

IntraNews

Interno glasilo Skupine Titus / julij 2021



str. 04

Zgodba o junakih

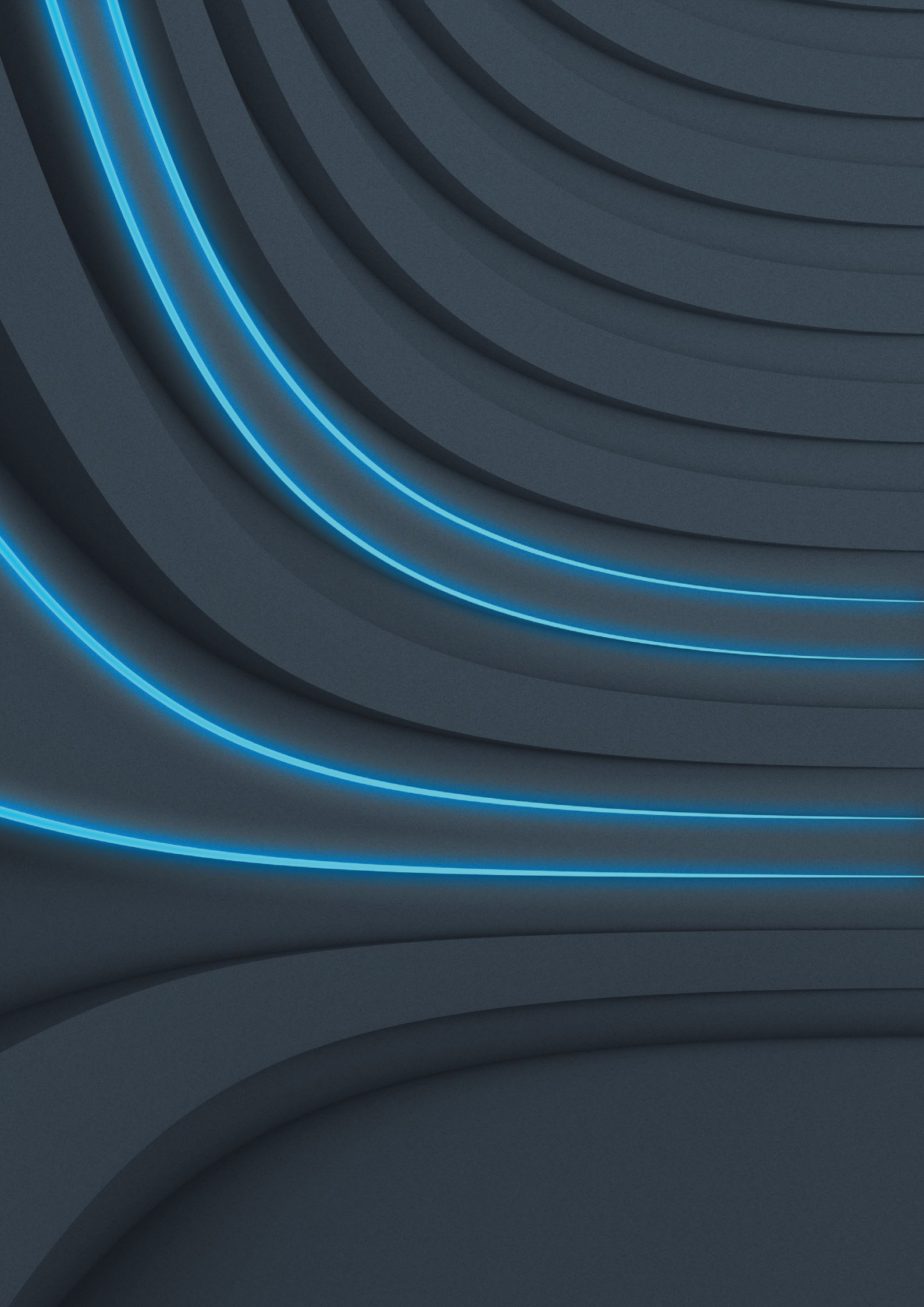
str. 08

Družina Slidix

str. 20

Interzum @home 2021







Editorial

Še en dan

Robert Appleby, predsednik

V 14-ih mesecih, odkar se je pojavil Covid-19, so se bili zaposleni v Skupini Titus po vsem svetu primorani odzvati na povsem nove okoliščine. Ko so v aprilu 2020 naročila upadla za 60%, je bilo treba zmanjšati proizvodnjo. Do junija so se naročila po vsem svetu izboljšala in jih je bilo le 20% manj v primerjavi z letom poprej. Število naročil pa je v Evropi, ZDA, Avstraliji in azijsko-pacifiški regiji še naprej raslo. Titus je dodatno zaposloval in povečal proizvodnjo, saj so naši naročniki doživljali dvig potrošnje pri kupcih, ki so ostajali doma in vlagali v izboljšave svojih domov. Do oktobra je bilo že jasno, da se pričakovana gospodarska kriza ne bo zgodila. Niti naši dobavitelji niso mogli dohajati naših naročil jekla in plastičnih mas. Zaposleni v Titusu so bili pod velikimi obremenitvami, da ponudijo podporo vsem strankam, ki so večale svoja naročila. Vsi smo bili pod vplivom teh pritiskov medtem ko smo blažili posledice za posel in za naše družine ob vseh strogih omejitvah stikov in gibanja.

V Skupini Titus imamo več zgodb o "junakih" z vseh koncev sveta. Tovarna v mestu Shenzhen je bila zaprta, sredi marca pa so jo ponovno odprli z zmanjšanim številom zaposlenih, ki so zagnali proizvodnjo pod strogimi omejitvami, po katerih so morali pridobivati nova poslovna dovoljenja vsak dan. V tem času so dodali nova orodja in opremo, da bi povečali proizvodnjo in s tem nadomestili pomanjkanje na trgih v Evropi, ZDA in azijsko-pacifiški regiji. Ekipe v azijsko-pacifiški regiji so pri vzdrževanju stikov spoštovale stroge omejitve glede potovanj in sklenile pomembno novo pogodbo za sponse S-type za enega večjih neposrednih proizvajalcev opreme.

V Dekane so zaradi zahtev naših velikih kupcev in naših ključnih kupcev prihajala navodila naj proizvajamo čimveč kot lahko. V obdobju hudih izpadov dobave smo kupili podjetje Simon Kinetics in integrirali njihove izdelke s tistimi, ki jih proizvajamo v Dekanih, ter s tem dosegli leto rekordne prodaje.

Ekipe v ZDA je dobro opravila zahtevno delo organiziranja dolgoročne proizvodnje v Mehiki, na Kitajskem, v Indoneziji in Evropi, ko je prišlo do porasta povpraševanja po blažilcih in sponah. V Avstraliji je vlada uvedla popolno izolacijo in zaprtje, med katerim so naše prodajne ekipe "od doma" dosegle rekordno prodajo in povečale Titusov tržni delež, saj naši tekmeci niso zmogli nemoteno zagotavljati dobav.

Vladam po vsem svetu se lahko zahvalimo za finančno podporo v težkem obdobju na začetku krize in hvaležni smo za podporo, ki smo jo dobili pri bankah za svoje načrte obvladovanja začetnega finančnega bremena, ki ga je prinesel upad povpraševanja. Dragocena je bila tudi podpora bank pri rekordnih naložbah za rast in širitev zmogljivosti ob izjemni rasti prodaje.

Zelo cenim izjemen prispevek vseh zaposlenih v Titusu. Lahko smo ponosni na optimizem in entuziazem, s katerima smo se vsi spopadli v tem težkem obdobju. Lahko smo dohajali povečanje naročil, ki so nam ga zagotovili naši prodajni oddelki, naša inženirska prizadevanja pa so pripomogla k izboljšavam, s katerimi bo naše poslovanje tudi dolgoročno raslo. Ohranjamo dobre odnose s kupci in uvajamo nove izdelke. Ker zmoremo toliko dobaviti v tako kratkem času, so naši naročniki lahko pomirjeni. Naše ekipe v oddelkih prodajne operative in podpore strankam bodo zaskrbljenim naročnikom lahko zagotovile, da jim bomo izdelke, ki jih potrebujejo, pravočasno dostavili.

Globalni programi cepljenja zmanjšujejo grožnjo koronavirusa in lahko se veselimo vrnitve v normalno življenje. Upam, da se lahko tudi mi pri Titusu veselimo vrnitve v normalno življenje zase, za naše kupce in dobavitelje ter za naše družine. Skupaj smo preživeli leto, ki mu doslej ni bilo para, in upamo lahko, da bo prihodnje leto Skupini Titus prineslo "še eno leto" trajne rasti.

Vsem nam v Titusu želim obilo zdravja in se vam vsem najlepše zahvaljujem.

Zgodba o junakih - Titus Evropa

Tadej Gosak, direktor družbe Titus Evropa

V Titus EU smo se v zadnjih 12-ih mesecih soočili s številnimi krizami, ki so se pričele s pomanjkanjem naročil in ogroženostjo zdravja zaposlenih zaradi pandemije Covid-19, nato pa nadaljevale s hitro rastjo naročil, pomanjkanjem zadostnega števila zaposlenih, premajhnimi kapacitetami v proizvodnji in skladiščih ter pomanjkanjem surovin in polizdelkov. Kriza, ki se nas je zagotovo najbolj dotaknila, pa je nezmožnost izpolniti vsa pričakovanja naših kupcev.

V teh mesecih so sodelavci v Titus EU opravili izjemno delo ter pokazali visoko stopnjo pripadnosti podjetju. Povečali smo obseg proizvodnje in v mesecih od julija 2020 naprej dosegali rekordne vrednosti proizvedenih izdelkov. Kljub pomanjkanju naročil na začetku poslovnega leta 2020/21, smo ob koncu leta tako dosegli rekord s skoraj 106M€ prodaje in dosegli 12% rast v primerjavi s preteklim letom.



Od junija 2020 naprej smo v podjetju zaposlili in uvedli v delo več kot 250 novih sodelavcev. Na vrhuncu pandemije v mesecu novembru smo nato uspešno omejili širjenje okužb med sodelavci in kljub visokemu številu izostankov ohranili visoko stopnjo proizvodnje.

Uvedli smo številne izboljšave za dvig produktivnosti. Krizo na nabavnih trgih surovin smo uspešno premagovali z iskanjem alternativnih dobaviteljev ter v proizvodnjo uvedli veliko novih materialov. Številne proizvodne aktivnosti smo preselili k našim kooperantom, obenem pa povečali investicije v nove proizvodne kapacitete.

V času, ko so v Evropi veljale številne omejitve zaradi Covid-19, smo izvajali integracijo programa Kinetics. Kljub spremenjenim pogojem dela in delu od doma so R&D, Produkti Management, Marketing, NPD, Prodaja in Management izvedli številne razvojne projekte, ki bodo podjetju omogočile nadaljnjo rast tudi v prihodnjih letih. •

Hvala vsem sodelavcem za junaško držo in izjemen doprinos k uspehu podjetja v sicer kriznih razmerah.

Hvala, da ostajate osredotočeni na zdravje in ukrepe za omejevanje širjenja bolezni, obenem pa dosegate in presegate zastavljene cilje podjetja. Naša predanost je res naša prednost.

V Titus EU je vsak sodelavec postal 'heroj Covid krize' in bistveno doprinesel k stabilnemu poslovanju:

- Prodajni tim in customer service, ki ste dnevno v komunikaciji z našimi kupci usklajevali naročila in dobave.
- Naši sodelavci v Titusu na Hrvaškem, Poljskem, v Italiji, Španiji, Nemčiji, Združenem kraljestvu, Rusiji, Turčiji in Indiji, ki ste ohranili neposreden stik z našimi kupci na posameznih trgih in izvajali številne aktivnosti za redne dobave kupcem.
- Planska služba in nabava, ki že več mesecev dan za dnem skrbite za organizacijo proizvodnega plana in usklajevanje dobav surovin in polizdelkov za potrebe proizvodnje.
- Sodelavci v skladiščih in logistiki, ki z izjemno energijo skrbite za oskrbo proizvodnje ter dobavo izdelkov našim kupcem.
- Proizvodni delavci, ki z izjemnimi napori iz tedna v teden dosegate rekordne vrednosti proizvedenih količin.
- Kadrovski oddelek v sodelovanju s številnimi vodji in sodelavci, ki nenehno skrbite za zaposlovanje in uvajanje novih sodelavcev.
- Naši novi sodelavci, ki ste se nam pridružili v zadnjem letu in od prvega dne naprej pomagajte po najboljših močeh.
- Sodelavci v režiji, ki ste v spremenjenih pogojih delovanja in potrebi po delu od doma ohranili povezanost s podjetjem in sodelavci ter aktivno podpirali procese podjetja.

Zgodba o junakih - Titus ASPAC

Chris Tate, direktor Titus ASPAC

Ekipa azijsko-pacifiške regije (ASPAC), ki zajema Singapur, Kitajsko, Indonezijo in Malezijo, se je v času pandemije Covid-19 srečevala z različnimi izzivi in nevšečnostmi. Kmalu po začetku pandemije smo bili priča zapiranju tovarn na Kitajskem, v Indoneziji in Singapurju. Ko smo se sredi lanskega leta vrnili na delo, sta morali zaradi pospešene prodaje proizvodnja in logistika trdo delati, da bi izpolnili naročila trga in Skupine Titus pod strogimi omejitvami za preprečevanje okužb s Covidom. Naša divizija je zaključila leto s 101% prvotnega finančnega plana in izjemno občudujem ekipo, ki je vse to dosegla s svojim trudom in profesionalnim delom.

Zdaj smo v letu 2021, prodaja še narašča in po projekcijah bo v prvi četrtini leta dosegla 140% predvidenega finančnega načrta. Na žalost čas za nas ni ugoden, saj se je Covid v zadnjih dveh ali treh tednih spet začel širiti. Malezija je zdaj v splošni karanteni, ki bo trajala do konca junija, južna Kitajska je uvedla omejitve gibanja in se sooča z izpadi električne energije, v Indoneziji in Singapurju pa imajo še naprej omejitve števila delavcev. Zaradi teh težav v kombinaciji z globalnim prevozom blaga, dobavo surovin in naraščanjem stroškov se trudimo izjemno trdo delati, da bi ostali v prednosti pred krivuljo Covida.

Novi projekti v letu 2021 zajemajo selitev tovarne na Kitajskem, nadgradnjo sistema Syspro, jekleni steznik ter System 6 18mm. Vsi ti projekti so za našo majhno in profesionalno ekipo dragoceni in hkrati velik izziv.

2021 je za vse nas pomembno leto in prepričan sem, da naša ekipa premore dovolj moči, znanja in sposobnosti za uspeh. Sam pa sedim na svojem vrtu v Avstraliji in vas skušam vse podpirati v tem neverjetno težkem, izzivov polnem času, in se zelo veselim dneva, ko se bom spet lahko vkrcal na letalo in prišel k vam, da bomo delali skupaj, v neposrednem stiku. •



Vsem se iskreno zahvaljujem za vso podporo podjetju v tem zahtevnem času. Velik poklon našim sodelavcem po vsem svetu, ki se neprenehoma trudijo za naše nemoteno delo.

Zgodba o junakih - Titus ZDA

Matthew Hurley, izvršni direktor Titus Tool Co. Inc.

Ko je pandemija koronavirusa prvič udarila, je ekipa s svojimi izkušnjami in dobro vpeljanimi sistemi "prestavila v najvišjo prestavo", čeprav nihče ni vedel, kaj bo prinesla bližnja prihodnost. Niso se prepustili "strahu", temveč so se lotili dela: pogovarjali so se s kupci, spreminjali naročila, odpovedovali dohodne pošiljke in upravljali zaloge.

Jasno jim je bilo, katere ukrepe je nujno treba izvesti in tega so se učinkovito lotili. Nato so se stvari nenadoma zelo hitro obrnile. V maju in juniju 2020 je nihal zanihalo v drugo smer in zelo hitro je postalo jasno, da povpraševanje po Titusovih izdelkih spet raste in preložena ter odpovedana naročila so bila obnovljena. Sprememba je od nas terjala najboljše in po zaslugi tesnih stikov s kupci, ki smo jih navezali v prvih tednih pandemije, je bila ekipa dobro pripravljena, da se je lahko odzvala na njihove rastoče potrebe in jih tudi izpolnjevala, čeprav takrat nismo vedeli, kam bodo stvari peljale. Osredotočili smo se na takratni trenutek, tako da smo ostali prilagodljivi in zelo dostopni za komunikacijo.

Vsak član ekipe je v nekem trenutku in do neke mere pokazal dobro presojo, podprl drugega člana ekipe, naredil nekaj izjemnega, nekoga spodbudil ali mu stvari postavil v dragoceno drugo perspektivo. Zaradi široko zastavljene strategije prodaje je naša divizija bila in še naprej ostaja v ugodnem položaju, da prenese to nevihto. Obstali smo in zdaj gremo naprej močnejši, pametnejši in boljši. Z marljivostjo in preudarnim pristopom do svojih dolžnosti, sodelavcev, dobaviteljev, naročnikov in delničarjev naša ekipa te zahtevne čase ves čas obrača v svoj prid.

Ekipa našega distribucijskega centra je skrbela, da je bil center med pandemijo Covid-19 odprt in je nemoteno obratoval od prvega dne vse do danes. Ekipa se je razdelila na ekipo A in B, ena je delala v distribucijskem centru, druga pa od doma, in pripravljeni sta bili, da se po potrebi med seboj zamenjata. Zaradi strogih protokolov za zaščito pred Covid-19, ki jih je uvedlo posloводство proizvodnega dela podjetja, to ni bilo potrebno. Naši zaposleni v načrtovanju proizvodnje in v poslovodstvu so prilagajali proizvodnjo po vsem svetu, tako da so ponekod proizvodne zmogljivosti povečali za več kot 30% ter podvojili število proizvodnih lokacij, kar ni bilo lahko. Upravljanje je postalo zapleten proces, v katerem je bilo treba upoštevati časovne pasove, se usklajevati s prevozniki, se ukvarjati z zamudami v pristaniščih, primanjkovalcem

materialov, zamudami v proizvodnji, manjkajočimi informacijami in številnimi drugimi spremenljivkami, ko so izdelki potovali po svetu, da bi dosegli zelene lokacije ob zastavljenem času. Oddelek prodajne operative in podpore strankami je tesno sodeloval s prodajno ekipo ter ključne informacije, prejete iz te nenehno spreminjajoče se sestavljanke, po potrebi posredoval naprej kupcem ter smiselno preusmerjal izdelke glede na razpoložljivost. V večini primerov, in zagotovo našim glavnim OEM kupcem, smo neprekinjeno dobavljali ključne dele, s katerimi smo zadostili njihovim takojšnjim proizvodnim potrebam.

Celotna ekipa je ohranila smisel za humor in občutek povezanosti, morda še bolj kot takrat, ko so bili njeni člani tudi "fizično" skupaj. Točko, na kateri so danes, so dosegli po zaslugi pogostih stikov, empatije in vzajemnega spoštovanja, vsak od njih je doprinesel nekaj edinstvenega in vsakdo se je zavedal, da njegovo delo in prispevek nekaj štejeta. Čeprav 'najhujšega' ni še konec, in ni še konec naraščanja povpraševanj, obremenitve proizvodnje in zahtev po dobavah, in ko prihodnost ostaja še naprej negotova, se člani ekipe zavedajo, da je vsak med njimi dal vse od sebe in naredil, kar je bilo v njegovi moči. •



Naše prodajne ekipe so izjemno napredovale, saj so razvile znanja za delo z okoljem Teams, v katerem so se iz tedna v teden srečevale z naročniki in jim predstavljale podatke ter se udeleževale virtualnih sejmov.

Navadili smo se na nove tehnologije virtualnega sveta in prevzeli tržni delež od naše konkurence.

Zgodba o junakih - Titus Avstralazija

Jason McNulty, direktor Titus Tekform

Če se ozrem nazaj v marec 2020, je bil za nas kot del ekipe Titusa v Avstralaziji ta čas vsekakor priložnost za optimizem.

V preteklih štirih letih so naše ekipe, sicer nevede, položile trdne temelje za lažje krmarjenje skozi pandemijo. Takrat se sicer nismo zavedali, da nam bo delo, v katerega smo stalno vlagali in ga izpopolnjevali skozi našo 'politiko doslednosti in zaupanja kupcev' pomagalo do pravočasne in cenovno primerno ovrednotene dobave izdelkov, s katerimi se jim bodo odpirale nove priložnosti.

Ko je konec marca in v aprilu udarila pandemija, je najprej prišlo do upada, saj se naši kupci v času, ko so se celine zapirale, niso želeli obvezati k izvedbi projektov. V nasprotju s praktično vsemi ostalimi državami na svetu sta se Avstralija in predvsem Nova Zelandija odločili za še posebej neizprosni pristop k zaustavljanju virusa. To pa je imelo takojšen učinek na službene poti in potencial za učinkovito opravljanje posla, dokler se novemu načinu poslovanja niso prilagodila vsa podjetja.

Ekipe so morale delati na daljavo in biti dinamične v razmišljanju. Zahvaljujoč temeljem, ki smo jih postavili z našim delom, je povezava prek spletnih platform našim kupcem omogočila, da naročajo na daljavo, ne da bi morali z nami sodelovati osebno, vendar so jim prodajne ekipe Titusa bile na voljo praktično 24 ur na dan, 7 dni v tednu, da jim odgovarjajo na vsa tehnična vprašanja in jim dajo občutek, da posel poteka kot običajno, tj. v smislu učinkovitega socialnega distanciranja.

Navzven je vse potekalo kot po maslu, v ozadju pa so ekipe nabavnega oddelka, marketinga, skladišča in prodajne operative ter podpore strankam trdo delale, da bi zagotovile neprekinjeno dobavo in informacije o izdelkih. Komunikacija s kupci je ostala nespremenjena.

Titusovi kupci v Avstralaziji so bili skozi celotno obdobje pandemije deležni najboljše izkušnje v tej panogi in več kot očitno so dobro sprejeli to, kako so naše ekipe nemoteno dobavljale izdelke in še več, kako so predstavljale celo nove izdelke, njihove tehnične lastnosti in prednosti. V podjetju Titus Avstralazija smo v času pandemije predstavili tudi povsem nov prodajni program notranjih dodatkov za omarice, 12 novih oblik ročajev, šest novih prodajnih programov luči, povsem nov prodajni program košev za odpadke, sisteme drsnih in zložitljivih vrat, nove barve okrasnih stranic ter celovit prodajni program po meri izdelanih kuhinjskih vrat.

V tem času smo pridobili nova znanja in spretnosti ter poiskali načine, kako ostati povezani in kako se pogovarjati, in ta znanja in spretnosti bodo ostala z nami. Titusove ekipe po vsem svetu si zaslužijo izjemno pohvalo, ker so ves čas tako profesionalno opravljale svoje naloge. Vsekakor lahko rečem, da sem izjemno ponosen na avstralazijsko ekipo, in vsem sem hvaležen za ves njihov trud. Prepričan sem, da se bomo tudi v nadaljevanju soočali z izzivi, in trdno verjamem, da se bomo z njimi spopadli zagnano in navdušeno, kakor smo se s Covidom. K sreči pa se trenutno soočamo predvsem z izzivi rekordne prodaje - naj čim dlje ostane tako. •

Ves čas pandemije in tudi sedaj je vsaj eno območje zaprto ali v njem veljajo večje omejitve.

Z vidika naročnikov ni videti, da bi se kaj dosti spremenilo, in to je neverjeten dosežek avstralazijskih ekip.

Družina Slidix

Katja Manias, marketing

Na sejmu Interzum @home 2021, ki se je nedavno zaključil, smo uspešno predstavili najnovejšega člana družine izdelkov Titus, ki smo ga vključili v svoj prodajni program z nakupom podjetja Kinetics. Slidix je celovit program rešitev za blaženje, namenjen različnim sistemom drsnih vrat, zdaj pa ga bo dopolnil še Titusov hidravlični blažilec, ki zagotavlja konsistentno delovanje in nemoteno mehko zapiranje z zmanjšanim odbojem. S posodobljeno različico se zmanjšuje tudi potrebna sila za odpiranje vrat, kar prinaša še več udobja.

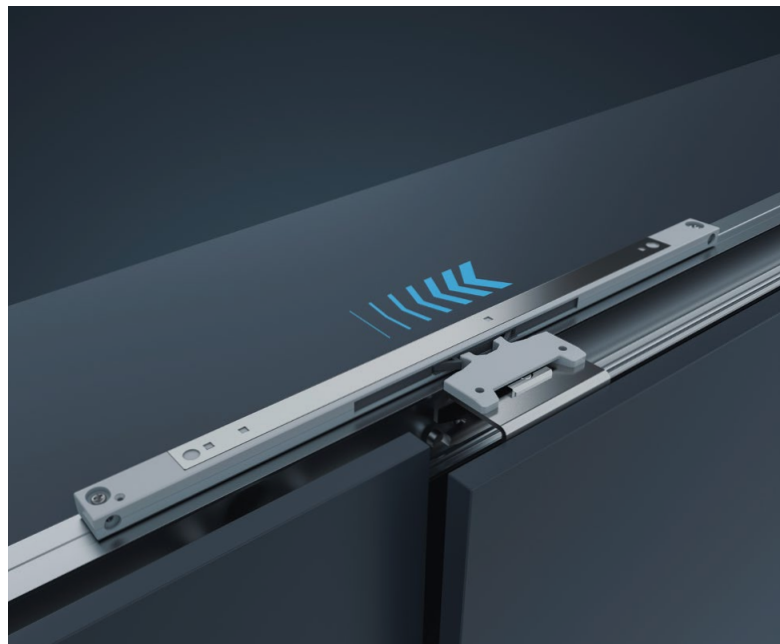
Tehnologija hidravličnega blaženja Titus ponuja krivuljo blaženja, ki jo je mogoče v celoti programirati vnaprej kar pomeni, da lahko zelo natančno določimo sile in njihovo porazdelitev po celotnem razponu blaženja. S tem lahko natančno prilagodimo njegovo delovanje za določeno aplikacijo. Zaradi edinstvene kombinacije zasnove ventila ter sestave tekočine je blažilec zelo malo občutljiv na temperaturo, kar pomeni konsistentno delovanje v večjem temperaturnem razponu. Natančno premišljeno razmerje med vzmetjo in silo blaženja omogoča udobno odpiranje vrat z minimalno uporabo sile.

Slidix je celovita družina sistemov za mehko zapiranje s hodom blaženja 50 ali 100mm, s katerimi se lahko zagotovi učinkovito blaženje pri vsaki hitrosti zapiranja ter doseže konsistentno delovanje pri kakršnihkoli vratih z maso od 5 do 120kg in pri različnih materialih, kot so les, steklo, polnilo iz satovja, plastika in drugo. Naročnikom so na razpolago različne velikosti ter trije različni načini pomikanja, ki lahko blažijo gibanje od znotraj navzven, od zunaj navznoter ali v obe smeri, odvisno od predvidene umestitve elementa Slidix in prostorskih omejitev, hitrosti zapiranja, mase in trenja. Vse to je združeno v kompaktno zasnovanem izdelku, ki ne posega veliko v končni izdelek, v katerega se vgrajuje, kar pomeni, da proizvajalec mehanizem lahko namesti na različna vrata z le malo prilagajanja.

Izdelki Slidix, ki se učinkovito in hitro prilagajajo specifičnim potrebam naročnikov, se lahko uporabljajo v številnih panogah, kot so garderobne in vgradne omare, notranje predelne stene, zunanja drsna vrata in okna za balkone ali zimske sobe, različna notranja drsna vrata, žepna vrata, rustikalna steklena ali lesena drsna vrata (angl. barn doors), vrata tuš kabin, predali, drsniki predalov in izvlečni sistemi omar, hladilniki in vinski hladilniki, sistemi za shranjevanje z izvlečnimi sistemi in še mnogo več.

Podrobneje si oglejmo mehanizem **Slidix Centro** za uporabo v velikih garderobnih omarah z drsnimi vrati, ki je zasnovan za mehko zapiranje in centriranje sredinskih vrat. Ima dva hidravlična blažilca, ki zagotavljata zanesljivo in konsistentno mehko zapiranje v obe smeri. Ponuja vse prednosti, ki jih omogoča namestitvev blažilca Titus, kot so gladko in mehko zapiranje, zmanjšan odboj ter nizka sila odpiranja. Zahvaljujoč svoji kompaktni zasnovi je v Slidix Centro možno vgraditi blažilce z različnimi silami in omogoča optimalno mehko zapiranje vrat od 15 do 40kg.

Poleg omenjenega, kompaktna velikost blažilca za proizvajalce garderobnih omar pomeni manjši vpliv na dizajn in minimalno potrebo po prilagoditvi garderobnih omar. Mehanizem ima namenski aktivator, ki deluje tudi v kombinaciji z drugimi Slidix mehanizmi, ki ponujajo celoten sistem mehanizmov za mehko zapiranje za velike garderobne omare s tremi ali več vrati. •



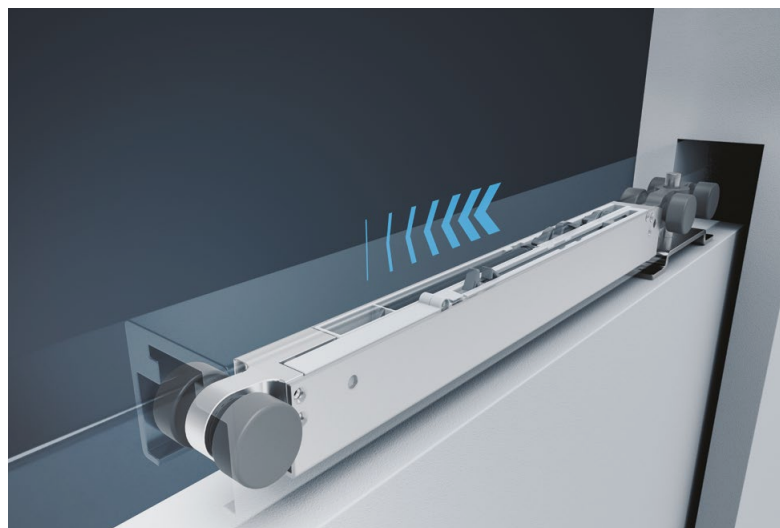
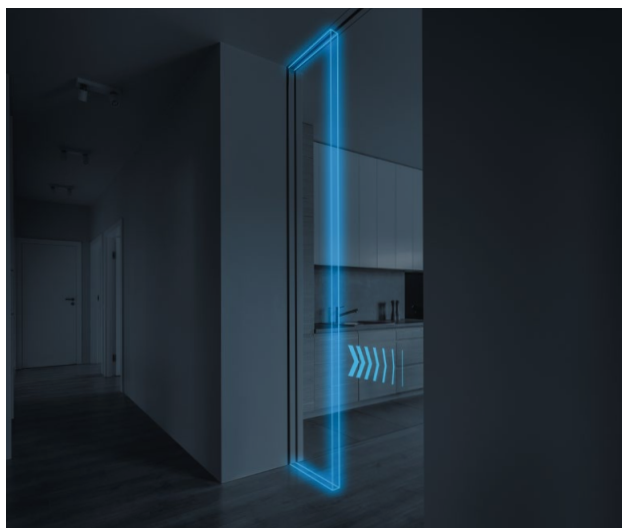
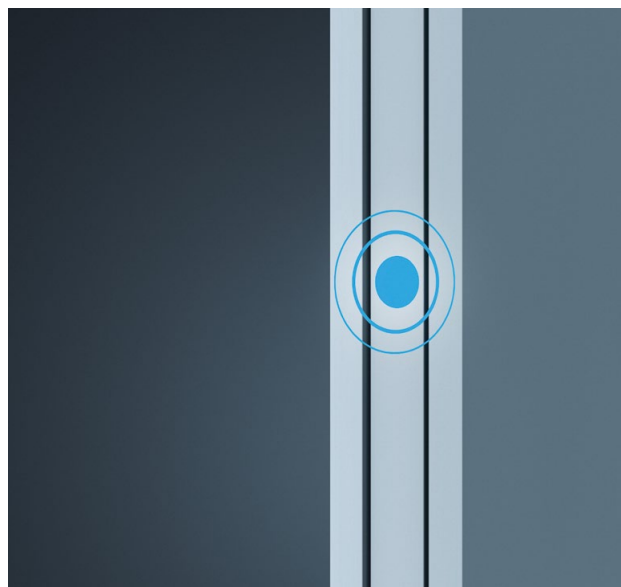
Čeprav se večinoma prodaja in uporablja v garderobnih omarah, lahko ga dodamo tudi v katerikoli drugi dvosmerni pomični sistem, kot so predali v omaricah kuhinjskih otokov in dvostranski izvlečni predali v pohištvu za lekarne ali izložbe prodajaln.

PushPlus, rešitev za skrita vrata in vgradna drsna vrata

Uroš Tenko, aplikativni inženir

PushPlus je edini sistem na tržišču, ki združuje mehko zapiranje in odpiranje na dotik v enem mehanizmu in tako nudi enostavno in udobno odpiranje ter tiho, mehko zapiranje žepnih drsnih vrat.

Mehanizem sam po sebi ne potrebuje zunanega vira energije, kot je elektrika. Potrebuje le mehansko energijo za odpiranje in mehko zapiranje. Tehnično napreden Titusov PushPlus sistem omogoča izdelavo vrat brez kljuke, ki se lahko povsem skrijejo v steno, s čimer dosežemo maksimalno odprtost prehoda. Dovolj je le rahel potisk in skriti mehanizem za odpiranje na potisk odpre vrata za vsaj 80mm, kar zadošča, da vrata lahko nemoteno odpremo z roko. Drugi del mehanizma PushPlus je mehko zapiranje, ki je opremljeno s Titusovim hidravličnim blažilcem s hodom 50mm za gladko in zanesljivo blaženje, ki zagotavlja maksimalno udobje in tiho delovanje. •



Dizajn mehanizma PushPlus je zasnovan modularno, zato ga je mogoče prilagoditi potrebam posameznih naročnikov. Zaradi široke palete možnih vzvodov in vzmeti ter zaradi sil blažilcev v razponu med 4,2 in 22,5N je mehanizem PushPlus skrajno prilagodljiv posameznemu naročilu kupca in vse našteje kombinacije so zagotovile, da ga je mogoče uporabiti pri vratih do 100kg.

Novi člani družine System 6

Bojan Cerar, produktni vodja za spojno okovje

Povpraševanje po plosko pakiranem pohištvu je primoralo proizvajalce pohištvenega okovja v prilagajanje svojih rešitev novim potrebam po optimizaciji prevoza. V Titusu smo na ta izziv odgovorili z novim izdelkom v sklopu družine System 6, imenovanem Flush.

Kot pove že njegovo ime, ima ploščato/poravnano ohišje brez izboklin, kar v celoti prepreči kakršnokoli nevarnost poškodbe plošč pri zlaganju ene na drugo. Hkrati je spojno okovje manj opazno, ko je pohištveni element sestavljen. V skladu s filozofijo glavnih prednosti System 6 je to ohišje možno uporabljati skupaj s stezniki Titus Expando, kar bistveno skrajša čas montaže. Na nekaterih tržiščih (na primer v ZDA) so zelo razširjeni različni pokrovčki, s katerimi lahko tako vtisno ohišje hitro prekrijemo in dosežemo, da se zlije z barvo pohištvenega elementa. Z namenom poenostavitve enot za vodenje zaloge, bi lahko zadostovala le ena barva ohišja, za vse ostale pa se ponudijo pokrovčki. Ne glede na to, ohišje je mogoče dobiti tudi v vseh Titusovih standardnih barvah. Montaža z vtiskovanjem je možna na dva načina: navpično ali vodoravno.



System 6 18mm

Manj je več. Pobuda za ta izdelek je prišla s kitajskega trga kuhinj in garderobnih omar, kjer se takšno spojno okovje uporablja kot strukturni nosilec polic. Z oblikovalci in proizvajalci pohištva se stalno pogovarjamo o trendih dizajna pohištva z manj opaznim, a še vedno dovolj močnim spojnim okovjem. Ohišje premera 18mm je dovolj močno, da lahko nosi polico, ne priporoča pa se ravno za nosilne spoje. Videz spoja se lahko dopolni z jeklenimi ali plastičnimi pokrovčki. Poleg Kitajske obstajajo seveda tudi drugi trgi, kjer so tovrstni spoji zahtevani, kar Titus pozorno spremlja. •



“Zlata doba” panoge bivalnih vozil

Igor Barinov, produktni vodja in vodja ekipe CS

Trg bivalnih vozil (angl. okrajšava RV) iz leta v leto beleži rekordne prodajne količine. Vrednost svetovnega trga bivalnih vozil je približno 40 milijard ameriških dolarjev s povprečno letno rastjo za približno 5%.

Trenutno so na trgu tri vrste vozil, tradicionalna počitniška prikolica, stanovanjska prikolica in avtodom. Leta 2021 smo zaznali ogromno povečanje povpraševanja po bivalnikih, saj zaradi Covida in negotovosti poletnih počitnic ljudje iščejo alternativne možnosti potovanja. Z nakupom podjetja Simon Kinetics in njihovega RV-portfelja mehanizmov za zapiranje je Titus postal vodilni ponudnik tovrstnih izdelkov. Standardni mehanizem za zapiranje znotraj bivalnih vozil sestoji iz treh glavnih delov: potisne ključavnice (Push Lock), rozete in gumba.

Pred izumom potisne ključavnice leta 1985 so bili v bivalnikih najpogostejše uporabljeni magnetni zatiči, valjni zatiči in različne vrste zapahov in zapiralnih mehanizmov. Na evropskem trgu je Push Lock nadomestil večino “starih zapiralnih sistemov”, medtem ko je v ZDA in v Avstraliji njihov tržni delež še vedno precej velik. Obstaja več razlogov za zamenjavo. Ker sta prostor in teža v bivalnih vozilih zelo omejena in ključnega pomena, je Titusov Push Lock zasnovan tako, da deluje brez dodatnega ročaja. Zagotavlja varno zaklepanje omar do 40kg. Galvanizacija površine rozet in gumbov daje plastičnim delom videz kovine in večje kakovosti, hkrati pa omogoča prihranek pri teži.

V današnjih bivalnih vozilih najdemo veliko kombinacij potisnih ključavnic z ročaji in brez njih; s funkcionalnostjo je poudarek bolj na notranjem dizajnu. Dandanes težko najdemo bivalno vozilo brez Titusovega Push Locka in po več kot 30-ih letih, trg bivalnikov še vedno zaupa zanesljivemu Titusovemu mehanizmu Push Lock.

Potisne ključavnice bivalnih vozil zagotavljajo zanesljivo in varno zaklepanje omar med prevozom. Za enostavno in udobno odpiranje in zapiranje je potreben le rahel pritisk na gumb. Ključavnica oblikovana za obojerno vgradnjo zagotavlja intuitivno namestitev ne glede na položaj vrat. Zaklepni mehanizem zagotavlja konsistentno delovanje skozi celotno življenjsko dobo izdelka. Potisne ključavnice v zaklenjenem položaju se povsem zlijejo z vrati, kar da notranjosti eleganten in prefinjen videz. •



Že od začetka moderne turistične dobe v začetku petdesetih let so bile prikolice priljubljen način preživljanja počitnic.

Strateško partnerstvo s podjetjem Media Profili

Monika Pertot, marketing

Podjetje Media Profili S.r.l., ustanovljeno leta 1982 in s sedežem v Mansuè v Venetu, Italija, je vodilni proizvajalec komponent in rešitev za plosko pohištvo in za prodajne verige, ki prodajajo pohištvo. S svojimi 1.132 zaposlenimi ustvari 350 milijonov EUR prometa, med njegovimi kupci sta tudi proizvajalec pohištva Kingfisher, lastnik trgovin 'naredi sam', ter IKEA, proizvajalec pohištva pripravljenega za montažo, ki sta med najpomembnejšimi igralci po vsem svetu v svojem sektorju.

Od proizvodnje polizdelkov, kot so najrazličnejša pohištvena vrata, pa vse do celotne palete pripravljenih rešitev za sestavljivo pohištvo, izdelki Media Profili najdejo svojo uporabo v vseh prostorih v sklopu doma, vključno s kuhinjo, kopalnico, dnevno sobo, spalnico in pisarno.

Podjetji Media Profili in Titus sta začeli sodelovati leta 2018 in njuna povezava temelji na popolnoma integriranem poslovnem odnosu. "Ozadje zgodbe je precej običajno," je povedal **Cesare Gattini**, regionalni direktor prodaje za JV Evropo.

"Titus Italia je navezal stik s tem kupcem, ker je bil seznanjen s takratnimi težavami njegovega italijanskega dobavitelja, ki s svojo odmično spono ni uspel opraviti 48-urnega preskusa v slani komori."

Naša spona B-type v kombinaciji z blažilcem Glissando ter izbira pravega trenutka sta bili izhodišče našega uspešnega sodelovanja, v katerem smo izpolnili zahtevo po kakovostni površinski obdelavi, ki je bila potrebna za Kingfisherjev kopalniški program LADOGA."

Drugi ključni dejavnik je aktivno sodelovanje obeh ekip. "Naš dolgotrajen, obojestransko donosen odnos z Media Profili ter naši odlični izdelki, ki se prilagajajo potrebam hitro spreminjajočega se trga, so vidiki, ki določajo naš uspeh. To dokazuje tudi nenehno povečevanje povpraševanja po naših izdelkih in rešitvah, vključno s spono T-type, spojnim okovjem in sistemi za odpiranje na dotik" je dodal Cesare.

Za vsako veliko zgodbo o uspehu se skriva zgodba o veliki podpori. In Titusov tim je to ponovno dokazal v še eni uspešni poslovni zgodbi. •

Osebna izkaznica podjetja

Sedež
Italija

Zaposleni
1.300 ljudi / 18 narodnosti

Tovarne
280.000m² proizvodnih površin

R&D ter tehnološke naložbe
8% skupnega prometa

Specializirane proizvodne lokacije
7

Skladišče končanih izdelkov
80.000m²

Število izdelanih polizdelkov na dan
450.000*

Mednarodnost
95% skupnega prometa predstavlja izvoz Albanija, Avstralija, Avstrija, Belgija, Kanada, Kitajska, Hrvaška, Danska, Združeno kraljestvo, Finska, Francija, Nemčija, Grčija, Japonska, Koreja, Norveška, Poljska, Portugalska, Romunija, Rusija, Južna Afrika, Španija, Švedska, Švica, ZDA



Izredno konkurenčnost podjetja dokazuje več kot 12.000.000 škatel plosko sestavljivega pohištva, ki jih vsako leto spakirajo.

Titus nagrajen kot strateški dobavitelj podjetja Martin Staud GmbH

Felix Nieburg, regionalni direktor prodaje DACH

Martin Staud GmbH, največji nemški proizvajalec garderobnih omar z drsnimi vrati, je Titus imenoval za svojega strateškega dobavitelja. Martin Staud ima sedež v mestu Bad Saulgau na jugu Nemčije in izdeluje spalnično pohištvo, vrata, postelje in omare, najpogosteje z drsnimi vrati.

Zgodovina podjetja Staud sega v leto 1653. Po kaosu tridesetletne vojne je Matthäus Staud v Saulgauu odprl lesarsko trgovino, iz katere je z vztrajnostjo in virtuoznostjo sčasoma zgradil uspešen posel. Ljubezen do tesarskih spretnosti se je skozi deset generacij prenašala z očetov na sinove.

Leta 1972 je Staud zgradil novo tovarno na "zelenem polju" blizu prvotne lokacije. To je bil začetek izdelave garderobnih omar z drsnimi vrati. Od leta 2012 je Martin Staud GmbH del skupine Vivonio. Del te skupine so tudi drugi Titusovi naročniki, med drugim Maja Möbel in nizozemski Noteboorn.

Danes je Martin Staud GmbH največji nemški proizvajalec garderobnih omar z drsnimi vrati in svoje pohištvo izvaža v več kot 20 evropskih držav.

Podjetje Martin Staud GmbH pri Titusu nabavlja mehanizme Slidix Centro in je eden od največjih naročnikov te Titusove družine izdelkov. Še več, Titus je Staudov ključni strateški dobavitelj, za kar smo leta 2020 prejeli priznanje.

Podjetje Staud in Titusova ekipa raziskav in razvoja trenutno delata na nekaj razvojnih projektih s področja mehanizmov za mehko zapiranje in spojnega okovja, po zaslugi katerih bo Titus ohranil doseženi status. •



Razvoj podjetja Stefano Orlati

Rebecca Hedley, vodja marketinga Titus Tekform

Stefano Orlati je član družine Titus od njegove pripojitve leta 2015, po tem, ko je bil vrsto let priznani distributer Titusovih izdelkov.

Prvotno s sedežem na Novi Zelandiji, z avstralsko podružnico v Queenslandu, je blagovna znamka Stefano Orlati na trgu prisotna že skoraj 20 let.

Ime Stefano Orlati je sinonim za storitve, ki postavljajo kupca na prvo mesto s čimer si je podjetje prislužilo zvestobo svojih kupcev, ko je blagovna znamka prehajala iz ponudbe okrasnega okovja usmerjenega na razsvetljavo in ročaje, v ponudbo razširjene palete izdelkov za proizvodnjo omar, pohištva in distribucijo. Načela blagovne znamke Stefano Orlati so imela vodilni vpliv, saj sta se združeni znamki Titus Tekform in Stefano Orlati skušali znova uveljaviti kot izbrani dobavitelji na avstralskem in novozelandskem trgu. Ime Stefano Orlati je dobilo vodilno ime za robustno okrasno okovje za obe podjetji, ki vključuje vrata in plošče OptiMatt, OptiGlaz in OptiGrain; v Tasmaniji izdelane akrilne pulte; obsežen izbor LED razsvetljave; in popolno ponudbo ročajev, vključno s priljubljeno dizajnersko paleto Aura by Stefano Orlati.

Na Novi Zelandiji poslovno ime ostaja Stefano Orlati s sedežem v Aucklandu ter drugo poslovalnico v Christchurchu, ki servisira South Island (Južni otok). Generalni direktor Wayne Hallford je to funkcijo prevzel leta 2016 in je spremljal svoj izjemno uspešen tim skozi uvedbo in širitev novega prodajnega programa Titusovih izdelkov na novozelandski trg. Ekipa Stefano Orlati, ki je sicer tradicionalno bila usmerjena na prodajo ročajev in razsvetljave, je doživela velik uspeh s predali Tekform, kar uspešno izkorišča tudi za povečanje prodaje odmičnih spon T-type.

Spreminjajoči se novozelandski trg je doživel premik od klasičnih ročajev do brezročajnega pohištva, srečuje pa se tudi z naraščanjem konkurence na področju LED razsvetljave. Zahvaljujoč uvedbi Titusovih izdelkov in s preoblikovanjem podjetja je Stefano Orlati doživel uspeh, ki ga sicer ne bi.



Po strogem zaprtju 4. stopnje leta 2020, ki je povsem ohromilo delo na Novi Zelandiji za štiri tedne, je bilo splošno mnenje, da država drsi v recesijo. Čeprav se je do junija gospodarstvo res skrčilo za 11%, je septembra prišlo do okrepitve gospodarstva, ko je Kiwis začel vlagati denar v svoje domove, saj več ni bilo možnosti za potovanja. K nedavnemu uspehu podjetja Stefano Orlati sta prispevala tudi previdno upravljanje z zalogami ter preudarne nabavne odločitve, saj konkurentom ob ponavljajočem se pomanjkanju zalog ni uspevalo izpolnjevati pričakovanj kupcev.

Leto 2021 bo za Stefano Orlati NZ zelo pomembno leto, saj imamo nov razstavni prostor in uvajamo nove prodajne programe, med drugim notranje dodatke Quadra za kuhinjsko pohištvo, ter širimo obstoječe prodajne programe kot je na primer uvedba novega predalnega sistema Slimline Tacto z odpiranjem na dotik. Letos se bomo osredotočili tudi na e-poslovanje in spletno prodajo, vključno z vzpostavitvijo nove spletne strani za končne kupce ročajev, Handle Home NZ, ki bo izdelano po vzorcu spletnega mesta Titus Tekform v Avstraliji. Spletna mesta za e-poslovanje bodo naročnikom zagotovila dodatne vire, racionaliziran sistem naročanja pa bo razbremenil prodajne ekipe, ki se bodo lahko bolj posvetile novim trgov. •



Poudarek letošnjega leta bo na e-poslovanju in spletni prodaji.

Titus Technologies prejel slovensko nagrado za Titusonic

Natalija Baljić, marketing

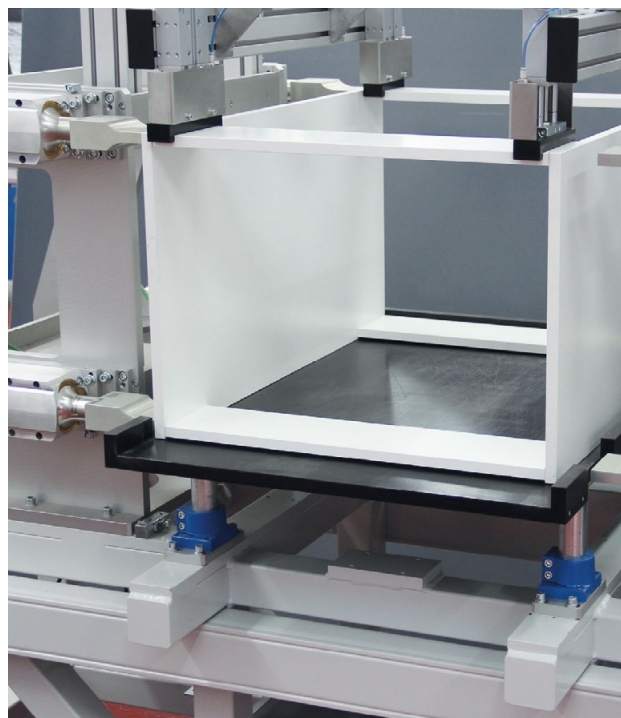
Skupina Titus je ponovno med prejemniki nacionalnih priznanj Gospodarske zbornice Slovenije za inovativnost, ki pomenijo najvišje priznanje za inovativnost slovenskih podjetij. Letos je naše podjetje Titus Technologies prejelo bronasto nagrado za modularni montažni stroj za omarice "ModulR powered by Titusonic", ki z uporabo ultrazvočne tehnologije spaja pohištvene omarice in bistveno skrajša čas med projektiranjem in montažo po meri izdelane kuhinje.

Vodstvo je bilo zelo zadovoljno, da je Gospodarska zbornica prepoznala vrednost naše inovacije. To je še dodatno priznanje za inovativnost in ustvarjalnost naših inženirjev, ki stalno iščejo nove načine za izboljšanje konkurenčnosti naših naročnikov.



Z uporabo ultrazvočne tehnologije spajanja Titusonic proizvajalci pohištva lahko dosegajo velike prihranke. Z njo je mogoče omarice sestaviti v nekaj sekundah in jih tudi takoj odpremiti, ne da bi se morale najprej sušiti. Čas med projektiranjem in montažo kuhinje po meri je na primer mogoče skrajšati na manj kot teden dni.

Lani je Titus prejel zlato priznanje za inovativnost za svoj steznik Quickfit TL5 "Full Metal Jacket" in stroj FastFit za avtomatizirano vstavljanje spojk in steznikov. •



Montažna linija za Danfoss

Igor Slavec, vodja R&D in Titusonic Titus Technologies

V tem letu je Titus Technologies zaključil enega največjih projektov v svoji zgodovini. Gre za avtomatizirano montažno linijo za regulacijski ventil AB-QM za ogrevalne in hladilne sisteme Skupine Danfoss, danskega svetovnega proizvajalca komponent in rešitev za hlajenje, klimatizacijo ter ogrevanje.



V preteklosti smo v Titus Technologies izdelovali ročne in testirne stroje za tovrstne ventile, v zadnjem letu pa smo vzpostavili zelo tesno partnerstvo z Danfossom, kar je rezultiralo v sodelovanje pri novem projektu.

Danfoss AB-QM je prvi tovrstni regulacijski ventil za uporabo v sistemih HVAC (ogrevanje, prezračevanje in klimatizacija) z avtomatskim omejevanjem pretoka. Preprosta nastavitve pretoka nadomešča tradicionalne postopke zagona in daje veliko bolj natančen nadzor. 100-odstotni nadzor ventila prav tako povečuje kakovost in natančnost nadzora pri zahtevah za nizek pretok. To ustvarja bolj udobno notranje ozračje ter povečuje prihranek energije. Z zagotavljanjem pravega pretoka ob pravem času, AB-QM ventil optimizira izkoristek hladilnih in ogrevalnih sistemov, s čimer zmanjšuje stroške črpanja, poleg tega pa se gibanje pogonov zmanjša, kar podaljša življenjsko dobo komponente.

Montažna linija je povsem avtomatizirana in predvidena za proizvodnjo različnih tipov ventilov. Vsebuje posebne nove tehnologije namenjene zagotavljanju posameznih postopkov sestave, kot so stiskanje, vijačenje in posebne dozirne postaje z roboti. Material za avtomatsko sestavo pride na linijo prek vibratorjev, motoriziranih zalagovnikov ali stresalnikov, transportnih sistemov in manipulatorjev. Po končni montaži se izdelek prevaža na testiranje, graviranje in teste povezav za 100-odstotno sledljivost s pomočjo Danfossove programske opreme. •



Sestava poteka na paletah transportnega sistema in na vrtljivih dozirnih mizah.



Zgornja slika prikazuje Titusov edinstveni dizajn za sestavo označevalnih trakov, ki jih mehanizem zasuka, prime in v pravilnem položaju pritrdi na postajo.

Titus Kitajska prejel nagrado “20 PLUS 20 Annual List” na sejmu Interzum Guangzhou 2021

Efi Nikolaidou, koordinatorica komunikacij Skupine Titus

Od 28. do 31. marca 2021 je Titus Kitajska sodeloval na sejmu Interzum Guangzhou 2021 v mestu Guangzhou na Kitajskem, kjer smo predstavili svoje revolucionarne izdelke in zadnje inovacije. Naša ekipa je bila navdušena nad sejmom v živo le 12 mesecev po začetku Covid-19.

“Nad sejmom so bili najbolj navdušeni Titusovi kupci, ki iščejo inovativne rešitve za sestavljanje omar. Optima in Landbond Corten, naša dva vodilna kupca na Kitajskem, sta bila zadovoljna z lansiranjem novega sistema System 6 - 18mm in System 7 - 10mm, in po poskusnem obdobju bosta resno razmislili o njihovi uporabi v svojih novih izdelkih. Na sejmu smo predstavili široko uporabnost in funkcionalnost Titusovih izdelkov ter obiskovalcem sejma vlili zaupanje v sodelovanje z ekipo Titus Kitajska,” je povedal **Ian Chu**, vodja prodaje za Kitajsko.

Obenem ponosno sporočamo, da je naša ekipa Titusa na Kitajskem na sejmu Interzum Guangzhou 2021 prejela nagrado “20 PLUS 20 Annual List” za steznik Quickfit za posamično ali obojestransko montažo.

Nagrada “20 PLUS 20 Annual List”, ki prepozna in spodbuja produktne inovacije v pohištveni panogi, je bila podeljena za Titusov Quickfit back-to-back steznik za vstavljanje brez orodja. Njegova dolžina 9mm omogoča montažo spojnikov enega nasproti drugega v plošče debeline 18mm. Zahvaljujoč tej edinstveni značilnosti, je za konstrukcijo omare potrebnih manj plošč, kar olajša sestavo in rokovanje z omaricami. Plastični raztezni tulec steznika omogoča veliko odpornost proti izvleku obenem pa ustvari zelo močan spoj.

Veseli smo nagrade, saj nas spodbuja, da nadaljujemo z nenehnimi inovacijami, ki proizvajalcem pohištva ponujajo hitrejšo in enostavnejšo montažo omar. Vidimo se prihodnje leto na naši stojnici na sejmu Interzum v Guangzhou! •



Sejem UMIDS 2021 v Krasnodaru, Rusija

Stepan Khotulev, regionalni vodja prodaje za Rusijo

Od 7. do 10. aprila 2021 je v Krasnodaru, glavnem mestu južne Rusije, kot mu pravijo domačini, potekal mednarodni sejem UMIDS 2021, to je sejem pohištva in notranje opreme, materialov, komponent in opreme za obdelavo lesa in izdelavo pohištva, kjer smo sodelovali skupaj z distributerjem iz Rusije, SLOSOS.

Dogodek, ki je potekal v štirih paviljonih z več kot 20.000m² površine, je drugi največji pohištveni sejem v Rusiji, takoj za sejmom Mebel v Moskvi, ki je novembra. Ne strogi protokoli Covid ne vetrovno spomladansko vreme niso odvrnili obiskovalcev od ogleda sejma. Takoj po odprtju sejma 6. aprila, je množica obiskovalcev preplavila razstavišče. Bilo je več kot očitno, da smo pogrešali osebne stike z našimi kupci, in da so na srečo tudi oni pogrešali stike z nami v živo.

Na Titusovi stojnici je bilo zelo živahno. Mizarji z juga države so pokazali izjemno zanimanje za našo novo linijo izdelkov TeraBlack. Prva naročila za spone T-type TeraBlack smo prejeli že na samem sejmu. Večje stranke OEM, kot so Angstrom, Lerom, VKDP, Lubimiy Dom in trgovec na drobno Hoff, so na naši stojnici z velikim zanimanjem preizkusili Titusove nove izdelke.

Naše dolgotrajno partnerstvo s podjetjem SLOSOS je znova dokazalo, da odprta in transparentna strategija prinaša sinergijo in učinkovitost v naše poslovanje v Rusiji.

Naslednja postaja je sejem Mebel 2021 v Moskvi, ki bo letos novembra. •



Titus predstavlja digitalno platformo Interzum @home

Monika Pertot, marketing

Za podjetje Titus se je letošnja digitalna izdaja sejma Interzum 2021 - Interzum @home - končala z vsesplošno navdušujočimi rezultati. Titusovo virtualno razstavišče je bilo vse štiri dni sejma zelo dobro obiskano, ob tem pa smo opazili, da je kakovost obiskovalcev nadvse presegla pričakovanja in da so stiki, ki smo jih navezali, odprli izjemne priložnosti za ustvarjanje novih poslovnih odnosov.



Discover innovation. Explore possibilities.

Titus je sodeloval na sejmu Interzum, vodilnem svetovnem sejmu za pohištvene komponente, ki je letos potekal od 4. do 7. maja 2021 kot izključno digitalni dogodek. Našim kupcem in ostalim obiskovalcem smo na posebni digitalni platformi Interzum @home predstavili zadnje produktne inovacije.

Letošnji Interzum je **Uroš Mihelčič, vodja marketinga Skupine Titus**, komentiral takole: *"Naša oblika nastopa na sejmu ni ponujala le virtualnih predstavitev, temveč nam je omogočila tudi aktiven dialog s strankami in poslovnimi partnerji. Osebni pogovor ima v tem kontekstu ključno vlogo. Poseben sejmski format je bil sestavljen iz 16 namensko oblikovanih dogodkov. V Titusu, čase polne izzivov vidimo kot priložnost in zato smo pripravili celovito predstavitev, ki je bila zajeta v nizu produktnih prezentacij in dogodkov v živo, ki so nam omogočili pogovor z obiskovalci tudi v virtualnem svetu. Pripravili smo posebej prilagojen prostor s snemalcem, režiserjem, tonskim mojstrom, lučmi in našimi produktnimi eksperti. Dokaz, da smo se vsi odlično odrezali, so zelo pozitivne povratne informacije, ki smo jih prejeli s strani obiskovalcev, organizacijske ekipe in celo naših konkurentov."*

Na digitalni stojnici smo predstavili tudi novosti. Poleg nagrajene odmične spona T-type za kuhinje, spona B-type-i3 in priljubljenega blažilca za spona Glissando TL3, smo del prostora namenili družini izdelkov Slidix, celovitem naboru rešitev za blaženje sistemov drsnih vrat, vključno s posebej izpostavljeno rešitvijo Slidix Centro, ki se pogosto uporablja za nadzor gibanja ter centriranje srednjih vrat drsnih sistemov. Predstavili smo tudi najnovejšo pridobitev družine predalov Tekform Slimline, verzijo Tacto z odpiranjem na dotik za fronte brez ročaja. Prav tako smo izpostavili PushPlus za žepna drsna vrata z mehkim zapiranjem in odpiranjem na dotik. Kot odgovor na trend temnih barv v pohištvo, smo predstavili tudi paleto izjemno obstojnih izdelkov TeraBlack v črni mat barvi, za še privlačnejši videz in trajanje omar skozi njihovo celotno življenjsko dobo. Ostale novosti, ki so pritegnile pozornost obiskovalcev, so bili naši visokozmogljivi blažilci, ki so na voljo v najrazličnejših variantah, prilagojenih specifičnim aplikacijam, in so, tako kot vse Titusove rešitve, v prvi vrsti zasnovani za določen namen.

Stephan Peltzer, globalni direktor divizije sistemov za blaženje, je pojasnil, zakaj prehod od zračnih blažilcev na hidravlične predstavlja tako pomembno razlikovalno prednost v konsistentnosti in zanesljivosti delovanja: *“Nov sistem za blaženje omogoča mehko zapiranje vrat v obe smeri s popolnoma nadzorovano krivuljo blaženja in prepričani smo, da bodo rešitve navdušile tudi najzahtevnejše kupce. Obenem je to za nas bila priložnost, da poudarimo Titusovo filozofijo ‘izdelano z namenom’ in strokovno znanje, ki sta naši glavni vodili pri snovanju in izdelavi produktov.”*



“Nov sistem za blaženje omogoča mehko zapiranje vrat v obe smeri s popolnoma nadzorovano krivuljo blaženja in prepričani smo, da bodo rešitve navdušile tudi najzahtevnejše kupce.”

Stephan Peltzer, globalni direktor divizije sistemov za blaženje

Titus je vse svoje novosti predstavil skozi različne interaktivne formate. *“Stik iz oči v oči je za nas izredno pomemben. Zato smo svojo digitalno prisotnost nadgradili z osebnim dialogom in s fizično predstavitvijo izdelkov naših inovacij neposredno na naši lokaciji”* je povedal **Dean Kočevár, produktni vodja pri Titusu**, in še poudaril: *“Naš namen je vključiti in se povezati z našimi strankami, tudi v tem nenavadnem času. Nedvomno se veselimo, da bo Interzum 2023 potekal v Kölnu v živo, saj smo prepričani, da je neposreden, osebni stik s strankami in partnerji nenadomestljiv.”*

“Stik iz oči v oči je za nas izredno pomemben. Zato smo svojo digitalno prisotnost nadgradili z osebnim dialogom in s fizično predstavitvijo izdelkov naših inovacij neposredno na naši lokaciji.”

Dean Kočevár, produktni vodja pri Titusu

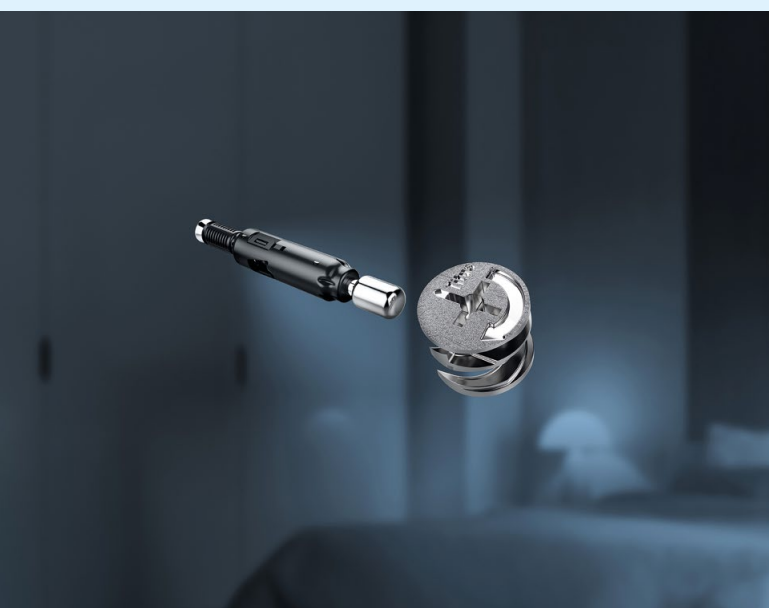


Dogodek Interzum @home nam je omogočil, da ustvarimo stike s kupci in poslovnimi partnerji neposredno z njihovih lokacij po vsem svetu.

Holger Geesmann, direktor prodaje Titus EU, je pojasnil, da smo se glede na trenutne razmere odločili sodelovati na ta način. *“Pozdravili smo možnost, da se predstavimo digitalno. Skozi našo stojnico je prišlo več kot 20% vseh obiskovalcev Interzum @home platforme in naše sporočilo je doseglo številne zelo pomembne potencialne stranke ter odprl vrata večjemu številu kupcev v sektorju pohištva pripravljenega za sestavo na domu, kuhinj in drugega pohištva ter v drugih panogah izdelkov za dom.”*

“Skozi našo stojnico je prišlo več kot 20% vseh obiskovalcev Interzum @home platforme in naše sporočilo je doseglo številne zelo pomembne potencialne stranke ter odprl vrata večjemu številu kupcev v sektorju pohištva pripravljenega za sestavo na domu, kuhinj in drugega pohištva ter v drugih panogah izdelkov za dom.”

Holger Geesmann, direktor prodaje Titus EU



V sklopu dogodka smo predstavili
tudi nove izdelke.



“Biti pripravljeni na prihodnost
pomeni biti tudi dovolj pogumni
za spremembe pri sebi.”

Maik Fischer, direktor Interzuma

Končno poročilo o dogodku Interzum @home 2021

230 digitalnih dogodkov s skupno 4.240 minutami vsebine je pritegnilo približno 10.000 obiskov iz 132 držav. S tako številno publiko je interzum @home potrdil svoj močan mednarodni vpliv, saj je dosegel obiskovalce tudi iz številnih držav sveta. •

10.000
OBISKOVALCEV
iz 247 držav

230
DIGITALNIH
DOGODKOV
s skupno 4.240
minutami vsebine

Obiski Titusove virtualne stojnice

1.000
OGLEDOV
naših prenosov v živo
(50% vseh obiskovalcev)

7.000
OBISKOV
Titusovega
razstavnega prostora



Pripravili smo posebej prilagojen prostor s snemalcem, režiserjem, tonskim mojstrom, lučmi in našimi produktnimi eksperti.

Dogodki lesno-obdelovalne industrije se vračajo - Closets Conference & Expo, Florida

Monika Pertot, marketing

Skoraj 80 podjetij je razstavljalo na stotine izdelkov v kongresnem centru okrožja Palm Beach na sejmišču Wood Pro Expo Florida in Closets Expo.

Dogodek, ki je potekal med 8. in 10. junijem, je bil prvi sejem severnoameriške lesne industrije v živo po dobrem letu dni. Ta nacionalni dogodek namenjen strokovnjakom za omare, garaže in organizirano shranjevanje je privabil več kot 1.000 udeležencev iz 41 zveznih držav ZDA ter Kanade, Mehike in Jamajke.

Mike Zary, vodja prodaje za spojno okovje v ZDA, je povedal: *"Ta vsakoletni dogodek, v sklopu katerega sta potekali celodnevna konferenca in razstava, namenjena proizvajalcem kuhinj in kopalnic, ter proizvajalcem omar po meri, je zabeležila nacionalni doseg in prijetno domače vzdušje. Uspešno smo predstavili zadnje novosti, vključno z novim izdelkom Flush System 6 za učinkovito sestavljanje omar, nagrajeno odlično spono nove generacije T-type in druge dodatke za omare. Closets Expo Floor je zagotovo idealen kraj za srečanje z dobrimi strankami in zagotovitev novih poslovnih priložnosti!"* •



Titus vam olajša izbiro izdelkov

Maruška Zwölf, marketing

Danes vsi uporabljamo tehnologijo na vseh področjih našega življenja. Enako velja za naše kupce, pri opravljanju svojega dela. Titus se je temu uspešno prilagodil z uvedbo izbirnika izdelkov za odmične sponke.

Izbirnik izdelkov je intuitivno virtualno orodje, s katerim lahko uporabnik izbere najboljši izdelek za določeno aplikacijo. Je enostavno in zelo učinkovito orodje, ki vas popelje skozi vse pomembne korake, ki vodijo do želene izbire sponke, kot so:

- Medosje
- Kot odpiranja
- Prekritje
- Vrsta sponke
- Tip lončka sponke
- Višina podloge
- Tip podloge
- Pritrditev podloge
- Dopolnilni izdelki

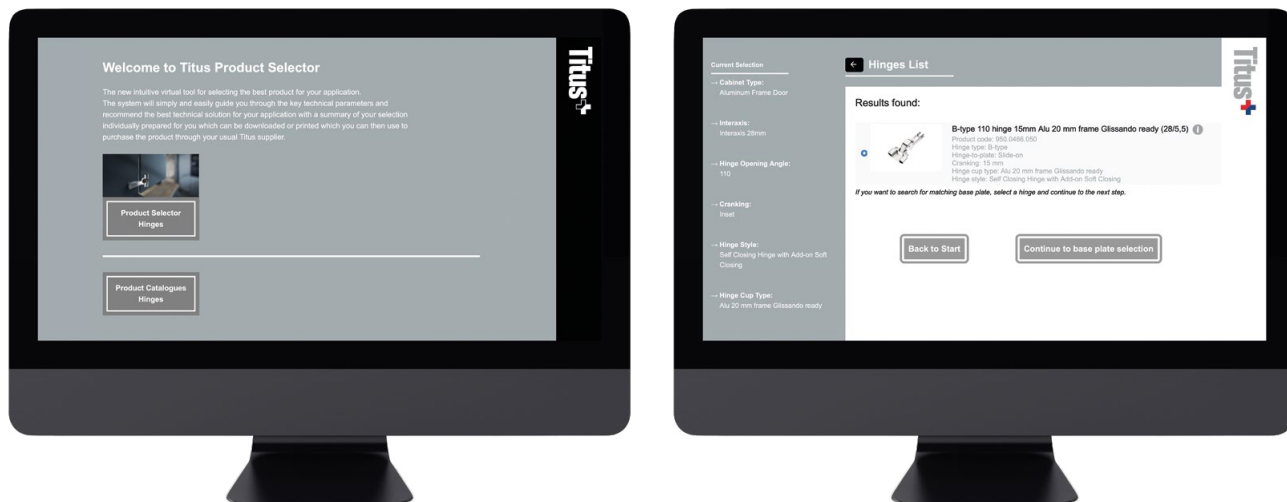
Na vsakem koraku so ponujene vse možnosti za poenostavitev in pospešitev izbire. Ko je izdelek izbran, se uporabniku predstavijo vse podrobnosti o izdelku, skupaj z 2D in 3D risbo, ki jo lahko uporabi v svoji programski opremi CAD namenjeni snovanju in konstruiranju izdelkov.

V zadnjem koraku sistem ponudi še dopolnilne izdelke za izbrano spono, razvrščene v štiri skupine:

- Blažilec za naknadno vgradnjo
- PushOpen
- Pokrovčki
- Omejevalnik kota odpiranja

V Titusu se zavedamo pomembnosti zahtev kupcev in konstantno razvijamo in uvajamo inovacije ter zagotavljamo namenu prilagojene rešitve kot je Izbirnik izdelkov, ki hitro in učinkovito zagotavljajo natančne tiste informacije, ki jih stranke potrebujejo.

Aplikacija je na voljo na spletni strani Skupine Titus, v razdelku o odmičnih sponah. •



Titus UK je postal korporativni pokrovitelj inštituta BiKBBI

Efi Nikolaidou, koordinatorica komunikacij Skupine Titus

Z velikim zadovoljstvom sporočamo, da je Titus UK nedavno predstavljen kot korporativni sponzor Britanskega inštituta za sestavo kuhinj, spalnic in kopalnic (BiKBBI), kar je posledica naše krepitve sodelovanja z industrijskimi proizvajalci.

BiKBBI je na svoji spletni strani objavil: "V zadnjih 40-ih letih je bil Titus aktiven v številnih panogah, med drugim v panogi bele tehnike in pohištva, kjer je poleg rešitev za spojno okovje prisotna tudi njihova tehnologija blaženja. Titus, mednarodna blagovna znamka, ponuja globalne rešitve in prilagodljivost ter znanje svojih ekip po vsem svetu. Z inovativnim oblikovanjem izdelkov Titus razvija in izdeluje precizne komponente za izboljšanje konkurenčnosti pohištva in omar."

Phil Beddoe, generalni direktor podjetja Titus UK, je o izjavi inštituta BiKBBI povedal: "V Titusu vlagamo veliko truda v spremljanje razvoja v pohištveni panogi in z veseljem podpiramo cilje BiKBBI. Veselimo se vpliva na pozitivne spremembe ko gre za kakovostne izdelke, storitve in primere dobre prakse, in sestavo pohištva vidimo kot sestavni del takšnega razvoja."



"Naše sponzorstvo BiKBBI je za Titus izjemno vznemirljivo, in Phil je ob tem povedal: 'Pomembno je, da je Titus UK vpleten in vidno podpira monterje/inštalaterje (poslanstvo Howdens in Travis Perkins je olajšati življenje monterjem/gradbenikom/inštalaterjem). V Združenem kraljestvu primanjkuje kvalificiranih in usposobljenih monterjev/inštalaterjev kuhinj, kar bi lahko slabo vplivalo na splošno zaznano kakovost končnega izdelka naših strank in posledično Titusovih izdelkov zaradi slabe montaže. Pomembno je tudi, da podpiramo BiKBBI v njihovih prizadevanjih za dvig kvalificirane delovne sile ter vzpodbujanje vajeništva v okviru primernih tečajev usposabljanja."

Potrebno je, da Titus upošteva, posluša in sodeluje z monterji glede prihodnjih priložnosti za razvoj izdelkov ter za pridobivanje ključnih povratnih informacij o izdelkih. Navsezadnje naše stranke jemljejo njihove povratne informacije zelo resno pri uvajanju ali izločevanju kuhinjskega okovja. Primer spone T-type: zasnovana je tako, da je uporabniku zelo prijazna, in prav to je sporočilo, ki ga moramo prenesti monterjem/inštalaterjem."

Izvršni direktor inštituta BiKBBI, Damian Walters, je dejal: "Jasno je, da industrijski proizvajalci povezujejo svoj izdelek s pomenom montaže. Od vedno sem mnenja, da lahko naša panoga uvaja inovacije, proizvaja, distribuira, oblikuje in prodaja čudovite izdelke, vendar je montaža ključna komponenta in vesel sem, da še en cenjeni proizvajalec razume pomen tega, kar počnemo, in nas pri tem aktivno podpira." •



Titus izreka dobrodošlico ...

Uroš Mihelčič

vodja marketinga



Z veseljem vas obveščamo, da se je Uroš Mihelčič pridružil Titusovemu globalnemu oddelku marketinga kot njegov vodja.

Uroš s seboj prinaša 15 let poklicnih izkušenj, pridobljenih z delom v marketingu in strateškem razvoju v podjetju Summit Motors, ki je zastopnik za Ford, Jaguar in Land Rover v Sloveniji. Začel je kot produktni vodja in inštruktor, nato pa je kot vodja marketinga upravljal strategijo blagovnih znamk, linije izdelkov ter marketinških kampanj.

Na funkciji vodje strateškega razvoja je bil zadalžen za strateško planiranje in projekte za poslovni razvoj, kar je vključevalo vodenje odnosov s kupci in avtomatizacijo marketinških dejavnosti. Po odhodu iz podjetja Summit Motors je vodil projekte digitalizacije v kemični industriji.

Na podlagi znanja in izkušenj s strateškim upravljanjem blagovnih znamk, življenjskega cikla izdelkov ter poznavanjem digitalnega marketinga, bo Uroš znotraj Titusa razvijal in upravljal globalne programe komunikacije in projekte za digitalizacijo nakupne poti.

Igor Rupnik

direktor Titus Technologies



Z veseljem vas obveščamo, da se je naši ekipi pridružil Igor Rupnik kot direktor Titus Technologies.

Igor ima 30 let izkušenj z avtomatizacijo na področju industrijskih tehnologij. Zadnjih 5 let je bil direktor Kompetenčnega centra Industrijska avtomatizacija v podjetju Hidria d.o.o., kjer je bil zadalžen za razvoj in izvajanje poslovne strategije, za spremljanje in uvajanje novih tehnologij ter odkrivanje in analizo problematičnih točk z namenom poiskati rešitve za zagotovitev rasti podjetja.

Igor je diplomirani inženir strojništva. Ker ima obsežno tehnično znanje in bogate delovne izkušnje, bo lahko uvajal strategijo in prioritete za Titus Technologies, medtem ko bo zaradi svojega poznavanja avtomatizacije in proizvodnje imel 360-stopinjski pregled nad poslom in bo osredotočen na doseganje zahtevnih ciljev.

Petar Orbanić

izvršni direktor proizvodnje Titus EU



Z veseljem vas obveščamo, da je Petar Orbanić prevzel funkcijo izvršnega direktorja proizvodnje za Titus EU.

Petar ima več kot 20 let izkušenj v poslovodstvu, ki si jih je nabral pri podjetjih Cimos in ITW Appliance Components v Sloveniji. Vse odkar se je Titusu pridružil kot direktor Titus Technologies in tudi v težkih časih, v katerih smo se znašli sedaj, je uspešno upravljal poslovno prestrukturiranje in je z na novo pridobljenimi projekti na tržišču zagotovil stabilno poslovanje podjetja.

Titus izreka dobrodošlico ...

Igor Hrvatin

globalni vodja oskrbe



Z veseljem vas obveščamo, da je bil Igor Hrvatin, direktor dobavne verige za Titus EU, imenovan na funkcijo globalnega vodje oskrbe.

Igorjeva nova naloga pomeni nadaljevanje dela, ki ga je v podjetju Titus EU že zastavil. Osredotočal se bo na vzpostavitev globalnega sistema pridobivanja virov, dolgoročno strategijo logistike in materialov ter optimizacijo globalnih operacij in logistike.

Ena od ključnih nalog bo prenos znanja na zaposlene z usklajevanjem operativnih procesov in logistike za učinkovito delitev virov in uporabo primerov najboljše prakse, s katerimi bomo dosegli, da bodo vsi naročniki skupine deležni brezhibno delujočih storitev.

Blaž Jasnič

direktor strateških projektov



Z veseljem vas obveščamo, da je Blaž Jasnič, izvršni direktor proizvodnje, prevzel novo funkcijo direktorja strateških projektov.

Od leta 2008 je odgovoren za koordinacijo področij proizvodnje, razvoja, tehnologije, kakovosti, vzdrževanja, interne logistike in ostalih področij, pomembnih za optimalno izvajanje operativnih procesov.

Pri delu se bo osredotočal na projekte za širitev Titusove proizvodnje v Dekanih in njihovo izvajanje.

Kristina Žakelj Petelin

vodja prodajne operative



Z veseljem vas obveščamo, da je v decembru 2020 vodenje prodajne operative prevzela sodelavka Kristina Žakelj Petelin.

Kristina je Titusu zvesta že od leta 2006. Kristina je v teh mesecih že pokazala, da ima pravo znanje in izkušnje za doseganje visoko zastavljenih ciljev. Poleg vodenja oddelka Kristina skrbi še za naše kupce v Rusiji in Indiji, podporo pa nudi tudi našim hčerinskim podjetjem na Kitajskem, v Aziji in v Avstraliji.

Titus izreka dobrodošlico ...

Alan Hoskin

vodja mednarodnega poslovnega razvoja v Evropi



Z veseljem vas obveščamo, da imamo od 1. marca 2021 novega člana prodajne ekipe Titus EU.

Alan Hoskin se nam je pridružil kot vodja mednarodnega poslovnega razvoja in bo skrbel za prodajo okovja kupcem v nordijskih državah in nekaterim ključnim kupcem v Evropi.

Alan je bil 14 let zaposlen v podjetju Indaux, nazadnje kot direktor prodaje, in ima bogate izkušnje v pohištvni panogi. Veliko bodo doprinesle tudi izkušnje, ki jih je pridobil kot odgovorni za upravljanje dobave ključnim kupcem. Alan govori več jezikov, živi v San Sebastianu in se veseli srečanja s sodelavci na prodajni konferenci, ki bo julija letos v Dekanih.

Nataša Šuštaršič

poslovna asistentka direktorja Titus Evropa



Z veseljem vas obveščamo, da se je konec februarja 2021 naši ekipi pridružila ga. Nataša Šuštaršič. Nadomešča Alessio Centrih, ki je trenutno na porodniškem dopustu.

Nataša ima univerzitetno diplomu iz sociologije ter 8 let delovnih izkušenj kot poslovna asistentka. Zadnji dve leti je kot samostojna podjetnica ustvarjala in prodajala orgonite. Podjetniško znanje ter veščini reševanja problemov in kreativnega iskanja rešitev je pridobivala v društvu Ekologi brez meja v sklopu projekta "Očistimo Slovenijo v enem dnevu" ter Inštitutu za Trajnostni park Istra.

Adam Robinson

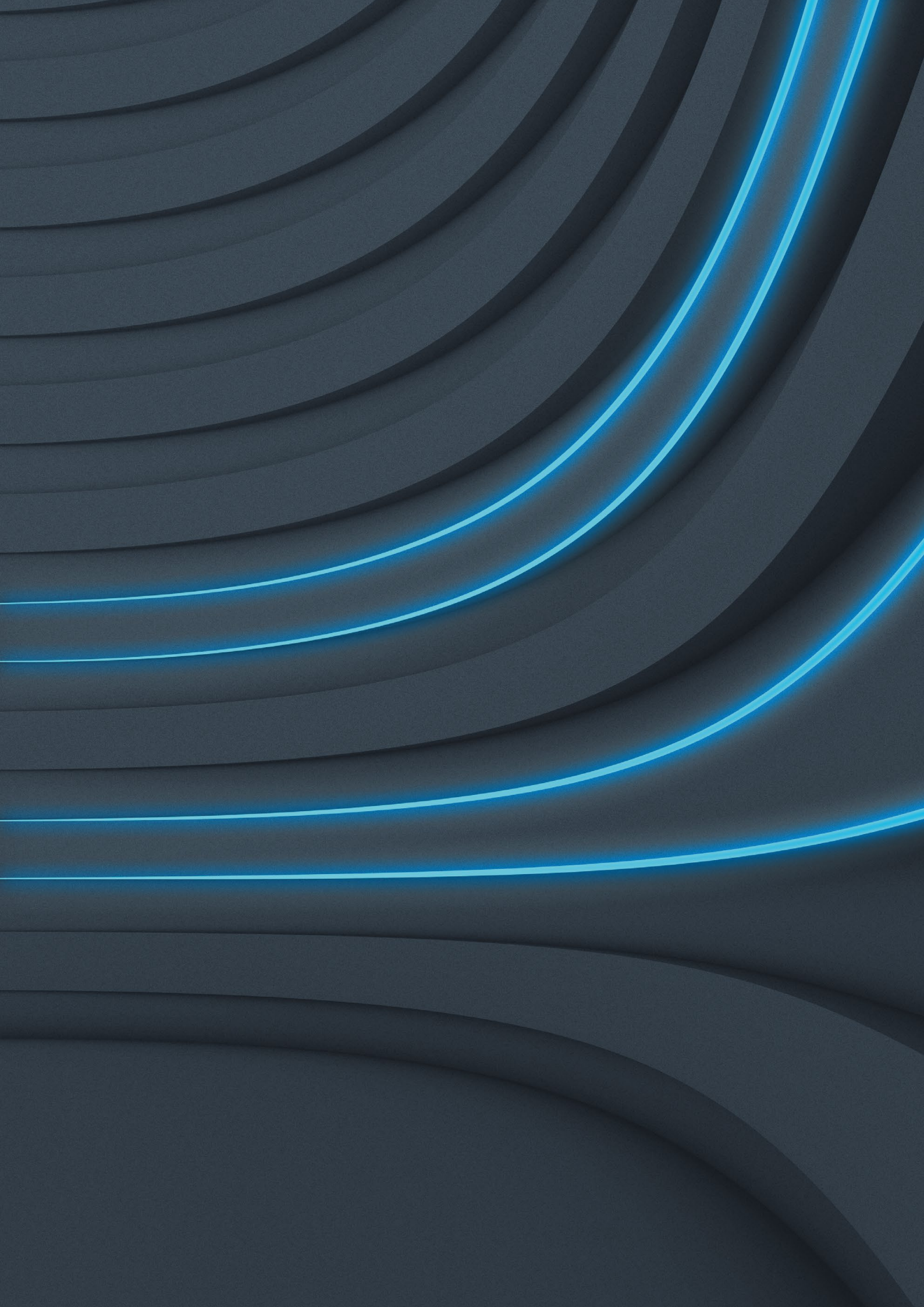
vodja za obvladovanje tveganj in notranji revizor Skupine Titus



Z veseljem vas obveščamo, da se je ekipi na sedežu podjetja Titus International Ltd v Londonu pridružil Adam Robinson, ki je prevzel funkcijo vodje za obvladovanje tveganj in notranjega revizorja Skupine Titus.

Adam ima bogate izkušnje na področju notranje revizije in obvladovanja tveganj in je deloval na odgovornih položajih v različnih panogah po vsem svetu. V Titusu bo ustvaril funkcijo notranje revizije za skupino, s ciljem izboljšati naše delovanje in nadzor nad poslovanjem. Adam bo odgovoren za implementacijo aktivnosti obvladovanja tveganj, kot tudi za revizijo Sistemov vodenja Skupine Titus; prepoznavanje izzivov in področij neskladnosti; ter predlogi za izboljšave.

Adam se je rodil in odraščal v Nemčiji in se po odhodu iz šole pridružil Royal Air Force kot letalski mehanik. Vrnil se je, da zaključi formalno izobraževanje in dokončal diplomu iz poslovne smeri, preden je začel kariero kot revizor in strokovnjak za notranjo revizijo ter tveganja.



Številka 1/2021

Odgovorni urednik Martina Kuzmič

Urednik Monika Pertot

Sodelujoči urednik Efi Nikolaidou

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

