

IL CAMBIAMENTO

Più margini con un metodo ad hoc

La grande svolta di Porta Solutions

UNA SOLUZIONE CHE NASCE DA UN'ESPERIENZA TRENTENNALE, PENSATA PER MIGLIORARE LE PERFORMANCE

È un cambiamento di paradigma importante, quello promosso da Porta Solutions, l'azienda in provincia di Brescia che da qualche anno ha rivoluzionato il modo di operare nel mercato, non più offrendo solo macchine utensili, ma un metodo ad hoc, battezzato il Porta Production Method. Questa proposta punta dritto al portafogli del cliente utilizzatore: infatti il messaggio chiave è abbattere il costo pezzo.

Da qui anche l'idea di far nascere un libro sul tema, che ad oggi è tutelato da copyright in 175 Paesi nel mondo e tradotto in 10 lingue: "Centri di lavoro: come abbattere il costo pezzo e guadagnare di più".

MARGINALITÀ MAGGIORI

Nell'ambito di un'analisi di settore, i dati confermano che le marginalità del comparto sono buone ma relativamente contenute, mentre Porta Solutions riesce a spuntare marginalità maggiori, con una buona generazione di cassa. Il Porta Production Method, così, non solo garantisce risultati ai clienti, ma anche all'azienda stessa, con un'importante crescita dei margini negli ultimi cinque anni. Questo a conferma del fatto che i risultati economici-finanziari dell'impresa sono espressione concreta del valore aggiunto generato per il mercato

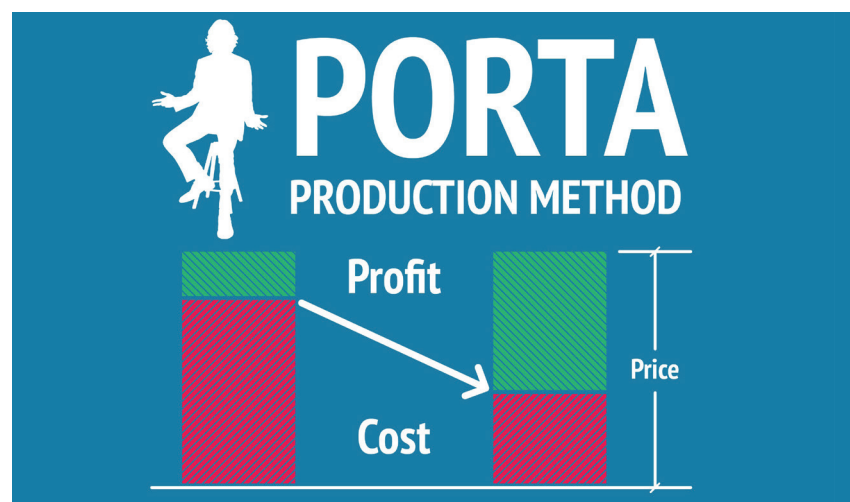
e per i propri clienti attraverso le innovazioni proposte. Ciò dimostra l'efficacia del metodo ed è uno dei motivi per cui Porta Solutions è diventato un punto di riferimento nel suo comparto.

ORIGINI E APPROCCIO

A spiegare la decisione di proporsi con un metodo, e non con un prodotto, è Maurizio Porta, amministratore delegato dell'azienda e ideatore di que-

I risultati

Abbattendo il costo pezzo molte aziende clienti sono potute rimanere in Italia



Come funziona Un'intuitiva spiegazione del Porta Production Method

1958

Porta Solutions, realtà di riferimento nell'ambito delle macchine utensili, ma non solo, è nata nel 1958.



Maurizio Porta Amministratore delegato di Porta Solutions

tali dei governi centrali asiatici per andare alla conquista del mondo". Apparentemente l'unica soluzione fattibile per difendersi era aprire delle attività produttive in Asia "per poter almeno giocarsela ad armi pa-

ri con costi dell'energia e della manodopera allineati con il concorrente locale". In questo caso, il Porta Production Method ha aiutato le imprese a non espatriare diventando competitive in casa pro-

pria, perché si è potuto abbattere il costo pezzo senza lasciare il proprio Paese.

Facendo un salto ai giorni nostri, "ritorna in modo molto aggressivo proprio il tema del costo pezzo, con l'aggravante Covid e il conflitto russo che han-

L'approccio

Grazie a un team di tecnici viene analizzata la situazione con numeri alla mano



30

Gli anni d'esperienza di Maurizio Porta nel settore, durante i quali ha concepito il suo metodo



175

I Paesi in cui è diffuso il libro "Centri di lavoro: come abbattere il costo pezzo e guadagnare di più".

no messo in crisi il reperimento di materiali aumentandone il costo, con il risultato di far schizzare il costo finale dei prodotti. Per questa ragione, vediamo un interessamento ancora più forte rispetto al passato di aziende che vogliono o forse che sono costrette a rimettersi in gioco in questa complicata situazione. Ecco dove il Porta Production Method può aiutare".

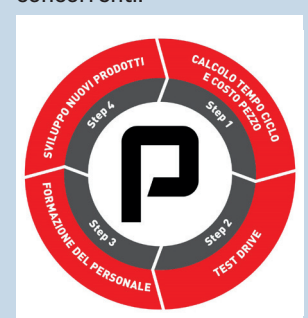
L'approccio della società è di tipo consulenziale: "Grazie ai nostri tutor tecnici viene appunto analizzata la situazione con numeri alla mano, e non filosofie di lavorazioni. Usiamo i dati per far sì che il cliente possa capire la direzione giusta per la sua impresa".

Di fatto in Porta Solutions non ci sono venditori, "perché non dobbiamo vendere nulla a nessuno; abbiamo appunto i nostri tutor tecnici che non sono commerciali e che affiancandosi al potenziale cliente analizzano i dati e poi con essi simulano il nuovo scenario in ottica Porta Production Method". Ed è così che una volta che il cliente ha la situazione finale chiara e appura la reale convenienza, la vendita in sé rimane solamente un passo formale per realizzare il progetto.

LA PROPOSTA

Quattro servizi su misura del cliente

Sono quattro i servizi principali offerti da Porta Solutions. Prima di tutto calcola il tempo ciclo e il costo del pezzo, studiando insieme al cliente le soluzioni migliori per abbattere il costo finale del particolare. Si ricorda poi il Test drive "a rischio zero", per provare il macchinario prima di acquistarlo, verificando se il tempo ciclo e il costo del pezzo finale sono attendibili rispetto a quanto progettato. Inoltre grazie a una scuola dedicata l'azienda segue i clienti nella formazione del personale. Infine, sviluppa nuovi prodotti per chi ha la necessità di abbattere il costo pezzo e avere più ordini rispetto ai concorrenti.



LA SPECIALIZZAZIONE | Gli strumenti realizzati dell'azienda bresciana sono un'arma essenziale per abbattere i costi

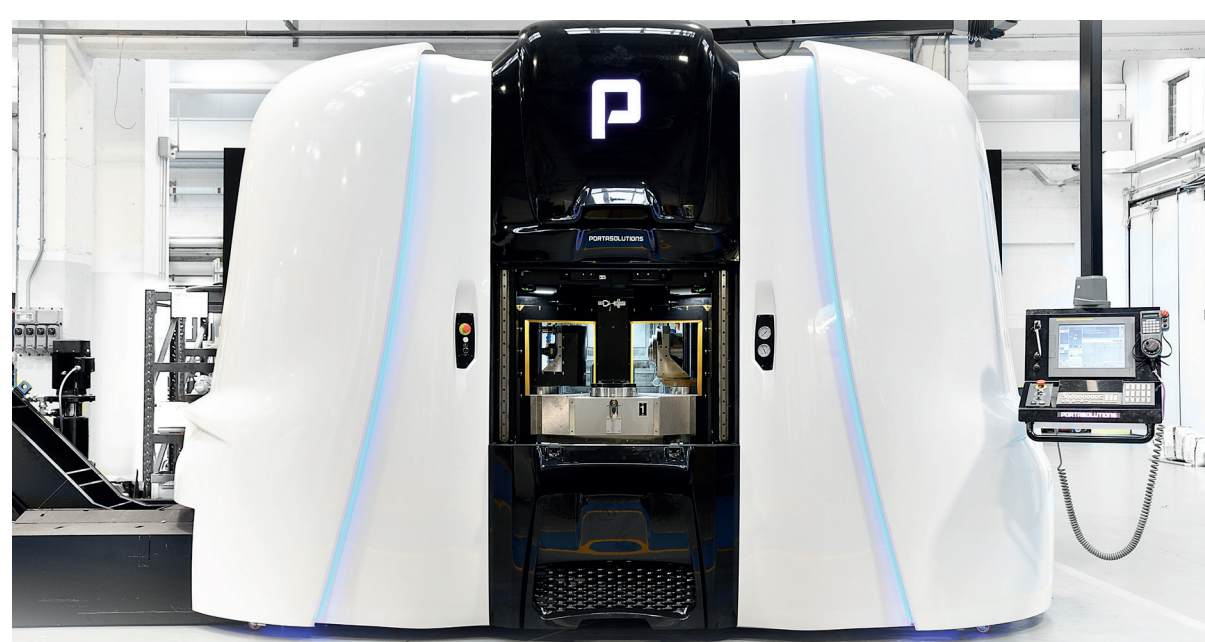
Centri di lavoro per una maggiore produttività

COSTRUTTRICE DI MACCHINE UTENSILI DAL 1958, LA SOCIETÀ PUNTA A RENDERE PIÙ COMPETITIVE LE IMPRESE SERVITE

Porta Solutions è specializzata nella costruzione di centri di lavoro a tre mandrini indipendenti. Il Portacenter è una tipologia di macchina, ma anche un riferimento per coloro che vogliono mettere in atto il Metodo Porta Production, fondato sui concetti della lean manufacturing e specifico per gli utilizzatori di macchine utensili Cnc per il metalworking.

NUOVE MODALITÀ

Il Ceo dell'impresa e ideatore del Porta Production Method è Maurizio Porta, che afferma: "La realtà ci pone di fronte a un mondo diverso, decisamente cambiato. Il modo di lavorare è gradualmente mutato, così come è avvenuta un'evoluzione a livello di beni strumentali. Beni, questi, che rappresentano lo strumento perfetto per la gestione di piccoli lotti di produzione e per aumentare la produttività aziendale, senza però andare a discapito della flessibilità dei cambi di produzione e del modo di lavorare snello". Come dichiara Porta, i reparti produttivi sono colmi di centri di lavoro, gli ormai conosciuti centri di lavoro in batteria: "Un vero e proprio modello di business che per decenni ha dominato il mercato e il modo di operare delle aziende manifatturiere".



Fiore all'occhiello Il Portacenter, centro di lavoro a tre mandrini indipendenti

LA RISPOSTA

Porta Solutions S.p.A., costruttrice di macchine utensili dal 1958, ha così deciso di focalizzare l'attenzione sullo sviluppo di soluzioni che siano in grado di ottimizzare la produzione. Questo perché oggi il mercato a livello mondiale ci pone a livello globale di fronte a situazioni in cui per "vincere" più ordini bisogna cambiare le vecchie tecnologie e i vecchi modi di produrre. Il Portacenter, in produzione dal

2005, è un centro di lavoro a tre mandrini indipendenti che offre una produttività mediamente tre volte superiore a un singolo centro di lavoro, offrendo comunque alta flessibilità.

"Ridurre i costi di produzione e aumentare la produttività - dichiara Porta - sono le due principali sfide da cogliere per rendere le aziende più competitive. L'abbattimento dei costi di produzione in eccesso avviene guidando l'impresa nella giusta di-

rezione". Avere un'azienda più competitiva significa "avere la capacità di ottenere più ordini rispetto alla concorrenza spietata dei Paesi che utilizzano manodopera a basso costo. Solo così è possibile anche evitare il fenomeno del dislocamento produttivo all'estero, così che le aziende possano rimanere sul territorio nazionale. Ma in primo luogo - continua l'amministratore delegato - è fondamentale un cambio di men-

talità nel tessuto imprenditoriale italiano, con investimenti volti alla scelta di nuove soluzioni. Mediamente le aziende soffrono di un gap tra i risultati che vorrebbero ottenere e la capacità di effettuare decisioni corrette di investimento. Per questo motivo la nostra proposta è quella di offrire una serie di servizi che aiutano i nostri clienti ad avvicinarsi al concetto di calcolo del costo del pezzo".



2005

L'anno in cui è iniziata la produzione di Portacenter