



VERDIENEN SIE WIEDER GELD

Und Zwar So Wie Sie Es Gewohnt Sind!

By Maurizio Porta

TEST DRIVE AN CNC-WERKZEUGMASCHINEN: DIE DEFINITIVE METHODE FÜR NULL INVESTITIONSRISIKO



Die mathematische Gewissheit zu haben, dass eine Studie zur Berechnung der Zykluszeit für die Bearbeitung einer oder mehrerer Komponenten zu 100 % wahrheitsgetreu und verifiziert ist, ist ein nahezu unmögliches Unterfangen.

Die Studien als solche sind nur ein Stück Papier, bis sie eine direkte PRAKTISCHE ANWENDUNG auf der Werkzeugmaschine finden, auf der diese Berechnungen und Bearbeitungen durchgeführt werden.

Denn solange Sie keinen echten Nachweis für die Zahlen haben, sprechen wir im Grunde nur von Versprechungen, die möglicherweise wenig mit der Realität zu tun haben.

*“Verlassen Sie sich auf
Werkzeugmaschinenhersteller,
die auch effektiv testen, was
sie versprechen.”*

WENN SIE IM BEREICH DER METALLVERARBEITUNG TÄTIG SIND UND EINE NEUE ANLAGE BEURTEILEN MÖCHTEN, MIT DER EINE KOMPONENTE ODER EINE FAMILIE VON KOMPONENTEN BEARBEITET WERDEN SOLL, IST ES DAHER ÄUSSERST (UND ZU) RISKANT, SICH AUSSCHLIESSLICH AUF EINE STUDIE ZU VERLASSEN, OHNE AUF EINEN PRAKTISCHEN TEST ZURÜCKGREIFEN ZU KÖNNEN.

Und selbst wenn Sie die Zykluszeit im Vertrag spezifizieren und diese an Rückgabebedingungen der Anlage knüpfen, welche Reaktionszeiten hätten Sie, wenn eine Nichtübereinstimmung bei der Abnahme festgestellt wird, auch wenn Sie Ihr Recht geltend machen können? Was würden Sie Ihren Kunden sagen? Dass Sie nicht in der Lage waren, den richtigen Lieferanten für die Maschine auszuwählen?!

Die Suche nach einem Hersteller von Werkzeugmaschinen, der im Rahmen seines Angebots einen Service zur Lösung dieses wichtigen Problems anbieten kann, ist nicht nur ein Muss, sondern gleichzeitig auch ein Vorteil.

Dies gilt jedoch umso mehr, wenn Sie auf eine neue Technologie oder einen neuen Typ von Werkzeugmaschine umsteigen möchten.

Ein Beispiel.

Die kognitive Verzerrung. Nehmen wir an, Sie setzen Bearbeitungszentren ein und sind seit Jahren an diese Kategorie von Werkzeugmaschinen gewöhnt. Sie mögen sie sehr und kennen sie bis ins kleinste Detail.

Offensichtlich verleiht Ihnen dies ein Gefühl der „Sicherheit“, das dazu führt, dass Sie für nachfolgende Werkzeugmaschinen immer die gleiche Kaufentscheidung treffen.

Aus diesem Grund werden Sie tendenziell immer mehr Bearbeitungszentren kaufen und kaum zu anderen und alternativen Lösungen wechseln.

In einigen Fällen werden Ihnen die Zahlen jedoch möglicherweise zeigen, dass Sie falsch liegen.

Diese Situation ist eine von unserem Gehirn geschaffene **kognitive Verzerrung**, was zu einer verzerrten Sicht der Realität führt und die Wahrnehmung der Dinge als Schild zur „Selbstverteidigung“ verändert.

Der Grund dafür ist, dass unser Gehirn von Natur aus so programmiert ist, uns zu helfen, Schmerzen zu vermeiden, dem Unbekannten zu entkommen und nur dem blind zu vertrauen, was wir bereits kennen.

So, als würde Ihnen eine innere Stimme sagen:

„Ändern Sie Ihre Situation nicht, kaufen Sie immer die gleichen Maschinen und Anlagen, denn Sie haben immer gute Erfahrungen damit gemacht. Außerdem haben Sie es immer so getan, warum sollten Sie das nun ändern? Halten wir an den alten Gewohnheiten fest ...“

Dieser mentale Dialog ist jedoch ein zweischneidiges Schwert und wirkt sich oft negativ auf Ihr Geschäft aus.

Denn wenn Ihr Gehirn einerseits versucht, Sie vor äußeren Ereignissen und potenziellen Gefahren zu schützen, richtet es in vielen anderen Fällen Schaden an, weil Sie dadurch viele Möglichkeiten zur Verbesserung verpassen.



Dies geschieht genau deshalb, weil wir alle von Natur aus geneigt und darauf ausgerichtet sind, immer die gleichen Dinge zu tun.

Aber ich muss Ihnen die Augen öffnen und sagen, dass diese Haltung nicht gut ist, denn wenn Sie weiterhin immer nur die gleichen Maschinen kaufen und sich auf dieselben alten Lösungen verlassen, werden Sie Ihrer Konkurrenz weiterhin einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Kontinuierliche Verbesserung und Experimentierfreude sind die Basis für Produktionsbetriebe, die auf dem Markt wachsen und Erfolg haben.

Und wie heißt die Lösung?

Die Lösung besteht darin zu testen und nach neuen Geschäftsmodellen zu suchen, die eine Alternative zu denen darstellen, die wir seit Urzeiten anwenden.

Dazu müssen Sie aus Ihrer Komfortzone herauskommen, auch wenn ein Gefühl des Unbehagens und der Unsicherheit aufkommt, das für jeden, der auf Verbesserungen setzt, unvermeidlich ist.

Die Ängste. Ich verstehe voll und ganz, dass Sie möglicherweise Angst vor Veränderungen haben, denn wenn Sie eine Fehlinvestition beim Kauf der Werkzeugmaschine tätigen, werden Sie wahrscheinlich sofort entlassen, wodurch nicht nur ein Schaden für das Unternehmen, für das Sie arbeiten, sondern auch für den Personenkreis um Sie herum entsteht.

Und gerade weil ich Ihre Angst kenne und verstehe (es ist nicht nur Ihre Angst, sondern auch die von vielen, wenn nicht gar von allen!), habe ich mir überlegt, wie man sie angehen, bekämpfen und besiegen kann.

Oft erscheinen uns unsere Ängste größer, als sie tatsächlich sind. Sie sind für uns fast unüberwindbar, weil sie als Gefühle abstrakt sind und es uns schwer fällt, ihnen eine Form zu geben und sie korrekt einzuordnen.

Und genau das war mein Ausgangspunkt. Da die Hypothesen der „Vermeidung“ oder „in der Komfortzone bleiben“ wegen der negativen Aspekte und darin verborgenen Probleme, die daran gekoppelt sind, nicht einmal in Betracht zu ziehen sind, habe ich zunächst versucht, die **Angst vor Veränderungen** konkret zu definieren, um ihre Schwachpunkte zu ermitteln und dann in Erfahrung zu bringen, wo man anzusetzen hat, um sie zu bekämpfen.

Es ist ein bisschen wie ein Duell gegen ein Gespenst oder einen Krieger aus Fleisch und Blut. Im ersten Fall ist Ihr Gegner unsichtbar... Ich glaube, dass es für Sie ziemlich schwierig wäre, ihn zu treffen und zu besiegen!

Es sind eigentlich die Veränderungen, die uns Angst machen, da man weiß, was man hinter sich lässt, aber nicht, was auf uns zukommt. Und siehe da: Die Angst vor dem Wandel weicht der **Angst vor dem Unbekannten**, die eng miteinander verbunden sind.

Das Unbekannte, das Schwarze Loch, was wir nicht kennen und worüber wir keine Kontrolle haben.

Aber was wäre, wenn wir stattdessen die Gelegenheit hätten, zum richtigen Zeitpunkt und auf die richtige Art und Weise zu erfahren, wie die Zukunft aussehen wird?!

Und hier kommt der Service “TEST DRIVE” MIT NULL RISIKO ins Spiel.

Der Test Drive-Service.

Die Möglichkeit, sich auf Hersteller von Werkzeugmaschinen verlassen zu können, die die Maschine, die Sie kaufen möchten, direkt testen, und zwar

- mit der Familie der Komponenten, die Sie bearbeiten müssen;
- mit der richtigen Ausrüstung, die Sie verwenden möchten;
- unter konkreter Ausführung der Bearbeitungen, die Sie in Ihrer Produktionsabteilung machen werden.

Mit anderen Worten ist es die konkrete und PRAKTISCHE DEMONSTRATION des Versprechens und der Zahlen, die sich aus der Studienphase und dem Angebot ergeben.

Hiermit möchte man genau das erreichen, was eine einfache Studie der Zykluszeit nicht machen kann.

Aber sehen wir uns die wesentlichen Vorteile eines Test Drives im Detail an.

*“Die Möglichkeit haben,
die Maschine vor dem
Kauf zu testen.”*

DIE VORTEILE EINES TEST DRIVES MIT "NULL RISIKO" VOR DEM ERWERB EINER WERKZEUGMASCHINE

Wie bereits gesagt wurde, besteht der wichtigste Aspekt, den es zu berücksichtigen gilt, darin, dass der Test Drive Ihnen dabei hilft, die Wissenslücke zu füllen und den mentalen Sprung zu machen, der Sie blockiert und daran hindert, sich zu verändern.

Die wesentlichen Vorteile des Test Drives sind:

1. die Möglichkeit, **die Maschine zu testen, BEVOR** sie in Ihrem Unternehmen eintrifft;
2. die Möglichkeit, **die AUSRÜSTUNG zu testen**;
3. **die Überprüfung, ob die ZYKLUSZEIT**, die Ihnen in der Studie präsentiert wurde, **der Wahrheit entspricht** oder ob sie manipuliert wurde;
4. die Vornahme von **Änderungen und Verbesserungen in Echtzeit**, noch bevor Sie die Maschine kaufen;
5. **die Beurteilung der Rüstzeit** zwischen verschiedenen Produkten und die Überprüfung, ob die Ausführung einfach ist und auch eingehalten wird, was der Hersteller verspricht.

All dies vor Ihren Augen, ohne das Risiko einer Fehlinvestition und ohne eine neue Anlage nur auf der Grundlage der Angaben erwerben zu müssen, die der Hersteller auf einem Stück Papier geschrieben hat.

Mit diesem Service stelle ich ein wichtiges Thema vor, das auf dem Konzept der Garantie basiert.

Die Risikoumkehr. Durch die Risikoumkehr RISKIERT der Käufer NICHTS, er muss keine Entscheidungen nur auf der Grundlage theoretischer Fakten treffen, die er weder in ihrer Gesamtheit kennt noch kontrollieren kann.

Ich habe mich eines Tages gefragt: „Warum müssen die Leute dem vertrauen, was ich sage, und hoffen, dass es wahr ist?“

„Warum müssen Käufer und Verbraucher 100 % der Risiken bei Kaufentscheidungen tragen?“

Auf der Grundlage dieser Fragen entstand die Idee des TEST DRIVES mit „NULL RISIKO“.

Ein hochmoderner Service, mit dem eine Risikoumkehr möglich ist. Das heißt: „Wenn ich Ihnen etwas verspreche (einen Nutzen, ein Ergebnis), bin ich derjenige, der das Geschäftsrisiko trägt, und nicht Sie als Kunde.“

Auf der einen Seite haben Sie als Kunde mehr Gewissheit und die Sicherheit, die richtige Wahl zu treffen, so dass sich die Fehlermarge radikal senkt.

Auf der anderen Seite kann der Hersteller von Werkzeugmaschinen seine Versprechen mit größerem Erfolg einhalten, ohne Gefahr zu laufen, dass seine Vorhersagen und Angebote völlig falsch sind (wie es oft der Fall ist).

Eine Vorgehensweise, bei der Fehler und Verluste zugunsten einer höheren Effizienz für die gesamte Branche reduziert werden.

Sobald sich herausgestellt hat, dass das, was versprochen wurde, gehalten wird, muss ich nichts mehr verkaufen, da der Kunde nun dank seiner Sachkenntnis frei entscheiden kann, ob er die Maschine kaufen möchte oder nicht.

Die Umsetzbarkeit des Services **TEST DRIVE MIT „NULL RISIKO“** dreht sich um 2 Angelpunkte:

- die Anwendung der PORTA Production Method
- der Technische Tutor

Die **PORTA Production Method** wurde genau aus diesem Grund entwickelt, um Produktionsbetriebe, die Werkzeugmaschinen für Metallverarbeitungen einsetzen, dabei zu unterstützen, sich dem Wandel zu stellen und ihre Produktionsabteilungen so effizient wie möglich zu gestalten.

Dank der Systeme und Parameter der PORTA Production Method können wir das richtige Produktionsgleichgewicht feststellen, um mit Blick auf das Lean-Prinzip zu arbeiten und die Effizienz jedes einzelnen Projekts zu steigern.

Möglich ist dies durch die ununterbrochene Unterstützung des **Technischen Tutors**, eines Experten auf diesem Gebiet, der Sie Schritt für Schritt begleitet, von der Durchführung der praktischen Tests bis zur Suche nach dem besten Produktionsmodell für Ihr Unternehmen.

MEHR EFFIZIENZ
=
MEHR GEWINN
=
**MEHR WOHLERGEHEN
FÜR DAS UNTERNEHMEN**



Auf dem Foto sehen Sie ein Beispiel für einen TEST DRIVE, der für einen Kunden am amerikanischen Standort von Porta Solutions S.p.A. in Charlotte durchgeführt wurde.

Wie auf dem Foto zu sehen ist, wurde der Test an einem **PORTACENTER, einer Werkzeugmaschine mit 3 unabhängigen SPINDELN**, durchgeführt, mit der Sie 3-mal schneller als mit einem einzelnen Bearbeitungszentrum produzieren können. Dank des SMED-Systems, das einen Produktionswechsel in nur 15 Minuten garantiert, wird zudem Flexibilität sichergestellt.

*“Wissen allein reicht nicht, wir müssen es anwenden.
Der Wille allein reicht nicht, wir müssen handeln.“
(Leonardo da Vinci)*

3 Spindeln

=

3-mal schneller als 1 einzelnes Bearbeitungszentrum

Der **Test Drive-Service** von PORTASOLUTIONS ist verfügbar:

- in Europa > Italien, in Villa Carcina (BS)
- in Amerika > U.S.A., in Charlotte (NC)

Der heutige Markt verlangt von uns, dass wir uns ändern (und zwar schnell). Dies wird uns nicht gelingen, wenn wir immer die gleichen Arbeitsmethoden und -verfahren mit den gleichen Werkzeugmaschinen einsetzen.

Wenn Sie bisher nur Bearbeitungszentren gekauft und verwendet haben, ist es an der Zeit, sich zu fragen, ob dies wirklich die beste Lösung ist, um Kontinuität für Ihr Unternehmen sicherzustellen.

INNOVATION UND KONSTANTE FORSCHUNG SIND ERFORDERLICH UND DER TEST DRIVE IST DAS RICHTIGE INSTRUMENT, UM DIE VERÄNDERUNG BESTMÖGLICH ZU BEWÄLTIGEN.

Verlieren Sie nicht noch mehr Zeit! Setzen Sie Ihre Projekte und neuen Bearbeitungen, die Sie in Ihrer Produktionsabteilung testen möchten, noch heute in die Praxis um.



Wenn Sie CNC-Werkzeugmaschinen für die Metallverarbeitung einsetzen und verstehen wollen, wie **Sie das Produktionsrisiko senken** und **das beste Gleichgewicht für Ihr Unternehmen erreichen können**, dann **FORDERN SIE EINE DIREKTE BERATUNG** mit einem unserer **Technischen Tutoren** an.

Besuchen Sie die Website
www.flexibleproduktion.de

**Oder kontaktieren Sie uns unter
den folgenden Adressen**

Telefon: +39 030-800673

E-mail: **porta@flexible-production.com**

**Für weitere Informationen zu den
Themen Produktive Flexibilität
und Wettbewerbsfähige Produktion**



BESUCHEN SIE
www.buchueberflexibleproduktion.de

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

Auf gute Ergebnisse,

Maurizio Porta

Meistertrainer PORTA PRODUCTION METHOD