



steklar

GLASILO DELAVCEV STEKLARNE HRASTNIK

Izhaja od leta 1959
Letnik XXXIV, št. 5
Hrastnik, 11. 6. 1993

Z izvajanjem sanacijskega programa se zadeve le obračajo na bolje

Položaj Steklarne Hrastnik se utrjuje



Razmere, v katerih smo poslovali v letu 1992, so bile za naše podjetje izjemno neugodne, obeti za prihodnost pa neperspektivni.

Močna zasedba v administraciji, vzdrževanju, skratka v servisnih dejavnostih na eni strani, pomanjkanjem delovne sile na delu proizvodnje in viški delovne sile na drugem delu proizvodnje, velike izgube v podjetju tako zaradi pomanjkanja dela kot slabe poslovne politike, nizke produktivnosti, so kar najbolj prispevali, da smo se lani znašli na točki, od katere smo se morali kar najhitreje oddaljiti, če smo hoteli preživeti.

Torej obilo objektivnih in subjektivnih razlogov za težave, ki so v zadnjih dneh leta 1992 pripeljale do temeljitega pretresa in streznitve v podjetju. Program sanacije, za katerega smo se morali iz eksistenčnih razlogov odločiti, je predvideval vrsto dejavnosti, ki pa niso bile najbolj pisane na kožo zaposlenih. Niso namreč bile v skladu z interesi določenega dela delavcev v Steklarni.

Kljub izjemno težkemu položaju si je vodstvo podjetja pri izdelavi sanacijskega programa postavilo določene ključne cilje, ki so sicer uspešnost uresničitve celotnega programa postavile pod velik vprašaj, sodili pa smo, da velja poskusiti.

Najbolj rizično izhodišče v programu je, poskušati sanirati razmer v podjetju na tak način, da pri tem ne evidentiramo niti enega samega trajnega tehnološkega viška. Torej je to izhodišče v nasprotju s prakso tako imenovanega »Korzetovega sklada«, ki temelji tudi na odpuščanju delavcev oziroma »čiščenju programov«, kot se temu strokovno reče.

Vrnila se je večina na delo čakajočih

Resnično smo morali zaradi pomanjkanja dela določeno število zaposlenih označiti kot začasen tehnološki višek, vendar se je z izvajanjem sanacije večina čakajočih od danes že vrnila na delo.

Prerazporeditev določenih viškov delavcev v program razsvetljavnega ste-

kla in uvedba štiriizemskega dela v tem programu je imelo posledico, da se je produktivnost tu znatno dvignila, saj smo v prvih štirih mesecih letošnjega leta naredili in prodali za 30 odstotkov več kot v enakem obdobju lani. K uspehu je znatno pripomogel tudi nov pravilnik o stimulaturnem nagrajevanju; ta povečana produktivnost pa že daje možnost programu, da bi z zniževanjem določenih stroškov postane rentabilen in s tem tudi perspektiven. Izobraževanje oziroma prekvalifikacija vseh prerazporejenih je potekala po programu in preizkus znanja je bil zadovoljivo opravljen.

Izjemna prizadevanja komercialnega sektorja pri prodaji embalažnega stekla in kombinaciji proizvodnje rjavega in belega stekla na 40 t kadni peči je celo presegla pričakovane rezultate, saj smo uspeli v celoti zaposliti ne dve, temveč tri IS linije. Program še vedno ne pokriva vseh svojih stroškov, vendar doseženo že zagotavlja rezultat, ki opravičuje smotrnost tovrstne proizvodnje.

Pogrnjena miza oziroma H-28 obrat dosega lepe rezultate, skrb komercialne pa mora biti usmerjena v zasedenost vseh treh proizvodnih linij na »G« kadni peči. Kakovost, ki jo dosegajo v tem programu je v zadnjem času prav gotovo porok za zasedenost omenjenih linij tudi v prihodnje in je izhodišče za vzpostavitev pogojev za zagon »I« kadne peči. Moram namreč reči, da zaradi celotne infrastrukture v Steklarni Hrastnik ne bo zanesljive perspektive brez obratovanja »I« kadne peči. Zato veliko prizadevanja tako po tehnološki, komercialni kot finčni plati namenjam o iskanju možnosti za aktiviranje tega talilnega objekta, ki bo omogočil zaposliti dodatnih šestdeset delavcev.

Izkušnje nam pomagajo naprej

Tudi zaradi nedosledne poslovne politike v preteklosti si je Steklarna nakopala v letu 1992 veliko izgubo. Samo firma Italvetro nam je v določenem času dolgovala za več kot 2,5 milijona DEM. Dolg smo uspeli do danes sanirati, vse kar je ostalo odprto, pa imamo krito s preko 100 garniturami orodja v lasti iste firme. Seveda smo izposlovali tudi plačilo obresti na ta račun po tržni ceni ter vpeljali takšen način poslovanja s to firmo, da imamo vedno vso proizvodnjo pokrito s čeki. Izkušnje pri poslovanju s to firmo smo uporabili tudi pri vseh drugih spornih kupcih, tako da sledimo politiki, da je

fakturirana realizacija enaka plačani. Seveda je zaradi takšne prodajne politike veliko poslov padlo v vodo, kljub temu pa menimo, da je dolgoročno za Steklarno takšna politika edina možnost za preživetje.

Splošna nelikvidnost v slovenskem prostoru nam povzroča pri poslovanju velike težave. Zato se tudi pri nas pojavljajo pri izplačilu plač denarni boni, ki jih bomo zaradi že omenjenih težav in ne po naši krivdi še nekaj časa uporabljali. Kljub temu, da je v podjetju še vedno več kot 100 delavcev, ki bi jih lahko označili za trajne tehnološke viške, poskušamo s politiko plač tudi te nekako preživeti, saj le računamo, kot že rečeno, na ugoden razplet v podjetju. Pravočasno izplačilo regresne v gotovini, redno izplačilo osebnih dohodkov ter skrb za uravnavanje višine plač v razmerju z republiškim povprečkom, ki smo ga že nekaj let vajeni, je v tem trenutku poleg zagotavljanja pogojev za normalno proizvodnjo osrednja in najzahtevnejša naloga, s katero se vodstvo trenutno ukvarja.

Zadeve se obračajo na bolje

Čeprav indici v slovenskem gospo-

darskem prostoru kažejo, da država Slovenija še ni dosegla svoje najnižje gospodarske ravni, ob tem da brezposelnost še vedno narašča, pa rezultati v Steklarni Hrastnik v zadnjih 6 mesecih kažejo, da se z izvajanjem sanacijskega programa zadeve le obračajo na bolje.

Slabosti poslovanja v preteklih mesecih saniramo, rezultati poslovanja se iz meseca v mesec izboljšujejo, naročila zagotavljajo vsaj približno zasedenost naših zmogljivosti. Vse to je rezultat izvajanja programa, ki seveda še ni v celoti uresničen. Vrsto ukrepov izvajamo, nekaj težjih zalogajev pa je tik pred pričetkom izvajanja. Celoten program je zelo natančno analiziralo tudi Ministrstvo za delo. Ocene ministrice, gospe Puharjeve, so bile laskave in ga označile kot enega najboljših ta trenutek v Sloveniji, zato je izvajanje tega programa ministrstvo tudi finančno podprlo.

Skratka, položaj Steklarne Hrastnik se utrjuje tako na domačem kot tujem trgu, za celovito sanacijo razmer v podjetju pa bo treba preliti še veliko znoja, aktivirati vse notranje še neizkoriščene moči. Vse z namenom, da bi nekoč lahko rekli, splačalo se je!

Stojan Binder

Ob 30-letnici sodelovanja Steklarne in RZB

Kako se je začelo



rektorja Steklarne, gospoda Mahkova, ki je pogosto modroval: »Naši tovarni gre dobro le kadar ima dovolj naročil v razsvetljavnem steklu.« Tako je treba poiskati nove potencialne kupce v Evropi.

S tem napotilom se je moj takratni šef gospod Rode leta 1961 odpravil na velesejem v Hannover. Ob vrnitvi je poročal o obetavnem kontaktu, ki ga je vzpostavil s firmo Rudolf Zimmermann, Bamberg.

Gospod Makovec, ki se je v tem času že odpravljal na novo delovno dolžnost, je svojemu nasledniku izrecno naročil, da posveti vso pozornost omenjeni firmi. Na naslednji velesejem v Hannover 1962, sta odpotovala gospod Mlinar, kot novi komercialni direktor Steklarne in gospod Rode, oborožena z vzorci in uradno obiskala paviljon firme RZB. Sprejel ju je osebno gospod Rudolf Zimmermann, lastnik in ustanovitelj firme.

V steklarstvu delam šestintrideset let. Že trideset let je, odkar poznam firmo Zimmermann iz Bamberga in njeno sodelovanje s Steklarno Hrastnik. Ob visokem jubileju tega medsebojnega, nadvse uspešnega sodelovanja, ki ga te dni praznujeta obe firmi, se spominjam prvih začetkov, ki jih želim kolikor mogoče natančno opisati. Na začetku steklarske kariere sem kot referent v izvoznem oddelku podjetja Kemija Impex pogosto obiskoval Steklarno Hrastnik. Dobro se spominjam besed takratnega komercialnega di-

Prva vzorca, ki sta ju predstavila, sta bila 60 W opalno prevlečena krogla, tako imenovan opal »Uberfag« izvedba, izdelana na polavtomatskem stroju in prozorno zaščitno steklo z navojem.

Po povratku v Ljubljano mi je gospod Rode navdušeno pripovedoval o sprejemu in o poteku razgovorov v paviljonu firme RZB.

Na razstavnem prostoru sta ju sprejela kot omenjeno osebo gospod Rudolf s svojo energično soprogo gospo Greto. Ko je na vprašanje ali lahko krogli razbije, dobil pozitiven odgovor, je to tudi storil in se prepičal, da gre za prevlečeno opalno steklo. Takoj je poklical takrat svojega najbližnjega sodelavca, prokurista gospoda Schindlerja, mu pokazal črepinje, ter naročil čimprej obiskati Steklarno Hrastnik, kot bodočega potencialnega dobavitelja, ki obvlada zahtevno tehnično proizvodnjo večslojnega stekla.

V septembru tistega leta je v spremstvu gospoda Rodeta gospod Schindler prvič obiskal Steklarno Hrastnik, oboje s načrti svetil, za katere je menil, da bi jih lahko Steklarna izdelovala. To so bile plafoniere iz opalnega prevlečenega stekla dimenzij 160 - 200 - 250 in 300 mm, okrogle in štirio-glate.

Nepozabne so besede gospoda Schindlerja, ki jih je izrekel ob vstopu v takratno grajsko pisarno komercialnega direktorja. Prihajam z naročilom gospoda Zimmermanna, da sklenem posel, ki naj ne bi bil manjši od 1.000.000 DEM.

V tovarni kot, da bi slutili, s kakšnim potencialnim kupcem imajo posla, kajti bežen obisk Hanoverskega velesejma ne more dati prave slike o velikosti in resnosti kupca, so pričeli tako pripravljati ustrezno proizvodnjo, na takrat revolucionaren način polavtomatske proizvodnje opalnega prevlečenega stekla na polavtomatskem stroju - Lajka - imenovanim po psički astronautki, ki je obletela planet Zemljo. Skratka, šlo je za pomembno inovacijo.

Delo s firmo RZB



Po stari steklarski tradiciji so se otroci zaposlenih v Steklarni Hrastnik zaposlili v tovarni. Tako sem se tudi sama kot mlado dekle zaposlila v Steklarni v komercialnem oddelku. Moja razvojna pot je šla postopno od referentke do samostojne komercialistke. Ob moji zaposlitvi leta 1962 je izvozne posle opravljala gospa Anica Podlunšek. Kot referentka v komerciali sem bila nekako v funkciji njene pomočnice. Tako se spominjam tudi prvih poslov, ki so se pričeli razvijati s firmo RZB v letu 1963. Steklarna je ta-

Na začetku sodelovanja so se pojavljale tudi težave v proizvodnji, dobavni roki niso bili vedno korektno izpolnjevani. Prihajalo je do zamud. Vse to pa je firma RZB vizionarsko tolerirala, saj je kot izkušen partner vedela, da gre za začetne težave sposobnega in resnega bodočega dobavitelja.

Razvilo se je plodno sodelovanje, ki je že v letu 1963 prineslo promet, vreden 90.931 DEM (podatek sem dobil pri firmi RZB).

Leta 1972 pa so se uresničile napovedi gospoda Schindlerja - izdelali smo zanje za 1.000.000 DEM izdelkov. Število izdelkov se je z leti hitro širilo na področja plafonier iz kristalnega stekla, stiskanega kristalnega stekla ter pravokotnih opalnih plafonier.

Ta program, kot mi je znano, obstaja še danes. Povečanje izvoza do leta 1980 je bilo tudi osnova za sklenitev dolgoročne kooperacijske pogodbe, pri kateri sem sodeloval tudi sam. Ta pomeni čvrsto povezavo Steklarne Hrastnik s firmo RZB še sedaj, ko se slednje posle ocenjuje na 4.000.000 DEM.

Izredno veliko vlogo za doseganje dobrih poslovnih uspehov pa so odigrali nadvse korektni in prijateljski odnosi posameznih udeležencev tega sodelovanja. Nepozabni in pomembni so prispevki gospoda Zimmermanna mlajšega in njegove šarmantne soproge gospe Gisele.

Ne smemo prezreti tudi vloge gospoda Dippolda, ki je že leta 1963 postal glavni nosilec zamisli za razširitev poslov s nami, ter pri nas takratnega glavnega direktorja gospoda Klanška, gospoda Kozoleta, gospe Ide, ing. Tušarja ter tehnikov ing. Mrcine, ing. Tramteja in ing. Kavška ter mnogih drugih, ki se jih dobro spominjam kot plodnih in marljivih sodelavcev.

V tem tridesetletnem obdobju se je poleg resnega ustvarjalnega dela, zgodila tudi kopica zabavnih, včasih tudi smešnih dogodivščin. Tudi teh se rad spominjam, bile bi lahko vsebina posebnega prispevka.

Nande Bizjak

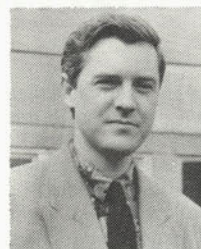
v vseh teh letih povečeval; od 90.000 DEM v letu 1963 pa vse do 4.5 milijona DEM, kar načrtujemo za letošnje. Če sumiramo vrednost prodaje v vseh tridesetih letih, znaša že nekje 60 milijonov DEM. Ocenjujem, da bodo ti posli tudi v prihodnje uspešno tekli, saj ima

firma RZB velike želje po novem asortimanu in novih programih, Steklarna Hrastnik pa želi in načrtuje še boljše kakovost, s katero bi te želje zadostila.

Ida Rugelj

Kako karkoli izboljšati, posodobiti, poenostaviti, poceniti

Prav vsak predlog bo nagrajen



Napisati članek, ki naj bi ga prebrali, razumeli in se nanj aktivno odzvali prav vsi člani našega podjetja, ni enostavno delo. Vendar računamo na uspeh, kajti v ozadju je denar, ki ga je moč dodatno zaslužiti in to ne z napenjanjem svojih mišic, temveč z aktiviranjem vaše pameti.

Zakaj vse to?

Pri takšnem obsegu proizvodnje in cenah, kakršne zdaj dosegamo, prav veliko več na strani prihodkov v podjetju ne bomo mogli narediti. Torej nas čaka več dela na domačem dvorišču, kjer bomo lahko z spremenjenim odnosom do surovin, energije, in vsega kar uporabljamo, nekaj prihranili in si s tem povečali socialno varnost in perspektivo.

In kako s svojo pametjo zaslužiti več denarja?

Praksa kaže, da so ljudje racionalni in se temu tudi prilagajajo. Politične akcije za pospeševanje inovativnosti, kot temu tudi strokovno rečemo, niso dale v preteklosti vedno pričakovanih rezultatov. Zato želimo v našem podjetju ustvariti ozračje, in pritegniti k razmišljanju prav vse zaposlene, kako karkoli izboljšati, posodobiti, poenostaviti, racionalizirati, poceniti itd.

V ta namen bo podjetje namenilo mesečno določeno vsoto denarja in jo razdelilo vsem, ki bodo pripravili sodelovati v tej akciji. Ta seveda ne bo enkratna akcija, ampak trajna.

Višina sredstev bo varirala in bo odvisna predvsem od nas vseh, ki se bomo želeli aktivno vključiti v te akcije in seveda predvsem od kakovosti predlogov, ki jih bomo posredovali.

Vodstvo podjetja je imenovalo pet članov odbora:

- Stojan Binder, dipl. inž.
- Matija Koritnik
- Albin Lavraič, inž.
- Niko Kavšek, dipl. inž.
- Franc Vidovič

Ta bo mesečno ocenjeval vse prispеле predloge, jih ovrednotil ter poskrbel za izplačilo denarnih nagrad.

V ta namen bodo pri vseh vodjih v vseh sektorjih, službah in obratih posebni obrazci, na katerega bodo lahko zainteresirani v primerni obliki ali tudi s pomočjo skice prijavi svojo idejo, zamisel, predlog ter ga oddali v posebno skrinjico, ki se bo nahajala pri severnem in srednjem vratarju.

Predlogi bodo ovrednoteni in finančno nagrajeni. Dogovor velja, da bo prav vsak predlog nagrajen, o višini pa bo sporazumno odločil odbor. Najmanjša nagrada bo za resen predlog 300,00 SIT, in namenjena kot simbolična nagrada za pripravljenost sploh oddati prijavnico. Navzgor pa nagrade ne bodo omejene in bodo odvisne predvsem od pričakovane koristi za podjetje. Denarne nagrade bodo izplačane v gotovini osemnajstega v mesecu ob izplačilu plač, akcija pa se je začela prvega junija.

Pravilnik o inovativnosti v podjetju ostaja še naprej v celoti veljaven, omenjene aktivnosti so namenjene za dodatno pospeševanje tovrstne dejavnosti. Poleg vsega omenjenega bo odbor občasno za reševanje določenih problemov objavil razpis, na katerega se bodo lahko s svojimi predlogi odzvali prav vsi, nekaj najboljših pa bo odbor posebno nagradil.

Zamisel, ki jo bomo potem uveljavili v praksi, bo seveda potem v skladu z internim pravilnikom tudi ovrednotena. Izračunano nagrado bomo na običajen način izplačali.

Spodbujanje inovativnosti in ustvarjalnosti kljub stimuliranju, kot je navedeno, ne bo povečevalo stroškov poslovanja podjetja, kajti vir bo večji del mase denarja, ki je bila do danes izplačana v obliki stimulacije kot ocena delovne uspešnosti. Tovrstna stimulacija s tem ne bo v celoti ukinjena, temveč bo znatno reducirana.

Za pretežni del mase tega denarja sedaj tako ne bo več kriterij subjektivna ocena vodij obratov in sektorjev, temveč, kreativnosti in inovativnosti posameznikov.

Iz vsega napisanega se da torej razbrati, da je v podjetju stekla celovita akcija za aktiviranje vseh nas. Namen je izboljšati stanje v podjetju in za to zaslužne tudi nagraditi.

O uspešnosti akcije bomo objavljali v glasilu Steklar, najizvirnejše inovatorje pa bomo predstavljali v Steklarju. Člani odbora smo vam vedno na razpolago za razlago vseh morebitnih nejasnosti ali dilem, ki bi se karkoli pojavile.

Spoštovane sodelavke in sodelavci, pridružite se torej v akciji in si s tem izboljšajte svoj osebni standard.

Stojan Binder

Predstavitev novih sodelavcev

Aleksander Mirt



Ukvarjate se s projektom novega podjetja. Kakšen je namen novega podjetja Glas 2000 in zakaj naj bi ga ustanovili?

To je vprašanje, ki se vsakemu posamezniku samo po sebi pojavi, če se na novo podjetje gleda ozko, s perspektive sedanjega proizvodnega programa in dejavnosti Steklarne Hrastnik. Ko na problem oziroma vprašanje pogledamo nekoliko širše predvsem z vidika možnosti, ki se pojavljajo vzporedno (to so razne priložnosti in razni posli, ki v bistvu niso vezani na ozko strukturo tega podjetja), pa vidimo, da gredo številne priložnosti mimo podjetja. Vse te priložnosti bi lahko zaradi tradicije, etabiliranosti in drugih ugodnosti, ki jih Steklarna nedvomno ima, ustrezno nadgradili z ustvarjanjem nove vrednosti. V novem podjetju bomo poskušali uresničiti vse posle, ki neposredno ne zadevajo prodaje oz. proizvodnega asortimana Steklarne Hrastnik, temveč ga dopolnjujejo, ali povedano še drugače: ustanovitev novega podjetja ni delitev dosedanjega kolača, ker se ne zajeda v substanco podjetja, ampak je to pokrivanje izgubljenih tržnih možnosti in preostanek tistega, kar bi sicer šlo mimo podjetja.

Rekli ste, da ste se ob zaposlitvi v Steklarni prvič srečali s steklarsko stroko. Kakšni so bili vaši vtisi takrat, kakšni so danes in kako gledate na jutrišnji dan Steklarne Hrastnik?

Steklarski poklic je nevsakdanji, je dokaj zahteven in specifičen, skratka vsebuje nekaj, kar na obiskovalca naredi vtis, ga impresionira. Tudi sam sem se ob prvem srečanju s proizvodnjo počutil tako. A če je bil prvi vtis bolj spoznaven (način proizvodnje, tehnologije, dimenzije posameznih parametrov v podjetju), se s časom pokažejo tudi težave v podjetju. Te so deloma subjektivne narave, recimo razpad bivšega jugoslovanskega tržišča, relativna majhnost domačega trga, nedorečenost makroekonomske politike, ki bi morala služiti kot okvir, v katerem podjetje koncipira svojo strategijo, pa do nekosistentne politike indeksacije in rasti tečaja in še bi lahko našteval. Nezanemarljive pa so

tudi objektivne težave, ki izhajajo iz podjetja samega in njegovo pripravljenostjo, seveda v okviru danih razmer in možnosti za prestrukturiranje oziroma prilagajanje novonastalim razmeram.

Če gledamo 130 let zgodovine in delovanja podjetja je to seveda spoštovanja vreden dosežek, vendar pa moramo upoštevati, da se je sistem podjetja evolutivno razvijal v specifičnih razmerah in okolju, ki ga ni več, kar pomeni, da so problemi, ki so pred nami, še toliko večji. Zato bo treba delovanje podjetja prilagoditi novim momentom oz. izhodiščem in začrtati novo vizijo.

Z vidika proizvodnega delavca delo mogoče ni bistveno drugačno, vendar so se pogoji gospodarjenja drastično spremenili (dohodkovnost realizacije, kvaliteta, velikost serij, obdelava trga...) in bi bilo iluzorno pričakovati, da bodo težave presežene preko noči. Kljub vsemu pa nimam, da je glede na razmere in pogoje, v katerih podjetje posluje, narejen velik napredek v smislu tržne preobrazbe podjetja. Prav tako so v pohvalo dolgoletni kupci v tujini in izgrajene poslovne vezi, ki potrjujejo misel, da so izdelki Steklarne Hrastnik evropskega reda kakovosti.

In kako v prihodnje? Mislim, da obstoj Steklarne Hrastnik ni vprašljiv, še posebej ne, če bo temeljil na kapitalizaciji vseh potencialov, ki jih podjetje ima. Ne govorim le o človeških potencialih temveč o vseh potencialih tako Steklarne Hrastnik, kot neposrednega okolja hrastniške doline. Dolgoletna tradicija in stabilnost na tujih trgih je nedvomno stabilna izhodiščna pozicija, na katero se spleča staviti. Je pa verjetno res, da takšne prosperitete kot jo je omogočalo nezahtevno, zaščiten in hkrati izjemno dohodkovno zanimivo jugoslovansko tržišče, ni več za pričakovati.

Še ena misel z vidika relativne primerjave:

Zdajšnji trend Steklarne Hrastnik potrjuje domnevo o njeni perspektivi, češar veliko slovensko podjetij nima, ker so bila evolutivno vezana na izključno jugoslovansko tržišče in so na njem prodala večino svojih izdelkov. Danes pa, ko tega trga ni več, je za njih praktično nemogoče doseči kvaliteto in zahteve, ki jih postavlja Zahod, medtem ko jih Steklarna že vrsto let izpolnjuje in sem prepričan, da bo našla svoje mesto tudi v novem gospodarskem sistemu.

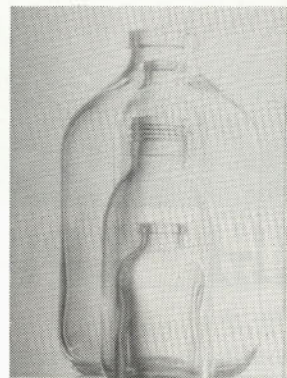
Za konec pa še nekaj osebnih podatkov našega novega sodelavca.

Star je 29 let in redno prebiva v Sevnici od koder se tudi vsakodnevno vozi v Hrastnik. Po poklicu je diplomiran ekonomist in mu do končanega magistrskega študija poslovne politike in organizacije, smer mednarodna menjava na Ekonomsko poslovni fakulteti, Maribor, manjka le še magistrsko delo, naloga za katero mu je nekako zmanjkalo časa. Vendar pravi, da bo slej ali prej prišla na vrsto. Svojo poslovno pot je začel v Lisci Sevnica kot raziskovalec trga, nato je bil vodja marketinga v manjšem zasebnem podjetju v Ljubljani, od koder je tudi prišel v Steklarno Hrastnik.

Mili Kobal

Na rob problematiki IS proizvodnje

Premiki v programu embalaže



V začetku letošnjega leta naj bi v okviru uresničevanja programa za sanacijo razmer v Steklarni uresničili začasno oziroma trajno ustavitev proizvodnje embalažnega stekla. Po izkazanih rezultatih poslovanja je ta program prinašal iz meseca v mesec večjo izgubo, domača naročila so bila minimalna. Za izvoz je sicer bilo dovolj naročil, vendar dosežene cene po naših izračunih niso zagotavljale rentabilne proizvodnje. Ni bilo več niti osnovnega motiva – delati za preživetje.

Vso trženjsko taktiko pa smo vodili v tej smeri, da naših kupcev ne izgubimo in še naprej smo intenzivno delali pri pridobivanju novih naročil, seveda takih, ki bi zagotavljala pozitivno sodelovanje. Težko je izrazito selektivno pristopati pri sprejemanju in iskanju naročil v razmerah bistveno večje ponudbe od povpraševanja. Nekako pa le uresničujemo osnovno zastavljene cilje: obratovanje najmanj dveh IS-strojev, mesečno ustvariti za 1.000.000 DEM prometa. Doseči proizvodno ceno 1 DEM za kilogram prodanih izdelkov, znižati zaloge, specializirati maloserijske zahtevnejše kakovostne proizvode.

V prvih treh mesecih letošnjega leta je program še naprej posloval z izgubo, vendar bistveno manjšo kot v preteklem letu. V aprilu so bili rezultati poslovanja pozitivni, kar naj nam bo vsem velika spodbuda za prizadevnejšo delo v prihodnje. Ko dneve in dneve delamo med steklom in s steklom, izgubimo občutek za njegovo vrednost. Skoraj ni izdelka, vrednega manj kot dvajset tolarjev. Torej je STEKLO DENAR in vsak kos, ki bo končal pri kupcu in ne v črepih, nam bo prinašal zaslužek.

Po prenehanju proizvodnje rjavega stekla lani, smo ta segment prodaje skoraj v celoti zadržali in pridobljena naročila realizirali z dobavo od drugih dobaviteljev. Ko smo zbrali toliko naročil, da so omogočila kontinuirano proizvodnjo treh IS strojev za več kot mesec dni, smo belo peč prebarvali. Vso trženjsko politiko vodimo v tej smeri, da bi peč barvali na rjavo dvakrat letno.

Kljub hudi konkurenci bližnjih dobaviteljev iz Italije, Avstrije, Hrvaške, skušamo zadržati vse dosedanje kupce, pridobivamo nove proizvode in nove kupce v Sloveniji in tujini. Uspeh bo zagotovljen šele, ko bomo dosegli zaupanje naročnikov v kvaliteto našega poslovanja, ki zajema vse poslovne procese v podjetju. Dejstvo pa ostaja – pritisk na zniževanje domačih cen je vse večji, svetovne cene ne naraščajo, se pa več toliko tudi ne znižujejo.

EMBALAŽA je eden tistih proizvodov, ki najbolj odsevajo stopnjo razvoja neke družbe. Za kupce v revnih državah je embalaža nepomembna, saj so veseli, če si sploh lahko privoščijo vsebino v njej. Temu v veliki meri sledi tudi slovenska živilska industrija. Npr. VIKI krema Kolinske že skoraj v celoti pakirajo v ceneno plastično embalažo. Tudi v industriji pijač sledimo, da od zahodnih držav odkupujejo odpisane polnilne linije in tehnologijo za polnjenje raznih pijač v plastenke. Temu bi rekla:

- preveč plastike in premalo okusa
- slaba embalaža je velika ovira za izvoz na zahod
- neupoštevanje uvedbe o ratifikaciji amandmaja k Montrealskemu protokolu, katerega namen je zavarovanje našega okolja pred škodljivimi učinki, ki so posledica sprememb ozonskega plašča. Ekološko ozavešeni potrošniki predvsem v razvitejših državah, pri katerih je dozorelo spoznanje, da človek živi v okolju in ne bo mogel živeti, če okolja ne bo varoval, silijo proizvajalce, da čedalje več izdelkov pakirajo v razgradljivo embalažo kot je steklo.

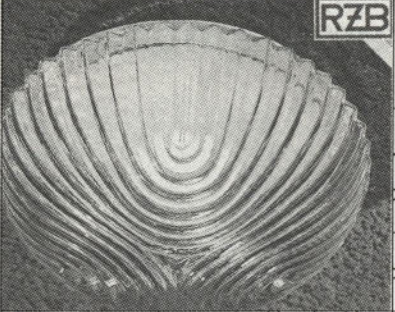
Na največjem sejmu prehrane ANUGA v Kölnu smo se o vsem navedenem prepričali. Od vseh embalažnih materialov je skoraj v celoti prevladovalo steklo, kar pomeni, da ni mogoče prodati izdelkov, ki niso v kakovostni in estetski embalaži, ki tudi zagotavlja, da živila in pijače ohranjajo svojo biološko vrednost.

Za potrebe kozmetične industrije bomo morali bistveno izboljšati kakovost izdelkov, farmacevtska industrija pa bo terjala, da bomo sledili vsem novim tehničnim in tehnološkim izboljšavam v smislu zagotavljanja čistosti izdelkov, ki jo je delno mogoče doseči tudi z ustreznim pakiranjem.

Po obisku dveh mednarodnih sejmov SALON INTERNATIONAL DE L'EMBALLAGE v Parizu in INTERPACK v Düseldorfu, kjer smo našli razstavljene tudi naše proizvode, ugotavljam, da znamo proizvajati enake izdelke kot največji svetovni proizvajalci in verjamem, da se bomo v naslednjih letih na takih sejmih tudi sami pojavili kot razstavjalci.

Majda Krošlin

Nagradna križanka

	SREDO-ZEMSKI OKRASNI GRM S STRUPENIMI LISTI	ZADNJE PREDIVO, TULJE	ANGLEŠKI FILMSKI REŽISER (DAVID)	TUJA DREVESNA VRSTA	ŽENSKI PEVSKI GLAS	INDIJSKI VERSKI REFORMATOR	MEJNA REKA MED BOSNO IN SRBIJO	VRSTA UMETNEGA VLAKNA (ZA NOGAVICE)	ROK ARIH	STEKLARNA HRASNINIK	RAZPLETEK	ZDRAVILO V OBLIKU OKROGLE PLOŠČICE	IVAN SIVEC	NENASITNOST	STAROEGIPTOVSKI PISATELJ
	SAMO HUBAD									VELIK GORSKI VRH					
										NORVEŠKI FILOLOG (IVAR)					
										RISTO SAVIN					
STEKLARNA HRASNINIK	NASILJE	FR. FIZIK (DOMINIQUE FRANCOIS)		MESTO NA FINSKEM	BALEKINA PAVLOVA					MELAN-HOLJA, NAVELIČANOST					
IGRA NA KARTE				AVTOR: KARLI DREMEL	MESTO MAJEV V GUA-TEMALI					PRIIMEK DVEH ARABSKIH KRALJEV	GRM Z UŽITNIMI PLODOVI				
GRŠKA BOGINJA PREPIRA				REKA V ZAH. TURCIJI	REVOLUCIONARNA ZETKIN			OTOČJE V TIHEM OCEANU	SREDIŠČE VRTENJA					IZTRESKI ŽIVIH ORGANIZMOV	REKA SKOZI SLEZIJO
ZDRAVILSKI KRAJ NA MURSKEM POLJU															
VOGAL				LOJZE UDE											
NAJBOLJ KRVOLON NA ZVER DALJNEGA SEVERA				TEŽKO SPANJE						UROŠ KREK		POLJSKI PISATELJ (STANISLAW)	PREDSTOJNIK PRAVO-SLAVNEGA SAMOSTANA	NEODIM	
STEKLARNA HRASNINIK	KONEC MOLITVE	MESTO NA PORTUGALSKEM								OPERA BEDRIČA SMETANE					
ARABSKI PEŠNIK 12. STOLETJA		PEVEČ ROBIČ			GROBA ŠKOT-SKA VOLNENA TKANINA					OBMOČJE, PREDDEL, OKOLIS					
KRAJ NA OTOKU BRAČU					FILMSKA IGRALKA GARBO					VELETOK V VZHODNI AZIJI				BOGASTVO GOZDOV	KRIPTON
JUNAK PRED TROJO					KLICA					JEZIK ČRNCV BANTU					
DIPLOMATSKI DOPIS					MERILO, SODILO							MESTO OB DONAVI V AVSTRIJI			
					GUSTAV KRKLEC							VILI AMERSEK			
					ŽALJIVKA					ŠVICARSKI TEOLŠKI PISEK (JOHANN KASPAR)					
					PODZEMELJSKI KANAL ZA ODVAJANJE UMAZANJE					SLADEK JUŽNI SADEŽ					REŠEVALCI, ČAKA VAS S NAGRAD

Predstavitev naše firme FORMA-H

Sejem Forma Tool v Mariboru



Orodjarna se bo v letošnjem letu prestrukturirala v samostojno podjetje FORMA-H, d.o.o., zato jo je treba predstaviti širši javnosti v državi in tujini. Zato smo se udeležili sejma orodjarstva FORMA TOOL v Mariboru, na katerem razstavljajo vse orodjarne Slovenije in ponudniki rezilnega orodja in pribora ter materialov za orodjarstvo iz Slovenije in tujine. Odločitev, da razstavljamo na sejmu, je temeljila na predstavitvi dejavnosti naše orodjarne in seveda možnosti za trženja naših orodij. Namen je bil dosežen predvsem pri predstavitvi, pri trženju pa je bil odziv slab predvsem zaradi specifičnosti naše ponudbe ozkega kroga možnih kupcev. Bilo je ve-

liko zanimanje za naša orodja z vidika steklarske tehnologije ter razgibanosti oblik orodij. Veliko zanimanja je poželo orodje za sadno kupo Trio (sadje).

Na našem razstavnem prostoru se je pojavilo veliko ponudnikov materiala in pribora za orodjarstva, tako da smo navezali konkretne stike s posameznimi dobavitelji.

Udeležili smo se tudi borze ponudb in povpraševanja, vendar je borza izzvenela enostransko, kajti skoraj vsi udeleženci so samo ponujali proste zmogljivosti.

Na nevsiljiv način smo tudi predstavili naše prihodnje cilje in predstavili novo firmo FORMA-H, d.o.o. zaradi velikega zanimanja po steklarskih izdelkih, kajti poleg vsakega orodja smo imeli razstavljen tudi steklen izdelek, smo premalo naredili zaradi predstavitve matične firme. Vse pomanjkljivosti in zanimanja nam bodo v vodilo pri bodočih udeležbah na sejmih.

August Fišnar

Nagradna križanka

Ni STEKLARJA brez nagradne križanke. Tema današnje je tridesetletno sodelovanje Steklarne Hrastnik z znano firmo RZB iz Nemčije. Rešitev današnje križanke pošljite na naslov: Uredništvo STEKLARJA, Cesta 1. maja 14 do 30. 06. 1993. Med reševalce s pravilno rešitvijo bomo podelili 5 nagrad in sicer:

prva nagrada 2.000 SIT
druga nagrada 1.500 SIT
in tri nagrade po 1.000 SIT

Nagrajeni reševalci

Za nagradno križanko, objavljeno v STEKLARJU št. 4/1993 smo prejeli 80 rešitev. Žreb je namenil nagrade naslednjim:

1. nagrada 2.000 SIT: Darinka Zupan
2. nagrada 1.500 SIT: Lenka Najdenič, upok.
- 3.-5. nagrada po 1.000 SIT: Jožica Levačič, Dušan Selinšek, Jožica Omerzi, upok.

Rešitev križanke iz prejšnje številke

VODORAVNO: srčika, gospoda, STEKLARNA, kapar, praznik dela, Ive, H.P., A.G., Ira, til, cik, Kerr, Tanko, Sara, Ada, Olav, Inn, manira, Tasilo, Timok, Zeta, astmatik, Ilo, Minos, nat, zajka, kolera, Alija, Oneida, urar, vek, Obir, Ita, angel, A.H., Romana, Nam, Tiro, lazar, Laokoon, jak, Arizona, Alvarez, ara.
(K.D.)

steklark

Steklar – glasilo delavcev Steklarne Hrastnik ureja uredniški svet: Slavko Marcen, Majda Krošlin, Soniboj Knežak, Matija Koritnik, Alojz Šmagelj in Franc Vido- vič. Fotografije Branko Klančar. Grafična priprava in tisk: Formatisk Ljubljana. Naslov uredništva: Steklar, Hrastnik, C. 1. maja 14, telefon 0601/41-622. Po mnenju Urada za informiranje pri vladi Republike Slovenije (št. 23/32-93) z dne 25. 1. 1993 je glasilo proizvod informativne narave, za katere se plačuje 5 odstotni prometni davek.