

IntraNews

Interno glasilo Skupine Titus / marec 2022



str. 04

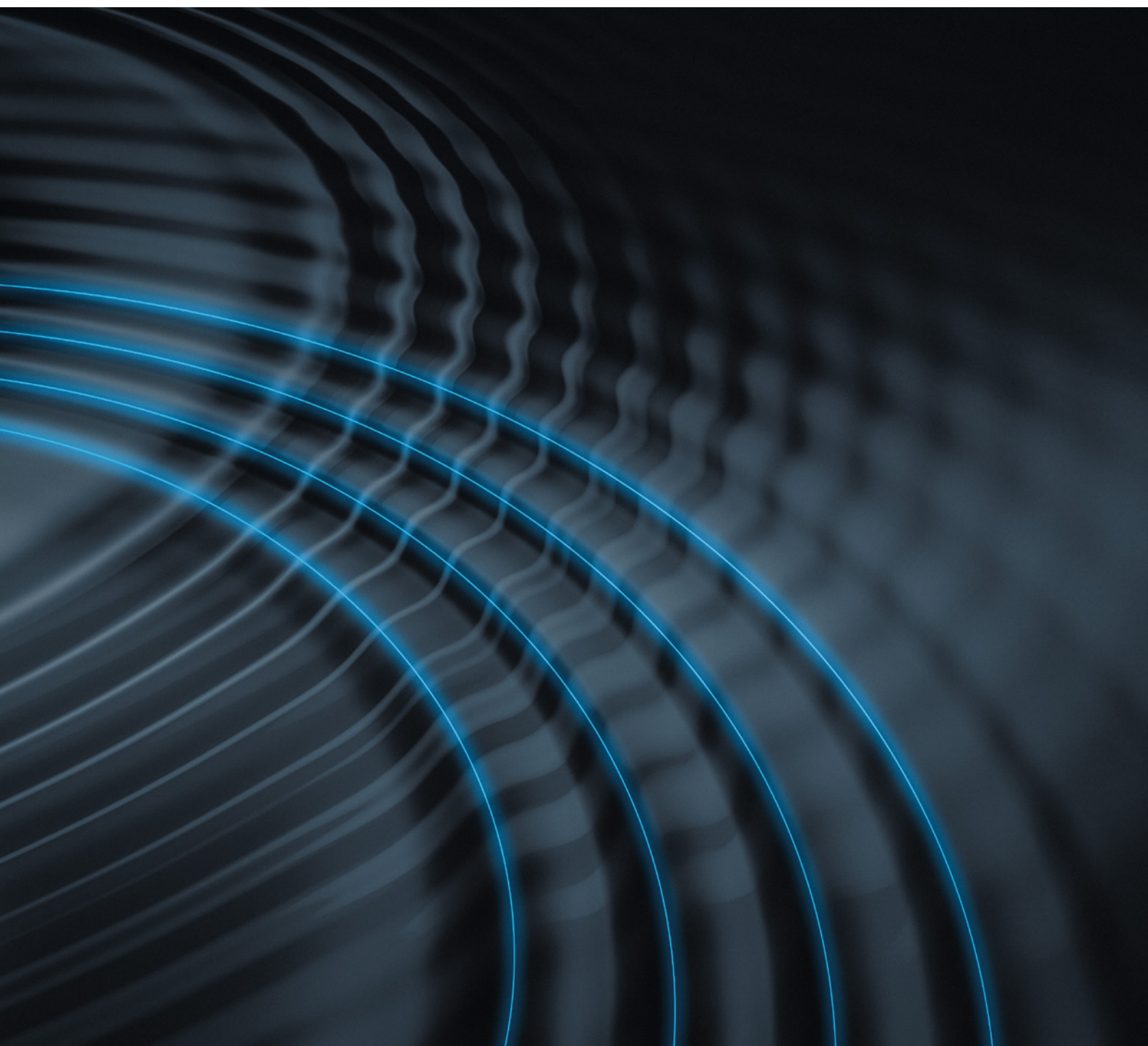
**Nov proizvodni
obrat Titus China**

str. 11

**Blažilec za
nizke temperature**

str. 25

**Virtualna predstavitev
Titus Tekform**





Uvodnik

Robert Appleby, predsednik

Druugo 'leto s covidom-19' še naprej spreminja poslovno okolje našega podjetja. Leta 2021 smo v Titusu na vseh trgih zabeležili rast povpraševanja nad 'pred-covidnim nivojem', kar je izraz relevantnosti, dostopnosti in konkurenčnosti naših komponent v pohištvu, kuhinjah in gospodinjskih aparatih.

Zdaj smo priča umirjanju epidemioloških razmer covid-19, so pa rasti stroškov transporta, materialov in energije zahtevali dvig cen za vse naše kupce. Čestitke in zahvala vsem našim ekipam, ki so uspele v tem negotovem obdobju bistveno povečati naše poslovanje in hkrati ohraniti visok nivo standardov proizvodnje in storitev.

V letu 2021 smo nadaljevali z iskanjem novih priložnosti za širitev naše ponudbe na področju rešitev za blaženje v pohištvu ter drugih panogah, pri čemer ostajamo osredotočeni na kategorije, ki naslavlajo trenutne in spreminjajoče se potrebe potrošnikov.

Titusov osrednji princip "Fit for purpose" opredeljuje naš pristop k inženiringu: razvijamo komponente, ki uporabljajo najmanjšo možno količino materiala in energije, da bi učinkovito proizvajali velikoserijske komponente v naših proizvodnih enotah v Evropi,

Jugovzhodni Aziji in Severni Ameriki. Naše zmogljivosti obsegajo tako večnamenske sisteme za blaženje, sisteme za avtomatsko sestavljanje, orodjarstvo, ultrazvočno spajanje, precizno tlačno litje, kakor tudi različne tehnologije za pohištvo, gospodinjske aparate, avtomobilsko industrijo, medicinsko opremo ter proizvajalce okovja. Nadaljevali smo tudi s premišljeno širitvijo s prevzemi, tako da smo v letu 2021 prevzeli podjetje Precision Plastics v Indiani – ZDA. Ta prevzem je razširil naše kompetence in fleksibilnost ter okrepil našo prisotnost na ameriškem trgu s partnerjem, ki ima izkušnje v proizvodnji preciznih komponent.

Tudi v obdobju izrazito povečanega povpraševanja smo ohranili najvišjo raven ekoloških standardov. Povečali smo delež elektrike v celotni porabi energije, s čimer se uspešno odmikamo od uporabe fosilnih goriv. Rast povpraševanja je bila zahteven izziv, a je bilo ohranjanje visokih standardov za naše zaposlene najvišja prioriteta.

Vsem sodelavcem v Titusu bi se rad zahvalil za odličen prispevek k ohranjanju proizvodnje in dobav, kot odziv na zahtevne razmere, ki jih je prinesla pandemija covid-19.

Nov proizvodni obrat Titus Kitajska

William Li, vodja tovarne Titus Kitajska

Titus Kitajska se je letos razširil s selitvijo proizvodnega obrata iz Shenzena v Dalingshan-Dongguan, eno izmed največjih mest v provinci Guangdong na jugu Kitajske, ki je le 18km od stare tovarne. S selitvijo so se proizvodne in logistične zmogljivosti potrojile, kar zagotavlja nadaljnjo rast našega podjetja na Kitajskem.



Provinca Guangdong je zelo ugodna lokacija za Titusovo proizvodnjo na Kitajskem, saj je v neposredni bližini ciljnih kupcev, kot so Optima, Red Apple in Vision Furniture. Južna Kitajska je tudi eno izmed najpomembnejših področij za proizvodnjo pohištva na svetu, v regiji Guangdong se namreč nahaja 40% kitajske pohištvene industrije. Nov proizvodni obrat je le dva kilometra oddaljen od dveh avtocestnih priključkov, kar je velika logistična prednost.

Da bi kupcem zagotovili kar se da nemoteno dobavo izdelkov, smo selitveni proces razdelili v več korakov in ga zaključili v obdobju treh mesecev. Začeli smo s selitvijo tlačnega litja in skladišča v septembru, sledila je selitev strojev za plastiko, montažo in kovanje konec oktobra. Do sredine novembra so vsi stroji ponovno delovali s polno zmogljivostjo.



Vseh 43 zaposlenih v Titus Kitajska je pozdravilo selitev ter posledično izboljšanje delovnih pogojev, ki v podjetju zagotavljajo dosledno sledenje standardom ter ponovljivost in trajnostnost.

Novi proizvodni obrati krepijo temelje Titusa Kitajske, tako da omogočajo rast prodaje in izvajanje dolgoročnih načrtov rasti podjetja ter uvajanje novih izdelkov in tehnologij, kar krepi položaj Titusa Kitajska kot enega od kompetenčnih proizvodnih in tehnoloških centrov Skupine Titus.



Titus Dekani položil temeljni kamen za novo proizvodno halo v Dekanih

Natalija Baljić, marketing

Oktobra so v Titus d. o. o. Dekani položili temeljni kamen za začetek gradnje nove proizvodne hale.



T. i. severna hala bo obsegala skoraj 6000 m² in bo imela dve nadstropji, namenjeni proizvodnji. Gradnja hale se je začela novembra 2021 in se bo predvidoma zaključila poleti leta 2022. Ker so Titusove proizvodne hale v Sloveniji že nekaj časa na robu zmogljivosti, je širitev pravi odgovor. Novi kompleks bo pomembno podpiral rast in širitev ponudbe strateških preciznih komponent.

“To je pomemben mejnik za divizijo Titus Evropa in njen razvoj. Nove proizvodne zmogljivosti ne bodo nudile le več prostora, ampak bodo omogočile tudi pomemben tehnološki premik v smeri digitalizacije in industrije 4.0,” je ob postavitvi temeljnega kamna povedal **Tadej Gosak**, direktor družbe Titus Evropa. •

Na slovesnem dogodku je sodeloval tudi minister za gospodarski razvoj in tehnologijo, Zdravko Počivalšek, ki je bil na poslovnem obisku v Obalno-kraški regiji.



Selitev Titus Technologies na novo lokacijo

Natalija Baljić, marketing

Selitev na novo lokacijo je za podjetje vedno pomemben mejnik, saj pomeni rast ali novo strategijo. V primeru Titus Technologies selitev pomeni oboje. Z novim objektom v industrijski coni na Kozini, ki je le 20 min vožnje oddaljena od Dekanov, je Titus Technologies pridobil sodoben in prostoren proizvodno-poslovni objekt. V nov, 2500 m² velik dvonadstropni objekt smo preselili proizvodnjo sistemov za avtomatsko sestavo, orodjarno in pisarne.

Titus Technologies se je preselil decembra 2021, selitvi pa je sledila namestitev logotipa na fasado. S selitvijo se v izpraznjenih prostorih vzpostavlja prostor za nove proizvodne zmogljivosti za okovje in za podporne dejavnosti.

“Ena od stvari, zaradi katerih ima Titus Technologies edinstven položaj na trgu, je raznolikost naših izdelkov in fleksibilnost, s katero izboljšujemo proizvodno učinkovitost in konkurenčnost naših strank. Že desetletja dostavljamo kakovostne proizvode in ustvarjamo dodano vrednost našim kupcem po vsem svetu,” je povedal **Igor Rupnik, direktor Titus Technologies**. *“Zdaj je čas, da investiramo v nove prostore, da bomo lahko našim strankam nudili kakovostne rešitve tudi v prihodnjih desetletjih.”*





Novozaposleni v Titus Technologies



Nino Podnar

se je kot vodja projektov pridružil ekipi projektnega vodenja. Prvenstveno je odgovoren za vodenje projektov v Titus Technologies d.o.o. in skrbi za načrtovanje, organizacijo ter usmerjanje dokončanja projektov, hkrati pa zagotavlja pravočasno zaključevanje projektov v skladu s proračunom. Nino, ki je po izobrazbi univ. dipl. ing. tehnologije prometa, je svojo poklicno pot začel v Lama Avtomatizaciji, v zadnjih 10-ih letih pa je pridobil dragocene izkušnje na področju nabave, proizvodnje in vodenja projektov.



Nataša Fakin

je nova sodelavka na delovnem mestu referent prodajne operative, ki ekipi pomaga pri komunikaciji s kupci, na področju logistike, procesiranja naročil ter evidentiranja reklamacij kupcev. Poleg tega je Nataša odgovorna tudi za administrativno podporo vodstvu družbe.



Kristjan Mazi

se je kot projektant strojev in naprav pridružil oddelku konstrukcije montažnih sistemov. Odgovoren je za konstruiranje, razvoj strojev in naprav ter pripravljanje tehnične dokumentacije v procesu konstruiranja montažnih sistemov. Kristjan, ki je po izobrazbi inženir strojništva, že ima delovne izkušnje s področja avtomatizacije strojev in naprav in tudi pozna sistem dela v Titus Technologies. •

Skupina Titus izvedla prevzem podjetja Precision Plastics iz ZDA

Titus PR

Skupina Titus, vodilna dobaviteljica veliko-serijskega pohištenega okovja, je naznanila prevzem podjetja Precision Plastics iz Columbia Cityja v Indiani.

V letu 2021 je Skupina Titus za svetovno pohišteno industrijo in proizvodnjo kuhinj ter gospodinjskih aparatov proizvedla in dobavila več kot tri milijarde kosov spojnega in funkcionalnega pohištenega okovja.



V podjetju Precision Plastics imajo 60 let izkušenj v proizvodnji plastičnih komponent za avtomobilsko industrijo. Prevzem bo krepil Titusove proizvodne zmoglosti in servis za kupce. **Matthew Hurley, direktor Titus US**, je povedal: "Že nekaj časa smo iskali priložnost, da bi v ZDA izvajali večji delež proizvodnje. Toplo pozdravljamo ekipo Precision Plastics in veseli smo, da bomo podjetje lahko podpirali z vlaganji v nove in obstoječe programe. Uvedba Titusovih tehnologij tlačnega litja in avtomatizacije nam bo omogočila lokalni razvoj večjega števila strankam prilagojenih rešitev."

Titus je tudi vodilni dobavitelj sistemov za blaženje.

Predsednik Skupine Titus, Robert Appleby, pravi:

"Titusu proizvodnja v ZDA ni tuja. V osemdesetih letih dvajsetega stoletja je Titus na zahodni obali ZDA vzpostavil proizvodnjo spojnega okovja za pohišstvo, ki se sestavi na domu. Združitev izkušene ekipe za inženiring plastike Precision Plastics z obstoječim logističnim in customer service centrom Skupine Titus, ki imata že leta svojo enoto na ameriškem srednjem zahodu, nam omogoča uvedbo novih izdelkov iz novih procesov ter izboljšane logistične zmogljivosti za vse severnoameriške kupce." •

5 let T-type spon

Dean Kočever, produktni vodja

Čas zadnjega leta in pol nam bo ostal v spominu kot zelo dinamičen in izredno zahteven čas za vse zaposlene v Titusu. V tem času smo dosegli in presegli prodajne in proizvodne cilje. Pomemben del rasti je program T-type spon, ki je postal eden glavnih stebrov naše prodaje in Titusove prepoznavnosti na tržišču.



Pred petimi leti, decembra 2016, so iz proizvodne linije prišle prve T-type spon. Čeprav je bil začetek skromen po količini, smo že takrat zaznali potencial te inovativno zasnovane odmične spon. Od takrat do danes je T-type postal najhitreje rastoča skupina izdelkov v skupini Titus in napoved za naslednja leta ta trend tudi nakazuje. Še več, T-type spona ima tudi vse možnosti, da postane najpomembnejši izdelek v skupini Titus.

K uspehu smo prispevali vsi, najprej s pravimi zahtevami za proizvod, potem z inovativnostjo v razvoju in konstrukciji, z uporabljenimi najboljšimi proizvodnimi tehnologijami ter z optimalnimi nabavnimi viri za komponente in materiale, predvsem pa s strokovnim in prizadevnim pristopom vseh sodelavcev v proizvodnem ter prodajnem procesu. Med zadnjimi dosežki je pred štirimi meseci podvojena proizvodna kapaciteta z novimi linijami za avtomatsko sestavo "T-type 2"

Poleg same konstrukcije in lastnosti spon ter učinkovitosti procesa proizvodnje, je bila za uspeh potrebna tudi primerna predstavitev in promocija ter

sama prodaja izdelka. Trženjski oddelek in prodajna ekipa skupine Titus so skupaj z distributerskimi partnerji opravili izredno pomembno vlogo pri tem. Priprava in izvedba promocije T-type je bila zelo zahtevna, saj je to daleč največji trženjski projekt skupine Titus doslej.

T-type je v letu 2017 prve kupce našel v Evropi. Od takrat je prodaja T-type spon na evropskem trgu konstantno rastla in se razvijala na geografskem območju od Velike Britanije preko Španije, Italije, do vzhodne in jugovzhodne Evrope in Rusije. Tem so se kmalu pridružili kuhinjski proizvajalci v Avstraliji in Aziji, kjer smo prepričali pomembne kupce tudi na Kitajskem. Nekoliko posebno strukturiran ameriški trg pa vedno bolj spoznava prednosti uporabe tega inovativnega izdelka. Tako najdemo danes T-type spona na vseh kontinentih.

V prvih petih letih življenja je T-type program "odrasel" in predstavlja zaokroženo celoto. To pa ne pomeni, da je razvojni program T-type spon izčrpan. Nasprotno. T-type spona so nam odprle vrata v nove tržne segmente. V razvoju tako že snujejo nove izdelke za družino T-type, saj si želimo, da bi se uspešna in vznemirljiva pot T-type spon nadaljevala daleč v prihodnost.

V prvih petih letih življenja je T-type program "odrasel" in predstavlja zaokroženo celoto. To pa ne pomeni, da je razvojni program T-type spon izčrpan. Nasprotno. T-type spona so nam odprle vrata v nove tržne segmente. •



Nov Push Latch S2 z mehkim odpiranjem

Enei Kolar, aplikativni inženir



Kot specialist za sisteme za blaženje smo raziskali možnost integracije blažilca v naš tržno uspešen izdelek Push Latch. Zakaj? Z odmičnimi sponami z mehkim zapiranjem smo pridobili obsežno znanje o tem, kako nadzorovati zapiranje vrat. Z vgradnjo blažilca v sistem odpiranja na dotik, pa želimo narediti korak dlje in nadzorovati tudi odpiranje vrat.

Novi Push Latch S2 vključuje blaženje, ki nadzoruje potisno gibanje, zaradi česar je odpiranje vrat odločno in natančno, a mehko ter brez odboja. Zapiranje vrat je zanesljivo - in že prvič vedno pravilno. Varnost pri uporabi je izboljšana z varnostno funkcijo, zaradi česar je mehanizem ob nenamernem udarcu snemljiv.

Deluje s standardnimi ali blaženimi odmičnimi sponami in ustreza standardnemu vzorcu vrtanja, montaža je intuitivna in hitra. Nastavitev reže med vrati in stranico zagotavlja zanesljivost delovanja v vseh aplikacijah.

Na voljo je z jeklenim pokrovčkom, v nikljani obdelavi in v Titus TeraBlack obdelavi - edinstveni mat neodsevni črni barvi. •



Blažilec za nizke temperature

Monika Pertot, marketing



V skladu s Titusovo filozofijo “Engineered for purpose” smo razvili novo funkcijo blažilcev, ki omogoča delovanje tudi pri zelo nizkih temperaturah, do -30°C .

Nova funkcija blažilca omogoča nadzorovano mehko zapiranje brez odboja in učinkovito blaženje gibanja tudi v izdelkih, ki delujejo na nizkih temperaturah, kot so zmrzovalniki, hladilniki, hladilniki za vino in drugi.

Zaradi kompaktne zasnove lahko novo funkcijo vgradimo v vse obstoječe blažilce, ki bodo tako lahko nemoteno delovali na temperaturah vse do -30°C ter zagotavljali dolgotrajno tiho in zanesljivo zapiranje.

Za proizvajalce je prednost predvsem višja vrednost njihovega izdelka, ki je posledica izboljšane uporabniške izkušnje, udobnejše uporabe, tihega delovanja, varnejšega zapiranja in daljše življenjske dobe komponent in materialov. •



Uroš Tenko, aplikativni inženir za hidravlične blažilce

“Največji izziv in dosežek razvojne ekipe je pridobitev znanja o novih materialih, uporabljenih pri tej blažilni funkciji.

Pomembna prednost vseh naših blažilcev, vključno s temi, ki imajo funkcijo blaženja pri nizkih temperaturah, je možnost prilagoditve sil in blaženja, ki se lahko prilagodita specifičnim potrebam stranke.”

Nosilec polic za vrtanje 3 mm

Bojan Cerar, produktni vodja za spojno okovje

Titus ponuja paleto nosilcev polic, ki so majhen, a pomemben del organizacije prostora in shranjevanja v vseh vrstah pohištva.

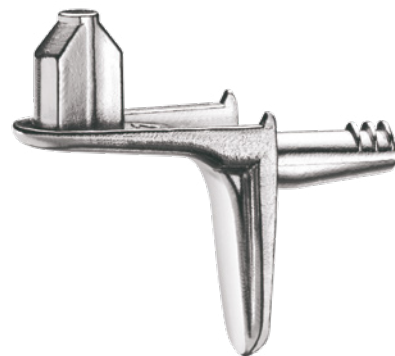
stranic z zmanjšanjem velikosti lukenj ter po enostavni montaži in zanesljivosti, v smislu zadostne nosilnosti ter izboljšane strukturne stabilnosti.



Police lahko v pohištvo namestimo na več različnih načinov, najpogosteje pa so nameščene in pritrjene z nosilci polic, pri katerih je ena stran pritrjena v stranico, polica pa je v pravi položaj fiksirana z nosilcem na spodnji strani police. Izdelani so lahko iz zamaka, plastike ali jekla. Zaradi narave proizvodnega procesa so lahko nosilci iz zamaka oblikovani namensko in z več preciznimi oblikami, nosilci iz jekla pa so preprostejši, bolj osnovni.

Če na to pogledamo iz druge perspektive, lahko police namestimo na preproste nosilčke, ali pa take z zatičem, ki preprečijo premikanje police. Ne smemo pozabiti na steklene police, ki jih lahko namestimo s posebnimi, steklu prijaznimi nosilci.

Zadnjih nekaj let je trend v pohištveni industriji uporaba lukenj z manjšim premerom, kar zmanjša čas vrtanja in obseg odpada ostankov ivernih plošč. Osnovni razlog za uporabo lukenj z manjšim premerom je najbolje opisal direktor Titus UK, Phil Beddoe, ki je povedal, da so luknje premera 3mm bistveno manj opazne, še posebej v visečih omarah in v tistih, kjer so izvrtane številne luknje za fleksibilno namestitev polic v kuhinjah ali garderobnih omarah. Z zoženjem lukenj s 5 na 3mm lahko opazimo veliko razliko v videzu ter se izognemo uporabi pokrovčkov. Nosilci polic Titus s premerom 3mm so bili razviti po tem, ko se je na britanskem trgu pokazala potreba po zagotovitvi boljšega videza



Kot lahko vidimo na sliki, način namestitve z nasaditvijo od zgoraj omogoča, da je polica stabilna in se ne premakne, za kar so odgovorni posebni zobci na namestitvenem zatiču. 5mm dolžine zagotavlja, da polica ostane na svojem mestu.

Zaradi trendov na tržišču smo cinkovi obdelavi dodali tudi temno obdelavo TeraBlack, ki dodatno oplemeniti pohištvo. •

Trg modularnega pohištva v ZDA

Katja Manias, marketing

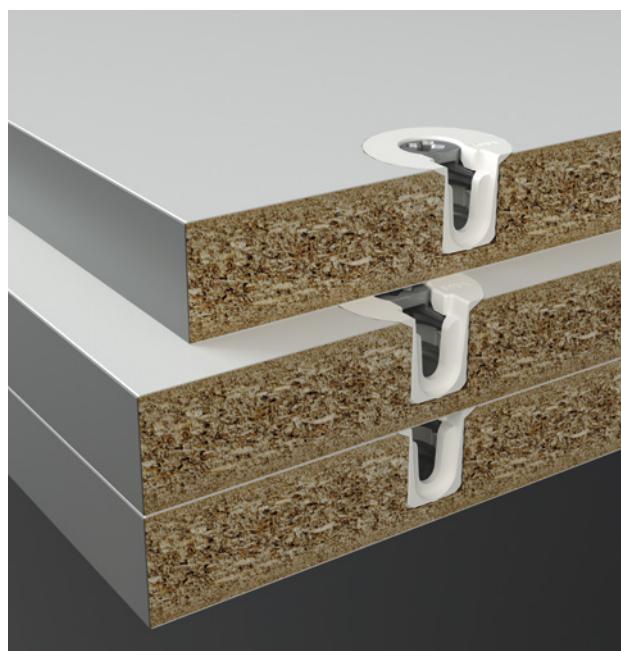
Ena najuspešnejših skupin izdelkov prodanih na ameriškem trgu, je System 6, družina spojnega okovja za čelno vrtanje, ki se množično uporablja v segmentu modularnih omar.

Summitu v Orlandu na Floridi, kjer je nov Titusov **System 6 Flush**, ki ga je mogoče tovarniško vstaviti v ploščo, požel velik uspeh. Pridobili smo več novih strank, med njimi tudi eno precej veliko. Steznik Quickfit, ki omogoča



Trg modularnih omar v ZDA je del industrije, imenovane "Modular Home Storage and Organizational Solutions" (Modularni elementi za organizacijo doma), ki jo sestavljajo kompleksne modularne enote visoke vrednosti in širok nabor dodatkov za organizacijo doma iz plastike, žice, ratana, tekstila, kovine, vključno s koši, košarami, torbicami, policami, dodatki za obešanje, škatlami za shranjevanje in podobnimi izdelki, ki se uporabljajo za organizacijo doma v spalnicah, garažah, pralnicah, domačih pisarnah, predsobah in prostorih za hobi. Skupina Freedonia, mednarodno podjetje za tržne raziskave, predvideva, da bo prodaja modularnih organizacijskih elementov za dom v naslednjih nekaj letih še naprej rasla za 3% letno.

"Industrija ceni to visoko stopnjo prilagodljivosti," je dejal **Mike Zary**, vodja prodaje spojnega okovja za Titus Amerika in nadaljeval: »Z rekordno prodajo je ameriški trg omar še naprej zelo donosen del našega poslovanja in napovedana rast prodaje naj bi se nadaljevala tudi prihodnje leto. Titus je razstavljal na nedavnem Closet



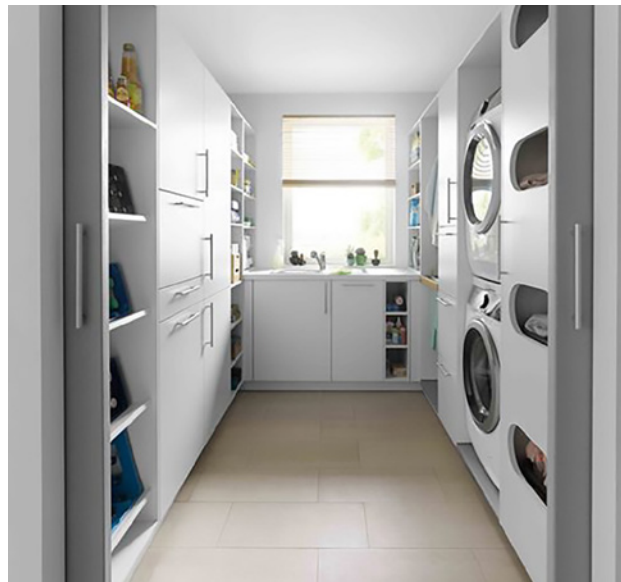


montažo brez orodja, je še naprej naša najmočnejša prodajna točka, ki monterju olajša in pospeši montažo. Kar je pri tem najboljše pa je, da ga je mogoče odstraniti brez poškodb plošče." Ne moremo prezreti trenutnih izzivov pri dobavi, s katerimi se sooča svetovni trg, vendar Mike izpostavlja prednost Titusa kot globalnega tržnega akterja: "Pomanjkanje materiala je še vedno problem za industrijo modularnih omar, vendar Titus uporablja svoj globalni doseg za uvažanje izdelkov z vsega sveta, kar je v veliko pomoč.'."

Proizvodnja omar je zelo razdrobljena panoga s številnimi majhnimi in fleksibilnimi enotami, ki delujejo na geografsko omejenem območju, podpirajo pa jo naši dolgoletni distribucijski partnerji, med drugim Richelieu in Fastenal.



Naš System 6 je odlična izbira za montažo v omejenem prostoru. Omogoča neprekinjeno gradnjo, dodajanje dodatnih segmentov, odstranjevanje in prestavljanje polic. •



Gelmar, distributer skupine Titus v Južnoafriški republiki

Marko Korelc, direktor prodaje za JV Evropo, Bližnji vzhod in Indijo

Sodelovanje med južnoafriškim distributerjem Gelmarjem in Titusom traja že skoraj 20 let. Že od samega začetka je Gelmar v Titusu videl močno znamko in zanesljivega partnerja.



Gelmar Willowbridge

Gelmar ima zanimivo, dolgo zgodovino kot specialist za kuhinjsko in pohištveno okovje. V dvajsetih letih od odprtja prve poslovalnice v Johannesburgu je Gelmar zrasel v skupino z 38-imi poslovalnicami in petimi distributerji v JAR ter dvema distributerjema v Windhoeku v Namibiji in Gaboroneju v Bocvani, ki delujeta pod imenom Gelmar. Gelmar dobavlja izdelke distributerjem in prodajalnam v nenehno rastočem trgu podsaharske Afrike. V nekaterih primerih je uporabljen tudi model prodajalne v prodajalni.

V času po apartheidu se je v JAR izboljšal življenjski standard velikega dela prebivalstva, kar je pomenilo, da ima več ljudi lahko v lasti svoje domove. Večje potrebe po proizvajalcih kuhinj in mizarjih so posameznikom ponudile priložnost, da ustanovijo in vodijo svoja mala podjetja. Dinamika dela v takih malih podjetjih je drugačna od običajne, ko bi podjetje za stranko nabavilo, izdelalo in namestilo omarice. Pogosto se zgodi, da podjetja stranko pripeljejo v Gelmarjevo prodajalno na ogled razstavljenega okovja, kjer nato stranka izbere in plača izbrane rešitve.

V JAR je cena nove kuhinje med 3000 \$ in 12000 \$, odvisno predvsem od velikosti in izbranih dekorjev/obdelav. Ko se stranke odločijo za nakup izdelkov in okovja visokokakovostnih blagovnih znamk, s tem

bistveno podaljšajo življenjsko dobo svojih kuhinj, dodaten strošek pa je minimalen, še posebej, če ga primerjamo s stroškom uporabe okovja nižje kakovosti, pri katerem lahko pride do poškodb ali celo okvare.



Gelmar Gaborone

Zaradi tega se je Gelmar odločil za prodajo izdelkov kakovostnih blagovnih znamk, kot je Titus, pri katerih tako kupci kot pogodbeni izvajalci vedo, da bo končni izdelek kos zobu časa. Poleg spone T-type, je Push Latch blagovni znamki Gelmar in Titus postavil na višjo raven.



Razstavljen kuhinja v trgovini Gelmar



Razstavna polica izdelkov Titus v prodajalnah Gelmar

Za uspeh v panogi okovja sta nujna znanje in tehnične veščine, zato so sestavni del posla pogoste predstavitve in usposabljanja zaposlenih. Na sliki lahko vidimo predstavitev Gelmarjeve ekipe v Durbanu leta 2019.

Pandemiji navkljub je Gelmar v letu 2021 odprl tri nove prodajalne in popolnoma prenovil obstoječe. V letu 2022 načrtujejo odprtje treh novih poslovalnic, prenovu ene in selitev dveh obstoječih v večje prostore. Spletna prodaja podjetja Gelmar je v zadnjih dveh letih uspešno zrasla z odprtjem spletne trgovine www.gelmar.co.za.

Zaradi dobrega načrtovanja na južnoafriškem trgu je Gelmar kot podjetje letos uspešno zrasel, s prihodom novih izdelkov iz linije TeraBlack in Sistema 6 pa je tudi prihodnja rast zagotovljena. •

Fastenal

Mike Zary, vodja prodaje spojnega okovja v ZDA

Fastenal je distributer z 2400 poslovalnicami v ZDA in Kanadi in kar 3200 po vsem svetu, ter je eden največjih kupcev Titus ZDA. Večina izdelkov njihove kupce doseže skozi zelo razvejano distribucijsko mrežo, sestavljeno iz centralnih enot in pomožnih distribucijskih točk.

15 distribucijskih centrov v Severni Ameriki oskrbuje poslovalnice in jim omogoča, da svojim strankam nudijo dostavo v istem ali v naslednjem dnevu. Imajo več kot 800 podružnic v skopu proizvodnih obratov velikih kupcev, kar jim omogoča, da svoje izdelke dobavljajo neposredno proizvajalcem v različnih panogah, kot so proizvajalci pisarniškega pohištva in proizvajalci avtomobov.



Fastenal svoji široki bazi kupcev dobavlja velik nabor Titusovega spojnega okovja iz Sistema 3, Sistema 5 in Sistema 6. Podjetje Fastenal je tudi partner enega izmed največjih proizvajalcev vgradnih garderobnih sistemov v ZDA, ki uporablja spojno okovje Titus. V sodelovanju s podjetjem poteka tudi nova iniciativa, s katero bi Titusovo spojno okovje in odmične spono bili na voljo tudi v ostalih 2400 podružnicah. Ekipo iz ZDA sodeluje s Titusovim oddelkom za marketing, da bi lahko strankam ponudili vse potrebne informacije za uspešno integracijo v njihov sistem ter uspešno skupno rast. •

Fastenal v številkah

2.227
PODRUŽNIC

894
LOKACIJ

26
DRŽAV
prodajne lokacije

21.644
ZAPOSLENIH

385 MILIJONOV
KG OPRAVLJENE
DOSTAVE

238 MILIJONOV
KM OPRAVLJENE
DOSTAVE

41 MILIJONOV
OBDELANIH NAROČIL

1,3 MILIJARDE \$
VREDNOSTI ZALOG

434.000+
IZVEDENIH
IZOBRAŽEVANJ
Fastenal School of
Business

142.000+
DOGODKOV
zagotavljanja varnosti
pri delu

65%
DOMAČIH KUPCEV
se poslužuje e-storitev

96.000+
PRODAJNIH NAPRAV

5 MILIJARD \$
NETO PRODAJE
v letu 2018

751,9 MILIJONOV \$
NETO DOBIČKA
v letu 2018

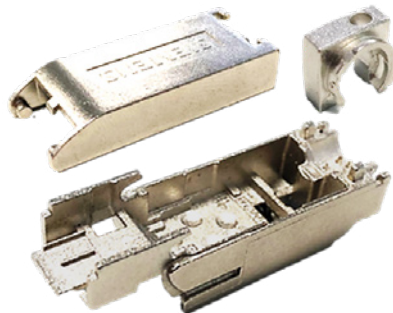
Nova linija izdelkov v oddelku PDC s področja konektorjev: Fast Connect RJ45

Uroš Drobnič, vodja oddelka za precizno tlačno litje

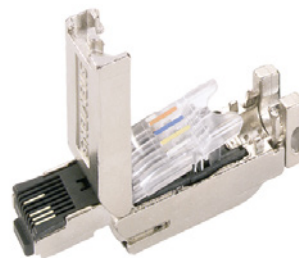
V poslovnem letu 2020/2021 je oddelk za precizno tlačno litje 'PDC' v Titus Technologies uspešno zagnal proizvodnjo sestava hitrega konektorja RJ45 (slika 1) za podjetje TE Connectivity.

TE Connectivity ponuja rešitve, ki napajajo električna vozila, letala, digitalizirane proizvodnje in pametne domove, ter inovacije, ki omogočajo medicinsko oskrbo za reševanje življenj, ustvarjanje trajnostnih skupnosti, učinkovita komunalna omrežja pa tudi učinkovito globalno komunikacijsko infrastrukturo. V poslovnem letu 2021/2022 smo zagnali serijsko proizvodnjo. Ozke tolerance, tanke stene in zahtevni vizualni kriteriji sprejemljivosti so bili za ekipo oddelka PDC velik izziv, ki pa so jih člani mlade in zagnane ekipe uspešno premagali.

Naša stranka je prepoznala učinkovitost, zanesljivost in kakovost proizvodnje in inženirstva tlačno litih izdelkov Titus Technologies. V naslednjih mesecih bomo postali njihov glavni dobavitelj za ta globalni izdelek.



Slika 1 - Kovinski sestavni deli



Slika 2 - Industrijski konektor za hitro povezavo ethernet



Slika 3 - Tehnologija prenosa podatkov



Slika 4 - Konektor M12

Kovinski industrijski konektorji so sicer rastoči trg, ki sledi povečani globalni avtomatizaciji in informatizaciji svetovne industrije. Industrijski konektor za hitro povezavo ethernet (slika 2) predstavlja močno oporo za naš inženiring in tehnologijo tlačnega litja na tem rastočem trgu. S kupcem, ki nam zaupa, zdaj že sodelujemo na povsem novem projektu, kjer se spopadamo z drugačnimi izzivi. Drugi projekt za tehnologijo prenosa podatkov (slika 3) je nov projekt za konektor M12 (slika 4). Načrtujemo, da se bo serijska proizvodnja začela sredi poslovnega leta 2022/2023.

Menimo, da bodo v prihodnosti kovinski industrijski konektorji naš glavni trg, saj je s svojimi visokimi specifičnimi zahtevami primeren za Titusovo PDC tehnologijo. •

Novosti v Titus UK

Phil Beddoe, direktor Titus UK

Phil Beddoe je skupaj z ekipo v Titus UK v kratkem času premagal mnogo ovir. Brexit je sprožil spremembe tako v notranjih kot v zunanjih sistemih poslovanja, ki so zdaj uspešno integrirane v delovanje. Sedaj se lahko osredotočajo na širitev in rast ter hkrati vsem kupcem nudijo podporo in storitve, ki si jih zaslužijo. V podporo nadaljnji rasti je Phil ekipo okrepil z dvema novima zaposlenima.



Kelly Russell, referent prodajne operative, ima veliko izkušenj s področja organizacije in podpore ter razvoja odnosov s kupci. Preden se je pridružila Titusu je bila Kelly na vodstvenem položaju v dinamičnem podjetju, kjer je koordinirala dejavnosti zaposlenih in kupcev. Kelly ima tudi izkušnje s področja skladnosti in registracij iz različnih tržnih sektorjev ter z delom z zapletenimi softverji. Sodelovala bo s Philom Beddoejem in kupci v VB ter skrbela za ustrezno načrtovanje in izvajanje naročil. Kelly je bila rojena v Nemčiji in je odrasla v Walesu. Veliko je potovala, zdaj pa je ponosna lastnica pasjega mladička, ki ga lahko pelje na dolge sprehode.

Veseli smo, da sta se ekipi Customer Service v Sherburn in Elmetu pridružili Kelly Russel in Andrea Wright. Tako Kelly kot Andrea bosta skupaj z Louise pomagali ohranjati in izboljšati raven podpore kupcem v Veliki Britaniji. Skupaj z nami pozdravite Kelly in Andreo. V ekipo prinašata veliko znanja in izkušenj, zato se zelo veselimo sodelovanja.



Andrea Wright, asistentka v prodajni administraciji, je pred prihodom v Titus delala v podjetju za raziskovanje trga, ki se osredotoča na velika podjetja s področja blaga za široko potrošnjo v VB. Sodelovala je tudi pri usposabljanjih zaposlenih za ohranjanje visokih standardov in natančnosti podatkov. Pri Titusu bo Andrea sodelovala pri pripravi napovedi in razporejanju naročil kupcev, kar zahteva odlične organizacijske sposobnosti in zelo veliko natančnost. V prostem času Andrea uživa na sprehodih in v potovanjih z novo počitniško prikolico. •

Poročilo o sejmih 2021

Efi Nikolaidou, koordinatorica komunikacij Skupine Titus

Po enoletni odsotnosti zaradi pandemije covid-19 in sprostitev omejitev, je Skupina Titus ponovno sodelovala na panožnih sejmih po vsem svetu.

Titus kontinuirano vlaga v nastope na sejmih, saj so nepogrešljiv del naše promocijske dejavnosti in nam pomagajo izboljšati prepoznavnost blagovne znamke, promovirati najnovejše izdelke in okrepiti odnose s ključnimi strankami in distributerji.

SICAM Pordenone 2021

Od 12. do 15. oktobra 2021 smo uspešno sodelovali na sejmu SICAM Pordenone 2021 v Italiji. Po enoletni odsotnosti je bila dvanaajsta izvedba sejma SICAM uspešna bolj kot so napovedovale tudi najbolj optimistične napovedi.



Z več kot 540-imi razstavljalci iz Italije in iz 28-ih drugih držav, je dogodek potrdil moč sektorja komponent in polizdelkov za pohištveno panogo. Z veseljem smo ponovno osebno srečali kupce in partnerje ter jim predstavili naše novosti. Stranke, stare in nove, so bile nad našimi inovacijami navdušene.

“Sejem je bil za Titus uspešen. Imeli smo veliko obiskovalcev iz celotne Evrope, ki so se zelo zanimali za linijo izdelkov Slidix, okovje za avtodome in funkcionalnosti sistemov za mehko odpiranje,” je povedal **Cesare Gattini**, direktor prodaje SV divizije.

Intermob Istanbul 2021

z distributerjem Starwood



Sodelovali smo na sejmu Intermob Istanbul 2021, ki je potekal od 9. do 13. oktobra 2021, in je najpomembnejši tovrstni sejem v Turčiji. Množica kupcev in drugih obiskovalcev na Titusovi stojnici kot tudi interes za naše inovativne izdelke, je bila dobra potrditev za Titusovo ekipo.

“Pred začetkom sejma smo dvomili o številu obiskovalcev, ki se bodo sejma udeležili, a smo z veseljem nato srečali številne obiskovalce iz Turčije in drugih držav. Na sejmu je bilo neprestano veliko število obiskovalcev iz Severovzhodne Evrope, Afrike in Bližnjega vzhoda. Zelo veliko zanimanja sta požela Titusova nova izdelka Slidix Centro in spona T-type za debele fronte. Naše stranke so bile na sejmu še posebej vesele prisotnosti mednarodnega proizvajalca, saj na sejmu ni sodelovalo veliko razstavljalcev,” je povedal **Ertan Erden**, regionalni vodja prodaje v Turčiji.

Varšava Home & Contract 2021



Sejma Home & Contract v Varšavi preprosto ne smete zamuditi, če delujete v poljski pohištveni industriji. Zelo smo veseli, da smo od 27. do 30. oktobra lahko na njem uspešno sodelovali in na naši stojnici pozdravili veliko število obiskovalcev.

„Sodelovanje Titusa na sejmu Warsaw Home & Contract nam je ponudilo priložnost, da se v živo srečamo z našimi strankami in partnerji. Na uspešnem sejmu v času pandemije smo predstavili naše najnovejše produkte in pogled v prihodnost. Zelo se veselimo srečanja z našimi strankami in partnerji na prihodnjih dogodkih v živo,“ je povedal **Uroš Mihelčič**, vodja marketinga.



Mebel Moskva 2021

z distributerjem Sloros

Od 22. do 26. novembra 2021 smo sodelovali na sejmu **Mebel Moskva 2021**, največjem letnem pohištvenem sejmu in najpomembnejšem industrijskem dogodku v Rusiji in Vzhodni Evropi. Kljub težkim časom je bil sejem zelo uspešen. Naši obiskovalci so z zanimanjem sprejeli predstavljene izdelke, še posebej Push Latch S2, rešitev Tacto, ter Slidix II in Slidix Centro.

»Našo stojnico je obiskalo več kot 400 strank in očitno je, da so profesionalci v panogi pogrešali komunikacijo v živo s svojimi poslovnimi partnerji,« je komentiral **Stepan Khotulev**, regionalni direktor prodaje za Rusijo.



Gradbeni sejem v Tajpeju

z distributerjem Megaway

Decembra 2021 je distributer Titusa, Megaway, ponovno razstavljal na mednarodnem gradbenem sejmu v Tajpeju, na Tajvanu. Sejem vsako leto privabi na stotine razstavljalcev in več kot 60.000 obiskovalcev. •

Zgodovino pišejo ljudje

Intervju z Lyndo Armstrong, administratorko v prodajni pisarni, sedaj v pokoju

Monika Pertot, marketing

Letos se je Lynda Armstrong upokojila kot vodja prodajne pisarne v Titusu UK po 15 letih. V tem intervjuju, Monika Pertot iz našega oddelka marketinga izrazi zahvalo za Lyndin prispevek Titusu skozi leta.

Monika: Najprej preizkusiva tvojo podjetniško intuicijo. Kaj misliš da bo moje prvo vprašanje?

Lynda: Ne vem, mogoče, kaj se mi je najbolj vtisnilo v spomin med delom v Titusu?

Monika: Bereš mi misli! Če ni skrivnost, bi lahko to delila z nami?

Lynda: To bi že bilo izdajanje skrivnosti. Toliko spominov imam. Zanimiv dogodek je gotovo bil obisk term v Sloveniji, kjer so nas prosili, naj se skupaj s strankami slečemo. Zelo težko smo ostali resnih obrazov med preostalim programom... Naj bo to vse zaenkrat, ne želim izdati preveč skrivnosti.

Monika: Zelo pogumno in občudujem tvojo zmožnost najti šaljivo plat vsake zgodbe, ko se soočamo z različnimi izzivi, ki nam jih prinaša življenje. Pri Titusu si bila zaposlena od leta 2006. Je bila zaposlitev pri Titusu logičen naslednji korak za nekoga s takim naborom izkušenj, kot si jih imela sama?

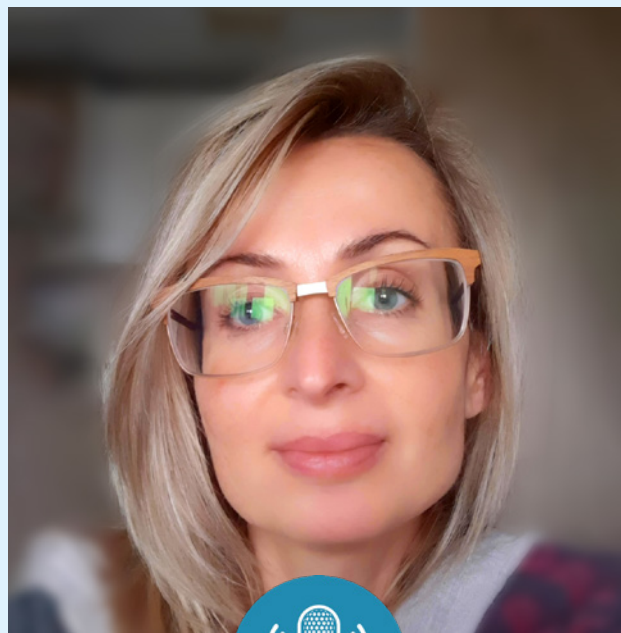
Lynda: Ja. Kariero sem začela pred mnogimi leti kot administratorka prodajne pisarne za distributerja kuhinjskih komponent. Nato sem nekaj časa delala v prodaji, preden sem se zaposlila v podjetju Arthur Bonnet Kitchens kot območni vodja prodaje. Nato sem bila mnogo let zaposlena pri Lami (saj še sama ne vem točno koliko, leta so kriva!). Skupaj z Deanom Kočevarjem sva soodgovorna za uspešen prodor Lame na britanski trg, ustanovitev Lama UK in razvoj prodaje. Ko je Titus kupil Lamo, je bilo naravno, da nadaljujem delo v podobni vlogi v sodelovanju s Philom Beddoejem v nekakšnem 'lovec/vzdrževalec' scenariju.

Monika: Kako si začela z delom pri Titusu UK in kako se je podjetje skozi leta spremenilo? Se je morda spremenila tudi tvoja vloga v podjetju?

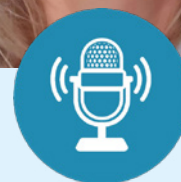
Lynda: V začetnem obdobju smo predvsem združevali izdelke Titusove spojke in steznike z Laminimi odmičnimi sponami, da bi ustvarili celovit paket rešitev za britanske kupce. V zadnjih letih pa smo bili lahko priča naglemu razvoju izdelkov in izboljšavam na vseh področjih. Smo proaktivni in v koraku s konkurenco.

Monika: Katera načela so bila v tvoji dolgi karieri v Titusu UK najbolj pomembna pri gradnji uspešnih odnosov s strankami?

Lynda: Komunikacija, koncept šestih P-jev, vedno biti en korak pred stranko. Neprestano spremljanje in »teženje«! Nikoli ne sprejmi besede 'ne' kot prvi odgovor!



Monika Pertot



Monika: Sliši se kot skrivna formula za uspeh! Ko stvari ne gredo po načrtu, moraš sam sebe spodbujati in iti naprej. Kaj pa je tebi pomagalo, da si ostala osredotočena in produktivna tako polno zasedenem vsakdanjiku?

Lynda: Stranke so mi pomagale, da sem bila osredotočena, saj sem zgradila veliko tesnih osebnih odnosov z njimi.



Lynda Armstrong



“Komunikacija, koncept šestih P-jev, vedno biti en korak pred stranko. Neprestano spremljanje in »teženje«! Nikoli ne sprejmi besede ‘ne’ kot prvi odgovor”

Monika: Kateri del tvoje vloge v Titusu ti je bil v največje osebno zadovoljstvo in v čem si najbolj uživala?

Lynda: Reševanje težav in komunikacija s strankami in sodelavci.

Monika: Če bi napisala knjigo o sebi, kako bi jo poimenovala?

Lynda: “It’s Only Me” (To sem le jaz.)

Monika: Kakšne načrte imaš za prihodnost?

Lynda: Jesti, piti, potovati in biti vedno nasmejana.

Monika: Najlepši življenjski trenutki so vedno tisti najbolj preprosti. Srečno Lynda! In res ogromna hvala za vse delo pri Titusu!

6 P-jev prezentiranja

- **Pace** (Tempo)
- **Pitch** (Višina tona)
- **Power** (Moč)
- **Pronunciation** (Izgovorjava)
- **Passion** (Strast)
- ...in najpomembnejši med vsemi...
- **Pause** (Pavza)

Nova dimenzija merjenja

Andreja Jesenko, vodja sistema kakovosti

Imamo jo! Novo dimenzijo merjenja. Novembra 2021 je CMM (koordinatni merilni stroj) Nikon Altera s petosno lasersko skenirno glavo Nikon LC15Dx postal dragoceni "član" naše ekipe. Po 25 letih je stari 3D optični merilni stroj OGP in nekaj tradicionalnih merilnih tehnik, ki uporabljajo aproksimacije pri določanju krivulj in oblik, zamenjala nova, najsodobnejša merilna tehnologija.

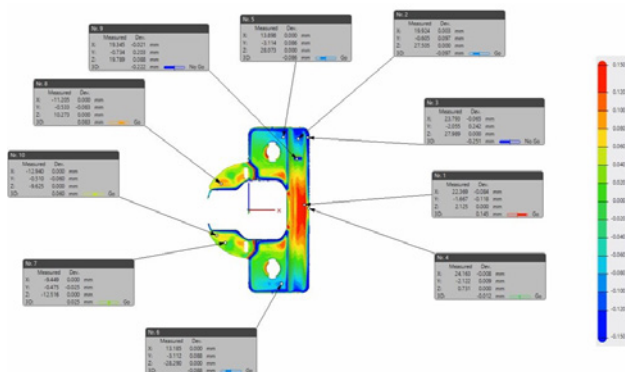
3D merilni skener odpravlja vrzel v natančnosti meritev z uporabo brezkontaktna 3D laserske triangulacije za neposredno merjenje površine in odpravo napak pri kompenzaciji sonde. Termični stabilizator v ohišju optičnega bralnika pa odpravlja negotovost merilnega rezultata in čas, potreben za stabilizacijo.

Najpomembnejši prednosti stroja sta vsestransko skeniranje in natančnejše ocenjevanje kakovosti izdelkov. Merilni stroj izriše merjeni izdelek v treh dimenzijah in 3D posnetek primerja s CAD modelom ali referenčnim vzorcem. Področja, na katerih zazna odstopanja, takoj obarva z barvno lestvico. Nova merilna metoda omogoča hitrejši in bolj zanesljiv proces potrjevanja orodij, povratni inženiring za razvoj izdelkov ter komponent orodij in strojev, skrajšuje čase za lansiranje izdelkov ter ugotavljanje geometrijskih odstopanj na kompleksnih izdelkih, omogoča preverjanje celotne 3D oblike in ne le na risbi navedenih dimenzij, prilagodljivo in učinkovito merjenje, pa tudi enostavno razumevanje skladnosti geometrije izdelka.



Za podjetje so prihranki z uporabo KMS s tehnologijo 3D skeniranja večinoma povezani z najpomembnejšim virom organizacije, zaposlenimi. Časi za merjenje, preverjanje, ugotavljanje vzrokov in povratni inženiring se znatno skrajšajo. Stroj je postavljen v oddelku zagotavljanja kakovosti. Za njegovo uporabo ne potrebujemo dodatnih kadrov, saj razvijamo kompetence obstoječih sodelavcev, ki se usposabljaajo za uporabo nove merilne tehnologije in upravljane merilnega stroja.

Novi 3D laserski KMS in nova metodologija merjenja predstavljata korak naprej v zanesljivosti, zmogljivosti in učinkovitosti merjenja. Kupci pa bodo to lahko prepoznali kot izboljšanje Titusovih kompetenc in dobro osnovo za nadaljnji razvoj partnerstev. •



Virtualna predstavitev Titus Tekform in Stefano Orlati 2021

Rebecca Hedley, vodja marketinga Titus Tekform

V letu 2021 je eno izmed največjih avstralskih mest postavilo neslavni svetovni rekord v najdlje trajajočem popolnem zaprtju. V Melbournu se je že šesto zaprtje končalo 21. oktobra, po tem ko so eni izmed najstrožjih ukrepov za preprečevanje širjenja covida-19 trajali dolgih 263 dni. V Sydneyu je zaprtje trajalo 159 dni, v sončnem Brisbanu pa skupno 67 dni. In čeprav je bilo popolno zaprtje na Novi Zelandiji krajše, so vladne omejitve zahtevale zaprtje poslovnih dejavnosti, kar je pomenilo, da ni bilo veliko priložnosti za spletno in telefonsko prodajo.

Ne glede na zaprtja, omejitve spletnih strani, prepovedi gradnje stanovanjskih objektov in druge ovire je gradbena industrija še delovala, z njo pa tudi naša prodaja. Ker so bili prodajni zastopniki primorani ostati doma, razstavnici prostori pa so bili zaprti, so mnoge stranke posegle po spletnih naročilih. Prodaja v e-trgovini je zrasla eksponentno in presegla vse prejšnje rekorde. Sydney je že presegel skupno bruto prodajo za finančno leto 2021/2021, podobno pa je pričakovati tudi v Melbournu, ki naj bi še pred koncem decembra dosegel rekordne rezultate.

Kot je bilo pričakovati, je pandemija katastrofalno vplivala na lokalne sejme. Sejem AWISA je največji sejem lesno predelovalne industrije v Avstraliji in Novi Zelandiji in se je zadnjič odvijal leta 2018. Zaradi covida-19 sta bila odpovedana sejma leta 2020 in 2022. Združenje je potrdilo, da bo naslednji sejem AWISA julija leta 2024, kar pomeni ogromno vrzel šestih let med sejmi.

Ker nismo imeli priložnosti da bi svoje najnovejše izdelke pokazali v živo, smo se odločili, da je najbolje, da priredimo svoj virtualni dogodek. Tako je 19. oktobra 2021 potekala spletna predstavitev *Titus Tekform and Stefano Orlati Virtual Showcase*. Dogodek je potekal v



dveh sklopih, da smo lahko zagotovili kar največje število udeležencev v različnih časovnih pasovih. Za 45 minut smo se poglobili v videoposnetke in predstavitve naših najnovejših izdelkov, v ekskluzivni napovednik novosti, ki prihajajo, ter predstavitev Titusa, ki se je osredotočila predvsem na to, po čem se Titus razlikuje od ostalih v panogi.

[Naš cilj je bil poiskati alternativne načine za izobraževanje kupcev in povezavo z njimi, mnogih namreč nismo videli v živo po več mesecev. Poleg tega smo želeli poudariti, kaj Titus kot podjetje je in kako nas to, da smo proizvajalci in distributerji, razlikuje od mnogih tekmecev na trgu.](#)

Na splošno je bil dogodek uspešen. Sodelovalo je več kot 30 trenutnih in potencialnih strank, še več pa jih je pokazalo zanimanje. Virtualna predstavitev je potekala na platformi Adobe Connect, kar nam je omogočalo, da smo sodelujoče tudi anketirali in jim postavljali vprašanja o vsebini, ki so jo gledali. Povratne informacije so bile pozitivne in koncept je bil lepo sprejet. Virtualna predstavitev je postala tudi odlična priložnost za preizkus predstavitve interaktivnih gradiv za usposabljanje in informacij o izdelkih v različnih medijih. Trenutno načrtujemo podobne virtualne ali hibridne dogodke v letu 2022, da bi zagotovili, da stranke ostanejo povezane z našo znamko, in da bi poiskali načine, da bodo tudi naše ekipe dobro informirane in povezane, ne glede na to, kaj bo prineslo naslednje leto. Videoposnetek virtualne predstavitve si lahko ogledate [tukaj](#) •



Titus izreka dobrodošlico ...



Amela Dautovic

izvršna asistentka izvršnega predsednika

Z veseljem sporočamo, da se je oktobra 2021 ekipi Titus International Ltd. v Londonu, kot izvršna asistentka izvršnega predsednika Roberta Applebyja, pridružila Amela Dautovic. Amela ima bogato znanje in izkušnje na različnih področjih, še posebej na področju strokovne asistence direktorjem, vodenja pisarne, upravljanju človeških virov in razvoju kadrov, usposabljanju in facilitaciji. Preden se je pridružila Titusu, je Amela delala v več različnih panogah, kot so založništvo, vodstveno svetovanje in nazadnje v globalni letalski družbi. Amela se je rodila v Bosni in Hercegovini, zadnjih 28 let pa živi v Londonu. Izven delovnega časa Amela rada bere, potuje in preživlja dragoceni čas z družino.



Sandra Tappe

vodja pisarne Titus GmbH Nemčija

Z veseljem predstavljamo novo sodelavko v Titusu GmbH, Sandro Tappe. Sandra sodeluje pri vodenju pisarne v Herfordu.

Sandra ima 30 let izkušenj z delom v malih podjetjih, zadnjih 18 let pa je delala na delovnih mestih tajnice in poslovne asistentke. Pri tem je pridobila znanje in izkušnje na različnih področjih pisarniškega dela in administracije, ki jih bo z veseljem uporabila v Titusu in podpirala obstoječo ekipo ter procese.



Olaf Szwejkowski

vodja ključnih kupcev na Poljskem

Z veseljem sporočamo, da se je naši ekipi septembra 2021 pridružil Olaf Szwejkowski kot vodja ključnih kupcev. Deloval bo na področju gradnje in ohranjanja partnerstev ter razvoja prodaje z velikimi poljskimi proizvajalci pohištva, Olaf je diplomirani inženir logistike in se je Titusu pridružil po 23 letih delovanja v poljski pohištveni industriji, kjer je pridobil izkušnje iz prodaje in vodenja prodaje v velikih mednarodnih podjetjih. Njegova velika prednost so poznanstva v poljski pohištveni industriji. Olaf verjame, da bo njegovo poznavanje lokalnega trga prispevalo k razvoju odnosov s kupci. Olaf rad dela na terenu in se z veseljem sooča z novimi izzivi.



Andrej Pavletič

strokovni sodelavec marketinga

Z veseljem sporočamo, da se je oddelku marketinga s 1. novembrom 2021 pridružil Andrej Pavletič na delovnem mestu strokovni sodelavec marketinga. Novi sodelavec Andrej Pavletič bo nadomeščal sodelavko Maruško Zwölf v času odsotnosti zaradi porodniškega dopusta. Na delovnem mestu strokovnega sodelavca marketinga bo Andrej nudil podporo marketinškim dejavnostim na področju priprave katalogov izdelkov in drugih promocijskih materialov ter tržnih in drugih podatkovnih analiz. Andrej je diplomant mednarodnih odnosov in ima delovne izkušnje iz administracije in logistike.

Številka 1/2022

Odgovorna urednica Martina Kuzmič

Urednica Monika Pertot

Sodelujoči urednici Efi Nikolaidou, Natalija Baljić

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

