

UN PATRIMONIO DA PRESERVARE

DI SIMONA RECANATINI

CREATORI DEL METODO PORTA PRODUCTION, FONDATAO SUI CONCETTI BASE DELLA LEAN MANUFACTURING E SPECIFICO PER UTILIZZATORI DI MACCHINE UTENSILI CNC PER LAVORAZIONI METALLICHE, PORTA SOLUTIONS HA IDEATO UN PIANO ECONOMICO DI EMERGENZA A SOSTEGNO DEI PROPRI CLIENTI, CON L'OBIETTIVO DI AIUTARE LA LORO RIPARTENZA E IL LORO BUSINESS POST PANDEMIA. NE PARLIAMO CON MAURIZIO PORTA, CEO DELL'AZIENDA.

"Senza clienti non c'è business", disse una volta il celebre economista Peter Drucker. Aggiungendo che lo scopo del business è anche quello di mantenerli, i clienti. È proprio su questo pilastro che poggia un'interessante iniziativa messa in campo da Porta Solutions, azienda pioniera della costruzione di macchine utensili CNC a tre mandrini. In una situazione delicata e di emergenza come quella legata al Covid-19, abbiamo capito senza dubbio che la soluzione migliore da mettere in campo, per un'azienda, è quella di mantenere i nervi ben saldi, anche se, per ovvie ragioni, è anche la più difficile da percorrere. Per questo Porta Solutions ha voluto studiare in modo approfondito il nuovo scenario che si sta delineando all'orizzonte e tra gli aspetti su cui l'azienda si è concentrata maggiormente ci sono proprio i suoi clienti. "Siamo convinti al 100% che il pacchetto clienti oggi sia un asset importantissimo e un patrimonio da preservare a di-

fesa del sistema lavoro e di tutte le aziende e i portatori di interesse del settore", esordisce Maurizio Porta, CEO di Porta Solutions S.p.A.

Piano economico di emergenza

Fatta questa premessa, Porta Solutions sta lavorando concretamente per mettere in atto un "Piano Economico di Emergenza" a sostegno dei propri clienti, volto ad aiutare la loro ripartenza per affrontare nuove sfide all'interno di un contesto economico ormai da molti definito "di guerra". L'azienda, nata come costruttore di macchine transfer CNC, oggi ha deciso di specializzarsi nella costruzione di macchine utensili Portacenter, punto di riferimento di mercato per chi desidera applicare il Metodo Porta Production, fondato sui concetti base della Lean Manufacturing e specifico per utilizzatori di Macchine Utensili CNC per lavorazioni metalliche. Da qui l'intuizione del CDA di Porta Solutions di creare un team di specialisti in costruzione e assistenza di macchine utensili a tre mandrini, per

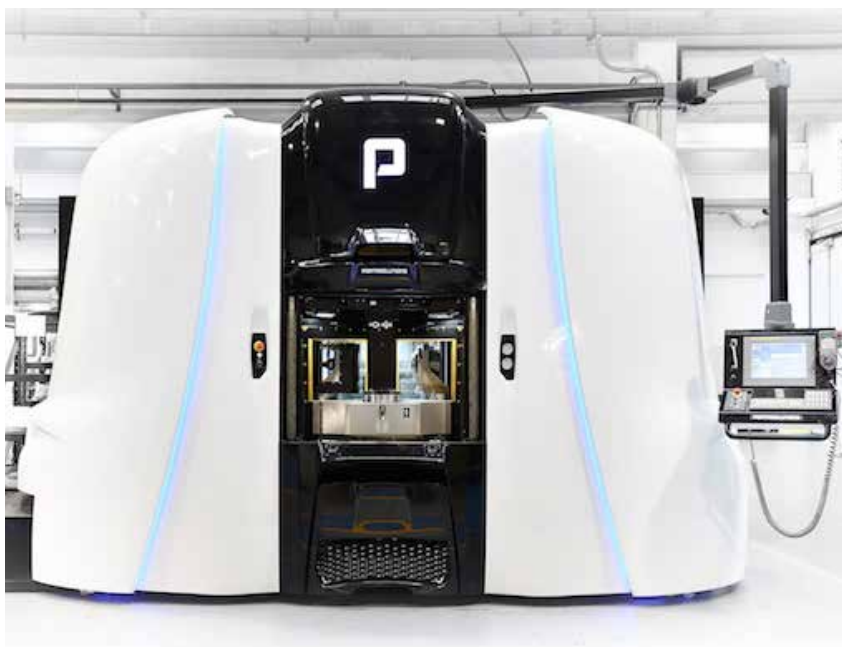
chi vuole implementare l'innovativa metodologia Porta Production. Ma per comprendere l'origine di questa iniziativa è necessario fare un passo indietro. Porta Solutions, infatti, si propone da sempre alle aziende del Manufacturing che lavorano componenti per asportazione di trucioli in diversi settori (oil & gas, movimento terra, automotive...). "Quando vivevamo in un mondo 'normale', pre Covid-19, ci ricaviamo da queste aziende a proporre un modello di business diverso da quello che avevano seguito fino a quel momento. Il nostro obiettivo è sempre stato quello di vendere un modello, non semplicemente una macchina utensile", spiega Maurizio Porta.

**Porta Solutions
si propone da sempre
alle aziende
del manufacturing
che lavorano componenti
per asportazione di
trucioli in diversi settori
(oil & gas, movimento
terra, automotive...).**



Il metodo flessibilità produttiva

“Dal 2015 a oggi abbiamo agito come veri e propri consulenti rispetto alla tipologia di produzione: l’offerta parte dai ragionamenti su come è possibile produrre nel modo più efficiente. Anni fa i nostri clienti acquistavano i nostri macchinari per produrre i componenti più velocemente, con un costo-pezzo il più basso possibile. Questo ha portato noi costruttori a realizzare delle macchine da Formula Uno, altamente performanti e con un incremento delle prestazioni molto spinto. Dal 2015 abbiamo iniziato a fornire una consulenza sui metodi di produzione più efficaci, sensibilizzando i nostri clienti a collocare la produzione in un quadro più ampio e portandoli a chiedersi se produrre così velocemente era davvero la via giusta. In pratica: produco tanto, metto a magazzino e spero di vendere (anche se bisogna riconoscere che la vendita, qualche anno fa, era immediata, perché l’economia ‘girava’ bene...)”, afferma Porta. “Questo modello ha funzionato per decenni: la grossa produzione portava benefici in termini di economia di scala. A un certo punto, però, abbiamo iniziato a proporre ai nostri clienti un esame un po’ più approfondito grazie all’applicazione in produzione del nostro Me-



Porta Solutions è un’azienda pioniera della costruzione di macchine utensili CNC a tre mandrini. Nella foto il Portacenter.

todo Flessibilità Produttiva: produrre solamente i prodotti venduti, eliminando il magazzino. A settembre esce un aggiornamento di questo metodo, ribattezzato Metodo Porta Production. È un’evoluzione del metodo precedente: prima era solo teoria, ora abbiamo aggiunto l’esperienza sul

campo, derivata dai nostri clienti più avanzati che hanno adottato Flessibilità Produttiva nei loro reparti di produzione e che ci hanno fornito dei feedback sulle tecniche più efficaci da adottare e su quelle meno efficaci, partendo dal Principio di Pareto, che afferma che il 20% delle azioni che facciamo ci porta l’80% dei risultati, risultati che sono stati già sperimentati in reparto da chi utilizza le macchine e non da chi le costruisce”, dice Porta.



Maurizio Porta, CEO di Porta Solutions S.p.A., illustra il suo metodo.

Il metodo Porta Production

Bisogna sottolineare che per affrontare un nuovo modello di business è necessario mettere in campo dei cambiamenti e come ben sappiamo ogni cambiamento non sempre è ben accettato dalle aziende. “I clienti capivano che quello che offrivamo poteva dare loro dei vantaggi ma preferivano rimanere nella loro Comfort Zone. Per fortuna, però, molte aziende hanno capito che la Flessibilità Produttiva poteva generare dei punti di vantaggio e hanno deciso di mettere in discussione le proprie strategie produttive e di cambiare. Immagiamoci che alcune aziende avevano



in magazzino 10 milioni di euro di merce, che con il nostro metodo hanno ridotto a 2 milioni: la differenza ora si trova in banca, sul conto corrente, e non è difficile comprendere che rappresenta un bel vantaggio...”, spiega Porta. “Con il Covid-19 abbiamo vissuto una vera e propria paralisi che fortunatamente si è sbloccata: in questo periodo, infatti, la nostra divisione commerciale è stata contattata da diverse aziende che si sono ritrovate schiacciate in un angolo dalla crisi generata dalla pandemia e hanno letteralmente tirato fuori dal cassetto le nostre vecchie proposte, che all’epoca avevano scelto di non sposare. Questo significa che oggi, post Covid-19, le aziende sono più disposte ad accettare il tema del cambiamento perché la posizione in cui si trovano non le fa stare bene. Nonostante le promesse del Governo, per le note questioni burocratiche, alle aziende manca la liquidità”, sottolinea Porta. Ed è qui che entra in gioco il “Piano Economico di Emergenza” di Porta Solutions. “Ormai, da quando nel lontano 2005 ho iniziato a proporre i primi Portacenter costruiti in serie, oggi ho la certezza matematica che flessibilità di adattamento e velocità di esecuzione sono le nuove regole del gioco (e lo saranno sempre di più) per po-

ter cambiare e vincere. Un’economia di guerra, come quella che stiamo vivendo, ha bisogno di flessibilità e produttività, per cui il nostro Portacenter interpreta in modo ancor più importante questi bisogni essenziali per puntare ai tre step fondamentali: pianificare, agire, vincere!”, spiega Porta.

Vincere in un’economia di guerra

“Sono convinto più che mai che per vincere in guerra non solo bisogna avere buona volontà, coraggio e determinazione, ma anche i giusti mezzi”, spiega Porta. “Chi ha sempre lavorato bene negli anni precedenti e ha ben capitalizzato il proprio lavoro, oggi può vantare una situazione più sicura e protetta rispetto alle aziende che, al contrario, non si sono mai preoccupate di applicare il Principio della Prudenza, tanto noto in economia aziendale, chiamato da mio padre (classe 1937), in modo genuino ‘Fieno in cascina’...”, aggiunge Porta. “Ai soli già clienti e possessori di macchine Porta, quindi, metteremo a disposizione, in esclusiva, un Portacenter Standard che potrà essere consegnato in 15 giorni, con un anticipo del 10%, mantenendo congelato il 90% dell’importo per tutto il

Porta Solutions oggi propone il Metodo Porta Production, evoluzione del precedente Metodo Flessibilità Produttiva, al quale è stata aggiunta l’esperienza sul campo acquisita dai clienti che hanno adottato Flessibilità Produttiva.

2020. Una decisione presa con tanta responsabilità e fiducia nei confronti dei nostri clienti”, prosegue Porta. Il saldo della macchina, così, avverrà nel 2021. “Le macchine, a seconda del livello di personalizzazione richiesta, riusciamo a consegnarle nel giro di uno o due mesi al massimo. Il cliente, grazie alla nostra proposta, può iniziare a diventare più flessibile e ridurre il proprio magazzino. Si tratta di un aiuto in termini di liquidità verso i nostri clienti, perché è grazie a loro se siamo quello che siamo. E siamo loro grati. Questa iniziativa va proprio in quest’ottica”, conclude Porta. Perché i clienti sono davvero un patrimonio da preservare...