

PORTA SOLUTIONS

UN SUPPORTO PER RIPARTIRE

L'iniziativa

■ La Fase 2 rappresenta una nuova sfida al Covid-19 che mette in primo piano anche le aziende che possono rappresentare un punto di riferimento anche per alcune iniziative di sostegno allo stesso mondo produttivo.

Per questo riteniamo che una delle iniziative varate in queste settimane possa rientrare nel tema della sicurezza intesa come incentivazione alla ripartenza, un investimento coraggioso per affrontare quella che si prospetta come una nuova sfida in un mercato globalizzato messo in ginocchio dal virus.

L'esempio di casa nostra arriva da Porta Solutions Spa di Villa Carcina, l'azienda pioniera della costruzione di macchine utensili Cnc a 3 mandrini per l'applicazione dei concetti del Metodo Porta Production.

L'idea. Ne parliamo con Maurizio Porta, CEO di Porta Solutions: «Il momento che stiamo attraversando è incredibilmente particolare e imprevedibile: mai e poi mai avremo pensato di trovarci in una situazione come questa. In situazioni delicate e di emergenza come quella cui il Covid-19 sta costringendo il



Tecnologia. Maurizio Porta, ceo di Porta Solutions, con il Portacenter

mondo intero, la soluzione migliore, e ovviamente più difficile da applicare, è quella di mantenere i nervi saldi, visione a lungo termine e una forte lucidità mentale».

«Chi ha sempre lavorato bene negli anni precedenti e ha ben capitalizzato il lavoro, oggi può vantare una situazione più sicura e "protetta" rispet-

to alle aziende che, al contrario, non si sono mai preoccupate di applicare il principio della prudenza, tanto noto in economia aziendale e definito da mio padre Oscar (classe 1937), in modo genuino, "fieno in cascina"».

Il pacchetto clienti. Tra gli aspetti su cui Porta Solutions

ha lavorato a fondo in questo momento delicato c'è il "pacchetto clienti".

«Siamo convinti al 100% che il pacchetto clienti oggi sia un asset importantissimo e un patrimonio da preservare a difesa del sistema lavoro e di tutte le aziende e i portatori di interessi del settore - continua Maurizio Porta -. Quindi, fatta questa premessa, Porta Solutions sta mettendo in atto un Piano economico di emergenza a sostegno della clientela».

Le nuove regole. «Dobbiamo affrontare nuove sfide in un contesto economico ormai da molti definito "di guerra" - precisa Porta -. Sono convinto che per vincere in guerra non solo bisogna avere buona volontà, coraggio e determinazione, ma anche i mezzi adeguati. Ormai, da quando nel lontano 2005 ho iniziato a proporre i primi Portacenter costruiti in serie, oggi ho la certezza che flessibilità di adattamento e velocità di esecuzione sono le nuove regole del gioco, e lo saranno sempre di più per cambiare e vincere le nuove sfide. Il nostro Portacenter interpreta in modo ancor più importante questi bisogni essenziali per essere competitivi».

Il "Piano Portacenter". Arriviamo dunque alla proposta Porta Solutions che aiuta se stessa e la clientela: «Ai soli già clienti e possessori di macchine Porta - precisa il CEO dell'azienda bresciana -, per combattere in un'economia di guerra, metteremo a disposizione, in esclusiva, il Portacenter Standard che potrà essere consegnato in 15 giorni, con un anticipo solo del 10%, mantenendo congelato il 90% dell'importo per tutto il 2020». //