

KNJIZNICA  
EDVARDA KAJDELJA  
V CELJU

# STEKLARJA

Celje - skladišče

D-Per

545/1984



1119841187, DEC

COBISS

OSRILNJA KNJ. CELJE

**Glasilo OZD STEKLARNE »BORIS KIDRIČ« in STEKLARSKE ŠOLE**

**Leto 12**

**Rogaška Slatina**

**December 1984**



Novoletno voščilo

## Delovno, uspešno in zadovoljno 1985!

Vsem sodelavkam in sodelavcem  
Steklarne »Boris Kidrič« in Steklarske šole,  
vsem delovnim ljudem in občanom  
široj po Sloveniji in Jugoslaviji  
želimo delovno, uspešno in zadovoljno leto 1985!

Organi samoupravljanja,  
družbenopolitične organizacije  
Steklarne in Steklarske šole  
ter uredniški odbor »Steklarja«

### Preberite!

»Vrednost« informacij 2

Zgledi naj bi vlekli 2

Še prodornejši 3

Več kot trideset let na tržišču 6

Kadna peč – KP-1 9

Prenoviti ali zgraditi nov  
obrat družbene prehrane 10

Lepo so nas sprejeli 12

Ne ponavljamo napak drugih!  
12

Zapomnite si! 13

V novembru 1750 delavcev 13

Slavko Lipuš 14

Marjan Gretič 14

Sporočite nam svoje naslove 14

Negotov boj za prvo mesto 15

Doslej osem zmag 15

Nagradna križanka št. 122 16

Nekaj misli o našem »Steklarju« ...

# »Vrednost« informacij?

Ko smo v Steklarski šoli razpravljali o poslovnih stroških, smo med drugim kritično spregovorili tudi o stroških za tiskanje »Steklarja«, ki že predstavljajo pomemben znesek, »vrednost« informacij pa pogosto ni enakovredna tem stroškom ...

Največji del krivde za takšne razmere je, seveda, v nas samih! Komaj kdaj najdemo čas, da napišemo sporočilo ali vprašanje z našega delovnega področja, zato je urednik prisiljen objavljati tudi besedila, ki nimajo posebne vrednosti. Pomanjkanje pisnega materiala nadomešča tudi s fotografijami, zadnje čase čedalje bolj, četudi jih večina nima kakšne večje vrednosti (Mimogrede še to, da iz Steklarske šole še ni bila objavljena nobena fotografija!). Smatram pa, da bi morali fotografirati zaslužne delavce, jubilate pa uspešne izdelke in podobno, ne pa tisto, kar slučajno »pride« pred fotografski objektivi.

Tudi s križanko si pomagamo, da ima glasilo dovolj strani, čeravno bi bila lahko samo na pol strani.

V časopisu bi morali objavljati svoje prispevke predvsem tisti delavci, ki so po svoji delovni dolžnosti dolžni informirati ostale delavce. To je vendarle

ena med njihovimi nalogami! Direktor naj piše o problemih gospodarjenja, o razvojnih načrtih, o samoupravljanju in podobnem; tehnični vodja naj piše o proizvodnji; iz komercialne naj poročajo o trgovini; predsednik delavskega sveta naj bi poročal o sodelovanju delegatov v tem organu, enako tudi sekretar ZK in predsednik sindikata o delu organov odločanja v teh organizacijah. Tudi za poslovodje je dovolj tematike. Pisali naj bi tudi vsi tisti, ki se kakor koli zares zavzemajo za razvoj svoje delovne organizacije ... Pri nas na šoli smo to določili s sklepov šolskega sveta!

In končno, če morajo odgovorni delavci dopisovati v glasilo po svoji delovni dolžnosti, potem tudi predlagam, naj takih prispevkov ne bi več honorirali!

Nisem povsem prepričan o tem, toda zdi se mi, da se ceno posamezne izdaje »Steklarja« določa na osnovi števila strani, ki jih le-ta obsega. Zato

priporočam, naj se obseg strani ravna po kakovosti prispevkov. In če se že zgodi, da ni zadosti primernih sestavkov za izdajo »normalnega« obsega, naj bi gradivo počakalo, pa naj bi izšla taka izdaja v naslednjem mesecu. Če ni dovolj kvalitetnih informacij, naj glasilo izide, ko jih bo!

Mislim, da bi uredništvo moralo dati pobudo, kako naj delavci pišejo v svoje glasilo. Poleg obveznih informativnih sestavkov bi uredništvo z urednikom lahko sprožalo razna vprašanja in dileme, na katere bi naslovljenci morali odgovarjati. Zakaj v našem časopisu še nismo našli sestavka iz krajevne skupnosti, iz občine, od družbenopolitičnih organizacij? Postati moramo malo provokativni pa tudi kritični!

Bojim se sicer, da bo urednik spet enako, kot je storil lansko leto, mene prvega »napadel«, češ da kritiziram, sem pa sam potreben kritike ... Če bo to pripomoglo, da se bo odnos do našega glasila spremenil, sprejem takšno kritiko!

Da mislim resno, kar sem napisal, se odrekam honorarju za tale sestavek!

LADO TKAVC, dipl. inž.

Odgovor, ki naj ne bo odgovor!

## Zgledi naj bi vlekli

Spoštovani Lado Tkavc, dipl. inž., in cenjeni bralci »Steklarja«!

Ko sem v poznih nočnih urah skrbno prebiral sestavek »Vrednost informacij« direktorja Steklarske šole, so mi prsti kar sami segli po tipkovnici pisalnega stroja. Poldrugo desetletje spremljam po tem vašem časopisu delo rogaških steklarjev, ki delate v Steklarni in v Steklarski šoli. Kdajpakdaj tudi pridem v Rogaske, da se z urednikom in še s kom dogovorimo, kako »narediti« časopis berljiv, privlačen in vendarle ne predrag. Pomagam pri njegovem nastajanju, ko ga je krmaril prijatelj Jovo Tišma, ko je uredniško štafetno palico za njim prevzel Zlatko Novak, in sodelujem sedaj z urednikom Francem Vehovarjem ... Ne morebiti zaradi gmotnega interesa, zaradi kakovosti vašega »Steklarja« kljub preobremenjenosti z različnimi deli še vedno sodelujem. S prebiranjem rokopisov, urejanjem slikovnih prispevkov

in sodelovanjem spremljam delovni, samoupravljalni in siceršnji družbeni utrip v obeh rogaških steklarskih kolektivih pa tudi delno življenjski utrip Rogaske z njeno okolico ...

Škoda, da predložim uredništvu malo dopisnikov tako ustvarjalne in kritične sestavke, kakšnega je napisal za to izdajo »Steklarja« Lado Tkavc. V njem je pokazal na nekaj pomanjkljivosti ter hkrati sam pripomogel k njihovem odpravljanju. Toda, poznavajoč vsebinsko stotino glasil organizacij združenega dela, ki jih je samo na Slovenskem kakšnih osemsto, bi pisčevo kritičnost rad uravnovesil. Če bi bila tudi vsa druga glasila te vrste toliko informativna, z vsebino posegajoča v esencialna področja dela in gospodarjenja, kot je vaš »Steklar«, bi o obveščanju delavcev in o njihovi obveščenosti govorili drugače, kot se sicer govori. Komur je do informacij o tem, kako steklarji delate, v čem ste uspešni in v

čem ne, kaj vpliva na uspešno prodajo steklenih izdelkov na tujem in doma, kako vplivati na manjšo porabo in na manjše stroške in še marsikaj, to lahko zve – če že ne drugače – če seže po »Steklarju« in ga skrbno prebere. Res pa je, da v njem prevladujejo informacije iz Steklarne, medtem ko je takih informacij iz Steklarske šole sornazmerno manj.

O fotografijah vemo, da dobre s svojo govorico povedo v hipu veliko več, kot je mogoče opisati z besedami ... Če jih v »Steklarju« ni iz Steklarske šole, sta najbrž največ kar sami krivi na šoli, da je tako! Zakaj v zunajšolskih dejavnostih učencev šole, ki sicer bivajo v domu, ne bi razvili fotografskega krožka, saj bi njegovi člani zagotovo znali predlagati uredništvu kakovostne fotografije tudi iz Steklarske šole?!

Glede dolžnosti, da tako imenovani vodilni delavci po svoji delovni dolž-

nosti dopisujejo v glasilo, bi z Ladom Tkavcem povsem soglašal. Iz samoupravnih normativnih aktov vsake organizacije združenega dela je očitno, da je dolžnost zlasti teh kadrov obveščati sodelavce, kar je zanje pomembno. Marsikaj sicer vodilni in vodstveni delavci povedo sodelavcem, vendar ne vsem; povedo le tistim, s katerimi najtesneje sodelujejo. Prav gotovo pa je v njihovih tovrstnih informacijah veliko takega, kar je pomembno za vse člane delovnega kolektiva. In ker tega vsakomur ne morejo povedati, naj bi take svoje misli rajši napisali in jih predlagali uredništvu »Steklarja« v objavo... Pisec sestavka, ki je bil povod za tole pisanje, to že dela. Podobno ravna, na primer v Steklarški šoli, le še nekaj njegovih sodelavcev, zagotovo pa časopisa v tej vlogi ne

uporabljajo številni drugi, katerih dolžnost obveščati ni nič manjša!

O pobudi uredništva, naj bi delavcem svetovalo, kako naj pišejo v glasilo, pa velja spomniti na dva dogodka! Bila sta to dva seminarja o tem, kako dopisovati v »Steklarja«, toda – če me spomin ne vara – na njih vodilnih in vodstvenih delavcev ni bilo več, kot je prstov na roki!? Mar to pomeni, da vsi tisti, ki jih ni bilo, to večino že dobro obvladajo? Če je tako, potem torej prihaja do pomanjkanja kakovostnih informacij v obliki prispevkov za glasilo zgolj zaradi tega, ker so odgovorni za informacije neodgovorni, mar ne?

Pa bodi dovolj!

Sledim zgledu direktorja Steklarske šole Lada Tkavca in se kakršnemu koli honorarju za ta prispevek odpovedujem. Moram pa pripisati, da avtorski

honorarji v sestavi stroškov za izdajanje glasila niso najbolj upoštevanja vredna postavka.

Upam, da bo to pisanje spodbudilo še koga, ki kakor koli sodeluje pri nastajanju »Steklarja«, da bo Tkavčeve in tele misli dopolnil. Za tiste, ki vse skozi »modro« molčijo in ki v »Steklarja« še nikdar niso nič napisali, pa si upam trditi, da bodo »modro« molčali tudi naprej. Biti gledalec na tribuni, je manj naporno, kot se truditi z usnjem na igrišču, če bi za prisposodob vzel v Rogaški sedaj tako popularen nogomet

Veliko dobrega branja v »Steklarju« vam želim in zdravja ter mir v letu, ki prihaja!

DUŠAN REBOLJ,  
sodelavec uredništva

**Pa še res je!**

## Še prodornejši

Gospod Tom Molica, odgovorni uslužbenec za sodelovanje med Steklarno Rogaška in našo zastopniško firmo v ZDA »Miller-Rogaška Inc.«, je napol za šalo napol za res pred nekaj dnevi ob slovesu dejal: »Dan bi moral imeti šestintrideset ur, teden pa vsaj deset dni, da bi v Rogaški opravili vse, kar ste si zadali.« Nehote taka izjava šili k razmišljanju, ali je to obeležje današnjega časa v naši steklarni ali ne?

Uvodna ugotovitev drži do te mere, da nam zmanjkuje za marsikaj in da so včasih dnevi in tedni pa tudi meseci prekratki za obilico nalog, ki jih nalaga sprotno delo, gradnja ter vse več in več obiskov naših partnerjev. Naj gre za proizvedene kose ali za prodajo v dinarjih ali dolarjih, vedno je isto, kar nas neusmiljeno potiska nasproti našim planiranim pričakovanjem, ki si jih vedno bolj smelo postavljamo vse višje in višje. Časovno stisko teža pravih odločitev še povečuje, saj omahovanju in dvomom ne bi smelo biti prostora pri tako smelo načrtani razvojni poti in investicijah Steklarne.

### Spoštovati pravila igre!

V mednarodnem prostoru, kamor smo letos še posebej usmerjali povečano aktivnost, smo že zdavnaj morali sprejeti pravila igre, ki so v tem svetu v veljavi.

Proizvodno-tehnološko smo naredili skoraj vse, da bi bili v bodoče enaki ali celo korak pred konkurenco, letos pa smo tudi na prodajnem področju naredili prve večje korake ali »hitreje smo se obrnili«, kot temu pravimo pri nas.

■ »Ne moremo in ne moremo verjeti, kako Rogaška smelo napreduje«, so nam delili v New Yorku komplimente naši stari partnerji. ■ »Od obiska v februarju pa do ponovnega obiska jeseni je zrasla nova tovarna. Sedaj vam vedno bolj verjamemo, da bo tovarna prihodnje leto že obratovala. In če dodamo še to, da ste mimogrede zamenjali dve peči z novo kadno pečjo, lahko trdimo, da dobro veste, kaj hočete. Postajate pomembni.«

### John Miller in njegovi

V sistemu strogega profesionalizma, kjer ne delijo komplimentov kar tja v en dan, so te podobne izjave pomenile podporo v moralnem smislu ob podpisu pogodbe z našim zastopnikom za tržišče ZDA. g. Johnom Millerjem, ki bo hkrati naš zastopnik in kupec ter distributer za skupno razviti program. O tej odločitvi smo že razpravljali v organih samoupravljanja, vendar ne bo odveč nekaj vtisov in predstavitev za vse člane našega kolektiva!

Mr. John Miller, prvo ime v »Lead Crystal Business« največji profesionallec v branži, ki je kreiral in ustvaril Waterfordovo reputacijo v ZDA iz nez-

natnega prometa v petdesetih letih pa krepko čez 100 milijonov dolarjev promet (po maloprodajnih cenah) pred dobrima dvema letoma, je star 61 let. Zadnji, nekaj več kot dve leti, je delal pri Towleju, kjer je dvignil promet kristalnega brušenega stekla z nekaj milijonov dolarjev na 22 milijonov dolarjev. In naši načrti, predvsem pa pogodba ga obvezujejo, da bo naš promet že v prihodnjem letu porastel z 6 na 9 milijonov dolarjev, v letu 1986 na 12 milijonov dolarjev, v petih pa na 15 milijonov dolarjev po nabavnih cenah, po maloprodajnih pa približno z 20 milijonov na več kot 50 milijonov dolarjev.

Zadnja številka je že tako visoka, da bo potrebno naši konkurenci odvzeti en del trga, za kar pa je nujen profesionalizem in prijemi, ki jih uporabljajo vsi najbolj znani proizvajalci na tržišču ZDA.

Kot pravilo velja, če želi proizvajalec uspeh v prodaji v ZDA, da mora imeti za zastopnika Američana in to po možnosti čim boljšega profesionalca iz svoje branže. Ta pogoj smo izpolnili, seveda pa se dobri profesionalci navezujejo samo na tiste proizvajalce, pri katerih vidijo dober koncept, možnost za dovolj velike kapacitete in izrazno moč proizvodov ter zadostno poznavanje tržišča in branže kot celoto.

Takoj po podpisu prvih pogodbenih aktov, s katerimi smo regulirali pravno plat našega odnosa ter pravice in dolžnosti partnerjev, smo se lotili temeljite analize obstoječega stanja in razvoja programa artiklov v različnih brusih.

Firma Miller-Rogaška Inc., s sedežem na 225 Fifth Avenue v New Yorku, je imela v prvi fazi štiri redno zaposlene. Poleg tajnice še dva ožja sodelavca.

Tom Molica je Yohnov pomočnik ali desna roka, odgovoren za razvoj artiklov, politiko cen, nabavo, prodajo. Je zelo dober poznavalec sektorske industrije; dobro pozna politiko proizvoda ter možnosti in sposobnosti konkurence tako na proizvodnem kot na prodajnem področju. Skupaj z našim designom, z veliko pridnega dela designerjev, priprave dela, pihanja pri peči in brušenja v vzorčnem oddelku brusilnice je razvil kolekcijo, ki je bila predstavljena na tržnem tednu od 10.-16. novembra v New Yorku.

Drugi sodelavec je Richard Miller, sin lastnika firme, ki je zaenkrat zadolžen za prodajo.

Tu je še tajnica Jane Anderson, ki je zvesta Johnova sopotnica vso njegovo kariero.

## Rezultati se že kažejo

Ena izmed osnovnih važnih dejavnosti zastopnika je dobra obdelava trga. Takoj ob predstavitvi kolekcije so na tržnem tednu v vzorčni sobi sodelovali zastopniki, ki sicer potujejo po terenu, bil pa je primeren čas za njihovo predstavitev, ki so ga koristno izrabili. Bilo jih je dvanajst. Prenovljena vzorčna soba (srednje velikosti) je bila zelo obiskana. Dogovorjeni in opravljeni so bili sestanki z več kot devdesetimi največjimi Department Stores v ZDA. Če jemljemo Macy's, ki ima pet večjih področij, na katerih ima trgovine (Macy's New York, Bamberger's New Jersey, Davison's Atlanta, Macy's California, Macy's Midwest) kot enega kupca iz spiska več kot devdeset trgovin, potem si lahko predstavljate povečanje klientele.

Po vseh opravljenih obiskih smo zvedeli, da se le ena trgovina ni odločila za nakup našega novega sortimana. Rezultati prodaje so dobri.

Prve dni decembra nas je obiskal G. Molica. Pričeli smo s proizvodnjo nalogov in to več 90 tisoč kosov svinčnega brušenega kristala kot rezultat tržnega tedna. Naknadna obdelava posameznih največjih kupcev, ki jih je obiskal John po tržnem tednu, pa bo znana pred koncem decembra. Naročila pa pridejo v poštev za proizvodnjo po januarju prihodnje leto.

Ugotovitev, da je kolekcija v redu izbrana, se nam poraja sama po sebi. Ob zadnjem obisku je razvoj artiklov obstal na 104. zaporedni številki artikla in že na 12 različnih brusih. Poleg sortimana kelihov in kozarcev ter velikega števila individualnih darilnih artiklov smo pričeli z razvojem elementov za namizne svetilke.

Število pogodbenih zastopnikov, ki potujejo po tržišču, je naraslo na dvajset. Izbrani so najboljši v branži. Veliki so opustili tako znana imena v industriji, kot so Sasaki, Mikasa, Wedgwood, Waterford itd., da bi lahko prevzeli Rogaško.

Pred odhodom na teren je John sklenil pogodbo za skladišče v New Jerseyu, od koder bo dobavljal manjše količine velikim in predvsem malim kupcem, ki nimajo nabavnih uradov za uvoz iz prekomorskih držav.

Poleg vzorčne sobe v New Yorku je ustanovljena še vzorčna soba v Dallasu v Državi Texas in vzorčna soba v Los Angelesu, država California. Vzorčni sobi vodita še dva nanovo zaposlena. Z vzorčno sobo v Chicagu, ki bo formirana v sredini prihodnjega leta, bo pokrit celoten teritorij ZDA.

Iz vseh teh potez veje profesionalizem, ki ničesar ne prepušča naključju. Med zadnjim obiskom so razvili tudi lepo in učinkovito darilno pakiranje, ki bo uporabljeno za celotno kolekcijo v pričetku prihodnjega leta.

Veliko trgovin bo namenilo kolekciji dovolj in primerne prostora, tako na policah trgovin kot v svojih propagandnih načrtih. Dve barvni v Bloomingtonskem katalogu v New Yorku sočasno, ko se bo pojavilo blago v trgovini, je lep uspeh in takih trgovin je veliko.

## Pohvale

»Da bi proizvajalec iz Evrope požel tak obisk in uspeh, kot ste ga vi, bi moral porabiti vsaj milijon dolarjev za propagando v ZDA. Vam to ni bilo

treba, ker ste se povezali z Millerjem«, mi je po vrnitvi iz ZDA povedal Milan Krstić, direktor nabavnega urada Macy's v Beogradu. Verjetno je v vseh izjavah nekoliko ali vsaj kanček pretiravanja, je pa tudi veliko resnice.

■ Bolj zmerni komentatorji so trdili, da so od Rogaške to pričakovali, povedali pa so tudi to, da je kombinacija povezave najboljšega profesionalca in zelo dobrega proizvajalca uspešna ter da trdno verjamejo, da bomo s skupnimi močmi postorili image (imidž) o Rogaški na soliden nivo.

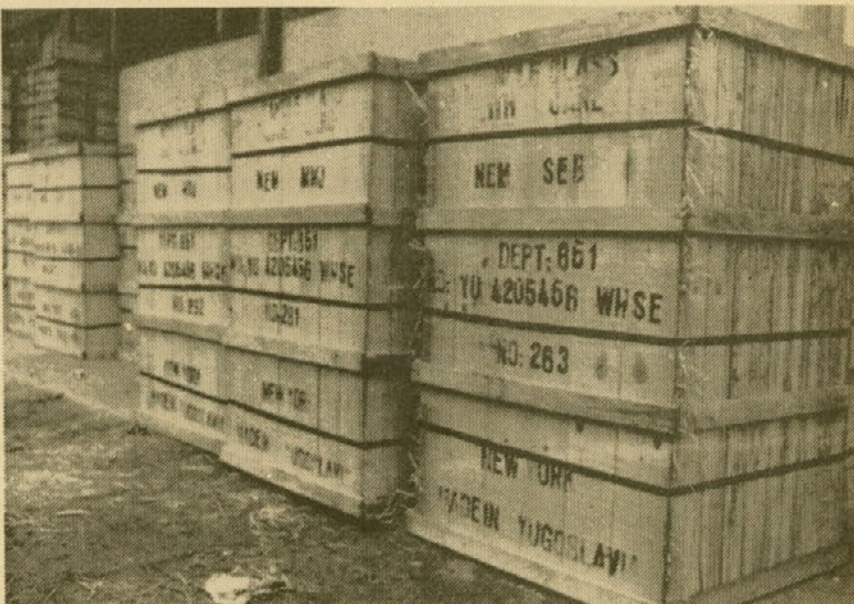
Miller trdi, da mu bo uspelo Rogaško uveljaviti kot pojem v branži na tržišču ZDA. Le čas in trdo delo lahko trditev potrdita, zavzetost pa mora biti na obeh straneh, kar pomeni tudi več dela na naši strani. Vedno bolj postaja jasno, da brez povečanih naporov z naše strani ne bo takšnih rezultatov, kot jih pričakujemo.

Intenzivno delo za razvoj novih programov v drugem polletju nam je poleg naše nove ameriške kolekcije prineslo še dve večji kolekciji. Ena je za Wedgwood, Anglija, druga pa za ameriškega kupca ONEIDO. Druga kolekcija rabi še precej lepotnih in funkcionalnih popravkov, da bo sprejemljiva za trg. Je pa opravljeno veliko delo. Včasih, ali bolje rečeno še pred nekaj leti, je bil razvoj nove serije kelihov in darilnik programa trd oreh, sedaj pa je to že skoraj vsakdanja stvar.

## Vse za razvoj

■ V razvoj so vložena velika sredstva, saj je bilo od januarja do de-

Koliko več takšnih zabojev bomo odpremili prihodnje leto na tuja tržišča, kot smo jih odpremili letos? foto Z. Novak



■ cembra letos razvitih od skice prek vse priprave do pihanja in brušenja več kot 2.000 novih artiklov, ki so izbrušeni v več primerkih. In to število se povečuje! Večina vzorcev je bila namenjena zunanemu trgu in nam zagotavlja normalen dotok nalogov, ter daje prednost pred konkurenco. Kolekcije so bile pripravljene za tiste kupce, s katerimi bomo sodelovali na daljše časovno obdobje in kjer vidimo določeno perspektivo.

S tako razvojno aktivnostjo moramo nadaljevati, če želimo zagotoviti prodajo novih zmogljivosti. Več pozornosti bo treba dati razvoju novih artiklov tudi na domačem trgu, za kar smo do sedaj naredili premalo.

Sedaj poteka v ZDA tudi testna prodaja pri dveh velikih firmah, katerima smo razvili serije in opravili prve dobave, da bi lahko testirali, ali bodo šle serije dobro v prodajo, da bi jih v prihodnjem letu prenesli na novo tehnologijo in pričeli proizvajati v večjih številkah, kot smo jih navajeni delati sedaj. Dogovarjamo se še z dvema firmama in rezultati bodo znani že v januarju.

Poleg prisotnosti na pogovorih v vzorčni sobi smo imeli sestanke tudi z vsemi partnerji, ki jih imamo v ZDA. Napovedi za prihodnje leto so različne. Trend poplave stekla se nadaljuje. Ponudba krepko presega povpraševanje, cene še naprej drsijo navzdol ali kažejo težnjo padanja. Veliko zmede so na trgu in pri končnem potrošniku naredili proizvajalci svinčenega brušenja kristala, ki imajo delno ali povsem av-

tomatizirane postopke, velike proizvodne kapacitete in so z nižanjem cen prav razvrednotili to kategorijo blaga, saj v isti trgovini najdete lahko približno isti kozarec po zelo različnih cenah, ki se gibljejo od 4,99 ZDA dolarja za kos do 7,95, 12,95 pa 17,95 in celo več kot 20 dolarjev za približno isti kozarec. V taki zmedu potrošnik da veliko na ime odnosno blagovno znamko, ki mu jamči pravilen odnos kvalitete in cene. Tu pa si Rogaška šele utira pot.

Partnerji, kot Allied Stores in Macy's, načrtujeta porast prometa z Rogaško v prihodnjem letu.

The May Co. ima težave zaradi prevelikih zalog Gallie in bo promet nižji kot letos. Nekoliko so previsoke zaloge tudi pri Wedgwoodu. Po nekaj mesečnem premoru bodo naročila za proizvodnjo in dobave v prihodnjem letu dana v tem tednu, saj nas ponovno obišče naš dolgoletni sodelavec g. Dick Tellier. Pri Wedgwoodu napovedujejo nekoliko nižji promet, ki pa se bo še vedno gibal okrog poldruga milijona dolarjev po nakupnih cenah. Pri Gorhamu pa načrtujejo porast.

Še bi lahko našteval, vendar je skupna ocena približno takšna, da dobrim in organiziranim proizvajalcem nudi dobre možnosti, le izkoristiti jih je potrebno. Pri vsem ne smemo pozabiti najosnovnejših pravil:

- blago mora biti dobre kvalitete,
- izdelano po konkurenčni ceni, pravočasno odposlano v primerni embalaži, da se bo prodajalo tako in takrat, ko so to njegovi kupci planirali. Izgovori pri tako veliki ponudbi, kot je danes prisotna, postanejo hitro jalovi in resne partnerje vse

- manj zanimajo. Pravila igre so stroga: napake se kaznuje: posledice so znane.

Brez posledic verjetno ne bo šlo, če govorimo o kristalinu in gladkem kristalu. Skoraj vse leto zamujamo z dobavami, ker povpraševanje krepko presega naše možnosti, kljub temu da smo skoraj prenehali proizvajati ti dve kategoriji za domači trg. Do večjih odpovedi ni prišlo zaradi tega, ker so vsi predstavili skromnejše projekcije in naročili nato precej večje količine, kot smo jim potrdili.

Tudi za prihodnje leto bo povpraševanje večje od možnosti dobav, nevšečnostim pa se lahko izognemo s pazljivim planiranjem in s sprotnim potrjevanjem nalogov.

Amerika je zastavljena dobro, aktivnost glede sprotnega dela je solidna, tako na tem trgu ni bojazni za sprotne naročila. Veliko dela pa nas čaka na ostalih tržiščih. Zastopniki, ki so aktivni in imamo z njimi pokrita nekatera tržišča, kot so Švedska firma Hemix in g. Olaf Farding, Francija – firma Remy in g. Watzky, Italija – g. Salvatore Trecarinchi, delajo solidno. Takoj ob pričetku prihodnjega leta se bomo skupaj morali lotiti svinčenega brušenega kristala, kar pa ne bo lahka tema, še posebej težavna bo pot v Franciji in Nemčiji, kjer je lastna proizvodnja zelo razvita in hudo konkurenčna.

Z Wedgwoodom imamo neko osnovo za delo v United Kingdomu (Združenem kraljestvu ali Angliji). Pri Wedgwoodu se poleg kupoprodajnega odnosa, zanimajo tudi za zastopstvo. Bolj načrtno in sistematsko se bo treba lotiti ZR Nemčije in Japonske ter Avstralije. Tudi s Sovjetsko zvezo bomo poskušali obnoviti odnos z Raznoexportom iz Moskve.

## Za našo prihodnost se nam ni treba bati, če?

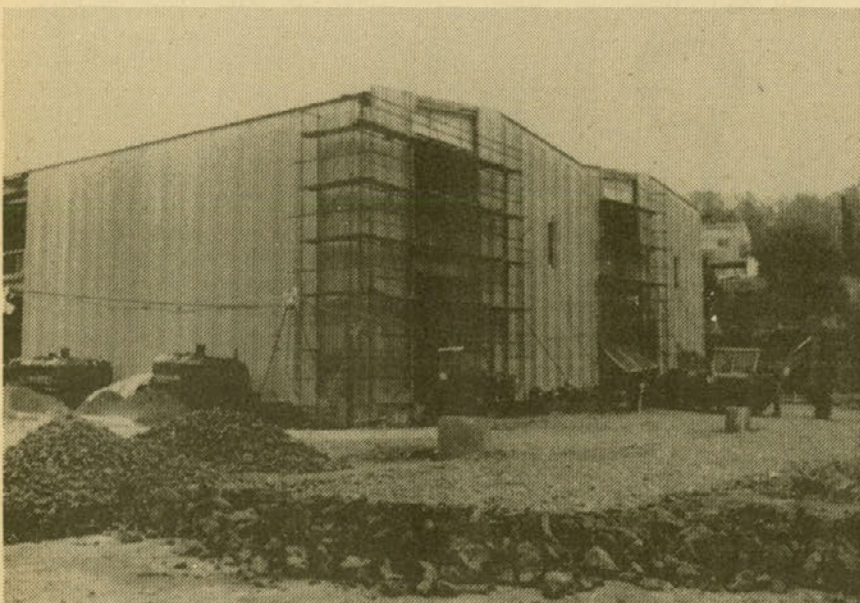
Čisto gotovo je, kar vedno drži pri osvajanju teh trgov: da se bomo morali prilagoditi njihovim posebnostim in sprejeti pravila, ki vladajo na teh trgih, pa naj bo konkurenca še tako huda. Na Zahodu pravijo, da je samo ena alternativa: treba je preživeti in to tako, da bomo sebi in prihodnjim rodovom zagotovili obstoj. Pravijo, da tudi najboljša tehnologija ne pomeni veliko, če za njo ne stojijo zagnani ljudje, ki jim ni žal časa (tudi zasebnega) in naporov za svojo prihodnost.

Prepričan sem, da tako spoznanje vse bolj prodira tudi v naš kolektiv!

Če ste prepričani tudi vi, se vam prihodnosti ni potrebno bati!

FRANC JANKOVIČ

Prva zunanja urejevalna dela že kažejo, da se investicijska gradbena dela v Steklarni končujejo – foto Z. Novak



Razstavna prodaja firm May Co. in Macy's

# Več kot trideset let na tržišču ZDA

Kot vsako leto je tudi letos ameriška firma May organizirala razstavno prodajo, ki pa se ji je letos pridružila še firma Macy's. Razstavna prodaja je bila skupaj z našo steklaro, da bi s propagando povečali prodajo Gallie in ostalih vzporednih serij, kot so Elizabeth, Portorose, Ilirija in Lara.

Na razstavno prodajo sva odpotovala s Karlijem Holeškom 25. oktobra do New Yorka, od koder sva potem odletela do Atlante (Georgia). Na letališču naju je pričakal Mr. Tom Kerins, ki je bil zadolžen za prodajno razstavo. Na-

## CRYSTAL SALE

### SAVE ON OUR ENTIRE GALLIA FINE CRYSTAL COLLECTION

**50a. Gallia**, without a doubt our most popular crystal stemware, now your choice 16.00. Tall, rich and elegantly handcrafted from furnace to finish. Gallia adds European romance to your table. Choose goblet, wine, saucer champagne, flute, rock, brandy, highball or double old fashioned. Reg. 22.00, **sale 16.00**. Cordial, reg. 19.00, **sale 13.00**.

**50b. Save 25% on Gallia holloware** to complement your stemware. Our entire selection (reg. 12.00-80.00) will be on **sale for 9.00-60.00**. We show:

Full lead crystal carafe, reg. 45.00, **sale 36.00**

Full lead crystal pitcher, reg. 80.00, **sale 60.00**

8" crystal candlesticks, reg. 28.00, **sale 21.00 ea.**

**50c. Mariano** stemware, your choice 12.00 each. This handmade crystal has a delicate floral cut and you can choose goblet, wine, flute, rock or brandy. Reg. 18.00, **sale 12.00**. Cordial, reg. 15.00, **sale 10.50**. Pitcher, reg. 80.00, **sale 56.00**.

**50d. Jessica** and **50e. Lara** are the newest additions to our Rogaska collection. Each is a contemporary stem, available in goblet, wine, flute or brandy. Jessica is an optic style. Lara features subtle vertical cuts. Your choice, reg. 12.00, **sale 8.00**.

**50f. Marlbor** stemware, your choice 12.00 each. Its long, graceful stem supports a generous vertically cut bowl. Choose goblet, wine, saucer champagne, flute, rock, brandy, highball or double old fashioned. Reg. 18.00, **sale 12.00**. Cordial, reg. 15.00, **sale 10.50**.

**50g. Gold banded** elegance identifies Golden Reflections, now yours at 25% savings. This optic stemware comes in goblet, wine, flute, cordial, highball or double old fashioned. Reg. 9.00, **sale 6.50**.

Crystal (d.117) — all Macy's except Coddington  
Now through December 25

**ORDER NOW!** Dial toll-free, 24 hours a day:  
800-MACY-84 Use your Macy's charge account or  
The American Express® Card



slednji dan smo se zjutraj odpeljali do trgovine Davinson,s, ki je v sklopu Macy,s.

Prvi dan smo si ogledali trgovino in pripravili prostor, kjer naj bi naš Karli brusil. Popoldne se je začela razstavna prodaja. Gallia je bila v oddelku za steklo postavljena v ospredje in so jo razstavno prodajo prodajali po 20 ZDA dolarjev za kelih, darilne artikle, kot so sklede in decanterji, so prodajali za tretjino redne cene.

Prodaja v Atlanti je bila zelo uspešna. Najuspešnejša je bila trgovina na

Lenox Squareju, v kateri je npr. samo en kupec kupil Gallio v vrednosti za 2.400 dolarjev, pri čemer je Karli vgraviral na vsak kos kupčeve inicialke.

## Delala sva tudi ob vikendih

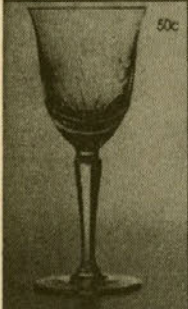
V Atlanti sva delala pet dni. Čeprav je bil prost, sva vseeno delala, ker je bila prodaja zelo uspešna. Davinson,s trgovine, v katerih sva delala, so vse nove in čudovite urejene. Oddelki za kristal in keramiko so bili med razstavno prodajo čudovito angažirani.

Povsod so bili napisali Gallia. Naš kristal je izstopal pred drugimi. Z Gallio so napolnili vse police. V ospredju sta bila brusilni stroj in stroj za graviranje. Veliki artikli, ki smo jih izdelali specialno za razstavno prodajo, so bili postavljeni na vidna mesta. Karli je brusil nedokončane Goblete in vzbudil veliko pozornost kupcev. Na kupljeno Gallio je graviral voščila »Merry Christmas« itd.

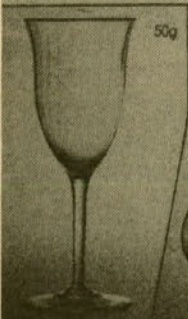
Med kupci je bilo veliko naših izseljencev. Na vprašanja, zakaj se odločajo za nakup Gallie, so odgovorili, da v

Crystal Sale & Exhibition - Prodaja in razstava kristala, to je dvojna oglasna stran v katalogu trdnice Macy's z naslovom »California«. Na ovitku piše »ROGASKA IN MACY'S, slavimo dolgotrajno sodelovanje z izdelovalci odličnega kristala, pa vam svetujemo, preberite strani 50 in 51!«

# & EXHIBITION







## MEET ROGASKA'S MASTER CUTTER

Two great names in crystal, Macy's and Rogaska, are joining forces to bring you an exciting exhibition. For over a quarter of a century, Gallio fine crystal has been a part of our tabletop world. Throughout the years Macy's has worked closely with Rogaska, making annual visits to their factory in Yugoslavia to bring you this and other fine patterns. Now, for the first time ever, Karl Holacek, the master crystal cutter for Rogaska, will be visiting Macy's. You can meet this master craftsman as he demonstrates the cutting of fine crystal right before your eyes! And, as a special favor to us, Mr. Holacek will be signing Rogaska crystal purchased that day. See schedule for dates and times in your area.

## WIN A CRYSTAL HURRICANE LAMP!

Pick up an entry blank at your nearest Macy's, and you might win this elegant two-piece crystal hurricane lamp valued at 700.00. No purchase necessary.

## GIFT WITH PURCHASE

With every 100.00 purchase you'll receive a crystal ring holder at no extra charge as our gift.

## SCHEDULE OF EVENTS

|                    |               |      |     |
|--------------------|---------------|------|-----|
| Monday, Nov. 26    | Hilldale      | 11-1 | 3-5 |
| Tuesday, Nov. 27   | Bridgton      | 11-1 | 3-5 |
| Wednesday, Nov. 28 | San Francisco | 11-1 | 3-5 |
| Thursday, Nov. 29  | Bayfair       | 11-1 | 3-5 |
| Friday, Nov. 30    | Valley Fair   | 11-1 | 3-5 |
| Saturday, Dec. 1   | Concord       | 11-1 | 3-5 |

## 35% OFF RSVP STEMWARE

These beautifully gift boxed sets are at our lowest prices of the year. Choose this elegant, contemporary crystal in the shapes that meet your needs. Shown:

- 51a. Flute, reg. 4/28.00, sale 4/18.20
- 51b. Flute, reg. 4/35.00, sale 4/22.75
- 51c. Brandy, reg. 2/20.00, sale 2/13.00
- 51d. Holowstem flute, reg. 4/35.00, sale 4/22.75
- 51e. 14 oz. all purpose, reg. 4/30.00, sale 4/19.50
- 51f. Uric, reg. 4/30.00, sale 4/19.50

Red wine, white wine, hock wine also available. Crystal (d.117)—all Macy's except Coddington. Now through December 25.

glavnem zato, ker so ponosni, da se naš kristal prodaja v ZDA in da je tako kvaliteten in cenjen. V hišah hranijo kristal v China kabinetih (posebne omare za kristal in keramiko, ki so po navadi znotraj osvetljene). Opazil sem, da imajo na oddelku zaposlene specialne varnostnike, ki čuvajo, da ne bi kdo česa ukradel. Ti ljudje so oblečeni v kričeče rdeče suknjiče, da jih že od daleč zagledaš.

Zanimivo je, da se prodajalci zelo pogosto menjajo in da se v enem dnevu zamenja v oddelku nekoliko ljudi in veliko ljudi med njimi je takih, ki o kristalu sploh ne vedo nič.

## Prodajajo tudi na kredit!

Zanimivo je tudi, da lahko kupci v oddelkih za kristal in porcelan kupujejo na kredit, kjer kupi v vrednosti nad 300 dolarjev. Obresti so od 6 do 8% za dobo eno leto. Vsa blagajna je v bistvu kompjuter ali računalnik, v katerega se vtakne kreditno kartico in na monitorju ali zaslonu se pojavi kup podatkov. Če se pokaže, da je račun prazen, še ni rečeno, da kupcu ne bodo dovolili nakupa. Odobrijo mu posojilo v kreditnem oddelku in kupec lahko odnese kupljeno blago. V Ameriki je vsak kupec za vsako trgovino zelo pomemben; vsi prodajalci se sučejo okrog njega; poskušajo mu ustreči za vsako ceno in seveda tudi prodati za vsako ceno. Da je to tako je vzrok konkurenca, ki vlada na ameriškem trgu.

Karli je na začetku potovanja kupil voziček za kovčke, da bi si olajšal prenašanje težkih kovčkov med potovanjem iz kraja v kraj. Selila sva se namreč kot nomada. Ko sva pri blagajni hotela plačati z bankovcem za 50 dolarjev, je bil blagajničar v zadregi, ker ni imel dolarjev v blagajni, da bi vrnil razliko, četudi je bilo že pozno zvečer. Moral je dobiti denar iz centralne blagajne. Pred tem pa je bankovec neopazno podrgnil po nekem belem papirju, da je videl, če ni ponaredek. V ZDA namreč v večini plačujejo s čeki ali karticami.

## Po volitvah se je prodaja povečala

Iz Atlante sva letela v New York, od tod pa z avtomobilom v drugo državo New Jersey. V hotelu sva dobila sporočilo, da nas zvečer obiščeta predstavnik firme Bamberger's, ki je v sklopu firme Macy's in ima v New Jersey verigo 27 trgovin, razvrščenih v nakupovalnih centrih. Zvečer, ko sva čakala na napovedan zmenek, se je na najino presenečenje pojavila lepa črnka in ne gospoda, kot sva pričakovala. Gospodična Parsy je bila zadolžena, da bo skrbela za naju.

Firma Bamberger's nama je dala velik kombi, s katerim smo vsak dan

prevažali brusilni stroj in velike kose Gallie. Prodajali smo v osmih trgovinah, prodajali pa so hkrati v vseh ostalih trgovinah. Prodaja se nama sicer ni zdela najbolj uspešna, kljub temu pa so v petih dneh prodali za 27.000 dolarjev Gallie.

V zadnjih dneh, ko sva bila v New Jersey, so bili dnevi volitev za novega predsednika ZDA in to se je poznalo tudi v prodaji. Že večer po končanih volitvah pa je prodaja znatno poskočila. Zanimivo, kaj vse vpliva na prodajo na ameriškem tržišču?!

Iz New Jersey sva odpotovala nazaj do New Yorka. Zvečer naju je predstavnik Macy's peljala na večerjo in nama razkazala Manhattan. Naslednji dan sva dopoldan obiskala našo novo odprto predstavništvo Miller-Rogaška Inc., kjer so se že pogovarjali s predstavniki različnih firm. Mimogrede sva si ogledala tudi največjo trgovsko hišo Macy's v New Yorku.

Popoldne sva odletela v Los Angeles, kjer naju je sprejel predstavnik firme May Co. Predstavnik naju je nastanil v hotelu blizu svojega doma, da zjutraj (ko naju je hodil iskat v hotel) ni vozil predalec. Zadolžen je bil, da naju je prevažal od trgovine do trgovine, od hotela do hotela.

## Nakupovalni centri, ki so večji od Rogaške

V Los Angelesu sva bila osem dni in potem še dva dni v San Diegu. Trgovine v katerih sva delala, so v različnih predelih Los Angelesa, ki je po površini ameriško mesto. Velikih razlik med trgovinami nisem opazil. Delovni čas se je za naju začel zgodaj zjutraj, čeprav se je razstavna prodaja začela okrog poldneva. Namreč trgovine so odprte od 9. ali 10. ure zjutraj do 9. ure zvečer. Nakupovalni centri, v katerih so tudi trgovine May Co., so veliki kot Rogaška Slatina; parkirišča so ponekod v več nadstropjih. Trgovski centri imajo imena po mestih, kjer se nahajajo. Vse trgovine so oddaljene druga od druge tudi po nekaj ur, vse pa je odvisno od prometa, ki je v Los Angelesu zelo gost.

Za pospeševanje prodaje so med razstavno prodajo oglaševali in propagirali Gallio v dnevnem časopisju. Najino delo je bilo vsak dan v trgovini, da sva pripravila vse potrebno, kot je npr. razložiti in pripraviti brusilni stroj, napeljati ustrezne luči, pripraviti mesto za gravirni stroček in razložiti nedokončane goblete, v kolikor jih je trgovina imela. Poiskali smo primeren prostor za televizor in video kasete. Vsaka trgovina je imela tudi glasbenike, ki so igrali naše viže.

## Gallio kompletirajo kupci po več let

Sama organizacija najinega dela v Los Angelesu ni bila tako dobra, kot je bila prejšnja leta. Primanjkovalo je določenih artiklov iz serije Gallia. Vsakdo, ki je kupil Gallio v vrednosti nad 100 dolarjev, je dobil darilo.

Vsi mimoidoči so izpolnjevali posebne lističe, ki so bili na koncu razstavne prodaje izžrebani in glavni dobiček je bil velik Hurricane Lamp. Ljudje so kupovali po navadi le po dva keliha in dajali v graviranje razna imena ali inicialke. Kupljene artikle so imeli zase ali za darila. Malo je takih, ki kupujejo po 12 kelihov ali kozarcev. Ljudje se težko odločajo za velik nakup. Kupujejo le po nekaj kosov in naslednja leta dokupujejo, tako da serijo Gallia kompletirajo več let. Vedno pa radi vidijo, da se seriji doda kaj novega.

Christmas prodaja (božična prodaja) med razstavno prodajo bi morala biti zelo močna, vendar je iz podatkov razvidno, da so na zahodni obali prodali za 20 odstotkov manj kot v istem obdobju lani.

## Iz toplega Los Angelesa v hladni Denver

Iz toplega Los Angelesa sva potem odpotovala v hladni Denver v državi Colorado. Mesto je 1.600 metrov nad morjem ter obdano z zasneženimi gorami. Sprejel naju je predstavnik hiše May D3FF. V Denverju sva ostala pet dni.

Prodaja je bila izredno uspešna. Tudi sama organizacija razstavne prodaje je bila izredno dobro pripravljena. S Karlijem sva bila zaposlena od jutra do večera. Z nama sta bila vse dneve Mr. Tom Hughes in njegova asistentka, ki je pomagala prodajati. Trgovine so dobesedno tekmovali med sabo, katera bo naredila več prometa. Samega mesta nisva niti videla, ker sva ponavadi zgodaj zjutraj zapuščala hotel, ko je bil še mrak, in se vračala, ko je bila že trda tema.

Po petih dneh sva odletela v Portland, država Georgia, k firmi Meier & Frank, ki je v sklopu firme May Co. Tam sva ostala tri dni, delala pa sva v petih trgovinah. Vse dni sta bila z nami Mr. Kevin Leahy in njegov pomočnik.

Tudi v Portlandu je bila prodaja zelo uspešna. Kupci so dobesedno izpraznili police z Gallio, tako da so jih morali pošiljati v druge trgovine, ali pa so jim artikle, ki so jih hoteli kupiti, pošiljali na dom. V Ameriki se naredi vse, kar je v moči trgovine, da zadovolji kupca ter čim več proda.

Zadnji dan bivanja v Ameriki so naju iz trgovine pripeljali do letališča in

še isti večer sva odletela v San Francisco. Na letališču naju je pričakala stara znanka Caroline Todorovič iz Macy's-ovega beograjskega urada in predsednik hiše Macy's California. Naslednje jutro sem se na kratko poslovil od Karlija in Caroline in se čez New York

vrnil v Jugoslavijo. Karli pa je ostal s Caroline Todorovič še nadaljnjih sedem dni v San Franciscu. Delal je v šestih različnih trgovinah. Iz pogovora z njim sem razbral, da je bila prodaja tudi v San Franciscu uspešna.

Razstavna prodaja je dolgoročen

program, ki propagira ime Rogaška, za tem imenom pa se skriva visokokvalitetno ročno izdelan svinčev kristal, ki je prisoten in cenjen na ameriškem trgu že več kot trideset let.

TUGOMER Kladnik

## Uspešno rešen problem

# Kadna peč – KP – 1

Že nekaj let smo steklarji sanjali o kadni peči. Potem je končno pred iztekom leta 1983 padla odločitev, da jo zgradimo kot nadomestilo za V. in VI. peč. Pri tem smo imeli največ težav z odgovorom na vprašanje, kako gradnjo take peči denarno pokriti ob prejšnji odločitvi, da gremo v veliko naložbo za razširitev steklarne, da smo letos maja to začeli in zaradi tega porabili oziroma razporedili ves razpoložljiv in zagotovljen denar. Potem smo se odločili, da nadomestno peč zgradimo s sredstvi iz amortizacije in iz sproti pritekajočih sredstev.

V začetku leta smo naročili ves potreben material, da smo ga dobili v steklarno do konca julija. Pri uvozu smo imeli precej težav, vendar smo s skrajnimi naporii vseh, ki so bili za to zadolženi, uspeli do 20. julija, ko smo ugasnili V. in VI. peč, zagotoviti ves nujni material. Na njunih mestih smo potem v pičlih dvainpetdesetih dneh postavili novo moderno kadno peč, hkrati pa napeljali v steklarno plinovod.

■ Ta dogodek bo treba zapisati v anale Steklarne »Boris Kidrič« Rogaška Slatina kot pomemben premik. Desetega septembra letos je prišla pri tej peči delati prva bri-

■ gada, naslednji dan pa so začele delati ob njej še vse druge načrtovane ■ brigade.

Med remontom oziroma postavljanjem nove peči smo imeli precej težav. Delali smo vse proste sobote in brigade selili od peči do peči, od enega delovišča do drugega. Pri tem je treba pohvaliti steklarje, ki so vse to sprejeli z razumevanjem in sodelovali, da smo mogli zadovoljiti potrebe brusilnic po gladkem steklu pa tudi po kristalinu.

Že prvi dan obratovanja nove kadne peči je bila kakovost steklene mase zadovoljiva. Kmalu za tem pa so nastopile težave. Dognati smo morali primeren temperaturni režim v peči, pravil-

no odjemanje steklene mase iz nje in še marsikaj. Še večje težave so se pokazale, ko smo začeli uporabljati pnevmatični transport ter avtomatično vlaganje zmesi v peč. Teh težav še vedno nismo povsem odpravili. Zmesi se sicer vlaga avtomatično, vendar zmes še vedno dajemo v vlagalno napravo ročno. Da transport zmesi še ni avtomatičen, niso vzroki pri nas v steklarni, ker jih je povzročil dobavitelj, ki nikakor ne more odpraviti nekaj tehničnih težav, čeprav je zagotavljal, da bo naprava delovala. Zato se dobavitelj še vedno trudi zadevo urediti.

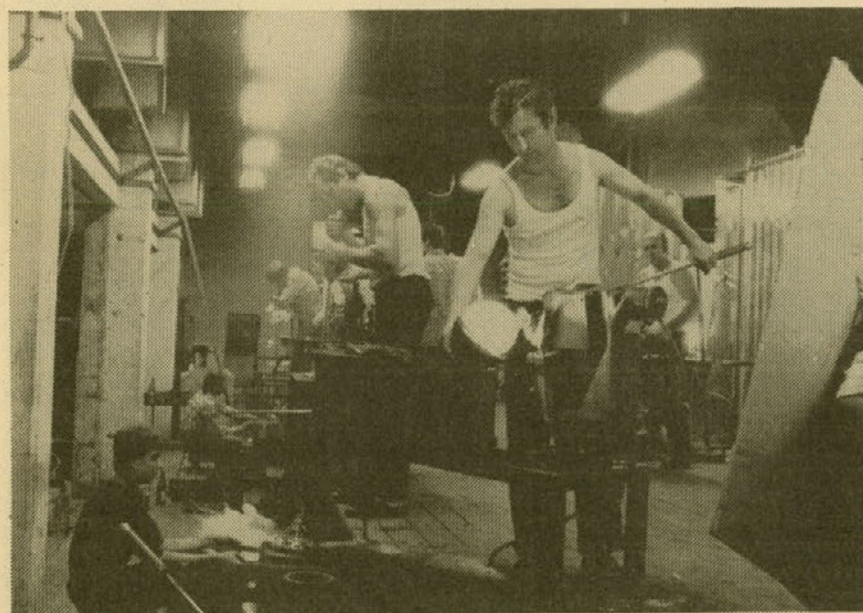
### Kaj pa delovni pogoji?

Delovni pogoji se pri kadni peči v primerjavi s prejšnjimi niso izboljšali! Vzrok za to je, da smo peč postavili v staro zgradbo, ki za kadno peč ni bila predvidena. Pravila za nove gradnje predpisujejo, da je treba najprej postaviti tehnologijo (peč, naprave, transport) in šele potem zgraditi objekt. V našem primeru pa to ni bilo izvedljivo, saj smo gradili nadomestno peč. Seveda pa se zavzemamo, da za to zadolženi delavci (vodje investicij, služba za varstvo pri delu, servisne dejavnosti in še nekateri) do konca aprila 1985 s pomočjo zunanjih sodelavcev zagotovijo takšne delovne pogoje, ki bodo približno enaki delovnim pogojem pri drugih – lončenih pečeh, če že ne morejo biti boljši.

Delovne razmere so se pri kadni peči izboljšale le toliko, da je steklena masa tam vedno na isti višini, pa delavcem zlasti pri izdelavi težjih izdelkov ni treba premagovati tolikšnega telesnega napora, kot je bil nujen prej.

Delo pri kadni peči smo načrtovali, da bo v dveh izmenah, po potrebah tudi v treh. Ker smo pričeli pravočasno pripravljati kadre in povečevati število steklopihalcev, smo hkrati za zagonom kadne peči že lahko sestavili tri nove brigade. Sestavili smo dve brigadi za ročno pihanje svinčenega kristala in skupino za stiskanje. Tako imamo sedaj 37 brigad za ročno pihanje, tri brigade za stiskanje ter učno brigado za kristalin in brigado, v kateri

Tudi delavci pri novi kadni peči želijo vsem steklarjem srečno in mirno leto 1985!



se učijo učenci, ki hodijo v Steklarsko šolo.

■ Da bi čim prej usposobili nanovo sestavljeni brigadi, smo jima dodali učitelja za praktični pouk. Z 8. decembrom letos so se prenehali planirani letni dopusti in sedaj smo tudi brigade za ročno pihanje preselili v tretjo izmeno. To zato, ker delamo sortiment s težjimi izdelki.

■ V treh izmenah bomo morali delati pri nespremenjenem proizvodnem programu vsaj do konca marca 1985, ko se bodo pričeli za to leto načrtovani dopusti.

Takšno pobudo je sprejel z razumevanjem tudi delavski svet tozda Osnovna izdelava. Zato bo treba sedaj izdelati načrt dela, da bodo zaposleni

vedeli, kdaj bo kdo delal v nočni izmeni. Pa tudi na prehrano v tretji izmeni nismo pozabili! Konferenca sindikata je na zadnji seji predlagala tozdu Delavska restavracija, naj čim prej uredi pripravljanje in razdeljevanje toplega obroka tudi delavcem tretje izmene pri peči.

LEOPOLD OGRIZEK

## Prostori za družbeno prehrano ne ustrezajo veljavnim predpisom

# Prenoviti ali zgraditi nov obrat družbene prehrane?

Objekti, ki so v zadnjih mesecih zrasi v Steklarni kot gobe po dežju in vsakodnevno pogledovanje nanje me je pritegnilo, da sem si vzel čas ter si jih ogledal pobliže zunaj in znotraj. Priznati je treba, da človeka kar prevzame občutek majhnosti, občutek ponosa zaradi pridnih rok in projektantskih rešitev, ki so pripomogle do novih, veličastnih delovnih prostorov za naše steklarje. Kar ponosen si, da si član našega steklarskega kolektiva, ki je bil že do sedaj za občinske razmere velik in ki z novimi nastajajočimi obrati postaja še večji, močnejši in tudi po objektih lepši. In prav je tako, saj si je to naš delovni človek zaslužil. Naj glede na težavnost svojega dela opravlja to vsaj v primernih prostorih!

Kljub vsemu lepemu in mogočnemu pa ne morem zamolčati grenkega priokusa, ki ga povzročajo zakonski predpisi, zaradi togosti katerih so dejstva, praksa in potrebe združenega dela premalo upoštevane. Mislim na zakon o prepovedi razpolaganja z družbenimi sredstvi za gradnjo objektov, ki imajo status negospodarskih investicij, četudi sodijo v sklop gospodarske investicije in četudi so nujno potrebni za normalno delo, poslovanje, izvoz in s tem za pridobivanje prepotrebnih deviz – tudi in predvsem konvertibilnih.

### Linearnost sicer nujnega ukrepa

Ker smo v minulih letih pri nas nasploh pretiravali na področju investicijske politike in vlagali veliko sredstev v negospodarske objekte in dejavnosti ter pri tem močno presegli svoje dejanske gospodarske zmožnosti, je morala država nujno ukrepati. Prepovedala je negospodarske naložbe. In ustrezni ukrepi že kažejo svoje sadove. Žal, tudi negativne, kar že močno čuti mo na svoji koži tudi steklarji.

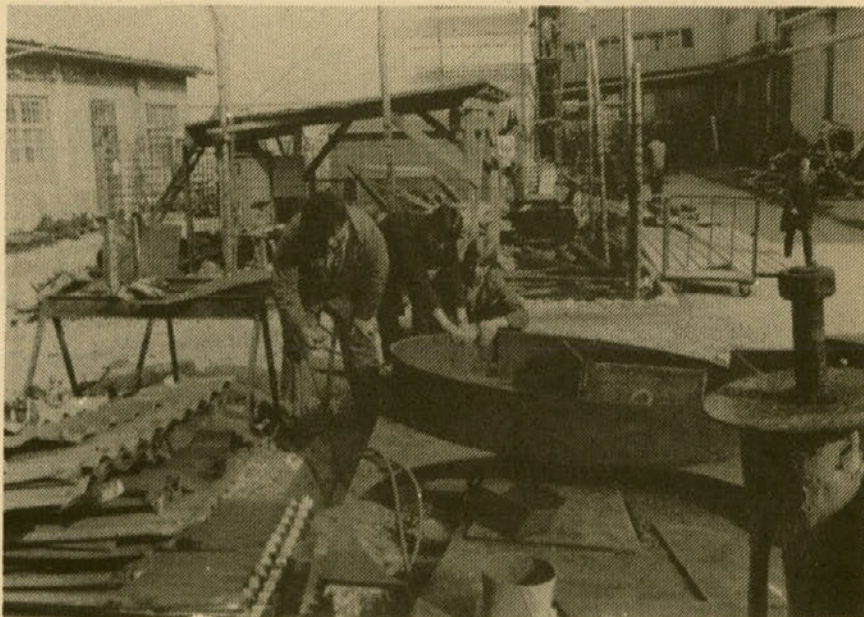
Pred leti se je naš kolektiv odločil, da svojo izvozno usmerjenost in s tem usmerjenost v izvoz na konvertibilna tržišča izdatno poveča. Odločil se je z lastnimi sredstvi in ob sodelovanju za-

interesiranih posojilodajalcev zgraditi nove proizvodne objekte, povečati strojno opremo, uvesti novo, sodobnejšo tehnologijo, usposobiti za njeno upravljanje ustrezne kadre. Probleme in težave, ki jih ni bilo malo in med katerimi so bile največje finančne, je kolektiv reševal na različne

načine in ob hudem samoodpovedovanju. Bilo je tudi precej spreminjanja projektov, dopolnjevanja in prilagajanja našim izvedbenim možnostim, iskanja najboljših, cenejših rešitev. In, kakor nalašč, žal na nesrečo naših steklarjev, je prišlo v vseh teh iskanjih najbolj racionalnih rešitev do preložitve gradnje tistega objekta, ki bi pomenil povečati zmogljivosti obrata za družbeno prehrano. Kakor, da tak obrat ni logičen sestavni del proizvodne!

V našem primeru so naši steklarji zaradi omenjenega zakona v neenakem položaju z delavci v turistični dejavnosti. Gradnja turističnih objektov, v katerih so tudi prostori za pripravljanje hrane, katerih storitev se poslužujejo tudi turistični delavci, sodi med gospodarske investicije, medtem ko je v okvirih investicije v razširitev ste-

Naši vzdrževalci imajo sedaj dela, da mu ni videti konca! foto Z. Novak



klarne gradnja pripadajočega objekta za družbeno prehrano steklarjev negospodarska investicija!

Človeka boli, ko delavec v turizmu lahko nadomešča med delom porabljeno energijo v obratu za družbeno prehrano, v katerega sme investirati, steklar, ki dela v najmanj enako težkih, če ne celo težjih razmerah, pa tega za nadomeščanje porabljene energije tako ne sme in se mora »znajti«, kakor ve in zna! In pri tem oba ustvarjata devize!

Znajti pa se bodo naši delavci morali na nek način, saj bo kar naenkrat v steklarni 500 delavcev več. Najpozneje do konca junija 1985!

Časa ni veliko; nekaj več kot pol leta ga je. Zato bo treba pohiteti s finančno konstrukcijo, idejni načrti so v začetni fazi, pa tudi graditelj bo potreboval določen čas. Zato bo nujna polna zavzetost vseh dejavnikov – od vodstva kolektiva, samoupravnih organov, družbenopolitičnih organizacij in slehernega člana kolektiva do širše družbene skupnosti, če hočemo zamujeno nadoknaditi.

## Kaj je ugotovil sanitarni inšpektor?

Najbolj občutimo naraščanje števila zaposlenih v Steklarni prav v tozdu Delavska restavracija. Število obrokov se je v novembru povzpelo že na 1.250 dnevno, kakšen dan pa jih je treba pripraviti in razdeliti tudi več. To nam, seveda, povzroča težave, saj so bili kuhinjski prostori in jedilni prostori zgrajeni že pred dvajsetimi leti za pripravljanje in razdeljevanje tristo malic.

Štirikratno povečanje obsega dela od prvotnega zahteva sedaj v tozdu večizmensko malico (štiri izmene dopoldne in popoldne), vendar tudi to v celoti ne zadošča za normalne pripravljalne in razdeljevalne razmere. Naj ima človek tudi pri jedi mir, tega pri nas ni mogoče uresničiti. Zato je precej delavcev, ki prihajajo na topli obrok le občasno, sicer pa se odločajo za hladno malico, kakor je bilo v Steklarni v navadi pred dvajsetimi leti, predno smo se odločili za uvedbo organizirane in tople prehrane med delom.

Res je sicer, da so bili pred dvajsetimi leti takratni prostori naše restavracije s kuhinjo dovolj veliki in lepi in da jim daleč naokrog ni bilo para. Toda, leta so opravila svoje. V to dejavnost smo malo vlagali, ker so bile vseskozi potrebe neposredne proizvodnje tako velike, da ni bilo denarja za širjenje obrata za družbeno prehrano. Tako je sedaj napočil čas, ko moramo neizogibno ukrepati. Pa ne zaradi drugih ampak zaradi nas samih, da ob urejenih in boljših delovnih razmerah v proizvodnji tudi vsakdanji topli obrok pripravljamo in zaužijemo v urejenih in primernih pogojih!

Da je to res skrajni čas, je potrdil tudi nedavni obisk občinskega sanitarnega inšpektorja. Njegove najpomembnejše ugotovitve so, da kuhinjski prostori s spremljajočimi objekti glede na število obrokov, ki jih sedaj pripravljamo v obratu, ne ustrezajo niti najmanjšim tehničnim zahtevam.

In kaj to pomeni v praksi? Da je mogoče v vsakem trenutku prepovedati pripravljanje in razdeljevanje hrane v takšnih prostorih. To se sicer še ni

zgodilo, toda le po uvidevnosti uradne osebe, ki zaenkrat še upošteva naša prizadevanja za poostreno higieno ter dosedanja naša prizadevanja in odločenost, da v najkrajšem možnem času razmere spremenimo (prenovitev ali nova gradnja), takoj zamenjamo delovne pulte (zaradi dotrajanosti), prepleškamo zidove (delno vsak mesec) itn.

Za lažje razumevanje naj naštejemo samo nekaj primerov, kaj ne ustreza minimalnim sanitarno-tehničnim pogojem!

- Kuhinjski prostori so po kvadraturi za enkrat premajhni.

- V istem prostoru pripravljamo živila in zelenjavo ter dokončujemo hrano.

- Razdelilni pult je premajhen in razdeljevanje hrane ter vračanje uporabljene posode ni ločeno.

- Posodo pomivamo v istem prostoru, kjer pripravljamo hrano.

- Skladiščni prostori so premajhni in jih ne moremo uporabljati za razvrščanje živil.

- Garderobe in garderobnih omar praktično ni (sedaj so štiri enodelne, medtem ko bi jih moralo biti po predpisih dvajset).

- V jedilnici pride šest delavcev na en sedež.

In še bi lahko naštevali, vendar menim, da je že nešteto dovolj, saj se s temi težavami in z drugimi ubadamo vsak delovni dan.

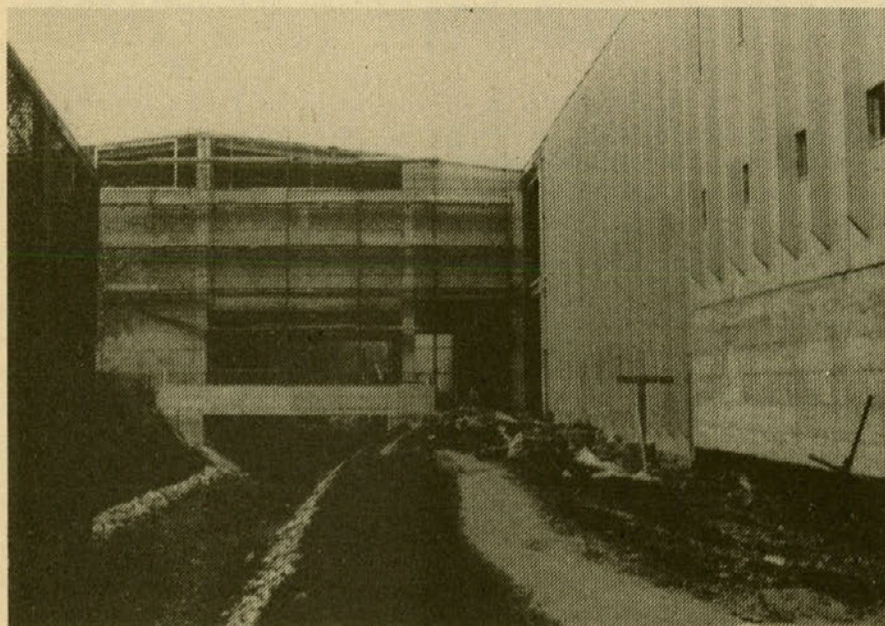
## Strpni bomo morali biti!

Po mnenju strokovnjakov, ki so dolženi za ocenjevanje neoporečnosti živil, pripravljanje hrane in prostorov, v katerih se hrano pripravlja, je nesprejemljiva možnost, da bi v objektu med njegovo prenovitvijo pripravljali hrano in jo razdeljevali, četudi je predvidena dograditev novega dela praktično ločena od sedanjega. Zato je pred nami problem, kako tisti čas pripravljati hrano in kako jo razdeljevati.

Vprašanje ostaja aktualno tudi v primeru, da izberemo za obrat družbene prehrane nov prostor, ker nam tega hudo primanjkuje. Na spodnjem delu, v podaljšku novih brusilnic proti cesti v Steklarsko šolo, je sicer dovolj prostora za postavitev kuhinje in jedilnice, podobno tudi tam, kjer je sedaj šotor, toda če upoštevamo nadaljnji razvoj steklarne, ta dva prostora nista primerna. Zato nam ostaja le še sedanjí prostor, če bi obrat za družbeno prehrano razširili proti potoku ali proti sredini parka.

Naša odločitev za prenovitev ali novo gradnjo obrata za družbeno prehrano pomeni v vsakem primeru določene težave. Tisti čas, ko bomo prenavljali ali gradili, moramo zagotavljati to-

Pogled na proizvodno in skladiščno halo ter regulirani potok – foto Z. Novak



pli obrok med delom, rešitev pa bomo iskali v danih okoliščinah in možnostih, to je v začasni preureditvi izpraznjene brusilnice v jedilnico ali kakšnega prostora v novih zgrajenih objektih. Jedilnica sama pa je manjši problem ob večjega, to je kuhinje oziroma pripravljanja hrane, kjer začasnost urejanja ni rešitev. Zato bomo morali iskati za tisti čas primerne pripravljalca hrane v Zdravilišču Rogaška Slatina

ali v Ingradu ter dovažati hrano v naše razdeljevalnice.

Takšna ali drugačna rešitev bo zahtevala dodatne napore vseh članov kolektiva. Tistih, ki bodo hrano pripravljali in razdeljevali, in tistih, ki jo bodo zauživali.

■ Da prebrodimo nastali problem, se s plača potruditi in potrpeti, da bomo potem jutri jedli v mnogo boljših prostorih. In prav to je bil

■ razlog, da sem se nekoliko širše razpisal v tem sestavku. Prav vsi v steklarni bi morali kar najbolj ustvarjalno iskati najprimernejšo rešitev, da se prehranske zagate rešimo. Izbor primerne finančne konstrukcije za pokritje prenovitvene ali nove gradbene naložbe bo zahtevna naloga!

VALTER JORDAN

## Prilagoditve v Dekorjevi brusilnici

# Lepo so nas sprejeli...

V ponedeljek, 3. septembra, smo prvič prišli na »šiht«. Sicer to ni bil pravi nastop v službo, kajti šest mesecev imamo še pripravniško dobo. Toda za nas je le bilo vse nekaj drugače in na novo; drugače je bilo kot na praksi, ko smo bili še učenci.

Dva meseca sta minila od tistega dne, ko smo s strahom sedli za stroje in prvič »zares« pritisnili na brus. Najprej smo delali počasi in previdno, pa so se vseeno pojavljale napake. Le počasi smo jih odpravljali in jih še odpravljamo. Nekateri so se nam zaradi tega smejali, nekateri pa so nam pokazali, kako naj delamo, da bomo lahko delali čim lažje in naredili čim več kakovostnih izdelkov. Ščasoma smo se navadili in ob pomoči sodelavcev smo počasi lezli in še lezemo za njimi. Najprej smo normo dosegli le sedemdesetodstotno ali še manj. Če pa smo normo dosegli, je bil za nas še pravi praznik.

Sodelavci so nas lepo sprejeli. Vedno nam pomagajo z nasveti. Nikomur ni bilo težko sesti za stroj in nam pokazati za nas novo prvo. Zaupali so nam tudi obdelovalnike in vso ostalo družbeno lastnino, s katero razpolaga brusilnica Dekor.

Dobro smo se ujeli in se spoprijeli tudi z bolečinami, vodo, utrujenostjo, s procenti... V začetku so nas zelo bolele roke, pa hrbtenica. Sedaj smo se temu privadili in bolečine čutimo le ob bolj napornem delu. Ni nam več veliko ostalo tujega v tem okolju...

Zelo smo bili presenečeni nad zelo

dobro organiziranimi družbenopolitičnimi organizacijami in raznimi komisijami ter nad dobro vpeljanim nagrajevanjem po delu. Tudi mi smo že bili nagrajeni po dosežkih in učinkih svojega dela. Sedaj dosegamo tudi boljše delovne rezultate, kar kaže doseganje normativov v večjem obsegu. Naj navedem, kakšno povprečje normativa smo dosegali: v septembru in oktobru (v oklepajih!): B. Čeraj 104% (112%), M. Kunej 85% (94%), A. Požeg 95% (107%), F. Valenčak 108% (114%), E. Zakošek 96% (97%), D. Rupret 100% (106%).

Še štirje meseci pripravništva so pred nami in še strokovni izpit, potem pa bomo sedli za stroje kot pravi delavci – steklobrusilci.

DARKO RUPRET

## Požarna varnost v steklarni

# Ne ponavljajmo napak drugih!

V zadnjih letih in zlasti lansko leto ter letos stopa vse bolj v ospredje našega gospodarskega in družbenopolitičnega življenja vprašanje, kako uresničevati dolgoročni program gospodarske stabilizacije. Pri tem bi lahko rekli, da je tudi skrb za požarno varnost pomemben dejavnik pri uresničevanju ciljev zastavljene stabilizacije.

V našem delovnem okolju in na naših delovnih mestih pa vse premalo upoštevamo potrebo, da je nujno požarna varnost izboljševati. Da je res tako, navajam samo nekaj primerov napak, ki jih delamo kar vsak dan! Kadimo na požarno nevarnih mestih, dostope do gasilnih naprav imamo zložene, požarnovarnostne poti so neprehodne, nepravilno ravnamo z vneljivimi tekočinami; kuhamo kavo na delovnih mestih (v steklarni je po najnovejših podatkih kar več kot 80 različnih kuhalnikov za kavo).

Napake bi lahko še našteval, saj jih vidimo vsak dan, žal pa kaj malo storimo, da bi jih odpravili, čeprav slišimo in vidimo skoraj vsak dan po sredstvih javnega obveščanja o požarih, požarnih škodah in njihovih posledicah. Za primer navajam le nekaj požarov, požarnih škod in vzrokov v zadnjih dveh mesecih. Požar v Tovarni papirja Sladki vrh s škodo več kot 30 milijard starih dinarjev, ki ga je povzročil neprevidni varilec. Požar v Tovarni avtomobilov Maribor-Tovarna železniških vozil in toplotne tehnike s škodo 30 milijard

starih dinarjev, ki ga je povzročil neuglasjen kuhalnik. Požar v delavnicah Zasavskih premogovnikov v Hrastniku s škodo kakšnih 50 milijonov starih dinarjev, ki ga je povzročil neprevidni varilec. Eksplozija in požar v rafineriji Sisak z veliko gmotno škodo in petimi mrtvimi osebami zaradi malomarnosti. Eksplozija gospodinjinskega plina (butan-propan) v bližini Nove Gorice s tremi mrtvimi in do tal porušeno hišo ter šestimi poškodovanimi sosednjimi hišami.

Upam, da bo ob branju teh vrstic marsikdo pomislil, kako bi ravnal, da se kaj podobnega ne zgodi na njegovem delovnem mestu ali v njegovem stanovanju oziroma v njegovi hiši.

Srečno 1985. leto vam želimo gasilci Steklarne!

VINKO PLAVČAK

## Pravilnik o znakih za alarmiranje

# Zapomnite si!

Zvezni sekretar za ljudsko obrambo predpisuje na podlagi zakona o splošni ljudski obrambi naslednji pravilnik o znakih za alarmiranje:

1. Ta pravilnik predpisuje znake za alarmiranje prebivalstva ob splošni javni mobilizaciji in ob nevarnosti, in sicer:
  - za izvajanje splošne javne mobilizacije (splošna javna mobilizacija);
  - za nevarnost napada iz zraka (zračna nevarnost);
  - za nevarnost uporabe radiacijsko-biološko-kemičnih bojnih sredstev (radiacijsko-biološko-kemična nevarnost);
  - za nevarnost požara (požarna nevarnost);
  - za nevarnost naravnih in drugih nesreč (poplave, snežni in zemeljski plazovi, nesreče v rudnikih, proizvodnih obratih, hujše prometne nesreče in drugo) – (nevarnost naravnih nesreč);
  - konec napovedane nevarnosti (konec nevarnosti).

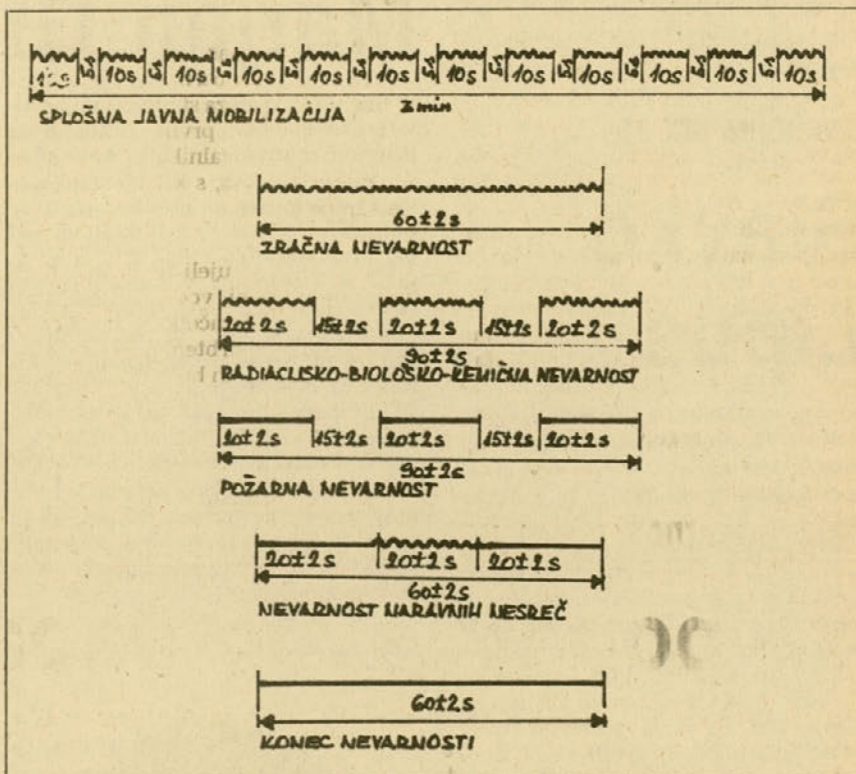
2. Znaki za alarmiranje so signali, ki jih ob splošni javni mobilizaciji in ob posameznih vrstah nevarnosti oddajo sirene takole
  - za splošno javno mobilizacijo opozarja zavijajoči zvok s prekinitvami, ki traja tri minute (12 zavijajočih zvokov po 10 sekund in med njimi 11 prekinitvi po 5 sekund).
  - V prvih šestih urah splošne javne mobilizacije se signal ponovi večkrat.
  - na zračno nevarnost opozarja nepretrgan zavijajoči zvok, ki traja 60 sekund;

- na nevarnost naravnih nesreč opozarja kombinacija enoličnega in zavijajočega zvoka, ki traja 60 sekund (dva enolična zvoka po 20 sekund in med njima en zavijajoči zvok, ki traja 20 sekund);

- konec nevarnosti objavi enoličen zvok, ki traja 60 sekund;
- Priloga z grafičnim prikazom signalov je objavljena skupaj s tem pravilnikom in je njegov sestavni del.

3. Znaki za alarmiranje so enotni za vso Socialistično federativno republiko Jugoslavijo; prebivalstvo je treba pravočasno seznaniti z njimi. Prebivalstvo se seznanja z znaki za alarmiranje tako, kot določijo pristojni organi v republikah in avtonomnih pokrajinah.

- na radiacijsko-biološko-kemično nevarnost opozarja zavijajoči zvok s prekinitvami, ki traja 90 sekund (trije zavijajoči zvoki po 20 sekund in med njimi dve prekinitvi po 15 sekund);
- na požarno nevarnost opozarja enoličen zvok s prekinitvami, ki traja 90 sekund (trije enolični zvoki po 20 sekund in med njimi dve prekinitvi po 15 sekund);



## Kadrovske zanimivosti

# V novembru 1750 delavcev

V novembru je bilo zaposlenih v naši steklarni 1.750 delavk in delavcev, od tega v tozdu Osnovna izdelava 460, v tozdu Dodelava 186, v tozdu Kristal 427, v tozdu Dekor 185, v tozdu Servisne dejavnosti 81, v tozdu Delavska restavracija 22, v tozdu Naše staklo 12, v tozdu Dalmacija kristal 104, v tozdu Tehnokristal 81 in v delovni skupnosti skupnih služb 192. Med nas je prišlo 27 novih delavcev, zapustilo pa nas je 21 delavcev.

## Prišli

V novembru so prišli med nas: v tozdu Osnovna izdelava za ključavničarje: Zvonko Černec, Bojan Horvat, Franc Jugovar, Rafael Matko, Branko Poredski in Danilo Škrabl; za krogličarja Jože Cajzek; za odnašalce:

Darko Čuček, Ignacij Kropec, Roman Močnik, Drago Pernjek, Damir Petrek, Damir Stiplošek, Bogdan Špoljar in Ivan Žučko; za talilca stekla Janko Berk; v tozd **Dodelava** za brisalke stekla: Marija Cerovski, Irena Debelak, Cvetka Janžek, Vesna Kolarec, Maja Kovačič, Karolina Mahne, Marija Oblak, Sonja Šimek in Anita Živičnjak; za vodjo vezalnica pa je bila premeščena iz tozda Dodelava Berta Jutriša; v tozd **Kristal** za steklobrusilca I Ivan Horvat ter v tozd **Dekor** za steklobrusilca VI. delovnega področja Franc Černelč.

Vsem novim članom kolektiva želimo, da bi bili uspešni pri delu in da bi se dobro razumeli s sodelavci!

## Odšli

V novembru so zapustili steklarno naslednji delavci: iz tozda **Osnovna izdelava** krogličar Cvetko Dimec, ki je bil izključen, odnašalca Albert Osrečki, ki se je starostno upokojil, in Vlado Vincelj zaradi odhoda v JLA, ter

pomočnik Ivan Zagorščak zaradi odhoda v JLA; iz tozda **Dodelava** brusilec III v grobi brusilnici Rudi Poš zaradi izključitve, izdelovalec kartonažne embalaže Bojan Vošinek zaradi odhoda v JLA, mojster stekloslikar Zvonko Podkornistnik in vodja vezalnice Avgustina Kunštek zaradi starostne upokojitve ter zataljevalka robov Josipa Berk zaradi invalidske upokojitve; iz tozda **Kristal** delovodja Dragoslav Aleksič zaradi starostne upokojitve ter pomočnika II Marta Kramar po odpovedi in Igor Štraus zaradi odhoda v JLA; iz tozda **Dekor** označevalka stekla II Zdenka Kladuše zaradi odhoda v JLA in steklobrusilec I. delovnega področja Jožef Jazbec zaradi odhoda v JLA; iz tozda **Servisne dejavnosti** pravnik Janko Šipac zaradi odhoda v JLA; iz **delovne skupnosti skupnih**

**služb** čuvaj Mirko Žerjav zaradi predčasne upokojitve.

## Rodili so se

V novembru so se rodili našim sodelavkam in sodelavcem: Dunja Špiljak, Paulinina in Dubravkova hči; Dejan Lovrenčak, Jožetov sin; Marinka Podhraški, Josipinina hči; Andrej Beza-movski, Bernardin sin.

Vsem novorojenčkom želimo mnogo sreče, staršem pa za veseli dogodek čestitamo!

## Poročila se je

v novembru se je poročila Viktorija Beg – poročena Lončarič. Mladoporočniki čestitamo in ji želimo mnogo lepega na novi življenjski poti!  
ZDENKA SITER

# Marjan Gretič

V juliju letos se je upokojil in poslo-vil od sodelavcev Marjan Gretič, vodja priprave zmesi do zgraditve nove zmesarne. Seveda pa ta dogodek ni bil slovo v pravem pomenu besede, saj je to pomenilo le slovo od dvajsetletnega ustvarjalnega dela v Steklarni, sicer pa je bil to le trenutek, v katerem smo si segli v roke in si redki »Nasvidenje!»

Marjan se je rodil 22. marca 1927 v Purkovcu. Ko se je leta 1956 preselil v Rogaško Slatino, se je najprej zaposlil v Umetnem kamnu, 12. decembra 1963 pa se je zaposlil v Steklarni »Boris Kidrič« in ostal zvest našemu kolektivu do upokojitve. Najprej je delal pri pripravi zmesi, kot priden delavec pa je postal vodja priprave zmesi in to delo opravljal, dokler nismo zgradili avtomatske zmesarne.

*Šofer Slavko Lipuš je odšel v zasluženi pokoj*

Naš sodelavec, ki sedaj že uživa za-sluzeni pokoj, sodi v tisto povojno generacijo delavcev, ki se niso ustrašili velikih in težkih nalog, ki so znali in uspeli prijeti za sleherno delo. To, da je vztrajal v našem kolektivu tudi takrat, ko smo se spopadli z velikimi težavami, dokazuje njegovo zvestobo Steklarni!

Kako marljiv je Marjan, kaže njegova lepa domačija na Brestovcu, kjer živi in gospodari. Sedaj, ko uživa sado-ve svojega dela, je srečen tudi zato, ker se lahko z vso ljubeznijo predaja svoje-mu konjičku – čebelarjenju.

Tudi naša želja je, da bi bil Marjan Gretič še naprej zdrav in da bi še dolgo užival zasluženi pokoj. Veseli pa bo-mo, če se bo še oglasil pri nas!  
SODELAVCI

*Upokojil se je vodja priprave zmesi Marjan Gretič*

## Upokojila sta se...

# Slavko Lipuš

Če bi našli vse kilometre, ki jih je prevozil Slavko Lipuš v vseh letih svoje šoferske kariere, bi se nam pred očmi pokazala številka, ki bi ji stežka verjeli.

Med vožnjami se dogaja šoferjem marsikaj; šoferjevo življenje ni lahko. Toda, kakor pravi Slavko, se človek vsega privadi, pa je zato potem, ko je treba poklic opustiti, človeku težko pri srcu. Tudi šoferji so ljudje posebnih navad in ljubijo svoj poklic. Za našega Slavka pravijo, da se spozna na svoje-ga donedavnega »konjička« – avtomobil, seveda, do slehernega vijaka.

Takšen je naš Slavko, ki je poleg svojega šoferskega dela opravljal še naloge vodje avtoparka. Svoje delo je opravljal zanesljivo in vestno, četudi je bilo težko.

Slavko in žena, ki se je tudi pred nedavnim upokojila, živita v prijet-nem domu. Kakor sta povedala, sta se najbolj bala, da jima bo po upokojitvi doma golgčas, vendar sodita sedaj drugače. Časa jima kar nekako pri-manjkuje, ker je doma vedno dovolj dela.

Slavku želimo, da bi zdrav čim dlje užival sadove svojega dela v krogu svojih dragih. In, da bi se še kaj oglasil v Steklarni!

B. F.



## Pozdravi vojakov

# Sporočite nam svoje naslove

**Spet se je nabralo nekaj prispevkov oziroma pozdravi naših sodelavcev, ki služijo vojaški rok**

Jože Stojnšek nam pošilja pozdrave iz Kikinde. Želi, da bi letos kar najboljše poslovali in izpolnili vse zastavljene načrte. Prosi, naj mu pošljemo časopis »Steklar« in posebej pozdravljamo sodelavce IV. peči.

»Na začetku mojega pisma vse delavce Steklarne prav lepo pozdravljam,« piše vojak Franc Strašek, nekdanji brusilec v Goriškovi brigadi. Vsem želi vesele praznike, obenem pa prosi, naj mu pošljemo »Steklarja«.

Pa še pismo Ivana Zagorščaka: »Najprej prejmite prav lepe pozdrave od vojaka Ivana Zagorščaka iz Sombora. Istočasno vse najlepše za praznike. Rečem lahko, da je tukaj v Somboru kar v redu. Čas mi hitro mineva. Prosim vas, da mi napišete, kako je kaj v Rogaški. O vojski vam nimam kaj napisati; povem vam lahko, da je precej hladno, večkrat tudi dežuje, zato je

malo težje. Prosim, da mi pošiljate Steklarja, da bom imel v prostem času kaj brati... Še enkrat vas lepo pozdravljam in napišite mi vsaj eno pismo!«

Prispele so tudi tri razglednice s pozdravi in najboljšimi željami za prihodnost izpod peres Marjana Boršiča iz Šibenika, Damirja Korbarja iz Kičeva in Janka Šipca iz Osijeka. Vsi trije prosijo, naj jim pošljemo »Steklarja«.

Uredništvo časopisa se zahvaljuje vsem sodelavcem, ki so v JLA, za pozdrave z željo, da bi se še večkrat oglasili s kakšno razglednico ali s kakšnim pismom. Obenem vam vsem čestitamo za minuli 22. december – dan JLA. In, seveda, vso srečo v letu 1985.

Tistim, ki ste nam sporočili svoje vojne pošte, bomo časopis »Steklar« zanesljivo pošiljali!

UREDNIŠTVO

## Medtozdovska tekmovanja v streljanju, šahu in pikadu

# Negotov boj za prvo mesto

**Komisija za šport in rekreacijo Steklarne je organizirala medtozdovsko tekmovanje v streljanju z zračno puško, v šahu in v pikadu.**

V streljanju so sodelovale ekipe vseh tozdov v polnih sestavih, medtem ko v šahu in pikadu niso bile popolne, pa smo morali izvesti ti dve tekmovanji posamično in ne moštveno.

V streljanju z zračno puško so se sodelujoči tozdi oziroma organizacijske enote uvrstile takole: 1. tozd Kristal 490 krogov, 2. tozd Osnovna izdelava 391 krogov, 3. tozd Servisne dejavnosti 333 krogov in 4. delovna skupnost skupnih služb 290 krogov.

Med posamezniki sta bila pri moških najboljša Slavko Čoh s 164 krogi in Janez Poš s 163 krogi, pri ženskah pa sta bili najboljši Brigita Cerovski s 135 krogi in Marta Rep s 133 krogi.

V pikadu sta bila pri moških najboljša Marjan Šimer, ki je zmagal, in Stipe Pešić, ki je bil drugi. Pri ženskah je zmagala Milica Kunstič, medtem ko je bila Marta Rep druga.

V šahu že drugo leto zapored nismo uspeli izpeljati moštvenega tekmovanja, saj noben tozd ni nastopil kompleten. Zato smo se odločili za tekmovanje posameznikov, v katerem je v zanimivih borbah zmagal Jovo Tišma pred Brankom Podhraškim in Stipejem Pešićem.

Iz dosedanjih tekmovanj med tozdi se vidi, da prav do njihovega konca ne bo jasno, kdo bo zmagovalac. Še vedno imajo vsi enake možnosti!

STIPE PEŠIĆ

## Steklarji uspešni v občinskih delavskih športnih igrah

# Doslej osem zmag

**Steklarna »Boris Kidrič« še naprej uspešno sodeluje v občinskih delavskih športnih igrah, saj je v drugem delu v košarki osvojila 1. mesto med ženskami in 3. med moškimi ter v rokometu 1. mesto med ženskami ter 4. mesto med moškimi**

Steklarna je sodelovala tudi na jesenskem krosu pri OŠ Mestinje, v katerem so bili zastopniki našega kolektiva v ženski in moški konkurenci prvi ter se s tem uvrstili na republiško tekmovanje v Litiji.

Tako je za leto 1984 ostalo po programu le še tekmovanje v plavanju in v odbojki v obeh konkurencah.

Do sedaj je Steklarna osvojila naslednja mesta v posameznih panogah:

Iz prikazanih rezultatov vidimo, da smo osvojili že toliko prvih mest, da nam bo to verjetno zadoščalo za zmago v občinskih delavskih športnih igrah leta 1984.

| Panoge        | Dosežene uvrstitve – mesto |        |
|---------------|----------------------------|--------|
|               | Moški                      | ženske |
| Šah           | prvo                       | četrto |
| Namizni tenis | četrto                     | prvo   |
| Streljanje    | drugo                      | prvo   |
| Mali nogomet  | osmo                       |        |
| Ribolov       | prvo                       |        |
| Balinanje     | drugo                      |        |
| Tenis         | drugo                      |        |
| Kros          | prvo                       | prvo   |
| Košarka       | tretje                     | prvo   |
| Rokomet       | četrto                     | prvo   |

Pohvale je vredno to, da smo se udeležili vseh tekmovanj, kar prejšnja leta ni bilo!

# Nagradna križanka št. 122

11297/12

Med reševalce nagradne križanke št. 122 bomo z žrebom razdelili za 400 dinarjev nagrad in sicer: prvo nagrado 200 dinarjev, drugo nagrado 160 dinarjev in tretjo nagrado 130 dinarjev. Prosimo pa vse reševalce, naj odda vsakdo le po eno rešitev.

Pravilne rešitve nagradne križanke pošljite na naslov: uredništvo časopisa »Steklar«, Steklarna »Boris Kidrič«, 63250 Rogaška Slatina, Ulica talcev 1, ali pa jih oddajati v skrinjico za časopis »Steklar« pri vходу v Steklarno. Pri tem ne pozabite na ovojnico z rešitvijo pripisati »ZA NAGRADNO KRIŽANKO ŠT. 122«!

Rešitve je treba oddati do 15. januarja 1985!

Za reševalce nagradne križanke št. 121 je žreb nagrade razdelil takole: prvo nagrado 200 dinarjev prejme Franc Jugovar, drugo nagrado 160 dinarjev prejme Vera Kobilšek, tretjo nagrado 130 dinarjev pa prejme Majda Stojnšek. Nagrajencem čestitamo.

Rešitev nagradne križanke št. 121 – vodoravno: malica, svečnik, anis, varovalka, ranta, ledar, TR, ona, tlačen, let, na, blesk, Stare, Istranka, Amur, Rinka, karas, poanta, kopa, O, Alja, Roma, Kum, steriliziranje, mak, vaba, Sriel, arstroza, Štanca.

|                                                                                    |                 |                                |                                  |                           |                             |                    |                        |                        |                        |                              |                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------------|----------------------------------|---------------------------|-----------------------------|--------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------------|------------------------------------|
|  | ŽVEPIO          | JUG-KOŠARK. TRENER (ČERAVICA)  | SEVERNO-AMERIŠKI FILOZOF (WALDO) | KITAJSKI VOJSKO-VOĐA      | UČITELJ ETIKE, NRAVO-SLOVJA | PLESEN VINSKE TRTE | IVAN ČARGO             | VELIKA TRGOV-SKA NIŠA  | PRITOK SAVE            | ČLOVEK, KI SE SKRIVA         | NADALJE-VANJE NOVOLET-NEGA VOŠČILA |
|                                                                                    |                 |                                |                                  |                           |                             |                    |                        |                        |                        |                              |                                    |
|                                                                                    | PREBI-VALKE ZDA |                                |                                  |                           |                             |                    |                        |                        |                        |                              |                                    |
|                                                                                    | ATLET STEKIČ    |                                |                                  |                           |                             |                    | POHOD VOJAŠKE ENOTE    |                        |                        |                              |                                    |
|                                                                                    | KRANJ           |                                |                                  |                           |                             |                    | ČASOVNA ENOTA          |                        |                        |                              |                                    |
|                                                                                    | IGRA S KARTAMI  |                                |                                  | BOLJŠA NIŠA ALI DVOREC    |                             |                    |                        |                        | VEZNIK                 | PREBIVA-LEC EV-ROPSKE DRŽAVE |                                    |
| MEDNA-RODNA KRATICA ZA JUG                                                         |                 | NARAHNI OKRAS OFICIR. UNIFORME | TOVARNA OPTIČNE-GA STEKLA        |                           | DEL VOZA                    |                    |                        | M. INE                 | DELAVEC V ENAJ-LIRNICI |                              |                                    |
| ZAHČIL-NOST NOČI                                                                   |                 |                                |                                  | RIMSKA BOGINJA PLODNO-STI |                             |                    | KRAŠKO VINO            |                        |                        |                              |                                    |
| GORSKA POKRA-JINA V GRČINI                                                         |                 |                                |                                  | AFRIŠKA REKA              |                             |                    | ČISTILNO ORODJE        |                        |                        |                              |                                    |
|                                                                                    |                 |                                |                                  | TRSOV NASAD               |                             |                    | KRATICA ZA RE-GISTRSKI |                        |                        |                              |                                    |
| PETELIN                                                                            |                 |                                |                                  | CIRILSKA ČRKA             |                             |                    |                        | MAKEDON. REVOLU-CIONAR |                        |                              |                                    |
|                                                                                    |                 |                                |                                  | JEDRSKA ELEKTRA-RNA       |                             |                    |                        | ŽIVAL. USTNICE         |                        |                              |                                    |
| ENAKI ČRKI                                                                         |                 | OSEBA IZ FILMA »DESETI BRAT«   |                                  |                           |                             |                    |                        |                        | ZNAK ZA KOBALT         |                              |                                    |
| ALBERT EINSTEIN                                                                    |                 |                                | AFRIŠKA DRŽAVA                   |                           |                             |                    |                        |                        |                        | LETO                         |                                    |
|                                                                                    |                 | AMERICIJ                       | NIKOLAJ ŽUKOVSKI                 |                           |                             |                    |                        |                        | POLMER                 | JANEZ OLSEN                  |                                    |
| GORA V SRBINI                                                                      |                 |                                |                                  | ENAKA SOGLAS-NIKA         |                             |                    | NARAVNA OBLEKA         |                        |                        |                              |                                    |
|                                                                                    |                 |                                |                                  | LITER                     |                             |                    | PTIČEV OBLJIK          |                        |                        |                              |                                    |
| NADALJE-VANJE GESLA                                                                |                 |                                |                                  |                           |                             | VRSTA HRASTA       |                        |                        | GORA V ŠVICI           |                              |                                    |

Glasilo »Steklar« ureja uredniški odbor: Zvezdana Dangubič, Boris Firer, Anton Jost, Magda Jurjec, Zlatko Novak, Franc Vehovar in Franc Župančič. Predsednik izdajateljskega sveta Alojz Juhart. Predsednik uredniškega odbora Boris Firer. Glavni in odgovorni urednik Franc Vehovar. Tajnica uredništva Vida Juhart – Likovna zasnova in oblikovanje Aljoša Rebolj – Uredništvo »Steklarja«: Steklarna »Boris Kidrič«, 63250 Rogaška Slatina, Ulica talcev 1, telefon (063) 811-611 – Glasilo izdajata steklarna »Boris Kidrič« in Steklarska šola – Rokopisov in fotografij uredništvo ne vrača – Naklada 2000 izvodov – Tiska ČGP »Delo«, Ljubljana.