



VERDIENEN SIE WIEDER GELD

Und Zwar So Wie Sie Es Gewohnt Sind!

By Maurizio Porta

DIE PHILOSOPHIE DER 3 UNABHÄNGIGEN SPINDELN: DIE PERFEKTE LÖSUNG FÜR MITTELGROSSE METALLVERARBEITUNGEN



Wie aus dem Titel hervorgeht, ist diese Ausgabe Unternehmen und Betreibern aus dem Bereich der Metallverarbeitung gewidmet, die mittelgroße Teile bearbeiten müssen, wobei ich mit mittelgroß meine, dass das zu bearbeitende Teil innerhalb des Bereichs von 500mm³ liegt.

Es geht also um Situationen, in denen es notwendig ist, Metallteile aus verschiedenen Materialien wie **Messing, Stahl, Gusseisen und Aluminium** zu bearbeiten.

Offensichtlich ist dies ein Marktsegment, in dem es eher schwierig ist, sinnvolle Alternativlösungen zu den Bearbeitungszentren im Blockbetrieb zu finden, die den Produktionsprozess wettbewerbsfähiger machen.

Es ist also nicht möglich, sinnvolle Alternativen zu den klassischen Bearbeitungszentren im Blockbetrieb zu finden?

Auf keinen Fall und jetzt werden wir sehen, warum...

Bevor ich jedoch verrate, worum es hier geht, möchte ich kurz die Situation umreißen, in der wir uns heute befinden.

Die meisten Menschen glauben, dass die Branche, in der sie tätig sind, statisch, unveränderlich und unbeweglich ist. Aber ist dieser Markt wirklich unveränderlich und unbeweglich?

Ganz und gar nicht, aber ich denke, dass Sie das bereits erkannt haben.

Alles verändert sich. Wie Sie wissen, ist die Welt ständig in Bewegung und verändert sich, in jedem Teil von ihr, und das wird in Zukunft immer stärker der Fall sein.

Man darf nie das Gefühl haben, angekommen zu sein, nie denken, dass man in der Vergangenheit investiert hat und deshalb für immer ausgesorgt hat.

Die Welt verändert sich, Ihr Geschäftsmodell verändert sich, die Werkzeuge, die Sie verwenden, werden mit der Zeit veraltet, und wenn Sie nicht Lichtjahre zurückfallen wollen, müssen Sie ständig auf dem neuesten Stand bleiben.

Wir befinden uns heute mehr denn je in einem Moment der Krise und extremer Unsicherheit, die zwangsläufig einen tiefgreifenden Wandel mit sich bringt, sowohl gesellschaftlich und wirtschaftlich als auch in Bezug auf die Arbeit.

Aber, so seltsam und absurd es auch erscheinen mag, alles Schlechte hat auch eine gute Seite, und gerade aus Schwierigkeiten können sich neue Chancen für Veränderungen ergeben.

Man muss nur wissen, wie man sie wahrnimmt und bereit sein, die Gunst der Stunde zu nutzen.

“Alles fließt, alles verändert sich: die Natur, der Mensch, der Markt, in dem Sie tätig sind, die Produktionstechniken und -technologien, der Wettbewerb, die Bedürfnisse Ihrer Zielkunden.”

IN DER KRISE STECKEN GROSSE MÖGLICHKEITEN.

Die Krise und die COVID-Notlage, die uns erfasst hat und in der wir uns jetzt seit einem Jahr befinden, hat eine Reihe von verheerenden Folgen für die meisten Märkte mit sich gebracht, wie z.B. die Lähmung ganzer Sektoren, die schwer getroffen wurden, der drastische Rückgang der Aktivitäten zahlreicher Unternehmen (die oft schließen), die Senkung der Geschäftsmargen, die Stornierung von Investitionen ... kurz gesagt, es scheint, dass nichts Gutes passiert!

Folgen, die sich in den kommenden Monaten zweifellos auf das gesamte Land auswirken werden.

Angesichts dieses schrecklichen Szenarios fällt es uns schwer, nach den großen Chancen Ausschau zu halten, von denen viele so gerne sprechen, als wären sie da, gleich um die Ecke, während wir anscheinend keine Lust haben, sie beim Schopf zu packen.

Aber das darf keine Ausrede sein, um regungslos zu verharren oder, schlimmer noch, unser eigenes Grab zu schaufeln.

Der erste Schritt besteht definitiv darin, sich der **Angst vor Veränderungen** zu stellen und diese zu überwinden.

In diesen Tagen mache ich eine strategische Beratung für ein Unternehmen, dessen Schicksal nun besiegelt ist, ein Unternehmen mit 12 Bearbeitungszentren, die alle hintereinander liegen, und einer Belegschaft von 35 Mitarbeitern.

Dieses Unternehmen befindet sich schon seit einiger Zeit in Schwierigkeiten, weil die asiatische Konkurrenz die Preise so stark drückt, dass es keinen Ausweg mehr gibt.

In Wirklichkeit zeigt die strategische Beratung, dass es einen Ausweg gibt, um dieses Unternehmen wiederzubeleben, und er führt über die Anwendung einer Methode und Investitionen, die die Möglichkeit aufzeigen, wettbewerbsfähiger zu werden und sich selbst zu retten.

“Die Krise ist der Effekt der Angst vor Veränderungen.”

Der Weg ist nicht einfach, zusätzlich zu den großen Investitionen würde die Belegschaft von 35 auf 10 Mitarbeiter sinken, da die Maschinen eine effizientere Produktion ermöglichen.

Und die anderen 25 Mitarbeiter?

In diesem Fall steht man vor der Wahl, das Unternehmen untergehen zu lassen und alle 35 Mitarbeiter zu verlieren, oder das Unternehmen und damit 10 Arbeitsplätze zu retten.

Natürlich stellt es ein großes soziales Problem dar, wenn 25 Menschen ihren Arbeitsplatz verlieren, denn wir können uns vorstellen, dass hinter Ihnen 25 Familien stehen. Aber genau hier müssen wir eingreifen und retten, was zu retten ist.

Ich weiß nicht, wie sich diese spezielle Situation entwickeln wird. Oftmals haben die Eigentümer in diesen Fällen nicht die Kraft, mit einer solch radikalen VERÄNDERUNG umzugehen, und leider ist das Ergebnis in Bezug auf den Verlust von Arbeitsplätzen dann noch katastrophaler.



Krise als Chance. Hier ist der Ansatzpunkt, um herauszufinden, wie man die Angst vor Veränderungen überwinden kann. Es ist sinnlos, von einer Krise als Selbstzweck zu sprechen, die Krise ist nur ein Ergebnis, wir müssen auf die eigentliche Ursache zurückgehen, die, wie erwähnt, die Angst vor Veränderung ist.

Und warum machen uns Veränderungen so viel Angst?

Weil sie eine Art von Verwirrung sind, die zu unvorhersehbaren Konsequenzen führen können.

Veränderungen erfordern Energie, Willensstärke, Entscheidungskraft und den Willen, weiterzugehen, weil angesichts der Schwierigkeiten die Versuchung zur Umkehr den Entschluss zur Veränderung manchmal zunichtemachen kann.

Widerstand gegen Veränderungen löst einen Abwehrmechanismus aus, der sowohl eine Person als auch ein Unternehmen in die Erstarrung und Isolation führt und einen Teufelskreis in Gang setzt, der immer mehr schwächt.

Es ist, als gäbe es eine Kraft, die durch Trägheit in die Richtung rudert, die der, in die Sie gehen sollen entgegengesetzt ist.

Sie sollten niemals auf Gelegenheiten verzichten, egal ob aus Gewohnheit, mangelnder Motivation oder aus Angst. Es ist eine Frage des Überlebens: Chancen aufzugeben bedeutet, sich zur Unbeweglichkeit zu verdammen, die das Hauptübel aller Unternehmen ist.

Im speziellen Fall, also dem Sektor der metallverarbeitenden Werkzeugmaschinen kenne ich zwei Arten von Kunden:

1. Diejenigen, die enthusiastisch auf neue Lösungen reagieren, obwohl sie sich eines unvermeidlichen Risikos bewusst sind.
2. Diejenigen, die in innovativen Vorschlägen nur Gefahren, mangelnde Kontrolle und damit potenziellen Schaden sehen.

Bei der zweiten Art von Kunden hat mich die Erfahrung gelehrt, nicht darauf zu beharren, um jeden Preis beweisen zu wollen, dass Veränderung durch Innovation, die Übernahme einer METHODE und die Investition in den Maschinenpark der richtige Weg für sie sein kann, denn wenn kein Bewusstsein



für die Notwendigkeit der Veränderung vorhanden ist, ist dieser Kampf von vornherein verloren und ich kann Menschen, die sich nicht verändern wollen, trotzdem nicht überzeugen.

Glücklicherweise gibt es, wie im ersten Fall, Unternehmen, die die Bedeutung von Veränderungen auch in einer so heiklen und außergewöhnlichen Zeit wie dieser erkennen und verstehen.

Und ich versichere Ihnen, dass dies einen großen Unterschied macht, vor allem in Bezug auf das Endergebnis. Die wettbewerbsfähigsten Unternehmen sind diejenigen, die am ehesten bereit und in der Lage sind, sich auf Veränderungen einzulassen.

Wahrscheinlich fragen Sie sich, an diesem Punkt der Lektüre, was der Zusammenhang zwischen Metallverarbeitung und dem Diskurs *Krise-Chance-Veränderung* ist.

Jetzt werde ich erklären, wie ich diese Sequenz angewandt und aus erster Hand erlebt habe, auf meiner Haut.

Unser Unternehmen wurde 1958 von meinem Vater gegründet und zeichnete sich viele Jahre lang als Hersteller von Transfermaschinen mit numerischer Steuerung aus, als andere noch an hydraulischen Transfermaschinen festhielten.

Trotz dieser Vormachtstellung wurde mir mit der Zeit klar, dass die Kunden nicht mehr nach Maschinenherstellern suchen, sondern nach effektiven Lösungen, um wettbewerbsfähig zu sein.

So beschloss ich 2005, unseren Firmennamen von PORTA TRANSFER in PORTA SOLUTIONS zu ändern, um die Ausrichtung auf die LÖSUNG zu unterstreichen und nicht mehr auf das Produkt, nicht mehr auf die TRANSFER-Maschine.

Im selben Jahr begannen wir mit der Produktion eines neuen Maschinentyps, dem **PORTACENTER**, der nicht ohne Schwierigkeiten aus der Taufe gehoben wurde, um basierend auf einem neuen Produktions- und Geschäftsmodell den Bedürfnissen eines sich verändernden Marktes gerecht zu werden.

Seitdem haben wir uns in der Tat auf die **Serienproduktion von CNC-Werkzeugmaschinen mit 3 unabhängigen Spindeln** spezialisiert, das PORTACENTER, eine Standardmaschine, die wir im Laufe dieser 15 Jahre verbessert und perfektioniert haben.

Dank 15 Jahren kontinuierlicher Verbesserungen ist das PORTACENTER heute führend in der Kategorie der 3-spindligen unabhängigen Werkzeugmaschinen.

Der Weg ging jedoch nicht immer bergab, im Gegenteil, wir sind auf viele Schwierigkeiten, Risiken und unvorhergesehene Ereignisse gestoßen, aber heute sind wir in der Lage, eine gewinnbringende Strategie vorzuschlagen, die äußerst zielgerichtet ist und auf dem serienmäßigen Bau einer Maschine basiert, die das ist:

- Perfekt.
- Zuverlässig.
- Kostengünstig (niedrigster Preis der Kategorie).
- Verfügbar (Lieferungen in 30/60 Tagen).

“Das eigentliche Unterscheidungsmerkmal ist die PORTA Production Method.”

Zuerst die Methode. Das PORTACENTER ist nicht einfach eine Maschine für die Metallbearbeitung, sondern stellt eine revolutionäre Arbeitsweise dar, die unter Anwendung der Richtlinien der **PORTA Production Method** die Produktionslogik der Abteilung völlig verändert.

BEVOR ICH DIE MASCHINE VERKAUFE, STELLE ICH MEINE METHODE VOR.

Heute ist das eigentliche „Produkt“ nicht die Werkzeugmaschine. Jeder könnte eine Maschine wie unsere kopieren und herstellen.

Der Verkauf von Werkzeugmaschinen ist nur ein nächster Schritt, zuerst erfolgt die eingehende Untersuchung der Methode.

Das eigentliche unverwechselbare „Produkt“ von Porta Solutions sind das neue Geschäftsmodell und die Lösungen, die wir unseren potentiellen Kunden vorschlagen, um ihre Probleme zu lösen, eine richtige Produktionsstrategie zu planen und die Herausforderungen des Marktes dank der **PORTA Production Method** zu gewinnen.





Hier die meistverkauften Produkte:
 REDUZIERUNG DES FERTIGBESTANDES,
 PRODUKTIONSWECHSEL IN NUR 15
 MINUTEN, PRODUKTION VON KLEIN-
 UND MITTELSENIEN, REDUZIERUNG
 DER BELEGTEN FLÄCHE, PRODUKTIVE
 FLEXIBILITÄT.

Dies sind die Eckpfeiler, die die **PORTA
 Production Method** zu einer wahren
 Erfolgsmaschine machen, die es
 Ihnen ermöglicht, die Produktion zu
 steigern, ohne die Lagerbestände zu
 erhöhen und ohne die Flexibilität der
 Bearbeitungszentren aufzugeben.

Wenn Sie sich bisher auf den Einsatz von
 Bearbeitungszentren im Blockbetrieb
 verlassen haben, kann es sein, dass Sie
 die Nase rümpfen, wenn Sie von einer
 neuen Werkzeugmaschinentechologie
 und einem neuen Produktionsmodell
 hören.

Aber ich werde nicht müde zu sagen,
 dass Sie, wenn Sie mit der üblichen
 Aussage und Mentalität des „Wir
 haben das schon immer so gemacht!“
 weitermachen, am Ende von einer
 Lawine von Schwierigkeiten und
 Problemen überrollt werden.

Die einzig mögliche Lösung, dies zu
 vermeiden, ist die Implementierung
 eines neuen Geschäftsmodells, das auf
 einem neuen Maschinenmodell basiert
 und Ihrer Produktion zu dem Erfolg
 verhilft, den sie verdient.

***Aber jeder hat Bearbeitungszentren im
 Blockbetrieb...***

Bearbeitungszentren sind sehr flexible
 Maschinen, aber nicht sehr produktiv.
 Wenn Sie sich dieser Herausforderung
 mit Bearbeitungszentren im
 Blockbetrieb stellen, sind Sie
 keineswegs wettbewerbsfähig.

Ein weiterer wichtiger Aspekt, den
 es zu berücksichtigen gilt, ist der
 CPK-Wert, jener Parameter, der die
 Prozesskapazität Ihrer Produktion
 angibt, die über die Zeit aufrechterhalten
 werden muss.

Mit den Bearbeitungszentren im Blockbetrieb
 führen Sie mehr Bearbeitungen auf
 mehr Werkzeugmaschinen durch, was
 bedeutet, dass Sie mehr CPK-Werte im
 Griff haben müssen. Sie erhalten dann
 einen Wert, der niemals absolut sein
 wird, sondern ein Durchschnitt der CPK-
 Werte der verschiedenen eingesetzten
 Werkzeugmaschinen.

Die Lösung für dieses Problem
 sind die Werkzeugmaschinen mit
 3 unabhängigen Spindeln, die den
 höchstmöglichen CPK-Wert garantieren,
 da der Bearbeitungsprozess einzigartig
 ist und somit einen einzigen absoluten
 CPK-Wert liefert, aber mit einem 3-mal
 schnelleren Produktionsrhythmus!

Tatsächlich können Sie dank der
 Technologie mit 3 unabhängigen Spindeln
 mit einem **einzigem Bearbeitungsprozess**
 außergewöhnliche CPK-Werte erreichen
 und drei **Mal schneller** produzieren als mit
 einem einzelnen Bearbeitungszentrum,
 während Sie gleichzeitig flexibel bleiben.

PORTACENTER ISO50/HSK100: die wettbewerbsfähige Lösung für die Metallbearbeitung von Teilen mit einer Größe von 500mm³

Wie eingangs erwähnt, liegt eine der Besonderheiten, die die Welt der Metallbearbeitung von anderen unterscheidet, neben der Vielfalt der Materialien zweifellos in der „Größe“ der Teile und Komponenten, die ein Unternehmen bearbeiten muss. Sie reicht von der Bearbeitung von kleinen Metallteilen mit wenigen Millimetern bis zu Unternehmen, deren zu bearbeitendes Produkt in der Größenordnung von einigen Metern liegen kann.

Daher ist es wichtig, die richtigen Geräte und Verarbeitungsmethoden zu wählen, um die Ergebnisse Ihrer Produktionsabteilung und Ihres Unternehmens zu maximieren.

Kennen Sie den Unterschied zwischen PORTACENTER 250 und PORTACENTER 500?

Die PORTASOLUTIONS-Lösung ist eine einzige: 1 PROZESS, 3 UNABHÄNGIGE SPINDELN?

Wir haben zwei Baugrößen, 250 und 500, zwei Zahlen, die für die Abmessungen stehen, in denen Ihr Werkstück aufgenommen werden kann d.h. 250mm³ oder 500mm³.

Um die Ergebnisse für unsere Kunden zu optimieren, haben wir zwei Versionen des **PORTACENTER mit 3 Spindeln** hergestellt:

- **PORTACENTER 250**, Synonym für Geschwindigkeit, für diejenigen, die innerhalb eines 250mm Arbeitsbereichs schnell und genau produzieren müssen.
- **PORTACENTER 500**, mit einem Arbeitsbereich von 500mm und einer großen Abtragungsleistung, die bis zu 33kW auf der Spindel erreicht.



**Gleiches Konzept,
achtmal mehr Arbeitsfläche!**

WENIGER Platzbedarf, Energie, Fixkosten.
MEHR Produktivität.

Wenn Sie ein Benutzer von **BEARBEITUNGSZENTREN IM BLOCKBETRIEB** für Metallverarbeitungen sind und mit **mittelgroßen Bauteilen** arbeiten, dann entdecken Sie die **ECHTE ALTERNATIVE zu den klassischen Bearbeitungszentren**, die es Ihnen ermöglicht, **den Gewinn zu maximieren**, indem Sie die Produktionsgeschwindigkeit bei geringeren Kosten/Stück erhöhen!

Kontaktieren Sie uns sofort und erhalten Sie eine **KOSTENLOSE** Beratung von unserem **TECHNISCHEN TUTOR**.

Telefon : +39 030-800673

E-mail : porta@flexible-production.com

Für weitere Informationen zu den Themen Wettbewerbsfähige Produktion und Produktive Flexibilität

KLICKEN SIE HIER

www.buchueberflexibleproduktion.de

Mein Buch für alle, die mit Werkzeugmaschinen für Metallverarbeitungen arbeiten und einen Qualitätssprung machen möchten, wartet auf Sie!!!



Auf gute Ergebnisse,

Maurizio Porta

Meistertrainer PORTA PRODUCTION METHOD