

IntraNews

Interno glasilo Skupine Titus / julij 2022



str. 05

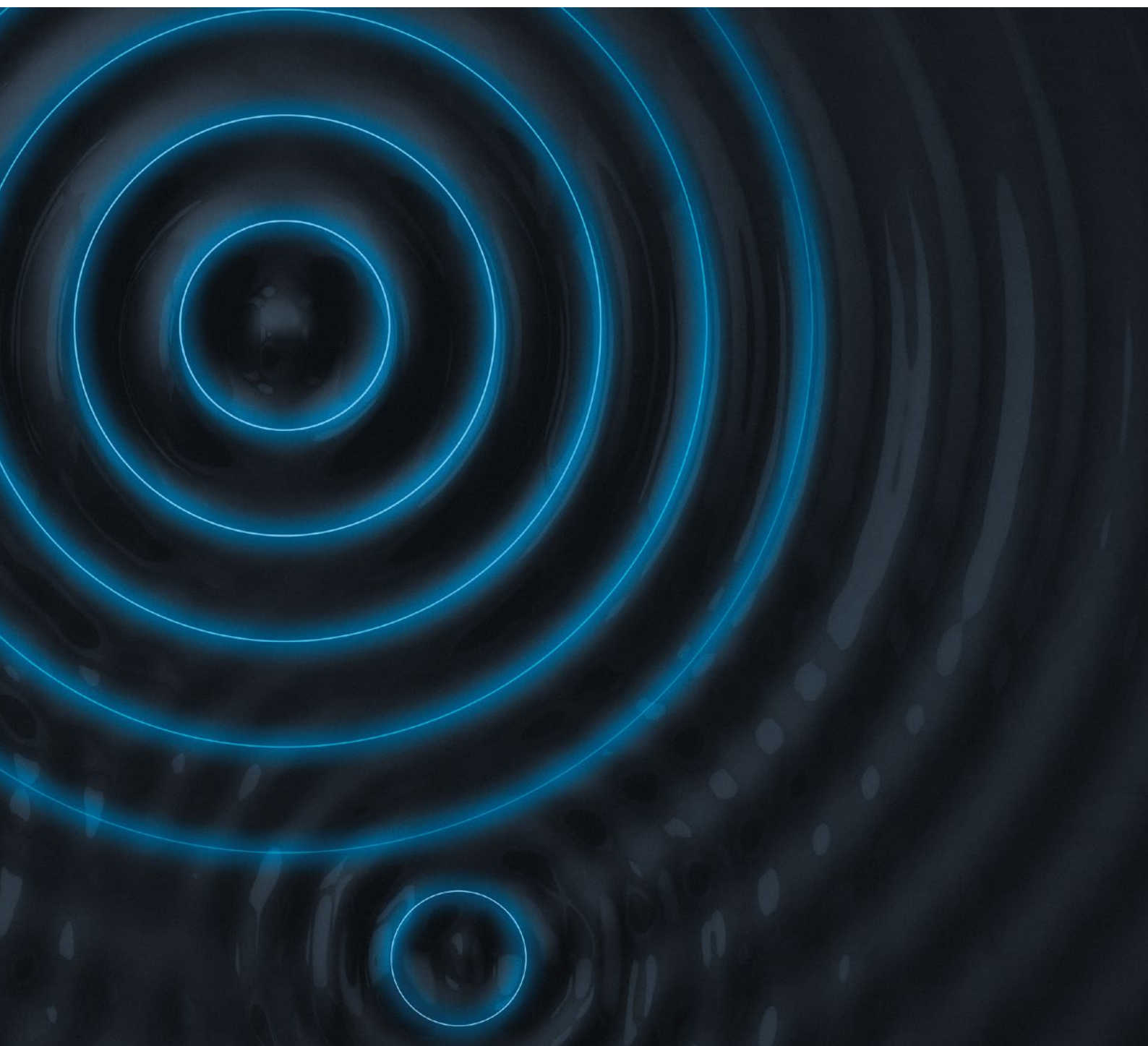
Titus Plus Adria

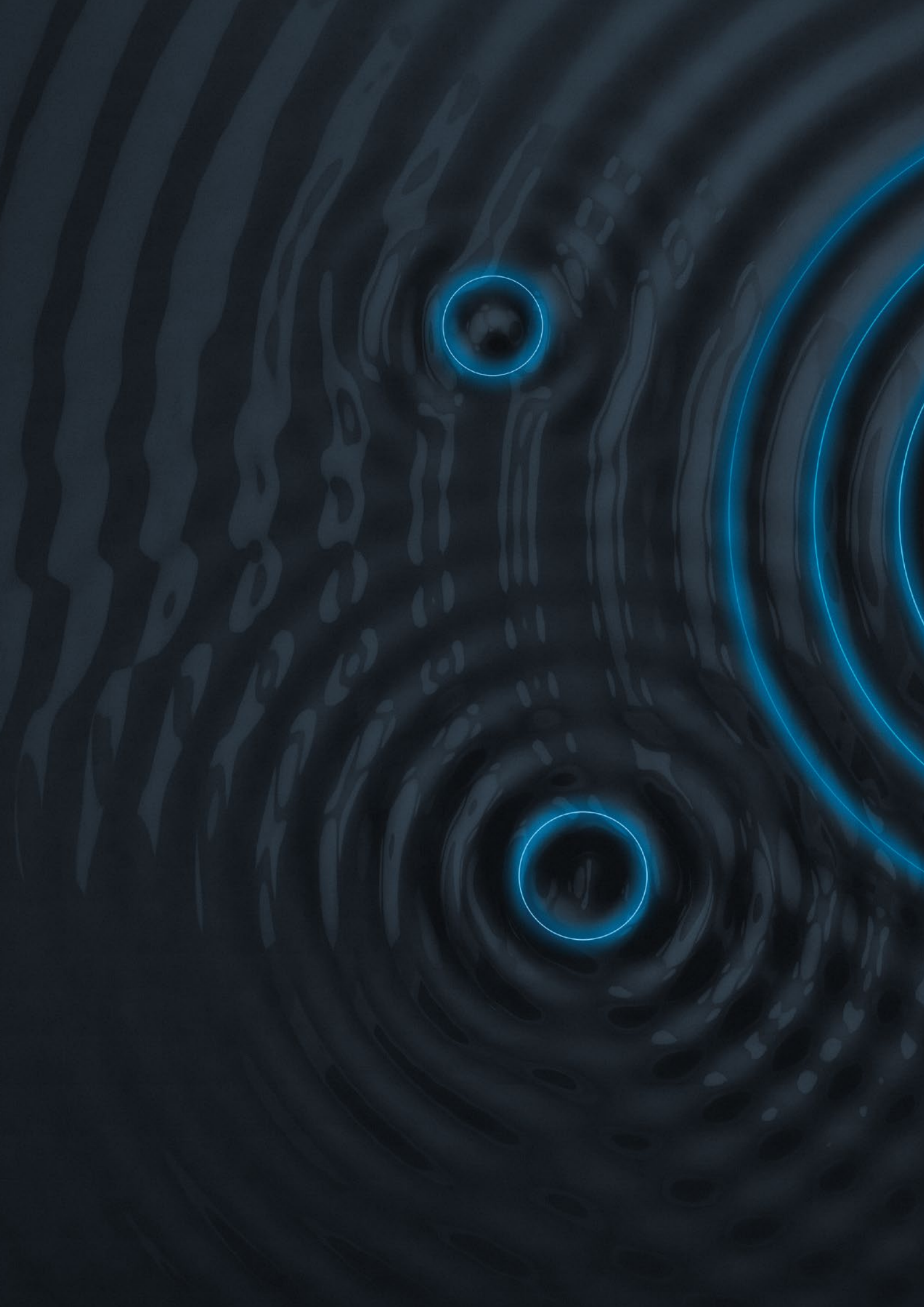
str. 11

Titus Precision

str. 18

**Sodelavci v oddelku
prodajne operative in
podpore strankam v
Dekanih**







Uvodnik

Robert Appleby, predsednik

Skupina Titus je v poslovnem letu 2021/2022 poslovala dobro! Dobitek na globalni ravni se je povečal za 24 %, kar je za 12,5 % več kot prejšnje leto.

Na našo proizvodnjo v Dekanah je še posebej vplivalo neprestano višanje stroškov in pomanjkanje surovin. Kdo bi pričakoval, da nam bo zmanjkalo plastičnih materialov! Globalna rast potrošnje je vplivala tudi na industrijo proizvodnje komponent. Dobavni roki so se s 30 dni povzpeli na 90 dni. Naši sodelavci v prodajni operativi in podpora strankam so zaradi rasti stroškov in večkratnih povišanj cen naših izdelkov skupaj s kupci usklajevali in pogosto prilagajali datume dobav v zelo stresnih in negotovih okoliščinah. Junija letos se je stanje zaostalih naročil končno zmanjšalo na povprečje dveh mesecev.

Razmere v poslovnem okolju se zaostrejejo, saj posledice ukrajinske vojne slabijo potrošniško zaupanje, visoka inflacija in rast cen energije pa prazni družinske proračune. Cene surovin, energije, komponent, proizvodnih storitev, dela in transporta so se v pandemiji covid-19 zvišale. Rezultati evropske vojne naj bi zmanjšali pov-

praševanje po naših produktih zlasti v prizadetih regijah, kar predstavlja do 10 % Titusove prodaje v Evropi.

Naš cilj za poslovno leto 2022/2023 je ohraniti profitabilnost, ki jo potrebujemo za financiranje obsežnih investicij v povečanje proizvodnih zmogljivosti po svetu. Površine namenjene proizvodnji smo povečali za 40 %, za vse izdelke in v vseh regijah. Nadaljevali smo z lansiranjem novih izdelkov z enakim tempom kot v zadnjih dveh letih, saj ohranjamo naš cilj, ki je imeti 50 % prodaje od izdelkov, ki so mlajši od pet let.

Povečanje neto dolga Skupine je podprto z bančnimi posojili, veliko povečanje dolga se bo iz poslovnega leta 2021/22 preneslo v leti 2022/23 in 2023/24.

Vsi bomo delali na tem, da bo leto 2022/23 še eno uspešno leto rasti in bomo uspešno ohranjali zagon! •

Prestrukturirali smo vodstvo divizije Titus EU

Martina Kuzmič, direktorica marketinga Skupine Titus

Maja 2022 smo vodstvo divizije Titus EU preoblikovali z uvedbo upravnega odbora, ki ga sestavljajo trije člani, odgovorni za tri poslovna področja, in Joe Appleby kot predsednik.



Andelko Burič je bil imenovan za generalnega direktorja Titus EU, ki bo odgovoren za poslovanje evropske divizije, vključno s plani in rezultati poslovanja. Ohranja svojo vlogo finančnega direktorja in vodi finance in administracijo ter podporne funkcije: HR, IT in sisteme vodenja kakovosti.



Tadej Gosak, sedaj izvršni direktor za prodajo in marketing Titus EU, je odgovoren za prodajo, marketing in Customer Service s ciljem usmerjanja dolgoročnega strateškega razvoja Ti-

tus EU. Tadej vodi pet prodajnih regij EU ob podpori petih direktorjev prodaje: **Phil Beddoe** – Združeno kraljestvo, **Cesare Gattini** – Jugozahodna Evropa in Severna Afrika, **Christian Drenth** – DACH, Srednja in Severna Evropa ter **Marko Korelc** – Jugovzhodna Evropa, Bližnji vzhod, del Afrike. **Valmi Valentič** je sedaj direktor vodenja ključnih korporativnih kupcev ter skrbi za koordinacijo razvoja partnerstva s ključnimi kupci v Evropi.



Igor Hrvatin je prevzel funkcijo direktorja operacij v Titus EU (COO). S to organizacijsko spremembo se tudi predhodno ločena funkcija vodenja dobavne verige in nabave združi z operacijami, kakovostjo in tehnologijo v eno organizacijsko enoto 'Titus EU operacije', ki bo osredotočena na zagotavljanje stabilnih in učinkovitih proizvodno-logističnih procesov ter dolgoročnega razvoja proizvodnih resursov v Dekanih in Evropi.

Igor se bo kot COO pri reševanju izzivov lahko oprl na svoje poglobljeno znanje in izkušnje, pridobljene v več kot tridesetih letih vodenja različnih procesov in kompleksnih projektov

v dekanski organizaciji, predvsem na področju operacij in dobavnih verig, ki jih je v zadnjih letih, ko je bil globalni vodja oskrbe, oplemenitil z globalno perspektivo.

Igor nam je ob nastopu svoje nove funkcije povedal: *“Veseli nas, da Skupina Titus še naprej pomemben delež svojih naložb namenja vzpostavitvi proizvodnje novih izdelkov v Dekanih in povečanju zmogljivosti za obstoječ portfelj izdelkov. Velik del naših prizadevanj v naslednjih dvanajstih mesecih bo namenjen namestitvi in vzpostavitvi ustrezne učinkovitosti velikega nabora novih strojev za proizvodnjo odmičnih spon in blažilcev, kar bo sprostilo pritisk na procese proizvodnje ključnih izdelkov. Sodelavci iz različnih oddelkov z velikim entuziazmom in zavzetostjo sodelujejo pri uvajanju nove različice spone T-type, ki vsebuje funkcijo montaže brez orodja. Novi proizvodni prostori, ki bodo aktivirani jeseni, širijo naše proizvodne zmogljivosti in so hkrati priložnost za preoblikovanje naših proizvodnih in logističnih procesov z namenom višje učinkovitosti in izboljšanega upravljanja z materiali.” •*

Titus Plus Adria

Stjepan Grgić, področni vodja prodaje

Zgodba podjetja Titus Plus Adria se je začela pred 30 leti. Podjetje Cro Lama je bilo ustanovljeno leta 1992 pod okriljem slovenske Lame, kot distributersko podjetje za Lamine izdelke pretežno za hrvaški trg. Od samega začetka je bila v podjetju zaposlena ekipa od dveh do štirih oseb, ki je vsako leto povečevala prodajo.

Sedež je bil v manjšem kraju Rakitje blizu Zagreba. Pisarne in skladišče so večkrat adaptirali in razširili na maksimalne kapacitete za 300 palet. Z leti

je posel rasel in treba je bilo narediti nekaj sprememb, da bi lahko sledili potrebam trga.

Leta 2019 je Titus začel s prenovno blagovne znamke. Sklenili smo sodelovanje s pomembnim distributerjem Furnir Zagreb, ki je servisiral okoli 150 strank in upravljal z zalogo Cro Lame. Josip Novačić še naprej skrbi za naših 15 največjih in strateških kupcev, ki svoje izdelke nabavljajo neposredno iz Dekanov. Po zaključenem postopku prestrukturiranja smo se preselili v nove prostore v Zagrebu, v katerih

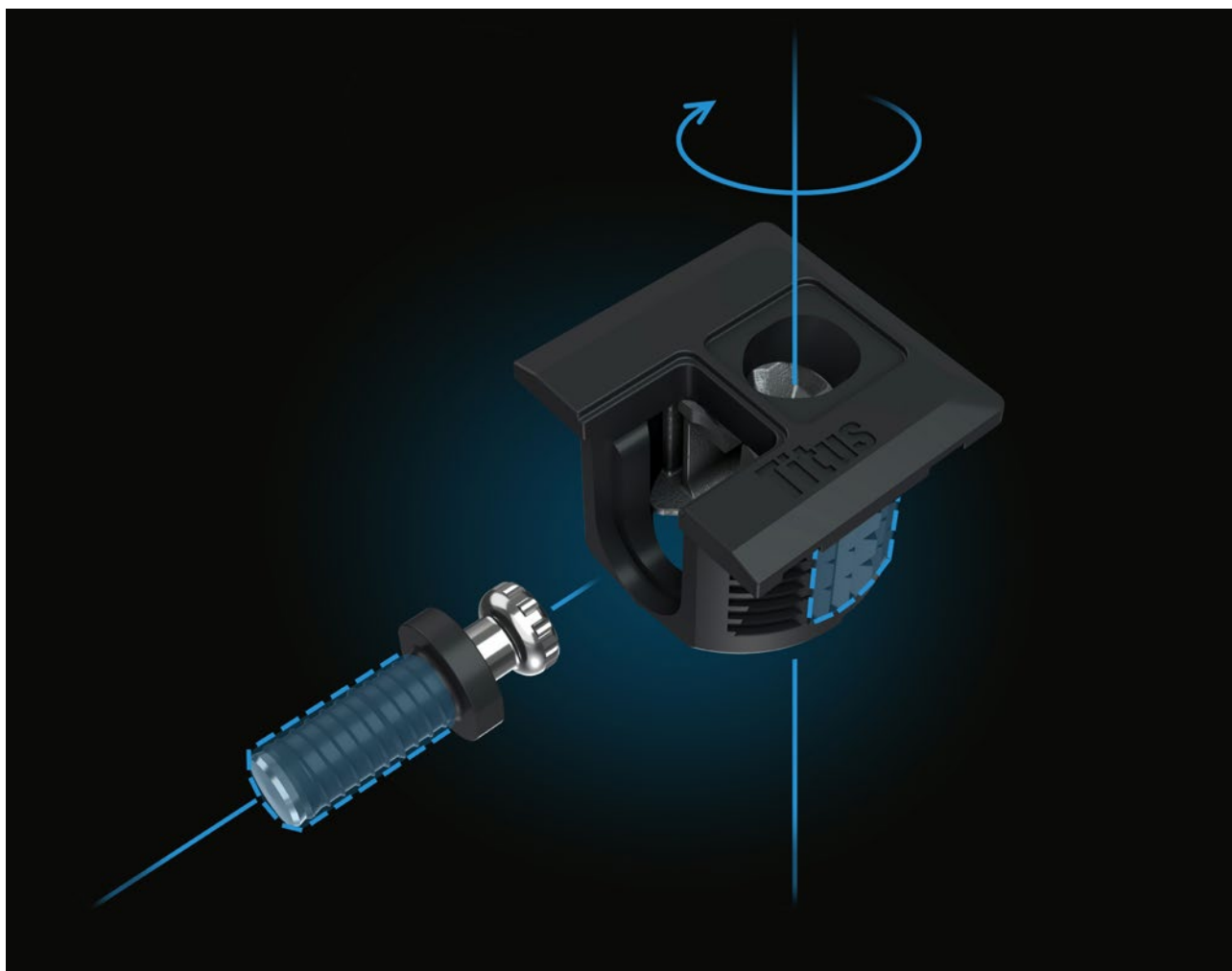
dela naša tričlanska ekipa. Josip Novačić je odgovoren za hrvaški trg, Stjepan Grgić za sedem trgov v SV Evropi, Ljiljana Kralj pa dela kot računovodja. S podporo direktorja Anđelka Burića se še naprej razvijamo. S preimenovanjem v Titus Plus Adria smo uspešno zaključili preoblikovanje in pozicioniranje Titusa na hrvaškem trgu.

Za nami je prvih 30 let delovanja; verjamemo, da jih je pred nami še mnogo več! •



System 6 druge generacije

Bojan Cerar, produktni vodja za spojno okovje



S pomladi 2022 je Titus lansiral posodobljeno in izboljšano različico System-a 6, ki je na trgu že kar nekaj let in je bil prepoznan kot zgodba o uspehu na različnih koncih sveta. S sledenjem trendom in potrebam kupcev so bile izvedene oblikovne in tehnične modifikacije.

SYS6, kot ga poimenujemo znotraj Titusa, predstavlja konektorski sistem s čelnim vrtanjem, ki ne zahteva CNC strojev in je zato enostavnejši za uporabo in celo vrtanje na licu mesta. S tovrstnim spojem zagotavljamo kakovostne povezave za shrambe, garderobe, garderobne omare in druge konstrukcijske povezave, kjer je prostor omejen. Zahvaljujoč Wedgefixu, ohišju brez spojke, je primeren tudi za police.

S ponosom lahko rečemo, da je naš System 6 najhitrejši spojni element v kategoriji na trgu, kar dosežemo s spojko za vtiskovanje in tehnologijo Quickfit. Priljubljen je zaradi kombinacije spojke Wedgefix in steznika Quickfit, ki omogoča manj posegov pri povezovanju police, na drugi strani pa omogoča enostavno in »čisto« odstranjevanje ali prestavljanje police gor in dol, ne da bi pri tem poškodovali ploščo.

Kakšne so razlike v primerjavi z našim obstoječim System-om 6? Vsi bodo takoj opazili njegovo kvadratno obliko, ki se razlikuje od vseh drugih izdelkov, ki so na voljo po vsem svetu. Ohišje ima rebra proti vrtenju, katera omogočajo enostavno vtiskovanje v predvrtane luknje. Povečali smo Angledrive, to je naklon izvijača, kar boste občutili

ker bodo vaši členki ob pritegovanju spoja daleč stran od plošče. Angledrive omogoča poenostavljeno pritegovanje stranic, kar hkrati ustvarja tesen in zanesljiv spoj.

Izdelek bo na voljo v dosedanji paleti barv in kovinskem izgledu na vseh različicah. Če bi kdo želel imeti kovinski videz ohišja, lahko ponudimo dve rešitvi; predstavljeni pokrovčki z dostopom za izvijač in pokrovčki za naknadno vgradnjo, ki jih je mogoče enostavno namestiti kadarkoli po montaži, kar daje izdelku pravi trendovski kovinski videz.

Pričakovanja glede tega izdelka so optimistična, še posebej, če vemo, da lahko z novim System-om 6 dosežemo širši nabor kupcev kot s trenutnim. •

Slidix Centro

Uroš Tenko, aplikativni inženir

Slidix je celovita linija rešitev za blaženje, ki se uporablja v različnih sistemih notranjih drsnih vrat, pa tudi v garderobnih omarah, predalnih sistemih, omarah ter hladilnikih. Široka paleta izdelkov iz družine Slidix prinaša rešitve za vse vrste in teže vrat.

Slidix Centro je oblikovan za mehko zapiranje in centriranje sredinskih vrat. Ključna komponenta sistema je Titusov hidravlični blažilec s hodom 50 mm, ki omogoča zanesljivo mehko zapiranje v obe smeri, konsistentno delovanje pri vsaki hitrosti zapiranja ter gladko in mehko zapiranje z zmanjšanim ali skoraj brez odboja. Blažilci zmanjšajo tudi silo, potrebno za od-

piranje in tako zagotavljajo, da je odpiranje enostavno ter udobno. Slidix Centro je enostavno prilagodljiv specifičnim potrebam drsnega sistema kupca, še posebej glede teže, trenja in hitrosti. Dizajn izdelka je zelo kompakten. Kaj to pomeni za proizvajalca? Zagotovo manjši vpliv na zasnovo celotnega sistema, saj skorajda ni potrebe po prilagoditvi konstrukcije njegove garderobne omare. Naš napreden, modularen pristop omogoča popolno prilagoditev. Blažilci in vzmeti z različnimi silami omogočajo optimalno mehko zapiranje vrat od 15 do 40 kg.

Slidix Centro ima namenski aktivator, ki deluje tudi z ostalimi mehanizmi Slidix in omogoča blaženje v vse smeri.

- Namenski aktivator
- Kompakten dizajn
- Blažilec s hodom 50 mm
- Mehko zapiranje vrat od 15 do 40 kg
- Popolnoma prilagodljiv

Slidix Centro je odlična izbira za mehko zapiranje velikih garderobnih omar s tremi ali več vrati. Dodan pa je lahko tudi kateremu koli dvosmernemu sistemu vodil, kot so omarice s predali, kuhinjski otoki ali dvostranske izvlečne omarice v trgovinah in lekarnah. •



Družina Slidix za mehko zapiranje vrat kabin za tuširanje

Natalija Baljić, marketing



Tuš kabine z drsnimi vrati postajajo vse bolj popularne, saj ne zavzemajo veliko prostora. Veliko proizvajalcev v Evropi že uporablja Titus Slidix, široko paleto rešitev za mehko zapiranje, vključno z mehkim in zanesljivim zapiranjem drsnih vrat kabin za tuširanje.

Blažilci Slidix za drsna vrata tuš kabin zagotavljajo konsistentno delovanje

na steklenih in plastičnih vratih s težo od 15 do 40 kg. Najpogosteje uporabljen blažilni hod v takih primerih je 50 mm, da se lahko zagotovi učinkovito blaženje pri vseh hitrostih zapiranja.

Titusova rešitev je odporna na vlago in zagotavlja tiho in varno zapiranje brez odboja, kar je še posebej pomembno pri steklenih vratih. Vse to se nahaja v kompaktnem ohišju, ki zmanjšuje vpliv

na aplikacijo, kar pomeni, da mora proizvajalec vrat svoj izdelek le v manjši meri prilagoditi različnim specifikacijam. •

*“Blažilca **Slidix TE in Slidix II** se popolno prilagata obliki in dimenzijam profila. Kupci so navajeni blaženja v kuhinjskih predalih, zato je uporaba blaženja tudi na vratih tuš kabin zelo dobro sprejeta in cenjena. Na trgu smo prisotni pri najpomembnejših proizvajalcih tuš kabin: v Italiji s podjetjem Duka, v Nemčiji s Kermi ter v Španiji s Profiltek (dobavitelj za Leroy Merlin)”, je povedal **Jonathan Lang**, področni vodja prodaje v Franciji.*



Kompaktno ohišje, ki zmanjšuje vpliv na aplikacijo

Nov montažni in nadzorni stroj za senzorje tlaka GE DW

Igor Slavec, vodja za razvoj avtomatizacije



Eden od zadnjih projektov v Titus Technologies je bil sistem za avtomatsko sestavo, namenjen sestavi in nadzoru kakovosti nove različice senzorja tlaka GE DW PS, ki se uporablja v gospodinjskih aparatih, kot so pralni stroji in podobno.

Za to investicijo se je naročnik odločil zaradi povečanega povpraševanja po gospodinjskih aparatih na trgu in vpliva povečanega povpraševanja na celotno dobavno verigo velikoserijskih proizvajalcev. S pomočjo novega stroja bo lahko podjetje ITW zmanjšalo stroške proizvodnje in uvedlo nov izdelek.

Nov stroj, ki proizvaja modificiran tip senzorja tlaka z novim priključkom, je bil nekoliko prilagojen potrebam naročnika in omogoča pnevmatsko povezavo opreme za preizkus tlaka. Vsak kos je lasersko označen in skupna učinkovitost proizvodne opreme je kontinuirano nadzorovana. Prevzem stroja je bil že uspešno speljan in testiranje se je zaključilo s protokolom MSA. Podjetje ITW je že uspešno zagnalo poskusno proizvodnjo, zato so prvi izdelki že na poti na trg. •



Strateško partnerstvo s podjetjem M.E.Y.F. Ramirez

Monika Pertot, marketing



M.E.Y.F. Ramirez je eden od pomembnih Titusovih partnerjev v Španiji, specializiran za prodajo pohištvenega okovja na debelo.



Podjetje M.E.Y.F. Ramirez, S.L. je začelo z distribucijo specializiranih izdelkov za pohištveno industrijo

leta 1975 iz majhne železnine s samo dvema zaposlenima. Danes so s tridesetimi zaposlenimi najpomembnejše podjetje za pakiranje okovja v vrečke na Iberskem polotoku in Titusove izdelke ponujajo najpomembnejšim proizvajalcem pohištva RTA v Španiji. Zaradi številnih izkušenj v sektorju za

pakiranje okovja, hitrega in učinkovitega proizvodnega procesa ter zmožnosti, da sledijo visokim zahtevam trga, lahko podjetje svojim kupcem ponuja širok razpon storitev pakiranja. Titus je sode-

lovanje z M.E.Y.F. začel leta 2005 in je postal ključni partner podjetja na trgu spojnega okovja za kupce, ki potrebujejo okovje v vrečkah. •

“M.E.Y.F. vselej z zanimanjem sprejme naše nove izdelke in koncepte. Potem ko so dobro sprejeli novo družino spojke Cam5000, smo predlagali posodobitev njihovega programa z novorazvito družino System 6. Podjetje M.E.Y.F. je novo linijo izdelkov dobro sprejelo ter verjame, da izdelek na trgu lahko doseže zanimive rezultate. Prepričani smo, da bo novi dizajn

požele veliko zanimanja pri njihovih partnerjih. Naše odlične storitve in zanesljivi izdelki omogočajo podjetju M.E.Y.F. stabilen položaj na trgu kljub močni konkurenci. M.E.Y.F. pozorno spremlja razvoj vseh naših izdelkov in nam zagotavlja povratne informacije s trga.”

je povedal **Jordi Barbé, področni vodja prodaje za Iberski polotok.**

Titus Precision

Matthew Hurley, izvršni direktor Titus Tool Co. Inc.

Januarja 2022 je Titus Tool Company prevzel podjetje Precision Plastics v Columbia Cityju v zvezni državi Indiana v ZDA. Podjetje Precision Plastics ima 60 let izkušenj na področju proizvodnje in dobave komponent za avtomobilsko industrijo. Združitev podjetij bo okrepila Titusove zmožnosti z novimi zmogljivostmi, s katerimi bomo lahko sledili potrebam kupcev.

Pričakujemo, da bo integracija podjetij zaključena do konca fiskalnega leta 2023, ko bi morale biti podjetje Titus Precision sposobno proizvajati in distribuirati vse naše trenutne izdelke. Na čelu ekipe Titus Precision so: Rodney Hardesty, podpredsednik za proizvodnjo, Chris Addison, vodja proizvodnje, Rick Martinez, vodja vzdrževanja, Tammy Jurju, vodja kadrovske službe in Jimmy Ostler, aplikativni inženir.



V poslovnih obratih v Columbia Cityju smo sprejeli prvi obisk kupca. Prišla je sedemčlanska ekipa iz podjetja Sauder iz oddelkov za nabavo, tehnologijo in kakovost. Podjetje Sauder Woodworking Co. je največji proizvajalec RTA pohištva v Severni Ameriki in eno od najpomembnejših proizvajalcev pohištva v ZDA. •



Rodney Hardesty

podpredsednik za proizvodnjo

Rodney ima 35 let delovnih izkušenj v podjetju Precision Plastics, kjer je napredoval na delovno mesto podpredsednika za proizvodnjo. Njegove izkušnje iz proizvodnje in poglobljeno znanje iz razvoja bosta zelo pomembna pri razširitvi proizvodnih zmogljivosti v Titus Precision. **»Integracija nove divizije, Titus Precision, poteka dobro in po načrtih,«** potrjuje Rodney Hardesty.



Chris Addison

vodja proizvodnje

Chris ima več kot 10 let izkušenj v Precision Plastics kot vodja procesne tehnologije in orodjarne. Zaradi poznavanja proizvodnega procesa bo lahko zelo učinkovito pripomogel k upravljanju proizvodnih procesov.



Rick Martinez

vodja vzdrževanja

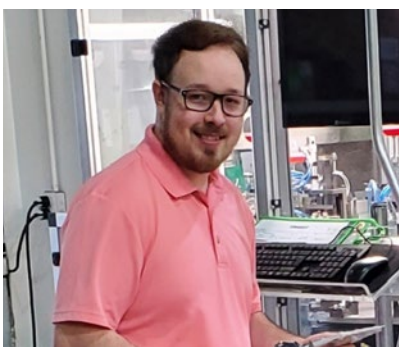
Rick ima 15 let izkušenj v oddelku za vzdrževanje v Precision Plastics. Ima tudi dragoceno znanje z vseh področij vzdrževanja strojev, vključno z 10-letnimi izkušnjami dela z opremo za avtomatizacijo. Odgovoren je za integracijo strojev v obrat Titus Precision.



Tammy Jurju

vodja kadrovske službe

Tammy je zaposlena v Precision Plastics že skoraj 35 let. Najprej je bila del ekipe za prodajno logistiko, nato pa kot vodja pisarne in kadrovske službe. Tesno sodeluje z vodstveno ekipo, da zagotovi potrebne informacije za vzdrževanje dobre komunikacije med vsemi zaposlenimi v podjetju Titus Precision.



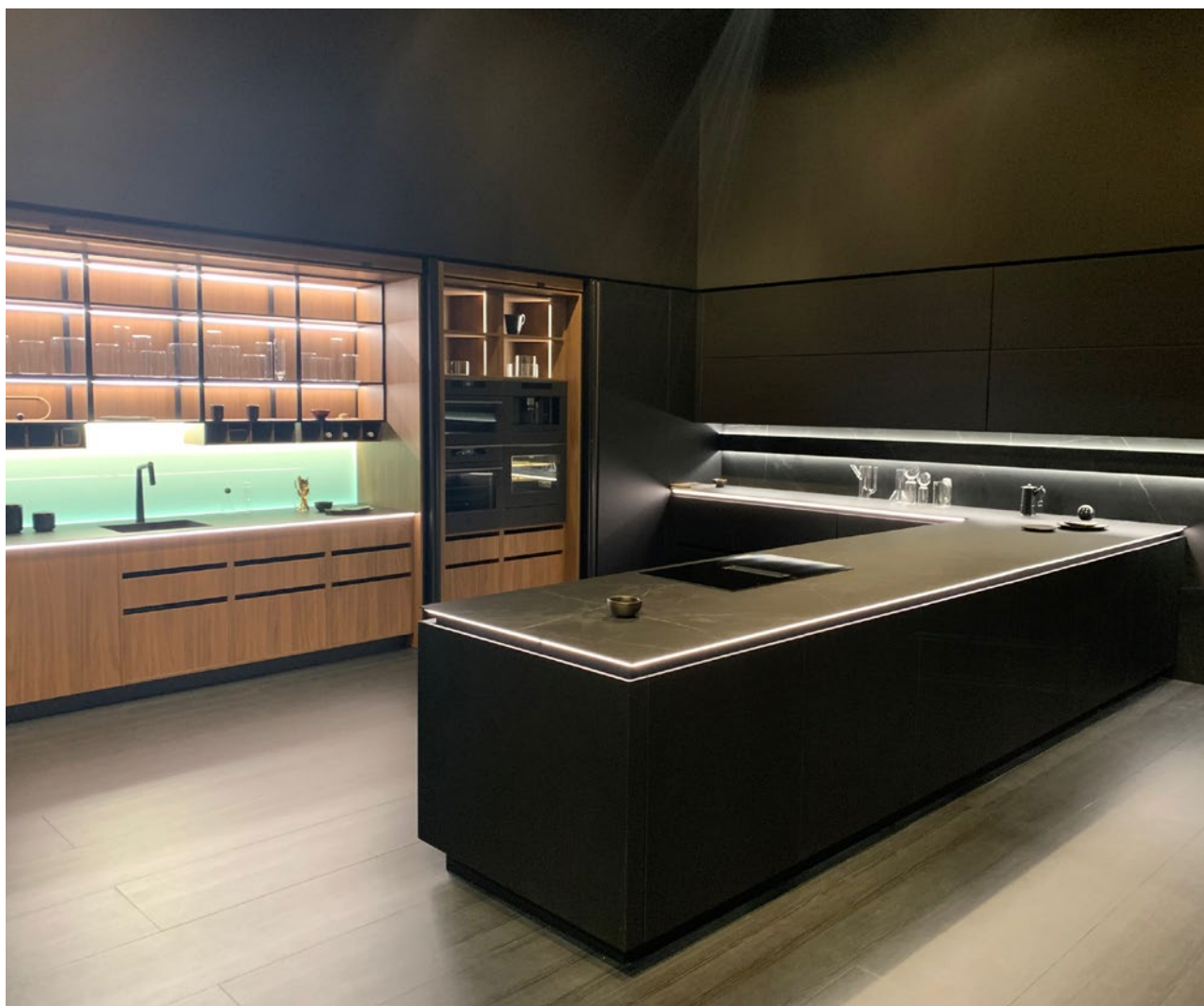
Jimmy Ostler

aplikativni inženir

Jimmy ima 9 let izkušenj z delom v Titusu, pri čemer je 7 let delal kot pripravnik; 3 leta v srednji šoli in 4 leta na univerzi. V tem času je delal v oddelkih za IT, tehnologije, kakovost ter v proizvodnji. Poleg tega ima znanja iz 3D printanja in CAD NX11. Zdaj njegove odgovornosti vključujejo usklajevanje različnih ekip, ki integrirajo novo opremo in proizvodnjo v podjetju Titus Precision. Diplomiral je iz strojništva na tehnološkem inštitutu Indiana.

Eurocucina Milano

Uroš Mihelčič, vodja marketinga



Junija 2022 smo si ogledali sejem Eurocucina Milano, kjer so bili predstavljeni najnovejši trendi v pohištveni industriji. Naš fokus je bil usmerjen v razumevanje trendov, ki jih zastavljajo proizvajalci kuhinj na področju dizajna in funkcionalnosti. Med nekaterimi največjimi proizvajalci kuhinj v Evropi in na svetu smo opazili nekaj jasnih usmeritev, ki jih lahko vključimo v naše razumevanje trga kuhinj.

Skozi celotno razstavo je bilo moč opaziti jasen trend temnejših odtenkov in bolj uniformnih površin v primerjavi s preteklimi leti. Temno sive fronte brez vidnih ročajev so prevladovale pri nekaterih večjih proizvajalcih kot so Nobilia, Scavolini, Aran itd.

Rešitve 'Push to open' - na dotik, za pohištvo brez ročajev, so bile prisotne na skorajda vsaki stojnici, kar tudi nakazuje nadaljnje trende v oblikovanju. Zanimiva noviteta na področju pohištvenega okovja, ki smo jo opazili pri proizvajalcih kuhinj, je bila 'slide and hide' rešitev za kuhinjske niše, kjer neke vrste glavna vrata pokrijejo kuhinjsko nišo, a jih je mogoče tudi pospraviti. Ta dva trenda sledita trenutni zasnovi bivalnega prostora, kjer kuhinja tvori centralni del bivalnega prostora. Zato tudi njen izgled mora dajati določen 'vtis' dnevne sobe. Po tem trendu lahko opazimo nekaj temnejših odtenkov tudi na odmičnih sponah, ki lepo sovpadajo s temnejšimi frontami, kar podpira našo usmeritev TeraBlack pohištvenega okovja.

Razumevanje glavnih trendov v oblikovanju pohištva skupaj z razumevanjem trga v celoti nam prinaša dragocene podatke za trženje, razvoj in naše tehnične ter proizvodne vire in nam tako omogočajo, da ostanemo pomemben partner proizvajalcem pohištva po vsem svetu.

Na splošno se je po 'premoru', ki ga je povzročil covid, pojavila optimistična razstava in nam pokazala jasen razvoj trendov v oblikovanju, ki bodo krojili naslednja leta. •

Razstava Eurocucina nam je pokazala jasen razvoj trendov v oblikovanju, ki bodo krojili naslednja leta.



Poročilo o sejmih 2022

Efi Nikolaidou, koordinatorica komunikacij Skupine Titus

Sejmi pohištvenega okovja so pomemben del strategij tržnega komuniciranja. So odlična odskočna deska za novosti v našem portfelju izdelkov ter priložnost, da praktično prikažemo prednosti izdelkov ter se povezujemo s partnerji, obstoječimi strankami in potencialnimi novimi kupci.

Po lanski sprostitvi omejitev zaradi covid-19 smo imeli priložnost sodelovati na večini sejmov pohištvenega okovja po celem svetu.

KBIS Orlando



Od 8. do 20. februarja 2022 smo sodelovali na sejmu KBIS 2022 v Orlando v ZDA, ki je največji severnoameriški sejem, namenjen vsem vidikom oblikovanja kuhinj in kopalnic. Na obsežnem razstavnem prostoru so bili na ogled najnovejši izdelki več kot 600 vodilnih znamk, kar je za nas in naše obiskovalce pomenilo odlično priložnost za povezovanje, izmenjavo idej in gradnjo poslovnih odnosov.

“Naša ekipa je med druženjem z novimi in obstoječimi kupci pridobila tudi več kot 200 potencialnih strank.”
je povedal **Jim LeGacy**,
podpredsednik za prodajo in marketing.

KBB Birmingham

KBB Birmingham je najpomembnejši dogodek za sektor kuhinj, spalnic in kopalnic v Združenem kraljestvu. Na štiridnevem dogodku od 6. do 9. marca 2022 smo na naši stojnici gostili obiskovalce iz teh panog. Na dogodku, ki se odvija vsake dve leti, smo imeli priložnost predstaviti naše nove izdelke in rešitve v skladu z najnovejšimi trendi na področju pohištvenega okovja ter se povezati z najpomembnejšimi proizvajalci kuhinjskega in kopalniškega pohištva.



“Zelo smo zadovoljni s sejmom in z odzivom obiskovalcev na nove in obstoječe izdelke na naši stojnici. Letošnji sejem je bil manjši kot v preteklih letih, saj se nekatere večje blagovne znamke v našem sektorju za sodelovanje niso odločile. Kljub temu je privabil več kot 12.400 obiskovalcev in naša stojnica je bila vseskozi dobro obiskana. Na splošno so bili to zelo uspešni in prijetni štirje dnevi.”
je komentiral **Gary McMahon**,
vodja marketinga Titus UK.



EUROGUSS 2022

Od 8. do 10. junija 2022 je Titus Technologies doživel lep sprejem na tri-dnevnem sejmu EUROGUSS v Nürnbergu.

Letošnji EUROGUSS 2022 je bil zelo zanimiv in tudi Titusova stojnica je bila zelo dobro obiskana vse tri dni sejma.

“Nastop na sejmu Euroguss je bil priložnost za ohranjanje stikov z obstoječimi kupci in neprecenljiva priložnost za pridobivanje novih. Vesel sem, da smo se dobro odrezali pri obeh. Zanimiv trend, ki smo ga opazili, je da se v panogi preciznega tlačnega litja preferira lahke precizne komponente in pametna poraba materiala, čemu smo se zavezali tudi v Titus Technologies. Ni bilo presenečenje, da so ravno razstavljene precizne komponente pozele največ zanimanja, saj so ilustracija naših tehničnih kompetenc in znanj na

področju preciznega tlačnega litja in sporočajo, da kot globalni in evropski dobavitelj zagotavljamo kakovost, stabilnost in zanesljivost. Nastop na sejmu je potrditev, da gremo v pravo smer in lahko naslavljamo pričakovanja naših kupcev. Obiskovalci so bili zelo zavzeti, informirani in zainteresirani za našo predstavitev. Sejem je presegel naša pričakovanja in veselimo se drugih podobnih dogodkov.”

je komentiral **Martin Holtkämper**, globalni vodja TitusCast.



MedwoodAthens z distributerjem Wagner

Od 1. do 4. aprila 2022 je Titus z našim atenskim distributerjem Wagnerjem sodeloval na mednarodnem sejmu lesne in pohištvene industrije Medwood 2022 v Atenah, v Grčiji. Medwood je popolna priložnost, da podjetja iz lesne industrije zainteresirani javnosti pokažejo svoje nove izdelke in predstavijo nove trende v lesni industriji. Sejem je uspel upravičiti visoka pričakovanja tako razstavljalcev kot obiskovalcev. Zaradi več kot 15.000 m² velikega razstavnega prostora je bil Medwood najprimernejši prostor za raziskovanje novih trendov v lesni industriji, odkrivanje napredka v tehnikah sestavljanja in gradnje z lesom ter medsebojno povezovanje navdušencev nad lesom. Odziv na sejem je bil ogromen, saj so ljudje med dvoletno pavzo pogrešali medosebno interakcijo in so si želeli videti, kaj je novega. Mi smo predstavili našo standardno linijo izdelkov z nekaterimi inovacijami. Titusova stojnica je požela veliko zanimanja, imeli smo tudi sestanke z vsemi obstoječimi in mnogimi potencialnimi strankami.



“Največ zanimanja med obiskovalci je bilo za naš sistem za odpiranje na dotik za predale brez ročajev Tekform Slimline Tacto, ki je bil zelo pozitivno sprejet. Prav tako so se obiskovalci dobro odzvali na našo linijo izdelkov TeraBlack, ki sledi novim, popularnim pohištvenim trendom. Naši izdelki so na sejmu prejeli veliko pozitivnih odzivov, zelo smo veseli, da smo se ga lahko udeležili. Grški trg za Titus izgleda obetavno in pričakujemo, da bomo še povečali naš tržni delež.”

Stjepan Grgić, področni vodja prodaje.

IndiaWood z distributerjem REHAU India

Letos je Titus od 2. do 6. junija 2022 sodeloval na sejmu Indiawood 2022 v Bangaloreju v Indiji z našim novim distributerjem REHAU India, nem-

ško blagovno znamko, ki ima več kot 25 let izkušenj na področju rešitev za notranje oblikovanje za pohištveni in kuhinjski sektor.



“Sejem je bil uspešen. Spoznali smo mnoge strokovnjake iz panoge, proizvajalce in maloprodajna podjetja, ki pozdravljajo razpoložljivost naših izdelkov skozi dobro uveljavljeno distribucijsko mrežo, ki bo okrepila naše kompetence z večjo tehnično, prodajno in infrastrukturno podporo, usmerjeno v potrebe naših ciljnih kupcev. Vstop Rehau India v našo distribucijsko verigo izboljšuje naše zmožnosti dobave okovja za pohištvo vsem indijskim kupcem.”, je povedal **Hirdesh Dutt Sharma**, vodja prodaje za Indijo.



FIMMA Maderalia Valencia



Od 29. marca do 1. aprila 2022 smo uspešno sodelovali na mednarodnem sejmu materialov, tehnologij in komponent za pohištvo, notranji dizajn in pogodbene projekte FIMMA Maderalia 2022 v Valenciji, v Španiji. Špansko združenje lesne industrije in trgovcev je sporočilo, da sta bila kakovost in število razstavljalcev izjemna ter da je število obiskovalcev preseгло tudi najbolj optimistična pričakovanja. Sejem je namreč obiskalo celo 10 % več obiskovalcev kot v časih pred pandemijo.

“Zelo smo veseli, da smo sodelovali na letošnjem sejmu Maderalia. Titusov dolgoročni pristop “4 routes to market” predvideva dvig deleža v distribuciji na Iberskem polotoku, zato smo z veseljem pograbili priložnost, da se po dolgem času v živo srečamo z našimi cenjenimi partnerji in distributerji,” je povedal **Jordi Barbé**, področni vodja prodaje za Iberski polotok.

Novi sodelavci v oddelku prodajne operative in podpore strankam

Monika Pertot, marketing

Podpora kupcem je mnogo več, kot le tradicionalni postopek sprejemanja in upravljanja z naročili. Je pomemben vidik obljube blagovne znamke. Včasih so kupci izbiro partnerjev naslonili predvsem na ceno in lastnosti izdelka. Danes je v ospredju celovita izkušnja, pri kateri se meje med izdelki in storitvami brišejo. Kupčeva celovita izkušnja postaja del samega izdelka ali storitve in ima pomemben vpliv na celotno percepirano vrednost.

Pridobivanje nove stranke lahko stane od pet do desetkrat več, kot da bi podjetje zadržalo obstoječo. Da bi lahko zares cenili delo oddelka 'Customer Service', moramo najprej razumeti, kakšno vrednost ima zadovoljstvo kupcev, ki je navadno izraženo v faktorju uspešnosti glede na pričakovanja. Res je, da prodajno osebje 'proda' prvo izkušnjo s podjetjem, a je celovita izkušnja, ki se izoblikuje skozi vsako interakcijo s podjetjem tista, ki določa, ali je stranka

zadovoljna, in posledično, ali se bo dolgoročno vračala.

Od leta 2020 se je Titus globalno moral prilagoditi na popolnoma nove okoliščine: povečanje naročil, novi sodelavci in povečanje proizvodnje zaradi obsežnega in dolga trajajočega razcveta v prenovah gospodinjstev. Takrat se je celotna ekipa oddelka za Customer Service v Dekanih vsakodnevno spopadala s številnimi izzivi, da bi bila v uspešno podporo kupcem.

"Vsi smo bili pod pritiskom za obvladovanje novih dejavnikov, ki vplivajo na naš vsakdanji potek dela. Povečano povpraševanje, novi sodelavci, pomanjkanje proizvodnih materialov in prevozov ter visok nivo naročil, so

zahtevali boljše upravljanje s časom in visoko mero prilagodljivosti, da smo lahko aktivno podpirali procese podjetja in ustrezno sledili potrebam kupcev,"

je povedala **Kristina Žakelj Petelin**, vodja prodajne operative in podpore strankam.

"Podpora strankam je sestavni del izkušnje z izdelkom. Hitra, učinkovita in osebna podpora ter brežhibna izkušnja je tisto, kar potrošniki dandanes pričakujejo od blagovnih znamk."

"Skrb za potrebe kupcev in reševanje njihovih težav. Princip dela v vsakodnevnih skrbi za stranke je enostaven, njegovo izvajanje pa je bolj zahtevno", nadaljuje Kristina. "Vse se začne s pristopom,

ki je osredotočen na iskanje rešitev. Ključ do napredovanja v življenju je zavedanje, da imamo vaje v svojih rokah. Ne glede na okoliščine, ne smemo nikoli obupati."

Člani ekipe Customer Service v Dekanih se aktivno spopadajo z izzivi dnevne komunikacije, procesiranja in koordinacije naročil in dostav ter ohranjanja trdnih odnosov s kupci, tako da na vprašanja, potrebe in težave strank odgovarjajo odzivno in profesionalno.



Kristina Žakelj Petelin

Vodja oddelka Customer Service Moldavija, Ukrajina, Rusija, Tajska, Šrilanka



Barbara Fantulin

Customer Service Titus ZDA, Grčija, Madžarska, Italija



Simona Marinič

Customer Service Združeno kraljestvo, Afrika, Norveška, Indija, Kingfisher



Valentina Čendak

Customer Service Francija, Italija, Španija, Nizozemska, Belgija, Bolgarija, Romunija, Kingfisher



Helena Suton

Customer Service IKEA



Veronika Zen

Customer Service Slovaška, Litva, Turčija, Bližnji vzhod, Danska



Tina Korošec

Customer Service Titus Tekform Avstralija, Kitajska, Singapur, Poljska



Mojca Cimerlajt-Fodero

Customer Service Nemčija, Hrvaška

Titus izreka dobrodošlico ...



Ben Dredge

Regionalni vodja prodaje, Titus UK

Z veseljem sporočamo, da se je naši prodajni ekipi v UK pridružil Ben Dredge kot regionalni vodja prodaje.

Ben ima veliko izkušenj s prodajo v sektorjih kuhinj, spalnic in kopalnic ter razume tako izdelke kot tudi kupce in načine gradnje dolgotrajnih odnosov. Na svojem prejšnjem položaju področnega vodje prodaje v pomembni industrijsko-proizvodni regiji v Združenem kraljestvu je pri svojem prejšnjem delu upravljal številne kupce različnih velikosti.

Poleg preteklih delovnih izkušenj ima Ben tudi odlične organizacijske, vodstvene in družabne spretnosti, kar omogoča pozitivno izkušnjo za nove in obstoječe kupce. Ben ima aktivno zasebno življenje skupaj s svojo mlado družino.



Jim LeGacy

Podpredsednik za prodajo in marketing, Severna Amerika

Po Titusovem prevzemu Precision Plastics LLC in kot del integracije med podjetjema, se je 1. februarja 2022 Jim LeGacy pridružil Titus Tool Company Inc kot podpredsednik za prodajo in marketing.

Jim ima bogate vodstvene izkušnje na področju prodaje in marketinga na severnoameriškem trgu. Njegova naloga je usmerjanje prodaje na ameriškem trgu v skladu z marketinškimi strategijami Skupine, tako da se bo leta osredotočila na najpomembnejše poti na trg: pohištvo, kuhinje, proizvajalce avtomobov, distributerje funkcionalnega okovja, blaženje, tehnologije za avtomatizacijo in precizno tlačno litje ter avtomobilsko in precizno brizganje plastike. Jimov predhodni položaj generalnega direktorja GE Plastics ZDA, Mehika in Kanada ter njegove celovite izkušnje iz trženja in upravljanja odnosov s proizvajalci v sektorju plastičnih komponent, je odlična popotnica za razumevanje kompleksnih struktur naših ciljnih segmentov velikoserijskih komponent. Jim je strateški in povezovalni vodja in z njegovim imenovanjem želimo poenotiti našo prodajo na trgih, ki smo jih pridobili s prevzemom Precision Plastics, s prodajo na trgih, kjer je Titus že prisoten. Jim ima diplomo iz psihologije na univerzi North Adams State College in z družino živi v North Attleboroughu v zvezni državi Massachusetts.



William Rosales

Vodja prodaje za zahodno regijo, ZDA

Z veseljem sporočamo, da se je William Rosales 18. aprila 2022 pridružil podjetju Titus Precision kot vodja prodaje za zahodno regijo ZDA.

William ima več kot 15 let izkušenj na področju prodaje tehničnih izdelkov tako proizvajalcem, kot tudi distributerjem tovrstnih produktov. S seboj prinaša številne kontakte iz proizvodnje pohištva. William z družino živi v Chula Visti v Kaliforniji.

Titus izreka dobrodošlico ...



Dan Gallagher

Vodja prodaje za vzhodno regijo, ZDA

Izrekamo dobrodošlico najnovejšemu članu naše ameriške ekipe, Danu Gallagherju, na mestu vodje prodaje za vzhodno regijo ZDA.

Dan je diplomiral iz Inženiringa na področju plastike ter ima dolgoletne izkušnje na področju tehnične prodaje v sodelovanju z velikimi kupci, distribucijskimi kanali in v celotni dobavni verigi. 10 let je tudi vodil uspešno podjetje za gradnjo stanovanj. Zato pohištveno industrijo dobro razume tudi z vidika monterja. Dan z družino živi v Plymouthu v zvezni državi Massachusetts.



Paul McCue

Vodja prodaje za razvoj aplikacij

Z veseljem sporočamo, da se je naši ameriški ekipi pridružil Paul McCue na mestu vodje prodaje za razvoj aplikacij.

Paul ima več kot 25 let izkušenj na področju tehničnega razvoja podjetij v pogodbeno-proizvodnem prostoru. Pozna delo s tehnologijami, ki zajemajo brizganje plastike, silikonsko oblikovanje, blažilce, izdelavo jekla in kompozitne laminacije. Paul ima obilo izkušenj na področju komponent v različnih panogah, vključno z gradbenimi materiali, belo tehniko, medicinskimi pripomočki, avtomobilsko/transportno, elektroniko/telekomunikacijo in industrijskimi trgi. Paul skupaj z družino prebiva v Chicagu v zvezni državi Illinois.

Številka 2/2022

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**

