

RAMONA HÖNL

Virale a Las Vegas: un artigiano della lamiera diventa una star dei social

Pilota da corsa, proprietario di un'azienda di noleggio auto, ora CEO di un job shop e influencer sui social media: Jordan Yost di Las Vegas sa come accelerare la crescita delle aziende in poco tempo. Precision Tube Laser si distingue per i tempi di consegna brevi e i prezzi vantaggiosi. L'azienda condivide regolarmente la sua esperienza su Instagram e YouTube. La comunità internazionale della lamiera è entusiasta.

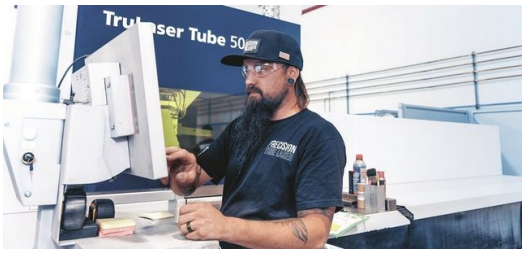
Jordan Yost ama essere un imprenditore. "La lavorazione del metallo mi ha affascinato per tutta la vita. Quando ho venduto la mia attività di autonoleggio, questa passione è tornata a farsi sentire", racconta il fondatore quarantenne. Ha impiegato due anni per esplorare il settore e i suoi processi di lavoro, cercando approcci di miglioramento e analizzando il potenziale commerciale. Alla fine, il fattore decisivo è stato il job shop di un amico a Las Vegas, che produce pezzi per gli stand fieristici. Lì, Jordan ha potuto dare un'occhiata dietro le quinte e acquisire molta esperienza pratica fino alla sua decisione: insieme al padre Barry, nel 2018 ha fondato Precision Tube Laser (PTL), un fornitore di servizi per la lavorazione dei metalli.

Da zero a cento

La strategia imprenditoriale era assolutamente innovativa: tempi di esecuzione da tre a cinque giorni, nessun quantitativo minimo, prezzi interessanti. Il modo in cui Jordan Yost ha posizionato l'azienda e l'ha resa nota a livello nazionale per la lavorazione di pezzi in lamiera merita un riconoscimento. "Le piccole aziende dell'industria manifatturiera hanno difficoltà a trovare job shop che soddisfino le loro esigenze. La nostra azienda supporta le piccole imprese nelle loro attività quotidiane con pezzi di lamiera di alta qualità, in modo che possano concentrarsi sulle loro competenze principali", afferma Jordan, spiegando il suo modello di business. Per realizzare la visione di una soluzione on-demand, PTL aveva bisogno di un alto grado di automazione e delle migliori attrezzature tecniche disponibili sul mercato. Negli stabilimenti produttivi alla South Pearl Street a Las Vegas, tutto funziona quasi esclusivamente con macchine utensili di TRUMPF: TruLaser Tube 5000 fiber, TruLaser 1040 fiber, TruBend 5170 con ToolMaster. Tagliano e piegano il metallo per i produttori di impianti di climatizzazione, per i costruttori di stand fieristici, per i fornitori del settore automotive e per molti altri utenti.



Una grande famiglia: Jordan Yost (al centro) ha fondato Precision Tube Laser nel 2018 insieme al padre Barry (a destra). A sinistra nella foto c'è il direttore dello stabilimento Justin Wray.



Benchmark: grazie a tempi di lavorazione estremamente rapidi, PTL si distingue da molti job shop negli Stati Uniti.

55.000 follower su Instagram

Il software di TRUMPF aiuta a impostare rapidamente le macchine per i diversi componenti e a controllare in modo affidabile la produzione. "Amiamo la tecnologia e investiamo continuamente nella digitalizzazione della nostra azienda", afferma Jordan. Nel marzo 2023 è stata aggiunta una TruLaser Center 7030: un "game changer", come dicono alla PTL. "L'integrazione della nuova macchina nei nostri processi di lavoro richiede tempo", afferma il fondatore. Ma alla fine, questo offre al job shop un vantaggio rispetto ai suoi concorrenti. "In futuro saremo in grado di produrre in modo automatizzato 24 ore su 24 con un team di 25 persone". Precision Tube Laser ha puntato sul marketing digitale fin dall'inizio, utilizzando Instagram e YouTube per creare una forte comunità e interagire con essa. I video e i post trasmettono pure competenze specifiche. L'attenzione è sempre rivolta all'ottimizzazione del design dei pezzi. Ovviamente il design deve essere di grande effetto. Ma PTL deve essere in grado di trasferire la geometria uno a uno alle sue macchine. "Esaminiamo dettagliatamente i piani di progettazione fino a quando non riusciamo a lavorare il metallo", spiega Jordan. Questo rafforza la fiducia dei clienti nel fatto di avere il miglior partner possibile al loro fianco con Precision Tube Laser.



Lavoro di squadra: la forza lavoro di Precision si sente come una grande famiglia in cui tutti si prendono cura l'uno dell'altro.



È una questione di atteggiamento: ciò che conta di più per un lavoro in PTL è l'impegno e la volontà di imparare qualcosa di nuovo ogni giorno.

L'industria opera in modo più digitale

"Ci siamo trovati più volte con le spalle al muro nelle fasi iniziali. Ci sono stati alti e bassi, abbiamo dovuto stringere i denti", racconta il fondatore. "Ma siamo riusciti a occupare una nicchia redditizia, migliorando e crescendo di anno in anno". Oggi, riceviamo tra le 200 e le 300 richieste di informazioni via e-mail ogni giorno. Questo si traduce in 30-50 ordini, con volumi che vanno da pezzi unici a lotti di 10.000 pezzi. Il fatturato annuale è stabile nell'ordine dei milioni. Meno del 5% degli ordini proviene dalla regione di Las Vegas. Il resto è ripartito tra i clienti di tutto il Paese, in tutti gli stati federali americani. La domanda sulla costa orientale, in particolare, sta crescendo rapidamente. Yost: "All'inizio del 2023, la nostra base di clienti era ancora di circa 1.200 aziende. Ora sono più di 1.500, il 95% delle quali collabora abitualmente con PTL". Questo dimostra che il settore sta cambiando e sta diventando sempre più aperto alla tecnologia e alla digitalizzazione. "Dare un contributo a tutto questo è una sensazione fantastica".

Jordan Yost vuole mantenere il suo orientamento imprenditoriale e far crescere ulteriormente PTL. Il volume degli ordini

giustificherebbe il raddoppio del team, ma la struttura del personale deve rimanere snella. Grazie a un crescente grado di automazione, Precision Tube Laser può certamente fare di meglio. Tuttavia, non ci sarà una crescita fine a se stessa. "Ci sentiamo come una grande famiglia, dove tutti si assicurano che gli altri stiano bene. È così che deve rimanere", dice Jordan, raggiante in volto.



RAMONA HÖNL

PORTAVOCE MACCHINE UTENSILI