



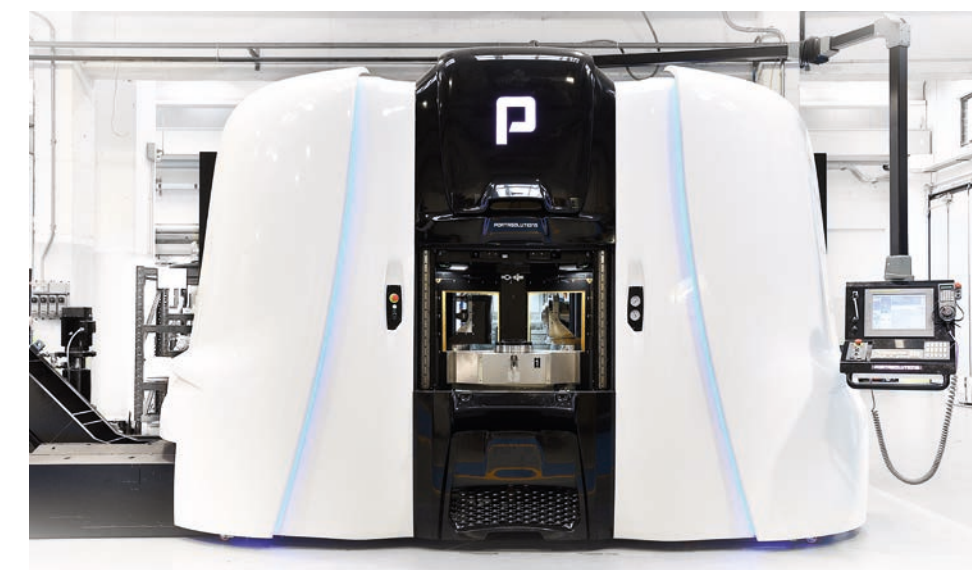
PORTASOLUTIONS

# Tre mandrini indipendenti per competere

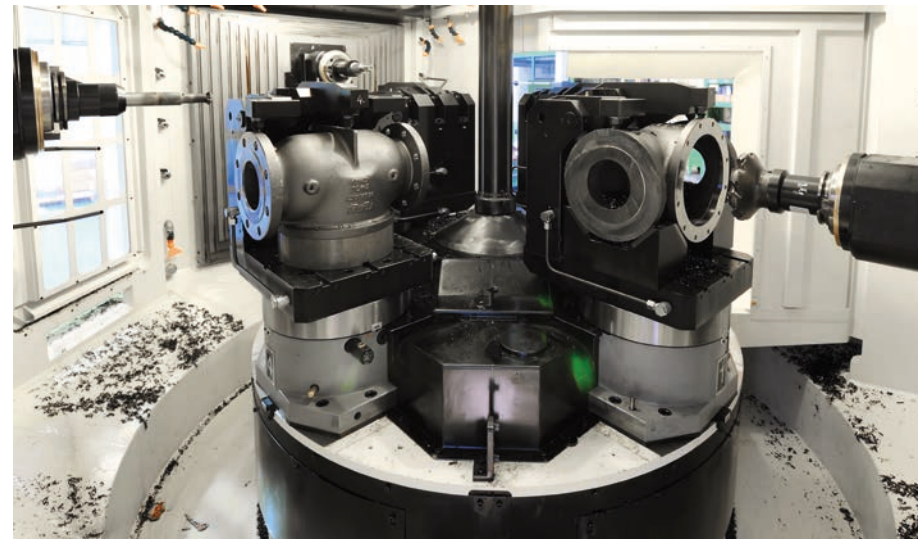
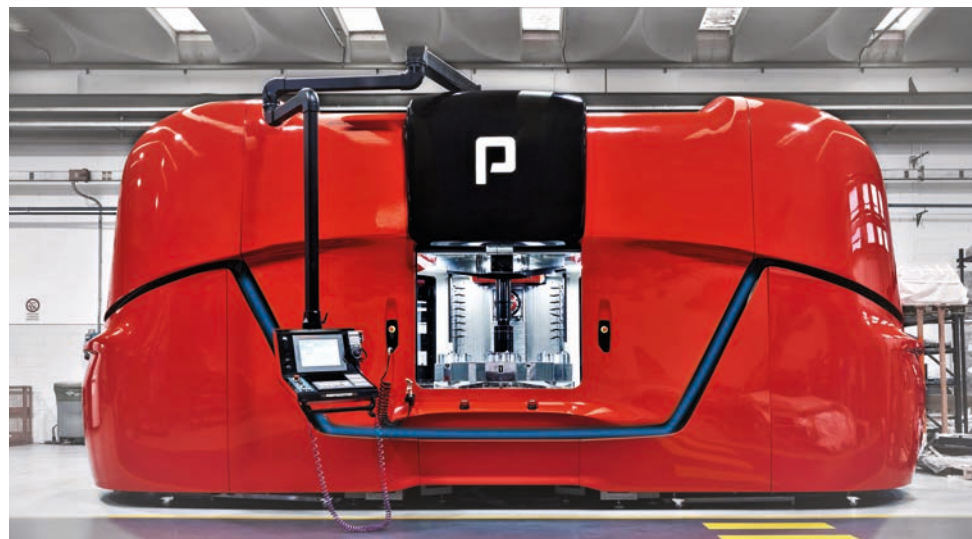
PIONIERA NELLA COSTRUZIONE DI CENTRI DI LAVORO CNC A 3 MANDRINI PER LAVORAZIONI MECCANICHE, **PORTA SOLUTIONS OFFRE AI CLIENTI UNA SOLUZIONE INNOVATIVA** PER GARANTIRE LA MASSIMA PRODUTTIVITÀ E FLESSIBILITÀ E, ATTRAVERSO LA FONDAZIONE PORTA, UNA CONSULENZA MIRATA PER IL MIGLIORAMENTO DEL PROPRIO BUSINESS.

di Maria Bonaria Mereu e Andrea Baruffi

**A**bbattere i costi di produzione e aumentare la produttività. Sono queste le due principali sfide da cogliere per rendere le aziende sempre più competitive, permettendo loro di qualificarsi a livello internazionale. Una consapevolezza che anima l'attività di Porta Solutions dal 1958, anno in cui il fondatore Oscar Porta, progettista meccanico lungimirante affermato sul territorio bresciano, ha dato vita all'azienda con sede a Villa Carcina in provincia di Brescia, anticipando le esigenze e le richieste del mercato. Ventenne, Porta ha progettato una categoria di macchine denominata transfer, intuendo che avrebbero dominato nel settore delle macchine utensili grazie alla capacità di aumentare la produttività e soddisfare la crescente domanda di forniture di grandi lotti. Negli anni successivi, mediante



Portacenter 250, centro di lavoro CNC a 3 mandrini ideale per chi ha la necessità di produrre in modo rapido e preciso all'interno di un cubo di 250 mm



L'area di lavoro del Portacenter

Una sezione del reparto produttivo di Porta Solutions

una joint venture con il Gruppo Goss & Deleeuw in Connecticut, realtà americana attiva dal 1923 nella realizzazione di macchine transfer, Porta Solutions ha iniziato a operare anche sul mercato statunitense, arrivando nel 2000 ad affiancare alla sede italiana una filiale propria, la Porta North America Inc.

### L'evoluzione del transfer

Il competitivo mercato USA ha ampliato la possibilità di apprendere, confrontarsi, crescere e perfezionarsi negli anni in funzione delle specifiche richieste dei settori di riferimento, rispondendo sempre maggiormente e in maniera performante alle esigenze dell'industria di produzione e arrivando a sviluppare ed evolvere la macchina transfer per offrire soluzioni ottimali per le nuove necessità. Analizzando e raggruppando le richieste del mercato e monitorando costantemente al tempo stesso i riscontri reali provenienti dagli utilizzatori finali, Porta Solutions è arrivata alla creazione del transfer flessibile denominato Portacenter, il primo centro di lavoro a 3 mandrini indipendenti, tre volte più produttivo di un singolo centro di lavoro e più flessibile di un transfer, per un perfetto rapporto automazione-produttività. Il Portacenter ha definitivamente stabilito uno standard nel settore: per raggiungere le prestazioni di una macchina a 3 mandrini è necessario investire in tre o quattro centri di lavoro, ma ciò comporta un aumento dei costi di gestione e maggiori spazi occupati, mentre la soluzione messa a punto da

Sopra: Portacenter 500, centro di lavoro CNC con cubo di lavoro di 500 mm e grande potenza di asportazione, fino a 33 kW per ogni mandrino

In alto a destra: Maurizio Porta, CEO di Porta Solutions

A destra: l'aula teorica della scuola di formazione in cui viene insegnato il Porta Production Method



Porta Solutions permette di abbattere il costo pezzo grazie all'unico processo di lavoro e al sistema a 3 mandrini che, essendo totalmente indipendenti, consentono in caso di manutenzione a uno di loro di escluderlo permettendo al macchinario di continuare a produrre ad alti ritmi. Il processo di costante miglioramento del prodotto dal punto di vista tecnico che connota Porta Solutions ha portato a offrire più del doppio dei giri mandrino per abbattere i tempi di taglio; sono state inoltre perfezionate accelerazioni e frenature del mandrino principale, rese molto aggressive per ridurre il chip to chip. Il Portacenter attrezzato con sistemi Smed permette in aggiunta cambi rapidi, eliminando le inefficienze generate dal cambio prodotto e garantendo quindi la massima flessibilità dell'impianto. Un ruolo altrettanto determinante è svolto dall'attrezzatura

di bloccaggio del pezzo, per avere sempre sotto controllo la situazione e garantire il risultato finale con la formula del "soddisfatti o totalmente rimborsati". Tutto questo abbinato a un nuovo software riprogettato da zero per massimizzare le prestazioni della macchina.

«Queste caratteristiche e unicità permettono ai produttori che utilizzano le nostre soluzioni di abbattere il costo pezzo finale, ottenendo più ordini e garantendo quindi alle aziende la massima competitività, evitando al contempo il fenomeno della dislocazione delle produzioni. In periodi storici come quello che stiamo vivendo, caratterizzati dall'emergenza sanitaria e dai rincari energetici, riceviamo richieste da parte di realtà che sentono il forte bisogno di tornare competitive senza dovere delocalizzare», ha affermato Maurizio Porta.

### Visione strategica

Con una situazione mondiale in continua evoluzione e considerando la costante ricerca di sistemi sempre più competitivi, la visione strategica che si è tramutata nella chiave di successo di Porta Solutions è da ricercare non solo nell'innovazione tecnologica ma nella capacità di leggere e interpretare attentamente le richieste del mercato, affrontando con decisione il tema del cambiamento che spesso diventa l'ostacolo principale dell'evoluzione stessa, mediante anche investimenti oculati volti alla scelta di nuove soluzioni. Consapevole di ciò, Maurizio Porta ha sottolineato che è necessario «attivarsi tempestivamente per contenere i costi rispetto ai competitors. Un altro fattore determinante per fare la differenza sul mercato è rappresentato dal time to market, ovvero l'indicatore di prestazione che misura il periodo temporale complessivo che passa da quando si avvia un'idea o un progetto da sviluppare fino a quando questi si traducono in realtà. Gli utilizzatori finali riportano spesso che i progetti sulla carta non sono poi realizzabili in termini di tempo in quanto, come ben sappiamo, la data di consegna è determinante nella scelta stessa della macchina». Per questa ragione Porta Solutions nel 2005 ha avviato un massiccio cambiamento del proprio modello di business concentrandosi sulla realizzazione di macchine standard, in luogo di una produzione speciale, per ridurre significativamente i tempi di consegna in relazione alle mutate richieste del mercato.

Dalle prime unità, oggi l'azienda è arrivata alla realizzazione in serie di circa tre macchine al mese, garantendo la fornitura in tre o quattro mesi a seconda delle configurazioni. Un traguardo di tutto rispetto: in questo momento disporre di un Portacenter al massimo in 120 giorni equivale ad avere una soluzione in termini di salvezza per operatori del settore che normalmente utilizzano transfer ma che oggi sono in enormi difficoltà per via appunto dei tempi di consegna dilatati. A tale proposito appare significativo sottolineare che Porta Solutions, circa cinque anni fa, ha anche svolto uno studio con il quale è stato simulato uno stress test di supply chain che ha evidenziato punti critici. Da qui è poi nata una politica interna di scorte in grado di rispondere agli scenari simulati. A seguire, con la pandemia queste situazioni si sono effettivamente verificate e la tattica interna messa a punto ha permesso di consegnare gli impianti senza ritardi rispetto al pianificato.

### Servizio a 360 gradi

L'azienda rappresenta un riferimento di mercato per coloro che vogliono applicare nuove strategie produttive, grazie a un qualificato team di specialisti che affiancano nella progettazione e assistenza i clienti. Maurizio Porta è ideatore del Porta Production Method, un metodo basato sui concetti di Lean Manufacturing che risponde alle specifiche esigenze di utilizzatori di centri di lavoro CNC per lavorazioni metalliche. L'obiettivo è quello di aiutare le aziende che effettuano asporta-

zione di trucioli metallici tra cui acciaio, ottone, ghisa e alluminio, a diventare più competitive. Il percorso si suddivide in quattro step che comprendono: il calcolo del tempo ciclo e del costo pezzo, per studiare insieme ai clienti le soluzioni migliori per abbattere il costo pezzo finale dei componenti che vogliono produrre; il test drive rischio zero, per testare il macchinario prima ancora di acquistarlo, in modo da appurare se il tempo ciclo e il costo pezzo finale sono veritieri e attendibili rispetto a quanto progettato e proposto; la formazione del personale attraverso una scuola dedicata in cui vengono seguiti i clienti nella preparazione delle proprie maestranze, per aiutarli a massimizzare l'utilizzo dei macchinari Porta Solutions; da ultimo lo sviluppo di nuovi prodotti, per clienti che necessitano di piccole campionature di pezzi che vorrebbero proporre al mercato. Risulta utile evidenziare che il trasferimento delle nozioni al personale del cliente, sia a livello teorico che pratico, avviene nella scuola di formazione nata all'interno della Fondazione Porta, che eroga servizi per il trasferimento del know how agli utilizzatori di macchine utensili, nel pieno perseguimento della filosofia Porta Solutions che non mira esclusivamente a offrire macchinari ma è orientata a una vera e propria consulenza per lo sviluppo e la competitività delle aziende dei mercati di riferimento, rappresentati principalmente da Europa e Nord America, aree che storicamente risultano stabili nel tempo e nelle quali proseguirà nel futuro con politiche e investimenti già testati. ■