



# PORTA SOLUTIONS OPPORTUNITÀ E STRATEGIE

## L'intervista

■ Macchine transfer e tecnologia: qual è la situazione del mercato?

Lo chiediamo a Maurizio Porta, Ceo di Porta Solutions, L'azienda storica di Villa Carcina, pioniera e punto di riferimento nella costruzione di macchine transfer a Cnc e ora leader nel mercato dei Portacenter: «Molte aziende di produzione segnalano il costante aumento dei costi di produzione a causa dell'aumento dei costi di materia prima, energia, manodopera. Secondo gli economisti del Wall Street Journal, la robusta ripresa economica post-pandemia alimenterà un forte aumento dei prezzi.

E questo non solo nel breve periodo. Le strozzature della catena di approvvigionamento, i costi di spedizione più alti unitamente all'esplosione



**Ceo.** Maurizio Porta  
(Porta Solutions)

del costo dell'energia rischia-no di inscenare una sorta di tempesta perfetta che sta facendo e farà aumentare ancor di più il costo pezzo del prodotto».

**La reazione.** «Per reagire ci sono solo due condotte da seguire: subire o attaccare - sostiene

ne Porta -. È fondamentale non subire come farà il 90% delle aziende pensando che non ci sia altra soluzione.

Al contrario, bisogna attivarsi con un piano B per attaccare, contenendo i costi rispetto a tutti gli altri per acquisire più ordini. E grazie al piano B si otterrà il miglior costo pezzo del prodotto e questo permetterà all'azienda di guadagnare più quote di mercato. Il 2022 è l'anno della spallata ai concorrenti. Il piano B è una grossa opportunità. Probabilmente un'occasione così non si è mai presentata».

**Il fattore tempo.** «Altro elemento fondamentale e determinante per vincere la battaglia è il fattore tempo - continua Maurizio Porta -. Il "Time to market" è l'indicatore di prestazione che misura il tempo di attraversamento di un prodotto o progetto. Questo tempo rappresenta il momento in cui hai un'idea o un pro-

getto da sviluppare fino a quando questa idea diventa la realtà. Tipicamente questo punto, la realtà, è quello che fa affossare il 99% dei progetti che sulla carta sono i migliori ma non sono realizzabili in termini di tempo. Quindi, il tempo di consegna della macchina è determinante nella scelta stessa della macchina.

**Il business.** Per questa ragione, Porta Solutions dal 2005 ha avviato un massiccio cambiamento del proprio modello di business, non concentrandosi più sulla costruzione di macchine speciali come fatto dal 1958, bensì nella costruzione di macchine di produzione standard per tagliare decisamente i tempi di consegna in relazione ai cambiamenti di mercato.

Siamo arrivati, dopo anni di impegno, ad avere una media di consegna del nostro Portacenter in 120 giorni. E stiamo parlando di media. Per cui ci sono casi in cui dopo soli 32 giorni abbiamo consegnato il Portacenter, e ovviamente casi anche con consegna in 5 mesi per via di integrazioni accessorie quali isole robotizzate che guidano quindi la consegna - conclude Maurizio Porta -. Il dato di fatto è comunque una media di 120 giorni di consegna».

(Per maggiori informazioni: [www.porta-solutions.com](http://www.porta-solutions.com)). //