



RITORNA A GUADAGNARE

Competitivo come una Volta!

A cura di Maurizio Porta

BENVENUTO nel mondo

PORTA PRODUCTION

La voce dell'autore



"Ciao!

*Sono **Maurizio Porta**, CEO di Porta Solutions e formatore presso la Porta Production School, dove tengo corsi di formazione sui metodi di produzione competitivi per il mondo degli utilizzatori di Macchine Utensili per lavorazioni metalliche.*

*Dopo oltre 25 anni di esperienza nel settore, ho sviluppato e messo a punto il mio metodo, il **PORTA Production Method**, per aiutare le aziende di produzione che utilizzano Centri di Lavoro in batteria e Centri Bimandrino ad abbattere il costo pezzo, diventare più competitive e portare a casa più ordini."*

Contenuti

3

**EFFICIENZA ENERGETICA: LA NECESSITÀ
DI AFFRONTARE IL CAMBIAMENTO**

5

RICOMINCIAMO DA 3!

7

**SERVIZIO 100% CHIAVI IN MANO:
LA VIA PER IL SUCCESSO**



EFFICIENZA ENERGETICA: LA NECESSITÀ DI AFFRONTARE IL CAMBIAMENTO

In un periodo di grande incertezza e difficoltà come quello che stiamo attraversando oggi, uno dei problemi più sentiti è lo smisurato aumento dei costi di energia e materie prime.

Se questo incredibile aumento non viene affrontato subito in modo consapevole e ragionato, verrai presto travolto da un uragano che distruggerà la tua redditività.

Mai come oggi, quindi, diventa prioritario avere il coraggio di cambiare la propria organizzazione e operatività, in ottica di efficienza energetica.

Per trattare questo tema, prendo spunto da un'intervista che ho rilasciato qualche mese fa proprio sul tema "Energy Saving".

Un approccio nuovo. Il tema del risparmio energetico non è mai stato al centro dell'attenzione tanto quanto oggi. Il conflitto in Ucraina ha messo in luce i punti deboli del nostro sistema di approvvigionamento, a livello nazionale ed europeo. Vista la situazione, in cui per la prima volta alcune imprese hanno fermato la produzione e altre starebbero valutando di farlo, quali azioni possono aiutare il nostro sistema produttivo a superare la crisi?

Energia a 360°. Credo sia necessario imparare a pensare all'energia a 360 gradi. Ciò significa, per esempio, risparmiare lo spazio occupato dalle attività. Se riusciamo a produrre in un terzo dello spazio che ci serviva in precedenza, avremo un risparmio di aree. Meno area occupata si traduce in meno costi per riscaldamento e raffrescamento, meno costi assicurativi sull'immobile, meno costi di pulizia, e così via.

Un altro ambito su cui agire è il personale, perché anche chiedere meno sforzo alla manodopera

ottenendo gli stessi risultati è un risparmio concreto di forza lavoro ed energia dell'uomo.

Dal mio punto di vista, quindi, serve dotarsi di strumenti operativi che garantiscano il controllo dei costi e delle strategie per raggiungere l'obiettivo. Troppo spesso si sente parlare di risparmio di energia elettrica ma quasi tutti tralasciano l'energia a 360 gradi, che definisco "energia nascosta". Tutti i processi produttivi hanno energia nascosta che può essere trasformata in margine di miglioramento e guadagno. Nel sistema di produzione italiano ci sono reparti dotati di macchinari che necessitano di troppa energia, troppa manodopera e troppo spazio per funzionare.

Bisogna prendere spunto dal settore energetico, dove fare efficienza energetica a livello industriale vuol dire utilizzare una quantità minore di energia per svolgere gli stessi compiti riducendo, in prima battuta, i costi delle utenze e, a seguire, applicare questo approccio a 360 gradi su tutto il processo produttivo nel settore manifatturiero.

Ho esempi pratici dove ciò è stato fatto, raggiungendo un'efficienza mostruosa. Infatti il costo industriale del pezzo prodotto in questo modo risultava allineato, se non inferiore, al costo dello stesso pezzo prodotto in Asia.

Fare di più con meno è alla base di questo cambio di mentalità.

Fare di più con meno e sviluppare un contesto data-driven.

Si tratta di un approccio talmente rivoluzionario che spesso gli operatori del settore stentano a crederci, perché si tratta di un approccio dirompente e, per questo preciso motivo, il modo migliore per trasferire il concetto è attraverso l'utilizzo dei numeri.

La matematica non è un'opinione, è uguale per tutti e mette sullo stesso piano modelli di produzione diversi, allineandoli su una base oggettiva.

La gestione dei dati consente alle persone di prendere decisioni migliori, quindi di sviluppare un contesto "DATA-DRIVEN", per risolvere problemi complessi e ottenere una visione completa delle prestazioni, migliorando al contempo i processi di produzione.

Non è sempre stato così.

Un tempo non era necessario avere tali livelli di complessità all'interno delle organizzazioni aziendali, perché l'evoluzione seguiva un ritmo lento. Oggi, se non disponi di dati aggiornati in tempo reale, rischi di andare a sbattere perché stai facendo valutazioni sulla base di dati non più validi.

È come se tu cercassi di andare da un punto A ad un punto B in centro a Milano nel minor tempo possibile utilizzando una cartina degli anni '70, mentre il tuo concorrente utilizza Google Maps.

Questo esempio ti fa capire perché avere dati aggiornati è fondamentale per prendere decisioni corrette e in breve tempo, e lo stesso vale nella scelta dei macchinari per il tuo reparto produttivo.

Ecco perché serve un'analisi approfondita basata su un modello matematico oggettivo e non interpretabile.

Per questa precisa ragione serve

prima fare i "compiti a casa", per poi passare all'azione scaricando a terra quanto studiato nella teoria.

Perché cambiare? Il mondo sta cambiando e lo fa costantemente. Potrai dire che è sempre stato così, ed è vero, il mondo è, da sempre, in costante evoluzione. La differenza sta nella velocità con cui ciò accade.

Un tempo servivano 100 anni per cambiare una tecnologia. Poi si è passati a 50 anni, poi a 10, poi a 5. Oggi sperimentiamo un cambiamento continuo: da un anno all'altro rimani indietro e rischi di cercare qualcosa che non esiste più perché ormai è superato.

Il cambiamento continuo deve coincidere con il miglioramento continuo (approccio Kaizen).

Il punto cruciale oggi è capire come affrontare il cambiamento nel modo più corretto e indolore possibile.

Tuttavia cambiare senza dolore non è fattibile. La verità è che soluzioni che portino risultati a breve termine con poco sforzo non esistono! Serve commitment. Serve avere una visione di lungo periodo ed essere disposti a sopportare situazioni impegnative, che ci portano fuori dalla nostra comfort zone, al fine di ottenere risultati migliori.

Ogni volta che si introduce un cambiamento importante, si ha a che fare con il tipico fenomeno noto come **J-CURVE**. Ciò significa che, pur applicando correttamente i metodi, nel breve termine è normale riscontrare persino più problemi.

Questo effetto viene spesso utilizzato per descrivere dinamiche finanziarie, ma personalmente lo ritrovo sempre nel momento in cui, per la prima volta, propongo a un'azienda il mio Metodo, che ho chiamato **PORTA PRODUCTION METHOD**.

Nel breve periodo, infatti, spesso può registrarsi un calo di performance, che è fisiologico quando si introduce un modo diverso di operare. Questo è il segnale che mi fa capire che il cambiamento è realmente in atto.

Una caduta di performance nel breve, per un grande guadagno nel medio-lungo periodo.

Chi riesce a resistere nella prima fase, avrà grandi soddisfazioni in futuro!

Quando fai un investimento in innovazione, vedi un iniziale declino della curva del miglioramento, direttamente proporzionale al grado di innovazione (più la curva è profonda, più l'innovazione è forte). Superato il periodo di assestamento, si ritorna al livello di partenza per poi decollare.

Quello che propongo attraverso la **PORTA PRODUCTION SCHOOL** e con il supporto del Tutor Tecnico è un percorso che ti permette di ridurre la profondità della curva, grazie all'applicazione del **PORTA PRODUCTION METHOD**.

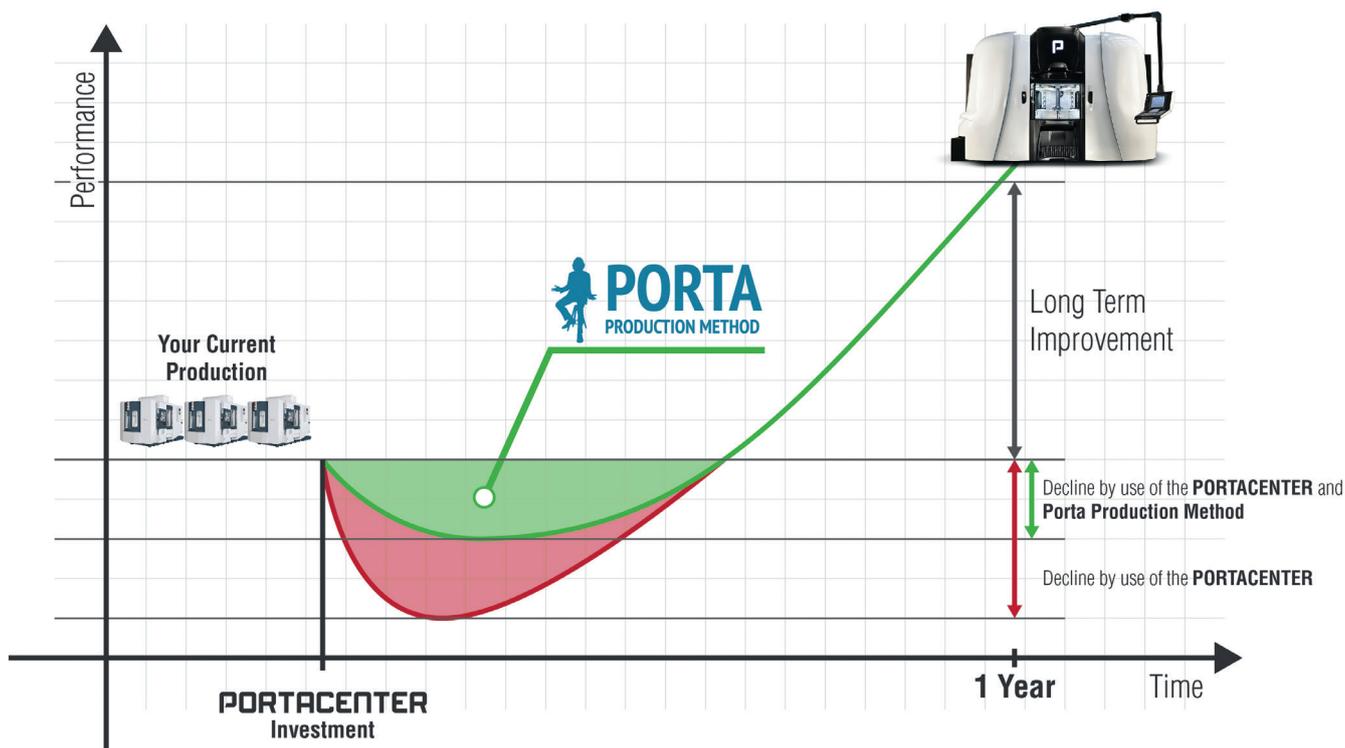
Affrontato il tema del cambiamento, c'è un nemico di secondo livello: **la percezione**.

Il nemico "percezione" si manifesta in una situazione non supportata da dati concreti. Tipicamente, chi racconta considera quella situazione una pura verità, mentre, chi ascolta la percepisce come non corretta.

Ognuno di noi ha le proprie percezioni che, essendo nostre e personali, sono per definizione "tutte giuste". Cosa diversa è confrontarsi su dati oggettivi e discutere partendo da una base comune, non "condita" con la percezione personale.

Serve oggettivare la realtà, al fine di ridurre l'impatto delle dinamiche soggettive.

Per fare questo, quindi, diventa fondamentale adottare un metodo che ti permetta di essere più competitivo e migliorare la redditività della tua azienda, il tutto senza delegare all'esterno attività strategiche.



RICOMINCIAMO DA 3!



Per affrontare il cambiamento bisogna sicuramente mettere in conto una dose di rischio, ma questo rischio deve essere ponderato e supportato da una certa consapevolezza del passo che si sta per compiere.

Oltre che basarsi su dati concreti e numeri testati, le giuste scelte non possono prescindere dall'impiego dei giusti mezzi.

A tale proposito ti presento (qualora non la conoscessi già) una soluzione molto valida e all'avanguardia: **la tecnologia a 3 mandrini indipendenti.**

Il Centro di Lavoro a 3 mandrini è una tecnologia che si colloca tra i classici Centri di Lavoro e le macchine Transfer. Si tratta di una macchina nata per rispondere alle nuove esigenze del mercato legate ad alcune tipologie di pezzi, alla loro complessità, ai lotti sempre più ridotti e ai frequenti cambi dei lotti di produzione.

Applicazioni e settori industriali. Considerando il PORTACENTER a 3 mandrini, modello leader nei Centri di Lavoro a 3 mandrini, il fattore competitivo cardine è il costo pezzo.

Quindi, a fronte di una richiesta del cliente, l'approccio è sempre quello di identificare il costo pezzo partendo da due elementi legati al sistema di bloccaggio, con soluzioni ad autocentrante per utilizzatori di macchine Transfer e soluzioni con bloccaggi tradizionali per utilizzatori di Centri di Lavoro. Indubbiamente se ci si rivolge a utilizzatori di macchine Transfer, il costo pezzo diventa rilevante quando i lotti sono contenuti e su questo il PORTACENTER offre significativi vantaggi. Se ci si rivolge agli utilizzatori di Centri di Lavoro, la soluzione del PORTACENTER diventa significativa se messa a confronto con batterie di centri di lavoro, tipicamente da 3 in su, in base alle situazioni, settori e materiali di competenza.

Quindi questa tipologia di macchina si va a posizionare tra le elevate quantità tipiche del Transfer e i bassi lotti tipici del Centro di Lavoro, il tutto avendo come termine di paragone il costo pezzo.

Quali vantaggi? Porta Solutions nasce come azienda specializzata nella costruzione di macchine Transfer (Porta Transfer), ma da alcuni anni è stato effettuato un rebranding, cambiando la ragione sociale in Porta Solutions S.p.A., con l'obiettivo di focalizzare la crescita aziendale e il futuro proprio su ricerca e sviluppo di Centri di Lavoro a 3 mandrini indipendenti. Da qui è nato il PORTACENTER, l'unica tipologia di macchina che attualmente produciamo, avendo eliminato la produzione di macchine transfer su commessa.

Il PORTACENTER è un Centro di Lavoro a 3 mandrini standard, proposto principalmente in due taglie:
- modello PORTACENTER 250
- modello PORTACENTER 500

Partiamo dall'entry level, il PORTACENTER 250, numero che rappresenta il cubo di lavoro della

Il fattore competitivo cardine è il costo pezzo.

macchina, con attacco mandrino ISO 40 oppure HSK 63, per arrivare al PORTACENTER 500 con attacco ISO 50 o HSK 100. Come magazzino utensili si parte da 12 utensili per stazione, quindi 36 in totale, passando a 72 utensili, fino ad arrivare alla soluzione con 120 utensili. Altro fattore importante è l'area occupata. La macchina più piccola occupa 30 m², mentre quella più grande occupa 80 m². A livello di potenza è possibile scegliere diverse configurazioni di motore, dalle più importanti per lavorare acciaio e acciaio inox, con 33 kW al mandrino, alle motorizzazioni ad alto numero di giri con tecnologia elettro mandrino per la lavorazione di alluminio, in particolare per il settore Automotive.

Un elemento rilevante, soprattutto in questi tempi, è il fatto che le ultime macchine sono state riprogettate a livello di caratterizzazione energetica: con il CNR (Consiglio Nazionale delle Ricerche) abbiamo studiato e sviluppato una soluzione sulla quale puntiamo molto perché il costo energetico, come tutti sappiamo, incide pesantemente sul costo pezzo finale.

I servizi di punta. La scelta, quando è stato progettato il PORTACENTER, è stata quella di avere sempre a disposizione una macchina standard, flessibile, in pronta consegna e a un prezzo competitivo, grazie alla costruzione in serie, caratterizzata da un'ottimizzazione della fase di montaggio che abbiamo costantemente implementato negli anni. Per dare un dato, nel 2021, dall'ordine alla consegna della macchina collaudata sono passati mediamente 93 giorni (3 mesi). La scelta adottata chiaramente non mira alla personalizzazione, bensì al nostro servizio di punta che riguarda la realizzazione di progetti esclusivamente "chiavi in mano". Il servizio "100% chiavi in mano" permette di effettuare un'installazione adeguata alle esigenze del cliente, con particolare riferimento alle attrezzature, che devono essere scelte e realizzate in modo preciso per sfruttare al meglio le potenzialità offerte dalla nostra soluzione e raggiungere determinate prestazioni.

Per quanto riguarda il post vendita, l'efficienza del reparto Service sta portando ad una fisiologica crescita delle richieste dei nostri clienti, questo soprattutto in merito alla

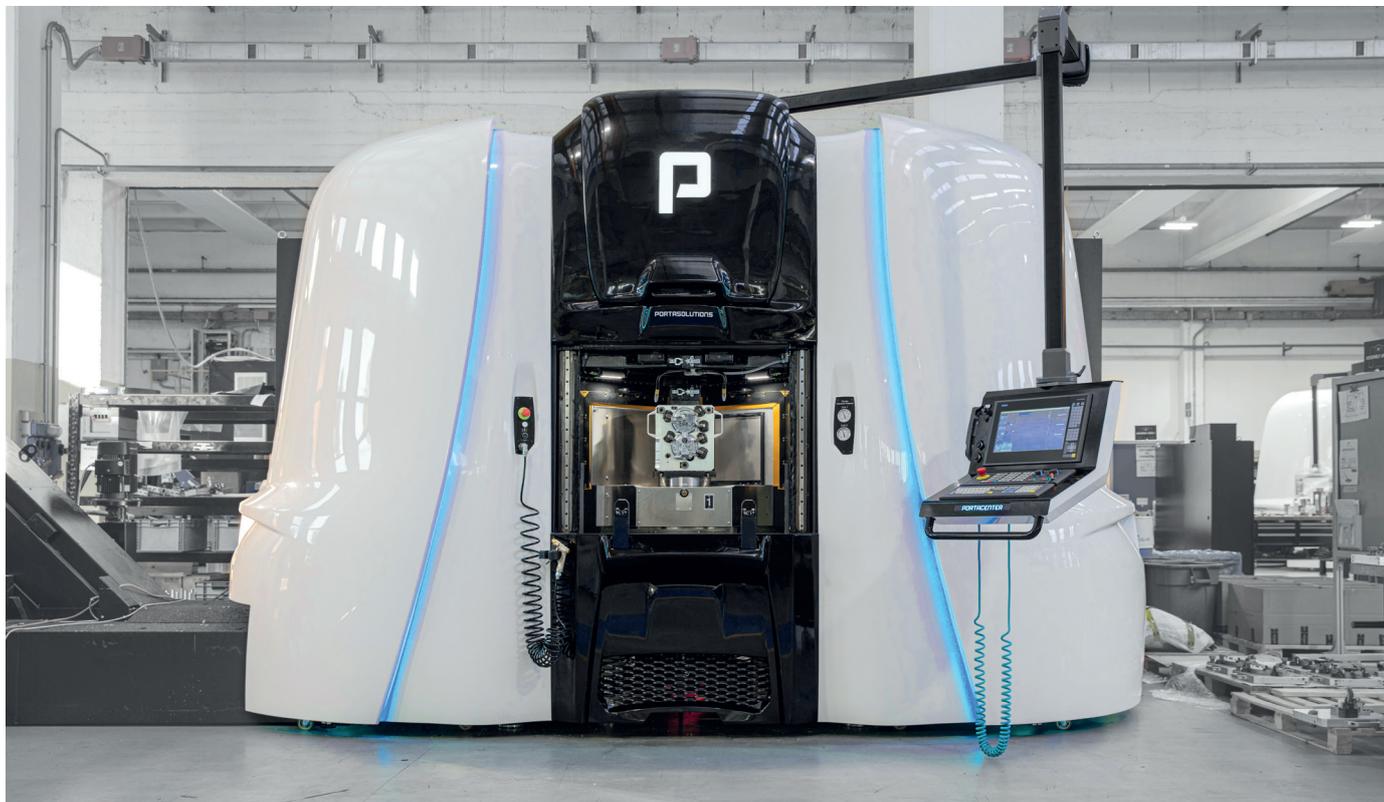
definizione di nuove attrezzature, allo studio di fattibilità e tempo ciclo di un nuovo pezzo, alla scelta degli utensili, il tutto con l'obiettivo primario di ottimizzare la produzione.

Un importante vantaggio di questo servizio è che viene dato e garantito senza fermare la produzione del cliente, ma effettuando prove e test su una macchina gemella disponibile presso la nostra scuola. Questo rappresenta un servizio utile e molto apprezzato nel post vendita, nonché sempre più richiesto. Tutto ciò viene replicato anche nella nostra sede negli Stati Uniti, un mercato per noi molto importante, che necessita di questa tipologia di servizio in loco.

Anche sul fronte della formazione Porta Solutions sta lavorando a fondo. Nello specifico, nel 2019, è stata aperta la Fondazione Porta, una realtà no profit che include la Porta Production School, una vera e propria scuola, non solo per chi utilizza le macchine Porta, ma anche per altre tipologie di macchinari. La scuola unisce alla formazione teorica quella pratica, direttamente sulle macchine, una scelta che sta riscuotendo notevole interesse da parte delle aziende.



SERVIZIO 100% CHIAVI IN MANO: LA VIA PER IL SUCCESSO



Quando si acquista un Centro di Lavoro, tipicamente si ha a che fare con svariati fornitori, dal costruttore dell'impianto, all'utensilerie, fino ad arrivare a chi progetta le attrezzature.

Una filiera spesso difficile da gestire, oltre che onerosa e che sposta il focus dei propri collaboratori dal core business aziendale, per seguire le dinamiche di ciascun fornitore.

Tipicamente, infatti, il costruttore si preoccupa solo di vendere la macchina, delegando ad altre aziende o all'acquirente stesso il compito di scegliere utensili, attrezzature e altri elementi necessari al completamento dell'impianto stesso.

Avere quindi un unico punto di riferimento, con dei veri esperti per ogni fase che ti accompagnino in tutto il processo di acquisto del macchinario, è quasi un sogno

proibito per il cliente, perché questo lo mette in una posizione di vantaggio in cui, per ogni fase, può contare su un sistema centralizzato con persone fidate e specializzate in ogni step. Ciò vale soprattutto per acquisti complessi come impianti e macchinari.

Proprio partendo da questa problematica, Porta Solutions ha studiato e collaudato il servizio "100%

chiavi in mano", in cui il cliente viene seguito per tutto il progetto, non solo sulla vendita del macchinario, bensì con un pacchetto completo che va dalla scelta dei migliori utensili alla progettazione delle attrezzature più idonee e performanti.

Un metodo preciso, che aiuta l'utilizzatore di Centri di Lavoro a migliorare vertiginosamente i risultati e le performance dell'impianto, grazie allo studio centralizzato di tutti gli elementi complementari alla macchina.

A tal proposito, uno dei servizi più avanzati di Porta Solutions è sicuramente il Test Drive Rischio Zero, che offre al cliente l'opportunità di verificare in modo pratico, direttamente sulla macchina Demo, quanto proposto su carta. Il tutto prima di firmare l'ordine, in modo da prendere la decisione senza correre alcun tipo di rischio.

*Porta Solutions
offre solo soluzioni
chiavi in mano.*

Se il Test Drive soddisfa le aspettative del cliente, si passa allo step successivo di negoziazione e, una volta concluso l'ordine, viene concordato il processo dedicato del servizio "100% chiavi in mano".

Per garantire il risultato finale dell'abbattimento significativo del costo pezzo, Porta Solutions offre SOLO soluzioni "chiavi in mano", assumendosi la piena responsabilità di tutte le variabili che possono intervenire nel progetto, relativamente a attrezzature, utensileria, isole robotizzate.

Sono molti i costruttori di macchine utensili che dicono di offrire il servizio chiavi in mano, ma nella realtà per le aziende di produzione è sempre difficile trovare fornitori seri e capaci di dare un servizio completo.

Porta Solutions, invece, garantisce un vero servizio "100% chiavi in mano", seguendo i progetti dei clienti dall'inizio alla fine, attrezzaggio e utensileria compresi.

Ecco i 6 benefici principali che si possono trarre da questo servizio:

1. STUDIO DI FATTIBILITÀ

Gli ingegneri di processo analizzano la fattibilità della richiesta, di cui Porta Solutions S.p.A. si assume il 100% della responsabilità.

2. TEMPO CICLO

Il reparto Tempi e Metodi ottimizza ogni singola operazione sulla base di calcoli matematici, per ottenere la migliore produzione oraria.

3. PROGETTAZIONE ATTREZZATURE

L'Ufficio Tecnico progetta internamente l'attrezzatura, considerando le caratteristiche specifiche del PORTACENTER per ottenere la miglior performance.

4. UTENSILERIA ALL'AVANGUARDIA

Questa fase prevede il co-design dell'utensileria tra il personale tecnico e i reparti OEM dei principali fornitori di utensili.

5. CERTIFICAZIONE CPK/CMK

Tramite un report dettagliato in sala di controllo Zeiss, vengono verificate le performance in termini di capacità di processo per mantenere uno stato ottimale durante la produzione, puntando allo "scarto zero".

6. STARTUP DI PRODUZIONE

In quest'ultima fase viene accompagnato il cliente nell'avviamento della produzione e nella formazione del personale sul campo, per trasmettere tutto il know-how di processo e renderlo totalmente indipendente.

Con il PORTACENTER, che a 17 anni dal lancio si trova oggi alla quarta generazione, l'azienda punta da sempre sull'evoluzione tecnologica e sulla relativa affidabilità. Questo per stare al passo con le richieste di mercato ed essere fortemente competitiva, assicurando lo stesso anche ai propri clienti.



Vuoi scoprire come raggiungere l'obiettivo dell'efficienza energetica e mantenere alta la tua competitività, applicando i giusti strumenti e metodi?

Scrivi ORA al seguente indirizzo email e richiedi subito la tua consulenza gratuita con un Tutor Tecnico dedicato:

tutor.tecnico@portaproduction.com

Telefono: 030 800673

Email: info@portaproduction.com

Per approfondire il tema delle produzioni competitive e il PORTA Production Method

CLICCA QUI

www.librocentrilavoro.com

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

Ai tuoi risultati,

Maurizio Porta

Master Trainer PORTA PRODUCTION METHOD





PORTA

PRODUCTION METHOD

www.portaproduction.it