

Izhaja od leta 1959
Letnik XXXXI, št. 4
Hrastnik, 12.10.2001

STEKLAR

GLASILO DELAVCEV STEKLARNE HRASTNIK

Nova organiziranost podjetja

Steklarna Hrastnik - Vitrum

Sejem Tendence Frankfurt

Intervju: Joži Močilar

Nov nadzorni svet

Fotoreportaža

ISO standard

Svet delavcev



STEKLARNA HRASTNIK

MISLI UREDNIKA...



Kljub dobri volji in namenu, da današnja številka Steklarja izide tako kot smo vam obljubili, torej že v mesecu septembru, nam to žal zaradi številnih aktivnosti, ki se trenutno izvajajo v podjetju, ni uspelo. Del teh aktivnosti bo tudi predstavljenih v današnji številki Steklarja in upam, da jih boste z zanimanjem prebrali.

Ustanovitev novega hčerinskega podjetja Steklarne Hrastnik - Vitrum, je prav gotovo tema, ki vas bo zanimala in ki bo odgovorila na številna ugibanja, ki so se v zvezi z ustanovitvijo novega podjetja pojavljala v naši sredini.

Vizija, cilji in ekipa sodelavcev, ki si jih je izbrala bodoča direktorica za svoje najožje sodelavce, so predstavljeni v tej številki in moram reči, da me kot predsednika Sveta delavcev posebej razveseljuje dejstvo, da se v ospredje postavlja zaposlene.

Timsko delo, vzpostavitev stimulativnih spodbujevalcev in nagrajevanje dobrega dela so aduti, na katere so stavila najuspešnejša podjetja in ki zagotovo dajejo rezultate. Doseganje zastavljenih ciljev in razvoj novega podjetja pa bodo vsekakor zanimiva tema in stalnica našega glasila tudi v bodoče.

Današnjo vsebino predstavljajo tudi prispevki s sejma Tendence, ne manjka pa tudi prispevek Opala, Sveta delavcev, pa še kakšna zanimiva tema, za katero upam, da vas bo pritegnila k branju v teh čudovitih jesenskih dneh.

V času od naše zadnje izdaje časopisa se nam je oglasilo tudi nekaj naših bralcev, ki so v glavnem pohvalili naš nov dizajn časopisa, vsebinsko zasnovo in tudi ponovno pojavljanje starega znaka Steklarne ste nekateri z odobravanjem podprli. Izrazili pa ste tudi željo po rednejšem izhajanju glasila, kar bomo poskušali upoštevati pri našem delu v bodoče.

Glavni urednik
Soniboj Knežak

NOVA ORGANIZIRANOST STEKLARNE HRASTNIK



Na zadnji seji nadzornega sveta Steklarne Hrastnik v mesecu septembru sem predstavil aktivnosti našega podjetja do konca letošnjega leta, pa tudi aktivnosti, ki bodo dale rezultate v naslednjem srednjeročnem obdobju. Steklarna Hrastnik je pričela svoje pomembnejše organizacijske spremembe izvajati v letu 1999. S 1.1.2000 je pričelo poslovati podjetje Opal Hrastnik d.o.o., s 1.1.2001 je pričelo poslovati podjetje Glascom d.o.o.. Pozitivne izkušnje predvsem s podjetjem Opal Hrastnik d.o.o. so nas vodile k odločitvi, da podoben projekt reorganizacije oz. reinženiranja izvedemo tudi na področju avtomatske proizvodnje steklenih izdelkov.

S 1.1.2002 bo pričelo poslovati podjetje Steklarna Hrastnik Vitrum d.o.o., ki bo tudi v 100% lasti Steklarne Hrastnik z Majdo Krošlin na čelu. To podjetje bo očiščeno vseh tistih kadrov, ki jih v svojem poslovnem procesu novo podjetje ne bo rabilo. Vsi ostali, ki ne bodo našli svojega mesta v novo nastalem podjetju, se bodo prerazporedili v drugo delovno sredino, ki si bo pridobila status invalidskega podjetja in bo opravljala podobne posle, kot jih ti delavci, ki bodo prerazporejeni v to novo podjetje, opravljajo že danes.

Steklarna Hrastnik bo tako postala holdinško podjetje z imenom Steklarna Hrastnik - skupina, ki bo zaposlovala v tej fazi le 10 visoko kvalificiranih delavcev s področja splošno - pravno kadrovske dejavnosti, informatike ter strateške finančne funkcije.

Edini imperativ podjetja je njegova trajna rast, to pričakujejo tudi naši lastniki. Na obstoječi lokaciji v Hrastniku ni več možnosti širjenja zaradi fizičnih

omejitev, zato lahko Steklarna Hrastnik - skupina pričakuje svojo nadaljnjo rast le z ustanavljanjem novih podjetij z novo dejavnostjo na drugih lokacijah ali s prevzemanjem oziroma pripajanjem že obstoječih podjetij, tako v Sloveniji, kot v tujini.

V preteklem obdobju smo resno razmišljali o prevzemu steklarne v Hrpeljah, steklarne v Slovenski Bistrici, o prevzemu Sijaj Hrastnik, vendar se za ta korak nismo odločili. Pred kratkim pa se nam je ponudila priložnost, oziroma smo dobili ponudbo za prevzem 100 % deleža podjetja Stedek iz Trbovelj. Na podlagi pozitivne ocene s strani najodgovornejših v Steklarni Hrastnik se je ta prevzem tudi izvedel, tako da je danes Steklarna Hrastnik lastnica podjetja Stedek, ki ga bomo v mesecu oktobru preoblikovali v družbo, kakršne so Glascom, Opal in Vitrum.

Resno razmišljamo tudi o naložbi v reciklažo odpadne steklene embalaže. Zasavje je v geografskem središču Slovenije, zato je

zanimiva lokacija za to predelovalno dejavnost, ki je v ekološkem smislu povsem sprejemljiva za katerokoli okolje v evropskem prostoru. Obvladujemo tehnologijo reciklaže, poznamo partnerja, ki bi prevzel reciklirano stekleno embalažo in imamo finančne možnosti za postavitve tovrstnega obrata, ki bi lahko zaposlil tudi do 30 delavcev. S podjetjem Rudis se že pogovarjamo o izdelavi potrebne projektne dokumentacije.

V interesu vseh nas je, da se Steklarna Hrastnik - skupina širi, da se usmerja predvsem v dejavnosti z visoko dodano vrednostjo, da s svojim razvojem skrbi za polno zaposlenost predvsem hrastniške doline in v kolikor so pri tem izpolnjena pričakovanja tudi lastnikov, so interesi vseh v globalu zadovoljeni.

Direktor
mag. Stojan Binder



Spoštovane sodelavke in sodelavci!



V veselje in čast mi je, da vas smem pozdraviti in vas seznaniti z novico, ki ni več nova, dobiva pa jasnejšo obliko in vsebino.

S 1. januarjem 2002 obstoječa Steklarna Hrastnik začne delovati kot hčerinsko podjetje STEKLARNA HRASTNIK - Vitrum d.o.o. - družba za proizvodnjo steklenih izdelkov. Kot direktorica bom vodila poslovanje našega

podjetja. Intenzivneje sem že sedaj prisotna med vami, ker imam že od septembra pooblastila za vodenje določenih poslovnih funkcij z glavnim namenom, da se kar najbolje organiziramo in prilagodimo potrebam in razmeram v okviru nove organiziranosti podjetja. Jasno se zavedam velike odgovornosti, ki jo z novo funkcijo prevzemam. Lahko povem, da biti direktor ni bil moj cilj niti ambicija. Ponujeno možnost sem sprejela, ker sem zaznala priložnost, začutila voljo in energijo, da naredimo manjkajoče korake na poti k uspehu, ugledu in gospodarski rasti podjetja. Z jasno poslovno vizijo in z optimistično zastavljenimi cilji moramo doseči boljše rezultate. To pa nam lahko uspe le s prizadevnim delom ter povečevanjem naše ponudbe, ki lahko temelji na naših izkušnjah in lastnem znanju. Prihodnosti se ne smemo bati, moramo pa se zavedati, da bo za uspeh potrebno vlagati veliko energije in pozitivne volje. Vsak se bo moral natančno zavedati, kaj je njegovo delo in kakšne so njegove naloge. Uspeh je mogoč le, če se združijo trije elementi s čistostjo namenov pri vseh:

- materija denar,
- energija - poslovodno znanje,
- duh - ideje.

Jasno se moramo zavedati, da vsaka pravica nosi s seboj odgovornost, vsaka priložnost nosi obveznost in vsaka lastnina dolžnost.

Potrebna bo tudi sprememba kulture podjetja, kar pomeni, da bomo upoštevali, da moramo sami poskrbeti zase in se zares potruditi, da bomo dosegli zaupanje in lojalnost strank.

Osebnostno vidim problem današnje Steklarne v tem, da podjetje ne dosega pričakovanih rezultatov kljub temu, da ima znanje, sposobnosti in zmogljivosti za proizvodnjo kakovostnih izdelkov, saj si je zagotovilo določeno število zvestih in lojalnih kupcev s povpraševanjem, ki celo presega razpoložljivo ponudbo podjetja. Rešitev podjetja pa vidim v tem, da kritično in ponovno razmislimo o svojem poslanstvu, kupcih in potrebah, ki jih lahko zadovoljimo dobičkonosno in bolje od konkurentov ter oblikujemo jasne trženjske strategije, ki bodo zagotavljale boljše rezultate.

V programu embalažnega stekla podjetje ni investiralo za prilagajanje proizvodnih zmogljivosti povpraševanju in smo tako v drugi polovici letošnjega leta prišli v najbolj kritično situacijo, ko je obstoječe povpraševanje najmanj petkrat večje od naših proizvodnih možnosti. Tako preti podjetju velika nevarnost izgube ne samo naročil temveč tudi kupcev, saj si iščejo druge dobavitelje; naš največji kupec Bruni pa je celo kupil steklaro v svoji bližini v Italiji.

Za obstoj na globalnem trgu je nujno potrebna širitev ali pa strateška povezovanja. V najkrajšem roku bomo preučili možnosti povečanja obstoječih zmogljivosti in razvojnega povezovanja z zainteresiranimi kupci.

V programu široke potrošnje pa so se nasprotno zaloge povečale za skoraj enomesečno proizvodnjo, veliko je viškov proizvodnje, ki jih ni mogoče hitro prodati, saj jih kupci niso naročili in jih ne potrebujejo, poleg tega pa so v neustrezni embalaži, razvoj novih izdelkov je počasen in včasih tudi neuspešen, kakovost izdelkov se je poslabšala, vse tri investicije iz zadnjega leta (P-3, P-6, P-7) pa zaenkrat prinašajo izgubo. To je posnetek stanja, ki ni lepo, pa vendar ne tako kritično, da ga ne bi obvladali.

Razvoj novih izdelkov je izjemnega pomena in bo imelo prioritarno vlogo v našem delovanju. Zastavili smo si nov, drugačen koncept dela in se temu ustrezno organizirali.

Recept vodenja podjetja je prenos moči na zaposlene. Resnično zaupam v vas, vaše znanje in sposobnosti, predvsem pa v vašo pripravljenost, da boste postavljeno vizijo in politiko podjetja sprejeli za svoj cilj in moto svojega dela.

Vizija podjetja: na svetovnem trgu želimo postati prepoznavno, uspešno in ugledno podjetje. Od velikih svetovnih proizvajalcev steklenih izdelkov se želimo jasno diferencirati po tem, da gradimo na tržnih prazninah s steklenimi izdelki iz kvalitetnega, navadnega, belega stekla, z zagotavljanjem konstantne ravni kakovosti izdelkov, z veliko fleksibilnostjo in inovativnostjo pri sokreiranju in razvoju tehnološko zahtevnih, maloserijskih izdelkov široke potrošnje in specialnega embalažnega stekla z namenom, da si zagotovimo visok nivo zadovoljstva kupcev. To naj bi bila podlaga za dolgoročno sodelovanje in gospodarsko rast podjetja. Želimo, da bi naši izdelki postali sinonim za kakovost, sodoben design in inovativnost.

Politika podjetja: Vodili bomo vsestransko odgovorno, v izpolnjevanje interesov vseh udeležencev in k dolgoročnim razvojnim rešitvam usmerjeno politiko podjetja, z vgrajeno visoko stopnjo družbene in socialne odgovornosti. Zagotoviti moramo ekonomsko in finančno stabilnost podjetja, da bi zagotavljali zaposlenim socialno varnost, primeren življenjski standard pa bi jih posredno tudi motiviral za dobro delo. Stalno iskanje in uresničevanje novih poslovnih priložnosti bo podjetju zagotavljalo izpolnitev planiranih smotrov in ciljev.

Na koncu pa še informacija o imenu podjetja. Zaradi potrebe po razlikovanju smo Steklarni Hrastnik dodali ime Vitrum (latinska beseda za steklo). Steklarna Hrastnik si v svoji več kot 140 - letni tradiciji ni ustvarila večje prepoznavnosti. Preko imena Steklarna Hrastnik pa vendarle skušamo izkoristiti obstoječe poznavanje podjetja, zato se bomo v bližnji prihodnosti identificirali predvsem kot Steklarna Hrastnik. V planu pa imamo projekt razvijanja izdelkov z lastno blagovno znamko, in sicer z imenom VITRUM. Računamo, da si bo to ime kasneje pridobilo avtonomijo in svoj lastni pomen in naredilo podjetje prepoznavno kot Steklarna Hrastnik - Vitrum.

Jaz in moji najožji sodelavci

v komercialnem sektorju:

- Matjaž Žolnir,
- Janez Mervič,

v nabavnem sektorju:

- Martina Kandolf,

v proizvodnem sektorju:

- Albin Lavrič,
- Srečko Medvešek,
- Dean Žagar,

v sektorju zmesarne in vzdrževanja:

- Marjan Polak,

v sektorju zagotavljanja kakovosti:

- Sabina Žlindra,

v finančnem sektorju:

- Sašo Pušnik

smo se dogovorili, da bomo spodbujali individualno delo, predvsem pa s timskim delom tudi skupinsko kreativnost in interese za uresničevanje temeljnih ciljev podjetja. Računam, da je vodstvo podjetja uspešna kombinacija izkušenj, strokovnosti in mladosti.

Skupno vas pozivamo k dobremu sodelovanju. Vi ste s svojim znanjem, pripravljenostjo na angažiranje, pripadnostjo in inovativnostjo ena pomembnih prednosti podjetja in temeljni razvojni resurs. Postavljamo si zahtevne cilje in brez sodelavcev, s katerimi jih bomo uresničili, bi zapisani cilji ostali le na papirju, prazne fraze brez vsebine. Naj ne bo Steklarna Hrastnik - Vitrum le prostor, kamor bomo hodili v službo, naj bo nekaj več.

Majda Krošlin



SEJEM TENDENCE - FRANKFURT 2001



Zadnja leta so pokazala, da postajajo stroji firme Steklarna Hrastnik vsako leto starejši in razmerje s konkurenco je vedno slabše. Konkurenca ima nove stroje in nove steklarske peči. Posledica tega je, da lahko konkurenca danes proizvaja 20 - 30 % ceneje.

Nov stroj Walter aktualnega problema ni izboljšal. Ker razpoložljiva peč nima zadostne kapacitete, stroj ne more rentabilno proizvoditi novih izdelkov. V naslednjih letih mora Steklarna Hrastnik investirati v nove stroje, če hoče se naprej preživeti na trgu.

Razvoj izdelkov je z g. Marcenom in z dr. Plaiknerjem zagotovil nove izdelke, ki so našli svoje mesto na evropskem trgu. Samo razvoju izdelkov in sodelovanju s hišo Glaskoch se je treba zahvaliti, da lahko Hrastnik še obstaja v Evropi. V Hrastniku mora biti vsem odgovornim jasno, da se starih izdelkov ne da več proizvoditi. Cene so postale pre nizke in prinašajo izgubo.

Nova firma z Majdo Krošlin na čelu lahko ustvari nov polet. Če bo uspelo prepričati naše stranke, da ljudje v Hrastniku verjamejo v prihodnost in da bodo trdo delali z novo firmo za uspeh, bi lahko imeli uspeh tudi z našo stranko Glaskoch. Slabe kvalitete zadnjih let v proizvodnji v prihodnje ne sme biti več.

Hrastnik potrebuje design in kvaliteto. Če uspe to, si lahko Steklarna Hrastnik pod vodstvom Majde Krošlin in s pomočjo g. Marcena, g. Koritnika in dr. Plaiknerja zagotovi uspehe za prihodnost.

Dr. Franz Plaikner
(direktor IP Global service iz Solingena nosilec sodelovanja z najpomembnejšim kupcem Steklarne Hrastnik firmo)



TENDENCE mednarodni sejem v Frankfurtu, identificiran kot največji sejem potrošnega blaga, ki je vsako leto konec avgusta, v februarju pa nosi ime AMBIENTE. Uspešni trgovci vedo, da je na tem sejmu najrazsežnejša pestrost ponudbe, zato je temu primerno tudi obiskan. Na področju stekla, porcelana in keramike nudi vse možne izdelke in razvojne usmeritve za jedilno mizo in kuhinjo (Tavola & Cucina).

Že vrsto let sem prisotna na sejmu, vendar me steklo vedno znova prevzame s svojo enkratnostjo oblik, barv, krhkosti in obenem trdnosti ter neskončnih oblikovalskih možnosti. Rada bi opisala svoje občutke in vtise, pa ne morem, to je treba enostavno doživeti. Ob vsej množici najrazličnejših izdelkov si tudi ne bom nikoli znala točno odgovoriti, komu in kako je mogoče vse to prodati. Pa se da. Treba je imeti jasno vizijo, konkretno opredeljene cilje, ustrezne trženjske strategije, znanje, voljo in ljubezen do stekla, pa verjetno še kaj.

V nadaljevanju bodo moji sodelavci opisali svoje doživljanje sejma, sama pa sem se posvetila temi blagovnih znamk. Raziskujem namreč problem našega podjetja, zakaj ne dosegamo boljših poslovnih rezultatov, saj imamo znanje, sposobnosti in zmožnosti za proizvodnjo kakovostnih izdelkov in smo si tako zagotovili določeno število vodilnih, močnih in uglednih kupcev, ki so tudi z izdelki Steklarne razvili močne in uveljavljene blagovne znamke na trgu. V našem podjetju ne poznamo strateškega pomena znamk in ravno zato nam znamke ne pomenijo veliko in ne razmišljamo, da so lahko eden najpomembnejših elementov prodaje, konkurenčnosti in dobička. Znamka namreč s svojimi lastnostmi: zavedanje, osebnost, imidž, zaznana kakovost, zaznana vrednost, asociacija na organizacijo, zagotavlja moč: voditeljstvo, višje cene, lojalnost, tržni delež, delež distribucije, kar vodi k

dobičku in povečuje vrednost podjetja. Predvsem moram poudariti, da znamka ne pomeni le prepoznavnosti ali celostne grafične podobe izdelka, ampak v sebi nosi asociacije na ves kompleks izkušenj, ki jih imamo z neko znamko. Samo dober izdelek ni dovolj za uspeh podjetja, kajti kakovosten izdelek predstavlja le jedro, ki mu je treba vdahniti tudi življenje.

Pri svojem delu se pogosto srečujete z nalepkami Leonardo, Montana in Joy. Pa to niso le preproste nalepke na izdelku, temveč trgovske blagovne znamke našega največjega kupca Glaskoch iz Nemčije, od katerih ima vsaka svoje sporočilo. Na primer Montana (Homestyle):

CAMOUFLAGE

montana:
HOMESTYLE

"Maskiranje je vse ali nič! Za dobro razpoloženje in dobro mero življenjske radosti, s pomočjo fantazije za spremembo poskrbimo mi. Je trend in hit poišči: maskirno mrežo za svojo mizo. Kajti bivanje in življenje mora biti zabavno, tukaj in danes. Trend je tisto, kar ti je všeč. Be cool, live your life, get: camouflaged!!!!"

RITZENHOFF & BREKER se identificira kot kakovostna družba, ki povzema značaj, predstavljen kot "Made in Germany", njihova poslovna praksa in filozofija izdelkov služita okrepitvi tega značaja prav vsak dan. Moto družbe je: Because quality and design are everything. Predstavlja štiri blagovne znamke, poznane po svojem lastnem svetu kakovosti in sloga:



FLIRT

Naše "Flirt" stranke vidimo kot ljudi, ki gredo v korak s časom, vendar ne želijo kompromitirati

svojih brezčasnih pričakovanj in zahtev. Prepoznajo kvaliteto, vendar je njihova primarna skrb cena in uporabnost. Obseg produktov "Flirt" se razteza od steklenih izdelkov in porcelana do keramike in klasičnih darilnih artiklov.



VIA

Znamka "Via" je namenjena vsem starostnim skupinam in ponuja pridih podeželja ter Mediterana. Mediteranski pridih je še posebej poudarjen z oblikami in barvami. Izdelki znamke "Via" so postavljeni v zmeren cenovni razred in prepoznani kot specialna znamka za prodajalce pohištva in interierja kot tudi za veleblagovnice in butike.



R & B

Znamka "R&B" prednjači pred vsemi znamkami naše družbe. "R&B" ima nekaj za vsakogar, za mlade in stare, v tradicionalnem, klasičnem in modernem slogu. "R&B" obsega standardne in ekskluzivne izdelke iz stekla, porcelana in keramike kot tudi klasične darilne izdelke in dodatke. Zanesljivost in stalna kvaliteta v materialih in obliki sta glavni značilnosti Ritzenhoff & Brekerjevih ključnih izdelkov. Prodajne poti so odprte in takoj pripravljene prilagoditi se specifičnim izdelkom, kadarkoli je to potrebno. Cenovni obseg sega od nizkega do zmerne spektra.



**SNAP**

Hlastniti morate po "Snap"-u. "Snap" je moderen in času primeren ter cenovno sprejemljiv. Čeprav je preprostih klasičnih oblik, "Snap" ugaja vsem starostnim skupinam. "Snap" je primeren za velike maloprodajne trge in veleblagovnice. Kot tipičen "vzemi" produkt je idealen za spontan nakup, ko prvič opremimo svoj dom.



Sporočilo blagovne znamke **Pasabache**, proizvajalca steklenih izdelkov iz Turčije, so dobro oblikovani in moderni proizvodi, ki jamčijo skladnost oblike in kakovosti, širok sortiment izdelkov za različne potrebe, estetsko kvaliteto, ki odraža nove trende, funkcionalnost.

GLAS STUDIO GRČIJA**GLASS OBJECTS FOR MODERN LIVING:**

Serijski **Modern Living** je sestavljena iz naših "oblik presenečenja", pri katerih se videz in funkcionalnost spajata na edinstven način. Idealna izbira daril za tiste, ki iščejo nenavadno.

GLASS OBJECTS FOR SENSUAL LIVING:

Serijski **Sensual Living** je oblikovana zato, da naš prosti čas postane čas za čutni užitek, čas za telo in dušo. Čistost oblike, lesketajoča sestava in posebni zaključni detajli so vznemirljivi na dotik in prinašajo sij in energijo v naše domove.

LA MEDITERRANEA ŠPANJA

Vsako serijo izdelkov predstavi z enim samim stavkom, ki v nas zbudi željo, da bi izdelek поблиže spoznali.

The light of day and the magic of the night. This is the

Mediterranean spirit.

(Luč dneva in magija noči. To je duh Mediterana).

Pitchers with wings that make your imagination soar.

(Lončeni vrči s krili, s katerimi tvoja domišljija poleti v višave).

Bottles that pour out our childhood memories.

(Steklenice, iz katerih se izlijejo naši otroški spomini)

Vsi vodilni proizvajalci in trgovci imajo lastne blagovne znamke. Močna in uspešna podjetja so tista, ki imajo uspešne blagovne znamke, zato se bomo lotili projekta lastne blagovne znamke.



Majda Krošlin

**Tendence 2001 - programi, trendi in tehnologija**

NAČELNO: Uprava sejma je v precejšnji meri posegla v dogajanje na Tendence 2001. Večje predstavitve razstavljalcev in drugačni tlorisi ali celo ambienti (druga hala) so vplivali na koncept predstavitve; nekateri razstavljalci so spremembo izkoristili za popolnoma nov nastop - tudi v programskem smislu. Vsekakor je ta sprememba prinesla svež veter in pometla s konvencionalnimi predstavitvami razstavljalcev; žal v primeru Steklarne Hrastnik ta sprememba ni bila tako pozitivna, saj je omejitve prinesla majhen prostor in pa razmeroma slabo lokacijo.

A) Programi:

1. Ponudniki celovitega programa pogrnjene mize ostajajo na izhodiščih, ki smo jih videli februarja (Ambiente 2001). To

pomeni kontinuiteto, saj programske spremembe niso malenkost v smislu trženja, investicij (orodja, promocija), imidža in vizije podjetja nasploh.

V tem kontekstu je program stekla (deloma kristalnega ali kristalina) pomembna komponenta. Pri "bolj steklenih" ponudnikih celovitega namiznega programa je posebno opazna kontinuiteta ravno pri steklu (npr. Nachtmann z blagovno znamko Marc Aurel).

2. Ponudniki in kreatorji trendov v steklu se predstavljajo v bolj nepredvidljivih programskih smereh - to velja za Glaskoch, pa tudi za Rastala, za Ritzenhof&Breckner in celo MF (Michael Fischer). Za nobeno od navedenih firm si npr. ne bi upal vnaprej napovedati poudarka nastopa na Tendence 2001. Tu pomeni dodatno "spremenljivko" omenjeni novi red razstavljanja, kar je prineslo na sejem nove razstavljalce (npr. M.F.) in pa skoraj nujno po spremenjeni programski predstavitvi (Glaskoch).
3. Velike steklarne so v svojih programskih usmeritvah in poudarkih spet bolj jasne in predvidljive. Če odštejemo že omenjene spremembe postavitev stojnic (npr. J.G. Durand), je mogoče potegniti črto od Ambiente 2001 do Tendence 2001, čeprav je evolucija povsod prisotna (podpora tehnologije).
4. Specialisti za tehnologije so deloma v službi popolnih ponudnikov namiznega programa, deloma kreatorjev trendov, deloma pa v lastni programski usmeritvi. Na pomembnem področju stiskanega stekla je tu korak pred ostalimi spet V. delle Venezie, nasprotno pa je specialist za IS namizni program Stözlze-Oberglas letos neprepoznaven.
5. Ekskluzivni proizvajalci (30% kristal itd.) pa v programskem smislu nadaljujejo v smeri višjega srednjega razreda stekla za namizni program in je to že sestavni del njihove (lani komaj opazne) ponudbe.



Leonardo (Glaskoch) sploh ne gradi na promociji nekega izdelka (serije) temveč promovira design in trende.

B) Trendi:

1. Ponudniki namiznega programa gradijo ponudbo na trendih "kulture" omizja - torej na uporabnem aspektu ali bolj rečeno: iz zadovoljevanja osnovnih človekovih potreb (hranjenje, pitje) so naredili poezijo iz stekla, keramike, porcelana, blaga in kovine. Trendi "stekleno" usmerjenih (npr. lastna steklarne) poudarjajo steklo, "kovinsko" usmerjeni (npr. WMF) pa kovinske komponente.
2. Kreatorji modnih trendov (predvsem stekla) pa igrajo na karto inovacije, drugačnosti, presenečenja in dopadljivosti; uporabnost izdelkov ni njihova domena, zato si morajo izmišljati "teme" (npr. svečniki, posode, vaze itd.). Njihovo orožje je design.
3. Steklarne gradijo svoje trende na tradiciji, tehnologiji in kot orožje proti konkurenci (npr. sadne kupe Cornetto - R. Bormioli); deloma so trendi že določeni z blagovnimi znamkami (npr. J.G. Durand - Cristal d'Arc ali Luminarc), deloma pa so logična nadgradnja določene inovativne tehnologije (npr. R. Bormioli - serija Gold line).
4. Specialisti stavijo na najzahtevnejše oblike, ki so idealen "razstavni" prostor za čistost stekla in površin ter preciznosti linij in detajlov. Trendi gredo v izrazito tehnološko avantgardo, z roko v roki tako z designom kot



strženjem.

5. Trendi "ekskluzivistov" so usklajeni z uveljavljenim "hišnim stilom", so pa približani širšim uporabnikom tako glede cene, oblike in namembnosti. A so še vedno ekskluzivni.

C) Tehnologije:

1. Izhodišča (programska) ponudnikov celovitega programa pogrnjene mize na področju steklenih izdelkov so podprta z vsemi sodobnimi tehnologijami - vključno z dekoracijo. Pa vendar se zdi, da je ravno stiskalnica najbolj uporabljena tehnologija - seveda v njeni najboljši verziji.
2. Ponudniki oziroma kreatorji trendov so deloma zamaskirani (npr. Glaskoch) glede prepoznavnosti tehnologij, saj radi eksperimentirajo in prihajajo na trg z novimi programi na osnovi majhnih proizvedenih količin. To pomeni, da se tehnologije prepletajo - od ročno vlitih, piha-nih, centrifugiranih izdelkov do sofisticiranih izvedb na H-28 oziroma Olivotto in drugih avtomatskih linijah (npr. stiskalnica itd.).
3. Steklarne igrajo na karte mogoč-nih in mnogoterih tehnologij - lahko bi rekli, da streljajo z vsem orožjem. Sestavljene drage linije (stiskalnica, stroj za pihanje, stroj za vroče spajanje, stroj za hladno rezanje, barvni feeder) so osebna izkaznica le-teh. Seveda pa si J.G. Durand lahko privošči največ, saj razpolaga z vso sodobno tehnologijo in z različnimi vrstami stekla ter petimi blagovnimi znamkami, pa nenazadnje z najsodobnejšimi (laserskimi) dekoracijami (primer serije Les celestes).
4. Specialisti (npr. Vetri delle Venezie ali Inn Crystal) so naravnost provokativni v svoji tehnoloških (stiskanih) dosežkih: ravno tiste oblike in velikosti, ki bi se jih vsak "normalen" tehnolog branil, so njihova bravura, ki pa je v službi programa in imidža podjetja (primer serije Mezzaluna - Vetri delle Venezie).
5. Ekskluzivni proizvajalci (npr. Hoya, Baccarat, Kosta Boda) pa so korak pred vsemi - njihova izvedba in tehnologija sta na trenutke izven znanega, a programi še v dosegljivem, čeprav višjem cenovnem razredu.

In Steklarna Hrastnik:

Ni mogoča klasifikacija glede na zgoraj inscenirane prikaze vidnejših akterjev stekla za

namizni program v Evropi. Programska prepoznavnost, lasten razvoj in sodobna tehnologija ostajajo za Steklarno Hrastnik samo priložnosti.

Slavko Marcen



Od 24.8.2001 do 28.8.2001 se je na sejmišču v Frankfurtu odvijal največji svetovni sejem potrošniškega blaga. Tokrat je bil še večji in bolj dostopen obiskovalcem ter razstavljalcem. Z novo razporeditvijo je sejem postal preglednejši. Tudi Steklarna Hrastnik je dobila novo lokacijo za razstavni prostor. Za razliko od prejšnjih let, ko smo razstavljali v hali 10, se je naš razstavni prostor nahajal v hali 9, v drugem nadstropju. Kljub relativno majhnem razstavnem prostoru (okoli 25 m²), je bilo naše podjetje ugledno predstavljeno. Razstavni prostor je bil razgiban in barvit. Poleg standardnega programa, smo



Poigravanje s programom - orodja so design in tehnologije; vse pa je opremljeno z blagovno znamko (R. Bormioli).

prikazali tudi najnovejše izdelke, ki so bili razviti v zadnjem času. Vse skupaj pa je bilo podkrepljeno z dekoriranimi izdelki. Vzpodbudno je, da je bil naš razstavni prostor, ne glede na veliko konkurenco steklenih izdelkov, zelo dobro obiskan. Vseskozi so se vrstili obiski naših stalnih kupcev, s katerimi smo obravnavali tekočo problematiko, veliko pa je bilo tudi novih potencialnih kupcev, kar daje upanje za optimizem. Še enkrat se je pokazalo, da naša perspektiva ni v standardnem programu, ampak v

izdelkih, ki imajo večjo dodano vrednost. Veliki svetovni proizvajalci na račun ekonomije obsega in zmogljivejše tehnologije dosegajo znatno nižje prodajne cene na področju standardnih izdelkov. Našo priložnost je potrebno iskati v razvoju novih drugačnih izdelkov. Kaj pa so drugačni izdelki? Na to vprašanje je zelo težko odgovoriti, delni odgovor pa smo lahko našli pri ostalih razstavljalcih, med drugim tudi pri firmi Glaskoch, ki je naš največji kupec in ponuja splet funkcionalnih in dekorativnih steklenih izdelkov za dom. Na njihovem razstavnem prostoru smo videli kar nekaj izdelkov, ki so nastali v Steklarni Hrastnik. Toda to še ni razlog za zadovoljstvo, z bogatim steklarskim znanjem in s tržnimi prijemi bi morali kupcem po receptu Glaskocha ponuditi tudi "svoje" izdelke, vzporedno pa moramo izkoristiti svojo majhnost in razvojne možnosti za razvoj in proizvodnjo "po naročilu" vodilnih evropskih in svetovnih trgovcev namiznega stekla ter jih s tem dolgoročno vezati nase. Postati moramo dobri sledilci vodilnih na trgu, hkrati pa moramo širiti "svoj" prodajni program.

To je bil moj prvi obisk sejma, vrnil sem se s pozitivnimi občutki, saj je priložnosti veliko, zavedajoč se, da ni časa za oklevanje, saj tokovi globalizacije nikomur ne priza-našajo.

Matjaž Žolnir



Stiskana vaza in pepelnik (Cristal Sevres) - na meji med namiznim programom in vrhunskim kristalom. Oblika pa je vsekakor v kontekstu trendov namiznega programa.



Tendence za Steklarno Hrastnik:

- kako postati ponudnik in ne samo dobavitelj steklenih proizvodov?

Janez Mervič



Srečko Medvešek

Sejem Tendence (eng. tendence - težnja, nagnjenje) si zasluži sloves sejma novih idej in trendov. Številni razstavljalci so na sejmu prikazali najnovejše trende, idejne rešitve ter nove kreacije na področju stekla.

Na programu široke potrošnje, ki je bil po številu razstavljalcev najštevilnejši, so razstavljali vsi "veliki", od ponudnikov celovitega programa, preko generatorjev idej do svetovno priznanih steklar, ki obvladujejo oblikovanje, tehnologijo ter predvsem trženje. Z ogromnimi razstavnimi prostori, sistematično poudarjenimi blagovnimi znamkami in predstavljenimi proizvodi so prikazali pomen besed marketing in sodobno sejmsko trženje. Med njimi velja izpostaviti podjetje GLASKOCH, ki je razstavilo tudi mnogo "naših" proizvodov - ustvarjenih v Steklarni Hrastnik, plod našega znanja in pridnih rok.

Tendence na programu široke potrošnje:

- enostavne oblike z mehкими linijami,
- stekleni proizvodi brez določene uporabne vrednosti - okrasni izdelki,
- dekor, v umirjenih barvah, ki le poudarjajo lepoto proizvoda.

Na programu "embalažnega stekla", zanimivo, ni bilo prisotnih veliko razstavljalcev. Posebej velja omeniti našega konkurenta in potencialnega benchmarking partnerja podjetje VETRERIE ETRUSCA, ki je, kot nosilec koncepta z lastnim programom specialnih steklenic, lepo prikazal tržne možnosti in način delovanja "steklarne z vizijo". Izrazito lepo so namreč imeli predstavljeno njihovo blagovno znamko VERDE-ETRUSCA, ki izhaja iz barve stekla - prepoznavne nežno zelene.

Na sejmu je bil prisoten tudi naš kupec s programa embalažnega stekla VETRO ELITE - Italija. Kot generator idej in grosist je pametno izkoristil sejmske možnosti in pomanjkanje drugih razstavljalcev embalažnega stekla.

Tendence na programu embalažnega stekla:

- mehke linije,
- debelejša dna steklenic,
- personalizirane steklenice.

razstavni prostor dobro obiskan. Naši izdelki so vzbujali precej pozornosti in velikokrat so se znašli med prsti mimoidočih, ki so jih ogledovali in ocenjevali. Posebno izdelke iz dvodelnih modelov, za katere lahko trdim, da se po kvaliteti lahko kosajo z izdelki ostalih proizvajalcev.

Večina razstavljalcev pa je ponujala izdelke ročne proizvodnje iz kristalnega stekla. Tu je poudarek na kvaliteti in dizajnu. Ravno tako je tudi pri proizvajalcih, ki uporabljajo steklo "kristalin". Pri teh smo lahko občudovali kvalitetne izdelke, kot so: krožniki, sklede, sadne kupe, svečnike raznih oblik, ki so bili brez sledi risov in nagubanega stekla (lederhaut). Proizvajalci izdelkov iz navadnega stekla posvečajo vse več pozornosti kvaliteti, inovativnosti in raznolikosti izdelkov. Na splošno lahko rečem, da je vsepovsod čuti močan poudarek na kvaliteti izdelka. Steklarna Hrastnik na tem področju nedvomno zaostaja, zato bomo morali več pozornosti posvetiti plamenskemu poliranju in obžiganju (obnova obžigalnih

strojev), kakor tudi konstrukciji orodja, hlajenju orodja in itd. Splošni vtis iz sejma je dober. Steklarna Hrastnik vsekakor ima možnosti nadaljevati dolgoletno tradicijo steklarstva v tej dolini, le izkoristiti jih mora.



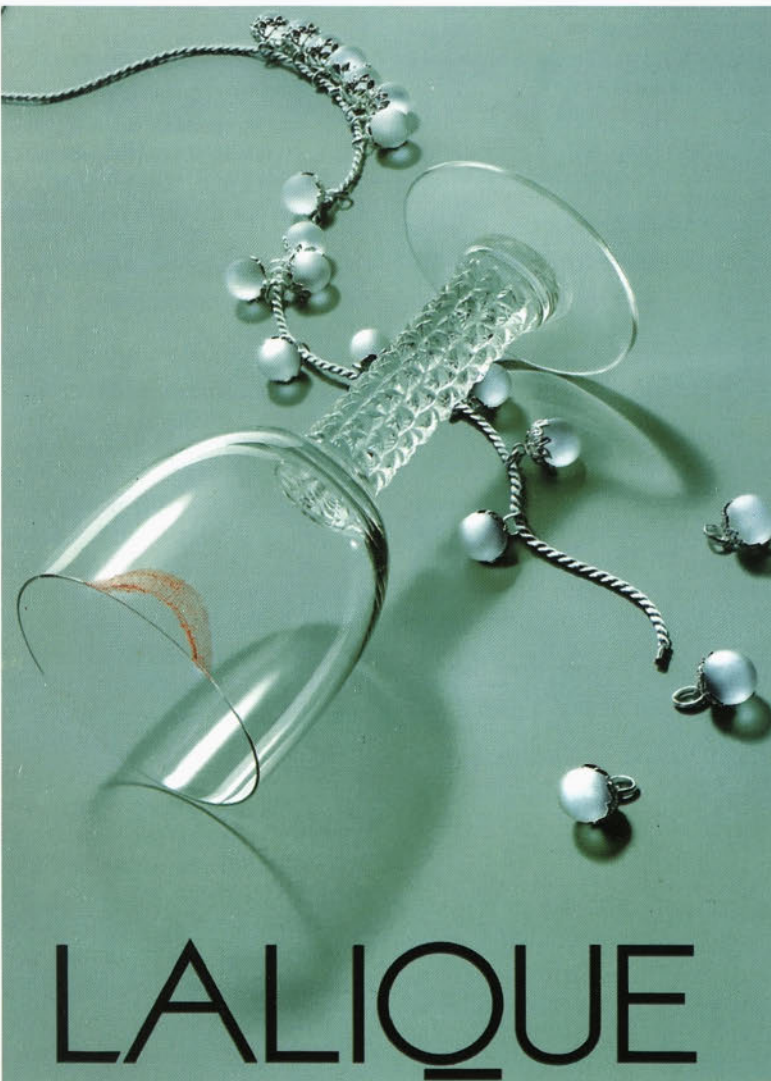
Na sejmu Tendence sem bil letos prvič, tako da sem videl kar precej zanimivega in novega. Predvsem sem si pozorno ogledoval naše konkurente in njihove izdelke, tako da sem potem lahko primerjal našo ter njihovo kvaliteto.

Presenečen sem bil nad kvaliteto nekaterih proizvajalcev, saj so izdelki tako kvalitetni, da najprej pomisliš, da so kristali. Seveda pa je za takšno kvaliteto potrebna tudi nova tehnologija, ki pa jo trenutno v Steklarni Hrastnik še nimamo, vendar pa jo bomo morali čimprej dobiti, oziroma jo razviti doma. Predvsem nam manjka še izkušnje s plamenskimi poliranjem izdelka, kajti le tako lahko pridemo do kvalitete, ki jo trenutno zahteva trg. Glede kvalitete nam je lahko za vodilo firma Vetri delle Venezie, ki ima najkvalitetnejše izdelke v programu pogrnjene mize. Pri tej firmi pa sem videl tudi zanimiv pristop glede izkoriščenosti modelov za izdelavo izdelkov, saj uporabljajo en model za več izdelkov, npr. za pepelnik ali pa isti model z drugim trnom za svečnik. Pozorno pa sem si ogledal tudi druge velike proizvajalce steklenih izdelkov za pogrnjeno mizo in ugotovil, da smo v določenih segmentih zelo blizu velikim evropskim proizvajalcem, vendar pa moramo izboljšati kvaliteto če hočemo ostati konkurenčni. Pri dvodelnih modelih smo kvalitetno zelo primerljivi z ostalimi proizvajalci, pri enodelnih modelih pa nam še kar precej manjka, da se bomo lahko postavili ob bok drugih proizvajalcev takšnih izdelkov.

Mislim, da bomo morali vsi skupaj vložiti še veliko truda v to, da bodo naši izdelki kvalitetnejši, kajti le tako lahko zagotovimo boljši jutri za Steklarno Hrastnik.

Dean Žagar

Sejem Tendence v Frankfurtu, ki se je odvijal v zadnjih dneh avgusta, je name napravil močan vtis. Že sama velikost sejmišča z več nadstropnimi paviljoni je osupljiva. V tem ogromnem kompleksu so zbrani razstavljalci s celega sveta, ki ponujajo izdelke za dom in gospodinjstvo. Med njimi so bili tudi razstavljalci steklenih izdelkov namiznega stekla, ki so bili zbrani v dveh paviljonih. Tu je razstavljala svoje izdelke tudi Steklarna Hrastnik. Z veseljem lahko ugotovim, da je bil naš



Elitni proizvajalec 30% kristala Lalique je dodobra zakoračil na zgornji cenovni razred namiznega programa.



Nagrajenka Dneva stekla in svetlobe

JOŽI MOČILAR

"Jožico Močilar poznamo v Steklarni že vrsto let. Najprej je opravljala dela pregledalke steklenih izdelkov, nato pa je zaradi pridnosti, natančnosti in preudarnosti pri svojem delu napredovala. Zdaj opravlja delo prevzemne kontrolorke že skoraj 10 let.

Zaradi zahtevnosti trga, na katerega Steklarna Hrastnik trži svoje proizvode, je to delo razpeto med vrsto različnih zahtev, zato velikokrat poteka v stresnih razmerah ter zahteva popolno predanost in mnogo odločnosti.

Joži Močilar uspešno sledi vsem novostim, razvoju in zahtevam trga ter svoje znanje prenaša svojim podrejenim, saj v bistvu samo skupaj z njimi lahko zagotavlja kvaliteto odpremo.

Prepričani smo, da ji bo današnje priznanje še dodatna vzpodbuda za njeno nadaljnje uspešno delo."

Poleg teh besed direktorja Steklarne mag. Stojan Binderja je bilo priznanje pospremljeno z iskrenim in hvaležnim stiskom roke.



Kje so vam tekla otroška leta?

Rano mladost sem preživela v Hudi jami pri Laškem. Pred pričetkom osnovne šole smo se preselili na Dol, kjer sem obiskovala osnovno šolo. Glede na to, da smo bili štirje otroci, ki smo s starši živeli od majhne penzije, je žal zame zmanjkalo denarja za nadaljevanje šolanja.

Steklarna Hrastnik ni bila prva organizacija, kjer ste začeli delati?

Tako drastičen in stalen, kot je ta primanjkljaj kadra danes, ni bil še nikdar.

Pravzaprav je bila, saj sem delala med počitnicami v Obratu pregleda. Po dopustih ni bilo več dela za nas, izgleda pa, da so bili zadovoljni, saj so se me spomnili in me koncem leta poklicali za opravljanje inventure v skladišču. Vse to je bilo le honorarno. Ko je zmanjkalo dodatnega dela, sem si prvo redno zaposlitev poiskala v Trbovljah, v Peku. Mlada sem se poročila in rodila prvo hčerko. V tistem času je bil porodniški dopust precej krajši in triizmensko delo v Trbovljah je postalo prenaporno. Najprej sem za nekaj mesecev delala kar v neposredni bližini in za rudarje dolskega rudnika delila malico. Ko pa se je vrnila odsotna delavka, sem morala spet iskati novo službo, takrat pa so me sprejeli v redno delovno razmerje v Steklarno. In od takrat je že 27 let.

Na katerih delih ste pričeli delati?

Začela sem delati v sredini, ki ji pripadam še danes - v Obratu pregleda kot pakirka in pregledalka steklenih izdelkov.

Ali je kakšna razlika med delom v obratu pregleda takrat in danes?

Razlik je veliko. Najpoglavitejša je, da so danes kriteriji za kvaliteto proizvodnje veliko strožji,

kot so bili takrat. Kot pozitivno spremembo lahko ocenim zadnje ukrepe za izboljšanje delovnih pogojev, saj je zaradi pregrad manj vročine s strani avtomatov in manj prepiha v hali.

Poleg tega smo bile zelo vesele tudi zračnikov, ki nam dovajajo nekaj svežega zraka.

Kaj pa na kadrovskem področju?

V tem obratu je tudi včasih primanjkovalo ljudi, vendar le v posameznih obdobjih, ko je prišlo do nenadnih odsotnosti. Tako drastičen in stalen kot je ta primanjkljaj kadra danes, ni bil še nikdar. Polurni odmor za malico je le predpis, za katerega se vsi zavedamo, da ni izvršljiv. Že hiter, za polovico skrajšan obrok je uspeh.

Kmalu po vstopu v tovarno so nas začeli priučevati za kvaliteto opravljanje dela.

Poleg tega je ukinjen tudi izvršitelj, ki je zlagal pakete na paletu in umikal palete. Sedaj so delavke tudi za to same. Palete so izredno težke, za ženske je to prenaporno. Dvižne mize so sicer v veliko pomoč, po naganju pa je potrebno zaradi premajhnega števila viličarjev tudi te ročno vleči. Poleg tega pa so plače za tako veliko intenzivnost izredno nizke.

Kaj pa na področju izobraževanja?

Ta razlika pa se še najbolj negativno odraža na kakovosti dela. Kmalu po vstopu v tovarno so nas začeli priučevati za kvaliteto opravljanje dela. Imele smo tečaje, na katerih so nas tako teoretično kot praktično usposabljali. Tudi na hladilno peč nismo kar "padle" v delo, kot morajo danes, saj pričnejo domala takoj presojati kvaliteto. Takrat nas je bilo več, kar nekaj časa je vsaka novinka na hladilni peči le pakirala in spremljala delo preostalih. Znanje je črpala od brigadirke, kateri je bilo tudi naloženo, da jo podučijo o vseh napakah, kriterijih kvalitete ...To se gotovo

pozna na kakovosti opravljenega dela. Kvaliteta, ki jo zahtevajo naročniki pa je vedno večja. Zaradi tega smo prevzemne kontrolorke vedno manj prepričane, da so na paletah resnično zapakirani dobri izdelki. Še zlasti je bojazen v poletnih mesecih, ko v pomoč, da lahko izkoristimo dopuste, vskoči skupina novincev - šolarjev in takoj začnejo presojati kvaliteto. Koliko jo lahko, pa je drugo vprašanje.

V delovni sredini ste zaradi svoje marljivosti, zanesljivosti in natančnosti vzpenjali po hierarhični lestevici navzgor. Prvo napredovanje je bilo do brigadirke na hladilni peči. Je velika razlika med delom pregledalke in brigadirke?

Razlika je velika, čeprav pregledalke tega ne priznajo. Mislijo, da je njeno dodatno delo le pisanje paletnih listov, kar pa je daleč od resnice. Brigadirka mora poskrbeti za celotno organizacijo dela na svoji hladilni peči - za kartone, selotejp, številko kode, pripraviti ustrezne palete, poskrbeti za, paletne liste, za nemoteno delo na

Naša prvenstvena naloga je zagotavljanje kvalitetnih izdelkov.



Leta 1991 smo nato opravile tečaj o integralnem sistemu zagotavljanja kakovosti.

svoji hladilni peči, za red in čistočo okrog nje... Ima veliko dodatnega dela in precej odgovornosti.

Kdaj pa je sploh prišlo do dodatne kontrole dela pregledalk oz. strojnikov in kdo vas je izbral za to delo?

Še preden je bil takšen način dela dejansko sistemiziran, se je v praksi pokazala potreba po dodatni kontroli. Kot "tehnična kontrola" smo neposredno v avtomatski proizvodnji od stroja do stroja vsaki dve uri pobrale na posebnem mestu odločene artikle. Nato smo ugotovile ustreznost z normativi, poskrbele za dokumentacijo in v primeru napak nanje opozorile strojnike. Pa tudi kontrola palet se je že začela izvajati.

Leta 1991 smo nato opravile tečaj o integralnem sistemu zagotavljanja kakovosti. Ta dela so se v tem obdobju različno imenovala, od tehnične kontrole, obhodno prevzemne kontrole, super kontrole do današnje prevzemne kontrole.

Ali se je zaradi tega spremenil tudi način dela?

Po letu 1991 nismo več pregledovale v proizvodnji sami, ampak direktno na hladilnih pečeh. Tam izmerimo notranjo napetost izdelkov in žig, čemur sledi pregled po paletah na podlagi vzorčnih komadov - ves delavnik od peči do peči. V primeru slabih komadov pa takoj alarmiramo tako pregledalke oz. brigadirko in strojnike oz. njihove vodje ter ostale pristojne, da se napake takoj začnejo odpravljati. Na ta način imamo tudi pregled nad potekom dela na celotni izmeni.

Pa so vam samim kriteriji kvalitete za posamezne artikle in kupce vedno znani?

V primeru slabih komadov takoj alarmiramo, da se začnejo napake takoj odpravljati.

Žal moram reči, da pri vsem protokolu in deklariranju kvalitete velikokrat ne. Včasih ne vemo, za katerega kupca so izdelki, kakšen je predviden namen nadaljnje uporabe izdelka. Če pride do tega ali se za kakšne izdelke ne moremo odločiti glede njihove ustreznosti, se posvetujemo ali z nadrejeno ali s

komercialo, ki ga včasih lahko porabi za drugega kupca.... Skratka pri našem delu je potrebnega veliko sodelovanja navzgor, navzdol in v ravni liniji. Če pa v dvomljivi situaciji ni nikogar, ki bi presodil, gre paleta "na čakanje" in se o njej odločimo, ko je prisotnih več pristojnih - zlasti se to dogaja med vikendi in na nočni izmeni. Brez vzroka nikoli ne zavračamo izdelkov.

Zadnja tri leta se prevzemne kontrolorke pojavljate tudi v vlogi izmenovodij...

Če ne bi bilo toliko organizacijskih problemov, zlasti zaradi premajhnega števila pregledalk, to ne bi bil poseben problem. Sedaj pa velikokrat zaradi ubadanja s preštevilnimi organizacijskimi problemi ne moremo kvalitetno opravljati prevzemne kontrole. Prav tako pa svojega dela zaradi prehitrega tempa dela ne morejo zanesljivo opravljati tudi pregledalke.

Veliko slabe volje je tudi, ker nikdar ni pravi čas, da bi izkoristile dopust, da ga tudi v primeru tehničnih razlogov ne morejo dobiti... To je tudi razlika v primerjavi s prejšnjimi časi. Meni so, ko sem to potrebovala zaradi bolezni hčere v določenem obdobju npr. omogočili drugačen turnus dela, prav tako tudi drugim delavkam. Danes pa nič - po načelu vzemi ali pusti. To ljudi vodi v agonijo, nezadovoljstvo.

Vzrok za kadrovske probleme pa je predvsem v velikem bolniškem staležu. Prisotne delavke so zaradi tega preobremenjene, kar tudi njih pogostejše pripelje do zdravnika. In krog je sklenjen. Starostna struktura delavk je že precej visoka, podmladka malo, tudi to se pozna.

Kako se torej organizirate za normalno delo?

S prevzemno kontrolorko, s katero obdelujeva vsaka svoj del proizvodnje si pri zasedbi na hladilnih pečeh v celoti pomagava ter prestavlja delavke glede na trenutno situacijo. Velikokrat s tem povzročamo konfliktno situacijo..

Glede na to, da smo ves čas prisotne na hali imamo pregled nad delom posameznih delavk, ki ga posamezna pregledalka na peči nima. O tem tudi ni časa razpravljati, odločitve morajo biti sprejete hitro in njihova izvršitev takojšnja, sicer se pojavijo zastoji.

Trenutno si na jutranji in popoldanski izmeni pomagamo z invalidi, na nočni je veliko nadurnega dela in kljub vsemu še

destimulativno vpliva na prizadevno večino, kar velja tako za pregledalke, kot za brigadirke. Te so bile v glavnem določene na podlagi delovnih izkušenj, kar ni vedno pravo merilo. Tudi tu ne bi škodila kakšna zamenjava.

Na kakšen način pa se najbolj sprostite, ko zapustite prostore podjetja?

Vrt je moje zatočišče. Tu med



Brez vzroka nikoli ne zavračamo izdelkov.

vedno delamo z zelo okrnjenimi zasedbami. Tudi situacije, ko delavka brez pregleda samo pobira izdelke s hladilne peči na platoje, so. Nato jih, ko je možno, pregledajo in zapakirajo invalidi. Ti niso tako nekoristni, kot se rado posplošeno govori. Prav tako kar o npr. slabem delu ene cele izmene ipd., namesto konkretnega stroja ali posameznega delavca...

Ali je zaradi tega težje odgovarjati za kvaliteto izdelkov?

Gotovo. Naša prvenstvena naloga je zagotavljanje kvalitetnih izdelkov, ki je zaradi ukvarjanja z naštetim okrnjeno, veliko manj časa se posvetimo temu opravilu. Glede na skrajšan čas za pregled ter vsesplošen tempo vedno težje zagotavljamo kvalitetne izdelke. Poleg tega seveda pregledamo le vzorec, v preostanku paleta se lahko skriva marsikaj. Zato me skrbi, kaj smo pravzaprav zapakirali, spremlja tudi, ko grem domov.

Pa vendar, vse delavke tudi niso enake....

Res je tudi nekaj delavk, ki nimajo prave odgovornosti do dela. Pri plačah pa so vse enake. To

"rožami in solato" odložim svoje skrbi, ko se jim z ljubeznijo in čutom zanje posvečam. Če le morem, rada krenem tudi na kakšen sprehod. Skupaj z možem pa se kar precej vzpenjava tudi v naše hribe, ki so zame okolje, kjer puščam težave in se polnim s svežo energijo.

Poleg tega nama življenje pestrijo že trije vnuki v starosti od 6 let do 5 mesecev. Veliko jih hčerama pomaga paziti mož, kolikor morem pa se z veseljem vključim tudi sama.

Kako ste se počutili kot nagrajenka oz. izbranka na prireditvi Steklo in svetloba? Kaj vam pomeni in kako ste izvedeli zanj?

Malo naokrog je šefica tipala, če se nameravam udeležiti prireditve. Ker sem imela za ta dan drugačne načrte, mi je seveda morala povedati, zakaj bi bilo skoraj obvezno, da se je udeležim. Priznanja sem bila res vesela, niti vedela nisem, da ima tudi nekaj materialne podlage. Tudi kakšne nevoščljivosti med sodelavci nisem čutila, večina mi je čestitala.





Starostna struktura delavk je že precej visoka, podmladka pa malo.

Tako se je izteklo, da je Joži Močilar zadnja, ki jo predstavljamo med nagrajenci lanske letošnje prireditve Dneva stekla in svetlobe. Zaradi tega njene zasluge niso nič manjše, prej nasprotno.

"Kot lahko dnevno svetlobo vidiš skozi luknjice, tako se tudi človekov značaj kaže v malih stvareh," je nekoč zapisal filozof.

Polno malih in lepih lastnosti, tvorijo njeno osebnost takšno, kot jo poznamo - prizadevnost, marljivost, natančnost, vestnost, pa tudi čut za sočloveka. Človeška toplina, prijaznost in še veliko drobnih pikic so tisti mozaik, ki Jožico določa.

Zato je priljubljena, čeprav sodelavkam izloči pregledano paleto, prestavi pregledalko na drugo mesto, jim nalaga dodatna dela, ne odobri dopusta ipd. Vedo, da jih razume, da pa je to sestavni del njenega posla, na drugi strani pa nadrejeni vedo, da se nanjo lahko vedno zanesejo, da sledi zahtevam trga in novostim, da se zna hitro in pravilno odločiti in da je skupaj s svojimi podrejenimi zagotovilo za uspešno odpremo.

To je tudi razlog, da je bila v svoji sredini izbrana in tudi sodelavci so ji kasneje s stiskom roke pokazali, da si ga je zaslužila.

Pogovarjala se je
Marinka ANŽLOVAR

ISO - ZUNANJA PREDPRESOJA



In kaj nam pridobitev certifikata ISO 9001 sploh pomeni? V prvi vrsti v podjetje uvaja red, določa odgovornosti in pooblastila, skratka služi kot izkaznica urejenega podjetja, podjetja, ki tudi pri zunanjih partnerjih z izkazanim certifikatom vzbuja zaupanje pri skupnem poslovanju.

Na koncu še naslednje opozorilo: Projekt pridobitve certifikata ISO 9001 ni in ne sme biti samo projekt vodstva podjetja, temveč vseh zaposlenih in kot tak naš skupni cilj. Potrudimo se, da ga s skupnimi močmi tudi dosežemo!

Soniboj Knežak

PREDSTAVITEV NOVEGA NADZORNEGA SVETA



Pretekla so že štiri leta, odkar je bil na skupščini družbe v letu 1997 imenovan t.i. stalni Nadzorni svet. To pa pomeni, da je mandat članom nadzornega sveta potekel v maju letošnjega leta.

Skupščina družbe je 8.6.2001 imenovala nov Nadzorni svet, ki ima po Statutu in Zakonu o gospodarskih družbah 4-letni mandat. Imenovanje članov Nadzornega sveta je seveda odraz statutarnih določil, predvsem pa odraz lastniške strukture delničarjev.

Po statutu družbe sta v Nadzornem svetu dva člana predstavnika delavcev, saj je v Steklarni Hrastnik oblikovan Svet delavcev, štirje člani pa so predstavniki kapitala. Tako sta bila na prej omenjeni skupščini še za nadaljnje 4-letno obdobje ponovno imenovana predstavnika delavcev, in sicer SONIBOJ KNEŽAK - predsednik Sveta delavcev v Steklarni

Hrastnik in BRANE MIŠIČ - zaposlen na Zvezi svobodnih sindikatov Slovenije.

Glede na to, da se je kapitalna struktura v obdobju štirih let precej spremenila, se je spremenila tudi sestava članov nadzornega sveta - predstavnikov delničarjev oziroma kapitala. Za naslednje mandatno obdobje so bili na skupščini imenovani:

JELENA KRAMAR MLAKAR - zaposlena v Probanki Maribor (PE Zagorje ob Savi)

BRANKO PUCELJ - upokojenec, sicer pa pred upokojitvijo direktor Steklarske šole Rogaška Slatina

BLAŽ VODOPIVEC - Cap Invest Ljubljana

DAMJAN ŠKOFIČ - Cap Invest Ljubljana

Nadzorni svet je na svoji prvi, konstitutivni seji izmed članov izvolil predsednika - BRANKA PUCLJA in namestnika predsednika - SONIBOJA KNEŽAKA.

Mandatno obdobje članov Nadzornega sveta traja 4 leta, seveda pa lahko skupščina skladno z Zakonom o gospodarskih družbah in Statutom družbe spremeni sestavo članstva.

Ksenija Jakopič



Vmesecu septembru je bila dokončno urejena in opremljena nova sejna soba v 3. nadstropju.



INVESTICIJE V UREJENO DELOVNO OKOLJE



Po rušitvi stare "konjušnice" so tehnologi pridobili nove delovne prostore.



Delavke laboratorija so po dolgih letih dočakale tudi ureditev njihovih delovnih prostorov.



POSLOVANJE TER TRŽNE RAZMERE V LETU 2001



V mesecu februarju sem vam prikazala naše poslovanje v l. 2000, kako smo realizirali prve cilje, ki smo si jih ob koncu leta 1999 zastavili in z veseljem ugotovili, da smo jih ne le realizirali, temveč celo presegli. Glede na povedano, so bili naši načrti za prihodnje leto zelo smeli, saj smo si plan še povišali. Temu primerno se bile tudi napovedi naših kupcev. Nihče pa si ni mislil, da se bodo razmere na trgu že v prihodnjem letu tako zaostrele. Prvi znaki so se začeli kazati v začetku meseca maja, ko smo začeli dobivati manjša naročila (nobenega kupca nismo izgubili), ob naših povpraševanjih po le-teh pa so nam kupci odgovarjali, da jih le-ti tudi niso dobili in da so njihova skladišča polna. Naročila so prihajala, vendar količinsko gledano manjša. Vse večji konkurenci iz vzhodne Evrope, ki ponuja identične proizvode našim (dohiteli pa so nas tudi v kvaliteti), se je pridružila še poplava ponudbe dekorativnega stekla iz Kitajske po cenah, ki jih mi lahko samo sanjamo in nas je tako na tem segmentu izrinila iz trga. Vsekakor je njihova kvaliteta trenutno še slabša od naše, vendar pa so to izdelki nižjega cenovnega razreda, po katerih povprašujejo gospodinjstva, le-te pa nazadnje zanima le še cena. Da pa bi bila situacija še slabša, se je vsemu temu pridružila še kriza v Zahodni Evropi (predvsem v Nemčiji). Strah pred prihajajočim EUR-om, dolgo vroče poletje (ko vlada na trgu razsvetljavnega stekla pravo mrtvilo - kolektivni dopusti) ter padanje življenjskega standarda (tudi njih pestijo vse višji stroški energije in surovin) so povzročili še večji razkorak med ponudbo in povpraševanjem. Veliko firm, ki so bile v svetu poznane kot dobre in uspešne, so že v stečajnem postopku (med njimi tudi dva naša kupca HappyLight in Sölken Leuchten), druge pa zaradi pomanjkanja dela odpuščajo delavce (Brilliant, Fischer). Kot pa vemo, je za nas ravno zahodnoevropsko tržišče najpomembnejše, saj beležimo s

kupci na tem tržišču kar 85% prodajo (od tega predstavlja nemško tržišče 56%). Omenjena situacija tako negativno vpliva tudi na naše poslovanje.

Res je tudi, da smo v začetku leta 2001 povišali cene nekaterim kupcem (predvsem tistim, katerih pokalkulacija je pokazala rdeče številke), vendar pa smo pri spremljanju odziva na le-te nekaterim od njih (predvsem kupcem Bljižnega vzhoda, kjer odločilno vlogo igra cena in ne kvaliteta) cene nato malce znižali, v želji, da ne bi zagrešili enako napako kot pred leti in le-te izgubili. Cene so bile še vedno boljše ali enake lanskim, kupce pa smo uspeli zadržati. Vendar pa kot sem že omenila, so to kupci izdelkov nižjega cenovnega razreda in zato dolgoročno gledano zelo nestabilni, saj jih bomo ob prvi boljši in nižji ponudbi izgubili (trenutno že prejemamo obvestila o cenovnem razkoraku med našo opalno polavtomatsko kroglo in enako avtomatske izdelave, po ceni 1,20 DM). Trenutna situacija med ZDA in Afganistanom pa je stanje (predvsem na tem trgu) le še poslabšala, saj si trenutno nihče ne želi polniti skladišča.

Edino zadovoljiv v letošnjem letu je hrvaški trg, italijanski trg ter trg Beneluxa, na katerih smo uspeli prodajo celo povečati (kljub prisotnosti zgoraj omenjene konkurence). Na slovenskem trgu bi bila situacija precej boljša, v kolikor ne bi prišlo do drastičnega padca prodaje RŠ izdelkov, katere smo po dogovoru izključno prodajali Steklarni Hrastnik in z ustanovitvijo Glascoma tudi temu. Je že res, da se na trgu dobijo precej cenejši avtomatsko izdelani vrči podobni našim, vendar pa mislim, da to ni opravičilo za več kot 60% nižjo prodajo od lanske!!!?

Vseeno pa vse povedano ne pomeni, da je prihodnost popolnoma črnogleda. V letošnjem letu smo sokreirali veliko novih proizvodov z našimi najboljšimi kupci (Nemo, RZB, Frankonia, Prime Light), v razvoju pa imamo še lepo število novih izdelkov (med njimi tudi za Remotec in Sistemalux Canada), katerih prodaja se bo razmahnila v naslednjem letu. Izrednega pomena pa je, da omenjeni tempo obdržimo tudi v prihodnje.

V svetu veljamo še za togo firmo, ki se na zelo kratki rok zelo težko

prilagaja modnim muham in majhnim količinam veljamo za konzervativno. Naša tržna niša so torej kupci oz. firme podobne nam, ki so svojim dobaviteljem lojalne in so za zelo dobro kvaliteto ter brežhibni servis (vse dogovorjene roke je potrebno dosledno spoštovati!!!) pripravljene plačati tudi nekoliko več. Nekaj takšnih že imamo, v letu 2002 pa jih načrtujemo pridobiti še več.

Vsekakor pa ne smemo pozabiti na naš lastni design in razvoj novih izdelkov. Rabimo nove proizvode modnega designa, ponujene po pravi ceni, s katerimi bomo privabili nove kupce. S standardnimi izdelki, katere ponujajo tudi

vsi drugi proizvajalci svetil ne bomo uspeli, ker jih s svojimi stroški proizvodnje ne moremo ponuditi po konkurenčni ceni.

Da bomo uspeli prebroditi nastalo tržno situacijo, se bomo morali potruditi prav vsi zaposleni v Opalu. Vsak uspeh je namreč rezultat teamskega dela in ne posameznika oz. posameznikov. Danes na trgu preživijo samo tisti, ki se tega zavedajo. Izkoristimo torej naše prednosti, ki so v dobri kvaliteti ter znanju in ne dovolimo, da bi odšle nove priložnosti na trgu mimo nas.

Edita Čadež

ZANIMALO VAS BO

KADROVSKE VESTI

Vinotok je že tu, mi pa bomo preleteli kadrovske vesti za poletni in zgodnji jesenski čas. Po razgibanih pomladanskih mesecih je to čas, ko se na splošno ne dogaja veliko, tudi na področju zaposlovanja ni drugače.

V tem času smo **sklenili** delovno razmerje z enim delavcem, in sicer smo na področju tehnološke priprave dopolnili sredino z inž. strojništva Tomažem ZUPANOM. V prvih dneh oktobra pa smo zaradi upokojitve **odjavili** prekaljenega "steklarskega borca" Jožeta ROJKA.

Ohranjamo 229 zaposlenih. V številki se skriva 130 moških in 99 žensk.

JUBILANTI

V zadnjem tromesečju so napolnili

okroglo število let dela naslednji delavci:

- 10 LET - Anita MIHALIČ in Nikola PIŠEK;
- 20 LET - Mevlia ČIDIĆ, Mensuda MUJKANOVIC, Breda PLANINC, Senaid MUSTAJBAŠIĆ in Franjo KNEZ.

Čestitamo.

OSTALO

Koncem julija sta sklenila zakonsko zvezo naša delavka Mojca ŠKOFIC in njen izvoljenec Peter OBRAN.

V istem mesecu pa je hčerka Nika polepšala družinsko življenje Robiju in Aleksandri GUČEK.

Čestitamo vsem.

Kadrovski referat
Marinka Anžlovar

ZAHVALA

Ob boleči izgubi moje mame se iskreno zahvaljujem sodelavkam izmene Doberšek družbe Opal za sočustvovanje in vso pomoč v najtežjih trenutkih.

Hvala vsem in vsakemu posebej.

Slavica Jerković

ZAHVALA

Dolga leta smo skupaj delili dobro in slabo, prej v Steklarni, sedaj v Opalu. Nato pa sem tudi jaz dočakal dan upokojitve. Kolikor sem si tega dne želel, toliko je težko slovo od ljudi, ki jih imaš rad, od stekla, ki ga imaš prav tako rad....

Ob koncu ste me presenetili s prekrasnimi darili, ki me bodo vedno spominjala na vas in obdobje, ki smo ga preživeli skupaj. Zatorej hvala vsem sodelavcem iz vseh delov naše družbe, še posebej pa Danici Germačnik, Majdi Doberšek in g. direktorju.

Anton Lipar

DELOVNO ZADOVOLJSTVO ZAPOSLENIH



Med naloge Sveta delavcev sodi tudi spremljanje delovnega zadovoljstva zaposlenih. Preden pa lahko ugotovimo samo stanje, je potrebno delavce povprašati o pogojih dela, varnosti pri delu, materialnih ugodnostih... Zadovoljstvo zaposlenih je pomembno za podjetje, ker zadovoljen delavec z urejenim odnosom do samega podjetja prispeva več, kot pa nezadovoljen delavec. Vendar pa se delovna mesta in po-

trebe delavcev razlikujejo med seboj.

V mesecu oktobru bomo pristopili k izdelavi konkretne analize kakovosti delovnega življenja v podjetju. To pa bomo storili tako, da bomo med vse zaposlene razdelili anketne lističe, na katerih boste izrazili svojo stopnjo zadovoljstva. S to anketo želi Svet delavcev dobiti popoln vpogled v stanje kakovosti delovnega življenja na posameznih področjih.

Sam anketni listič bo enostaven za izpolnjevanje, vseeno pa si vzemite čas za razmislek, saj je za rezultate ankete pomembno, da odgovorite resnično tako, kot čutite vi osebno. Na vprašalnik boste odgovarjali anonimno, zato se nanj ne podpisujte.

DELOVNE RAZMERE	1	2	3	4	5
Možnosti NAPREDOVANJA	1	2	3	4	5
OBVEŠČENOST o dogodkih v tovarni	1	2	3	4	5
PLAČA in druge materialne ugodnosti	1	2	3	4	5
Odnosi s SODELAVCI	1	2	3	4	5
STALNOST ZAPOSLOTITVE	1	2	3	4	5
Možnosti STROKOVNEGA RAZVOJA	1	2	3	4	5
SVOBODA in samostojnost pri delu	1	2	3	4	5
UGLED dela	1	2	3	4	5
SOODLOČANJE pri delu in poslovanju	1	2	3	4	5
USTVARJALNOST dela	1	2	3	4	5
VARNOST dela	1	2	3	4	5
NEPOSREDNI VODJA	1	2	3	4	5
ZAHTEVNOST dela (fizična in psihična)	1	2	3	4	5
ZANIMIVOST dela	1	2	3	4	5

Takšen bo torej anketni list. Na njem so našteje stvari, s katerimi smo pri svojem delu bolj ali manj zadovoljni. Z ocenami od 1 do 5 izrazite svojo stopnjo zadovoljstva.

Ocena 5 pomeni, da ste z nečim zelo zadovoljni,
ocena 4 da ste zadovoljni, vendar ne tako zelo,
ocena 3 pomeni, da niste zadovoljni, pa tudi ne nezadovoljni,
ocena 2 pomeni, da ste z nečim nezadovoljni,
ocena 1 pa, da ste zelo nezadovoljni.

V sedmih dneh boste anketne lističe oddali v restavraciji. Po temeljitih obdelavi podatkov bo

Svet delavcev imel vpogled v stanje zadovoljstva in bo lažje določil vrstni red ukrepov za izboljšanje stanja v podjetju.

Vabim vas k udeležbi, saj bomo tako dobili verodostojne rezultate, ki jih bo Svet delavcev pametno uporabil pri svojem delu.

Denis Meterc

GASILSKI KOTIČEK



Dopustov je konec in s tem tudi toplih dni. Kot je bilo obljubljeno, se vam zopet javljamo, da vas seznanimo z delom našega društva. V vsakem članku vam bomo najprej opisali nastanek našega društva in njegov razvoj skozi zgodovino.

Pred 72. leti, točneje 21. julija 1929, se je na pobudo tedanjega poveljnika prostovoljnega gasilskega društva Hrastnik Avgusta Dolinška vršil prvi sestanek delavcev in uslužbencev tedanje Ablove steklarne.

Zbralo se je 36 ustanovnih članov, ki so položili temelje današnjemu društvu. Temu sestanku je prisostvoval tudi predstavnik lastnikov tovarne ing. Žmavc, ki je dal takrat izjavo, da je tudi vodstvo tovarne pripravljeno moralno in materialno podpirati društveno dejavnost. Sklenili so, da se novoustanovljeno društvo imenuje Prostovoljno gasilsko društvo Steklarne Hrastnik. Izražena je bila želja, da se društvo priključi tedanji Jugoslovanski gasilski zvezi, da se izdela pravilnik društva in se registrira.

Na podlagi poslane izjave je bilo društvo dne 29. julija 1929 vpisano v register društev pri takratni banovinski upravi. Na tem sestanku so bile izvršene začasne volitve upravnega odbora, ki naj vodi priprave do ustanovnega občnega zbora, ko naj bi se dokončno konstituiral upravni odbor.

Že 4. avgusta se je vršil občni zbor v nekdanji Cizeljevi hiši (to je v nekdanji steklarski menzi), kjer se je dokončno potrdila lista že prej izvoljenih članov upravnega odbora.

Za načelnika društva je bil izvoljen ing. Žmavc, takratni vodja vseh delavnic Ablove steklarne.

Od vaših prostovoljnih prispevkov, ki smo jih zbrali v mesecu aprilu in maju, je bila nabavljena lestev, ki smo potrebovali. Lestev je "tridelna" in popolnoma raztegnjena doseže 9,5m višine. Za vaše prispevke se vam najlepše zahvaljujemo. Zdaj pa še nekaj o naših aktivnostih.

Ker je bil čas počitnic, smo tudi člani malo "počivali", vseeno pa smo izvedli dve vaji. Prva vaja je temeljila na predpostavki, da gori v kletnih prostorih Steklarskega gradu. Vaja je bila izvedena dokaj uspešno, imeli pa smo tudi opazovalca na vaji g. Janeza Koširja-podpoveljnika občinske gasilske zveze, ki je ob koncu vaje podal svoje mnenje o izvedbi vaje.



Drugo vajo smo izvedli v skladišču kartonov, in sicer v smislu preverjanja vzdržljivosti naših članov za delo pod težkimi pogoji, kot je delo z izolirnimi dihalnimi napravami. Tako opremljen gasilec ima na sebi kar nekaj dodatnih kilogramov, kar mu še otežuje delo, saj ima npr. samo "IDA" 14 kg. Ena jeklenka napolnjena z zrakom pa zadostuje za približno 20-30 min. dela - odvisno od vzdržljivosti posameznega gasilca.

Na sliki vidimo popolnoma opremljena gasilca za intervencijo v zaprtih prostorih. Na sebi imata visoko kvalitetni obleki iz negorljivih in nepremočljivih materialov, IDA za zaščito dihalnih poti, čelado iz visoko kvalitetnih materialov, rokavice in usnjene

škornje. Imata pa tudi vlomilno orodje za nasilno odpiranje vrat, oken in podobno ter baterijsko svetilko.

oken in podobno ter baterijsko svetilko.

Začeli smo tudi z aktivnostmi za mesec požarne varnosti, ki bo v mesecu oktobru. Za ta mesec pripravljamo tudi dan odprtih vrat, ko se boste lahko seznanili z našim delom in opremo, s katero smo opremljeni. Za natančen potek aktivnosti boste izvedeli iz obvestil na oglasnih deskah.

Pozdravljeni do prihodnjic z

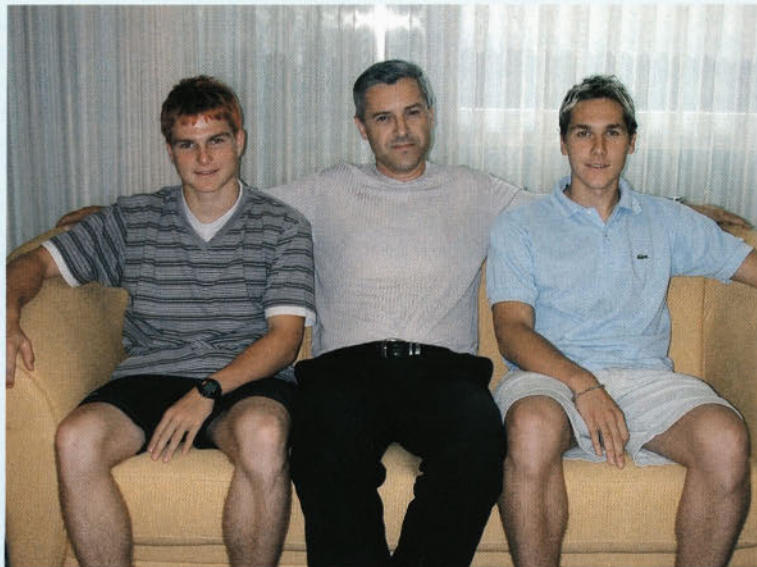
gasilskim

NA POMOČ!

Predsednik
Andrej Časar

USPEHI BRODARSKEGA DRUŠTVA

Kajakaša Peter Kavzar in Gregor Laznik na sprejemu pri direktorju Steklarne Hrastnik, ki je generalni sponzor Brodarskega društva. Mlada športnika sta prejela nagrado za izjemne športne uspehe v letu 2000, med drugim sta bila svetovna prvaka v moštveni vožnji v kajaku.



Zdi se mi, da je preteklo le nekaj tednov, odkar smo v Steklarni lahko brali zadnji članek o počitniškem delu. Pa je preteklo že celih 365 dni in zopet sem se potrudil ter svoja občutja ob končanem opravljanju dela v Steklarni strnil v nekaj vrstic. Sicer bi lahko o letošnjih počitnicah, preživetih v podjetju, lahko napisal celo knjigo, a zaenkrat naj bo dovolj le del časopisa.

Veliko dijakov se je tudi letošnje poletje odločilo pametno izkoristiti prosi čas s služenjem denarja v Steklarni Hrastnik. Tudi sam se bil med njimi. Delo sem opravljal v obratu pregleda na izmeni Jusič - Kajič. Če bi me vprašali "zakaj", bi vam verjetno odgovoril, da zaradi tega, ker delavke in delavce na tej izmeni dobro poznam že od prejšnjega leta in ker vem, do kod sega meja sproščenosti, zabave in humorja. Lahko povem, da mi je osem ur na tekočem traku skoraj vedno hitro minilo, to pa predvsem po zaslugi vedno nasmejanih ljudi, ki so delali okrog mene. In samo njim se lahko zahvalim, da sem zdržal in zmozel takšno delo, kajti letos je bila vročina res neznosna. Ampak kljub temu bom prihodnje leto spet prišel in sicer z istim namenom kot letos - da kaj koristnega storim za naše podjetje. Rad bi izkoristil priložnost in nekaj ljudi, delavcev Steklarne Hrastnik, ob koncu članka posebej omenil. Vsak človek ima kdaj težave v zasebnem življenju. Jaz sem jih enkrat v teh počitnicah imel in kljub temu šel na delo. In nikdar ne bom pozabil gospe Joži Cerar, ki me je takoj spoznala in me tolažila, spodbujala in mi tisto noč nekoliko prilagodila delo.

Miri Jusič je prevzemna kontrolorka, katere naziv bi morali pisati z

veliko začetnico. Ta je redno skrbela za to, da sem bil dovolj zaposlen in da nisem imel časa obiskovati počitniških delavk, ki mi je bila nekoliko bolj všeč. Včasih pa je poskrbela tudi za to, da od vsega hudega nisem dobesedno dol padel in sem tudi po njeni zaslugi lahko odšel na odmor.

Tudi Joži Močilar mi je zelo pri srcu. To pa predvsem zaradi enega razloga: edino ona je razumela težke delovne pogoje, pri katerih smo počitnikarji opravljali delo in je to tudi javno povedala. Poznam pa še eno prevzemno kontrolorko, ki je vselej dobre volje in nasmejana. To je Stanka Cigole ali tako imenovana Ivanka. Kar mi je pri njej všeč, je to, da nas, pregledalce, smatra kot sebi enake in se z nami pogovarja brez kakršnihkoli predsodkov.

Omeniti moram tudi Evo, Bari in Zdenko. To so tri pridne delavke, s katerimi smo se največ družili in se tudi najbolj zabavali. Z njimi je delo dobilo sinonim zabava.

Namka, Nada, Enisa, Dani, Sabaheta, Mirsada, Adisa, Fadila, Cica, Gorica, Veza, Esada, Mirjana, Lojzka, Nataša, Jolanda, Cvetka, Brina, Ruža, Koviljka, Štefi in Lojzek so prav tako delali z mano in lepo je bilo!

Posebej pa bi rad pozdravil voznika viličarja Gregorja in mu želim, da bi čimprej okrevljal in se vrnil na delovno mesto.

V letu 2001 je bilo prijetno in zanimivo delati v Steklarni Hrastnik in ne vidim razloga, da se v letu 2002 ne bi ponovno videli. Do takrat pa lep pozdrav!

Dejan Debelak

ZANIMALO VAS BO

Mesec **junij** 2001 je Steklarna Hrastnik d.d. zaključila s skupnim številom 491 zaposlenimi, med katerimi je bilo 274 moških in 217 žensk, v to število pa je bilo vključenih tudi 15 delavcev, sprejetih za določen čas.

V **juliju 2001** se je izteklo delovno razmerje sklenjeno za določen čas Marku Bašiču, ki je opravljal dela ključavničarja.

Ostalih prekinitev v mesecu juliju 2001 ni bilo, prav tako pa v tem poletnem mesecu nihče ni sklenil delovnega razmerja.

V **avgustu 2001** pa so v Steklarni Hrastnik delovno razmerje prekinili 4 delavci:

SPORAZUMNO (2 delavca):

Matjaž Šuligoj, ki je v Proizvodnem sektorju opravljal delo strojnika 3 in Severina Trošt Šprogar, zaposlena kot vodja oddelka oblikovanja.

Delovno razmerje pa je prenehalo tudi Blažu Pepelnjaku - strojniku 2 v Proizvodnem sektorju in Safetu Rizvanoviču, zaposlenemu kot tehtalcu kemikalij v Sektorju zmesarne in vzdrževanja.

Na novo smo zaposlili enega delavca:

Matjaž Žolnir, univ. dipl.oec. pa se je v istem mesecu za nedoločen čas zaposlil kot pomočnik vodje komercialnega sektorja.

Avgust 2001 je Steklarna Hrastnik zaključila s 487

zaposlenimi, med katerimi je 271 moških in 216 žensk, v to število pa je vključenih tudi 14 delavcev, sprejetih za določen čas.

ROJSTVA:

Gavranovič Marija je v mesecu juliju povila sinka Kristjana, v istem mesecu pa je že drugič postala mamica naša delavka Vanja Funkel, tokrat je rodila sina Žana. Meseca avgusta pa je postal očka tudi Boris Džurica, ki mu je Karmen Ploh rodila prvorojenca Bogdana.

IZOBRAŽEVNJE:

Na Univerzi v Mariboru - Fakulteti za strojništvo pa je po študijskem programu strojništvo - smer energetika in procesno strojništvo diplomiral Albin Bizjak, in si s tem pridobil naziv diplomirani inženir strojništva.

JUBILEJNE NAGRADE:

10 LET

Mira Jusič

20 LET

Jasna Butkovič, Stojanka Čupeljič, Romana Majes, Rade Marjanovič, Ramadan Džaferi in Nedžma Ekič.

30 LET

/

Čestitamo vsem

Kadrovska služba
Sabina Medved

ZAHVALA

Ob boleči izgubi našega dragega

Francija CRNKOVIČA

se iskreno zahvaljujemo vsem sorodnikom, prijateljem, znancem in nekdanjim sodelavcem za izražena osebna in pisna sožalja, darovano cvetje ter vsem, ki ste ga pospremili na poslednjo pot. Zahvaljujemo se osebju Zdravstvenega doma Hrastnik za nego med njegovo boleznijo, Steklarni Hrastnik in sodelavkam poslovalnice 9 Mercator za pomoč, moškemu pevskemu zboru za odpete žalostinke in Leonu za odigrano Tišino.

Žalujoči: žena Helena, hči Sabina z možem Smiljanom, vnuka Patrik in Marcel, ata Milan, mama Amalija, brata Jože in Milan z družinama in ostalo sorodstvo.



ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega moža, očeta in dedka

Jožeta VRTAČNIKA

se iskreno zahvaljujemo sodelavkam izmene Fabjan Klanšek za vso pomoč.

Žalujoči: žena Ida in sinova Damjan in Aljoša z družinama



ZAHVALA

Ob boleči izgubi mame, stare mame in babice

Jožefe MAROT - Pepce

se iskreno zahvaljujemo osebju Trubarjevega doma v Loki pri Zidanem Mostu, pevskemu zboru Steklarne Hrastnik, g. Leonu Žibertu za odigrano Tišino, župniku Marku Tostovršniku za pogrebni obred ter sosedom, znancem in prijateljem za podarjeno cvetje, sveče in spremstvo na njeni zadnji poti.

ZAHVALA

Ob nenadomestljivi izgubi dragega moža, strica in dedka

Milana LOČIČNIKA

se iskreno zahvaljujemo vsem sorodnikom, sosedom in prijateljem za darovano cvetje, sveče in izrečena sožalja.

Iskrena hvala tudi godbi in pevcem Steklarne Hrastnik ter govorniku, predsedniku Zveze borcev g. Kocmanu.

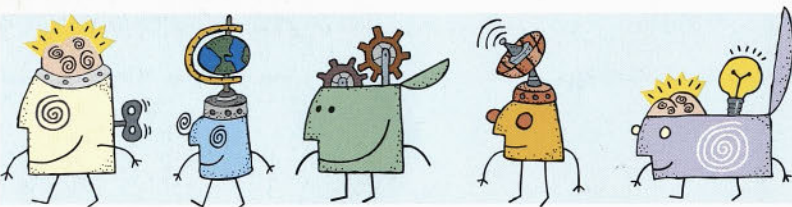
Hvala vsem, ki se ga spominjate.

Žalujoči: žena Ela ter hči Nevenka z družino



Nagradna križanka

 STEKLARNA HRASNİK <i>Vitrum</i>				KOŠČIČAST POZNO-POLETNI SADEŽ	TELOVADNI ELEMENT NA KONJU	STAREJŠI ITAL. PEVEC (FAUSTO)	NEZNANKA V MATEMATIKI	REKA SKOZI PRAGO	NORVEŠKI PISATELJ (HANS)		ČETRTI RIMSKI KRALJ	MIHA AVANZO	AVTOR: KARLI DREMEL	SLIKARSKA TEHNIKA	INDUSKI FIZIK (C. VENKATA)	KRILO RIMSKE KONJENICE	TIBETANSKO GOVEDO	ETIOPSKI GOSPOD
				AMER. FILM Z ALANOM LADDOM						ADRIANA MARAŽ AM. PISATELJ (ELMER)			KARANJE, UKOR					
													ZMAGA PRI TAROKU					
												GL. MESTO MALJA						
												PULZ						
	NASILEN VSTOP, VDOOR	SREDIŠČE MOLDAVIJE	AMER. SMUČ. CENTER ŽENSKO OBLAČILO				PRITOK ISERE V FRANCIJI				OK. ŽENSKO IME					GLAVNA SESTAVINA MASČOB	NAŠA POROČEVALKA IZ RIMA (MOJCA)	IZDELO-VALEC GODAL IZ CREMONE
SEVERNO-GERMAN. PLEMENA							KOL. DIRKA PO ŠPANJI KONRAD ADENAUER								NARODNO OBLAČILO NEM. FILOZOF (GEORG)			
OSMRITICA						PISATELJ KALAN (KUMBA-TOVIČ)	KOPALNA POSODA ŽELEZOV OKSID			PESNICA MUSER REKA SKOZI BERLIN					PRITOK DRINE			
POKRAJINA V ARABII					SAMOSTAN. BRAT ITAL. MODNI KREATOR			VODJA UPORA RIMSKIH SUŽNJEV	REKA V GR. PODZEMLJU DEL PRSNEGA KOŠA						DOBA, VEK RICHARD EGAN			
LEDENA DOBA, PLEISTOCEN							ORODJE ŽANJIC				DOMOLJUB UROŠ LAJOVIC							
NARAVNO NARKOTIČNO SREDSTVO, MAMILO		PTIČJI LIM PRILIKA					DRŽAVA V J. AMERIKI ANGL. PISATELJ					GL. TRG V STAGR. MESTIH	NASLOV MONGOL. VLADARJEV	SUMER. BOG MODROSTI LOBANJSKA KOST				
DUŠA POČKAJ			UTRIP ŽILE	RAFKO IRGOLIČ GR. BOG TEME		FRANC. PIS. (FRANCOIS) GR. MITOL. LETALEC									WARREN OATES	DRŽAVA Z GLAV. MESTOM BAGDAD	MESTO V KOLUMBIJI	NRAVNOST, MORALA
VODITELJ FRANC. REVOLUCIJE											MESTO NA POLJSKEM LADJEDEL. OBJEKT							
ZAPREKA						RIMSKI DRŽAVNIK				DOKTORSKI IZPIT KRISTJAN UKMAR								
PTIČ, KI SE NIMA PERJA						SLOV. PESNICA ŠKERL			ELEMENT HOJE						VZDEVEK ALEŠA KERSNIKA			
MEHIŠKI ZIDAK IZ BLATA IN SLAME						PREGOVOR			ROMAN TONETA SVETINE						OCET			



Ime in priimek:

Davčna številka:

Št. tek. računa:

Zakaj blondinka posluša glasbo z ušesom pri tleh?
Ker posluša underground.

Gresta dve blondinki po cesti in vidita na njivi sredi koruze blondinko na čolnu, ki vpije, da naj jo kdo reši.

Ko to blondinki vidita, reče prva drugi: "Vidiš, zaradi takšnih kot je ona, se potem vsi posmehujejo blondinkam in si izmišljujejo vice na naš račun!"

Nato reče druga: "Ja, prav imaš! Če bi znala plavati, bi šla do nje in jo tako spekla za bučo, da bi se ji svetilo!"

Kako dela blondinka marmelado?
Olupi krofe.

Nagradna križanka

Med reševalce s pravilnimi rešitvami nagradne križanke bo žreb razdelil nagrade v skupni vrednosti 11.000 tolarjev in sicer:

1. nagrada - 5.000 tolarjev
2. nagrada - 3.000 tolarjev
- tri nagrade po 1.000 tolarjev

Izrezek z vpisano rešitvijo pošljite na naslov: Uredništvo Steklarja, Cesta 1. maja 14, 1430 Hrasnik do 15.11.2001. Reševalce prosimo, da pripišejo svojo davčno številko in številko tekočega računa, sicer nagrada ne bo izplačana.

Nagrajeni reševalci

Za nagradno križanko, objavljeno v Steklarju št.3/2001 smo prejeli 26 rešitev. Žreb je prisodil nagrade

naslednjim:

1. nagrada - 5.000 tolarjev: Marjana Fabjan, upok.
2. nagrada - 3.000 tolarjev: Heda Drnovšek, upok.
- 3.- 5. nagrada po 1.000 tolarjev: Mila Zaletel, upok., Boris Matko, Nevenka Podkoritnik

Rešitev križanke iz prejšnje številke:

VODORAVNO: Pohorka, kargo, ovijanje, Orion, PRIJETEN DOPUST, GS, Ade, Cher, Aho, Aalto, indol, ete, nat, Stael, javka, Mann, peskar, Orsk, Arles, anil, aparaturna, oda, Nela, kal, književnik, Gjorm, Lee, Ios, moč, žaga, Senna, Irene, satelit, eta, Otakar, Emile, arni, Orson, RI, Tamiš, laik, Starc, TS.. NAVPIČNO: GLASILO STEKLAR ŽELI.

K.D.

STEKLAR

Steklar - glasilo delavcev Steklarne

Hrasnik ureja uredniški svet:
Marinka Anžlovar, Brigita Stopar,
Soniboj Knežak,
Martina Kandolf, Slavko Marcen
in Ksenija Jakopič.

Glavni urednik: Soniboj Knežak.
Oblikovanje: Alenka Leskovšek.
Fotografije: Branko Klančar.

Lektor: Herta Erman.
Grafična priprava in tisk:
Tiskarna Tori

Naslov uredništva: Steklar
Hrasnik, C. 1. maja 14,
tel.: 03 56 54 600.

