

Nel 1958 Oscar Porta, progettista meccanico molto rinomato sul territorio bresciano, fondò la sua azienda, Porta Transfer, con ben in mente il focus principale: offrire una metodologia unitamente a risultati concreti ai clienti, ancora prima di vendere macchine utensili.

La collaborazione con il mercato statunitense, il più concorrenziale a livello mondiale, e la preziosa opportunità di poter cooperare fattivamente con un'azienda locale e direttamente sul territorio americano, portò poi nel 2000 la famiglia Porta ad aprire anche negli USA una propria sede, la Porta North America Inc.

Nasce il Portacenter

Dopo gli anni di esperienza dell'azienda nel settore manifatturiero locale, nazionale e internazionale, i figli Giorgio e Maurizio Porta decisero di specializzarsi in costruzione di Centri di Lavoro CNC a 3 mandrini indipendenti.

Anni di studio e di analisi di un mercato in continua trasformazione, hanno portato l'azienda a radunare le varie richieste del mercato e a ideare nel 2005 una nuova macchina: il Portacenter.

Ormai divenuto il prodotto di punta dell'azienda, il Portacenter è un centro di lavoro a 3 mandrini indipendenti.

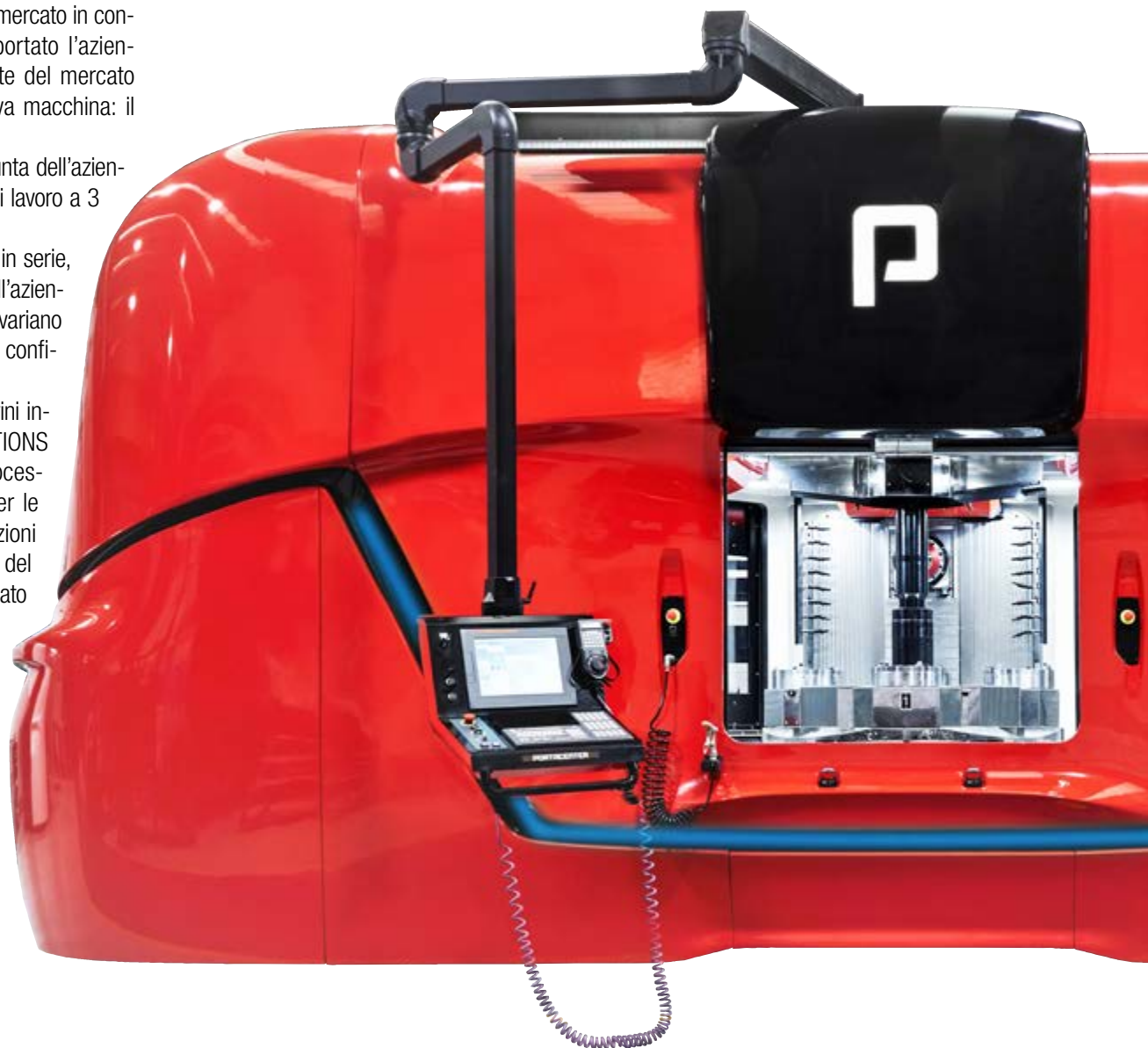
Macchinario standard costruito in serie, viene interamente realizzato dall'azienda con tempi di consegna che variano dai 3 ai 4 mesi in funzione della configurazione desiderata.

Seguendo il sistema a 3 mandrini indipendenti, oggi PORTA SOLUTIONS si focalizza sullo studio di processi di produzione competitivi per le aziende che effettuano lavorazioni meccaniche. Uno dei successi del PORTACENTER è senz'altro legato al vantaggio che genera dato dal costo pezzo che ne deriva. Ma un ruolo ugualmente determinante lo svolge l'attrezzatura di bloccaggio pezzo. Infatti, la proposta dell'azienda bresciana include anche l'attrezzatura, al fine di avere sotto controllo al 100% la situazione e, con questo, garantire il risultato finale.

ALLE RADICI DELL'EFFICIENZA

Per ottenere l'efficienza è necessario controllare i costi finali e il time to market, in un'ottica aperta al cambiamento

a cura della redazione





**Maurizio Porta,
CEO di Porta Solutions:
“Il cambiamento è un
tema molto spinoso.
Appare da subito
faticoso cambiare, ma
non bisogna subire
pensando che non ci sia
altra possibilità”**



Il PORTACENTER 500
Sopra: i 4 step
dei servizi proposti
da Porta Solutions

Il cambiamento è vita

La visione di PORTA SOLUTIONS è, prima di tutto, affrontare il tema del cambiamento. Cambiamento equivale anche a investimenti volti alla scelta di nuove soluzioni.

Il CEO di Porta Solutions, Maurizio Porta, afferma: «Il cambiamento è un tema molto spinoso. Appare da subito faticoso “cambiare” per l’utente, per le aziende di produzione.

Ma non bisogna subire, che è quello che fa la maggior parte - anzi un buon 90% - delle aziende pensando che non ci sia altra possibilità.

Al contrario, bisogna mettersi in azione, attaccare, al fine di contenere i costi rispetto a tutti gli altri.

Oltre a ciò, vi è un altro fattore che risulta fondamentale: il “Time to market”, che rappresenta un reale indicatore di prestazione.

Rileva e misura il periodo temporale complessivo che passa da quando si avvia un’idea - o un progetto da sviluppare - fino a quando questa idea o questo progetto si traducono in realtà.

Il responso del mercato evidenzia che i progetti sulla carta non sono poi realizzabili in termini di tempo.

E il tempo di consegna della macchina è determinante nella scelta dell’investimento».

Elementi cruciali quindi come costo finale del macchinario e tempo di consegna giocano perciò un ruolo determinante per la scelta.

Da qui l’intuizione aziendale di Porta Solutions di realizzare questa tipologia di macchina standard per essere in grado di tagliare decisamente i tempi di consegna.

Non solo macchine, ma anche metodo e formazione

Il fulcro della gamma di servizi offerti è direttamente associato all’osservazione, seguita dall’analisi delle reazioni del mercato, che l’azienda vaglia e sottopone costantemente a studi dedicati.

Una scrupolosa, quindi, e particolare attenzione che Porta Solutions volge agli utilizzatori finali, alle aziende di produzione.

Il valore aggiunto offerto dall’azienda è rappresentato appunto dal costante approfondimento, negli anni, dei riscontri reali degli utilizzatori di questi macchinari, unitamente alle esigenze che tali utilizzatori effettivamente ricercano nei servizi rispetto al solo prodotto.

Da qui il Porta Production Method e la Porta



Il PORTACENTER 250

Production School, ideati appunto da Maurizio Porta. Il Porta Production Method, attraverso processi di produzione snelli e competitivi, aiuta gli utilizzatori di Centri di Lavoro CNC a essere più produttivi, senza dover utilizzare Centri di Lavoro in batteria.

I servizi che Porta Solutions propone si articolano essenzialmente in quattro passaggi e sono:

- 1) il calcolo del tempo ciclo e del costo pezzo, esaminando in collaborazione con il cliente le soluzioni mirate ad abbattere il costo pezzo finale.
- 2) il Test Drive "rischio zero", che solo Porta Solutions offre, per testare il macchinario prima di acquistarlo, appurando se sia tempo ciclo che costo pezzo finale rispettano il progetto.
- 3) La Porta Production School, in una divisione dedicata: una vera e propria scuola di forma-

Il PORTACENTER 250. Uno dei successi del PORTACENTER è senz'altro legato al vantaggio che genera dato dal costo pezzo che ne deriva

zione che segue i clienti in un training completo del personale, con lo scopo di divulgare tramite corsi le migliori tecniche di Produzione competitiva, attraverso l'esperienza del Tutor Tecnico che forma gli operatori per sfruttare al meglio il macchinario. Il tutto in una sezione strutturata in una delle di-

visioni di PORTA SOLUTIONS con un'aula didattica per studiare la teoria, l'attrezzatura e l'utensileria, una macchina PORTACENTER a completa disposizione per fare pratica diretta e infine uno staff tecnico con oltre 30 anni di esperienza che guida per imparare, sbagliare, migliorare ed allenarsi in un ambiente protetto. Tutto questo da svolgere prima mentre il PORTACENTER del cliente è in costruzione in modo che il giorno del collaudo il personale saprà già come operare senza avere il timore di sbagliare.

- 4) Ultimo Step: lo sviluppo di nuovi prodotti per chi ha la necessità di abbattere il costo pezzo e ottenere più ordini rispetto ai concorrenti.

L'azienda bresciana rappresenta quindi a tutti gli effetti un riferimento di mercato per coloro che vogliono applicare nuove strategie produttive.