

CILJ JE DOBIČEK

V poslovnem načrtu Steklarne Hrastnik za leto 1998 je v temeljnih ciljih zapisana tržna naravnost podjetja. Trženje in odzivanje na potrebe kupcev je torej prioriteta naloga Steklarne Hrastnik.



Komerciala zavzema v današnjem času hiperprodukcije in izredno dinamičnih sprememb na evropskem trgu (odpiranje vzhodnih držav, povečana ponudba) izredno pomembno funkcijo v podjetju. Komerciala mora izkoristiti vse komparativne prednosti, ki jih podjetje ima. Vse aktivnosti komerciala so podrejene enemu samemu cilju - ustvarjanju dobička. Bistvo uspešnosti je v solidnosti. To pomeni: imeti pravi asortiman, ustrezno kvaliteto izdelave, kratek odzivni čas in dobro ceno. Komerciala s svojimi aktivnostmi ustvarja pretežno prihodek, vendar to ni edina naloga. S svojo stalno prisotnostjo na trgu promovira podjetje in blagovno znamko. Preko tržnih raziskav vpliva na razvoj izdelkov in tehnološki razvoj podjetja.

Steklarna Hrastnik ima s svojo kapaciteto na evropskem trgu izredno majhen tržni delež. V primerjavi z večino steklarn na tem prostoru, ki so praviloma ozko specializirane, pa je edina tako koncipirana, da ima v svojem programu tri različne vrste proizvodnje. Ta raznolikost je slabost, kadar poskušamo konkurirati specialistu na identičnem programu. Naša majhnost in raznolikost pa je lahko tudi prednost. Prednost je v fleksibilnosti, krajših odzivnih časih, krajših serijah, to pa prinaša višje cene in večjo rentabilnost, če seveda znamo to izkoristiti.

V svojem programu, ki ga v celoti

podpira uprava družbe, sem natančno opredelil naloge in aktivnosti, potrebne za doseganje zgoraj zastavljenega cilja:

A Področje trženja (komerciala): Metode:

- nova organizacija dela v komerciali
z boljšo organizacijo zmanjšati stroške, povečati učinkovitost komerciala in znova pridobiti ime solidnega dobavitelja steklenih izdelkov

- selekcija trgov
izdelane tržne analize so osnova opuščanju nedonosnih trgov

- selekcija kupcev
opuščanje kupcev, pri katerih ne dosežemo ustreznih cen in ostalih

pogojev

- selekcija izdelkov
trženje izdelkov z visokim donosom in opuščanje nerentabilnih izdelkov

- povečanje tržnega deleža v Sloveniji in jugotrgu

- povečanje trženja preko industrijske prodajalne

Sredstva:

- novi programi izdelkov
- novi seti iz obstoječega programa

- povečana prodaja dekorativnih izdelkov

- trženje lastnih izdelkov

- močnejša promocija preko medijev in sejmov

B Področje uprave:

- zagotovitev lastne cene izdelkov

- zagotovitev odgovornega s strani proizvodnje za realizacijo plana in

IZ VSEBINE:

- Prispevek dr. Plaiknerja
- Sejem v Frankfurtu
- Bilanca 1997
- Prispevek direktorice centra Brdo
- Družba pooblaščenka
- Intervju: Vojko Pust
- Intervju: Jože Tušar
- Zanimalo vas bo
- Horoskop
- Krizanka

- projektov s področja trženja (A) obvladovanje (zmanjšanje) stroškov-

Zastavljeni cilj je dosegljiv le, če bodo realizirane zastavljene naloge s področja A in B.

Boris Šentjurc



Novi personalizirani izdelki iz ponudbe Steklarna Hrastnik: steklenice Horoskop

STEKLARNA HRASTNIK DANES IN JUTRI



Zadnja leta so bila za evropsko gospodarstvo zelo problematična, saj smo imeli na področju steklenih izdelkov večjo ponudbo od povpraševanja. To pa je vodilo k velikim problemom steklarne.

Z veliko dela je uspelo Steklarni Hrastnik, da je svoj asortiman v zadnjih letih modernizirala. Tako imamo danes izdelke, ki jih trg potrebuje. Zaradi modernega dizajna in novih izdelkov je zanimanje evropskih kupcev za izdelke Steklarne Hrastnik veliko.

Asortiman je sicer še vedno premejen, a je zanimiv. Žal pa produktivnost v Hrastniku ni rasla v istem razmerju. V zadnjih letih nismo kupili nobenega novega stroja, zato produktivnost na strojih ni bila izboljšana. Medtem so ostali tekmeči v Evropi kupovali nove proizvodne linije in tako danes proizvajajo z istim osebjem 40 - 60% več izdelkov kot mi. To se na daljše obdobje ne bo izšlo: stroški rastejo vsako leto tudi v Sloveniji, valuta je s strani vlade precenjena in v takih pogojih bo naslednja leta Steklarna beležila slabše poslovne rezultate.

Sicer pa zadnja leta po izjavah vodstva Steklarne niso bila dobra leta. Ostanek dohodka je bil majhen ali pa ga ni bilo, to pa je nevarnost za obstoj in za delovna mesta. V takih razmerah mora vodstvo podjetja omejiti stroške, dvigniti cene, povečati produktivnost ali pa podjetja v prihodnje ne bo več. V tržnem gospodarstvu ni možno investirati brez poslovanja z dobičkom, brez investicij pa ni novih tehnologij, brez novih tehnologij ni konkurenčne proizvodnje. Na področju namiznega stekla pa smo v zadnjih letih dokazali, da je Steklarna na pravi poti. Letno smo povečevali prodajo, izdelke pa kontinuirano izboljševali. Poslovna politika je bila grajena na lastnih orodjih, kar pomeni, da so ta orodja od Steklarne in ne od kupcev. V zadnjih petih letih se je tako vrednost modelov povzpela na približno 2 milijona DEM, kar je velik kapital.

Žal taka poslovna politika ni bila prisotna na ostalih področjih. Tam pripadajo orodja kupcem in tako je Steklarna od kupcev odvisna. To je slaba osnova za prihodnost.

Moja skrb za Steklarno izhaja iz dejstva, da vse evropske steklarne kupujejo nove stroje in proizvajajo vedno ceneje. V tem kontekstu mora Steklarna planirati prihodnost, saj bi bila velika škoda za ljudi v Hrastniku, da bi izgubili delo, ki so ga do danes uspešno opravljali.

Dr. Franz Plaikner



Svečnik iz IS proizvodnje: prenos ročno pihanega izdelka na avtomat nakazuje nove programske možnosti.

FRANFURKT- AMBIENTE '98



Predstavitve Steklarne Hrastnik na letošnjem sejmu Ambiente je bila deloma improvizirana, saj je štirinajst dni pred prireditvijo podjetje Stedek dobilo lastni razstavljeni prostor. Do sedaj je namreč Stedek razstavljal na prostoru Steklarne Hrastnik in je bil razstavljeni prostor prirejen za oba razstavljalca. Tega koncepta pa v tako kratkem času ni bilo več mogoče spremeniti.

Drugega značilnost našega nastopa je bila promocija embalažnega programa (ta je sicer fizično zapolnil prostor Stedeka). Navezanost Steklarne Hrastnik na določene trge, kupce in izdelke je vsekakor prevelika in perspektivno lahko omeji in celo ogrozi uspešno trženje tega programa. V tržnem gospodarstvu je pač tako, da poslovno nihče ni z nikomer dokončno poročen - vedno je potrebno iskati nove priložnosti, zagotavljati boljšo ponudbo, iti vsaj v korak s konkurenco, če ne celo pred njo... Vse to pa se odraža in

zrcali na ustreznih sejmskih prireditvah, v tujini ali doma, odvisno pač od ciljnega tržišča.

Še neko značilnost je možno povleči iz letošnjega sejma Ambiente. Manjkajoči Stedek je nakazal pomembno razsežnost dekoracije steklenih izdelkov v kontekstu višje dodane vrednosti. Vse pomembnejše evropske steklarne imajo namreč dekoraterja, ki je servis njihovi programski usmeritvi; le-ta dekoracijo obravnava kot nadgradnjo osnovnega asortimana in predvsem kot učinkovito sredstvo za doseg večje dodane vrednosti. Steklarna Hrastnik pa je letos pokazala praznino na področju dekoriranega stekla in tako razgalila že sicer ozek asortiman.

Razvojno smo v namiznem programu prikazali nekatere osvežitve, predvsem v sodelovanju z znano firmo Glaskoch. Tu moram omeniti novi avtomatsko stiskani sadni kupi Monte, ki sta razred zase: izjemna cena ob dobri produktivnosti, ekskluzivna oblika in navidezno vprašljiva proizvodnja (postrani zaključen gornji rob).

Pa vendar je ravno ta segment izdelkov pisan na kožo Steklarne Hrastnik, saj je sinteza naših možnosti, potreb (visok dohodek) in tržnega povpraševanja.

Slavko Marcen



Salonar iz IS proizvodnje: ideja z največjo možno podporo tehnologije - izdelek brez prave konkurence na evropskem trgu.



Na sejmu AMBIENTE 98 v Frankfurtu smo prvič predstavili tudi nekaj izdelkov iz programa embalažnega stekla. Osnovni namen je bila promocija, čemur naj bi sledila kasnejša prodaja. Z lastnim razvojem in designom želimo oblikovati in širiti lastni prodajni program z izdelki, namenjenimi:

- obstoječim in novim kupcem specialnega embalažnega stekla;
- potrebam segmenta gostinstva ter široke potrošnje - okrasni predmeti, darilni programi s poudarkom na dekoraciji in luksuzni kartonski embalaži.

Učinke prve sejske predstavitve je težko meriti, zanesljivo pa pomeni začetek oblikovanja lastnega programa kot osnove za pridobivanje novih kupcev.

Sejmi bodo tudi za embalažno steklo postali pomembna oblika promocije in tržnega komuniciranja, ko bodo izvirne ideje in tehnološko znanje združeni v izdelkih, ki bodo poosebljali Steklarno Hrastnik.

Majda Krošlin



Letošnji sejem Ambiente, v katerega segmentu "Pogrnjena miza" razstavljamo tudi mi, je ponovno pokazal vse razsežnosti razvoja in modnih smernic na tem področju.

Letos na našem razstavnem prostoru ni bilo več podjetja Stedek, kateremu je uspelo v zadnjem trenutku pridobiti samostojni razstveni prostor. Na delu, ki je bil namenjen Stedeku, smo tako razstavili program novih lastnih kreacij iz proizvodnje IS. Vsekakor je bila to ena od pomembnejših novosti tega sejma.

Nekaj novosti smo predstavili tudi v sortimentu namiznega stekla, in sicer med drugim novi pepelnik, serijo kozarcev Tavola, in sicer servis za limonado Vienna, ki ima vrč iz proizvodnje IS. Veliko naših novosti

pa je bilo predstavljenih na razstavnem prostoru podjetja Glaskoch. Ko opazuješ razstavljene izdelke konkurence, je vse bolj opazna dekoracija lastnih izdelkov. Seveda je to v sortimentu široke potrošnje in ne v gostinskem delu. Zakaj je tako, je potrebno odgovor iskati v doseganju višjih cen. Vsi ti dekorirani in tudi nedekorirani izdelki pa se ponujajo v privlačni embalaži.

Tudi mi smo na tem področju ponudili nekaj novih, vendar pa je potrebno do prihodnjega sejma še ostalim izdelkom skreirati nova "oblačila". Razgovori so potekali tako s starimi odjemalci kot tudi s potencialnimi novimi kupci. Vendar pa je potrebno na rezultate razgovorov z novimi počakati nekaj časa. Z dosedanjimi pa so razgovori potekali v smeri novitet, včasih je bilo potrebno tudi prisluhniti pripombam na kvaliteto.

Ves čas pa je na sejmu potekala bitka na cenovnem področju. Znano je, da se na tržiščih srečujemo s proizvajalci kot so Bormioli, Passabache, Redaung, Nadir, Crisa, Crisal itd.. Med vsemi temi, ki so mnogo večji kot mi, poteka neusmiljen boj za pridobivanje novih trgov, pa čeprav z nižanjem cen. Trenutno je v tem vodilna firma Bormioli, ki se prav tako zaveda nevarnosti z Vzhoda in srednje Amerike. Planirajo reorganizacijo in svojo ekspanzijo na področja Brazilije, Indije in Poljske. Njihov cilj ni le reorganizacija trženja, prenesti nameravajo tudi tehnologijo in proizvodnjo. Med tem časom so kupili del proizvajalcev stekla v Franciji, Nemčiji in Španiji. To so proizvajalci, s katerimi smo si konkurenca. Zadali so si za nalogo, da povežejo nove ugodne priložnosti (tu je mišljen nakup novih podjetij), in izboljšajo medsebojno sodelovanje ter pokrivanje trgov (tu je mišljenih njihovih 18 podjetij). Njihova najpomembnejša naloga pa je povečanje plasmaja svojih izdelkov na vseh tržiščih ob stalnem zniževanju stroškov.

Naše prednosti v tem boju lahko iščemo predvsem v hitrejšem osvajanju novih izdelkov in hitrejšemu prilagajanju proizvodnje potrebam novih stalnih kupcev. Imamo pa tudi slabe strani in to predvsem na stroškovni strani in v premajhnih zalogah gotovih izdelkov. Konkurenca ima normalne zaloge v višini dvo do trimesečne proizvodnje. Vsekakor stojimo pred novimi izzivi, kateri so težki in bolj ko čakamo s svojimi odločitvami, težji bodo in pot do njihove rešitve bo daljša.

Vili Petrič



Steklenice za olje in kis - nova ponudba lastnih izdelkov Steklarne Hrastnik.

BILANCA 1997



Na poslovni rezultat Steklarne so v letu 1997 najmočnejše vplivali trije momenti oziroma razlogi in sicer:

- * remont na H-kadni peči in treh pripadajočih proizvodnih IS linijah;
- * makroekonomski pogoji v Sloveniji, v katerih je Steklarna poslovala in

- * politika trženja Steklarne.

Z lanskoletnim remontom H-kadne peči in pripadajočih proizvodnih IS linij v PG embalažno steklo smo zaključili obdobje petletnega tehnološkega prestrukturiranja podjetja. V okviru tega remonta smo investirali preko 5 mio DEM, zaradi izpadle proizvodnje v času dobrih dveh mesecev pa smo izgubili tudi preko 2 mio DEM prihodka. Uspešen zagon linij po remontu danes že daje pričakovane rezultate in pozitivno vpliva na poslovanje podjetja kot celote.

Pri sestavljanju poslovnega načrta za leto 1997 nismo bili optimisti, saj smo planirali izgubo v poslovanju, kljub temu pa smo le računali, da bo devalvacija košarice evropskih valut vsaj na nivoju 50% višine inflacije v Sloveniji. Zaradi deleža v izvozu od skupne prodaje in deleža uvoza v izvozu Steklarna na letnem nivoju izgubi za vsak procent zaostajanja devalvacije za inflacijo 330.000 DEM, kar močno vpliva na poslovanje in likvidnost podjetja. Zaradi lanskoletnih makroekonomskih pogojev v državi Sloveniji je tako Steklarna izgubila 2.3 mio DEM dobička, zaradi slabših pogojev poslovanja kot smo jih predvideli v letnem planu, pa smo nenačrtovano izgubili okoli 0,5 mio DEM dobička. Kljub jasno opredeljeni viziji podjetja kot proizvajalca maloserijskih tehnološko zahtevnih izdelkov se ta

poslovna filozofija ni odražala v prodajnih rezultatih. Povprečna cena izračunana v SIT/kg steklenega izdelka je sicer rahlo narasla, preračunano v DEM ali ob upoštevanju inflacije, ki je narekovala dvig večine cen na domačem trgu, pa lahko ugotovimo, realen padec povprečnih cen. Posledica takšne tržne politike je bila hitrejša rast odhodkov kot prihodkov. Kljub vsemu pa poslovni izid, ki izkazuje izgubo v višini 350 mio SIT, ni zaskrbljujoč, saj smo znatno izgubo predvideli že z letnim planom kot posledica prej omenjenega remonta. Steklarna beleži v letu 1997 rekordno proizvodnjo in je bila dosežena v višini preko 33.000 t steklenih izdelkov na vseh treh programih, ki je bila v celoti prodana, še več, prodanega je bilo še nekaj iz zaloga, ki so se s tem že zmanjšale pod kritično mejo. Takšen obseg proizvodnje in prodaje, je zato dobra podlaga za delo v letošnjem in drugem letu, to je v obdobju brez motenj v delovnem procesu. Strošek dela še vedno predstavlja najpomembnejši in največji strošek v strukturi odhodkov, zato je politiki zaposlovanja in kadrovske politiki namenjena posebna pozornost. V celoti izpolnjujemo splošno kolektivno pogodbo, določeni dodatki pa so plačani bolje kot to določa pogodba. Kljub temu smo z dobrim gospodarjenjem na tem področju beležili le rahel dvig stroška dela, ki pa je znatno pod nivojem inflacije.

Čeprav smo izgubo v lanskem letu planirali, dejansko pa presegli planirano, nam tržne in tehnološke možnosti omogočajo takšno poslovanje v naslednjih dveh letih, da bomo slab rezultat iz leta 1997 v celoti nadoknadili in poskrbeli za ohranitev vrednosti kapitala lastnikov Steklarne, vsem zaposlenim pa dolgoročno socialno varnost ter osebnostni razvoj.

Stojan Binder

NIHČE NI POPOLN, TEAM PA JE LAHKO

Dr. Danica Purg, direktorica Centra Brdo, naše najboljše managerske šole, je s predavanjem "Učinkovit manager" začela serijo predavanj, ki jih namerava organizirati uprava Steklarne Hrastnik za svoje vodilne.

Predavanje je bilo sestavljeno iz dveh delov: vodenje teamov in teamskega dela, in management časa, oz. lastna organizacija dela managerja. Za naše bralce objavljamo povzetek prvega dela njene predavanja o teamskem delu.



Vodenje podjetja za danes in za jutri

Za vodenje tako kompleksne organizacije kot je podjetje, niso dovolj samo analitično-konceptualna znanja in povezave med temi (npr. finance, računovodstvo, marketing, proizvodnja, organizacija idr.), temveč in predvsem tudi osebnostne spretnosti managerja: sposobnost komuniciranja, pogajanja in vodenja teamov; pomembna je tudi energija, ki jo manager porabi za to, da prepriča sodelavce, da je njegova razvojna vizija podjetja prava in da si je vredno zanjo prizadevati.

Uspešnost podjetja dosežemo, če smo organizirani tako, da smo učinkoviti in da je vsaka dejavnost (tudi npr. kadrovska) strateške narave; da se osredotočimo na tisto, kar najbolje znamo; na tisto, kjer smo prvi ali drugi med konkurenti. K uresničevanju svoje vizije moramo pritegniti zaposlene. Upoštevati moramo vse socialne partnerje: nadzorni svet, upravo, zaposlene, sindikate. Vsi morajo imeti možnost sodelovanja, vendar je uprava podjetja tista, ki postavlja strateške cilje in jih s pomočjo zaposlenih, ki jih mora znati motivirati, uresničuje. Podjetje si mora prizadevati za pridobivanje in razvoj odličnih kadrov.

Podjetje je uspešno, če delajo ljudje v skupinah (teamih), kjer vsi člani skupine drug drugega dopolnjujejo in z različnim znanjem, sposobnostmi in značajmi prispevajo k razvoju teama in s tem tudi podjetja. Podjetje je uspešno, če so tudi posamezniki učinkoviti in uspešni in dobro poznajo svoje sposobnosti in nagnjenosti. Team je več kot skupina posameznikov. V teamu (najbolje delajo tisti, ki imajo od sedem do petnajst članov) moramo paziti na ravnotežje, kar pomeni, da moramo

zbrati okoli sebe ljudi, ki nimajo samo različnih predznanj, temveč tudi različne značaje, oz. igrajo različne vloge. Vemo, da so določeni ljudje obrnjeni navzven - ekstrovertni, drugi navznoter - introvertni. Eni se odločajo na podlagi analize, drugi na podlagi prepričanja o nečem. Eni so bolj pragmatični, drugi bolj kreativni, eni razmišljajo bolj strukturno, drugi so fleksibilni. Če imamo skupaj preveč enakih profilov, teama ne moremo dobro obvladovati; če je v njem preveč voditeljskih profilov, pride do boja med posamezniki namesto sodelovanja, če pa ni nobenega voditelja, ni akcije.

Za ugotavljanje teamskih profilov imamo več testov, katerih avtorji so: Belbin, Margerison-McCann, Myers Briggs. Po Belbinovem testu, ki je najpreprostejši, imamo osem osebnih profilov: vodja, ki povezuje; inovator, ki daje teamu ideje; teamski delavec, ki skrbi za vzdušje v teamu; iskalec virov, ki je oseba za stike - od zunaj prinaša stike in nove ideje (prava oseba v marketingu); ocenjevalec, ki analizira predloge in odločite in jih kritično presoja; oblikovalec; tip vodje, ki vleče team naprej in skrbi za to, da team doseže svoj cilj (krizni manager), dokončevalec, ki skrbi, da je delo dokončano pravočasno in pravilno (prava oseba za finance in računovodstvo), in izvajalec (oseba, ki naredi).

Če ljudje pri svojem delu niso uspešni, ali pa če cel team ni uspešen, moramo pogledati, če so pravi ljudje na pravem mestu: če so tisti, ki imajo smisel za podrobnosti (dokončevalci) v računovodstvu in financah - tam torej, kjer so te značilnosti nujnost; če so tisti, ki delajo na področju trženja iskalki virov - oz. osebe, ki so komunikativne in ki prinašajo v podjetje nove stike in nove ideje. Če temu ni tako, moramo ljudi prerazporediti in jim spremniti vloge. To seveda ni lahko, toda s sodelovanjem in sporazumevanjem ter poznavanjem samega sebe lahko rešimo tudi take probleme, saj bomo sami bolj zadovoljni, če bomo uspešni, podjetje pa bo imelo od nas več koristi; in nato tudi mi od podjetja.

DRUŽBA POOBLAŠČENKA D.P.

Steklarna Hrastnik d.d.

- nova možnost povezovanja delničarjev



Zakaj ustanoviti družbo pooblaščenko?

Leta 1997 je začel veljati Zakon o prevzemih (Ur. l. RS, št. 4797), ki je omejil uresničevanje glasovalnih prav in prek pooblaščenec, na način, kot je bil zastavljen v sprejetih pravilih notranjega odkupa pri postopku lastninskega preoblikovanja, predvsem zaradi obvezne ponudbe za nakup vseh delnic družbe.

Vodja notranjega odkupa po tem zakonu ne bo mogel brez posebnih pooblastil zastopati delničarjev na skupščini. Zakon o prevzemih predvideva možnost ustanovitve družbe pooblaščenke, ki predstavlja pomembno izjemo, glede siceršnje obveznosti vsakega posameznika, da mora pri prestopu določenega praga vrednosti delnic podati ponudbo za odkup vseh delnic družbe ostalim delničarjem.

Kdo lahko družbo ustanovi?

Družbo pooblaščenko lahko ustanovijo le delničarji delniške družbe, ki je nastala na podlagi lastninskega preoblikovanja po Zakonu o lastninskem preoblikovanju podjetij (Ur. l. RS, št. 55/92. l. 1/96) (tisti imetniki delnic Steklarne Hrastnik d.d., ki so dobili delnice v interni razdelitvi oznake B in v notranjem odkupu oznake D).

Kaj je družba pooblaščenka?

Družba pooblaščenka je oblika povezovanja delničarjev Steklarne Hrastnik, d.d. v kapitalsko družbo. Omogoča, da se njihovi glasovi na skupščini delniške družbe združijo v poenoten glas - glas družbe pooblaščenke, ki zastopa njihove skupne interese in pri glasovanju na skupščini Steklarne Hrastnik, d.d. lahko poseduje ustrezno večino glasov.

Kako je organizirana in katere so njene bistvene značilnosti?

Organizirana je kot kapitalna družba, ki ima v svojem premoženju delnice Steklarne Hrastnik, d.d., ki jih vanjo kot stvarni vložek vložijo delničarji Steklarne Hrastnik, d.d., v zameno pa dobijo delnice družbe pooblaščenke.

Razmerja v družbi pooblaščenki se oblikujejo prosto, kar pomeni, da za

te vrste družb ne veljajo stroga načela delniškega prava, zato se lahko družba tudi »zapre« tako, da je prodaja delnic možna šele po predhodni ponudbi obstoječim delničarjem oziroma ob soglasju družbe.

S katerimi dejavnostmi se družba ukvarja?

Dejavnost družbe je prvenstveno namenjena uresničevanju pravic in interesov delničarjev družbe pooblaščenke ter usklajenemu uresničevanju pravic iz naslova delnic Steklarne Hrastnik, d.d., in družbe pooblaščenke.

Kako družbo upravljati?

Nova družba bo temeljne odločitve sprejemala na skupščini; imela bo nadzorni svet (ki bo nadzoroval delo) in direktorja (ki pa ne bo v delovnem razmerju).

Kaj je premoženje družbe pooblaščenke?

To so delnice delniške družbe - Steklarne Hrastnik, d.d., - ki jih imetniki delnic vložijo, lahko pa ti isti delničarji vložijo tudi denar.

Kako bomo družbo ustanovili?

Delničar, ki se bo odločil, da postane lastnik delnic nove delniške družbe bo podpisal statut (v katerem bodo določena vsa bistvena razmerja) ali pa bo pooblastil nekoga drugega, da bo to storil v njegovem imenu. Podpise bo overil notar, izvedla se bo preknjižba delnic na Klirinško depotni družbi in vpis na registrskem sodišču.

Kaj vi menite o potrebnosti ustanovitve take družbe pooblaščenke?

Menim, da je družba pooblaščenka način zapiranja sicer po definiciji javne delniške družbe v tem smislu, da se omeji prenosljivost delnic na krog ustanoviteljev, družbe pooblaščenke. Delnice se lahko prenašajo med delničarji takoj, ni dveletne omejitve, ki jo je določil Zakon o lastninskem preoblikovanju podjetij.

Nova družbe lahko opravlja tudi kako drugo dejavnost in lahko tudi povečuje vrednost delnic - najpomembnejše pa je, da delničarji te nove družbe pridobijo skupaj ustrezno število glasov v delniški družbi Steklarne Hrastnik, d.d. in s tem lahko vplivajo tudi na strateške odločitve.

Branka Nefat

V družbo pooblaščenko da ali ne?



Številnim novim pojmom, s katerimi smo se državljanji in državljanke republike Slovenije v letih tranzicije družbenega sistema srečali prvič, se je v lanskem letu pridružil tudi pojem "Družba pooblaščenka".

Zakonodajalec je namreč v lanskem letu v svežnju zakonov, ki so potrebni za nemoten oziroma lažji zaključek lastninjenja, sprejel tudi Zakon o prevzemih. Ta predvideva možnost ustanovitve družbe pooblaščenke predvsem z namenom, da se delničarji lahko organizirajo in združijo svoje glasovalne pravice v enoten glas prek družbe pooblaščenke. Dosedanji način, ko nas je na skupščini delniške družbe zastopal vodja notranjega odkupa ali pooblaščenec, po novem zakonu ne bo več mogoč, saj ne bo mogel zastopati delničarjev brez posebnih pooblastil.

Ustanovitev družbe pooblaščenke so se lotila mnoga večja slovenska podjetja, predvsem zaradi lažjega komuniciranja, organiziranja in enotnega nastopa delničarjev ter nenazadnje predvsem tudi zaradi možnosti kontroliranja lastništva. V primeru, da bo dovolj interesa da ustanovimo to družbo, bom kot eden izmed delničarjev Steklarne Hrastnik, ki ima dolgoročen interes, da imamo solastniki Steklarne, v kateri si nenazadnje tudi zagotavljam socialno varnost sebi in svoji družini, možnost vplivanja na strateške odločitve. Delnic, ki sem jih pridobil s certifikatnim nakupom, pa v vsakem primeru ne mislim prodajati za tretjino vrednosti, kot nam trenutno ponujajo za predčasen odkup nekatere borzne hiše. Na podoben način so nedavno tega predčasno odkupovali tudi delnice Cementarne Trbovlje po vrednosti 7.700 sit, kar je v primerjavi z današnjo vrednostjo 26.000 sit za delnico pravi rop.

Soniboj Knežak



NOVA RUBRIKA ZDRAVNIŠKI NASVETI

Uredništvo Steklarja se je odločilo, da od naslednje številke dalje uvaja novo rubriko - zdravniški nasveti.

Ker je v našem podjetju veliko delavcev, ki jih evidentno pestijo mnogotere zdravstvene težave, je tudi to ena od možnosti, da se tudi na ta način eliminira kakšna med njimi.

Zato vse bralce Steklarja obveščamo, da se lahko s kakršnim koli vprašanjem s tega področja obrnejo na Uredništvo Steklarja, zdravnik pa bo v vsaki številki odgovoril na eno izmed njih.

Lahko so s preventivnega področja - kako živeti, da si boleznini ne bi nakopali, ali pa kurativnega področja - kako si pomagati, ko je zdravje že načeto.

Svetujemo vam, da izkoristite to priložnost in tudi tako dvignete kvaliteto svojega življenja.

Pravno kadrovska služba

Protagonist našega uspeha VOJKO PUST

»Svoje bogate izkušnje pri izdelavi orodja za potrebe Steklarne je uspešno združil z zahtevami tehnologije v proizvodnji. S svojim znanjem, trudom in prizadevnostjo prispeva dragocen in pomemben delež na poti h končnemu cilju, to pa je izdelati lep in dragocen izdelek. Skupaj s sodelavci je vesel vsakega uspeha in potrjen ob težavah. To pa mu daje še dodatno energijo in voljo za še boljše, popolnejše delo.

Prepričan sem, da mu bo to priznanje še ena vzpodbuda več k njegovemu uspešnemu delu.«

Ob teh besedah je direktor podjetja Stojan Binder izročil priznanje Vojku Pustu za njegov prispevek k uspešnosti Steklarne Hrastnik.

V Steklarni ste začeli delati leta 1965 in to je bila tudi vaša prva zaposlitev. Kako ste začeli?

V Steklarno sem prišel kot vajenec za kovinostrugarja, potem sem leta 1968 končal šolo in se redno zaposlil. Takrat je bila Steklarna večja kot danes in večinoma so se mladi ljudje zaposlovali v njej.

Kako ste preživeli mladost?

Izhajam iz kmečke družine. Mladi smo se takrat ravno tako družili kot sedaj, le da takrat še ni bilo diskotek in podobnega, deloval sem v dramski sekciji. Bilo pa je bolj malo prostega časa, saj življenje na kmetiji zahteva svoje. Pomoč pri delu na kmetiji je bila obveza.

Sedemdeseta so bila drugačna kot sedaj. Živeli smo v Jugoslaviji, veljal je drugačen politični in gospodarski režim. Kako se spominjate teh let?

Takrat smo bili mladi. Doma in v šoli so nas vzgojili tako, da smo enostrankarski sistem jemali kot nekaj samoumevnega in dobrega, da drugače pač ne more biti in je samo tako prav. Verjeli in zaupali smo v tak sistem in o drugem sploh nismo razmišljali. Danes je to drugače. Imamo več informacij in o tem več razmišljamo.

Kako ste doživeli leta 1990, razpad Jugoslavije in nastanek samostojne Slovenije?

To so bila pa že zrela leta. Že prej smo vedeli, da nekaj ni prav in smo bili pripravljeni na spremembe, le strah se je pojavil, kako bo. O tem smo se veliko pogovarjali med prijatelji. Politika v Beogradu in vse ostalo je napovedovalo spremembo, ali bo to konfederacija ali samostojnost. Tudi na partijskih sestankih in na srečanjih teritorialne obrambe smo razpravljali o tem, tako da smo bili pripravljeni.

Začeli ste kot strugar, potem ste napredovali v vodjo merilnice in leta 1994 ste postali kontrolor orodja v PC embalaža. Kakšno je vaše delo?

To je zelo dinamično in razgibano delo od jutra do večera. Skrbeti je potrebno za več kot 100 garnitur orodja, ki pa ni naša last, ampak je last kupcev in ga imamo v Steklarni le kot začasni uvoz, največ za šest mesecev. Ta orodja potujejo v Italijo ali Nemčijo, pa potem spet nazaj. Včasih ga da kupec tudi v kako drugo steklarno na uporabo. Prevzemamo tudi nova orodja od Forsteka. Vsako orodje je potrebno preveriti, ali je v brezhibnem stanju, če kakšen del manjka.





Če se spominjam nazaj, ko smo praktično začeli iz nič, je sedaj veliko lažje. Velikokrat se *je zgodilo, da smo dobili iz Italije nepopolno orodje, deli so manjkali in je bilo potrebno veliko dela, preden smo tako orodje pripravili. Sedaj pa imamo nekaj orodja svojega, predvsem grla in lahko malo kombiniramo. Tudi orodje je sedaj kvalitetnejše, naj ob tej priliki pohvalim delavce Forsteka, saj ni enostavno izdelati orodje, ker je potrebno upoštevati tako volumen izdelka, kot količino stekla, dno. Pri tem nam je v pomoč tudi remontna delavnica, ki skoraj neuporabno orodje popravi. Kupca pač ne zanima s kakšnim orodjem delaš, njega zanima le končni izdelek, ki mora biti prvovrsten.

Kako pripravljate orodja?

Iz komercialne pride tedenski ali mesečni plan do tehnologa, ta potem pripravi plan za nas, mi pa pripravimo orodje kakšen dan ali dva prej. Včasih pride do sprememb v planu ali pa je potrebno kakšen dan pripraviti tudi do osem orodij. Problemov ne bi bilo, če bi bila orodja kompletna, tako pa včasih zadnji hip opaziš, da kakšen del manjka. Takrat malo improviziramo, ampak v glavnem steče vse tako, kot je potrebno.

S kakšnimi problemi se ukvarjate pri vašem delu?

Z njimi se spopadamo dnevno. Skupaj s tehnologom in šefom najdemo rešitev za nastali problem. Največ problemov je z vrnjenimi orodji. Pri nas skladiščnik vsako orodje označi, ga lepo ovije in zapakira, kar je precej težko delo, saj so orodja težka včasih tudi 40 -50 kg, nazaj ga pa včasih dobimo v katastrofalnem stanju,

včasih manjka tudi do polovice delov. Takrat je potrebno veliko časa, da tako orodje spet spravimo v red.

Kaj bi pri vašem delu izboljšali?

Včasih smo pri kakem delu površni, to pa predvsem zaradi pomanjkanja časa. Včasih pač enostavno ni dovolj časa, da bi celotno orodje premeril in stehal. Vendar se stvari izboljšujejo, pri našem delu je več reda. Tudi če bi pridobili novega sodelavca, bi bilo potrebno precej časa, da bi ga vsega naučili. Naučiš se le s prakso in izkušnjami, pa že prej moraš imeti opravka s steklarstvom. Pri nas ni nobenih načrtov, imamo le izdelek, vemo kako mora izgledati, s prakso in izkušnjami pa skombiniramo orodje, da dobiš kakovosten izdelek.

Za uspešno delo je potrebno tudi razumevanje s sodelavci. Kakšni so vaši odnosi z njimi?

Zelo dobri, kar je seveda nujno. V vsakodnevem delu je potrebno sodelovanje z tehnologom, remontno delavnico, Forstekom in skladiščem. Če ni razumevanja, da kdo komu meče polena pod noge, je delo seveda še težje. Prav tako je potrebno tudi zaupanje. Probleme rešujemo dnevno in skupaj, pa tudi šef ima razumevanje za nas.

Imate tudi kakšne stike s kupci?

Ne. Glede orodja se dogovarja komerciala in pa tehnolog. Orodje ponavadi izdelava Forstek, naša naloga je le da orodje pregledamo in preizkusimo, ga potem vzdržujemo in če je potrebno malo pokombiniramo z drugimi orodji, vse s ciljem, da izdelamo kvaliteten izdelek.

Kako vidite prihodnost Steklarne?

Mislím, da vse pelje v pravo smer.

Sama organizacija je boljša, pa tudi kvaliteta stekla, kot jaz vidim, je boljša. Vse se gradi na kvaliteti in mislim, da je v tem prihodnost. Izdelki, ki so se še pred leti prodajali kot prvo kvaliteto, gredo danes v izmet, če niso dovolj kvalitetni. Bomo pa kmalu dosegli maksimum z obstoječimi stroji. Spremenil se je tudi odnos delavcev do samega dela. Včasih smo imeli tudi do 30 kosov orodja za stroj, kjer so se uporabljali štirje naenkrat. Če orodje ni bilo popolno ali je bilo pokvarjeno, smo ga enostavno vrgli stran. Danes je to drugače. Imamo le dve, največ tri menjave in na orodje bolj pazimo in ga vzdržujemo, saj ni naša last in stroške izdelave novega bi morali kriti sami. Tudi orodje je kvalitetnejše, saj je tehnologija izdelave pri Forsteku novejša.

Kako ste izvedeli za priznanje na lanskem prazniku Steklo in svetloba?

Za priznanje sem izvedel po pošti. Nobeden od sodelavcev mi ni nič namignil, zato je bil to precejšen šok zame. Šel sem do šefa in ga vprašal, zakaj ravno jaz, saj so še drugi zaslužni za to priznanje. Vendar je pri tem ostalo.

Leta 1980 ste bili odlikovani z medaljo za vojaške zasluge. Ste še vedno dejavni na tem področju?

V teritorialni obrambi sem bil 25 let. V času vojne v Sloveniji sem bil

komandir samostojne čete Dol in takrat sem imel kar veliko odgovornost.

Poročili ste se v Biogradu na moru. Kako je prišlo do tega?

Vse dokumente sva pripravila že prej, saj sva to načrtovala. Doma ni bilo ravno veliko denarja za kakšno ohceto, strah naju je bilo, kaj bodo rekli starši. Moja bodoča žena je doma povedala, da gre z menoj na morje, da je noseča in da se bo poročila, vse v enem stavku. No, vendar ko sva se vrnila, smo vseeno priredili slavo. Vse se je srečno končalo, imava dve hčerki, ki končujeta šolanje. Zanju si ne želim, da bi se tako poročili kot jaz, ampak takrat si mlad in ne razmišljaš prav dosti.

Kako preživljate prosti čas?

Prosti čas, kaj pa je to? Pomagam starejšim na kmetiji, s prijatelji grem rad v hribe, poleti na kopanje, drugače pa smo bolj sužnji televizije.

Ura pogovora je minila kot bi mignil. Priznanje si nedvomno zasluži, čeprav sam pravi, da ga ni preveč za hvaliti. Vendar si zasluži vso pohvalo za svoje delo, ki ga upravlja uspešno in s srcem.

Irena Kovač

Obvestilo

TUDI PRI RAKU NISMO BREZ MOČI

Društvo za boj proti raku daje možnost, da se delavci včlanimo vanj in s tem podpremo njihova plemenita prizadevanja. Društvo ima nalogo osvestiti ljudi, da proti raku nismo brez moči! Nekaterim rakom se lahko ognemo, nekatere pa tako zgodaj odkrijemo, da jih lahko uspešno zdravimo. O tem društvu veliko obvešča preko medijev, pa tudi z različnimi brošurami in zloženkami, šolam in delovnim kolektivom nudijo tudi brezplačna predavanja o raku. Konkretna oblika zdravstvenega dela tega društva pa so brezplačni edukativni pregledi dojk, za starejše od 40 let pa tudi preventivna mamografija dojk. Tudi naše podjetje jih je že nekajkrat organiziralo za članice društva in tako bo tudi v letu 1998. Člani društva plačamo članarino, ki za leto 1998 znaša 500 SIT. Mislimo, da je znesek tako minimalen oz. simboličen glede na možnosti in humanitarno dejavnost, ki jo društvo izvaja, da so vsaka razmišljanja odveč. V kolikor ste se odločili, da vam strošek 500 SIT letno za ta namen ni prevelik in odveč, izpolnite spodnjo prijavo in jo do 30.04.1998 vrnite v kadrovsko službo (velja tudi za dosedanje člane).-

IZJAVA

Podpisani(a)....., rojen(a).....,

sektor - oddelek

izjavljam, da želim postati član Društva za boj proti raku in dovoljujem, da se mi od plače odtegne članarina za leto 1998 v višini 500 SIT.

Podpis delavca.....

Bivši vidni sodelavci Steklarne Hrastnik JOŽE TUŠAR

Skoraj deset let je že, kar se je z delovnega mesta direktorja komercialnega sektorja upokojil g. Jože Tušar. Čas beži izredno hitro in ko sva se začela pogovarjati, sem imela občutek, kot da je pred kratkim zaprl za seboj vrata Steklarne.

Pa vendar, ko je pričel govoriti o svojih prvih izkušnjah v Steklarni Hrastnik izpred 45 let, sem mu morala verjeti. Bil je eden najodgovornejših ljudi v podjetju, zato se iz njegovih izkušenj kaže tudi kaj naučiti.

Od kod izhajate, kako so tekla vaša šolska leta?

Doma sem iz Zidanega Mosta, tam sem obiskoval tudi osnovno šolo. Nato sem šel na nižjo gimnazijo v Celju, kasneje pa sem se izučil za poklic elektrikarja. Šolanje sem kasneje nadaljeval še na Srednji elektrotehniški šoli - ponovno sem moral v 1. letnik. Po zaključku te šole sem se najprej redno zaposlil na podjetju Elektro Krško. Po šestih mesecih sem dobil štipendijo in začel redno študirati na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani. Ker pa sem si medtem že ustvaril družino, so nekatere študijske obveznosti takrat ostale še neizpolnjene.

Kako in kdaj vas je pot pripeljala v Steklarno Hrastnik?

Na osnovni šoli v Hrastniku je najprej našla zaposlitev moja žena. Sam sem se že dogovarjal za zaposlitev v neki firmi v Celju. Ker pa sem kakšno leto pred tem v Steklarni Hrastnik opravljal prakso, sem bil dva dni po začetku ženinega službovanja v Hrastniku vesel direktorjevega povabila za delo v Steklarni Hrastnik.

Kakšni so bili vaši delovni začetki?

Začel sem leta 1953 kot vodja elektro obrata. Ko me je tehnični direktor g. Birska peljal skozi elektro obrat, sem opazil, da so elektro naprave v dokaj slabem stanju. Avtoritativno mi je rekel, da od naslednjega dne dalje jaz odgovarjam zanje. Najprej sem razmišljal, ali bi delo pod takšnimi pogoji sploh sprejel. Kasneje se je izkazalo, da je bil g. Birska preudaren vodja. Želel me je le vzpodbuditi k resnosti in odgovornosti za delo, kar pa ni bil problem, zato sva se kasneje zelo lepo razumela. Nato sem bil v okviru svoje stroke še vodja energetike in malo pred začetkom tozdiranja še vodja vseh delavnic.

Vmes pa ste dokončali še fakulteto...

Vse težje izpite sem opravil že v času rednega šolanja, tako da sem preostanek z lahkoto končal med delom.

Steklarna Hrastnik je v letih, ko ste bili polno angažirani v njej, doživljala korenite spremembe. Ste tudi eden od sokreatorjev takšne tovarne, kot je danes. Kako gledate na ta dogajanja?

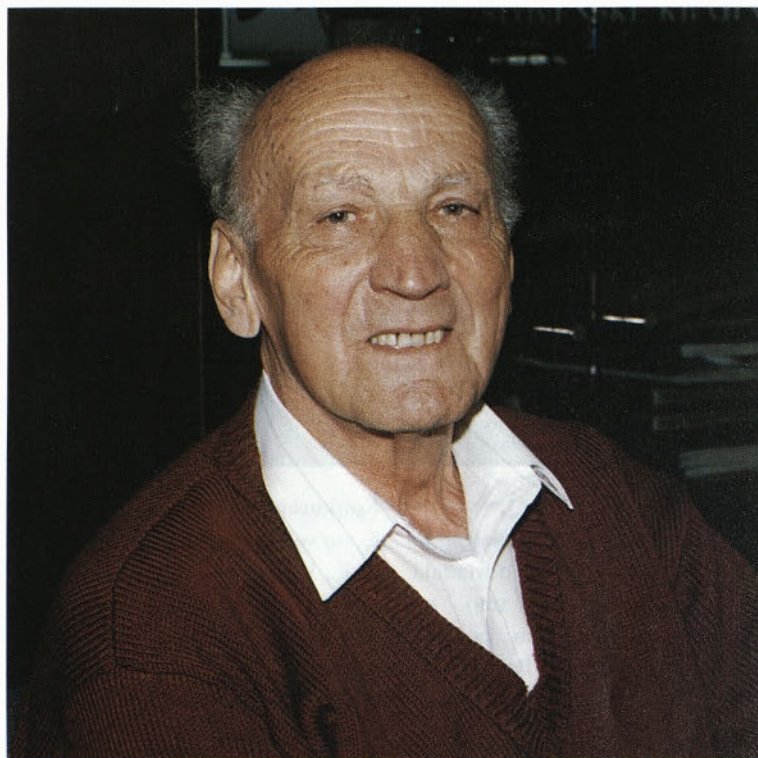
Takratne razmere so bile popolnoma drugačne od današnjih. V nekaterih pogledih smo imeli boljše izhodišča, v drugih spet slabša.

Steklarna je korenito spreminjala svojo podobo in proizvodne zmoglosti - avtomatska proizvodnja, brusilnica, slikarnica, zmesarna... Tudi način dela je bil drugačen. Večino stvari smo naredili v lastni hiši - vse načrte, konstrukcije, komandne plošče, celo podnožja za varovalke. Vprašanje je, če je bilo to najboljše, saj smo mnogokrat na novo odkrivali Ameriko. Čeprav smo imeli dober strokoven kader - izkušene ključavničarje in elektrike, proizvajali niso mogli doseči kvalitete firm, ki jim je bila to glavna dejavnost (tudi cenovno se največkrat to ni izplačalo). Sicer pa moram reči, da smo po strokovni plati imeli vse možnosti. Vsak se je imel možnost izkazati. Tudi nabavo boljše opreme ni bilo nobenih problemov. Če smo imeli kakšno idejo za boljše delo, smo jo lahko spravili v življenje. Npr., ko je bil problem čiščenje modelov, sem predlagal rešitev, izrisal načrt in pomagal pri zagonu elektrolitskega čiščenja. In mislim, da stvar deluje še danes.

Pa vendar, v svoji stroki niste ostali...

Kasneje sem bil razporejen v oddelke razvoja, najprej za tehnologa, kasneje pa za vodjo. Konec leta 1975 pa me je direktor popolnoma nepripravljenega obvestil, da z novim letom nastopim delo v komercialnem sektorju kot direktor. Saj sem poznal artikule, proizvodnjo, različne faze dela, s komercialno pa se dotlej nisem niti približno ukvarjal.

Delovno mesto komercialnega direktorja je bil gotovo dvojni izziv: tovarna je bila v izgubi, vi pa



ste se dotlej pokrivali popolnoma druga področja. Kako je bilo takrat?

Vaša trditev popolnoma drži. Izziv sem sprejel in se potrudil po svojih najboljših močeh. Ker področja nisem poznal, sem doma veliko študiral strokovno literaturo o različnih komercialnih prijemih. Slabe izkušnje mojih predhodnikov so me izučile, da sem se dela lotil bolj previdno. Vsako pogodbo sem dobro prebral, razbral tudi tekst, ki je včasih med vrsticami, tako da mislim, da nobena sklenitev posla v tistem času ni bila v nasprotju z dobrobitjo podjetja. Tudi v vse druge dokumente sem se poglobil in preračunal, če se stvari finančno izidejo. Skratka znanje "dobrega branja in računanja" sem uporabil priklonitvi slehernega posla. Nekatere kupce, ki so nam prinašali finančni neuspeh, smo takoj eliminirali. Pri tem pa trdim, da kupci niso nič krivi, saj sta pri sklenitvi kakršnega koli dogovora vedno dva partnerja, ki ščitita vsak svoje interese.

Ali ste ob svojih začetkih naleteli na razumevanje ostale vodilne garniture?

Vodilna garnitura v Steklarni je poznala situacijo in pri njej sem imel vso podporo. Za krivca za nastalo izgubo pridelano v preteklem obdobju so me hotele določiti strukture izven tovarne. Seveda tega nisem mogel prevzeti na svoja pleča. Nazadnje se je vse pametno izteklo.

Katere poteze ste na tej funkciji vlekli najprej?

Ne bi rad pogreval stvari za nazaj, ker to ne prinaša nobenega napredka. Mislim celo, da je bila takratna katastrofalna finančna situacija splet naključij, ki so povezana v celoto izbila sodu dno: reklamacije, neplačevanje kupcev, nekaj neprevidnosti in ležernosti nekaterih akterjev, premajhna pozornost pri sklepanju poslov oz. pogodb, nepravilno vrednotene zaloge... Skratka veriga zadev, ki mogoče vsaka zase ne bi bila posebno škodljiva, sklenjena v celoto pa je imela hude posledice.

Z neuspešnimi posli smo prekinili in odpovedali nadaljne sodelovanje, vseh nadaljnjih poslov smo se zato lotili z večjo mero skepse in previdnosti. Takoj smo zamenjali nekaj predstavnikov v tujini. Zbrali smo lastne vrste in vsi vložili maksimalno mero svojih moči in znanja, da bi izplavali iz te kaše, za katero nihče ni točno vedel, kako smo si jo skuhal. In situacija v podjetju se je začela počasi vendar vztrajno izboljševati.

Na katere trge se je največ prodajalo?

Največji kupec je bila vedno Nemčija, potem pa še takratna NDR, Poljska, in ZDA. Z Italijani pa se je ravno v mojem času zmanjšalo sodelovanje.

Glede na to, da ste bili že takrat precej na odprtem trgu - kako je bilo z znanjem tujih jezikov v komercialnem oddelku in kako ste bili sicer zadovoljni s svojimi podrejenimi?

S svojimi sodelavci sem bil zelo zadovoljen. Vsi so se trudili po svojih



najboljših močeh.

Znanje jezikov je v komerciali seveda potrebno. Večina je obvladala nemščino, s katero smo na evropskem trgu lahko povsem solidno komunicirali. Pa tudi pri ameriških poslih so bili naši predstavniki sami Židje, ki so znali nemško. Nekateri v komercialnem sektorju pa so dobro obvladali tudi angleški jezik, ki danes postaja tisto orodje, s katerim se je možno sporazumeti v vsakem okolju. Poleg tega je bil v tistem času način dela tak, da je ves posel v izvozu potekal preko izvoznih podjetij, predstavniki teh pa so bili jezikovno res dobro podkovani (Tehno Impex, Kemija Impex, Steklo Ljubljana, Kemikalija Zagreb, Genex Beograd...).

Ali lahko naštejete nekaj napak v politiki podjetja iz tistega časa?

Ne bi smeli dovoliti, da proizvodnja narekuje delo komerciali: da se prodaja tisto, kar se v proizvodnji lažje naredi. Vedno naj bi se delalo tisto, kar se na trgu najbolje in za najvišjo ceno proda. Na določenih področjih so imeli ljudje premalo znanja, tisti, ki pa so z njim razpolagali, pa so ga ljubosumno skrivali. Stvari, ki sem jih vedel, sem vedno rad prenesel svojim sodelavcem. Na ta način ima nadrejeni delavec tudi manj skrbi.

Iz tega bi najbrž lahko potegnili tudi kakšen nauk za današnji čas?

Veliko novih in dobrih stvari smo spravili v življenje. Nekako pa nam je za uspešen finale zmanjkalo moči, manjkale so finese, ki bi lahko posel naredile še uspešnejši. Marsikdaj se je na ta način začetni uspeh razvodenel. Tudi tehnika se je v svetu razvijala hitreje kot pri nas, tako da nas je na nekaterih področjih, ko smo zaspali na lovrikah, povozil čas.

Konkurenca dobrih proizvajalcev je vse večja in vse težje je prodajati tudi kvalitetne izdelke. Še po nižani ceni ni moč prodajati slabih artiklov. Zato mora biti proizvodnja usposobljena, tehnično dobro opremljena in podprta z ustreznim strokovnim kadrom.

Katero obdobje je bilo po vašem mnenju najuspešnejše za tovarno?

Prav gotovo tisto, ko se je intenzivno uvajala avtomatska proizvodnja, ko smo prešli na novo gorivo in se je izboljšala tudi kvaliteta stekla. Tovarna se je razvijala na vseh področjih. V času mojega načelovanja komercialnemu oddelku smo dobro prodajali. Trg pa tudi ni bil tako zahteven, kot je danes - če ni šlo v tujino, smo pa na domačem trgu prodali, ta pa je bil takrat mnogo večji. Danes so problemi v komerciali popolnoma drugačni.

In v katerem obdobju ste se najbolj počutili vi?

Najbolj sem užival v času, ko sem delal v svoji stroki. Tu sem najbolj videl sadove svojega dela. Mnoge stvari smo izboljševali, jih razvijali, avtomatizirali. Imeli smo tudi vso podporo vodstva.

Kaj vam je bilo pri delu v največjo pomoč?

Nekdo ima lahko dobro izobrazbo, pa če ne bo pokazal zanimanja za konkretne zadeve in volje do dela, je slabši od tistega, ki nima nobene šole.

Opisal bi s primerom: Ko mi je direktor naložil skrb za plinske generatorje, o tem področju nisem imel pojma. Spomnil sem se, da imajo takšne naprave v Cinkarni Celje, da imam tam sošolca, ki mi lahko malo pomaga pri navezavi

stikov in v enem dnevu sem od kvalificiranega ključavničarja v tej firmi vedel vse potrebno o plinskih generatorjih. Skratka, tudi če ti vajenec da dobro idejo, si mu lahko le hvaležen in če si pameten, jo boš sprejel. Mislim, da mi je pri delu najbolj pomagalo to, da me nikoli ni bilo sram vprašati. Še zlasti ko človek prevzame nov posel je odvisen od informacij sodelavcev. Tudi pri prevzemu dela v komerciali so mi bili vir informacij moji podrejeni. Kdor tega ne sprejme, bo težko uspešno opravljal svoje delo.

V gospodarstvo se je v 70. in 80. letih izrazilo mešala politika. Ste to čutili tudi vi?

Ne glede na politično situacijo sem vedno delal tisto, za kar sem menil, da je najbolj prav. In nisem se bal povedati kaj mislim. Najbolj me je v tem času motilo, da so nekateri "jezični doktorji" imeli prednost pred stroko. Sistem sicer ni bil tako zamišljen. Moral pa bi imeti mehanizme, ki bi takšne ljudi izločili iz odločanja, saj niso škodili le stroki, ampak tudi samoupravljanju kot sistemu.

Bilo je tudi nekaj neuspešnih združevanj (Poslovna skupnost Hrastnik - Jugometal, Steklarna-Sijaj). Kako na te tvorbe gledate danes?

To je bila pač posebnost tistega časa, nekakšna moda. Vprašanje je, če je bilo pametno tudi za drugo stran. Morda pa bi Sijaj brez združitve bolje prosperiral, kdo ve. Mislim, da so bila ta združevanja, ki so imela podlago v glavnem v političnih odločitvah od zgoraj velika neumnost saj smo le ovirali drug drugega.

Leta 1988 ste končno vsemu temu lahko rekli nasvidenje. Kako je sedaj, po 10. letih?

Z vsem, kar sem v življenju rad počel, se še vedno ukvarjam. Rodil sem se ob Savinji in še danes rad vržen trnek, aktiven sem pri planicah. Rad tudi brkljam okrog hiše in delam na vrtu, rešim kakšno križanko, tudi vašo steklarsko. Če hočem, sem lahko vedno zaposlen in če bi hotel prevzeti še več odgovornosti, bi bil lahko še bolj. Aktivno življenje je človeku potrebno, sicer prehitro zakrni.

Res pa je, da ko je človek malo starejši, nima več toliko uspeha pri

delu. Zato mislim, da je prav, da se tudi v vodstvu podjetij odprejo vrata mladim ljudem, ki imajo več volje, motiva in energije za delo. Človek v letih, ki prevzema vodilno delovno mesto, pa je v bistvu že vsega naveličan.

Še spremljate dogajanja v Steklarni?

Vesel sem, ko vidim, kako kvalitetne izdelke danes proizvajate. Še ne tako dolgo nazaj, bi imeli za neumnega človeka, ki bi zahteval v Steklarni Hrastnik proizvodnjo takšnih izdelkov. In prav rad bi šel v tovarno, da bi videl, kako vam to uspeva. Večkrat bi se oglasil tudi v komerciali, pa vem, da čas še bolj diktira vaš tempo kot nekdaj. Zato se kar ne morem odločiti.

Rad pa preberem Steklarja, rad se pogovorim z generacijo vodilnih delavcev, s katerimi smo včasih skupaj snovali zadeve, danes pa smo skoraj vsi že upokojeni...

Imate kakšno sporočilo za bralce Steklarja?

Morda smo včasih preveč kritični do preteklosti in tudi krivični do nekaterih akterjev tistega časa. Novim ljudem želim, da bi delali čim bolj uspešno, da bo Steklarna Hrastnik uspela obdržati svoj renome in skoraj 140-letno tradicijo.

Pogovor je minil kot blisk. G. Tušar je prijeten sogovornik. Kot dober vodja je imel za to vse potrebne kvalitete: odločnost, razum in voljo. Zavedal se je, da je posle nemogoče sklepati brez tveganja, da pa je treba tvegati premišljeno. In danes poudarja, da se je potrebno iz kakršne koli izkušnje v življenju in pri delu nekaj naučiti, vsakršno pogrevanje napak iz preteklosti pa je brez pomena.

To z lahkoto apliciramo tudi na današnje splošne razmere, ko je kazanje s prstom na napake drugih postal nacionalni šport. Tudi nekaterim našim politikom ne bi škodilo, če bi se jih te besede prijele.

G. Jože pa ima še vedno od športov najraje pot v hribe in umirjen ribolov. Vse to je povezano z naravo in le kdor je rad v njenih nedrjih, lahko razmišlja tako pozitivno.

Pogovarjala se je
Marinka ANŽLOVAR

ZANIMALO VAS BO

Že kar nekaj korakov smo naredili v tem letu, pa vendar se srečujemo z glasilom tokrat šele drugič.

V zadnji številki sem vas seznaniła s podatki za mesec januar 1998. Zaključili s skupnim številom 786 zaposlenih, med katerimi je bilo 356 žensk in 430 moških, med vsemi pa imamo 33 delavcev sprejetih za določen čas in 2 pripravnika. Od tega zadnjega podatka so bile tudi spremembe, in sicer:

V MESECU FEBRUARJU 1998 smo na novo ZAPOSILILI 2 DELAVCA in sicer:

V redno delovno razmerje za določen čas 6 mesecev smo sprejeli Brigito Stopar, dipl.oec., in sicer na delovno mesto samostojnega komercialista prodaje 2 za Pogrnjeno mizo.

V obratu prehrane delavcev smo v redno delovno razmerje sprejeli Dragico Draksler na delovno mesto kuharice in sicer za določen čas 6 mesecev.

delovno razmerje je PREKINILO 6 DELAVCEV, in sicer:

UPOKOJENI PO DOLOČEN ČASU (2 DELAVKI):

Obrat pregleda je zapustila pregledalka stekla Darinka Vogrinc, obrat prehrane delavcev pa Cirila Krašovec, blagajničarka v tem obratu, kateri bosta svojo dokončno in zasluženno upoko-jitev pričakali čez nekaj časa doma.

SPORAZUMNO (1 DELAVEC): Na lastno željo in s sporazumom je delovno razmerje prekinil Andrej Kušar, poslovodja vzdrževanja skladišča gotovih izdelkov.

DOLOČEN ČAS (1 DELAVEC): Delovno razmerje za določen čas se je izteklo Petru Turk, strojniku 3 v PC pogrnjeni mizi.

IZKLJUČEN (1 DELAVEC): Iz delovnega razmerja izključena Ani Osmanovič, rezalka stekla 2 v obratu brusilnice.

SINET (1 DELAVKA): V hčerinsko podjetje Sinet, d.d. je bila razporejena naša delavka Mira Perčulija, pregledalka steklenih izdelkov.

Tako smo mesec februar 1998 po tem stanju kadrovskih dogajanj in sprememb, zaključili s skupnim

im številom 780 zaposlenimi delavci, med katerimi je bilo 353 žensk in 427 moških. V to število pa je zajetih tudi 12 delavcev sprejetih za določen čas ter 1 pripravnik.

Za obdelavo sprememb nam je ostal še en mesec, in sicer:

V MESECU MARCU 1998 smo na novo ZAPOSILILI 1 DELAVCA, in sicer:

Na delovno mesto pomožnega delavca v brusilnici-pregledu smo za določen čas 6 mesecev sprejeli Zvonko Kačič.

delovno razmerje so PREKINILI 4 DELAVCI, in sicer:

DOLOČEN ČAS (1 DELAVEC): Sprejem v redno delovno razmerje za določen čas je potekel Urošu Brunčku, pripravniku za kuharja v obratu prehrane delavcev.

UPOKOJENA PO DOLOČEN ČASU (1 DELAVKA):

Obrat pregleda je zapustila pregledalka stekla Metka Burkeljc, pregledalka steklenih izdelkov, ki bo svojo dokončno in zasluženno upoko-jitev pričakala čez nekaj časa doma.

UPOKOJENA (2 DELAVCA):

S polno pokojninsko in zavarovalno delovno dobo se je od nas poslovil in odšel v zasluženno redno starostno upoko-jitev Franci Pušnik, vhodni kontrolor. Po dolgotrajni odsotnosti zaradi nesreče na poti na delo pa je bila invalidsko upoko-jena naša dolgoletna delavka Marjana Mladenovič, rezalka na ROSSI v PC razsvetljava.

UMRL (1 DELAVEC):

Marčevsko jutro nas je pričakala zelo žalostna novica, da je nenadoma umrl naš dolgoletni sodelavec Dušan Grašič, dežurni instrumentarec.

Ob upoštevanju navedenih sprememb prihoda in odhoda delavcev tekom meseca marca 1998, smo omenjeni mesec MAREC 1998 zaključili s skupnim številom 778 zaposlenih delavcev, med katerimi je 353 žensk in 425 moških. Med vsemi pa imamo 15 delavcev sprejetih za določen čas in trenutno nobenega pripravnika.

Tudi z rubriko JUBILANTI (to so delavci, kateri so svojo pripadnost firmi izkazali z dolgoletnim

delom in so za to prejeli tudi skromno jubilejno nagrado), se nismo že dolgo srečali, zato vam sedaj posredujem te podatke:

10 LET

V tem obdobju meseca februarja in marca ni bilo jubilarantov z delovno dobo 10 let.

20 LET

Milorad Blatnjak-nabiralec, Zlata Burhan - pregledalka, Koviljka Kukavica-pregledalka, Šefika Lesjak-pregledalka, Ljubica Mustajbašič-izpihalka, Milka Nikolčič- odnašalka, Avgust Novak-izmenovodja PC embalažno steklo, Borka Odžič-pregledalka, Branko Pepelnjak-

ključavničar, Zdenka Pirnaver-Komisionarka, Namka Zukič-pregledalka.

30 LET

Joži Centrih-pregledalka, Vili Hudi- izmenovodja PC razsvetljava stekla, Janez Kandolf- tehnolog vzdrževanja, Zlatka Pižmoht-operator skladišča goto vih izdelkov, Nevenka Uldrijan-administrator v obratu pregleda in Leopold Podmenik-instrumentarec.

ČESTITAMO VSEM!

Kadrovska služba
Slavi BRAJER

Ob 90. obletnici pevskega društva Steklar Hrastnik iskreno čestitamo in želimo še veliko uspešnih nastopov.

Društvo upokojencev Steklarne Hrastnk

ZAHVALA

Ob mojem odhodu iz vaše delovne sredine se najlepše zahvaljujem vsem na izmeni Doberšek - Kršlin za vso pozornost in poklonjena darila, ki me bodo vedno spominjala na vas in na dni, ki smo jih skupaj preživljali. Še posebej se zahvaljujem Majdi in Mariji.

Lea Žibert

ZAHVALA

Končana je življenjska pot našega dragega brata, svaka, strica

ADIJA PODLUNŠKA

Iskreno se zahvaljujem vsem, ki ste ga v tako velikem številu pospremili na njegovo zadnjo pot, darovali cvečje in sveče ter nam izrazili iskrene besede sožalja.

Posebno zahvala g. Grumu za tople besede slovesa, g. župniku za opravljen obred, gasilskim in planinskim društvom, Združenju borcev in udeležencev NOB Hrastnik, Združenju šoferjev in avtomehaničkov Hrastnik in kolektivu Steklarne Hrastnik. Lepa hvala tudi pevcem in godbenikom Steklarne Hrastnik.

Sorodniki

ZAHVALA

Ob izgubi dragega očeta, starega očeta in dedka

JOŽETA REBERŠKA

se iskreno zahvaljujem sosedom, prijateljem in znancem, ter upokojencem za izrečena sožalja in pomoč. Zahvaljujemo se tudi pevcem in godbi Steklarne Hrastnik za zapete žalostinke in Sindikatu Steklarne.

Žalujoči: sestra Amalija in hčerke Sonja, Pavla in Bernarda z družinami

ZAHVALA

Ob boleči izgubi drage mame, babice in prababice

CIRILE HABERL

se iskreno zahvaljujem vsem, ki so darovali cvetje in sveče. Lepa hvala tudi g. Germačniku za zaigrano "Tišino".

Vsem še enkrat hvala.

Sin Dolfi in hčerka Marjana z družinama

ZAHVALA

Ob smrti naše drage mame, babice in prababice

JUSTINE TOVORNIK

se iskreno zahvaljujem vsem sorodnikom, prijateljem in znancem, ki so sočustvovali z nami, nam izrekli ustno ali pisno sožalje, darovali cvetje in sveče ter jo pospremili na njeni zadnji poti. Lepa hvala tudi pevcem Svobode II Hrastnik ter g. župniku za poslovlilni obred.

Vsi njeni

ZAHVALA

Ob nenadomestljivi izgubi dragega atija, moža in sina

DUŠANA GRAŠIČA

se zahvaljujem vsem sodelavcem za izrečena sožalja, podarjeno cvetje in sveče ter vsem, ki ste ga pospremili v njegov poslednji tihi dom. Posebno se zahvaljujem g. Soniboju Knežaku za tople besede slovesa, pevcem in g. Edu Germačniku za sočutno zaigrano Tišino. Iskrena hvala tudi instrumentarski delavnici, Dušanovi izmeni, kadrovske službi in vsem, ki ste nam ob teh težkih trenutkih skušali olajšati bolečino.

Vsem iskrena hvala.

Žena Brigita s hčerkicama, mama Fanči in oče Dušan v imenu sorodstva

BANKOMAT -**Najpreprostejša pot do gotovine**

Kljub temu da imetniki tekočih računov že dolgo poznate prednosti, ki vam jih le-ta nudi pred gotovinskim poslovanjem, ne bo odveč, če nekatere še posebej poudarimo.

***plačilo rednih mesečnih obveznosti - TRAJNIK**

Ta vas reši skrbi za pravočasno plačilo vaših mesečnih obveznosti; (elektrika, časopis, RTV, vrtec, šola, telefon, komunalne storitve...). Ob zagotovljenem kritju na računu in z vašim pooblastilom, bo banka redno mesečno poravnala vaše obveznosti.

***dovoljena prekoračitev stanja na tekočem računu - LIMIT**

Žal se vse prevečkrat zgodi, da so naši izdatki večji kot prihodki. Za rešitev tega problema, vam bo banka na posebno prošnjo in seveda ob korektnem poslovanju z računom, odobrila limit - dovoljeno prekoračitev stanja na računu.

***plačilna kartica KARANTA in EUROCARD**

S KARANTO po Sloveniji, z EUROCARD pa po celem svetu lahko plačujete blago in storitve. Vse nakupe s karticami poravnate samo enkrat mesečno, na dan, ki si ga sami izberete.

***uporaba BANKOMATOV v Sloveniji**

Sedaj, ko je novi bankomat Banke Zasavje v neposredni bližini vašega delovnega mesta, je prava priložnost, da poslovanje z bankomati še bolj spoznate.

Včasih ni dovolj, da je denar varno shranjen na tekočem računu v banki, čeke pa moramo imeti praktično vselej pri roki za predvidene in nepredvidene potrebe. Za drobne vsakodnevne izdatke je potrebna tudi gotovina. Bankomati pa so tiste naprave, ki omogočajo dvig gotovine 24 ur dnevno - tudi ob nedeljah in praznikih, skratka v času, ko so bančna vrata nepreklicno zaprta. Kmalu se boste prepričali, da je bankomat vaš pravi prijatelj. Poleg dviga gotovine - to je najpogostejša storitev na bankomatih - lahko opravite tudi druge transakcije. Vsak postopek je preprost, v pomoč pa vam bodo tudi kratka navodila v slovenščini, ki se sproti izpisujejo na zaslonu bankomata.

Kako sploh poslujete na bankomatu?

Za poslovanje na bankomatih potrebujete kartico tekočega računa in tajno, osebno identifikacijsko številko - PIN. To številko naročite v banki in jo prejmete v zaprti kuverti. Poznate jo samo vi, tako da je tajnost res zagotovljena. Številka je kratka - štirimestna - zato ne bo težav, da si jo zapomnete.

V odprtino na bankomatu vložite kartico in odtipkate osebno številko. Na ekranu se vam pokažejo različne storitve, ki jih lahko opravite. Če se odločite za hitri dvig, se vam najprej odpre lestvica dvigov in vi samo pritisnete na željeni znesek. Na ekranu se vam pokaže stanje po dvigu na vašem tekočem računu. Vzamete kartico in denar. Ne pozabite si zabeležiti dviga tudi v vaši evidenci.

Tako preprosto kot dvigniti gotovino, je tudi pridobiti informacijo o stanju na tekočem računu in dvigu zneska po izbiri.

Na nekaterih bankomatih v Zasavju pa na svoj tekoči račun gotovino lahko tudi položite ali plačate položnice. Čeprav je postopek tu nekoliko daljši, je prav tako preprost. Da bankomat lahko gotovino ali položnice sprejme, mora imeti depozitno enoto. To imajo ponavadi bankomati, ki stojijo v ali poleg banke, in sicer: Trbovlje - Trg revolucije, Hrastnik - Trg Franca Kozarja, Zagorje, Kisovec in Izlake.

Bančni delavci morajo ob zaključku delovnega dne tak bankomat odpreti in denar komisijsko prešteti.

Naj vam povemo, da je provizija za plačilo položnic, ki jih plačate na bankomatu nižja, kot če položnice plačate na bančnem okencu.

Prepričani smo, da smo tudi vam, ki še ne poslujete na bankomatu vzbudili zanimanje za to poslovanje. Da bi vam odločitev čimbolj olajšali, smo pripravili obrazec za izstavitve PIN-a (osebne, tajne številke). Izpolnjenega izrežite in ga oddajte v pisarno obračuna osebnih dohodkov vašega podjetja.

Zahtevek za izstavitev PIN-a

Ime in priimek imetnika tekočega računa.....

Številka tekočega računa.....

Številka kartice.....

Kraj in datum.....

Podpis.....

Čez približno mesec dni se lahko oglasite v banki, kjer vas bo čakala zaprta kuverta z vašo številko, prijazne delavke pa vam bodo osebno pokazale postopek na bankomatu in odgovorile na vaša vprašanja.

LB Banka Zasavje d.d. Trbovlje - banka, ki dela z ljudmi - za ljudi



Dušanu v spomin!

Med vsemi mejami, ki so postavljene človeku, tako v mladih letih, kot tudi v visoki starosti, je smrt najbolj dokončna. Ob vesti o nepričakovanem slovesu človeka, ki nam je bil dolga leta blizu, se zdrzemo in v trenutku zavemo človekove krhkosti in minljivosti. Nemo in nemočno obstanemo ob tem žalostnem dogodku in komaj najdemo

primerne besede tolažbe za svojce umrlega. Nov delovni teden, ponedeljek kot vsak ponedeljek, pa vendar tako drugačen. Zamrl je nasmeš na ustnicah, naše besede so zastale.

Z Dušanom smo izgubili dobrega prijatelja in sodelavca. Njegova klena in pokončna osebnost se je odlikovala po izrazitem občutku odgovornosti in v njej se je skrivala izjemna človeška toplina. Leta 1958 sta mu starša kot svojemu edinemu otroku prižgala svetilko življenja. Steklarska kolonija je bil njegov prvi dom, kjer je skupaj z vrstniki preživel živahna otroška leta in zgodnjo mladost.

Kljub pisani družini je bil zelo navezan na svojo mamo in očeta. Tudi kot odrasel mož je tu rad poiskal svoje zatočišče. Po končani poklicni elektro šoli je sledil stopinjam staršev in si tudi sam poiskal zaposlitev v Steklarni ter leta 1976 začel kot strojnik v avtomatski proizvodnji.

Nemirna žilica ga je kasneje za nekaj let z ladjo popeljala okrog sveta. Pa vendar si je zopet zaželel te doline. Leta 1981 se je vrnil v Hrastnik in se ponovno zaposlil v podjetju. Takrat je pravzaprav šele pričel pravo poklicno pot, kot instrumentarec v obratu vzdrževanja. In prav instrumentarska delavnica je kraj, kjer je zadnjič zatrepetalo njegovo srce. Vseh razsežnosti tragedije se bomo gotovo zavedli šele pozneje, ko bo za nami nemir tega dogodka in bo nastopila običajna vsakdanjost.

Poznali smo ga kot delavnega in preudarnega sodelavca. Pri marsikom je zaradi svoje vneze vzbujal celo nelagodnost, čeprav svojih načrtov nikoli ni izpolnjeval na škodo drugih. Bil je pripaden podjetju, niti za trenutek pa ni izgubil občutka za objektivnost in realnost.

V določenem obdobju je bil tudi predstavnik sindikata svoje sredine, kjer se je z dušo in srcem zavzemal za stališča delavcev, ki jih je zastopal. Priliznjene prilagodljivosti ni poznal, zato so si nekateri včasih napačno razlagali njegovo reagiranje. V pravi globini pa je bil preplavljen s pozitivnim nabojem in čustvi, ki jih je namenjal ozkemu krogu prijateljev in predvsem svoji družini.

Z ženo Brigito sta si uredila prijeten dom v Laškem. Vanj sta vložila veliko svoje energije. Zato se je rad vračal domov, kjer sta ga poleg žene še posebej razveseljevali še ne 11-letna Neva in Nika, ki je letos upihnila svojo četrto svečko. Skupaj so preživeli mnogo nepozabnih trenutkov.

V življenju ga je vedno spremljala tudi glasba. Še vedno so bili zvoki Led Zepelinov in Dire Straits tisti, ki se jim je najraje predajal, pod katerimi si je polnil svoje "baterije" in se ob njih sproščal. Glasbena skrinja pa je sedaj nema... Radi bi se potolažili že z nekoliko izrabljeno frazo: "Čas zaceli vse rane", čeprav vemo, da to ni povsem res. Naše rane se zlepa ne bodo zacelile, prekrile pa jih bodo brazgotine, bolečina bo nekoliko otopela. Življenje pa teče dalje.

Njegova delavska knjižica zaključena leži na mizi. Ni mu bilo dano, da bi nekoč, čez leta požel sadove svojega dela. Želje in sanje so ostale neuresničene, ostaja le gomila in boleč spomin. Dušan, pogrešali te bomo. Globoko bolečino najbližjih naj pomaga blažiti naše iskreno sočustvovanje.

ZVEZDE GOVORIJO

Horoskop od 1.4 do 30.4 1998

Piše astrologinja Milena Zakrajšek

OVEN



Sonce se je premaknilo v vaše znamenje, prinaša vam vitalnost in notranjo energijo. V tem obdobju bo tudi Mars, planet energije in borbenosti, prisoten v vašem znamenju, zato bosta odločnost in volja močno poudarjeni. Venera vam poklanja razburljiva doživetja.

BIK



Vaša vitalnost in notranja gotovost bosta zaradi naklonjenosti sonca v ovnu v veliki meri kriva za vaše dobro počutje, kljub temu, da vas lahko Mars sili v določene aktivnosti in fizična opravila, s tem pa v določene napetosti. V medsebojnih odnosih svetujemo previdnost.

DVOJČKA



Merkur in Mars stopita v začetku aprila v harmonijo z vašim znamenjem, zato bo vaša intelektualna moč zelo velika. Ob koncu tega obdobja pa vam naklonjena Venera prinaša razburljive kontakte ali celo ljubezenske dogodivščine.

RAK



Sonce ne bo več v harmoniji z vašim znamenjem, zato bo vaša gotovost nekoliko zmanjšana. Pridružila se bosta tudi Mars in Merkur, ki bosta v vaše življenje prinesla nekaj notranjega nemira. Brzdajte impulzivnost.

LEV



Vaše notranje zadovoljstvo in energija bosta v tem obdobju močno povečani, saj bo Sonce v ognjenem elementu. Močno bo povečana volja po spremembi, vaša odprtost za novosti pa bo kriva za nove in prijetne kontakte na družbenem in privatnem področju.

DEVICA



Čas notranje napetosti in slabega počutja je za nekaj časa za vami. Pozitivni vplivi planetov bodo v tem obdobju pozitivno vplivali na vaše počutje. Kljub temu pa bo potrebna velika prilagodljivost pri delu.

TEHTNICA



Zaradi dobrega položaja Venere lahko to obdobje pričakujete nove in razburljive kontakte na področju medsebojnih, prijateljskih in ljubezenskih odnosov. Pred vami je torej obdobje, ko boste lahko popestrili vaše ljubezensko življenje.

ŠKORPIJON



Zaradi vaše velike iniciativnosti bodo možni novi dogovori na delovnem mestu. Ob tem pa bodite tolerantni do drugačnosti, obrestovala se vam bo. Bodite previdni, ko se boste pogovarjali s sosedi, nikar jim ne vsiljujte svojega mnenja.

STRELEC



Zaradi velike volje in poguma bodo nove možnosti na delu, ki vas bodo vzpodbujale še k večji uspešnosti. Možna bodo potovanja, tudi tujina pri tem ni izključena. Naklonjena Venera pa vas vodi v nove in razburljive avanture.

KOZOROG



Obdobje, ki je pred vami, bo precej živčno napeto, še pobje v prvi polovici zaradi nenaklonjenosti Marsa v Ovnu. Živčni nemir in notranja napetost bosta povzročala glavobole in slabo počutje. Počakajte, da vpliv mine, medtem pa se osredotočite na zdravje.

VODNAR



V tem obdobju boste dobro izkoristili naklonjenost Merkura, saj boste do ljudi zelo prijazni. Vse to se bo pozitivno odražalo na vso okolico, še posebej pa na partnerja. Izkoristite te lepe dneve.

RIBI



Sonce, ki vam je prinašalo veliko notranjega zadovoljstva, je zapustilo vaše znamenje. Zato bo komunikacija v tem obdobju nekoliko otežena. Pričakujete lahko napetosti v okviru dela in družabnega življenja.

Nagradna križanka

					UTEŽNA EMOTA ZA DRAGE KAMNE	ŠVEDSKI PESNIK HANSSON	NORDIJSKA GOSPO- DARICA MORJA	RIMSKI BOG POD- ZEMLJA	TONE FORNEZZI	NAJ- MOČNEŠA BARVA KART	FILMSKI IGRALEC ROBERT DE		SPAJANJE S KISLIKOM	RIBIŠKA MREŽA	IZBRANA DRUŽBA	BOŠTJAN OVSENEK	MREŽASTA TKANINA	MORSKA ŽELVA
				LITERARNO IME ZA KOROŠKO								SURJEKT, INDIVI- DUJUM						
				PREDINDO- EVROPSKA PLEMENA FRAN GOVEKAR								LOBANJSKI SVOD ZAČETANA SAHER CESTE						
																ANJA RUPEL		
																GLAVNI ŠTEVNIK		
	TEKNOVA- NIJE PRI STARIH GRKIH	STARONO- ROJSKA ZOOBBA VOJVO- DINEC				STARO- INDIJSKI EP	USTVAR- JALEC	EVROPSKO GOSKSTVO	TORJLEC					VRH GLAVE				
OKRAS NA VRHU MINARETA										AVTOR: KARL DRETEL	ALENKA DOVŽAN			SOKRATOV TOČNIK				
KLETKA, ZABOJ ZA SABJE						VELIKA LEPA VEŽA					AFRIŠKO PTIČ			IGRALEC KONČAR		BALEKINA PAVLOVA		
SESTAVNA OLJ										ANGLEŠKI SLIKAR (FRANCIS) KARANTAN- SKI KNEZ						KRVNO SORO- DSTVO	LUTKAR MAJARON	KROŽNIČNA, ORBITA
NAVERA, NAKANA						PEVKA FRANKLIN PRITOK KARJE V RUSIJI						MUSLIMAN- SKA DOBRO- DEJNA USTANOVA						
	GLASBENA VAJA	KRAŠKO VINO	KRAJ UMRLIH				PRITOK DOHVAJE V NEMČIJI	OSKAR DANON BIŠTVO DOJETA PREDMETA				DAVID ILJESKO PLEME						
LETNI GOZDNI POSEK					CANKARJEVA JUTARNJICA ČEŠKI SATIRIK (EDUARD)							REKA V SIBIRIJI						
												DALJŠA PESNITEV						
NERODEN ČLOVEK							NAJDAJŠA FRANCOSKA REKA						FILIPINSKI OGNJEVIK	PRIPADNIK ROMOV	PRED- PLAČILO	SKOPLJEN BIK	SKANDI- NAVSKO MOŠKO IME	DOMAČA OBLIKA IMENA IGNAC
MERILEC ČASA				OČE			POLJSKI PISATELJI (STANISLAV) DELAVSKA ENOTNOST				ŠPANSKA STENA							
				ANTON NANUT														
GLAVNO MESTO SIRIJE						IGRAJKA MOORE					TESTA- MENT							
ČASOPISNI OGLAS						DRŽAVNA BLAGAJNA					PREDI- VALEC SO- MALIJE							



V neki hiši so se v soboto popoldne odločili za pleskanje oken. Ko so imeli že vse pripravljeno, so ugotovili, da nimajo čopiča. Pa se je vnuk spomnil, da bi bilo možno iz dedkovih brkov narediti čopič. Poklicali so ga in mu razložili zadrego. S težavo je privolil, da so mu obrili brke in iz njih naredili čopič. Čez dva dni je vnuk prihajal iz šole in zagledal dedka, ki je preskakoval kar po dve stopnici navzdol. "Dedek, kam pa tečeš?" "V kuhinji sem slišal, da mislijo peči palačinke, pa točno vem, da nimajo jajc!"

No, kako gre vašemu gospodu profesorju, gospa?" "Ne vem, kaj bo z njim. Ko je danes prišel k zajutku, je mene udaril z žličko po glavi, jajce pa poljubil."

Na cerkvenih vratih je bilo napisano: "Če si utrujen od grehov, vstopi!" Spodaj je bilo s šminko pripisano: "Če nisi, pa pokliči na to in to telefonsko številko!"

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 HRASTNIK do 30.4.1998

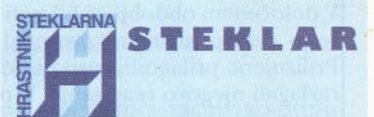
Nagrajeni reševalci

Za nagradno križanko objavljeno v STEKLARJU št. 1/98 smo dobili 77 rešitev. Žreb je prisodil nagrade naslednjim:

1. nagrada 5.000 tolarjev: Ludvik Seničar, upokojenec
2. nagrada 3.000 tolarjev: Damjan Rakovič
- 3.-5. nagrada po 1.000 tolarjev:

Mari Abram, Magda Perpar, upokojenka, Viktor Hudi, upokojenec
Rešitev križanke iz prejšnje številke
 VODORAVNO: area, pelod, jed, STEKLARNA HRASTN/IK/, RAZSVETLJAVA, Ni, P.C., Rotar, ikra, pik, stres, nart, Laar, Oka, akonto, Z.E., Nen, kaftan, azbest, Irida, Lier, Alka, Ciril, oktroiranje, llanero, Ban, spotikanje, Akka, Ive, Sako, Aeda, A.B., Al, Amon, G.N., Kirka, bordel, aluvij, Ukanc, trtica, narobe, Tales.

/K.D./



Steklar - glasilo delavcev Steklarne Hrastnik ureja uredniški svet:

Marinka Anžlovar, Soniboj Knežak, Matijka Koritnik, Slavko Marcen, Irena Kovač, Pavel Bauerheim.. Glavni urednik: Slavko Marcen. Oblikovanje: Alenka Leskovšek. Fotografije: Branko Klančar. Lektor: Herta Erman. Grafična priprava in tisk: Tiskarna Velenje

Naslov uredništva: Steklar Hrastnik, C.1. maja 14, tel.: 0601 54 600

Po mnenju urada za informiranje pri vladi Republike Slovenije (št.23/32-934) z dne 25.1.1993 je glasilo proizvod informativne narave za katere se plačuje 5-odstotni prometni davek.