

# m AVVIO FARCELA SENZA BANCHE

di Lorenzo Ait\*, esperto@millionaire.it

**Farsi pagare dai clienti facendoli risparmiare, eludendo completamente il circuito bancario. Ecco come si fa**

## «Come ho inventato la produzione flessibile»

Immaginate un "pendolare" che invece di dividersi tra Roma e Milano si divide tra Europa e Nord America. Immaginatelo alto, con una passione sfrenata per la corsa, dalle semplici maratone alle ultra-maratone da 100 km, fino alle SkyRace sui ghiacciai. Immaginatelo anche sposato e con tre figli. Ecco Maurizio Porta, e se vi piace il concetto di "non convenzionale" adorerete lui e la sua Porta Solutions, un'ecceellenza italiana. Cosa fa Porta Solutions? Evita o riduce al minimo le scorte di magazzino, ma non è questo il punto che ci interessa. Quello che ci piace è come lo fa.

### Genio, tecnica e...

Massimo progetta macchinari che non esistono: è un inventore, un tecnico, ma soprattutto un imprenditore e un mago del fundraising. Si perché in teoria, per avviare un'azienda come quella di Massimo (parliamo di un fatturato a sette zeri) solitamente ci vogliono grandi capitali, invece Massimo è riuscito a realizzare le sue macchine a costo zero, facendo finanziare ai clienti quel che risparmiano. In pratica li fa risparmiare e si fa pagare! Come?

Maurizio Porta



Glielo domandiamo: «Progettiamo e realizziamo macchine utensili "non convenzionali". Questi macchinari aiutano il cliente a produrre in modo flessibile e snello evitando di fare scorte a magazzino, producendo solo il venduto. L'idea è nata nel 2003, quando un cliente mi ha proposto di progettare una macchina utensile che fosse idealmente collegata al telefono dell'ufficio commerciale in modo da produrre velocemente solo il venduto e non fare più magazzino».

### Saltare le banche? Si può

«Ho visto il cliente talmente convinto nel voler risolvere il suo problema del ridurre il magazzino che mi sono lanciato in una proposta aggressiva. Studiare e realizzare una macchina utensile che fosse in grado di iniziare la produzione in 15 minuti dal ricevimento ordine e produrre a ritmo tre volte superiore di una macchina utensile convenzionale. La parte aggressiva non è stata tanto la proposta tecnica per risolvere il suo problema, ma chiedere direttamente al cliente di finanziare il tutto saltando le banche in cambio della risoluzione del suo problema. Il cliente ha accettato la proposta con un anticipo del 30% su un totale di 700.000 euro e il progetto, per tutta la durata annuale, è stato finanziato interamente. Questo è stato il primo di una serie di clienti». INFO:

[www.flexible-production.com](http://www.flexible-production.com)



### CHIEDI AL NOSTRO ESPERTO

\* Lorenzo Ait, imprenditore seriale, aiuta gli imprenditori a fare impresa. Ha scritto il libro *Startup in 21 giorni* (Sperling&Kupfer). Lorenzo offre la sua consulenza anche ai lettori di *Millionaire*. Scrivere a: [esperto@millionaire.it](mailto:esperto@millionaire.it), nell'oggetto: "idea di business".

INFO: [www.lorenzait.com](http://www.lorenzait.com)



### LA STRATEGIA DA COPIARE

1. Trova il modo di far ottenere al cliente ciò che desidera attraverso qualcosa che non esiste.
2. Fatti pagare per realizzarlo.
3. Realizzalo!
4. Ricomincia con un altro cliente.
5. «Quando sei confuso e nulla sembra per niente chiaro... corri! (funziona). Io ho corso a qualsiasi ora del giorno e della notte, in qualsiasi condizione del meteo. Sole, pioggia, neve, grandine, per 15 minuti oppure per 20 ore di seguito senza sosta. Poi alla fine la confusione passa e, piano, tutto diventa più chiaro» dice Maurizio.

