



— RAMONA HÖNL

Viral w Vegas – blacharz gwiazd mediów społecznościowych

Kierowca wyścigowy, właściciel wydziału samochodów, obecnie dyrektor generalny warsztatu pracy i influencer w mediach społecznościowych. Jordan Yost z Las Vegas wie, jak w krótkim czasie wprowadzić firmę na szybki rozwój. Laser Precision Tube wyróżnia się krótkim czasem dostawy i korzystnymi cenami. Firma regularnie dzieli się swoją wiedzą na Instagramie i YouTube. Międzynarodowa społeczność blacharzy jest entuzjastycznie nastawiona.

Jordan Yost uwielbia być przedsiębiorcą. „Obróbka metalu fascynowała mnie przez całe życie. Kiedy sprzedałem swój wydział samochodów, ta pasja znów wróciła” - mówi 40-letni założyciel. Po więcej niż dwa lata na zbadał branżę i jej procesy pracy, poszukiwanie metod optymalizacji i analizę potencjału biznesowego. Ostatecznie czynnikiem decydującym okazał się zaprzyjany warsztat w Las Vegas, który produkuje części do stoisk targowych. Tam Jordan mógł zajrzeć za kulisy i zdobyć wiele praktycznego doświadczenia, a w końcu podjął decyzję: wraz z ojcem Barrym założył w 2018 r. firmę Precision Tube Laser (PTL) – dostawcę usług w zakresie obróbki metali.

— Od zera do setki

Strategia firmy była na wskroś innowacyjna: czas realizacji od trzech do pięciu dni, brak minimalnych ilości, atrakcyjne ceny. Sposób, w jaki Jordan Yost od tego czasu pozycjonował firmę i jak uczynił z niej uznany w kraju adres obróbki części blaszanych, zasługuje na uznanie. „Mamy firmom z branży produkcyjnej trudno jest znaleźć warsztaty pracy, które spełniałyby ich wymagania. Nasza firma wspiera małe przedsiębiorstwa w ich codziennej działalności, dostarczając wysokiej jakości części blaszane, dzięki czemu mogły one skoncentrować się na swoich kluczowych kompetencjach” – mówi Jordan, wyjaśniając swój model biznesowy. Aby zrealizować wizję rozwoju zaopiniowanie, PTL potrzebowała wysokiego stopnia automatyzacji i najlepszego sprzętu technicznego dostępnego na rynku. Hale produkcyjne przy South Pearl Street w Las Vegas są wyposażone niemal wyłącznie w obrabiarki firmy TRUMPF: [TruLaser Tube 5000 fiber](#), [TruLaser 1040 fiber](#), [TruBend 5170](#) z ToolMaster. Maszyny tną i gną metal dla producentów systemów klimatyzacji, konstruktorów stoisk, dostawców motoryzacyjnych i wielu innych użytkowników.





Wielka rodzina: Jordan Yost (w środku) założyciel Precision Tube Laser w 2018 roku wraz ze swoim ojcem Barrym (po prawej). Po lewej stronie na zdjęciu znajduje się kierownik zakładu Justin Wray.



Benchmark: dzięki niezwykle krótkim czasom realizacji, PTL wyróżnia się na tle wielu warsztatów pracy w USA.

55 000 obserwujących na Instagramie

Oprogramowanie TRUMPF pomaga szybko skonfigurować maszyny dla różnych komponentów i niezawodnie kontrolować produkcję. „Uwielbiamy technologię i stale inwestujemy w cyfryzację naszej firmy” – mówi Jordan. W marcu 2023 r. do zespołu dołączyła [TruLaser Center 7030](#) – „game changer”, jak mówi się o niej w PTL. „Integracja nowej maszyny z naszymi procesami pracy wymaga czasu” – mówi założyciel. W ostatecznym rozrachunku daje to warsztatowi przewagę nad konkurencją. „W przyszłości będziemy w stanie produkować automatycznie przez całą dobę z 25-osobowym zespołem”. Precision Tube Laser od samego początku koncentrowała się na marketingu cyfrowym, wykorzystując Instagram i YouTube do budowania silnej i zaangażowanej społeczności. Filmy i posty przekazują czystą wiedzę ekspercką. Raz po raz kupujemy się na optymalizacji projektowania detali. Oczywiście design powinien wyglądać świetnie. PTL musi jednak być w stanie przenieść geometrię jeden do jednego na swoje maszyny. „Przechodzimy przez plany projektowe na bazie dialogu, dopóki nie będziemy mogli przetworzyć metalu” – wyjaśnia Jordan. Utwierdza to klientów w przekonaniu, że Precision Tube Laser jest ich najlepszym możliwym partnerem.



Praca zespołowa: pracownicy Precision czują się jak jedna wielka rodzina, w której wszyscy troszczą się o siebie nawzajem.



Kwestia nastawienia: w pracy w PTL liczy się przede wszystkim zaangażowanie i chęć uczenia się czegoś nowego każdego dnia.

Przemysł działa bardziej cyfrowo

„Na wczesnych etapach rozwoju kilka razy byliśmy przyparci do muru. Były wloty i upadki, musieliśmy zaciskać zęby” – mówi założyciel. „Ale udało nam się wypracować dochodowość, ulepszać nasze działania i rosnąć z roku na rok”. Obecnie każdego dnia otrzymujemy od 200 do 300 zapytań drogą mailową. W rezultacie otrzymujemy od 30 do 50 zamówień o wielkości od pojedynczych sztuk do partii liczących nawet 10 000 części. Roczna sprzedaż utrzymuje się stabilnie na poziomie milionów. Mniej niż pięć procent zamówień pochodzi z regionu Las Vegas. Reszta trafia do klientów w całym kraju, we wszystkich stanach USA. Szczególnie szybko rośnie popyt na wschodnim wybrzeżu. Yost: „Na początku 2023 roku nasza baza klientów nadal wynosiła około 1200 firm. Obecnie jest ich ponad 1500, z czego 95 procent stale współpracuje z PTL”. To pokazuje jedno: branża się zmienia i staje się coraz bardziej otwarta technicznie i zdigitalizowana. „Przyczynianie się do tego jest wspaniałym uczuciem”.

Jordan Yost chce utrzymać swój przedsiębiorczość i rozwijać PTL. Wolumen zamówień uzasadniałby podwojenie zespołu,



jednak liczba personelu powinna pozostać niska. Dzięki rosnącemu poziomowi automatyzacji, Precision Tube Laser może z pewnością pójść o krok dalej. Nie będzie to jednak wzrost dla samego wzrostu. „Czujemy się jak jedna wielka rodzina, w której każdy dba o to, by innym dobrze się powodziło. Tak powinno pozostać” - mówi Jordan, promieniejąc na twarzy.



RAMONA HÖNL

RZECZNIK DZIAŁU OBRABIARKI

