



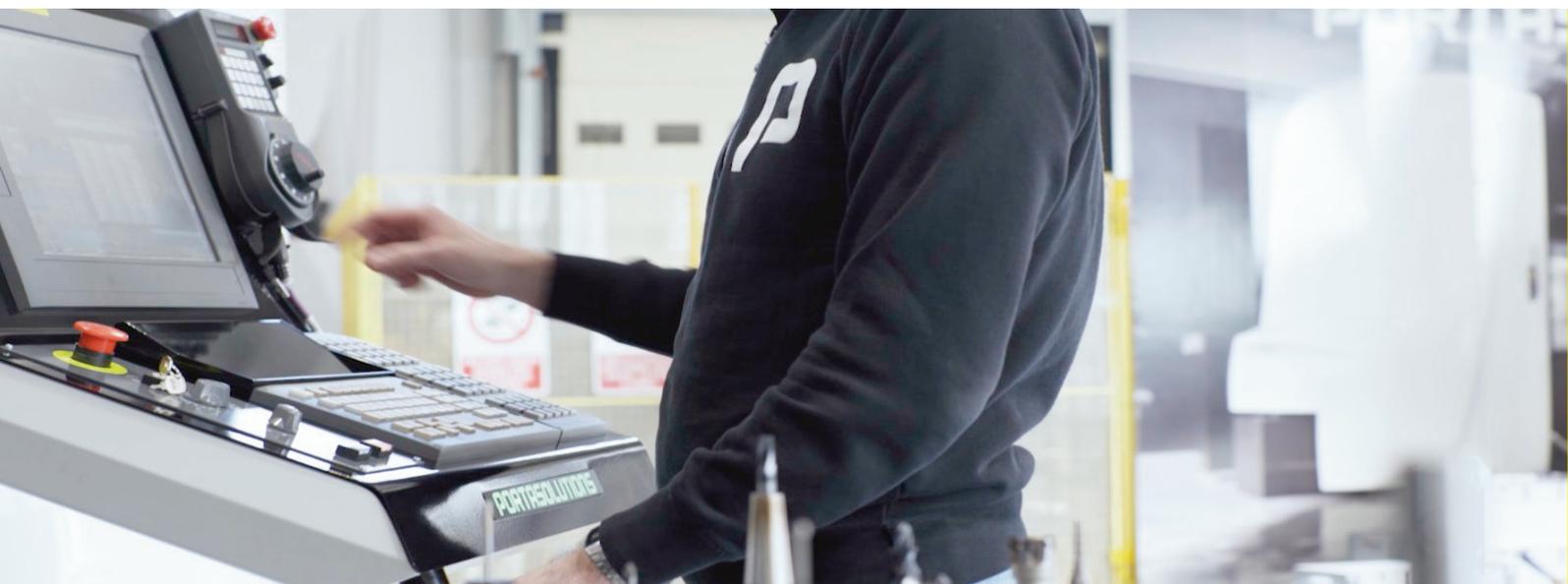
# RITORNA A GUADAGNARE

Competitivo come una Volta!

A cura di Maurizio Porta



# TEST DRIVE SU MACCHINE UTENSILI CNC: IL METODO DEFINITIVO PER AZZERARE I RISCHI D'INVESTIMENTO



Avere la certezza matematica che uno studio per il calcolo del tempo ciclo sulla lavorazione di uno o più componenti sia al 100% veritiero e verificato, è un'operazione quasi impossibile.

Gli studi, come tali, rimangono solo dei pezzi di carta fino al momento in cui non trovano diretta **APPLICAZIONE PRATICA** sulla Macchina Utensile su cui si stanno facendo tali calcoli e la messa in lavorazione.

Perché finché non hai la prova reale dei numeri, parliamo solo di promesse che potrebbero essere molto distanti dalla realtà.

*“Affidati a costruttori di  
Macchine Utensili che  
testano ciò che  
promettono.”*

SE TI OCCUPI DI **LAVORAZIONI METALLICHE** E VUOI VALUTARE UN NUOVO IMPIANTO SU CUI LAVORARE UN COMPONENTE O UNA FAMIGLIA DI COMPONENTI, **AFFIDARTI SOLO ED ESCLUSIVAMENTE A UNA PRATICA DI STUDIO**, SENZA L'AFFIANCAMENTO DI UN TEST PRATICO, **È UNA SCELTA MOLTO (TROPPO) RISCHIOSA.**

E anche se inserisci nel contratto il tempo ciclo, vincolandolo al ritiro dell'impianto, quando arrivi alla data del collaudo, pur potendo far valere il tuo diritto, che tempi di reazione avresti per trovare un'altra soluzione? Cosa racconteresti ai tuoi clienti? Che non sei stato in grado di selezionare il giusto fornitore del macchinario?!

**Cercare un costruttore di Macchine Utensili che, all'interno della sua proposta, abbia la capacità di offrire un servizio per risolvere questo importante problema è doveroso e vantaggioso allo stesso tempo.**

E questo è tanto più vero quando stai pensando di passare a una nuova tecnologia o tipologia di Macchina Utensile.

Ecco un esempio.

**Il bias cognitivo.** Poniamo il caso che tu sia un utilizzatore di Centri di Lavoro, abituato da anni a questa categoria di Macchine Utensili, alla quale sei molto affezionato e di cui conosci ogni singolo dettaglio.

Ovviamente questa situazione genera dentro di te un senso di "sicurezza" che ti porta a fare sempre la stessa scelta di acquisto anche per le Macchine Utensili successive.

Per questo preciso motivo tenderai ad acquistare sempre più Centri di Lavoro e difficilmente ti sposterai su soluzioni diverse e alternative.

Nonostante, in alcuni casi, i numeri potrebbero darti torto.

Questa situazione è un **bias cognitivo** creato dal nostro cervello, che ci porta ad avere una visione distorta della realtà, modificando la percezione che abbiamo delle cose come scudo di "autodifesa".

Esatto, perché per natura il nostro cervello è programmato per farci evitare il dolore, scappando dall'ignoto e fidandosi ciecamente solo di ciò che già conosce.

È come se una vocina interna ti dicesse: *"Non cambiare la tua situazione, compra sempre gli stessi macchinari e impianti, tanto ti sei sempre trovato bene. D'altronde hai sempre fatto così, perché cambiare ora? Rimani fermo sulle vecchie abitudini..."*

Questo dialogo mentale, però, è un'arma a doppio taglio e spesso distrugge la tua azienda.

Perché se da un lato il tuo cervello sta cercando di proteggerti da eventi esterni e potenziali pericoli, dall'altro lato, e in molti casi, sta facendo danni, perché ti fa perdere molte occasioni di miglioramento.



Questo accade appunto perché tutti noi per natura siamo propensi e programmati per fare sempre le stesse cose.

Ma io ho il dovere di dirti che questo atteggiamento non è sano, perché se continuerai ad acquistare sempre e solo le stesse macchine, affidandoti alle solite vecchie soluzioni, continuerai a regalare un vantaggio competitivo alla tua concorrenza.

## **Il miglioramento e la sperimentazione continua sono alla base delle aziende di produzione che crescono e vincono sul mercato.**

E qual è la soluzione?

La soluzione è testare, andare alla ricerca di nuovi modelli di business alternativi a quelli che abbiamo sempre applicato.

Per fare questo è necessario uscire dalla propria zona di comfort, a costo di provare una sensazione di disagio e insicurezza, inevitabile per chiunque punti al miglioramento.

**Le paure.** Capisco pienamente che tu possa avere paura di cambiare, perché se sbagli investimento nell'acquisto della Macchina Utensile verrai probabilmente licenziato in tronco, recando danni non solo all'azienda per cui lavori, ma anche alle persone che ti circondano.

E proprio perché conosco e comprendo questa tua paura (che non è affatto solo tua, ma di tanti, se non di tutti!), ho pensato a un modo per affrontarla, combatterla e vincerla.

Spesso le nostre paure ci sembrano più grandi di quanto non lo siano effettivamente, quasi insormontabili perché, in quanto sentimenti, sono astratte e facciamo fatica a dargli una forma e una collocazione.

Ed è stato proprio questo il mio punto di partenza.

Dato che le ipotesi "evitamento" o "rimanere nella zona di comfort" non sono nemmeno da prendere in

considerazione per i risvolti negativi e i problemi nascosti che portano con sé, come prima cosa ho pensato di definire concretamente la **paura del cambiamento**, per conoscere i suoi punti deboli e quindi sapere dove attaccare.

È un po' come battersi a duello contro un fantasma o contro un guerriero in carne e ossa. Nel primo caso il tuo avversario è invisibile ... mi pare alquanto difficile tu riesca a colpirlo e affondarlo!

Essenzialmente, cambiare fa paura perché sai cosa lasci ma non sai cosa trovi, ed ecco che alla paura del cambiamento subentra la **paura dell'ignoto**, strettamente collegate.

L'ignoto, il buco nero, ciò che non conosciamo e su cui non abbiamo pieno controllo.

Ma se, invece, avessimo l'opportunità di conoscere prima quello a cui andiamo incontro, nei giusti tempi e con i giusti modi?!

## **Qui entra in gioco il servizio "TEST DRIVE" RISCHIO ZERO.**

**Il servizio Test Drive.** Si tratta della possibilità di affidarsi a costruttori di Macchine Utensili che ti assicurino un test diretto sulla tipologia di macchinario che intendi acquistare:

- con la famiglia di componenti che devi lavorare;
- con le corrette attrezzature che vuoi utilizzare;
- eseguendo concretamente le lavorazioni che farai nel tuo reparto di produzione.

In altre parole, è la DIMOSTRAZIONE PRATICA e concreta della promessa e dei numeri risultanti dalla fase di studio e dall'offerta.

L'obiettivo è proprio quello di riuscire a raggiungere ciò che una semplice pratica di studio sul tempo ciclo non riuscirebbe a fare.

Ma vediamo nel dettaglio i principali vantaggi del Test Drive.

*"Avere la possibilità di testare il macchinario prima di acquistarlo."*

# I VANTAGGI DI FARE UN TEST DRIVE “RISCHIO ZERO” PRIMA DI ACQUISTARE UNA MACCHINA UTENSILE

Come appena detto, l'aspetto più importante da considerare è che il Test Drive ti aiuta a colmare il gap conoscitivo e fare quel salto mentale che ti blocca, impedendoti di cambiare.

I **principali vantaggi** del Test Drive sono:

1. La possibilità di **provare il macchinario PRIMA** che arrivi nella tua azienda.
2. La possibilità di **testare le ATTREZZATURE**.
3. **Verificare se il TEMPO CICLO** che ti è stato presentato nella pratica di studio è **veritiero** o se è stato manipolato.
4. Effettuare **modifiche e miglioramenti in tempo reale**, prima ancora di acquistare il macchinario.
5. **Verificare il tempo di set up** da un prodotto all'altro, controllando la facilità di esecuzione e quanto promesso dal costruttore.

Tutto questo davanti ai tuoi occhi, senza il rischio di sbagliare investimento e acquistare un nuovo impianto solo sulla base di ciò che il costruttore scrive su un pezzo di carta.

Con questo servizio introduco un importante tema basato sul concetto di Garanzia.

**L'inversione del rischio.** È la pratica che permette all'acquirente di NON RISCHIARE nulla, di non dover prendere decisioni basandosi su fatti teorici che non può del tutto conoscere e controllare.

Un giorno mi sono chiesto:  
“Perché le persone devono fidarsi di quello che dico sperando che sia vero?”  
“Perché l'acquirente, e consumatore, deve accollarsi il 100% dei rischi nelle decisioni di acquisto?”

**Da queste domande è nata l'idea del TEST DRIVE “RISCHIO ZERO”.**

Un servizio all'avanguardia che permette di invertire il rischio, il che significa: “Se io ti prometto qualcosa (un beneficio, un risultato), allora sarò io a dovermi accollare il rischio d'impresa, non tu che sei il mio cliente.”

Da un lato, tu, cliente, hai più consapevolezza e sicurezza di fare la scelta corretta e il margine di errore si abbassa radicalmente.

Dall'altro lato, il costruttore di Macchine Utensili può mantenere le promesse fatte con maggior successo, senza incorrere nel rischio di avanzare previsioni e proposte totalmente sbagliate (come spesso accade).

**Un modo di operare che permette di ridurre errori e perdite a vantaggio di una maggiore efficienza di tutto il settore.**

Infatti, una volta dimostrato che quanto promesso è veritiero, non dovrò più vendere nulla, perché il cliente sarà libero di decidere, con cognizione di causa, se vuole acquistare il macchinario o meno.

La fattibilità del servizio **TEST DRIVE** "**RISCHIO ZERO**" ruota attorno a 2 punti cardine:

- L'applicazione del PORTA Production Method
- La figura del Tutor Tecnico

Il **PORTA Production Method** nasce proprio per questo, per aiutare le aziende di produzione che utilizzano Macchine Utensili per lavorazioni metalliche ad affrontare il cambiamento e rendere i loro reparti di produzione il più efficienti possibile.

Con i sistemi e i parametri del PORTA Production Method possiamo individuare i corretti bilanciamenti di produzione, per lavorare in ottica Lean e aumentare appunto l'efficienza di ogni singolo progetto.

Ciò grazie al costante supporto del **Tutor Tecnico**, un esperto del settore che ti guiderà, step by step, dall'esecuzione dei test pratici alla ricerca del modello produttivo migliore per la tua azienda.



Nell'immagine puoi vedere un esempio di esecuzione di un TEST DRIVE effettuato per un cliente presso la sede americana di Porta Solutions S.p.A., a Charlotte.

Come mostra la fotografia, il test è stato effettuato sul **PORTACENTER**, una **Macchina Utensile a 3 MANDRINI indipendenti**, che ti permette di produrre 3 volte più velocemente rispetto a un singolo Centro di Lavoro, rimanendo molto flessibile grazie al sistema SMED che garantisce un cambio di produzione in soli 15 minuti.

*"Il sapere non è sufficiente, dobbiamo applicare.  
Il volere non è sufficiente, dobbiamo fare."  
(Leonardo da Vinci)*

**PIÙ EFFICIENZA**  
=  
**PIÙ GUADAGNO**  
=  
**PIÙ BENESSERE AZIENDALE**

# 3 Mandrini



## 3 volte più veloce di 1 singolo Centro di Lavoro

Il **servizio di Test Drive** di PORTASOLUTIONS è presente:

- in Europa > Italia, a Villa Carcina (BS)
- in America > U.S.A., a Charlotte (NC)

Il mercato oggi ci impone di cambiare (e di cambiare velocemente). Non possiamo pensare di farlo rimanendo sempre fermi sulle stesse modalità e procedure di lavoro, utilizzando le stesse Macchine Utensili.

Se hai sempre e solo comprato e utilizzato Centri di Lavoro, è arrivato il momento di chiederti se questa sia realmente la soluzione migliore per dare continuità alla tua azienda.

***C'È BISOGNO DI  
INNOVAZIONE E DI  
RICERCA CONTINUA  
E IL TEST DRIVE È LO  
STRUMENTO GIUSTO  
PER AFFRONTARE  
IL CAMBIAMENTO  
NEL MIGLIOR MODO  
POSSIBILE.***

Non perdere altro tempo!  
Scegli di mettere in pratica oggi i tuoi progetti e le nuove lavorazioni che vorresti testare nel tuo reparto di produzione.



Se sei un utilizzatore di Macchine Utensili CNC per lavorazioni metalliche e vuoi capire come poter **abbassare il rischio produttivo** e **ottenere il miglior bilanciamento per la tua azienda** ... RICHIEDI UNA CONSULENZA DIRETTA con un nostro Tutor Tecnico.

---

**Visita il sito**

**[www.flexible-production.com](http://www.flexible-production.com)**

**Oppure contattaci ai seguenti riferimenti**

**Telefono: 030-800673**

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

**Per approfondire gli argomenti su  
Flessibilità Produttiva e  
Produzioni Competitive**

**VAI SU**

**[www.libroflessibilitaproduttiva.com](http://www.libroflessibilitaproduttiva.com)**

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

---

Ai tuoi risultati,

Maurizio Porta

Master Trainer PORTA PRODUCTION METHOD

