia.** Il mondo, come ben sai, è in continuo movimento e cambiamento, in ogni sua parte, e in futuro lo sarà sempre di più.

Non puoi mai sentirti arrivato, pensare di aver investito in passato e quindi essere a posto per sempre.

Il mondo cambia, il tuo modello di business cambia, gli strumenti utilizzati col tempo diventano obsoleti e, se non vuoi rimanere indietro anni luce, devi tenerti costantemente aggiornato.

Oggi più che mai stiamo attraversando un momento di crisi e di estrema incertezza, che porta necessariamente con sé un profondo cambiamento, sia dal punto di vista sociale che economico e lavorativo.

Ma, per quanto possa sembrare strano e assurdo da credere, non tutto il male viene per nuocere ed è proprio dalle difficoltà che possono nascere nuove opportunità di cambiamento.

Basta saperle cogliere ed essere pronti a cavalcare quell'onda.

## *NELLA CRISI CI SONO GRANDI OPPORTUNITÀ.*

La situazione di crisi ed emergenza COVID che ci ha travolti e in cui ci troviamo ormai da un anno ha portato una serie di conseguenze devastanti per gran parte dei mercati, come paralisi di interi settori, duramente colpiti, drastico calo di molte attività aziendali (che spesso chiudono), abbassamento dei margini aziendali, annullamento degli investimenti ... insomma, sembrerebbe che non ci sia nulla di buono!

Conseguenze che, sicuramente, si protrarranno anche nei prossimi mesi sull'intero Sistema Paese.

Di fronte a questo terribile scenario, si fa fatica a cercare le grandi opportunità che in molti sono pronti a predicare come se fossero lì, dietro l'angolo, con noi che appaiamo svogliati, come se non volessimo coglierle.

**Ma questa non deve essere la scusa per restare fermi o, peggio, scavarsi la fossa con le proprie mani.**

Il primo passo da fare è sicuramente quello di affrontare e superare la **paura del cambiamento**.

In questi giorni sto facendo consulenza strategica per un'azienda il cui destino è ormai segnato, un'azienda con 12 Centri di Lavoro tutti in fila e un organico di 35 persone.

Questa azienda è in difficoltà ormai da tempo perché la concorrenza asiatica spinge i prezzi al ribasso tanto da non lasciare più via d'uscita.

In realtà, dalla consulenza strategica emerge che una via d'uscita per far rinascere questa azienda c'è e passa attraverso l'applicazione di un metodo e investimenti che dimostrano la possibilità di diventare più competitivi e salvarsi.

*“La crisi è l'effetto della  
paura di affrontare  
il cambiamento.”*

Il percorso non è facile, oltre a dover sostenere investimenti importanti, l'organico passerebbe da 35 a 10 persone per via dei macchinari che permettono di produrre in modo più efficiente.

E le altre 25 persone?

In questo caso la scelta è lasciare andare alla deriva l'azienda, perdendo tutte e 35 le persone, oppure salvare l'azienda e con essa 10 posti di lavoro.

Ovviamente le 25 persone che perdono il lavoro sono un problema sociale non da poco perché possiamo immaginare che dietro ci siano 25 famiglie. Ma qui bisogna intervenire e salvare il salvabile.

Non so come andrà a finire questa specifica situazione. Spesso, in questi casi, la proprietà non ha la forza di affrontare un CAMBIAMENTO radicale così forte e purtroppo il risultato è ancor più disastroso in termini di perdita di posti di lavoro.



## Crisi come opportunità.

Ecco che il punto di partenza è capire come vincere la paura di affrontare un cambiamento. Inutile parlare di crisi fine a sé stessa, la crisi è solo un risultato, dobbiamo risalire alla vera causa che, come accennato, è la paura del cambiamento.

E perché il cambiamento fa paura?

Perché è una sorta di stravolgimento che può dare origine a conseguenze imprevedibili.

Cambiare richiede energia, forza di volontà, determinazione e voglia di perseverare, perché, a volte, di fronte alle difficoltà, la tentazione di tornare indietro può annullare i propositi di cambiamento.

La resistenza al cambiamento innesca un meccanismo di difesa che porta tanto una persona quanto un'azienda a staticità e isolamento, dando il via a un circolo vizioso che indebolisce sempre più.

È come se ci fosse una forza che per inerzia rema nel verso opposto rispetto alla direzione che dovresti prendere.

Non bisognerebbe mai rinunciare alle opportunità, che sia per abitudine, scarsa motivazione o timore. È una questione di sopravvivenza: rinunciare alle opportunità significa autocondannarsi all'immobilismo che è il male principale di tutte le aziende.

Nel caso specifico del settore delle Macchine Utensili per lavorazioni metalliche, conosco due tipologie di clienti:

1. coloro che davanti a nuove soluzioni reagiscono con entusiasmo, nonostante la consapevolezza di un'inevitabile dose di rischio;
2. chi, invece, vede nelle proposte innovative unicamente pericoli, mancanza di pieno controllo e, dunque, potenziale dolore.

Con la seconda tipologia di clienti l'esperienza mi ha insegnato a non insistere nel voler dimostrare a tutti i costi che il cambiamento tramite l'innovazione, adottando un METODO



e investendo nel parco macchine, può essere la via giusta anche per loro, perché, se manca la presa di coscienza necessaria per cambiare, questa battaglia è persa fin dall'inizio e, mio malgrado, non posso convincere persone che non vogliono cambiare.

Per fortuna, come nel primo caso, esistono aziende che riconoscono e comprendono l'importanza di cambiare anche in un periodo così delicato e particolare come questo.

E ti assicuro che questo fa un'enorme differenza, soprattutto in termini di risultati finali. Le aziende più competitive sono quelle più propense e capaci a cogliere il cambiamento.

Probabilmente, arrivato a questo punto della lettura, ti starai chiedendo quale sia il nesso tra le lavorazioni metalliche e il discorso *crisi-opportunità-cambiamento*.

Ora ti spiego come questa sequenza l'ho applicata e vissuta in prima persona, sulla mia pelle.

Fondata da mio padre nel lontano 1958, per molti anni la nostra azienda si è distinta come produttrice di macchine transfer a controllo numerico, quando altri ancora erano fermi a macchine transfer idrauliche.

Nonostante questo primato, pian piano, con il tempo, mi resi conto che i clienti non cercavano più costruttori di macchine, ma efficaci soluzioni per essere competitivi.

Così, nel 2005, decisi di cambiare la nostra ragione sociale da PORTA TRANSFER a PORTA SOLUTIONS, proprio a sottolineare l'orientamento alla SOLUZIONE e non più al prodotto, non più alla macchina TRANSFER.

In quello stesso anno avviammo la produzione di un nuovo tipo di macchina, il **PORTACENTER**, nato non senza difficoltà, per rispondere alle esigenze di un mercato in continuo cambiamento, sulla base di un nuovo modello produttivo e di business.

Da allora, infatti, siamo specializzati nella **produzione in serie di Macchine Utensili CNC a 3 Mandrini Indipendenti**, il PORTACENTER appunto, una macchina di per sé standard, che però abbiamo migliorato e perfezionato nel corso di questi 15 anni.

**Grazie a 15 anni di continui miglioramenti, oggi il PORTACENTER è leader nella categoria Macchine Utensili a 3 Mandrini Indipendenti.**

La strada non è stata sempre in discesa, anzi, di difficoltà, rischi e imprevisti ne abbiamo incontrati tanti, ma oggi siamo in grado di proporre una strategia vincente, molto focalizzata, basata sulla costruzione in serie di una macchina che è:

- Perfetta.
- Affidabile.
- Economica (prezzo più basso della categoria).
- Disponibile (consegne in 30/60 giorni).

*“Il vero prodotto distintivo è il PORTA Production Method.”*

**Prima il Metodo.** Il PORTACENTER non è semplicemente una Macchina per lavorazioni metalliche, ma rappresenta un rivoluzionario modo di operare che, applicando le linee guida del **PORTA Production Method**, cambia completamente le logiche produttive di reparto.

*PRIMA DI VENDERE LA MACCHINA, PROONGO IL MIO METODO.*

Oggi il vero “prodotto” non è la Macchina Utensile. Chiunque potrebbe copiare e costruire una macchina come la nostra.

La vendita di Macchine Utensili è solo un passo successivo, prima c'è lo studio approfondito del Metodo.

Il vero “prodotto” distintivo di Porta Solutions sono il nuovo modello di business e le soluzioni che proponiamo ai nostri potenziali clienti per risolvere i loro problemi, pianificare una corretta strategia di produzione e vincere le sfide del mercato grazie al **PORTA Production Method**.





Ecco i prodotti più venduti:  
ABBATTIMENTO DEL MAGAZZINO  
FINITI, CAMBIO DI PRODUZIONE IN 15  
MINUTI, PRODUZIONE PICCOLI-MEDI  
LOTTI, RIDUZIONE AREA OCCUPATA,  
FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA.

Questi sono i capisaldi che fanno  
del **PORTA Production Method** una  
macchina da guerra, che permette di  
aumentare la produzione, senza fare  
magazzino e senza rinunciare alla  
flessibilità dei Centri di Lavoro.

È ovvio che se fino ad oggi ti sei  
affidato all'utilizzo di Centri di Lavoro  
in batteria, sentir parlare di una nuova  
tecnologia di Macchina Utensile e di  
un nuovo modello produttivo potrebbe  
farti torcere il naso.

Ma non mi stancherò mai di dire che se  
continui con la solita frase e mentalità  
del "Abbiamo sempre fatto così!" finirai  
per essere sommerso da una valanga  
di difficoltà e problemi.

L'unica soluzione possibile per  
evitare ciò è implementare un nuovo  
modello di business, basato su un  
nuovo modello di macchina, capace  
di catapultare la tua produzione nel  
successo che merita.

***Ma tutti hanno Centri di Lavoro  
in batteria...***

I Centri di Lavoro sono macchine molto  
flessibili, ma poco produttive, quindi  
affrontare questa sfida con i Centri di  
Lavoro in batteria non ti rende affatto  
competitivo.

Altro aspetto importante da  
considerare è il CPK, ovvero il  
parametro che indica la capacità  
di processo della tua produzione di  
essere mantenuta nel tempo.

Con i Centri di Lavoro in batteria  
esegui più lavorazioni su più Macchine  
Utensili, il che significa più CPK da  
tenere sotto controllo. Avrai quindi  
un valore che non sarà mai assoluto,  
bensì una media dei valori di CPK delle  
varie Macchine Utensili in lavorazione.

La soluzione a questo dilemma sono  
le Macchine Utensili a 3 Mandrini  
Indipendenti, che garantiscono un  
CPK il più elevato possibile, in quanto  
il processo di lavorazione è unico,  
restituendo quindi un unico valore  
assoluto di CPK ma a un ritmo produttivo  
3 volte più veloce!

La tecnologia dei 3 Mandrini  
Indipendenti, infatti, permette di  
ottenere livelli di CPK straordinari,  
grazie a **un unico processo** di  
lavorazione, e di produrre **3 volte più  
veloce** rispetto a un singolo Centro di  
Lavoro, rimanendo flessibile.

## **PORTACENTER ISO50/HSK100: la soluzione competitiva per lavorazioni metalliche di pezzi con dimensioni di 500mm cubi**

Come accennato all'inizio, una delle peculiarità che diversifica il mondo delle lavorazioni metalliche, oltre alla varietà dei materiali, riguarda senza dubbio le "dimensioni" di pezzi e componenti che un'azienda deve lavorare.

Possiamo spaziare da lavorazioni di minuterie metalliche di pochi millimetri, fino ad arrivare ad aziende il cui prodotto da lavorare può raggiungere l'ordine di qualche metro.

Ciò rende fondamentale la fase di scelta dei corretti impianti e metodi di lavorazione, per ottimizzare al massimo i risultati del tuo reparto di produzione e della tua azienda.

### **Conosci la differenza tra PORTACENTER 250 e PORTACENTER 500?**

La soluzione **PORTASOLUTIONS** è solamente una:  
**1 PROCESSO, 3 MANDRINI INDIPENDENTI.**

Detto questo abbiamo due taglie, 250 e 500, due numeri che rappresentano la dimensione entro la quale il tuo pezzo può rientrare, ovvero 250mm cubi oppure 500mm cubi.

Proprio per massimizzare i risultati dei nostri clienti, abbiamo creato due versioni del **PORTACENTER 3 Mandrini:**

- **PORTACENTER 250**, sinonimo di velocità, per chi ha necessità di produrre in modo veloce e preciso all'interno di un cubo di 250mm.
- **PORTACENTER 500**, con un cubo di lavorazione di 500mm e una grande potenza di asportazione che arriva fino a 33kW sul mandrino.



**Stesso concetto,  
otto volte l'area di lavoro!**

**MENO** Spazio, Energia, Costi fissi.

**PIÙ** Produttività.

Se sei un utilizzatore di **CENTRI DI LAVORO IN BATTERIA** per lavorazioni metalliche e lavori **componenti di medie dimensioni**, allora scopri la **REALE ALTERNATIVA** ai classici **Centri di Lavoro**, che ti permetterà di **massimizzare i profitti**, aumentando la velocità di produzione a fronte di un costo/pezzo più basso!

Contattaci subito per richiedere la tua consulenza **GRATUITA** con un nostro **TUTOR TECNICO**.

**Telefono:** 030-800673

**Email:** [porta@flexible-production.com](mailto:porta@flexible-production.com)

Per approfondire il tema delle  
Produzioni Competitive  
e il PORTA Production Method

**VAI SU**

[www.librocentridilavoro.com](http://www.librocentridilavoro.com)

Il mio libro dedicato agli utilizzatori di  
macchine utensili per lavorazioni metalliche  
che vogliono fare il salto di qualità ti aspetta!!!



Ai tuoi risultati,

Maurizio Porta

Master Trainer PORTA PRODUCTION METHOD