

IntraNews

Interno glasilo Skupine Titus / december 2020



str. 04

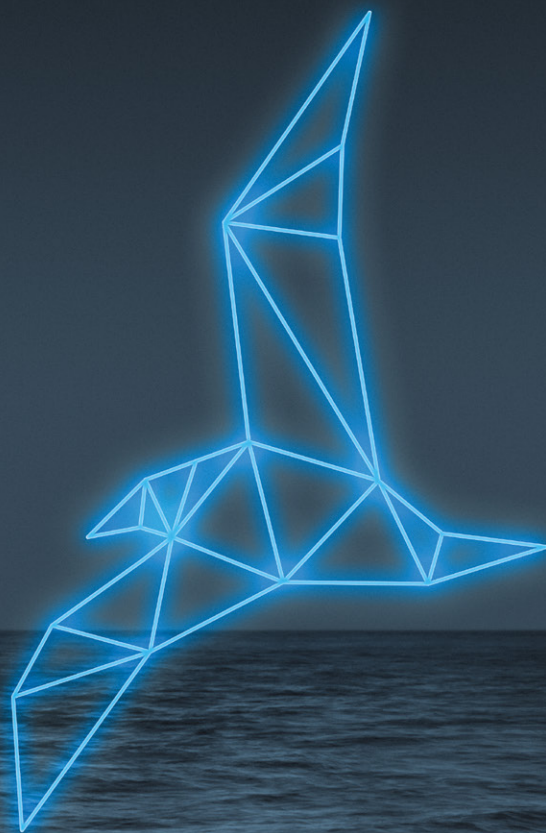
**Simon Kinetics
zdaj del Skupine
Titus**

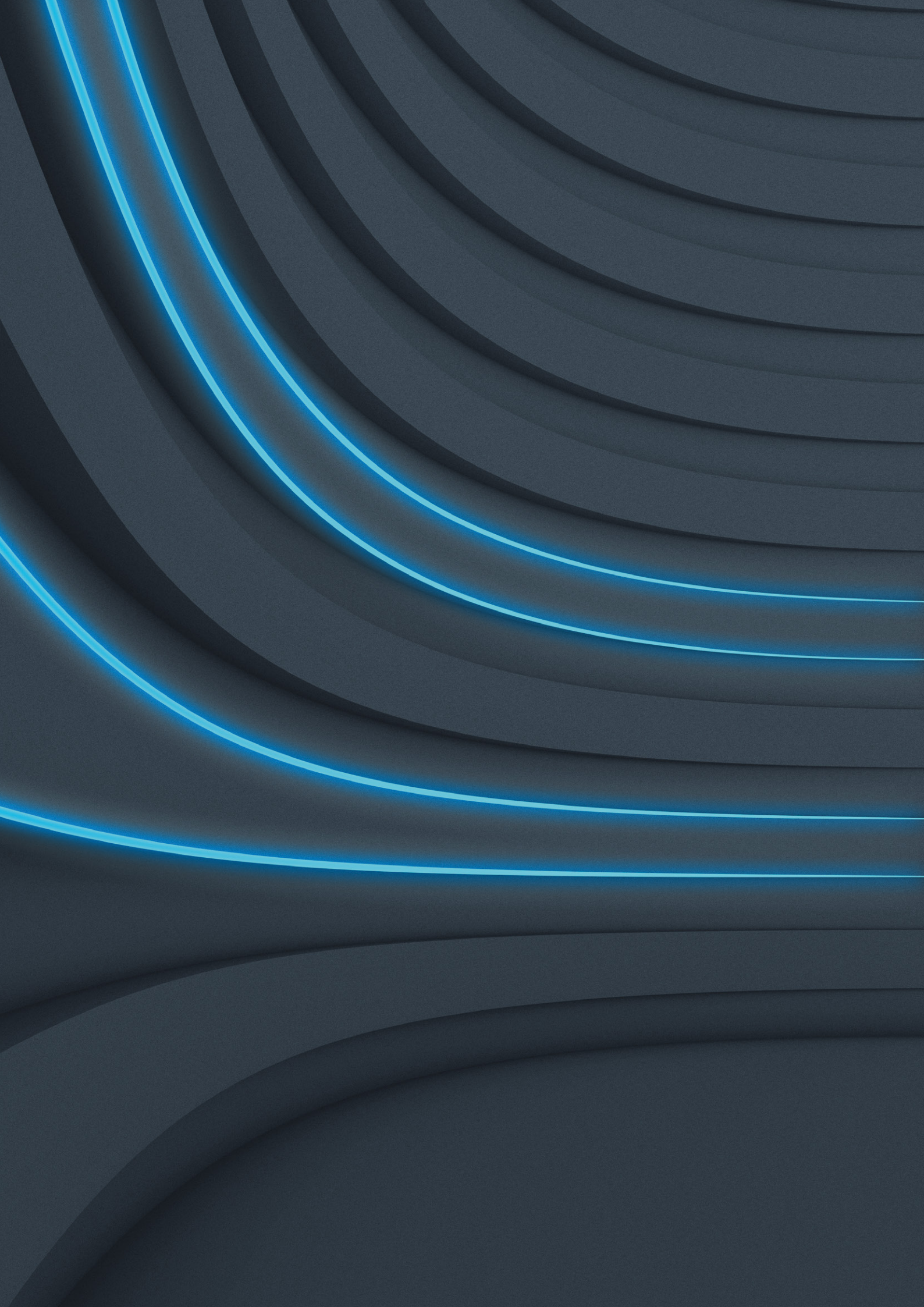
str. 12

**Odpiranje in
zapiranje v mehkem
gibanju: PushOpen
Slimline**

str. 24

**Titus Polska –
zgodovina, ki so
jo pisali ljudje**







Uvodnik

Robert Appleby, predsednik

Prilagoditve na izredne okoliščine zaradi epidemije Covid-19 so izjemno vplivale na poslovanje Skupine Titus v letu 2020. Marca je bilo uvedenih več ukrepov za nižanje stroškov Skupine, med drugim tudi čakanje na delo v marcu, aprilu in maju (- 70% prihodkov/naročil glede na predvideno v proračunskem planu). Povečanje naročil, ki je sledilo v juniju, juliju, avgustu in septembru pa je bilo nepričakovano (+ 40% glede na predvideno v proračunskem planu). Za to zelo cenim izjemno prizadevanje ter požrtvovalnost vseh Titusovih zaposlenih pri podpori iz izvajanju ukrepov.

Maja je Skupina prevzela Simon Kinetics z namenom integracije v naš program blažilcev in sistemov za mehko zapiranje ter dopolnitve portfelja z novim programom komponent za karavane. Hitra integracija je v našo nabavo vnesla dodatnih 4000 nabavnih artiklov in 100 dobaviteljev ter 10 milijonov € dodatnih letnih prihodkov iz prodaje. Vladna podpora in podpora bank sta bili v veliko pomoč pri ohranjanju profitabilnosti in zagotavljanju financiranja za prevzem ter pri ohranjanju naših investicijskih programov v nove izdelke in nove trge.

Prodaja je v drugem četrtletju poslovnega leta (julij - september) presegla lanskoletno. Skokovit porast naročil, ki se je začel v Aziji ter nadaljeval

v Evropi in ZDA, je povzročil težave našim kupcem po celem svetu. Napoved za leto 2020-2021, ki smo jo pripravili oktobra, naznanja, da bomo leto zaključili s prodajo na nivoju lanskoletnega obdobja. Visok nivo naročil (120% plana) presega proizvodne zmoglosti v Dekanih. Nenadno in visoko povečanje povpraševanja v pohištvenem sektorju presega proizvodne zmoglosti celotne panoge in naši proizvodni obrati v Aziji in v Ameriki so se odlično odzvali na povečano povpraševanje.

Omejena zmoglost potovanj in odpovedi sejmov so ovira za srečevanje in organiziranje sestankov s kupci, kar je pomembna omejitev za razvoj posla in nove prodaje. Razveseljivo je, da Titus še vedno odpira nove projekte s kupci in lansira nove produkte, kot tudi dejstvo, da beležimo pozitivne odzive novih uporabnikov naših odmičnih spon, spojnega okovja in rešitev za blaženje.

Na koncu leta 2020 bi se rad prav vsakemu izmed vas zahvalil za prizadevno delo ter vsem zaželel zdravo novo leto in povratek k normalnosti v letu 2021!

Povezava znanj krepi naše kompetence

Simon Kinetics zdaj del Skupine Titus

Različni viri

Vtem letu se je Skupina Titus razširila, saj je prevzela divizijo Kinetics Skupine Simon iz Aichhaldna v Nemčiji, uveljavljenega igralca na trgu mehkega zapiranja in sistemov na potisk.

V desetletjih sodelovanja z evropskimi partnerji iz proizvodnje raznih izdelkov za opremo doma, je Kinetics razvil edinstvene kompetence za izboljšanje linearne gibanja komponent z dodajanjem blažilnih sistemov, ki ga upočasnijo ter tako naredijo bolj

tihega in varnega. Glede na Titusove izkušnje na področju mehkega zapiranja z uporabo blažilcev Titus, hidravlično tehnologijo blaženja in globalnimi zmožnostmi za prodajo, raziskave in razvoj, združitev prinaša številne nove možnosti reševanja izzivov na področju blaženja proizvajalcem pohištva, notranjih vrat, kabin za tuširanje, arhitekturnega okovja in okovja za gospodinjske aparate. Titusova globalna inženirsko-proizvodna lahko s proizvodnjo, ki je razpršena na več lokacij, brez težav sledi potrebam multinacionalk.



Raznoliko blaženje in rešitve za odpiranje na potisk: Kinetics je inovativno podjetje in proizvajalec sistemov s funkcijami blaženja in odpiranja na potisk za različne panoge.



"V podjetju Kinetics smo začeli s pohištenim okovjem, a smo v zadnjih desetih letih ustvarili visok tržni delež na trgu mehanizmov za odpiranje in zapiranje za industrijo avtomatov ter specializiranih sistemov mehkega zapiranja za drsna vrata. V Titusovem prevzemu vidim veliko sinergijo med izdelki, trgi in regijami. Obe podjetji bosta uživali koristi od dostopa do trgov in strank, ki bi sicer trajalo več let. Kineticsu bo tudi zelo koristil dostop do prodajne strukture, močnega oddelka za raziskave in razvoj ter inženirsko-proizvodnih kompetenc Skupine Titus. Vsi v ekipi podjetja Kinetics se zelo veselimo priložnosti za poslovno in osebno rast. Dobrodošlica, ki smo jo doživeli od kolegov v celotni organizaciji, je bila naravnost neverjetna in na tem mestu bi se za to rad zahvalil vsem."

Christian Drenth, direktor in vodja integracije Kinetics



"Rad bi se zahvalil vsem članom ekipe in ostalim sodelavcem, ki so sodelovali pri projektu integracije v preteklih osmih mesecih in ki še vedno aktivno delajo na tem, da natančneje opredelijo in stabilizirajo vse procese. Združevanje dveh različnih poslovnih modelov in operativnih pristopov je s seboj prineslo veliko izzivov, ki smo jih uspešno reševali predvsem po zaslugi nadpovprečnega angažmaja naših sodelavcev. Verjamem, da bomo ustvarili dodano vrednost za naše kupce. Zamenjava zračnih blažilcev s Titusovimi hidravličnimi v sistemih mehkega zapiranja Slidix, izboljšuje delovanje sistema, ter uvaja prednosti iz naslova zelo konsistentne in stabilne veliko-serijske avtomatizirane proizvodnje, s ciljem, da kupcem ponudimo kakovost izdelkov in nivo storitev, ki ga pričakujejo." **Igor Hrvatin, direktor oskrbovalne verige in vodja operativnega in logističnega prenosa Kinetics**

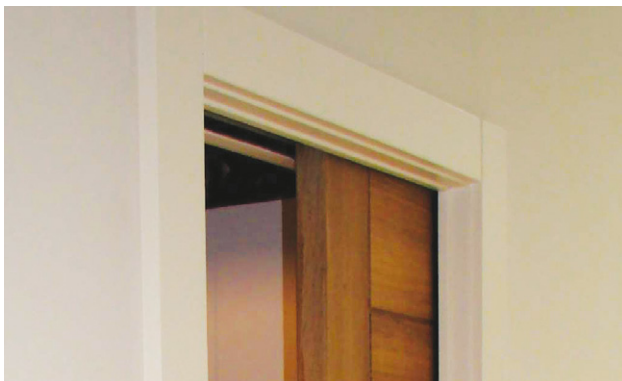


"To je bilo zelo napeto in zanimivo obdobje sprememb za vse vpletene. Ne le z vidika integracije različnih poslovnih modelov ter poslovnih kultur, ampak tudi integracije vseh nas v Titusovo ekipo. Predstavljati Titusove interese, skrbeti, da je ekipa motivirana za uresničevanje potreb kupcev, poleg tega pa še ohranjati tekoče dnevno poslovanje ter prerazporejanje proizvodnje in sredstev, ni bilo vedno enostavno. A smo skupaj s podporo Titusa in celotne projektne ekipe uspeli. Ponosni smo na vse, kar smo v tako kratkem času dosegli."

Igor Barinov, produktni vodja Kinetics



"Zdaj izdelujemo orodja in kmalu bomo začeli s serijsko proizvodnjo za velikega evropskega proizvajalca drsnih vrat, ki bo lahko kot prvi ta unikatni sistem ponudil kupcem po vsem svetu. To bo pomemben mejnik, saj je interes za podobno rešitev velik tudi pri naših drugih kupcih." **Tobias Faisst, vodja projektov Kinetics**



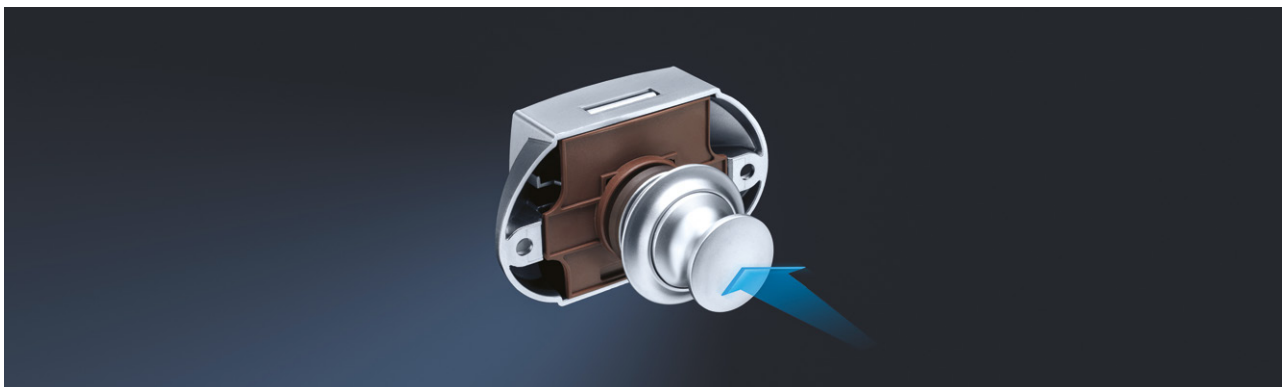
Rešitev za vgradna drsna vrata ustvarja optimalno prehodno območje. Ob odprtju vrata izginejo v kaseto v steni.

Kinetics je kot odgovor na dizajnerski 'minimalističen' trend pohištva brez ročajev razvil unikaten sistem odpiranja predalov na potisk, ki se lahko uporablja tudi za odpiranje vgradnih drsnih vrat. Takša vrata so v odprtem položaju nevidna, saj se umaknejo v kaseto v steni. To seveda sproži vprašanje, kako taka, povsem skrita vrata zapreti. Ponekod je rešitev uporaba ročajev, drugje pa tako, da vrata v odprtem položaju ostanejo izven odprtine v dosegu za uporabnika.



Slidix – družina rešitev za blaženje podjetja Kinetics, namenjena rabi v garderobnih omarah, predalih, notranjih vratih ter tuš kabinah.

A to nista povsem zadovoljivi rešitvi, saj ne zagotavljata popolnoma uporabnega prehodnega območja. Rešitev za vgradna drsna vrata Kinetics, je hkrati sistem za mehko zapiranje (temelji na blaženju Slidix II in vrata potegne do konca v kaseto v steni) kot tudi rešitev za odpiranje na potisk (s pritiskom sistem vrata potisne iz stene, kar uporabniku omogoča, da jih potegne še dlje). •



Podjetje Kinetics je bilo eno izmed pionirjev na področju sistemov push-lock ključavnic za omarice v avtomobilih in še vedno ohranja večinski globalni tržni delež. V Evropi bi težko našli avtomobil ali prikolico brez Kineticsovih izdelkov. Nadaljnje aktivnosti na področju raziskav in inovacij pa prinašajo nove zanimive produkte, ki bodo še dodatno izboljšali uporabniško izkušnjo pri odpiranju in zapiranju omaric.

Združitev podjetij **Simon Kinetics in **Titus** pomeni močnejše združene razvojno-inženirske kompetence na področju komponent za izboljševanje funkcije odpiranja-zapiranja v gospodinjskih aparatih, kopalniški opremi, arhitekturnem okovju in v raznih vozilih.**

Novi načrti za Titus Shenzhen na Kitajskem

William Li, vodja proizvodnje Titus Shenzhen

Naša proizvodna enota Titus Shenzhen na Kitajskem je bila vzpostavljena proti koncu leta 2015, z obratovanjem pa je začela maja 2016. Vzdrževanje procesa izboljšav proizvodne produktivnosti ni odvisno samo od učinkovitih zaposlenih, ampak predvsem od vlaganja v tehnologijo in opremo.

V zadnjih štirih letih se je prodaja izdelkov iz naše kitajske enote občutno povečala, kar je sprožilo potrebo po večjih proizvodnih zmogljivostih. Zavedamo se pomena uporabe digitalizacije in avtomatizacije, da ostanemo v koraku s spremembami na trgu in se prilagodimo na potrebe današnjega kupca. V zadnjih nekaj mesecih smo vzpostavili učinkovitejšo proizvodnjo z nadzorovano kakovostjo, da bi dodatno izboljšali svoj položaj na trgu.

Ker je nenehna optimizacija proizvodnega procesa ključna za hitrejšo dobavo inovativnih izdelkov in za rast pofitabilnosti, smo se odločili, da posodobimo proizvodnjo spojnega okovja z novimi tehnologijami s področja obdelovanja kovin in oblikovanja plastike.

“Naš cilj je okrepiti položaj na trgu, tako da izboljšujemo proizvodni proces in inovativne izdelke dobavljamo hitreje, brez višanja stroškov ali sprejemanja kompromisov pri kakovosti.”



Proizvodni obrat Titus Shenzhen.



Z rastjo življenjskega standarda na Kitajskem si potrošniki želijo več investirati v opremo stanovanj. Rast kupne moči posledično vpliva na rast pohištvenega trga. Zaradi takih trendov imamo v načrtu selitev v večji proizvodni obrat v okrožju Baoan v Shenzhenu spomladi 2021. Tako lahko ohranimo certifikat podjetja Hi-tech

in z njim povezano davčno ugodnost. Selitev na novo lokacijo bi morala biti zaključena do jeseni 2021. Medtem ko se osredotočamo na nove plane, je nujno zagotavljanje vzpodbudnega delovnega okolja, v katerem vsi skupaj delamo za isti cilj.

Naši ekipi sta se pridružila dva nova člana:



Angus Zhang se je Titusu Shenzhen pridružil novembra 2019 kot orodjar. Angus je diplomiral iz orodjarstva ter ima 15 let delovnih izkušenj s projektiranjem orodij za brizganje plastike, proizvodnje in vodenja projektov.



Bruce Huang se je Titusu Shenzhen pridružil avgusta 2020 kot nadzornik kakovosti. Bruce je diplomiral iz vzdrževanja vozil in ima 16 let izkušenj z delom na področju zagotavljanja kakovosti.

Potrošniki želijo izboljšati svet in svoje domove

Medtem ko mnoge gospodarske panoge trpijo zaradi omejitev, ki jih je prinesla epidemija covid-19, se je tako Kitajski, kot globalni trg pohištva in izdelkov za opremo doma povečal. V teh negotovih časih se potrošniki zadržujejo v udobju svojih domov, kjer imajo več časa in pogosto tudi več sredstev, da se lahko lotijo dolgo želenih hišnih popravil, kar vključuje tudi spletno nakupovanje pohištva.

Najbolj opazen trend leta 2020 je v pohištveni industriji rast spletnega nakupovanja. Raziskave napovedujejo, da bo segment prodaje pohištva in druge opreme za dom eden izmed najbolj hitro rastočih segmentov spletne prodaje. To je rezultat digitalne transformacije, ki sta jo prinesla sprememba v obnašanju kupcev in tehnološki napredek. Proizvajalci pohištva so tako izkoristili priložnost ter svoje izdelke oglaševali in prodajali na različnih družabnih omrežjih. Veliko podjetij je postavilo tudi svoje lastne spletne platforme in vzpostavilo partnerstva z spletnimi trgovinami, da bi okrepili distribucijsko mrežo. •

“Trend ‘cocooning’ ali skrivanja v zavetje, ki ga je v 80. letih uvedla Faith Popcorn, bo dobil nov zagon v 21. stoletju, ko negotovosti sodobnega življenja ljudi ponovno poganjajo v “primarno udobno zavetje lastnega doma, ki nam lahko nudi oddih od vedno bolj negotovega zunanje sveta.”

Ključna opažanja

Vpliv COVID-19 na opremo doma na Kitajskem

- **Novi trendi so se pojavili zaradi sprembe v vedenju potrošnikov** – kriza je med drugim vplivala na odnos ljudi do hrane, telesne pripravljenosti, izobraževanja, zdravja in dobrega počutja.
- **Premiki v industriji opreme za gospodinjstvo** – verjetno povzročajo kratkoročni ukrepi, sprejeti kot odziv na coronavirus.
- **'Ekonomija na domu' je dosegla širšo kitajsko populacijo** – odkar so bili ljudje prisiljeni ostati v zaprtih prostorih zaradi karantene, je vedno več potrošnikov kupovalo, študiralo, delalo in se zabavalo od doma, kar je ustvarilo nove potrošniške navade.
- **Uporaba e-trgovine se je med COVID-19 znatno povečala** – začetna blokada in socialna distanciranost nudita omejene alternative, saj mnogi potrošniki še vedno vidijo tveganje v javnih nakupovalnih središčih in trgovinah.
- **Potrošniki vedno bolj posvečajo čas izboljšavam stanovanj** – opazna je rast pripomočkov za dom, zlasti opreme za pripravo hrane, šport in dekoracijo.
- **Trenutno zanimanje za umetnost kaže na zdrav razvoj področja** – več galerij bo uporabljalo spletne platforme za prodajo umetnin.

Najbolj pogoste ključne besede

februar - april 2020

KLJUČNE BESEDE	INTERPRETACIJA	ZAKLJUČEK
Pametni dom	• Medtem ko je prodaja tradicionalne opreme za dom zabeležila padec za 2,2% napram lansnemu letu, trgovina na drobno in koncept pametnih gospodinjstev na Kitajskem nenehno raste. • Aprila letos je kitajska blagovna znamka elektronskih naprav Xiaomi praznovala svojo desetletnico z nakupovalnim festivalom, ki je ustvaril rekordno ¥ 530 milijonov v celotni prodaji.	Udobje pri izbiri hišnih pripomočkov je ključno za zasedene prebivalce mest in prispeva k porastu pametnih domov.
Hišna dekoracija	• Jing Xi, socialna platforma za e-trgovino JD, je Yunnanskim cvetličarjem pomagala odpreti ekspresni kanal za prodajo cvetja za Valentinovo med lockdownom, kar je ustvarilo prodajo ¥ 400,000. • Nenujni predmeti, vključno z izdelki za dom, so panoge, kjer e-trgovine beležijo rekordne prodajne številke, poroča Forbes.	Ker ljudje več časa preživijo doma, upoštevajoč ukrepe za socialno distanciranje, posvečajo več pozornosti svojemu domačemu okolju. Blagovne znamke so izkoristile ta trend za organizacijo dobrodelnih akcij ali preprosto pripadnost skupnosti.
Naredi si sam	• Potrošniki so v obvezni karanteni začutili priložnost, da več časa posvetijo izboljšavam svojega doma. 'Naredi si sam' nasveti, ki krožijo po družbenih omrežjih, so postali zelo priljubljeni.	Potrošniki se čutijo bolj motivirane za samostojno izvajanje projektov za izboljšave doma, material naročajo preko spleta in iščejo brezplačno strokovno znanje s pomočjo spletnih skupnosti.

Sodelovanje s spletnimi trgovinami: IKEA je začela svoje izdelke prodajati v kitajski spletni trgovini Tmall, kar je prvič v 77-letni zgodovini, da podjetje svoje izdelke prodaja prek tretje strani. IKEA si želi doseči več kupcev na trgu, na katerem se potrošniki raje poslužujejo spletnih platform, ki ponujajo več različnih blagovnih znamk. Spletna trgovina Tmall ponuja okoli 3.800 od Ikeinih 9.500 izdelkov ter tudi storitve dostave in sestavljanja pohištva. Partnerstvo s spletnim velikanom Alibaba Ikei omogoča, da postane bolj dostopna večim kitajskim kupcem ter hkrati testira in se uči, kako doseči te zelo razpršene kupce.

Vir: chinaskinny.com

Pohištena industrija v 'novi normalnosti'

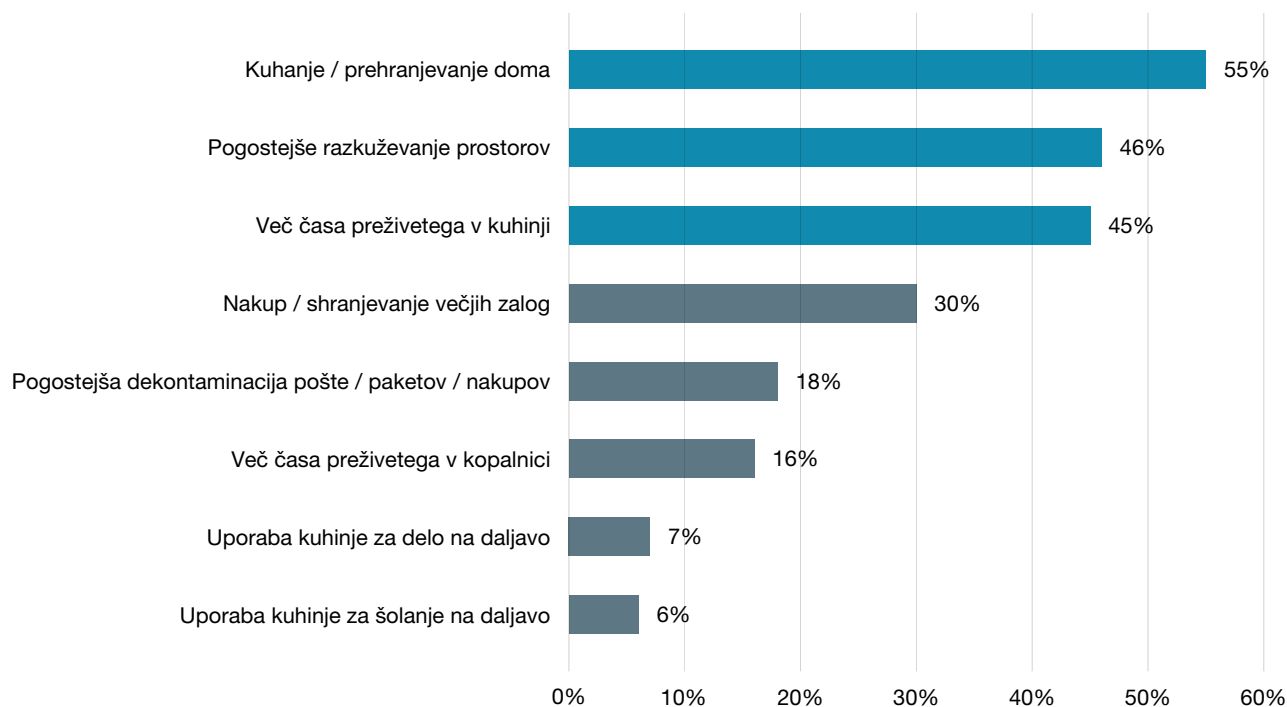
Katja Manias, višja koordinatorka marketinga

Kako koronavirusna kriza vpliva na vedenje potrošnikov, proizvodne trende in bližnjo prihodnost pohištenne industrije.

Spremembe življenjskega sloga, ki so se zgodile med epidemijo koronavirusa, spreminjajo naš način dela, nakupovanja in poslovanja. Bolj se osredotočamo

na domače okolje in pazljivo prilagajamo svoj življenjski slog. Da bi omejili svoj čas na javnih mestih, kar počnemo iz zdravstvenih razlogov, in malo prihranili, več časa namenimo pripravi obrokov in prehranjevanju doma; ravno tako več delamo od doma in preživimo več časa v kuhinjah in kopalnicah.

Povezava gospodinjstev s pandemijo COVID-19 in spremembe življenjskega sloga



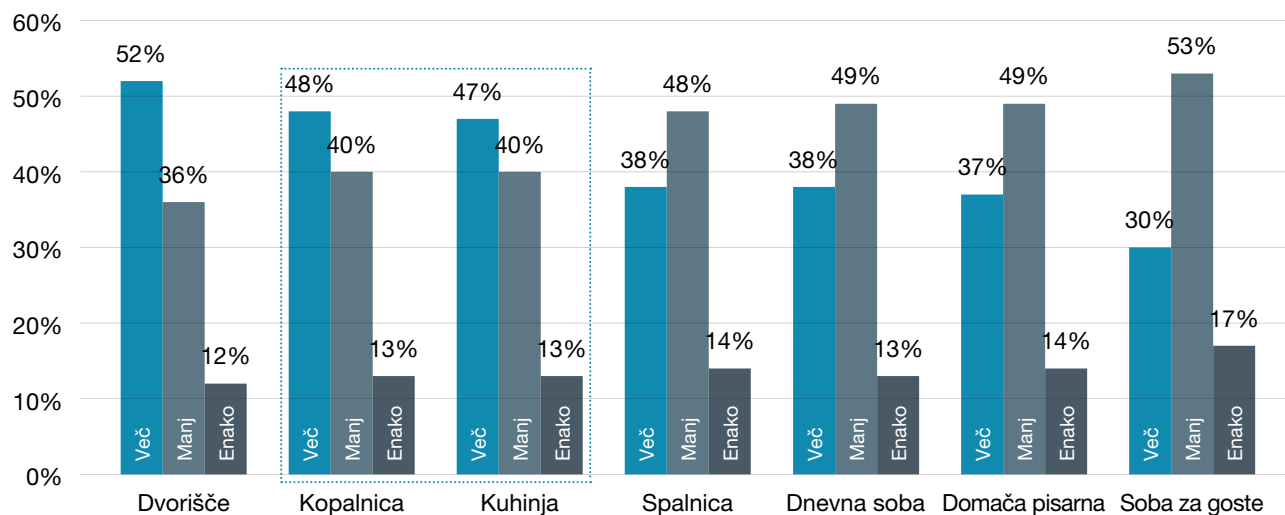
Vir: John Burns Real Estate Consulting LCC (Podatki: avgust 2020, objavljeno: september 2020)

Po podatkih NKBA (Združenje za kuhinje in kopalnice v ZDA) ljudje pogosteje čistijo kuhinje in kopalnice, omejujejo svoj čas na javnih mestih ter več delajo in se šolajo od doma..

V okviru teh sprememb, smo ugotovili, kaj vse nam v naših domovih ni všeč ter da potrebujemo drugačno domače okolje in nove funkcionalnosti. Želimo več investirati v naše domove, a se raje odločamo za prenovo kot za nove nakupe. In v večji meri smo se pripravljeni

preнове lotiti kar sami. Temu botrujejo skrb za zdravje, finančni prihranki zaradi negotove prihodnosti in časovne ali dobavne omejitve, ki izhajajo iz trenutno cvetoče panoge prenove doma.

Renovacije v gospodinjstvih po tipu sobe



Vir: John Burns Real Estate Consulting LCC (Podatki: avgust 2020, objavljeno: september 2020)

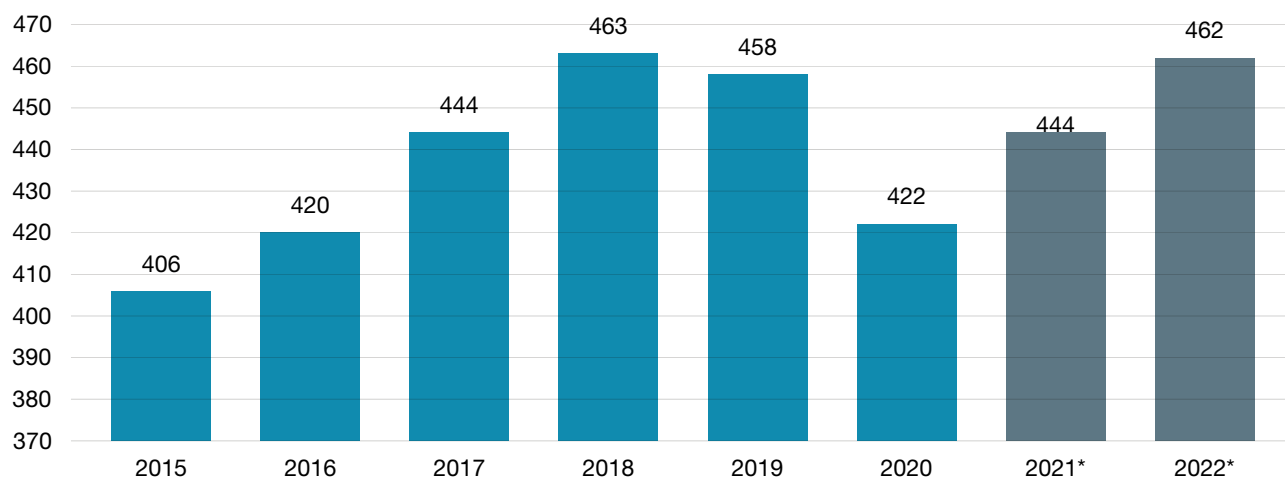
Po podatkih NKBA (Združenje za kuhinje in kopalnice ZDA) si skoraj polovica gospodinjstev bolj želi prenoviti svoje kuhinje in kopalnice zdaj, kot pred epidemijo.

Raziskave v naši panogi kažejo, da so ključni indikatorji, na podlagi katerih lahko napovedujemo trende, razpoložljiv osebni dohodek, razpoložanje potrošnikov in gradnja novih stanovanj. Večina optimističnih napovedi za pohištveno industrijo z začetka letošnjega leta se je zaradi omejitev porušila skoraj takoj po objavi; druga polovica leta pa nakazuje okrevanje trga. Ne glede na epidemijo pohištvena industrija v drugi polovici leta

2020 dela na skoraj popolni proizvodni zmogljivosti.

Milanski CSIL ocenjuje, da je svetovna proizvodnja pohištva v letu 2020 vredna 422 milijard ameriških dolarjev. Od začetka leta je nekaj izgube nadoknadila, a bo leto še vedno zaključila z 8-odstotno nižjo vrednostjo kot lani. Pričakuje pa se nadaljevanje rasti v letih 2021 in 2022.

Svetovna proizvodnja pohištva v milijardah USD



Vrednost svetovne proizvodnje pohištva po letih, CSIL. *Rast za 2021 in 2022 je ocenjena glede na stopnjo rasti svetovnega BDP.

In zdaj smo tu! V novi normalnosti. Zaradi nenadne spremembe našega vsakdana, ki pomeni delo, šolanje in še mnoge druge aktivnosti "od doma", bo našim domovom koristila nadgradnja za večje udobje in drugačen življenjski slog. S tem ko postaja vzdrževanje socialne distance naša nova normalnost, pričakujemo tudi porast potrošnje na področju pohištva in druge opreme doma. •

Odpiranje in zapiranje v mehkem gibanju: PushOpen Slimline

Blaž Kirbiš, aplikacijski inženir

Vse se je začelo leta 2014 z uvedbo predala Tekform in nadaljevalo z modelom Tekform Slimline leta 2017. S tem, ko se podjetje podaja v segment kuhinj, novi trendi in zahteve trga narekujejo nenehen razvoj izdelkov z novimi inovativnimi lastnostmi. S predaloma Tekform Double Wall in Slimline smo na trgu že pet let in ohranjamo pozitiven prodajni trend.

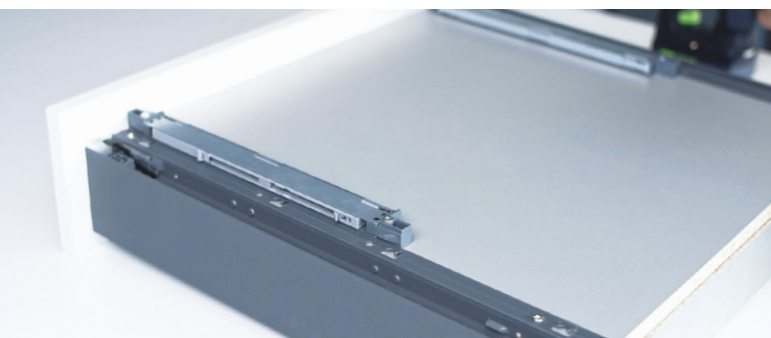
Potem ko smo lansirali nekaj dodatkov, s katerimi smo zaokrožili ponudbo za kuhinje, kot so steklene stranice, inserti za jedilni pribor ter jeklene stranice, je bil predal z odpiranjem na potisk nadaljnji logičen korak za nadgradnjo naše linije.

Novi predal PushOpen sledi konceptu pohištva brez ročajev, ki že nekaj časa poganja inovacije na trgu. Naša rešitev omogoča odpiranje predala s potiskom na prednjo stranico s pomočjo mehanizma z vzmetjo, ki se v zaprtem položaju napne. Pritisk na stranico predala sprosti vzmet in odpre predal. Posebna prednost Titusovega sistema PushOpen Slimline je občutljivost. Za delovanje potrebuje le 1,5 mm prostora, kar izboljša videz predalov ter pohištva in se sklada z ostalimi Titusovimi push rešitvami.

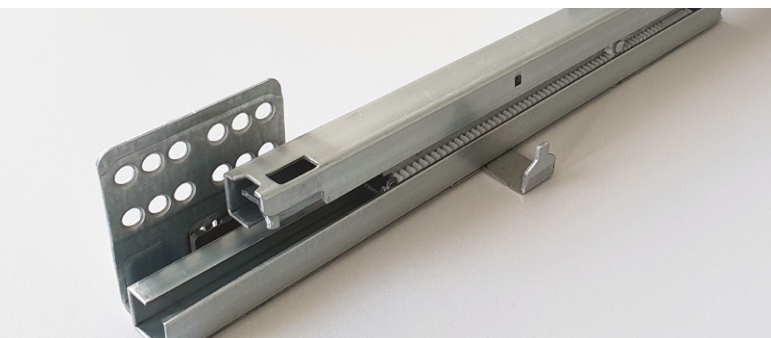
PushOpen je prilagodljiv 'add-on' sistem, kar je dodatna prednost, ki prinaša vsestransko uporabnost in prednost na trgu. Naša divizija Kinetics razvija rešitev za uporabo z izvlečnimi sistemi, prav tako pa tudi za uporabo skupaj z drsnimi vrati in pregradnimi stenami. Glavna prednost sistema Titus PushOpen pred ostalimi evropskimi konkurenti je enostavna montaža, naša rešitev pa je tudi edina univerzalna in omogoča namestitev tako na levi kot tudi na desni strani. Sistem dopušča globinsko prilagoditev od -0,5 do 6,0 mm, kar pride v poštev pri natančnem nastavljanju predalov z višjimi obremenitvami ali za prikrivanje napak pri montaži.

Nova rešitev odpiranja na potisk je sestavljena iz dveh osnovnih komponent: 1. mehanizma, ki upravlja s predalom in je pritrjen na stranico ter fronto predala in 2. aktivatorja, ki sprosti energijo shranjeno v sistemu. Aktivator, ki je vgrajen v vodilo, je nameščen na vsaki strani predala. Pomemben sestavni del mehanizma je vzmet, ki jo lahko enostavno prilagodimo glede na nosilnost enote.

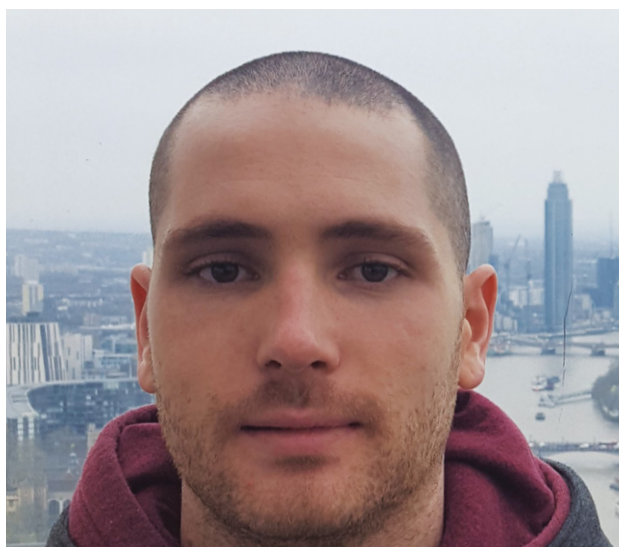
Verjamemo, da bo predal z odpiranjem na potisk v uporabi v mnogih kuhinjah po svetu in bo tako še dodatno povečal naš delež na svetovnem trgu kuhinj. •



Mehanizem PushOpen Slimline na dnu predala.



Aktivator je viden na sredini vodila, usmerjen v desno.



Blaž se je Titusu pridružil že kot študent, zdaj pa je diplomirani inženir navtičnega strojništva z nekaj izkušnjem iz akademskega raziskovanja in predstavljanja na konferencah. V podjetje prinaša svežino in nov zagon. V Titusu se osredotoča predvsem na predale ter se trudi, da po najboljših močeh podpira in usmerja prodajo in distributerje, da izkoristijo vse tržne priložnosti, ki jih odpirajo naši produkti. Blaž tudi spremlja in analizira zahteve trga/kupcev ter jih posreduje in usklajuje v razvojnem oddelku.

Tacto - zmagovalec natečaja za družino „PushOpen“

Monika Pertot, trženje

Da bi podprli najnovejše trende na področju notranjega oblikovanja interierjev, ki se ponaša z elegantnimi linijami in pohištvom brez ročajev, širimo našo paletu rešitev za odpiranje na dotik iz nihajnih vrat tudi na druge aplikacije za predale in drsna vrata. Ker ta kategorija izdelkov postaja vse pomembnejša, smo se odločili poiskati novo ime z organizacijo internega natečaja. Zmagovalka natečaja imena za družino PushOpen je postala Katja Manias, ki je prejela nagrado v višini 300€.

Ker kategorija izdelkov PushOpen postaja vedno bolj obsežna, smo vse zaposlene v Titusu povabili, da pošljejo svoj predlog imena, ki temelji na enostavni zapomljivosti in izgovorjavi, je razumljiv v vseh jezikih, nima negativnega prizvoka in odraža prednosti lahkega in zanesljivega odpiranja / zapiranja.

Prejeli smo številne predloge zaposlenih. Komisija za izbor v sestavi Martina Kuzmič, Danijel Kozlovič, Marko Korelc, Blaž Kirbiš in Špela Marinšek, je po temeljitem premisleku, upoštevajoč dodeljene kriterije, izbrala ime Tacto.

Zahvaljujemo se vsem, ki ste prispevali k natečaju. •

Nova generacija blažilcev za sisteme mehkega zapiranja Kinetics

Stephan Peltzer, globalni direktor divizije Blaženje

Kinetics sistemi mehkega zapiranja so bili zasnovani in trženi z zračnimi blažilci. V zadnjih mesecih leta 2020 sisteme Kinetics lansiramo v novi generaciji – s hidravličnimi blažilci.

Združitev podjetij SIMON Kinetics in Titus prinaša močnejše tehnične kompetence ter širši razpon rešitev za blaženje, sisteme mehkega zapiranja, mehanizme za odpiranje na potisk in pohištveno okovje na področje bele tehnike, kopalniške opreme in opreme za avtodome.

Pomemben korak k realizaciji sinergij združitve se je zgodil, ko je razvojna ekipa v Dekanih začela z razvojem novega hidravličnega blažilca, ki se bo povsem prilegal v obstoječe sisteme mehkega zapiranja Kinetics. Sestavne komponente obstoječe 8,9-milimeterske družine blažilcev Titus – kot so ventili, tesnila in batnice – smo prenesli v novo ohišje in lansirali novo različico blažilca z minimalnim tveganjem za neuspeh.

Novi hidravlični blažilec bo še razširil linijo izdelkov ter zamenjal trenutno tehnologijo blaženja v sistemih za mehko zapiranje Kinetics s tehnično nadgradnjo, ki izboljšuje delovanje in kakovost blažilca.

Prototip novega dizajna smo že testirali v Titusovih enotah v Dekanih in Aichhaldnu ter prejeli tudi zelo pozitivno povratno informacijo od izbranih kupcev.

Veselimo se lahko naslednje generacije sistemov Slidix II, Slidix TA, TB, TC, TD, TE, TF in Slidix Centro s hidravličnimi blažilci ter različnimi silami blaženja. Vsebovali bodo linearne in progresivne krivulje blaženja pa tudi funkcijo končne sprostitve, kar bo ustrezalo veliko različnim pogojem uporabe in obremenitev v predalih, drsnih vratih in vodilih. •



Nov montažni stroj Glissando TL3

Za mehko zapiranje brez kompromisov

Natalija Baljič, koordinatorka trženja

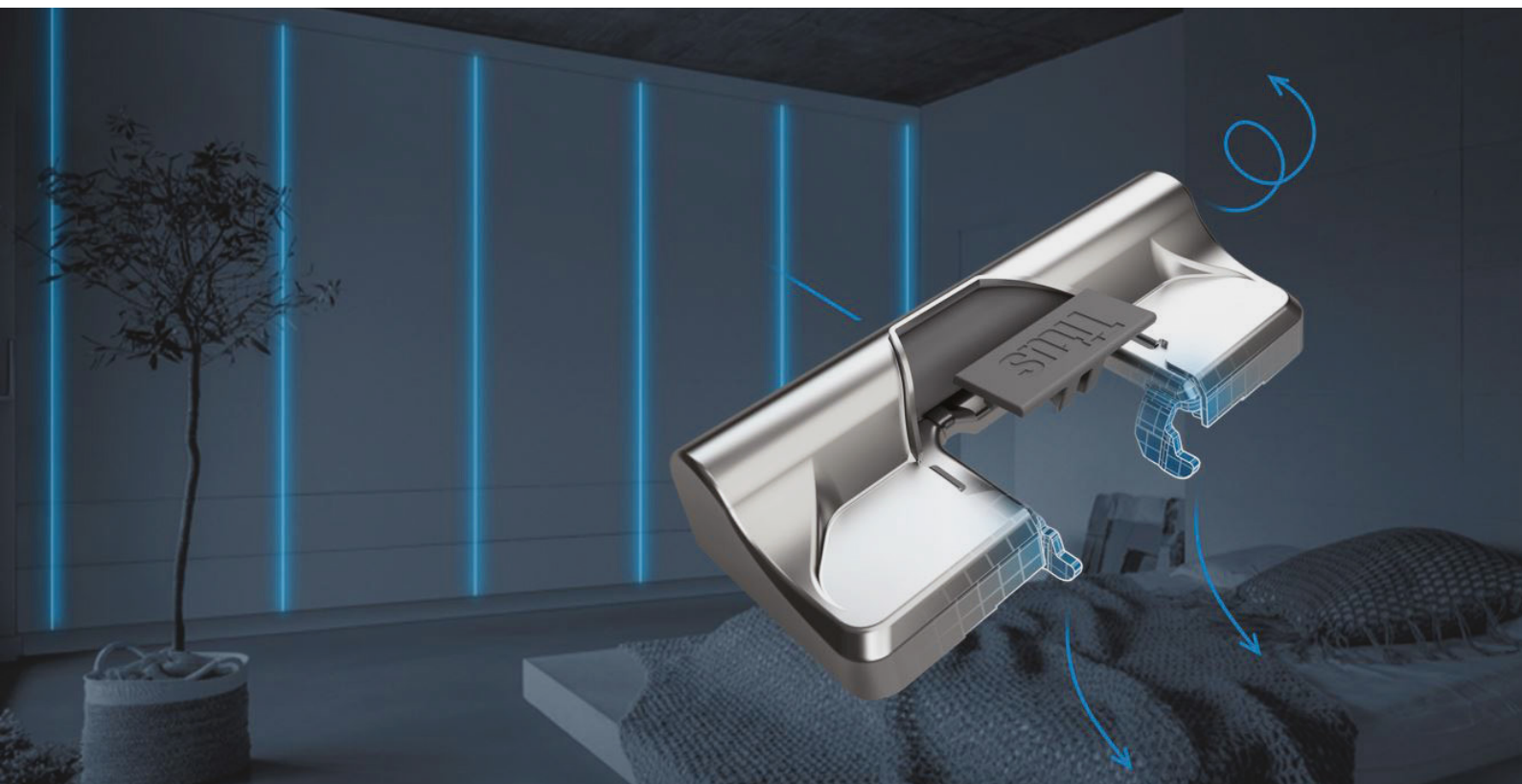
V skladu z našim poslanstvom, da izboljšujemo konkurenčnost svojih kupcev, smo z namestitvijo novega stroja za avtomatsko sestavo sistemov Glissando TL3 pomembno izboljšali proizvodni proces za ta izdelek.

Za razliko od predhodnega modela Glissando TL2, so pri novem Glissando TL3 vse komponente z izjemo blažilca izdelane iz pločevine in na visoko produktivnih stiskalnicah. Izdelava komponent za Glissando TL3 zahteva štirikrat manj strojnih ur kot izdelava enakega števila komponent za Glissando TL2. Tudi tehnologija sestave je bistveno izboljšana v primerjavi s prejšnjo generacijo. Nov stroj lahko sestavlja tudi Glissando za T-type, z zelo kratkim časom pre-nastavljanja, kar povečuje učinkovitost in produktivnost.



Stroj za sestavo Glissando TL3 je bil zasnovan za trikrat višjo produktivnost napram prejšnji, kar pomeni, da za enako količino izdelkov potrebujemo manj časa, prostora in virov. Stoodstoten nadzor funkcionalnosti mehkega zapiranja zagotavlja, da je vsak proizveden kos, ki pade v škatlo, primerne kakovosti.

Glissando TL, najbolj učinkovit sistem blažilcev za odmične spon, ki omogoča kar najmanj kompleksno paleto izdelkov in visoko fleksibilnost pri uporabi, je bil posodobljen z robustnejšo konstrukcijo in izboljšanim mehkim zapiranjem. Glissando TL je 'add-on' blažilec, ki optimizira število sistemov za mehko zapiranje na enih vratih. Sledi principu eden za vse 'One for All', kar pomeni, da ena verzija izdelka omogoča mehko zapiranje na velikem številu različnih kril odmičnih spon in kotnih aplikacij v družinah B-type in S-type. Prednost takega pristopa je, da znižuje kompleksnost portfelja in optimizira zaloge ter hkrati omogoča fleksibilnost v rabi.



Zaradi elegantne oblike in namestitve na lonček odmične spono ne zaseda dodatnega prostora na vratih ali v omari.

Sistem Glissando TL je vsestranski in prilagodljiv sistem; odlična rešitev za uporabo v številnih tipih pohištva, od RTA omar za sestavo na domu, preko spalnic do kuhinj.

Glissando TL3 je dober primer, kako Titus v praksi izvaja svoje poslanstvo zagotavljanja rešitev, ki izboljšajo konkurenčnost proizvajalcev. •

'Novo različico sistema Glissando TL3 odlikuje spremenjen večstopenjski blažilec in robustnejši dizajn, kar prinaša gladko in tiho, a 'odločno' mehko zapiranje brez odboja. Razporeditev sile blaženja skozi celoten proces blaženja odpravi potrebo po regulaciji. Nova zasnova zagotavlja tudi bolj tesno prileganje sistema Glissando na spono ter izboljšano odpornost na sunkovito zapiranje, kar omogoča konsistentno in zanesljivo delovanje v kar 80.0000 ciklih', je pojasnil Enei Kolar, aplikacijski inženir za odmične spono.



Steznik Quickfit Ø10mm, novi izdelek v Titusovi družini spojnega okovja Quickfit

Monika Pertot, trženje

Novi, 10-milimeterski steznik Quickfit, ki je v Evropi zdaj na voljo v novi različici, prinaša bolj zanesljivo pritegovanje in izboljšano trdnost v zahtevnih aplikacijah, kot so npr. visoke garderobne omare in pisarniško pohištvo.

Cilj spremembe je bilo izboljšanje delovanja steznika ter višja učinkovitost izdelave, da lahko podpiramo rast prodaje v Turčiji in na drugih evropskih trgih. Nova različica steznika Quickfit 10mm omogoča enostavno vstavljanje in po potrebi odstranitev iz panela, izboljšano trdnost pri izvleku ter višjo odpornost na 'slam' testu.

Ročno vstavljanje odpravi naporen proces sestavljanja z uvijanjem in ohrani kakovost plošče. Tehnologija Expando pa zagotavlja čvrst spoj in optimalno trdnost omaric tudi v primeru nenatančnega vrtanja. Steznik Quickfit v 10 mm izvedbi je bolj natančen, hitreje sestavljen in deluje zanesljivo v vrtanjih premera 10mm.

Titusovi stezniki Quickfit so uporabniku najbolj prijazna družina spojnega okovja na tržišču. Omogočajo hitro sestavo pohištva in zelo trden spoj. •



Zgodba podjetja Simplehuman

Jeffrey Tay, vodja prodaje za JV Azijo

Simplehuman je podjetje iz Los Angelesa, ki ga je leta 2000 ustanovil Frank Yang. Podjetje oblikuje in prodaja gospodinjske pripomočke, kot so koši za smeti, dozirniki za milo, pametna ogledala in poličke za tuš kabine, ki jih izdelujejo v tovarnah v Tajvanu. Ustanoviteljeva vizija je oblikovati boljše produkte, da bi ljudem pomagali na poti do bolj učinkovitega doma.

Simplehuman se še posebej osredotoča na uporabniško izkušnjo in neprestano išče načine, da bi izdelke še izboljšali skozi boljši dizajn, uporabljeno tehnologijo in izbor materialov.



Titusovo sodelovanje s podjetjem Simplehuman se je začelo leta 2015, ko so iskali načine, da bi izboljšali delovanje košev za smeti s pedalom. Za mehko zapiranje pokrovov košev so pri podjetju Simplehuman uporabljali zračne blažilce, a z delovanjem niso bili zadovoljni, še posebej pri večjih in težjih pokrovi. Titusove blažilce so odkrili na spletu ter nas kontaktirali, da bi ugotovili, kako bi jim lahko pomagali izboljšati delovanje.

Z njihovimi oblikovalci in inženirji smo imeli številne sestanke, da smo opredelili njihove želje, zahteve in pričakovanja. Glede na njihove zahteve smo oblikovali več prototipov. Po petih mesecih testiranja in preoblikovanja košev za smeti s pedalom, so se pri podjetju Simplehuman odločili, da se v treh izmed njihovih najpopularnejših košev v velikosti 45l najbolje obnese prilagojen blažilec 200N.

Pri razvoju novih produktov in izboljšanju delovanja že obstoječih, je prišlo do testnega sodelovanja. Trenutno skupaj razvijamo nov visokofunkcionalni blažilnik za njihove večje in težje koše za smeti. •

Koš za smeti podjetja Simplehuman

Novosti iz podjetja Titus Tekform

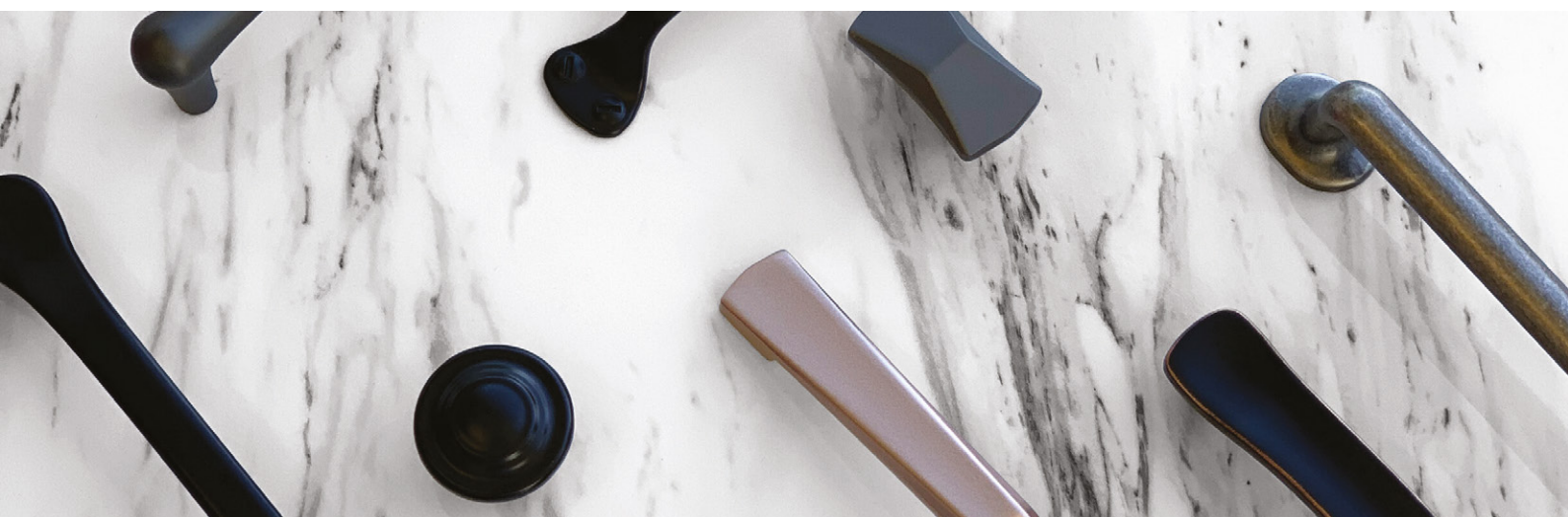
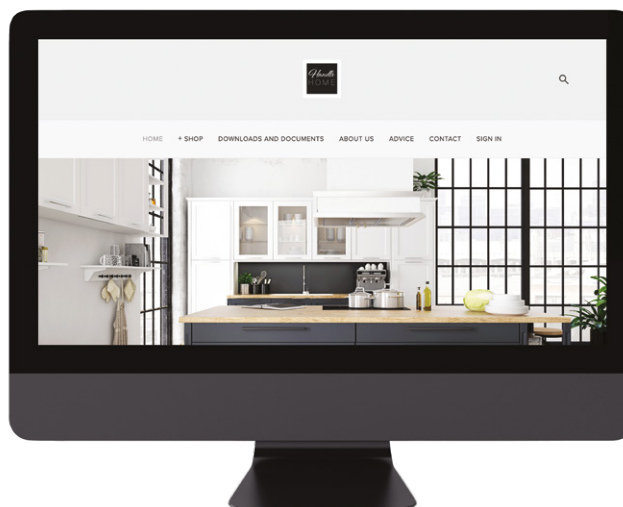
Rebecca Hedley, višja koordinatorica trženja

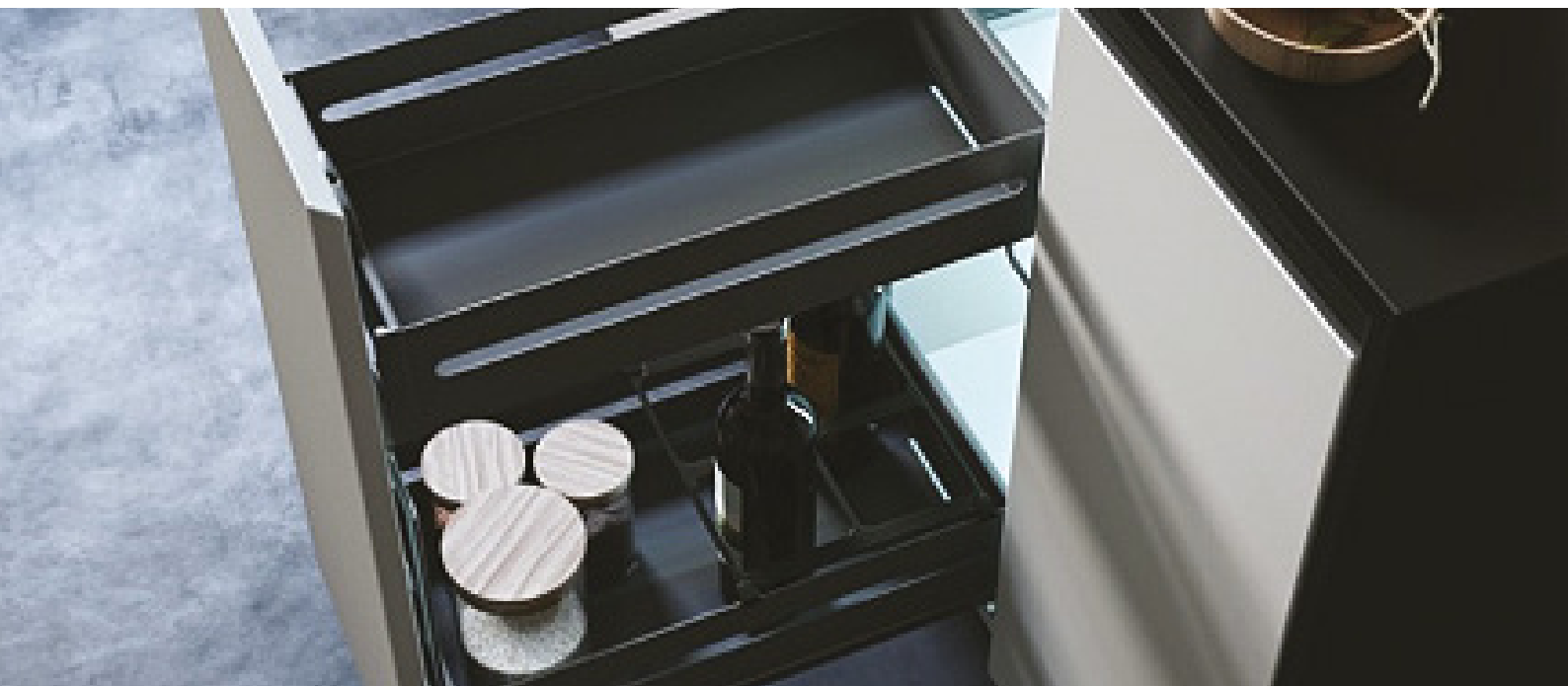
Spletna naročila so bila ena izmed svetlih točk leta 2020 za Titus Tekform. Nenavadnim okoliščinam navkljub se je usmeritev strank k spletnemu naročanju izkazala za dobro priložnost, da ohranimo trenutni nivo prodaje in izboljšamo sodelovanje strank. V finančnem letu 2021 smo videli niz rekordnih mesecev za spletno poslovanje; prihodkov iz spletnega poslovanja je bilo skoraj dvakrat toliko kot v istem obdobju lanskega leta.

Prodaja odmične spona T-type je na spletu poskočila, samo odmična spona **T-type-i 110 0mm** je predstavljala 3,6 odstotka vseh spletnih prihodkov, lani pa le 2 odstotka. Najbolj prodajani izdelki na spletu so predali, med katerimi prednjači model **Tekform DW70** s kar 7 odstotkov vseh spletnih prihodkov, sledijo pa mu štirje modeli linije Slimline, ki predstavljajo 23% vse spletne prodaje. V zadnjih mesecih je bila spletna analitika neprecenljiv vir informacij, saj smo iz nje dobili boljši vpogled v obnašanje kupcev in različne trende, v primerjavi s tradicionalnim procesom naročanja. Za razliko od klasičnih naročil, lahko vidimo porast prodaje ob koncu meseca in presenetljivo visoko število naročil, ki so oddana ob petkih, ko so poslovalnice navadno bolj umirjene. Ker se uporabniki vedno bolj navajajo na mobilno naročanje, smo se prilagodili tako, da smo našo spletno trgovino prilagodili uporabniški izkušnji mobilnega telefona, še posebej v kategorijah ključnih produktov. Strani za odmične spona, predale in ročaje sedaj vsebujejo specifične menije za enostavnejše naročanje na mobilnih napravah, prodaja izdelkov iz promocijskih kampanj (plačanih, na družabnih

omrežjih, e-mail) pa se je iz lanskega v letošnje leto povečala kar za štirikrat.

Ena izmed najbolj uspešnih novih linij izdelkov je bila linija **ročajev Aura**. Izbrana selekcija ročajev in gumbov za kuhinjske omarice je oblikovana po najnovejših evropskih trendih. Linija ročajev Aura je bila zelo popularna na spletu in je ključni produkt naše spletne strani za prodajo ročajev, ki se osredotoča na končnega kupca, **www.handlehome.com.au**. Hitro spreminjajoče oblikovalske smernice zahtevajo pogosto prenavljanje naše linije ročajev, tako smo si lahko ogledali nekaj novih ročajev, ki so nastali kot del naših najnovejših projektov. V letu 2021 bomo predstavili nekaj zelo zanimivih novih dizajnov in obdelav ročajev, vključno z izdelki, oblikovanimi posebej za odpiranje na potisk.





Druga zanimiva posodobitev prihaja v liniji kuhinjskih dodatkov. Nova kolekcija izdelkov obsega enotno linijo kromiranih žičnih dodatkov, ki jih dopolnjujejo visokokakovostne antracitne izvlečne enote Quadra. Linija izdelkov **Quadra** se bo pridružila predalu Slimline in novim košem za smeti Kosara kot zadnja v vrsti izdelkov v antracitni barvi, ki cilja na kupce višjega razreda in se tako pridružuje lansiranju izdelkov TeraBlack.

Letos smo lansirali tudi hitro in enostavno spletno aplikacijo MTM Door za vratca omaric. **Program Stefano Orlati Made to Measure**, ki ga ponuja Titus Tekform, nudi pohištvena vrata odrezana po meri z ujemajočimi robnimi trakovi. Paleta izdelkov, ki so na voljo v programu 'Made to Measure+', je bila razširjena in zdaj vključuje tudi novo obdelavo Midnight OptiMatt in štiri teksturirane lesene dekorje. Funkciji 'uredi in kopiraj' poenostavita dodajanje zapletenih naročil v samo nekaj minutah. Ker so proizvedena v našem proizvodnem obratu MODULR+ v Sydneyju, so vratca OptiGlatz, OptiMatt in OptiGrain izdelana in zarobljena, tako da ustrezajo zahtevam kupca, vključno z možnostjo vrtanj za pritrditev odmičnih spon.

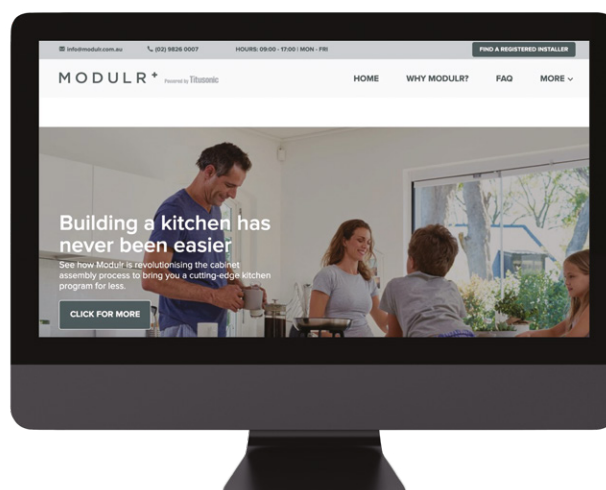


Poleg dela na programu Made to Measure, so v proizvodnem obratu MODULR+ v uporabi tudi stroji Titusonic, ki izpopolnjujejo sestavljanje omaric za blagovno znamko kuhinj MODULR+. MODULR+ ponuja pomembne prednosti tako monterjem kuhinj, kot tudi končnim kupcem, zahvaljujoč unikatni tehnologiji Titusonic. Za potrošnika optimizirana spletna stran **www.modulr.com.au** je zdaj dostopna in z veseljem sporočamo, da je spletna aplikacija za oblikovanje svoje kuhinje MODULR+ v fazi testiranja sprejemljivosti za končnega uporabnika za izboljšanje postopka spletnega naročanja. Spletna aplikacija za oblikovanje kuhinje je konfigurator, namenjen profesionalcem in končnim kupcem, v katerem lahko vsak po korakih naroči

celotno kuhinjo z vnaprej sestavljenimi omaricami. Spletna aplikacije je zanimiv dodatek k portfelju MODULR+ in priložnost, da se blagovna znamka razširi na nove trge, ki trenutno niso bili v ospredju.

Z blagovnimi znamkami Titus Tekform, Stefano Orlati, Handle Home in MODULR+ nenehno analiziramo naše marketinške kanale in izkoriščamo digitalne platforme za še boljše ohranjanje in sodelovanje s strankami. Naš cilj je izboljšati uporabniško izkušnjo ter njihove povratne informacije kupcev uporabiti v povezavi s trenutnimi marketinškimi trendi, da bi zagotovili odlične storitve tako na spletu kot v živo. •

Za najnovejše informacije o našem programu vratac MTM, kataloge izdelkov in študije primerov strank, lahko obiščete spletno stran **www.titustekform.com.au**.



Dnevi mizarjev v Starwood Yapi Market v poslovalnici Ikitelli, Turčija

Ertan Erden, regionalni vodja prodaje za Turčijo, Gruzijo, Azerbajdžan in Armenijo

Titusova ekipa v Turčiji je skupaj s turškim distributerjem Starwood Yapi Market v njihovi poslovalnici v Ikitelli med 13.-18. junijem 2020 uspešno organizirala prve Dneve mizarjev.

Cilji dogodka so bili mizarjem predstaviti Titusove izdelke, promovirati blagovno znamko Titus v Turčiji ter predstaviti prednosti naše odmične spono T-type. Osebe podjetja Starwood Yapi Market smo želeli dodatno izobraziti o naših izdelkih ter mu ponuditi znanje in izkušnje z organizacijo Dnevov mizarjev.

Pripravili smo promocijske materiale, letake, škatle z vzorci in demonstratorje izdelkov. Šest dni smo izkoristili za izobraževanja in informiranje kupcev, predvsem pa smo si želeli pridobiti povratne informacije o naši izdelkih. Največ zanimanja je bilo za odmično spono T-type, ki so jo pohvalili zaradi enostavnega sestavljanja ter zanesljivega mehkega zapiranja.

V sodelovanju s turškimi partnerji Starwood Yapi Market se veselimo priprave prihodnjih Dnevov mizarjev v njihovih poslovalnicah v mestih Ikitelli, Sultanbeyli, Inegöl, Bursa, Inegöl in Ankara. •



Mizarji, ki uporabljajo odmične spono T-type, so Titus ocenili kot enega izmed vodilnih evropskih dobaviteljev odmičnih spon v Turčiji. Dnevi mizarjev pa so le majhen del Titusove 'Integrirane marketinške kampanje' za odmične spono T-type. Ta vključuje prodajno promocijo med štiridesetimi največjimi proizvajalci pohištva, promocijo v 38-ih poslovalnicah Starwooda z oglaševanjem na prodajnih mestih in Titusovim vodenjem produktov/kategorij, izobraževanje osebja v poslovalnicah Starwood Yapi Market in oglaševanje v medijih. Po zaslugi oglaševalskih aktivnosti je odmična spona T-type pridobila veliko pozornosti tako pri profesionalnih kupcih kot tudi končnih uporabnikih. Naš cilj je, da postane spona T-type prednostna izbira za odmične spono med turškimi proizvajalci kuhinj višjega cenovnega razreda. **Valter Černetič**, vodja prodajne pisarne

Sprememba naziva podjetja Lama Avtomatizacija d.o.o. v Titus Technologies d.o.o.

Natalija Baljič, koordinatorica trženja

S 1. aprilom 2020 se je naziv podjetja Lama Avtomatizacija d.o.o. spremenil v Titus Technologies d.o.o. Sprememba naziva je posledica poenotenja blagovnih znamk in nadaljnje konsolidacije položaja blagovne znamke Titus na trgu.

Cilj novega naziva podjetja je povezava z blagovno znamko Titus in tako enostavnejša povezava s kupci, ki jim je blagovna znamka Titus blizu.

Pomembna sprememba za podjetje Titus Technologies je tudi imenovanje Petra Orbaniča na mesto direktorja. Peter ima več kot dvajset let delovnih izkušenj, ki jih bo uporabil za doseganje, kar najboljšega položaja podjetja v kompleksnem globalnem okolju. •



Titus Diecast Technologies – Projekt Atlas

Phil Richardson, vodja Diecast Technologies

Podjetje Atlas Bolt and Screw Company je uveljavljen dobavitelj spojnega okovja za severnoameriško gradbeno industrijo.

Svoje izdelke prodaja in distribuira po celotni Severni Ameriki, proizvodne obrate pa ima v ZDA in na Kitajskem.

Najpomembnejši produkt podjetja je vijak Ultimate za pritrditev zunanjih in strešnih oblog. Vijak je izdelan iz vložka iz kaljenega jekla, glave iz cinka in tesnila pod glavo vijaka. Glava iz cinka je ulita na jeklen vložek, nato pa je v posebni operaciji dodana tesnilna podložka. Vijaki so nato pobarvani, da se ujemajo z barvo strešne ali druge obloge, s katero bodo uporabljeni.

Atlas je s Titusom prvič stopil v kontakt leta 2015 z namenom preverjanja, če bi Titus lahko dobavil nadomestne stroje za proizvodnjo linije vijakov Ultimate. Za Titus Diecast Technologies kot potencialnega dobavitelja so se zanimali, zaradi edinstvenih tehničnih kompetenc, ki omogočajo, da lahko kupcem izdelamo v celoti avtomatizirane celice za tlačno litje, ki povezujejo stroje za tlačno litje, orodje in avtomatizacijo. Ko je Atlas prvič kontaktiral Titus, so uporabljali stroje, ki so jih naredili sami.

Začetni pogovori so razkrili kar nekaj resnih izzivov projekta.

- Proizvodna celica je morala biti v celoti avtomatizirana
- Visoka stopnja produktivnosti
- 12 različnih tipov insertov
- Posebne lastnosti insertov: zelo trdi in abrazivni ter onesnaženi s prahom/ostanki iz proizvodnega procesa
- Uliti vijaki morajo biti brez srhov in avtomatsko ločeni od dolivka

Za oblikovanje in sestavljanje stroja, poimenovanega Atlas Ultimate Caster, je naša projektna ekipa uporabila vse svoje znanje iz avtomatizacije, tlačnega litja in izdelave orodij. Titus Diecast Technologies je eno izmed redkih podjetij na svetu, ki lahko strankam nudi tak paket storitev. Prvi stroj je bil dokončan, ko so v ekipi uspešno rešili tehnične probleme, kot so izmet ulitkov, avtomatsko ločevanje ulitkov, obraba na podajalnikih. Ko so bila začetna testiranja zaključena, je osebje podjetja Atlas prišlo v Dekane na tritedensko izobraževanje. Kmalu za tem je bil Ultimate Caster poslan v ZDA, kot popolnoma avtomatizirana celica za tlačno litje na insert.



Vijaki so pobarvani, da se ujemajo z barvo obloge.



Atlas Ultimate Caster Mc1 nameščen v proizvodnem obratu v Ohio.

Projekt je Titusu omogočil, da razvije učinkovit pristop k zagotavljanju zahtevnih tehnologij kupcem izven Evrope. Atlas je od takrat naročil še več enot za tlačno litje. Proizvodnja vijakov se je tako ustalila v ZDA, kjer njihov proizvodni obrat redno dosega boljše rezultate od kitajske konkurence.

Projekt je bil uspešno izveden predvsem zaradi dopolnjujočega se znanja in veščin ekip iz oddelkov tehnologij tlačnega litja in orodjarstva, in odločenosti,

da bodo oblikovali kakovosten stroj, ne glede na težavnost in izzive projekta. Dolgoročni cilj partnerstva med Atlasom in Titusom je, da bomo v Titusu dobavili tudi nadomestne stroje in tako pokrili vse zahteve podjetja Atlas Group za proizvodnjo njihovega vijaka Ultimate.

Poleg avtomatiziranih celic za tlačno litje Titus Diecasting Technologies proizvaja tudi visokokakovostne 'multi-slide' stroje za tlačno litje ter podpira interne potrebe po tehnologijah tlačnega litja za izdelke Skupine Titus. •

Uspešen projekt oddelka TDT v Titus Technologies

Monika Pertot, Marketing

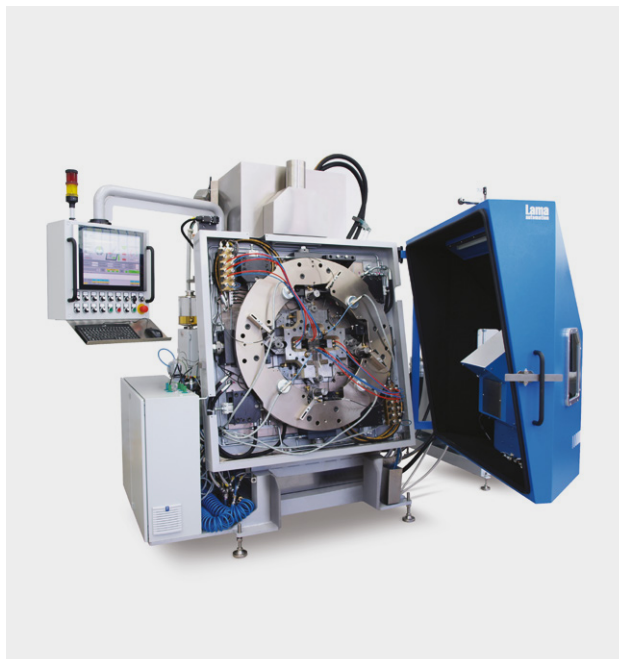
Pred kratkim so naši sodelavci v podjetju Titus TDT, specializiranem za 'multi-slide' tehnologijo tlačnega litja, izvedli projekt LamaCaster H65 za češko inženirsko podjetje ZEBR. Podjetje, ki posluje globalno, se ukvarja s stroji za izdelavo senčil, zunanjih in notranjih žaluzij ter sestavnimi deli za montažo.

Zgodba o sodelovanju je taka, kot se pogosto zgodi. Stranka je Titus kontaktirala s prošnjo za razvoj stroja, ki bo omogočal izdelavo usmerjevalnega pina iz zamaka, ki je ključni sestavni del vseh lamelnih senčil. Do nedavnega je podjetje ZEBR to komponento naročalo na Kitajskem. Zaradi nezadovoljstva s kakovostjo in dobavo sestavnih delov, so se odločili za izdelavo pinev v lastni proizvodnji, vendar stroj za tlačno litje tajvanskega proizvajalca ni ustrezal potrebam kupca.

Stroj LamaCaster H65, hidravlična rešitev na ključ, pa je prišla ob pravem času. Na svetovnem trgu rešitev za tlačno litje ni veliko ponudnikov, ki ponujajo stroj, ki lahko uspešno masovno proizvaja kompleksne izdelke z majhnimi tolerancami, kjer je prioriteta visokokakovostna površina.

Naročnika je navdušila hitrost, natančnost in delovanje stroja LamaCaster, pa tudi dejstvo, da Titus TDT nudi celovito storitev od začetnega koncepta do dostave izdelka in uspešnega zagona v proizvodnem obratu stranke.

Za vsako uspešno zgodbo vedno stoji dobra podpora. Naša ekipa TDT je to ponovno dokazala! •



IWF Connect – prvi virtualni sejem za Titus

Curtis Baugh, vodja prodaje za spono, Severna Amerika

Med 26. in 30. oktobrom 2020 smo uspešno sodelovali na našem prvem virtualnem sejmu IWF Connect, spletnem dogodku za dobavitelje s področja pohištvene industrije.

Čas za pripravo je bil omejen, kar je pomenilo, da so se organizatorji sejma morali zelo potruditi, da so stvari pripravili v zelo kratkem času. Tudi v Titusu smo tako imeli zelo malo časa za pripravo predstavitev, ki bi dosegla naš običajni nivo. Na sejmu smo imeli predstavitev pet dni zapored, obsegale pa so 15-minutno video prezentacijo enega od izdelkov - izbrani so bili T-type, Push latch in B-type i3, ter čas namenjen odgovorom na vprašanja.

Vsak dan nam je šlo bolje, hkrati pa smo se o tem novem formatu tudi veliko naučili! Zaradi tega lahko rečemo, da smo po tej pozitivni izkušnji pripravljeni in se veselimo tudi drugih virtualnih sejmov.

Pridobili smo 80 novih potencialnih strank in dobro predstavili odlično spono T-type, prav tako pa smo tudi izboljšali prepoznavnost blagovne znamke Titus v pohištveni industriji. Po sejmu so nekateri izdelovalci pohištva naše distributerje že kontaktirali z zanimanjem za spono T-type.

Naši neposredni tekmeci na sejmu niso imeli predstavitev v živo; bili smo tudi edino podjetje, ki je 'v živo' predstavljalo izdelke v kategoriji pohištvenega okovja. Skupini Titus je predstavitev in priprava profesionalnih videoposnetkov odlično uspela v tako kratkem času, še posebej po zaslugi predane marketinške ekipe in našega partnerja, oglaševalske agencije Innovatif. Hvala vsem za tako dobro ekipno delo! •



Discover the T-type at LIVE Session

IWF CONNECT

26 October 2020

Titus+

Curtis Baugh,
Hinge Specialist at Titus

1.30 PM EST

Dogodki v živo - predstavitev izdelkov, klepet v živo, čas za odgovore na vprašanja - veliko pozitivnih povratnih informacij.

Titus Polska – zgodovina, ki so jo pisali ljudje

Grzegorz Kustosz, vodja prodaje in logistike; **Monika Pertot**, trženje

Titusovo hčerinsko podjetje na Poljskem letos obeležuje 20. obletnico delovanja.

Monika Pertot se je pogovarjala z Grzegorzem Kustoszem, našim sodelavcem na Poljskem, ki ve vse, kar je treba vedeti o Titus Polska, in o tem, kako sta se spremenjala tako Titus kot poljski trg pohištva.

Monika: Grzegorz, v podjetju si zaposlen od prvega dne. Kakšne misli in emocije te prevevajo ob pogledu na začetke?

Grzegorz: Vesel sem, da sem del podjetja že več kot dvajset let in sem lahko spremljal njegov razvoj v tem času. Ponosen sem, da lahko kupcem že več kot dvajset let zagotavljam izdelke te blagovne znamke, ker so res odlično zasnovani, inovativni in kakovostni.

Monika: Kakšni pa so bili Titusovi začetki na Poljskem in kako se je podjetje skozi leta spremenilo? Kako se je spremenila tvoja vloga v podjetju?

Grzegorz: V tej panogi sem začel delati leta 1995 v podjetju CH Schmid, kjer sem bil odgovoren za podporo strankam. Kot majhno podjetje z le štirimi zaposlenimi smo uvažali italijanske komponente za pohištvo in jih distribuili kupcem na Poljskem. Leta 2000 je Titus prevzel CH Schmid. Razširili smo ponudbo izdelkov. Osnovna prednost Titusa je bilo vedno sodelovanje s proizvajalci pohištva, ki smo jim dobavljali spojno okovja, steznike in spojke. Leta 2006 se je Titus združil s slovenskim podjetjem Lama, kar je pomenilo, da smo v svoj nabor izdelkov dodali tudi odmične sponke.

Zaradi rasti podjetja in vedno večjega povpraševanja smo posodobili prostore podjetja. Zdaj imamo sodoben objekt: 120 kvadratnih metrov pisarniških prostorov ter 800 kvadratnih metrov modernih prostorov za skladiščenje. Izdelek, ki je znatno povečal prodajo, je Glissando – rešitev mehkega zapiranja za odmične sponke, ki jo odlikuje zanesljivo, hitro in nežno zapiranje, kar se povsem sklada s potrebami naših kupcev. Če povzamem, iz majhnega podjetja s štirimi zaposlenimi, ki je uvažalo italijanske komponente za pohištvo, smo se razvili v enega izmed ključnih igralcev na poljskem trgu pohištvenega okovja. Danes prodajamo tudi v baltske države, na Slovaško, Češko in v Ukrajino. Kot vodja logistike in procesiranja naročil pa sem odgovoren predvsem za nemoteno delovanje dobavne verige in tehnično podporo.

Monika: Ko pogledaš v preteklost, katere spremembe v poslovnem modelu lahko izpostaviš?

Grzegorz: V prvih letih je Titus Polska izdelke dobavljala zelo širokemu krogu kupcev. Takrat je taka strategija ustrezala strukturi trga. Poljski trg pa se je v zadnjih letih razvil in danes ga zaznamuje prisotnost največjih proizvajalcev evropske pohištvene industrije, zato se je spremenil tudi naš pristop. Kot odgovor na spremembo trga in njihove zahteve smo oblikovali močno distribucijsko mrežo ter se hkrati osredotočamo na najpomembnejše igralce v naši regiji.

Monika: Kako je potekalo uvajanje novega pristopa? Verjetno ste bili povezani z mnogimi kupci.

Grzegorz: Vsaka sprememba prinaša nekaj strahu in celo tveganja. Največja težava pri prehodu na novo strategijo je bila pri preusmerjanju 'majhnih' kupcev na delo z našimi distribucijskimi partnerji. Na začetku je bilo težko, zdaj pa vidim, da je konsolidacija prodaje, uvedba minimalnih količin naročanja in dostava samo zaključenega pakiranja prinesla veliko dobrega.

Monika: Če se ozreva na zadnjih dvajset let, kaj bi izpostavili kot največji dosežek Titusa na Poljskem?

Grzegorz: Prav gotovo je to ohranjanje dolgoročnih poslovnih odnosov s ključnimi podjetji na poljskem pohištvenem trgu. To pomeni, da nam ta podjetja zaupajo že dvajset let. Pozicionirali smo se kot eden izmed ključnih dobaviteljev pohištvenega okovja na Poljskem.

Monika: V dvajsetih letih je podjetju uspelo vzpostaviti stabilen položaj v panogi, v čem se razlikujete od ostalih?

Grzegorz: Po mojem mnenju nas odlikuje predvsem odnos z našimi kupci. Naša ekipa vedno skrbno negovala tehnično poznavanje pohištvenega okovja in zagotavljala odličnost storitve, tako pri dobavi kot na področju tehnične podpore. Prav tako smo eno izmed redkih podjetij, ki ima vozilo za prikaz izdelkov (t. i. DemoBus), kar nam omogoča zelo fleksibilno predstavljanje izdelkov po celotni Poljski in drugod.

Monika: Kako vidiš podjetje Titus Polska čez 20 let?

Grzegorz: Tehnološki in produktni razvoj v pohištveni industriji prinaša vedno več izzivov tudi za pohištveno okovje. Zdaj je mehko zapiranje že standardni del pohištva in bele tehnike. Kmalu bodo taki sistemi v uporabi pri mnogih drugih gospodinjskih pripomočkih in aparatih. Upam, da bo Titus Polska postal vodilno podjetje pri prodaji sistemov za mehko zapiranje.

Panta rei – vse teče. Upam da bom čez dvajset let praznoval svojo štiridesetletnico pri Titusu Polska, nato pa se upokojil ter z ženo užival v pokoju doma.

Monika: Grzegorz, hvala, ker si odgovarjal na vprašanja, želim ti še veliko uspehov v Skupini Titus! •



Grzegorz Kustos, oseba, ki ve vse o Titus Polska.



Prostori Titus Polska: 120 kvadratnih metrov pisarniških prostorov in 800 kvadratnih metrov za skladiščenje.

Ozaveščanje blagovne znamke v trgovinah Starwood

Ertan Erden, regionalni vodja prodaje za Turčijo, Gruzijo, Azerbajdžan in Armenijo

Titus je v zadnjih mesecih opremil večje število prodajnih mest distributerja Starwood Yapi Market, ki ima 29 poslovalnic širom Turčije. Nedavno smo zaključili opremo poslovalnic v Ikitelli in Sultanbeyli.

Titusov cilj je izboljšanje prepoznavnosti blagovne znamke, tako v poslovalnicah distributerja Starwood Yapi Market, kot tudi na celotnem turškem trgu, ter tako znamko bolj udarno predstaviti velikim proizvajalcem pohištva in mizarjem. Titus je z opremljanjem poslovalnic potencialnim partnerjem omogočil, da si izdelke in njihovo uporabo ogledajo od blizu. •

M. Korelc, regionalni direktor prodaje za Južno Evropo, Bližnji vzhod in Indijo je dodal:

»Titus in Starwood Yapi Market sta se odločila, da bosta izboljšala prepoznavnost blagovne znamke v Turčiji, tako da bosta popolnoma prenovila opremo salona na sedežu verige v Ikitelli. To je model, ki bi mu lahko sledili pri predstavitvi blagovne znamke tudi v drugih državah s sorodno strukturo trga.«



Integracija sistema vodenja za Odličnost 2022

Andreja Jesenko, vodja QMS Titus Evropa

S i želite biti uspešni v svojem življenju? Želite z zadovoljstvom gledati na prehojeno pot, na kateri ste pridobili izkušnje in se učili? Želite upravljati svojo prihodnost na način, da boste dosegli in ohranili harmonijo svojega notranjega sveta?

Načela, na katerih temelji vsak med nami kot človek, način izvrševanja nalog in rezultati, ki iz tega izhajajo, so lahko uporabljeni za primerjavo naše odličnosti in vsakdanjem življenju z našimi vzorniki.

Vsak od nas v svojem življenju uporablja kak sistem. V resnici uporabljamo svoje sisteme skoraj nezavedno in jih zavestno nenehno izboljšujemo, saj nam naši lastni sistemi na eni strani predstavljajo stebre stabilnosti našega življenja in so po drugi strani lahko gonilo sprememb. Ne glede na to, ali imamo v mislih organizacijo vsakdanjega življenja, pristop k obveznostim, načrtovanje nove naložbe v domačem gospodinjstvu, skrb za vrt, prenos znanja svojemu nasledniku ali igranje iger, vsi uporabljamo sisteme za obvladovanje situacij in njihovo usmerjanje proti uspehu.

Enako velja za podjetje. Verjamemo, da delovanje v skladu z načeli skupine in podjetja, izvajanje nalog v skladu z opredeljenimi procesi, za katere nenehno iščemo priložnosti za izboljšanje in preprečevanje tveganj, ter v vse to vpletene vrednote blagovne znamke Titus, izboljšuje konkurenčni položaj podjetja Titus na trgu.

Z upoštevanjem tega, smo januarja 2020 sistem vodenja kakovosti (SVK) podjetja Titus Technologies d.o.o. začeli integrirati s SVK podjetja Titus d.o.o. Združevanje najboljših praks izboljšuje učinkovitost našega delovanja, olajša vsakodnevno operativno upravljanje in strateško načrtovanje. Aprila 2020 smo pričeli še z integracijo programa Kinetics v Titusove procese. Z zunanjo presojo ISO 9001, ki jo je avgusta izvedel Bureau Veritas

Certification, smo uspešno zaključili prvo stopnjo integracije sistema vodenja kakovosti.

Nov certifikat ISO 9001 je izdan na ime divizije Titus Evropa za dve lokaciji: Titus d.o.o. in Titus Technologies d.o.o. Titus d.o.o. and Titus Technologies d.o.o.

Zahvala vsem udeležencem presoje in vsem zaposlenim, ki z vsakodnevnim angažiranjem ter razmišljanjem na podlagi tveganj in priložnosti zagotavljate, da izpolnujemo zahteve in pričakovanja naših kupcev, lastnikov, vodstva in drugih deležnikov.

Naslednji korak integracije sistema vodenja se je zgodil oktobra 2020 z vključitvijo podjetja Titus UK v obseg certificiranja FSC Chain of Custody. Končni cilj integracije SVK je, da do konca poslovnega leta 2020/21 vzpostavimo delovanje procesov v družbah divizije Titus Evropa po skupnih načelih, katerih podlaga je divizijski Poslovnik kakovosti.

Vsi zaposleni sodelujemo pri izboljševanju in spreminjanju procesov z idejami in pobudami ter z oblikovanjem, razvojem in izvajanjem rešitev. S predlogi za boljše delovanje procesov, preprečevanje človeških napak, bolj avtomatizirane in digitalizirane procese podpiramo divizijo Titus Evropa pri uresničevanju ciljev projekta Odličnost 2022. •



Učenje za odličnost

Andreja Bauman, direktorica za kadrovske področje Titus Evropa

Vodstvo podjetja Titus EU je zaposlenim in lastnikom med koronsko krizo predstavilo projekt »Odličnost 2022«. Gre za projekt, katerega namen je ustvariti delovno okolje, v katerem vsak zaposleni aktivno prispeva k razvoju podjetja, kjer nenehno iščemo možnosti za izboljšave na vseh ravneh: 'Kakovost v vsem, kar počnemo!'.

Med področji za izboljšanje je tudi **povečanje produktivnosti**: s pomočjo vitkih procesov, poenostavitve, digitalizacije in avtomatizacije.

Kaj lahko mi storimo za izboljšanje produktivnosti? Kaj lahko kadrovske oddelek naredi za izboljšanje produktivnosti? Kako lahko kadrovniki podpirajo strategijo in cilje podjetja?

Verjamemo, da lahko kadrovske oddelek skupaj z varstvom pri delu (VZD) igra pomembno vlogo pri izboljšanju produktivnosti. Gre za ljudi, njihovo organizacijo dela, vodenje odgovornosti, pričakovani ter veščin in sposobnosti. Gre za nenehni razvoj veščin s poudarkom na doseganju rezultatov.

Tudi iz kadrovskega področja skupaj z VZD smo med koronsko krizo zelo aktivno sodelovali pri uresničevanju naslednjih korakov projekta Odličnost 2022. Izpostavljamo tri ključna področja:

1. Zagotovitev varnega in zdravega okolja za zaposlene

V času korona krize so bili uvedeni posebni varnostni ukrepi in protokoli zelenega vedenja, da zaščitimo in zagotovimo varno in zdravo okolje naših zaposlenih. Zelo pomembno je dosledno upoštevati veljavne varnostne ukrepe in ravnati samoodgovorno. Varnost in zdravje zaposlenih morata biti na prvem mestu za vse nas in pri tem je potrebujemo sodelovanje in odgovorno vedenje vsakega od nas.

Zato še vedno velja, da ob vstopu v podjetje obvezno razkužite roke, izmerite telesno temperaturo in upoštevate varnostno razdaljo. Uporaba mask je obvezna za vse zaposlene med delovnim procesom, med gibanjem po prostorih podjetja, ko gremo na kosilo, se gibljemo v garderobah ali na dvorišču. Še evdno je omejen dostop do naše lokacije v Dekanih (posebna varnostna navodila pri vstopu, v skladiščih, za dostavo pošte in pošiljk, obiski strank na lokaciji so omejeni na minimum). V restavraciji je bil uveden poseben sedežni red, prav tako je bilo omogočeno delo od doma, vse z namenom zagotovitve varnega in zdravega okolja za zaposlene.

2. Redna interna komunikacija

Za preprečevanje pojave okužbe s Covid-19 v delovnem okolju smo zaposlene redno obveščali o smernicah in

varnostnih ukrepov. Vse to z namenom, da preprečimo širjenje vseh vrst virusov, uvedeni protokoli pa lahko pomagajo poskrbeti za lastno zdravje in zdravje naših najdražjih.

Da bi ključne informacije prišle do prav sakega izmed nas, je oddelek marketinga ustvaril dve novi poti za komuniciranje: elektronsko informacijsko tablo "T-point", ki je dostopna vsem zaposlenim in notranje socialno omrežje Titus Group "Yammer". Kako odlična ideja!

3. Izobraževanje in učenje za »Odličnost«

Kriza je odlična priložnost za pridobivanje novega znanja, učenja in izobraževanja, da bomo še bolj produktivni, učinkoviti in sposobni doseči zahtevne cilje. Zato smo v kadrovske ustvarili projekt "Učenje za odličnost".

Za vse vodje v proizvodnji smo organizirali interne delavnice na temo „Zavedna varnost“ in „Vodenje zavedne varnosti“. Izobraževanja se je udeležilo več kot 150 udeležencev, ključna sporočila pa lahko delimo tudi z drugimi zaposlenimi v Skupini Titus.

Naša prodajna ekipa se v teh časih na trgu sooča z novo realnostjo/normalnostjo na trgu, saj največ dela od doma. Da bi jim pomagali v tej težki situaciji, smo za prvo skupino organizirali izobraževanje "Virtualna prodaja". V tem času že pripravljamo program za nove skupine in nova izobraževanja za skupino Titus.



Zelo pomembno je, da Titus omogoča možnosti pridobivanja novih znanj in veščin, čeprav sta učenje in izobraževanje predvsem naša osebna odgovornost! Katero knjigo ste nazadnje prebrali? Ste dobili nove ideje za izboljšanje svojega dela?

Vedno izkoristite priložnost, da se vključite v pridobivanje novega znanja, vzemite si čas za učenje, preučite nove delovne procese, predlagajte izboljšave in komunicirajte s sodelavci, bodite vzor in poskusite razumeti ter izpolniti potrebe podjetja.

Vse to je tudi skladno s Titusovimi načeli in principi, da si prizadevamo za popolno poznavanje naših kupcev in za nenehno izboljševanje učinkovitosti in trajnostni razvoj. Samoizobraževanje nam daje priložnost, da še hitreje rastemo, ohranjamo svojo »zaposljivost« in uspešno sledimo nenehnim spremembam. Želimo si "Biti Odlični v vsem, kar počnemo". •

Yammer Skupine Titus

Efi Nikolaidou, koordinator za komunikacijo Titus Group

Medtem ko se spopadamo z eno najhujših kriz našega časa, je nekaj, kar nas vleče naprej lahko tudi vsi mi, naša skupnost Titus.

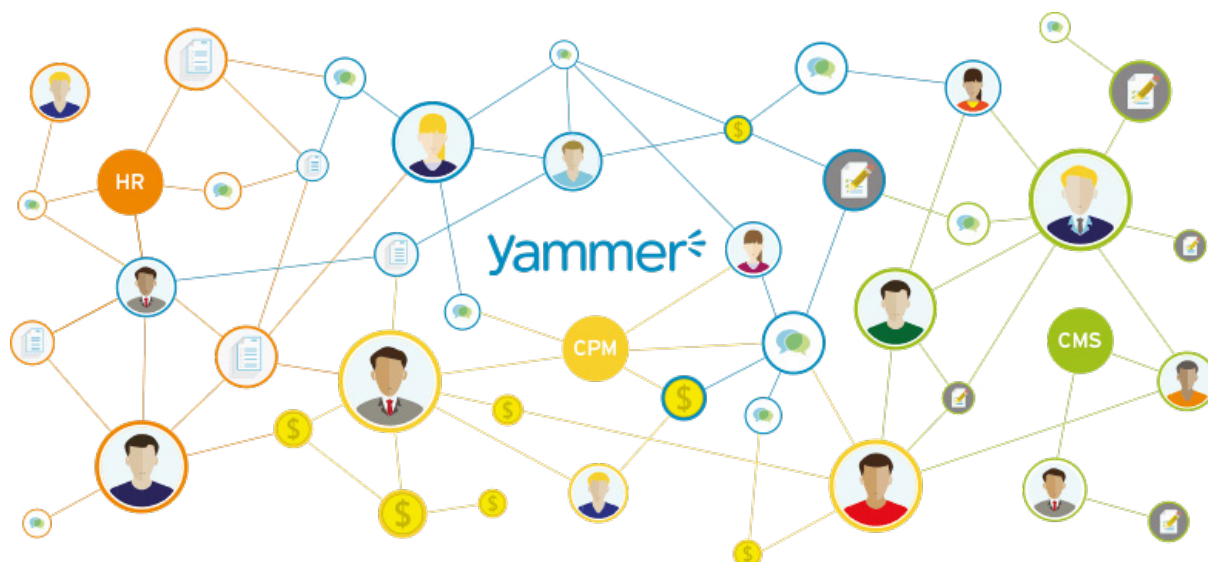
Aprila, ko smo se soočili z zapiranjem javnega življenja in bistveno spremenjenim vsakdanom, smo vzpostavili globalno 'klepetalnico' Skupine Titus na orodju Yammer. Odločili smo se, da se skupaj borimo z vplivom, ki sta ga na nas imela zaprtje zaradi pandemije, ter odpremo platformo, da bi omogočili lažje ohranjanje stikov in povezanosti med zaposlenimi Skupine Titus.

Vse sodelavce spodbujamo, naj objavljajo, kako so, naj komentirajo in všečkajo objave, tako da lahko kdorkoli deli, kaj počne, fotografije, novice, vzpodbudne

nasvete, pa tudi enostavne in okusne recepte, zanimive oblike vadbe in druge vesele novice, ki lahko polepšajo dan prav vsakemu izmed nas. Prav tako smo delili tudi novice o dogajanju v Skupini Titus med zaprtjem.

V teh težkih časih je spletna komunikacija v orodju Yammer lahko eden izmed načinov, da lažje preživljamo čas v izolaciji ter se bolje znajdemo v novi, manj povezani, realnosti.

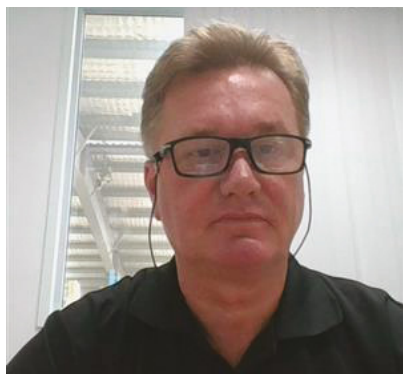
Klepetalnica na orodju Yammer je še vedno aktivna za vse Titusove zaposlene, ki imajo dostop do spletnega Office 365. Ostanite povezani, delite novice in spremljajte kaj se dogaja v globalni družini Titus. •



Titus izreka dobrodošlico ...

Chris Tate

Direktor inženiringa Skupine Titus



V svoji novi vlogi, je Chris od 1. marca 2020 dalje ključni podpisnik v procesu odobritve investicij za nove izdelke in nadgradnjo kapacitet.

Chris Tate bo imel ključno vlogo koordinatorja med razvojnim, tehnološkimi in proizvodnimi ekipami v Skupini Titus, s ciljem poenotenja pristopov k razvoju izdelkov in proizvodnih načel.

Veselimo se, da bo lahko Chris uporabil svoje bogate izkušnje in širok razpon znanja, kot vodilna oseba na področju koordinacije in opredeljevanje prioritet razvoja novih izdelkov in investicij, v okviru penotene filozofije in v skladu s strategijo Skupine Titus v prihajajočih letih.

Martina Kuzmič

Direktorica marketinga Skupine Titus



Martina je bila s 1. junijem 2020 imenovana za direktorico marketinga Skupine Titus. Od leta 2006 je bila vodja marketinga Skupine in Divizije.

V tem času je vzpostavila platforme za integracijo blagovnih znamk Titus in Lama ter usmerjala produktno strategijo, s katero želimo blagovno znamko Titus globalno pozicionirati kot celovitega dobavitelja funkcionalnega okovja za proizvodnjo kuhinj po celem svetu.

Kot direktorica marketinga Skupine Titus, je Martina odgovorna za izvajanje dolgoročnih marketinških strategij Skupine Titus, ki so vključene v letna plana Skupine in Divizije, ter za nadzor nad globalnimi izdatki za marketing in prodajo. Sodeluje v procesu spremljanja in usmerjanja razvoja novih produktov kot podpisnica v procesu odobritvenih procesov investicij Capex.

Veseli nas, da bo Martina lahko v novi vlogi lahko uporabila svoje bogato znanje in izkušnje za ohranjanje neprekinjenega toka novih izdelkov in s tem uresničevanje dolgoročnih poslovnih ciljev Skupine Titus.

Stepan Khotulev

Regijski direktor prodaje v Rusiji



Z veseljem sporočamo, da se nam je na mestu regijskega direktorja prodaje za Rusijo pridružil Stepan Khotulev. Stepan bo usmerjal aktivnosti prodaje v ruski regiji.

Do leta 2015 je bil Stepan profesionalni tenisač in se je redno udeleževal teniških turnirjev po celem svetu. Leta 2015 se je pridružil prodajni ekipi podjetja Sloros v Rusiji ter je v nekaj letih napredoval do položaja vodje prodaje. Od takrat so se prihodki podjetja podvojili. Stepan ima delovne izkušnje s prodaje pohištvenega okovja različnim tipom kupcev, kot so verige trgovin za domače mojstre, veliki proizvajalci pohištva in distributerju okovja.

Prepričani smo, da bodo Stepanove izkušnje pripomogle k rasti prodaje in boljši prepoznavnosti blagovne znamke Titus v Rusiji in okoliških državah.

Bojan Cerar

Produktni vodja za spojno okovje



Z veseljem sporočamo, da se je 1. novembra 2020 Skupini Titus ponovno pridružil nekdanji področni vodja prodaje Bojan Cerar, ki prevzema funkcijo produktnega vodje. Primarno bo skrbel za spojno okovje.

Bojan ima več kot 23 let delovnih izkušenj. Svojo pot je začel kot tehnolog, nato pa je napredoval na mesto vodje tehnologije v proizvodnji barv. Večino kariere je delal v avtomobilski industriji na različnih delovnih mestih v trženju in delu s kupci, kot so prodaja in vodenje ključnih kupcev, tehnična podpora prodaji in vodenje produktov.

V Skupini Titus je v obdobju med 2014-19 deloval globalno ter še dodatno obogatil svoje že tako bogate izkušnje v sodelovanju s kupci, še posebej na evropskem trgu, pa tudi na Bližnjem vzhodu in v Indiji.

Boštjan Bratuš

Direktor operacij Skupine Titus



Boštjan Bratuš je prevzel mesto direktorja operacij Skupine Titus, z delovnim mestom na sedežu Skupine v Londonu.

V novi vlogi bo koordiniral procese in odnose med Divizijami na področju vedno bolj kompleksnih logističnih procesov in proizvodnje, z namenom prepoznavanja priložnosti za višjo učinkovitost in konsistentnost. Eno od področij dela bo tudi celostna digitalizacija globalne proizvodnje, logistike in dobavnih verig.

Boštjan s seboj prinaša bogate vodstvene izkušnje, saj je bil generalni direktor Hidrie, razvojnega dobavitelja kompleksnih komponent za avtomobilsko industrijo in druge panoge. Njegovo znanje in energija bosta podpirala širitvene načrte vseh podjetij v Skupini Titus.

Robert Pavletič

Direktor za strateški razvoj



Letos je svoje pristojnosti razširil na tri pomembna področja: strateški poslovni razvoj, IT in kontroling.

Poleg prepoznavanja strateških, organizacijskih in procesnih poslovnih priložnosti bo imel v skupini Titus ključno vlogo pri zagotavljanju izvajanja politik in projektov globalnega značaja. Njegove bogate vodstvene izkušnje v proizvodnih, transportno-logističnih in svetovalnih podjetjih, povezane z obsežnim znanjem na področju optimizacije poslovnih procesov, podpirajo strategijo trajnostne in dobičkonosne rasti Skupine Titus v bližnji prihodnosti.

Nova ekipa Kinetics

V okviru prevzema nemškega podjetja Simon Kinetics se nam je pridružil **Christian Drenth**, kot direktor in vodja integracije.



S Titusom sodeluje od februarja 2020 in vodi povezovanje prodajnih in trženjskih procesov ter prenos proizvodnje in logistike na podjetje Titus d.o.o. v Dekanih. Skozi svojo vlogo bo koordiniral aktivnosti projektnih skupin v Nemčiji in Sloveniji.

Tobias Faisst se je pridružil kot vodja projektov.



Dve leti in pol je delal v podjetju Simon Kinetics kot vez med prodajo in razvojem, spremljal je vse projekte na področju kupcev kot tudi novosti v razvoju. Diplomiral je iz strojništva in v Kinetics je odgovoren za usklajevanje med razvojem in kupci z vidika stroškov, zamud, kakovosti ter samega nadzora nad projekti. Zagotavljal bo tudi tehnično podporo prodaji med obiski pri kupcih in projektnih sestankih ter interpretiral "glas kupcev" v tehnični jezik in vice versa.

Igor Barinov se je pridružil Titusu kot produktni vodja.



V zadnjih dveh letih je v Simon Kinetics uvedel prodajo prek Amazona in razvil digitalni katalog izdelkov. V tem času je pridobil poglobljeno znanje o izdelkih in oblikovanju cen. Diplomiral je iz poslovne ekonomije. V Titusu bo njegova vloga temeljila na planiranju izdelkov v njihovem celotnem življenjskem ciklu, kot tudi na zagotavljanju informacij o tržnih trendih prodaji in razvoju. Skrbel bo tudi za upravljanje vseh podatkov o izdelkih, potrebnih za kataloge in tehnične liste.

Jonathan Lang se je pridružil kot področni vodja prodaje za Francijo in Beneluks.



V podjetju Simon Kinetics je zadnji dve leti delal kot prodajni inženir, kjer mu je koristilo njegovo tehnično znanje s področja robotike in avtomobilske industrije. V svoji novi vlogi bo odgovoren za neposredne stike s kupci in distributerji, vodenje in podporo prodajnih agentov v Španiji in na Portugalskem ter razvoj odnosov z novimi kupci do faze serijske proizvodnje.

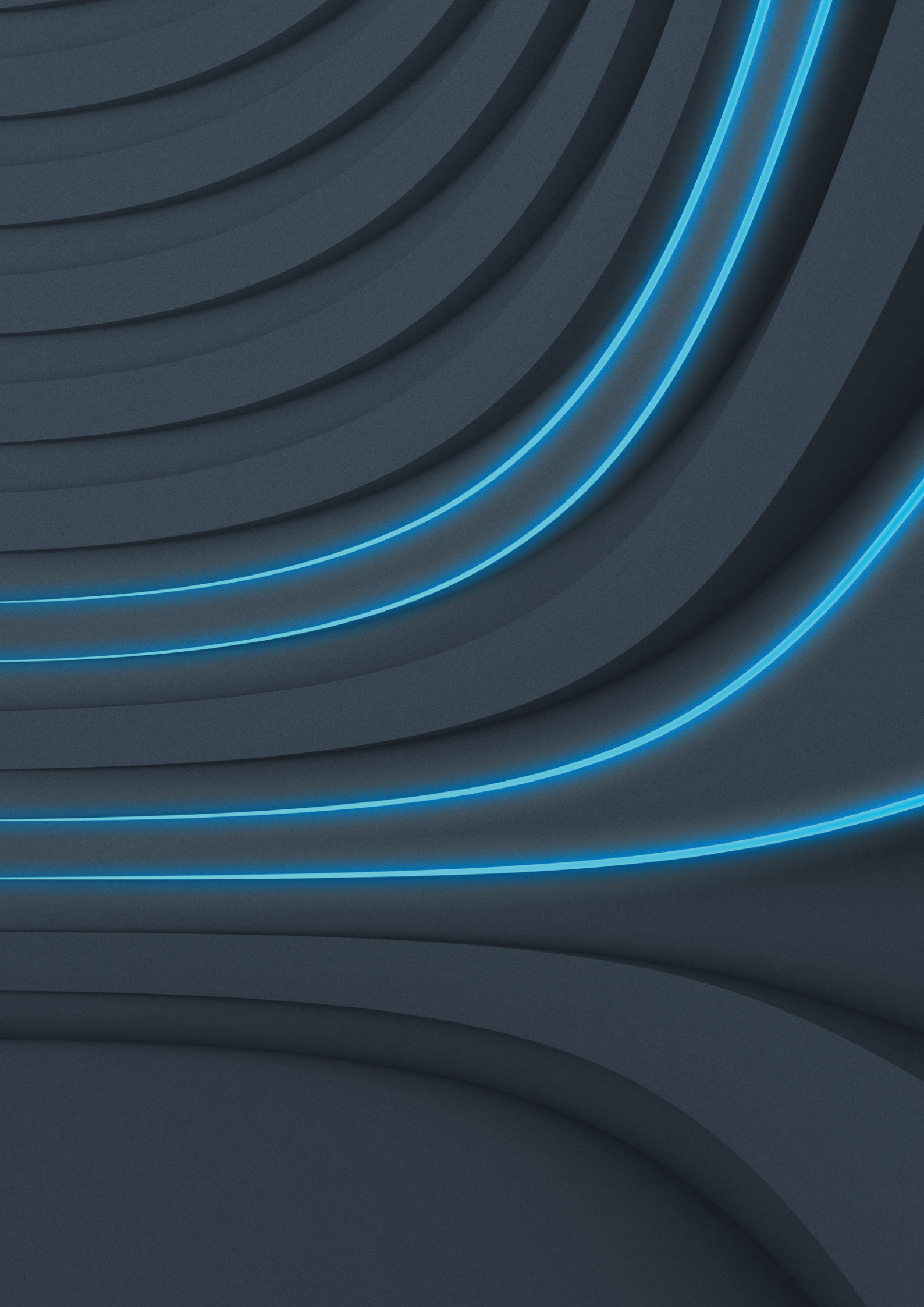
Ulrich Bantle se je pridružil Titusovi razvojni ekipi kot vodja razvoja izdelkov za program Kinetics.



Zadnjih 23 let je bil v funkciji vodje razvoja pri Simon Kinetics, zato smo veseli, da je sprejel nov izziv. Njegove glavne naloge bodo osredotočene na nadaljnji razvoj programa Kinetics. Ulrich je v svoji bogati karieri prijavil več kot 30 patentov. Verjamemo, da mu bo Titusovo delovno okolje ponudilo veliko priložnosti za razvoj novih izdelkov, njegove ideje in izkušnje pa bodo okrepile našo razvojno ekipo.



**Vesel božič in
srečno novo leto!**



Številka 2/2020

Odgovorni urednik Martina Kuzmič

Urednik Monika Pertot

Sodelujoči urednik Efi Nikolaidou

V kolikor imate kakršenkoli predloge ali želje,
jih lahko sporočite na **Efi.Nikolaidou@titusplus.com**

