

Str. 03

T-type-i 170

Str. 09

Krmarjenje po novem
poslovnem letu 2024/2025

Str. 14

Predstavitve podjetja
Titus Tekform Indonesia

'Blagovna znamka je vse' za leto 2025



V tokratni izdaji IntraNewsa vam predstavljamo nekaj novih izdelkov, med katerimi je tudi nova različica 170-stopinjske spona T-type z izboljšano zmogljivostjo znotraj družine T-type. Z razširitvijo portfelja T-type spon smo diverzificirali naš nabor izdelkov, s čimer smo postali konkurenčna izbira velikoserijskim proizvajalcem, maloprodajnim mrežam in distributerjem. V kombinaciji z našimi konektorji in rešitvami za predale, kakor tudi z razširjenim razponom rešitev Slidix na področju blaženja, lahko izkoristimo nove priložnosti za izboljšanje celotne vrednosti omar. Naložba v trženje izdelkov T-type daje rezultate, pri čemer dizajn in kakovost Titusa pridobivata vse večji ugled. Kot prva izbira med industrijskimi panogami, je naše poslanstvo zagotavljati izdelke in rešitve, ki zmanjšujejo skupne stroške procesov naših kupcev.

V letu 2025 pričakujemo povečanje prodaje na vseh trgih s pridobivanjem tržnega deleža. Obdobje "vedno nižjih stroškov", ki ga je napovedal trg, se je končalo z dvigom svetovnih obrestnih mer, kar je privedlo do recesije in zmanjšanja zalog na trgu pohištva. Moramo pospešiti napore za uvajanje novih izdelkov na trg in izboljšati svojo učinkovitost, da nevtraliziramo inflacijo materialov, prevoza in obdavčitve. Ti inflacijski stroški se ne smejo prenesti na naše stranke. Kljub upadu povpraševanja kupcev na vseh trgih, nam ta številka IntraNewsa ponuja veliko razlogov za proslavljanje. Držali se bomo svojih temeljnih načel in filozofije ter kupcem, ki so naši dolgoročni partnerji, še naprej zagotavljali inovativne rešitve. •



Robert Appleby,
Predsednik Skupine Titus

Spremembe v vodstvu Titus EU

Uredniški odbor



Z veseljem sporočamo, da je **Martina Kuzmič** s 1. aprilom 2024 napredovala na položaj glavne izvršne direktorice (CEO) Titusa EU. Martina se seboj prinaša bogate izkušnje, saj je v svoji več kot dvajsetletni karieri v Titusu opravljala vlogo vodje marketinga in direktorice marketinga Skupine Titus. Martina neposredno poroča upravi Skupine Titus in je odgovorna za oblikovanje in izvajanje letnih ter dolgoročnih strateških načrtov Titusa EU.

Martina je na funkcijo napredovala po prehodu **Andelka Burića**, ki je prej zasedal mesto glavnega izvršnega direktorja Titusa EU, na položaj zakladnika Skupine Titus in člana Posvetovalnega odbora Skupine Titus. Njegova glavna naloga je zagotavljanje in upravljanje s finančnimi sredstvi, potrebnimi za podporo strateških pobud Skupine Titus. **Igor Hrvatin** je prevzel mesto direktorja operacij Skupine Titus in je odgovoren za usklajevanje dejavnosti, sredstev in kapitala znotraj skupine, z namenom optimizacije operativnih

stroškov ter stroškov oskrbovalnih verig na nivoju skupine.

Nova vodstvena struktura Titusove EU divizije

Pod Martininim vodstvom Titus EU divizije so naslednji sodelavci prevzeli nove vloge:

Simon Križman kot glavni operativni direktor (COO) je odgovoren za upravljanje operativnih procesov. **Holger Geesmann** ostaja glavni direktor prodaje (CSO) ter še naprej usmerja prodajo in razvoj kupcev. **Andreja Jensenko**, kot direktorica sistema vodenja in skladnosti proizvodov, zagotavlja skladnost in upravljanje sistemov v diviziji. **Andelko Burić** poleg svoje vloge zakladnika Skupine Titus in člana Posvetovalnega odbora Skupine Titus začasno opravlja tudi funkcijo glavnega finančnega direktorja (CFO) in je odgovoren za računovodstvo, finance in IT.

Andreja Bauman v svoji vlogi direktorice kadrovskega področja Titus Evropa prevzema odgovornost tudi za kadrovske zadeve na nivoju cele skupine, **Valter Švara** je napredoval na položaj tehničnega direktorja Skupine Titus. **Cristian Cagliani**, novoimenovani direktor marketinga Skupine Titus, je odgovoren za strateško tržno usmeritev skupine.

Nova vodstvena struktura za regijo Srednje in Vzhodne Evrope

Obveščamo, da je **Bojan Cerar**, nekdanji produktni vodja za konektorje, napredoval na položaj področnega direktorja prodaje za regijo Srednje in Vzhodne Evrope. Bojan bo s svojimi bogatimi izkušnjami na področju odnosov s kupci in v prodaji, usmerjal rast in okrepitev naše tržne prisotnosti v tej ključni regiji.

T-type-i 170

Širokokotna odmična spona z integriranim blaženjem

Enei Kolar, aplikativni inženir

Spona T-type-i 170 je nastala kot odgovor na razvijajoče se zahteve kuhinjske industrije, z namenom zadovoljiti potrebe trga po sponi z manj vidnim mehanizmom za mehko zapiranje in minimalnim volumnom spona na vratih.

Zahvaljujoč integrirani tehnologiji mehkega zapiranja, ta spona razširja in dopolnjuje Titusov produkti portfelj s funkcionalno in diskretno rešitvijo odmičnih spon za kuhinjske omare, ki se ujema s pričakovanji trga po manj vidnih mehanizmih mehkega zapiranja.

Odmična spona z ničnim vdorom

Ključna prednost spona T-type-i 170 je nični vdor v prostor za odpiranje notranjih predalov, s čimer omogoča neovirano delovanje le-teh. Brez vidnih dodatnih mehanizmov za mehko zapiranje ta spona prispeva k elegantnemu in izpopolnjenemu videzu pohištva.

Univerzalnost

T-type-i 170 je zasnovana za pohištvena vrata z lončkom Ø35 mm ter za debelino vrat do 26 mm za popolno odpiranje vrat. Vsestransko uporabna je tudi na vratih s poševnimi robovi za odpiranje brez ročajev, in v omarah z vgrajenimi notranjimi predali, kar

omogoča prilagodljivost pri različnih postavitvah kuhinj in dnevnih sob.

Sistem blaženja ConfidentClose

Integriran blažilec Titus zagotavlja sistem blaženja ConfidentClose, katerega potrošniki najraje izberejo, saj zagotavlja zanesljivo in konsistentno zapiranje vrat različnih velikosti ter blaženje, ki je vsakič gladko in kontrolirano.

Intuitivna namestitve v treh smereh 3Way snap-on

S 3Way snap-on trismerno montažo spona na podlogo, značilno za družino spon T-type, tudi nova T-type-i 170 omogoča enostavno pritrditev vrat na omaro. Ta funkcija poenostavlja postopek montaže in omogoča uporabo različnih konfiguracij vrat in omar.

S ključnimi poudarki na sistemu blaženja ConfidentClose, ničnemu vdoru v omaro, ter svojo vsestranskostjo, T-type-i 170 odgovarja na rastoča pričakovanja trga. Titusova nova širokokotna spona z integriranim blaženjem ponuja namenu prilagojeno rešitev tako za oblikovne kot tudi funkcionalne izzive v segmentu kuhinj. •



“Ko sem prišel v podjetje pred več kot 15 leti, me je najbolj pritegnila 170-stopinjska spona, ki je po obliki in funkcionalnosti precej izstopala od ostalih. Čeprav je bila kinematika spona že razvita, se je skozi leta veliko delalo na njeni dodelavi in optimizaciji. In prav to je bila ena mojih prvih odgovornosti: optimizirati kot ter silo zapiranja spona 170 z uporabo programskih simulacij. Kasneje sem prevzel tudi razvoj produkta Glissando 170, ki

se za blaženje širokokotnih spon uporablja še danes. V pohištveni industriji smo prepoznali naraščajoč poudarek na minimalističnem dizajnu, in po mojem mnenju naša spona T-type-i 170 učinkovito zadovoljuje to potrebo industrije. Med njenim razvojem, ki je bil zame eden večjih projektov doslej, smo se soočali z izzivi, kot so: kako optimizirati prileganje velikega števila komponent v sponi; kako zagotoviti zanesljivo delovanje in

dolgo življenjsko dobo spona; kako vgraditi blažilec v ozek prostor med krilom spona ter, končno, kako ob vsem tem ohraniti privlačen videz končnega izdelka. Sedaj, ko imamo v podjetju enega največjih strojev za sestavo spon doslej in spono, ki odlično opravlja svojo funkcijo, lahko rečem, da smo delo kar dobro opravili.”

Danijel Kozlovič, projektant

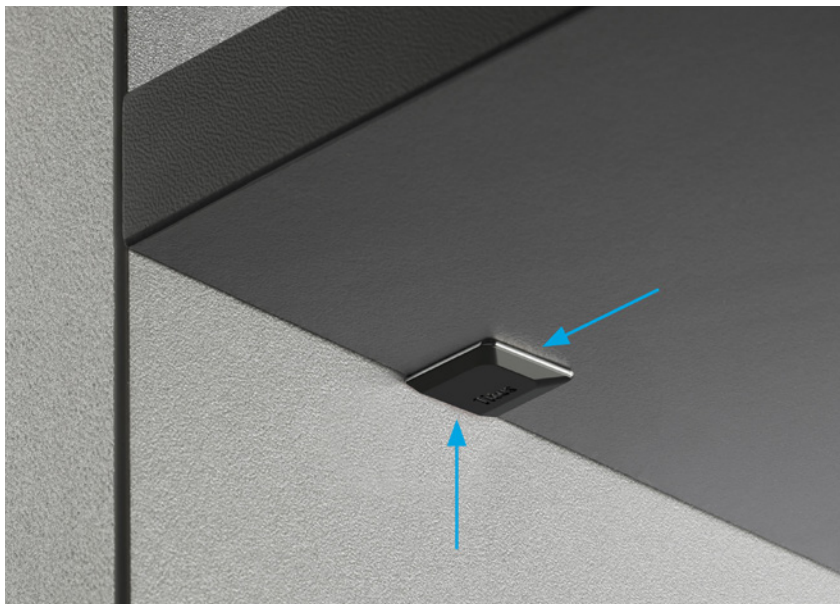
Shelf Q-Peg

Predstavljamo našo novo kvadratno rešitev nosilcev polic

Bojan Cerar, področni direktor prodaje za regijo Srednje in Vzhodne Evrope

Kako lahko police izstopajo na trgu med mnogimi obstoječimi modeli? Kaj spodbuja potrošnike, da opazijo razlike pri pregledovanju omaric? Ta vprašanja, skupaj z našim ciljem razširiti nov kvadraten dizajn s Systema 6 na naše nosilce polic, so nas vodila pri razvoju našega novega nosilca polic, ki izstopa, hkrati pa ohranja vse potrebne tehnične lastnosti.

Temelj zasnove predstavlja **kvadratna oblika**, ki je bila izbrana zaradi svojega elegantnega dizajna in popolne integracije z modernimi linijami pohištva. Kljub subtilnemu videzu izdelka, ki je nameščen na dnu police, je zagotovljena njegova vidnost in zanesljivost, saj poskrbi, da je polica trdno in varno nameščena. Montaža je poenostavljena z **10 mm čelnim vrtanjem**, kar zagotavlja enostavno vgradnjo, obenem pa ohranja 'nedotaknjen' videz omarice s standardnimi 5 mm luknjami. Naša zasnova se razlikuje od tradicio-



nalnih nosilcev polic v obliki črke L, saj zagotavlja, da stranska plošča ostane neovirana, kar ustvarja čist in minimalističen videz. Da bi ustregli različnim okusom, so naši nosilci polic na voljo v **nikljani in črni** barvi, ki sledita tre-

nutnim barvnim trendom pohištva. Kompatibilni so s **16 mm in 18 mm ploščami**, kar omogoča vsestransko uporabo. Na kratko, nosilci polic Shelf Q-Peg združujejo sodobnost in zanesljivost. •



Predstavitev novih izdelkov v Avstraliji in Novi Zelandiji

Rebecca Hedley, vodja marketinga Titus Tekform

Leto 2024 bo za distribucijski oddelek Skupine Titus zagotovo polno novosti, saj se obeta poln koledar novih izdelkov, ki so v lasti Titusa ali kupljeni od drugod.

Februarja 2024 sta bila lansirana dva nova sistema zložljivih vrat za Titus Tekform in Stefano Orlati: **Set F450 Bi-Fold** in **Set P700 Hideaway**. Skupaj z napovedano nadgradnjo programa Titus Set 200s za drsna vrata, ki zdaj vključuje sistem mehkega zapiranja Slidix in Slidix Centro, bodo lahko avstralske in novozelandske prodajne ekipe v prihodnjem letu povečale svoje aktivnosti na področju omar in spalnic.



Poleg raziskovanja možnosti ponudbe različnih notranjih elementov za omare, Titus Tekform in Stefano Orlati prav tako predstavljata nov sistem predalov Vitek. Tristopenjski **sistem predalov Vitek** ponuja izjemno tanke kovinske stranice na skritih vodilih z delnim ali polnim izvlekom. Ta sistem bo idealen za omare, kopalniške omarice in različne kuhinjske aplikacije. Pričakovano lansiranje serije Slimline+ bo nadgradilo ponudbo predalov v Avstraliji in Novi Zelandiji, s čimer bo ustvarjen celovit program, osredotočen na vse segmente trga predalov.

Na sejmu Kitchen and Bath Show, ki je potekal v Sydneyu meseca junija, se je naš razstavni prostor osredotočil na predstavitev novih izdelkov, med katerimi so na primer spone T-type PressTo in nove barvne različice v naši ponudbi pohištvenih PET plošč. Kot naravni naslednik prejšnjih sejmov AWISA, je Kitchen and Bath Show, namenjen stro-



kovnjakom iz industrije, pri čemer je poudarek na omarah, oblikovanju in specifičnih področjih kuhinjske in kopalniške industrije. Na naši stojnici smo izpostavili izjemno inovativnost ter inženirsko dovršenost Titusovih izdelkov, skupaj z našim širokim portfeljem dekorativnih izdelkov, namenjenih oblikovalcem. •

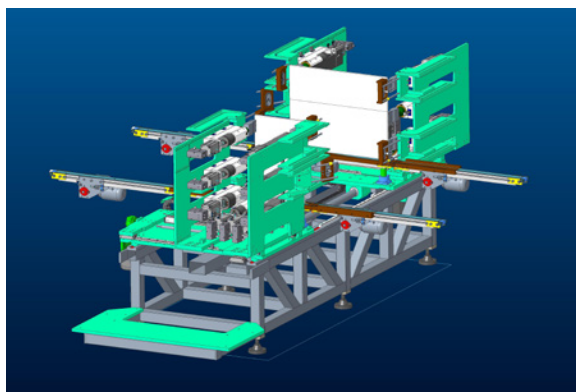


Izboljšave na projektu Titusonic

Inovacije v proizvodnji omar

Igor Slavec, Vodja Titusonic

V zadnjih mesecih smo v Titus Technologies dosegli pomemben napredek na projektu Titusonic, pri čemer smo se osredotočili predvsem na raziskave in razvoj.



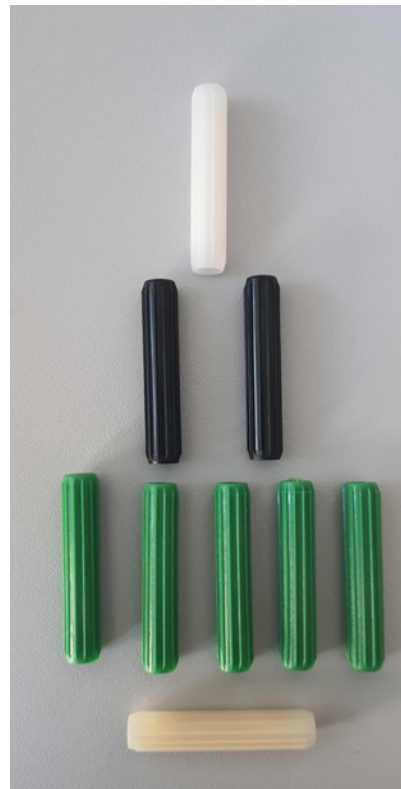
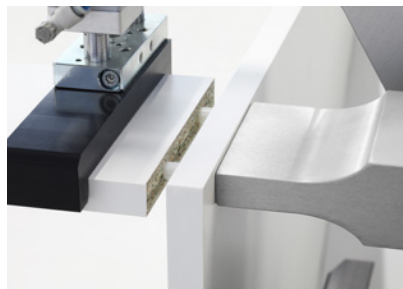
Univerzalni kuhinjski stroj

Z natančnim raziskovanjem smo ugotovili, da se za naše steznike najbolje obnese kombinacija ABS-a in steklenih vlaken, še posebej pri manjših velikostih 6 mm, uporabljenih v ameriških ivernih ploščah. To dognanje nam omogoča bolj učinkovito izdelavo tanjših omaric. Poleg tega smo preizkusili različne biopolimere za ultrazvočno biospajanje, ki so pridobljeni iz koruze ali drugih naravnih virov. Ti materiali kažejo obetaven potencial kljub nekoliko nižji izvlečni sili v primerjavi z ABS-om v kombinaciji s steklenimi vlakni. Preučujemo tudi možnost izboljšanja

mehanskih lastnosti z dodajanjem naravnih vlaken.

V Avstraliji smo uspešno zagnali prvo proizvodnjo kuhinjskih omaric z uporabo našega novega stroja Titusonic. Da bi zadostili naraščajočemu povpraševanju, stroj nadgrajujemo z izboljšano pnevmatiko in programskimi spremembami, ki temeljijo na najnovejši različici stroja 'Vanity'. Poleg tega delamo tudi na novih konceptih za univerzalni stroj za kuhinje. Preden se lotimo nadaljnjega

razvoja, bomo razvili testno napravo, ki nam bo omogočala simulacijo različnih konfiguracij in scenarijev spajanja. To bo pripomoglo k bolj natančni nastavitvi naših procesov in testiranju



Evolucija moznika

odpornosti varjenih omaric. Poleg tega smo uspešno rešili izziv dvostopenjskega varjenja steznikov, kar nam omogoča integracijo našega stroja FastFit z ultrazvočno tehnologijo za izdelavo delno zvarjenih steznikov, ki so že predhodno nameščeni v pohištvenih panelih. Ta izboljšava nam omogoča boljši nadzor in konsistentnost v proizvodnem procesu. Nedavno smo osvežili našo spletno stran in ustvarili brošuro, ki predstavlja Titusonic Vanity stroj. Trenutna prioriteta je razviti prodajno predstavitev, ki poudarja naše prednosti in jih primerja z industrijskimi standardi. Čeprav je naš izdelek priznan, se pogosto srečujemo s vprašanji o njegovi ceni, cenah steznikov in obstoječih referencah. Naš cilj je zbrati podatke, ki Titusonic prikazujejo kot cenovno ugodno in učinkovito rešitev, pri čemer poudarjamo njeno zanesljivost in hitrost. •



Intervju: Mike Zary

Mike Zary, vodja prodaje za spojno okovje, **Monika Pertot**, marketing



Mike, v Titusu ste že od leta 2008. Kakšne misli se vam porajajo, ko se ozrete nazaj na začetek?

Titusu sem se pridružil pred 16 leti, pred tem pa sem približno 10 let prodajal Titusov System 6 pri prejšnjem podjetju. Titus je od vedno veljal za ugledno in vodilno podjetje na trgu spojnega okovja, zato sem z veseljem sprejel ponudbo, da se pridružim ekipi.

Torej, kako ste postali del Titusa in kako se je podjetje spreminjalo skozi leta? Se je tudi vaša vloga v podjetju spremenila?

Titusu sem se pridružil zaradi svojih izkušenj s prodajo odmičnih spon in vodil za predale. Pred tem sem v industriji delal že 22 let. Priložnost za sodelovanje se je pojavila, ko je distributer Würth Baer Supply postal naš kupec, in je Titus potreboval nekoga, ki bi nadziral lansiranje "Laminih spon" na trg. Sčasoma sem prevzel vse več odgovornosti, se osredotočil na segment konektorjev, pomagal krepiti rast v panogi omar in neposredno sodeloval z glavnimi strankami v ZDA in Kanadi.

Če bi pogledali v preteklost, kakšne spremembe v bazi strank bi lahko opazili?

Eden od ključnih principov, ki je prispeval k uspehu Titusa, je prizadevanje za popolno razumevanje naših kupcev, še bolj, kot poznajo sami sebe. Ta pristop je omogočil Titusu, da proizvaja izdelke, ki jih trg zahteva, kar nas postavlja kot primarno izbiro za stranke pri razvoju novih idej. Zaradi uspešne marketinške kampanje stranke kažejo povečano zanimanje za širšo paleto izdelkov, onkraj spojk in steznikov.

Na kateri dosežek ste najbolj ponosni?

Rast v segmentu omar v Ameriki je bila ena najpomembnejših točk moje kariere. Razvil se je v enega od ključnih tržnih segmentov v ZDA, kar je Titusu odprlo številne priložnosti za nadaljnjo rast. Titusov System 6, skupaj z našimi Quickfit stezniki, se uvršča med najboljše izdelke na trgu. Strankam omogoča, da se omare sestavijo veliko hitreje v primerjavi s konkurenčnimi

izdelki, pri čemer se stezniki lahko premestijo brez poškodb na omari, kar ni le okrepilo naše odnose z obstoječimi strankami, temveč je tudi odprlo vrata prodaji drugih izdelkov, kot so sponi T-type, nastavljive pohištvene noge in nosilci polic. Prav tako nam pri rasti pomaga otvoritev naše nove tovarne v Columbia City-ju v Indiani. Zahvaljujoč tej tovarni na odlični lokaciji z odličnimi ljudmi, se lahko pohvalimo s tem, da smo edini proizvajalec spojk in steznikov v ZDA.

Ali lahko z nami delite kaj zanimivega ali pomembnega iz vašega časa pri Titusu?

Obstaja nešteto nepozabnih trenutkov, ki sem jih doživel med svojo kariero v Titusu. Moram pa povedati, da so srečanja s sodelavci, po urah preživetih na prodajnih sestankih, med najbolj prijetnimi in produktivnimi dožitji ter dragocena priložnost za izmenjavo mnenj in izkušenj o rešitvah, ki bodo našim strankam koristile tudi v prihodnosti.

Mike, vaše bogate izkušnje so resnično navdihujoče. Ob zaključku bi radi izrazili najboljše želje za vaš nadaljnji uspeh. Imate morda še kakšno zaključno misel za Titusovo ekipo?

Moja leta v Titusu niso bila zgolj služba. Vsak dan se z veseljem zbudim, pripravljen na nove izzive, in iščem načine, kako zadovoljiti pričakovanja naših strank in hkrati graditi naše partnerske odnose. Moji sodelavci in stranke, ki prihajajo iz različnih delov sveta, so postali del moje razširjene družine, in sem zelo hvaležen za vsa ta leta skupnega sodelovanja. Titus je izjemno delovno okolje, ki spodbuja izražanje idej. Seveda, kot pri vsakem podjetju, se soočamo z izzivi, vendar se pri Titusu skupaj trudimo poiskati rešitve in napredovati. •

Minuta z ...

Efi Nikolaidou, vodjo globalnih komunikacij in družbenih medijev

Efi, kako si se prvič povezala s Titusom?

Moje 'potovanje' se je začelo s razgovorom z Diano Vernon-Smith, po tem, ko sem se odločila zamenjati svoje prejšnje delovno mesto pri podjetju za distribucijo hrane v Londonu in poiskati nove priložnosti. Sledilo je več razgovorov z Robertom Applebyjem, kjer sem se z vsakim pogovorom bolj navduševala nad možnostjo, da bi se pridružila Titusovi ekipi, kar me je nazadnje pripeljalo do mojega trenutnega položaja.

Kako bi s tremi besedami najbolje opisala svojo vlogo?

Ustvarjalna, strateška ter interaktivna.

Kako izgleda tvoj tipičen delovni dan in na čem trenutno delaš?

Svoj dan vedno začnem s pregledom elektronske pošte in pregledom aktivnosti na družbenih medijih, kot so mo-

rebitni komentarji, omembe in direktna sporočila. Sledi povezovanje s sledilci in odgovarjanje na njihova povpraševanja, ki jih nato posredujem našim vodjem prodaje. Skrbno bdim nad načrtom objav na družbenih medijih, da zagotovim skladnost z našo marketinško strategijo, z ustvarjanjem zanimive in privlačne vsebine pa skušam ohranjati stalno rast naših platform, še posebej Instagrama.

Moje delo vključuje mešanico ustvarjalnosti, strateškega načrtovanja, komunikacije in analize, da se lahko učinkovito povežemo z občinstvom in dosežemo zadane poslovne cilje.

Trenutno delam na promociji naših prihajajočih sejmov prek družbenih medijev, z namenom pritegniti naše občinstvo in povečati udeležbo ter obisk na naših stojnicah. Poleg tega tesno sodelujem z našimi mednarodnimi ekipami po vsem svetu, da povečamo naš doseg in vpliv ter tako spodbu-

jamo večje zavedanje in udeležbo na naših dogodkih.

Kateri so tvoji največji poklicni izzivi?

Moj glavni poklicni izziv izhaja iz geografske razdalje med Londonom in marketinškim oddelkom v Dekanah. Čeprav to v veliko pogledih predstavlja priložnost za rast in samostojno delo, hkrati od mene zahteva tudi, da sem bolj strateška pri ohranjanju povezanosti in vključenosti v vsakodnevne marketinške aktivnosti Skupine Titus.

Če bi se ti ponudila priložnost, v čigavo vlogo bi se postavila za en dan?

Če bi lahko bila kdorkoli za en dan, bi izbrala kraljico Elizabeto II. Zagotovo bi bilo navdihujoče opravljati tudi vsakodnevne naloge v okviru kraljevskega življenja na tipičen dan v palači, od srečanj s svetovalci do kraljevskih obveznosti. Poleg doživljanja izkušnje bi življenje v palači in spoštovanje kraljevskega protokola ponudilo edinstven vpogled v dožnost in tradicije monarhije.

Kaj je na tvojem seznamu želja za naslednjih pet let tukaj v Titusu?

V naslednjih petih letih v Titusu se želim osredotočiti na svoj nadaljnji karierni razvoj. Prizadevala si bom k prevzemanju zahtevnejših vlog, razvoju nabora veščin ter prispevanju k ciljem podjetja prek mentorstva in pridobivanja izkušenj na terenu.

Znotraj Skupine Titus si želim aktivno sodelovati pri globalnih komunikacijah in sodelovati na mednarodnih projektih ter pobudah. Moj cilj je odigrati ključno vlogo pri izboljšanju prisotnosti in ugleda našega podjetja na globalni ravni, ustvarjanju pomembnega vpliva ter spodbujanju čezmejnega povezovanja. Končno, še naprej želim podpirati rast naših družbenih medijev ter spodbujati vse naše sodelavce, da postanejo bolj aktivni na svojih LinkedIn računih. •



Krmarjenje po novem poslovnem letu 2024/2025

Pogovor s Holgerjem Geesmannom, direktorjem prodaje Titus Evropa, o prodaji in strategiji

Natalija Baljić, Marketing

V tem kratkem intervjuju z našim direktorjem prodaje (angl. CSO), Holgerjem Geesmannom, smo se poglobili v strateško vizijo in prioritete, ki bodo oblikovale prodajno pokrajino za poslovno leto 2024/2025. Holger ponuja dragocene vpoglede v ključna področja, kot so rast trga, opremljanje prodajnih ekip s potrebnimi znanji in orodji, odnosi s kupci, prilagodljivost spreminjajočim se tržnim razmeram, kazalniki uspešnosti in sodelovanje z drugimi oddelki – dotakne se tem, ki so ključnega pomena za uspešno poslovno leto, ki je pred nami.

Ali obstajajo določeni tržni segmenti ali regije, ki jih vidite kot ključne priložnosti, in katere strategije boste uporabili, da bi jih izkoristili v poslovnem letu 2024/2025?

V Evropi ostajamo osredotočeni na naše temeljne izdelke, medtem ko se širimo tudi na področje blaženja. Okrepili bomo raziskave in razvoj, da bi zagotovili visokozmogljive rešitve v različnih panogah. Na hitro rastočih trgih, kot so Indija, Bližnji vzhod in Afrika, ciljamo na urbana področja s trajnimi rešitvami pohištenega okovja. V sodelovanju z lokalnimi distributerskimi partnerji si prizadevamo vzpostaviti močne verige dobav. Krepitev partnerstev znotraj Titusa Evropa in razvoj načrtov za te regije, vključno z morebitnimi odpiranjem novih podružnic in strateškimi povezavami, je ključnega pomena. Lokaliziran marketing in prilagojene ponudbe bodo spodbudile učinkovit prodor na trg.

V hitro spreminjajočem se prodajnem okolju, kako si predstavljate zagotavljanje potrebnih orodij, usposabljanj in virov našim prodaj-



nim ekipam, da bi ostali korak pred konkurenco?

Prednost bomo dali digitalizaciji prodajnih procesov in izkoriščanju analitičnih orodij, da bi našim ekipam zagotovili podatke in vpoglede v realnem času, s čimer bomo povečali njihovo sposobnost zaznavanja in zajemanja nastajajočih tržnih trendov. Izvajanje stalnega programa usposabljanja, osredotočenega na poznavanje kulturne raznolikosti in prilagodljivih prodajnih tehnik, bo zagotovilo, da naše prodajne ekipe spretno krmarijo po raznolikih in razvijajočih se trgih. Z negovanjem strateških partnerstev z lokalnimi podjetji in izkoriščanjem digitalnih platform želimo še dodatno okrepiti prodor na trg in omogočiti našim prodajnikom učinkovito delovanje in uspeh v teh dinamičnih regijah.

Gradnja in vzdrževanje trdnih odnosov s kupci je ključnega pomena v prodaji. Kako boste zagotovili, da bodo naše prodajne ekipe spodbujale in poglobljale odnose s strankami v prihodnjem letu? Ali obstajajo strategije vključevanja strank ali pristopi k upravljanju ključnih

kupcev, za katere menite, da bodo ključni za naš uspeh?

Naš pristop daje prednost gradnji in vzdrževanju trdnih odnosov s strankami. Opremljanje naših prodajnih ekip z naprednimi orodji CRM nam omogoča analizo vedenja in preferenc kupcev, kar omogoča prilagojene interakcije in rešitve. Z izvajanjem redne in ustrezne komunikacije spodbujamo intenzivnejše sodelovanje s strankami skozi prilagojeno sledenje, povratne informacije in storitve z dodano vrednostjo. Izvajanje učinkovitega in celovitega sistema upravljanja s ključnimi kupci zagotavlja dosledno, visokokakovostno storitev na vseh stičnih točkah, kar krepi zaupanje in zvestobo naše raznolike baze kupcev. Prilagojene rešitve in odzivna služba za podporo strankam krepijo zaupanje in zvestobo naših strank, kar nam omogoča uspeh na dinamičnih trgih. Naše ekipe, sestavljene iz talentiranih posameznikov, predane našemu poslanstvu, prinašajo raznolike veščine in izkušnje, kar nam omogoča prilagajanje in inovacije kot odziv na spreminjajoče se potrebe strank. Njihova predanost in zavzetost sta ključnega pomena za naš uspeh.

Potrebe in preference kupcev se lahko hitro spremenijo. Kako nameravate zagotoviti, da bodo naše prodajne strategije ostale prilagodljive spreminjajočim se pričakovanjem kupcev?

Titus EU ne zajema samo Evrope; naše prodajne aktivnosti segajo čez tri celine. Od Norveške do Južne Afrike in od Portugalske do Indije se ukvarjamo z raznolikimi trgi in izjemno razburljivimi kulturami in življenjskimi slogi, kar zahteva široko znanje in strokovnost. Prilagajanje potrebam kupcev zahteva dinamičen pristop. Nprestano bomo spremljali tržne trende in povratne informacije strank, z namenom posodabljanja naših prodajnih strategij. To vključuje uporabo analitike podatkov za razumevanje preferenc kupcev in ustrezno prilagajanje naše ponudbe. Redni timski sestanki bodo zagotovili usklajenost in hiter odziv na tržne spremembe. Vendar pa ta pristop zahteva agilnost in prilagodljivost naših ekip, kar je lahko izziv za dosledno vzdrževanje. Usklajevanje standardiziranih procesov s potrebo po prilagajanju bo ključnega pomena za učinkovito prilagajanje spreminjajočim se pričakovanjem kupcev. Jasna vizija in poslanstvo nam dajeta konkretno strategijo. Opredeljujeta naše cilje, vrednote in namen ter služita kot glavno vodilo. Močna vi-

zija in poslanstvo zagotavljata, da smo osredotočeni na ustvarjanje vrednosti našim kupcem in na izpolnjevanje njihovih dolgoročnih pričakovanj.

Merjenje in optimizacija prodajne uspešnosti sta bistvenega pomena. Katere ključne kazalnike uspešnosti (KPI) boste poudarili, da bi ocenili uspeh naših prodajnih prizadevanj v letu 2024/2025? Ali obstajajo posebni kazalniki, za katere menite, da bodo zagotovili vpogled v učinkovitost naših prodajnih strategij in taktik?

Merjenje in optimizacija prodajne uspešnosti sta ključnega pomena. V letu 2024/2025 se bomo osredotočili na KPI-je, ki odražajo angažiranost strank, učinkovitost prodaje in tržni prodor. Ti vključujejo stroške pridobivanja strank, življenjsko vrednost strank, stopnje konverzije in rast tržnega deleža. Na teh kazalnikih bodo temeljili tudi redni pregledi in prilagoditve naših prodajnih strategij. Izziv bo zagotoviti, da ti ključni kazalniki uspešnosti ustrezno odražajo tržno realnost in ne spodbujajo kratkoročnih dobičkov na račun dolgoročnih odnosov s strankami. Vitalnega pomena bo uravnoteženje kvantitativnih kazalnikov s kvalitativnimi povratnimi informacijami strank.

Sodelovanje med prodajo in marketingom je pogosto ključni dejavnik uspeha. Kako nameravate okrepiti usklajenost med prodajnimi in trženjskimi prizadevanji, da bi zagotovili celovit pristop k pridobivanju in ohranjanju strank? Ali obstajajo skupne pobude ali komunikacijske strategije, ki jih boste uporabili za izboljšanje omenjenega sodelovanja?

Krepitev sodelovanja med prodajo in marketingom je ključnega pomena za našo strategijo. Naši načrti vključujejo vzpostavitev integriranih timov, kjer strokovnjaki za prodajo in marketing skupaj sodelujejo pri snovanju strategij za vključevanje strank, z namenom zagotavljanja usklajenosti sporočil in pristopov. Izkoristili bomo skupne platforme za analitiko, da bi Titusovim ekipam zagotovili enoten vpogled v podatke o kupcih, kar bo omogočilo bolj informirano odločanje in razvoj strategije. Poleg tega bodo redni medoddelčni sestanki in skupna usposabljanja ključnega pomena za spodbujanje enotnega pristopa, ki zagotavlja, da sta oba tima usklajena v svojih prizadevanjih za razumevanje in izpolnjevanje razvijajočih se potreb strank. •

Nadgradnja skladišča na Poljskem

Intervju z Arturjem Mamońom

Artur Mamoń, vodja skladišča in prodajne operative v Titus Polska, **Andrej Pavletič**, Marketing

Titus Polska je leta 2023 izboljšal svoje skladiščne zmogljivosti s strateško nadgradnjo svojega glavnega skladišča. Pogovarjali smo se z Arturjem Mamońom, ki je delil svoj pogled na nedavno optimizacijo logističnega poslovanja, ter kako bo le-ta prispevala k izboljšanemu upravljanju izdelkov in storitev za širšo srednjeevropsko regijo.

Artur, lahko z nami deliš nekaj besed o sebi in svojih izkušnjah? Kaj te je motiviralo, da si se pridružil Titusu na Poljskem?

Moje ime je Artur Mamoń, in od februarja 2023 sem vodja skladišča ter prodajne operative v Titus Polska. Pred Titusom sem delovne izkušnje nabiral v avtomobilski industriji, varnostnem in medicinskem sektorju na različnih pozicijah, vključno z logistiko, prodajno operativno in proizvodnjo.

Titus me je prepričal z dobrim ugledom v industriji pohišvenega okovja, predanostjo inovacijam ter proizvodnji izdelkov visoke kakovosti. Prav tako me je motivirala možnost sodelovanja s Titusovo ekipo, in vsekakor tudi pri-

ložnost, da tudi sam prispevam k rasti in uspehu podjetja.

Kako ocenjuješ, da bo nadgradnja skladišča koristila našim strankam in kakšne izboljšave lahko pričakujejo glede storitev in razpoložljivosti izdelkov?

Ocenjujem, da bo nadgradnja skladišča strankam prinesla več koristi, vključno s povečanjem kapacitete s 352 na 560 paletnih mest. Ne samo, da bo s tem omogočen prenos skupine izdelkov okovja za rekreativna

vozila iz našega dislociranega skladišča v nemškem Aichhaldnu v glavno skladišče na Poljskem, temveč bo tudi omogočilo boljši dostop do širše izbire artiklov. Poleg tega bo uvedba skenerjev v sistem upravljanja skladišča omogočila hitrejšo obdelavo naročil in njihovo izpolnjevanje. Skladiščno osebje bo lahko hitro našlo in izbralo artikle, kar bo zmanjšalo napake in povečalo učinkovitost.

Kako se nadgradnja logističnega poslovanja na Poljskem ujema s Titusovo širšo strategijo za izboljšanje poslovanja v regiji?

Poljska ima hitro rastoči trg z veliko populacijo, nizko stopnjo brezposelnosti in naraščajočimi dohodki. Z okrepljeno prisotnostjo na Poljskem lahko učinkoviteje oskrbujemo lokalno bazo strank in jim zagotavljamo boljše storitve. Poleg tega Poljska služi kot strateško distribucijsko središče tudi za sosednje države v srednji in vzhodni Evropi. Ta širitev nam omogoča učinkovitejši vstop na te trge in ponujanje naših izdelkov ter storitev širši bazi strank.

Omenil si že nekaj pozitivnih učinkov, ki jih naj bi imelo novo skladišče glede na podporo strankam v



regiji. Ali lahko stranke pričakujejo kakšne konkretne spremembe tudi na področju podpornih kanalov in odzivnosti?

S skladiščem v Suchy Las-u lahko stranke na Poljskem pričakujejo hitrejšo pošiljanje in dostavne roke. Pričakujemo, da bo manjša razdalja med skladiščem in strankami pripomogla tudi k hitrejšemu reševanju težav, krajšim odzivnim časom in bolj učinkoviti pomoči ekipe za podporo strankam. Lokalno skladišče omogoča tudi bolj-

še upravljanje zalog, in posledično boljšo kontrolo nad zalogo priljubljenih izdelkov. To pomeni, da bodo stranke redkeje doživele pomanjkanje zaloge izdelkov.

Kako ocenjuješ doprinos nadgradnje k dolgoročnemu zadovoljstvu strank in njihovi zvestobi v prihodnje?

S sodobnim in učinkovito vodenim skladiščem bomo lahko bolj učinkovito izpolnjevali zahteve strank in pravočasno dostavljali izdelke, kar bo zmanjšalo zamude ali naročila v zaoznanju. Poleg tega bomo z nenehnim spremljanjem ključnih kazalnikov uspešnosti in primerjanjem z industrijskimi standardi prepoznali področja, kjer so potrebne izboljšave.

Zahvaljujoč veliki podpori vodstva iz Dekanov ter sodelavcev iz Titus GmbH v Nemčiji, bomo lahko organizirali redne programe usposabljanja in razvoja za skladiščno in pisarniško osebje, s čimer bomo zagotovili potrebne veščine in znanje za učinkovito izvajanje nalog. Močno verjamem, da bodo ti ukrepi prispevali k večjemu zadovoljstvu strank, večji zvestobi in zaupanju v našo blagovno znamko. •



Richelieu Hardware

Pionir na področju naprednih strojnih rešitev

Daniel Gallagher, Vodja prodaje za vzhodno regijo, ZDA

Ustanovljeno leta 1968 in s sedežem v Montrealu, Kanadi, je Richelieu Hardware vodilno ime na področju opreme, specializirane za pohištveno industrijo. Osredotoča se na distribucijo, uvoz in proizvodnjo, ter oskrbuje široko bazo strank po vsej Severni Ameriki.

Richelieu ponuja obsežno paleto izdelkov za različne segmente, vključno s proizvajalci kuhinjskih in kopalniških omar, pohištva in strokovnjaki za les. Richelieu je iz domačega Montreala svoje storitve razširil po vsej Kanadi, ter v vzhodne in srednje-zahodne regije ZDA. Gosto omrežje, ki danes obsega 112 centrov in tri proizvodne obrate v Kanadi in ZDA, zagotavlja optimalno podporo za več kot 130.000 izdelkov, med katerimi je pohištvo, steklo, dekorativno in funkcionalno okovje, svetlobni sistemi ter zaključni materiali.

Podobno kot pri Titusu, je tudi pri Richelieuju poslovno pot zaznamovala zgodba tehničnih inovacij, stalnega razvoja, strateške širitve ter zavezaniosti tehnični odličnosti. Z vodilnim položajem na področju specializiranega okovja, zgodba Richelieuja ne odseva le bogate dediščine, temveč tudi poudarja predanost razvoju inovativnih rešitev. Sodelovanje med Richelieu Hardware in Titusom sega v zgodnja devetdeseta leta prejšnjega stoletja. Ta odnos se je začel s prodajo Titusovih spojk, ki so bile prvotno uporabljene za sestavo pohištva, medtem ko se je sušilo lepilo. Sčasoma so se stranke odločile opustiti uporabo lepila, in ko se je panoga omar začela razvijati, je Richelieu hitro postal največji distributer Titusovih System 6 konektorjev.

Da bi razširil paleto izdelkov za svoje stranke, Richelieu preučuje dodatne Titusove ponudbe. Skozi strateške odločitve in številne dejavnosti na severnoameriškem trgu je naše podjetje v preteklem letu doživelo znaten razvoj. Izbira in namestitvev kakovo-



stnih blagovnih znamk in okovja ne le podaljšuje življenjsko dobo pohištva, temveč tudi pretehta morebitne stroške, ki bi lahko povzročile poškodbe in napake. Zato je Richelieu izbral ponudbo kakovostne blagovne znamke, kot je Titus. Na ta način se lahko stranke in izvajalci prepričajo, da bo končni izdelek preстал preizkus časa. •

Elkhalil Wood

Gradnja zapuščine v egiptovskem pohištvenem sektorju

Monika Pertot, Marketing

V dinamičnem okolju lesne in pohištvene industrije, kjer strateška partnerstva igrajo ključno vlogo pri spodbujanju inovacij in rasti, sta podjetji Elkhalil in Titus skovala trajno partnerstvo. Ustanovljeno leta 1969 s sedežem v Kairu, je Elkhalil vodilno podjetje v egiptovski lesni industriji z bogato dediščino, ki se razteza čez pet desetletij. Elkhalil je specializirano za les, gradbene materiale in pohištvene dodatke ter je postalo eno najbolj zaupanja vrednih družinskih podjetij v regiji, ki služi kot distributer za priznane blagovne znamke v pohištveni industriji v Egiptu. Njihova osnovna dejavnost vključuje lesene plošče, laminirana tla, lesene obloge, vrata in pohištvene dodatke.

Do prvega kontakta med Titusom in Elkhalilom je prišlo na sejmu Intermob v oktobru 2018. Intermob je sejem v Turčiji, kjer se srečujejo vsi ključni akterji inudstrije pohištva, strojev in gozdarskih izdelkov, obiskujejo pa ga tako domači kot tuji obiskovalci iz arabskih držav in jugovzhodne Evrope. Leta 2019 je Elkhalil začel sodelovati kot naš distributer v Egiptu, po večletnem partnerstvu pa je postal naš ključni strateški partner za širitev poslovanja na druga območja Bližnjega vzhoda.

Aleksander Sterle, predstavnik prodaje v Titusu, dodaja: „*Titus, se je kot prepoznavna blagovna znamka brez težav integriral v Elkhalilov produkti portfelj, in s tem obogatil njihovo ponudbo. Titus je v Elkhalilova skladišča prinesel raznolik nabor artiklov, vključno s sponami T-type, sistemi Push Latch, predali Tekform Slimline in stezniki Quickfit, kar poleg izboljšane ponudbe za potrošnike, tudi odraža dinamičnost egiptovskega pohištvenega trga.*”

Marko Korelc, regionalni direktor prodaje še poudarja: „*Obe podjetji delita*



Od leve proti desni: Ahmed Elgendy (vodja oddelka Elkhalil), Valter Černetič (vodja prodaje Titus v pokoju), Ossama Khalil (direktor Elkhalil), Marko Korelc (regionalni direktor prodaje Titus), Ahmed Khalil (finančni direktor Elkhalil), Ahmed Abdelhady (direktor uvoza Elkhalil)



Od leve proti desni: Marko Korelc (regionalni direktor prodaje Titus), Ossama Khalil (direktor Elkhalil), Valter Černetič (vodja prodaje Titus v pokoju), Ahmed Abdelhady (direktor uvoza Elkhalil), Aleksander Sterle (predstavnik prodaje Titus)

vizijo – zagotavljati najvišjo kakovost izdelkov iz celega sveta in jih ponuditi trgu po dostopnih cenah. Medtem ko Elkhail in Titus nadaljujeta svojo skupno pot, sodelovanje temelji na skupnih vrednotah in kakovosti."

Elkhaililovi dosežki pričajo o sposobnosti uspešnega krmarjenja v dinamič-

nem tržnem okolju. Uspeh ni zgolj zaslug izvršnega vodstva, temveč temelji na dobrem razumevanju tržnih trendov, ki so poleg prilagodljivosti ključni tako pri pridobivanju tržnega deleža kot pri osvajanju novih trgov. Medtem ko Elkhail še naprej pomembno vpliva na egiptovsko pohištveno industrijo, je njegova zavezanost k zagotavljanju

vrhunskih izdelkov, prilagajanju razvijajočim se trendom in spodbujanju sodelovanja ključnega pomena. Napredek podjetja nedvomno priča o potencialu in vzdržljivosti pohištvenega sektorja v Egiptu. •

Pohištveni trg v Egiptu je raznolik in dinamičen, s široko ponudbo kakovostnih izdelkov za bivalne prostore in pisarne. V proizvodnji pohištva zaseda Egipt 34. mesto na svetu in ustvarja letni prihodek v višini 1,6 milijarde evrov, pri čemer se večina porabi na domačem trgu. Napovedi kažejo, da bo egiptovski pohištveni trg še

naprej rasel vsaj do leta 2026, kar spodbujajo dejavniki, kot je rast prebivalstva, več neobveznih izdatkov in hitra urbanizacija. Sodobno pohištvo postaja vse bolj priljubljeno zaradi prisotnosti mladih družin v urbanih območjih, ki se zgledujejo po zahodnih življenjskih standardih. Prav tako tudi povečano povpraševanje po

gospodinjstskih izdelkih, naraščajoči spletni nakupi in uvajanje sodobnega dizajna v tradicionalne proizvodne procese prispevajo k nadaljnji rasti.

Vir: World Furniture Outlook 2023/2024

Predstavitev podjetja Titus Tekform Indonesia

Eddie Soerjanto, direktor Titus Tekform Indonesia

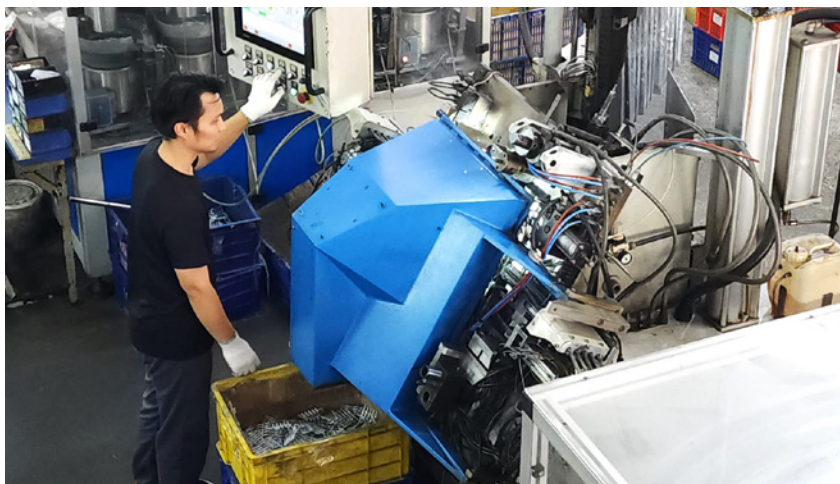
Od svoje ustanovitve leta 1999 Titus Tekform Indonesia oskrbuje stranke s področja velikoserijske industrije pohištva in se ponaša z bogato zgodovino razvoja ter evolucije. Nahaja se v Indoneziji, srcu jugovzhodne Azije. Podjetje je bilo ustanovljeno kot "Commanditaire Vennootschap Titusindo Sejahtera" (CV Titusindo) s sedežem na Zahodni Javi, v Tangerangu, približno 30 km od indonezijske prestolnice Džakarte.

Strateško situirana v jugovzhodni Aziji, Indonezija predstavlja ključno povezavo z azijskimi gospodarskimi velesilami, kot sta Kitajska in Indija. Z več kot 273,8 milijoni prebivalcev Indonezija slovi kot četrta najbolj naseljena država na svetu in se uvršča med deset največjih gospodarstev po kupni moči. Na globalnem trgu pohištva je Indonezija znana kot pomemben igralec, ki ga zaznamuje kakovostno roko-

delstvo, raznoliki dizajni in konkurenčne cene. Rast pohištvenega segmenta je posledica naraščajoče potrošnje, urbanizacije in rastočega srednjega razreda. Indonezijski trg pohištva obsega širok spekter izdelkov, vključno s pohištvom za notranje in zunanje prostore, pisarniškim pohištvom in specializiranimi izdelki. Z uporabo obilnih

naravnih virov, zlasti obsežnih tropskih deževnih gozdov, naj bi se tržni obseg indonezijskega pohištvenega sektorja do leta 2028 povzpел na 4,24 milijarde ameriških dolarjev.

Poslovno sodelovanje med Titus Tekform Indonesia in Titusom traja skoraj 25 let. V zgodnjih 2000-ih je



53%**celotne površine Indonezije predstavljajo gozdna zemljišča.**

91 milijonov hektarjev od skupno 171,9 milijonov hektarjev.

65%**pohištva, proizvedenega v Indoneziji, je narejenega iz lesa.**

Preostanek je izdelan iz plošč, ratana, bambusa, plastike in kovin.

21.**na svetu po proizvodnji pohištva,**

ocenjeni na 3,5 milijard USD.

Vir: World Furniture Outlook 2023/2024



Zgornja vrsta od leve proti desni: Alex (Prodaja), Wardhana (Računovodstvo), Geraldny (Podpora prodaji), Ario (Prodaja), Mario (Administracija); **Spodnja vrsta od leve proti desni:** Dwi (Referent v prodaji), Nia (Referent v proizvodnji), Paola (Finance)



Od leve proti desni: Kiki (Proizvodnja), Ivan (Proizvodnja), Eddie (Generalni direktor), Dikin (Proizvodnja)

podjetje razširilo prodajo sestavnih elementov, da bi zadostilo potrebam velikoserijskih indonezijskih proizvajalcev pohištva v panogi proizvodnje pohištvenih plošč. Do leta 2006 se je podjetje podalo v lokalno proizvodnjo tlačnega litja, da bi zadostilo naraščajočemu povpraševanju, zagotavljalo hitro dobavo in konkurenčne izdelke s pomočjo tehnologije tlačnega litja z večkratnim zapiranjem.

Leta 2009 je CV Titusindo postal licenčni partner in distributer blagovne znamke Titus, poleg proizvodnje in distribucije pohištvenega okovja. Od leta 2016, po združitvi s Titus Tool Singapore, se je podjetje preoblikovalo v mednarodno podjetje z imenom Titus Tekform Indonesia. Njegove osrednje dejavnosti zdaj vključujejo delovanje treh hidravličnih strojev za tlačno litje ter dodaten stroj za avtomatizirano sestavo CombiCaster, ki partnerskim podjetjem zagotavlja izdelke visoke kakovosti in velikih količin za izvoz. Proizvodnja okovja za pohištveno industrijo se je razširila na novo področje – brizganje plastike. Poleg tega se je ponudba izdelkov, ki jih trži Skupina Titus, razširila, zajemajoč tudi kuhinjske predale, ročaje, kuhinjske nogice, spone za vrata in mnogo več. Kot multinacionalno podjetje Titus Tekform Indonesia izpolnjuje potrebe trgov v Aziji in Pacifiku, Združenih državah in tudi v Evropi.

Z več kot dvema desetletjema izkušenj v industriji in ekipo, ki šteje več kot 30 zaposlenih, Titus Tekform Indonesia nestrpno pričakuje nove priložnosti. Z razširjenim asortimanom izdelkov si podjetje prizadeva izpolnjevati zahteve notranjih oblikovalcev kot tudi proizvajalcev pohištva. •

Poročilo o sejmih 2023-24

Efi Nikolaidou, vodja komunikacij in družbenih medijev Skupine Titus

Sejmi pohištvenega okovja so pomemben del marketinških aktivnosti Skupine Titus. So odlična priložnost za vzpostavitev prisotnosti našega podjetja in nam nudijo močno platformo za srečevanje novih strank ter ocenjevanje konkurence po vsem svetu. Prek razstavljanja naših novih izdelkov ter gradnje vezi z obstoječimi in potencialnimi poslovnimi partnerji, nam sejmi ponujajo odlično priložnost, da krepimo Titus kot uveljavljeno in zaupanja vredno blagovno znamko.

Intermob Istanbul 2023

Od 30. septembra do 3. oktobra 2023 smo skupaj s Starwood Yapi Market-om, našim distributerjem v Turčiji, sodelovali na sejmu Intermob 2023 v Istanbulu.

Sodelovanje na sejmu, ki združuje najbolj inovativne in navdihujoče rešitve v pohištvenem sektorju v regiji, nam je omogočil predstavitev naše široke palete izdelkov približno 37.610 obisko-

valcem in strokovnjakom iz 112 držav ter povezovanje z njimi.



"Še en odličen sejem Intermob 2023 je za nami. Titusova stojnica je pritegnila pozornost večine obiskovalcev. Imeli smo več kot 400 domačih in mednarodnih obiskovalcev, od katerih smo prejeli zelo impresivne povratne informacije o naših novih izdelkih. Od naših najbolj zanimivih izdelkov so izstopale spone T-type za debela vrata, spone B-type-i3, skupina RV izdelkov in Push Latch sistemi za odpiranje na dotik."
je komentiral **Ertan Erden**, regionalni vodja prodaje v Turčiji.

SICAM Pordenone 2023

Od 17. do 20. oktobra 2023 smo razstavljali na sejmu SICAM Pordenone 2023, največjem italijanskem sejmu komponent, dodatkov in polizdelkov za pohištveno industrijo.

Na razstavnih prostorih je bil dobro obiskan skozi vse štiri dni sejma, kjer smo imeli priložnost razširiti naš doseg ter navezati nove poslovne stike, pri čemer smo predstavili najnovejše inovacije in izdelke iz našega produktnega portfelja.



"Sejem je bil zelo fokusiran. Na naši stojnici smo imeli priložnost gostiti tako naše obstoječe stranke, kakor tudi resne potencialne stranke. Naši obiskovalci so bili iz različnih področij ter panog, ne le iz pohištvene industrije. Ta raznolikost nam ponuja priložnost, da razširimo prodajo na različna področja, kot so naša tehnologija za blaženje in sistemi Slidix."
je komentiral **Cesare Gattini**, direktor prodaje za južno Evropo in Afriko.

IndiaWood 2024

Od 22. do 26. februarja 2024 smo se povezali z našim distributerjem, Rehau India, in skupaj sodelovali na 13. izdaji sejma IndiaWood 2024 v Bengaluruju, v Indiji.



Letošnji sejmski nastop je imel prav poseben pomen, saj je Rehau praznoval 75 let odličnosti in inovacij. Veseli smo bili številnih gostov in obiskovalcev na našem razstavnem prostoru, kjer smo predstavili Titusove produkte in rešitve.

"Sejem je bil zelo dinamičen. V petih dneh dogodka smo se srečali s številnimi obiskovalci, ki so z zanimanjem spremljali demonstracije delovanja naših najnovejših produktov, vključno z našimi T-type, T-type PressTo ter Noir sponami. Predstavili smo tudi Push Latch S2, Quickfit TL5 'Full Metal Jacket' in TL2 konektorja, ter naše Tekform Slimline predale."
je komentiral **Marko Korelc**, regionalni direktor prodaje za jugovzhodno Evropo, Bližnji vzhod in Indijo.

KBB Birmingham 2024

KBB Birmingham je vodilni dogodek za industrijo kuhinj, spalnic in kopalnic (KBB je okrajšava za Kitchen, Bedroom & Bathroom, op. prev.) v Združenem kraljestvu. V štirih dneh, od 3. do 6. marca 2024, smo na naši stojnici sprejeli številne člane skupnosti iz industrije, da bi se mrežili in ponovno povezali.

Med tem bienalnim dogodkom, ki gosti vrhunske blagovne znamke iz KBB industrije, smo predstavili delovanje naših produktnih novosti ter priložnost izkoristili za povezovanje s partnerji, obstoječimi strankami in novimi potencialnimi strankami.



"Sejem je bil zelo uspešen, saj smo dosegli naš cilj: srečati vse ključne stranke in predstaviti najnovejše dosežke Titusa. Prepričan sem in ponosen, da smo skupaj zasnovali veliko projektov, ki so pripravljeni za nadaljnje delo. Momentum v Združenem kraljestvu je močnejši kot kadarkoli prej, saj naša blagovna znamka in trženjske aktivnosti pridobivajo resno pozornost. Udeležba na KBB je bila vsekakor vredna truda."
je komentiral **Phil Beddoe**, generalni direktor Titus UK.



Skenirajte kodo za dostop do prvih vtisov in izkušenj naših sodelavcev na sejmu KBB 2024!

Praznovanje 70 let Titusa Dekani

Teden odprtosti in hvaležnosti

Natalija Baljić, Marketing

Decembra 2023 je Titus Dekani obeležil pomemben mejnik – 70. obletnico, ki je potekala v znamenju tedna odprtih vrat in iskrene hvaležnosti. Proslava, osredotočena na temo blagovne znamke delodajalca, ni le počastila bogate zgodovine podjetja, temveč tudi okrepila njegovo zavezanost k ustvarjanju pozitivne delovne kulture. S serijo dnevov odprtih vrat so se zaposleni, upokoenci in gostje združili, da bi se spomnili preteklosti, praznovali sedanost in z novim navdušenjem sprejeli prihodnost. Dogodka se je udeležilo več kot 400 obiskovalcev, kar je dokaz vztrajnega duha Titusa Dekani in njegove neomajne predanosti odličnosti.

Decembra 2023 je Titus Dekani obeležil svojo 70. obletnico obstoja v znamenju refleksije in občutka hvaležnosti. Ta priložnost je podjetju omogočila, da se ozre na svojo pot in vrednote, ki so ga vodile skozi desetletja. Sedem desetletij Titusa Dekani je dokaz naše zgodovine in predanosti neš-



tetih posameznikov. Ta mejnik nas je vzpodbudil, da obudimo spomine na prehojeno pot, prepoznamo prispevke naših zaposlenih in ohranjamo naše

vrednote integritete, inovativnosti in vključenosti.

Dnevi odprtih vrat so potekali štiri dni, in sicer 6., 7., 11. in 12. decembra 2023, v šestih različnih časovnih terminih. V tem času smo gostili 439 obiskovalcev, med njimi kar 105 upokoencev, kar je vzbudilo občutek pripadnosti in nostalgije. Toplo vzdušje in prijetno druženje so poudarili trajen vpliv naše skupne poti.

Z optimizmom zremo v prihodnost, zavezani k ohranjanju naše dediščine in krepitvi naše blagovne znamke delodajalca. Usmerjeni v prihodnost, upoštevajoč naučene lekcije, ostajamo predani naši viziji usmerjeni v nadaljnji uspeh.

Za zaključek, naša 70. obletnica ni le spomin na preteklost, temveč praznovanje naše kolektivne identitete in aspiracij za prihodnost. Skupaj smo pripravljali dosega pomembne stvari. •



Titus izreka dobrodošlico...



Dennis Otto

Regionalni vodja prodaje za južno Nemčijo, Avstrijo in Švico

Dennis Otto je bil avgusta 2023 imenovan za regionalnega vodjo prodaje za regijo južne Nemčije, Avstrije in Švice, s čimer je okrepil našo ekipo v Titus GmbH.

Dennis je odgovoren za vse stranke v južni Nemčiji, Avstriji in Švici. Je izkušen mizar in prinaša obsežne izkušnje ter znanje o pohištvenem okovju, ki jih je pridobil tudi v Hettich Furntech, nazadnje pa v Lamellu kot vodja prodaje. S kontakti, ki jih je pridobil do zdaj, bo tudi v prihodnje v veliko podporo pri krepitvi našega tržnega položaja v regiji DACH.



Andreas Keller

Regionalni vodja prodaje za Nemčijo, Avstrijo in Švico

Andreas Keller se je marca 2024 pridružil naši nemški prodajni ekipi v Titus EU kot regionalni vodja prodaje za Nemčijo, Avstrijo in Švico.

Andreas skrbi za proizvajalce pohištva v južni Nemčiji, Avstriji in Švici. S svojimi obsežnimi izkušnjami in znanjem o pohištvenem okovju prinaša več kot 30 let strokovnega znanja na področju okovja. Andreas je bil zadnjih 16 let ključni del prodajne ekipe pri FGV Germany. Andreasova mreža kontaktov bo močno prispevala h krepitvi tržnega položaja Titusa v regiji.

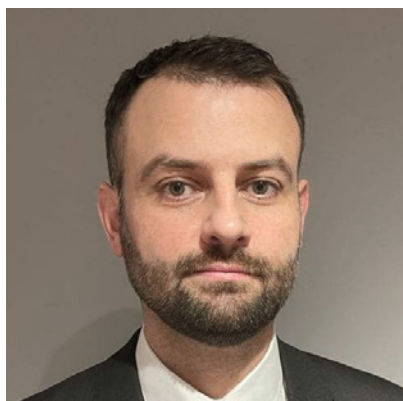


Sandra Tappe

Asistentka CSO Titus EU

Sandra Tappe se je po enoletni odsotnosti ponovno pridružila podjetju Titus GmbH.

Sandra se je januarja 2024 pridružila Titusovi nemški pisarni v Herfordu, kjer v vlogi asistentke skrbi za pomoč in podporo Holgerju Geesmannu, CSO Titus EU, pri različnih administrativnih nalogah. Sandra prinaša 30 let poklicnih izkušenj iz majhnih podjetij, zadnjih 18 let pa je delala kot tajnica in poslovna asistentka. Sandra je navdušena, da se je vrnila v Titusovo ekipo in se veseli sodelovanja s kolegi po vsem svetu.

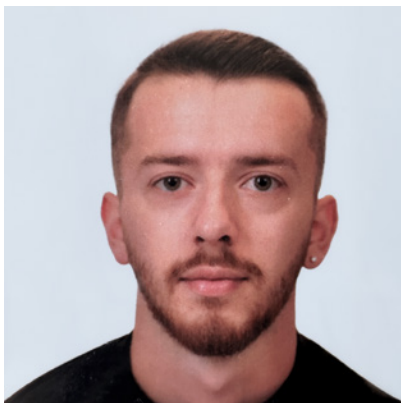


Artur Mamoń

Vodja skladišča in prodajne operative

Artur Mamoń se je februarja 2023 pridružil ekipi Titus kot vodja skladišča in prodajne operative na Poljskem.

Artur je študiral upravljanje dobavne verige in logistike v Corku na Irskem, kjer je tudi štiri leta delal kot vodja logistike. Ima izkušnje v varnostni in avtomobilski industriji. S svojim ozadjem, strokovnim znanjem in odličnim znanjem angleščine je Artur dobro opremljen za vključitev in razvoj Titus Poljska kot našega logističnega središča za severno in srednje-vzhodno Evropo.



Shaban Ravmanoski

Aplikativni inženir za program predalov

Shaban Ravmanoski se je marca 2024 pridružil oddelku produktnega managementa kot aplikativni inženir.

Shaban zaključuje študij strojništva – projektne aplikativnega programa na Fakulteti za strojništvo Univerze v Ljubljani. Svoje praktične izkušnje je pridobil tudi ob študiju v podjetju Kern d.o.o.. V svoji novi vlogi Shaban neposredno poroča Cristianu Caglianiju, vodji razvoja in direktorju marketinga Skupine Titus.



Nigel Pither

Vodja prodaje

Nigel Pither je prevzel vlogo vodje prodaje pri podjetju Stefano Orlati v Novi Zelandiji, ki je del Titus Australasia.

Leta 2022 se je pridružil podjetju Stefano Orlati kot skrbnik kupcev za Južni otok Nove Zelandije. Nigel prinaša veliko znanja iz izdelave omaric ter izkušnje iz industrije, ključne za delovne aktivnosti v svoji novi vlogi pri spodbujanju prodaje dodatnih proizvodnih linij. Nigel je tudi odgovorna oseba za usklajevanje novozelandskega proizvodnega portfelja z avstralskim portfeljem za leto 2024.



Rufus Benjamin

Vodja operacij

Rufus Benjamin se je pridružil podjetju Stefano Orlati v Novi Zelandiji kot novi vodja operacij.

Rufus prinaša obsežne izkušnje s področja operacij, ki jih je pridobil v podjetjih, kot sta Woolworths in Fli-Way. Rufus tudi vodi pripravo ekipe za operacije v Novi Zelandiji, ki se pripravlja na uvedbo sistema za upravljanje skladišč (WMS) po celotni Avstralaziji leta 2025.

Številka 2/2024

Datum izdaje Julij 2024

Odgovorni urednik Robert Appleby

Urednica Martina Kuzmič

Uredniški odbor Monika Pertot, Natalija Baljić, Efi Nikolaidou, Andrej Pavletič