

Izhaja od leta 1959

Letnik XXXXII, št. 2

Hrastnik, 5.7.2002

# STEKLAR

GLASILO POSLOVNE SKUPINE STEKLARNA HRASTNIK

Nova funkcija generalnega direktorja

Vitrum - poslovanje

Utrip s trga

Tržni potenciali - Poljska

Sejem tehnike Beograd

Projektne naloge

Znanje za razvoj

Dobra poslovna odločitev

Opal - poslovanje

Opal- tržne aktivnosti

Stedek - poslovanje

Stedek - ISO 9001

Intervju Marjana Bregar

Priloga - čistilna akcija



## MISLI UREDNIKA...



*Še nekaj dni nas loči od dopustov, ki jih letos glede na izredno visoke temperature, ki nas spremljajo že dober mesec dni še posebej težko pričakujemo. V skladu z našo obljubo smo pred dopusti pripravili še eno številko Steklarja v kateri boste našli kar nekaj informacij, o izredno pestrem poslovnem dogajanju zadnjih treh mesecev. Naslednja številka Steklarja bo izšla predvidoma konec meseca septembra, do takrat pa vam v imenu uredniškega odbora želim, da prijetno in v skladu z vašimi pričakovanji prežite letošnji poletni dopust.*

Soniboj Knežak

## NOVA FUNKCIJA GENERALNEGA DIREKTORJA

Generalni direktor Steklarne Hrastnik mag. Stojan Binder je nedavno tega sprejel funkcijo Predsednika združenja delodajalcev, ki je izrednega pomena za našega generalnega direktorja samega, je ponos našega celotnega podjetja, z njo pa se nenazadnje lahko kiti tudi naša regija. Prav je, da so o le-tej seznanjeni tudi vsi naši zaposleni, zato je nastal tale kratek zapis najinega pogovora:

**Najprej iskrene čestitke ob sprejetju častitljive funkcije. Lahko prosim na kratko predstavite vaše novo sprejeto delo?**

V okviru poganjanj ekonomsko-socialnega sveta obstajajo tri strukture, ki se medsebojno dogovarjajo. To so vlada, delodajalci in delojemalci. Na strani vlade so to običajno ministri za delo, na strani delojemalcev so njihovi reprezentativni sindikati in na strani delodajalcev sta Gospodarska Zbornica ter Združenje delodajalcev. Ob našem vstopu v Evropsko skupnost se bo morala na strani delodajalcev Gospodarska zbornica pri krojenju politike plač postopoma izločiti, saj temelji na obveznem članstvu, kar pa Združena Evropa ne odobrava.

Iz omenjenega razloga je bilo pred leti pri nas formirano Združenje delodajalcev, katerega delovanje temelji na prostovoljnem članstvu. V naslednjih dveh do treh letih, ko bo Gospodarska zbornica po naših predvidevanjih izstopila iz kolektivnih pogajanj, bo Združenje delodajalcev edini kompetenten sogovornik jutrišnjega dne, na relaciji delodajalci - delojemalci.

**Kako je prišlo do zamenjave z dosedanjim predsednikom omenjenega združenja - g. Staničem?**

Predsednika se vedno išče v strukturi direktorjev pomembnejših slovenskih podjetij, ki imajo večje število zaposlenih, so izvozno naravnana. Predsednik mora imeti določena znanja, sposobnosti, izkušnje, predvsem pa pripravljenost za sodelovanje na tovrstnih projektih. Gre za človeka, ki se je pripravljen dogovarjati, pogajati, kateremu nikakor ni v interesu prepir. Vsekakor izpolnjuje zahtevane pogoje mnogo slovenskih direktorjev, vendar je splet okoliščin izbral moje ime. Sam sem ocenil, da je funkcijo smiselno prevzeti, saj mi tudi sama organizacija v naši hiši to dopušča. Gospoda Staniča sem zamenjal na položaju sredi mandatnega obdobja, on pa je po dogovoru ostal na mestu podpredsednika.

**Koliko časa posvetite novi funkciji? Koliko je potrebnega angažiranja?**

Za omenjeno delo sem rezerviral sredino tedna. Ob sredah je tudi seja ekonomsko-socialnega sveta. Pred to sejo se dobimo z obema podpredsednikoma, predstavniki raznih komisij, ki delujejo v okviru Združenja delodajalcev.

Prediskutiramo nastalo problematiko in se družno pripravimo na sejo ekonomsko - socialnega sveta.

**Ima Vaša nova funkcija morda lahko kakšen vpliv ali mora celo bojazen za naše zaposlene?**

Nikakor ne. Kar se mene tiče, je to delo velik ugled zame osebno, za Steklarno Hrastnik, pa tudi za Zasavje.

To je v bistvu že del politične funkcije, glede na vsa dogovarjanja v ekonomsko - socialnem svetu, pri kateri je človek sicer še z obema nogama v gospodarstvu. S tem delom pridobiš tudi dodatne obveznosti, npr. član sveta RTV. Skratka to je priznanje za naše okolje. Te funkcije nikakor ne bi prevzel, če ne bi imel pozitivnih izkušenj pri dogovarjanju z delojemalci tudi v Steklarni Hrastnik. Morda je šlo kdaj za nezadovoljstvo kakšnega posameznika, vendar v globali so bili problemi rešeni sporazumno. V mojih desetih letih ne beležimo nobenega spora oz. štrajka ali pa prekinitve dela zaradi neuspelega dogovarjanja.

**Katere so najpomembnejše aktivnosti, ki se trenutno odvijajo?**

V zadnjem času sem bil v aktivnem dogovarjanju za eskalacijo plač 2002 -2004. Sprejet je bil kompromisen predlog. Osebno sem imel znaten prispevek pri iskanju kompromisa in zelo ponosen sem, da smo za leto 2004 vgradili tudi evropsko formulo eskalacije, ki bazira na rasti vrednosti eura ter na inflaciji treh do petih najpomembnejših zunanje trgovinskih partneric Slovenije v EU. Se pravi v letu 2004 se bomo pogovarjali, kakšna je bila rast eura, kakšna je bila inflacija v Nemčiji, Avstriji, Italiji, Franciji ter morda še v kateri drugi državi. Ne bomo se več ozirali samo na inflacijo v Sloveniji.

Druga pomembna zadeva, ki je trenutno v teku, je izdelava novega plačnega modela. Trenutno imamo v ognju dva modela. Eden je tisti, ki ga je izdelalo Združenje delodajalcev in pa drugi, ki ga je pripravila Gospodarska zbornica. Modela se morata uskladiti, da se izdela samo en, celovit model, ki se lahko ponudi strani delojemalcev. Delo poteka zelo hitro in mislim, da bomo v jesenskem delu leta prišli do novega, pričakovanega plačnega modela. Obstoječi plačni model, s tarifnimi razredi, s plačilnimi razredi, s faktorji je izpeta zadeva in mnogokrat predstavlja oviro pri dogovarjanju z delojemalci.

Pogovarjala se je  
Brigita Stopar



Naslovnica revije Manager, v kateri je bil obširen članek o novi funkciji g. Binderja.





## STEKLARNA HRASTNIK - VITRUM

Podjetnost vseh nas je vir razvoja in napredka našega podjetja



Za nami je že pol leta našega delovanja v okviru novo organizirane družbe, ki je vzbudilo potrebo in željo po številnih aktivnostih, na katere ste se večinoma pozitivno odzvali. V današnjem poslovnem svetu namreč ni dovolj, da smo le kreativni, da imamo dobre ideje. Vse to moramo udejanjiti. To pa je možno le z vašo pomočjo. Podjetje je danes in bo moralo biti v prihodnosti še bolj učinkovito in ustvarjalno, podjetniško in inovativno.

Ustvarjajmo svoje VREDNOTE: podjetnost - pošteno delo - odličnost - partnerstvo.

Izhajajoč iz domačih kot tudi tujih pogojev poslovanja je vidno, da so se splošni pogoji poslovanja zaostri, gospodarska rast se je pričela v tujini pomembno zniževati, zaradi znanih dogodkov v ZDA so se povečala poslovna tveganja. In takšna dogajanja niso prizanesla našemu podjetju. V programu embalažnega stekla smo si s svojim znanjem, fleksibilnostjo in močnimi partnerskimi odnosi s strankami zagotovili močan položaj na trgu, tako da so proizvodne zmogljivosti polno zasedene, vse proizvedeno pa tudi prodano. Žal pa je drugačna situacija v programu široke potrošnje, kjer planskih ciljev ne dosegamo. Pretekla prodajna politika osredotočenja na nemško tržišče in velike odjemalce, zanemarjanje lastnega prodajnega programa, selekcija določenih trgov in kupcev so premočni dejavniki, da bi kljub uresničevanju številnih temeljnih ciljev iz našega poslovnega načrta dosegali planirane rezultate. Jasno je naše zavedanje, da brez izjemnega poznavanja trga hitra preobrazba in uresničitev naše vizije, da na svetovnem trgu postanemo prepoznavno, uspešno in ugledno podjetje, ni mogoča.

Našli smo edinstveno priložnost, da vzpostavimo sodelovanje z enim največjih poznavalcev stekla

in svetovnega trga, ki zaenkrat zaupa v naše sposobnosti in pripravljenost, da postanemo svetovno uspešno podjetje. To pa pomeni prestrukturiranje in novo dolgoročno razvojno politiko našega podjetja na področju proizvodnih zmogljivosti, tehnologije, prodajne politike - trženje po katalogu, prodajnega programa, celotne logistike... Če te priložnosti ne bomo znali ali ne bomo hoteli izkoristiti, bo to znak, da na svetovi trg kot prodajalci in ne le kot proizvajalci ne sodimo, naša prihodnost pa bo lahko negotova.

Tako veliko preobrazbo pa je mogoče izvesti le postopoma, zato moramo tudi sami iskati prav vse možnosti za čim večjo prodajo. Naši tržniki vam bodo v nadaljevanju predstavili poslovni utrip svojih obiskov obstoječih kupcev in iskanja novih kupcev in trgov.

V okolju nenehnih sprememb, hitrih odločitev in konkurenčnosti je postalo obvladovanje projektnega managementa odločilno za uspešnost podjetij in posameznikov. Ravno zato sem se odločila, da za čim več kompleksnih nalog razpišem projektne naloge, pri čemer gre za delegiranje nalog, vključevanje več strokovnih delavcev v izvajanje nalog ter učinkovito in ekonomično doseganje ciljev nalog. Uresničitev zastavljenih ciljev v predvidenem roku, ob omejenih virih in pod nenehnim vplivom dejavnikov iz poslovnega okolja je izziv, s katerim se bomo spopadali. Do sedaj sem razpisala tri projektne naloge, ki vam jih bodo kratko predstavili vodje projektov.

Na osnovi sodelovanja z Univerzo v Ljubljani - Akademijo za likovno umetnost so nastali številni izvorni izdelki in to v manj kot dveh mesecih. Študentje so pripravili tudi zanimivo razstavo "Kultura omizja". Planiramo še več razstav v Sloveniji in posebno predstavitev na sejmu Tendence v Frankfurtu. Slavkoti Marcenu in prof. Machtigu se moramo zahvaliti za učinkovito izobraževanje, organiziranje in motiviranje študentov. Vesela sem takega sodelovanja in sem prepričana, da nam bo dalo nove priložnosti.

Bila sem med najglasnejšimi pobudniki za povečanje kapacitet v programu embalažnega stekla. Na trgu smo si namreč izborili določen položaj, sposobni smo realizirati

najzahtevnejše projekte naših kupcev, smo kreatorji številnih uspešnih izdelkov, nikakor pa rokovno ne zadovoljujemo potreb, kar je danes ena temeljnih zahtev trga. Z instaliranjem dodatnega stroja IS-1 navedenega problema nismo rešili. Zaradi absolutno premajhnega talilnega objekta lahko v glavnini proizvajamo le izdelke teže okrog 100 gramov. V prihodkovnem in dobičkovnem smislu je takšna poslovna odločitev odlična, tržnikom pa pomeni izjemno težko nalogo, saj je potrebno mesečno zagotoviti okrog 2 mio. komadov lahkih, majhnih izdelkov. Težka naloga, ki pa v naslednjih dveh letih do remonta peči ne sme biti nepremagljiva.

Ponovno se bom dotaknila metode 20 ključev in poudarila, da je

namenjena vsem nam, da si bomo ustvarili prijetnejše delovno okolje, olajšali delo, ustvarjali pozitivno atmosfero in visoko stopnjo pripadnosti podjetju. Če bomo bolj zadovoljni, bomo tudi bolj uspešni, kar nam bo zagotavljalo preživetje in napredek v svetu neizprosne konkurence. Pozivam vas, da ne ostanemo na pol poti. Še sem pod vtisom pred kratkim prebrane knjige z Everesta, katere glavni nauk je, da šibki nikoli ne pridejo na vrh. In mi bomo prišli na vrh, ker nismo šibki.

V nadaljevanju imajo besedo moji sodelavci, vsem vam pa prijetno branje in lep pozdrav,

Majda Krošlin

## UTRIP S TRGA



### Namizni program

Že v drugi polovici lanskega leta se je opazilo upadanje povpraševanja po izdelkih iz namiznega program, po 11. septembru pa je bil padec še bolj izrazit, stanje se je po novem letu sicer izboljšalo, še vedno pa ni preveč obetavno. Kljub dobrim napovedim kupcev na frankfurtskem sejmu februarja letos, se njihove napovedi niso uresničile in še vedno na trgu vlada relativno mrtvilo. Še posebej se čuti kriza na nemškem trgu, ki je naš največji in predstavlja več kot 60% naše prodaje. V mesecu maju smo obiskali nekaj naših največjih kupcev, ki so vsi enotni, da je glavni vzrok v novi valuti EURO, ki je povzročila porast cen življenjskih potrebščin, saj trgovci niso prilagodili cen pri prehodu iz nemške marke na EURO. Nemško gospodarstvo se srečuje z porastom insolventnosti podjetij, kar 38.000 podjetij je v letu 2001 prijavilo insolventnost, kar je največ v zadnjih 40-ih letih. To se dogaja v vseh panogah, tudi v tehnološko naprednih. Naša panoga je v veliki meri odvisna od industrije pijač, predvsem pivovarske, ki pa se

poleg splošne recesije spopada še z zmanjšanjem potrošnje piva, ki v Nemčiji ni več tako popularno kot včasih. Na drugi strani pa se ponudba stekla povečuje, saj so nekateri proizvajalci iz vzhoda dosegli zahtevan nivo kakovosti in so konkurenčni tako po kakovosti, kot tudi po ceni. Vse skupaj pomeni velik pritisk na cene, predvsem pri standardnih kozarcih (TINA, VILI, GOLDING) in vrčih za pivo. Naša naloga je, da čimprej najdemo tržne niše, ki nam bodo omogočile boljšo prodajo, v zadnjem času so zelo popularni čvrsto pihani izdelki z logotipom (po vzoru COCA-COLA kozarca). Po prenovi Hardfordt stroja smo takoj pričeli z iskanjem tehnoloških rešitev za čvrsto pihane kozarce z logotipom, tako, da v naslednjih tednih že pričakujemo možnost proizvodnje takšnih izdelkov. Tudi na področju vrčev za pivo je konkurenca zelo močna, kar seveda pomeni pritisk na cene, na trgu pa je veliko zanimanje za vrče brez strukture, kar pomeni zelo visok kakovostni nivo, tako smo pričeli z iskanjem tehnološke rešitve za proizvodnjo "gladkih" vrčev brez "šivov". Seveda nismo pozabili na naš lastni program, glede na uspešno prodajo kozarca IMPILABILE, smo se odločili družino razširiti še s skledami in vrčem. Do frankfurtskega sejma bomo pripravili ročno izdelane vzorce in jih tam predstavili, ravno tako bomo pripravili nekaj modifikacij že obstoječih izdelkov.





### Zaščitna stekla

Že v lanskem letu smo zabeležili velik padec prodaje zaščitnih stekel, ki se še vedno nadaljuje. Vzroki so predvsem recesija v gradbeništvu, nadomestki iz drugih materialov, ni razvoja novih oblik in poceni konkurenca iz vzhoda. Ker zelo težko sledimo padanju cen, smo se odločili, da obdržimo samo najdonosnejše kupce. To seveda pomeni velik izpad prihodka, ki pa ga moramo nadomestiti z večjo prodajo namiznega programa.

### Krepitev trgov

Ker želimo zmanjšati odvisnost od nemškega trga, smo se odločili za krepitev trgov, ki jim do sedaj nismo namenili večje pozornosti. Orientirali smo se na bližnje vzhodnoevropske države, predvsem zaradi bližine in relativne velikosti. Z aktivnim trženjem smo že povečali prodajo na Madžarskem, poiskali pa smo prve kontakte s kupci na Poljskem in Slovaškem, kjer smo zabeležili zelo dobre odzive. Preko zastopnikov smo prve posle naredili tudi z Jugoslavijo, kjer zaenkrat ostajamo zelo previdni. Za področje Beneluxa smo podpisali pogodbo z zastopnikom iz Nizozemske, kjer so že vidni prvi rezultati. Že v začetku leta smo pričeli z aktivnejšim tržnim pristopom na slovenskem trgu, naš cilj je prodreti z našimi izdelki v vse slovenske trgovske hiše, kar nam počasi uspeva. V preteklem letu smo zabeležili padec prodaje na italijanskem trgu, z intenzivnimi stiki smo uspeli ponovno prepričati nekatere italijanske kupce, ki so ponovno začeli naročati naše izdelke.

### Predvidevanja do konca leta 2002

Napovedi za naslednje mesece niso preveč obetavne, predvsem na nemškem in ostalih zahodnoevropskih trgih, tako ne pričakujemo porasta naročil, pritisk na cene pa bo še večji. Odvisnost od teh trgov bomo tako še naprej skušali zmanjševati z krepitvijo vzhodnoevropskih trgov, vzporedno pa bomo trgu ponujali nove izdelke ter tehnološke rešitve.

Matjaž Žolnir

## TRŽNI POTENCIALI - POLJSKA



Poljska s svojimi skoraj 39 milijoni prebivalcev predstavlja enega najbolj obetajočih in perspektivnih tržišč držav bivšega vzhodnega bloka in eno najperspektivnejših kandidatki pričakovane naslednje širitve Evropske unije.

Prizadevanje k večji segmentaciji tržišč, na katerih nastopa Steklarna Hrastnik - Vitrum, so bili ti potenciali tudi v središču naše pozornosti. Ponudba proizvodov avtomatske proizvodnje stekla je na poljskem tržišču izredno močna ter hkrati koncentrirana. Na Poljskem lahko najdemo številne proizvajalce tega programa, med katerimi izstopata predvsem dve steklarni KROSNO in IRENA. Poleg tega pa, kot na vseh drugih tržiščih, ponudbo krojijo v, mnogo večji meri kot njihovi domači proizvajalci izdelki steklarn Luminarca, Luigi Bormioli, Pasabache ter v manjši meri Covetro. Steklarna Hrastnik Vitrum na trgu do sedaj ni bila prisotna neposredno s svojo blagovno znamko.

V času priprav na obisk in pri iskanju potencialnih poslovnih partnerjev smo se orientirali predvsem po teritorialni delitvi poljskega tržišča. Obiski strank, raziskava trga, mnoge informacije pridobljene od potencialnih novih strank ter po ogledu ponudbe trgovskih verig supermarketov (Carrefour, Tesco, Makro (Metro), Leclerc, Hit (PL)), pa smo ugotovili, da poljskega tržišča ne moremo deliti na ta način. Trg namiznega programa je kljub ogromnem tržišču zelo ozek in transparenten na celotnem področju države. Ta dejstva so nas pripeljala do zaključka, da bo potrebno tržišče obdelovati po kriteriju cenovnih razredov. Dejstvo je, da obstaja le nekaj velikih distributerjev, ki skrbijo za svoje blagovne znamke. Še pred leti je imel Luminarc dva glavna distributerja na poljskem trgu, vendar se je zaradi velike cenovne transparentnosti trga in usmeritve potrošnikov predvsem supermarketi odločili le za enega. Ta

način dela mu omogoča predvsem veliko stopnjo preglednosti nad svojimi kupci in seveda nad cenovnimi nivoji.

Izmed vseh obiskanih potencialnih poslovnih partnerjev lahko izločim predvsem dva, in sicer VITRONET Warszawa ter ARTGLAS Opole, ki delujeta uspešno vsak na svojem nivoju odjemalcev. Pri Vitronetu lahko pričakujemo rezultat relativno hitro, temveč se moramo zavedati, da to za sabo potegne tudi ustrezen cenovni nivo, ki pa bo ob potencialnih količinah sprejemljiv. Dejstvo pa je, da lahko od njih, ko se odločijo za sprejemljive artikle, pričakujemo tudi količinsko zanimive posle, saj smo izdelke iz njihove ponudbe opazili prav v vseh zgoraj omenjenih supermarketih. Podjetje ima na Poljskem cca. 300 odjemalcev. Ker trenutno na zahteva ekskluzivnih dogovorov, to sodelovanje omogoča tudi odprta vrata sodelovanju z ostalimi potencialnimi distributerji, ki sva smo jih v tem času obiskali ter seveda tudi z že obstoječimi poslovnimi partnerji. Vsekakor od njih ne moremo pričakovati visoko aktivnega osredotočenja in promoviranja naše blagovne znamke, saj zastopa in ponuja tudi vse druge že zgoraj omenjene. Vsekakor pa nam naš program omogoča zanimivo popestritev in dopolnitev ponudbe. Artglas predstavlja drugo, višjo raven trženja izdelkov butično prodajo, prodajo svojega imena, ki predstavlja višje cenovne razrede.

Stranka bi bila izredno zanimiva za sodelovanje na področju razvoja novih lastnih blagovnih znamk na višjem kvalitetnem in seveda tudi cenovnem nivoju. Njihova prednost je predvsem v tem, da bi se osredotočili predvsem na našo blagovno znamko in njeno promocijo. Hitrih učinkov prodaje ne smemo pričakovati. Toda rezultate na daljši rok v prihodnosti lahko predvidujemo v višjem cenovnem nivoju. Glede na visoko zastavljene pogoje sodelovanja (solo distri-bucija) in zaradi trenutne situacije tržišč našega podjetja mislim, da se za to pot ne bomo mogli odločiti, saj ne prinaša hitrih rezultatov.

Dejstvo je, da vsi poslovni partnerji, ki se odločajo za sodelovanje z nami, želijo zase zagotoviti tudi določeno stopnjo varnosti oz. nadzora na tržišču. Prav zaradi tega se pri pogajanjih pojavljajo v tolikšni meri pogoji dodelitve ekskluzive ter seveda stalnega razvoja novih, aktualnih in dizajnersko kvalitetnih izdelkov, ki stranki omogoča diferenciacijo od konkurence, s katero se spopada na svojem tržišču. Vsekakor pa predstavljajo ta vprašanja in želje strank tudi izziv za razvoj ter hkrati veliko potrebo po natančnem definiranju strategije trženja proizvodov našega podjetja v prihodnosti.

Damjana Gutenbergger

## 46. mednarodni sejem tehnike Beograd - maj 2002



Na Mednarodnem sejmu tehnike so se predstavljali predvsem ponudniki polizdelkov za industrijske potrebe, nekaj pa je bilo tudi ponudnikov izdelkov široke potrošnje, predvsem bele tehnike, akustike, razsvetljave itd.

Steklarna Hrastnik Vitrum d.o.o. se je na Mednarodnem sejmu tehnike predstavila v okviru skupine podjetij iz Slovenije pod okriljem Gospodarske zbornice Slovenije. Na istem razstavnem prostoru so namreč razstavljala tri hčerinska podjetja Steklarne Hrastnik-skupina d.d.: Opal d.o.o., Stedek d.o.o. ter Steklarna Hrastnik-Vitrum d.o.o. Z udeležbo na sejmu smo želeli predstaviti naš prodajni program, predvsem pa smo hoteli pridobiti čim več informacij o stanju na Jugoslovanskem tržišču, ki je s svojo velikostjo zelo zanimivo. Po razpadu bivše skupne





države nismo več prodajali naših izdelkov na tem tržišču, tako da moramo začeti čisto na novo. S pomočjo zastopnikov smo začeli vzpostavljati prve kontakte s kupci, prvi uspehi so se že pokazali z nekaj pošiljkami blaga. Posle na tem tržišču ocenjujemo kot rizične, saj je zelo težko pridobiti bančne garancije, zato želimo biti na začetku zelo previdni. Podobno razmišljajo tudi ostala podjetja in si počasi utrjujejo pot na jugo-

slovansko tržišče. Gospodarska situacija v Jugoslaviji je zelo težka, vendar računamo na konjunkturo predvsem zaradi tujih investicij, ki bodo ponovno oživile gospodarstvo, zato je potrebno že sedaj nastopati na tem trgu in povečevati tržni delež.

Matjaž Žolnir

## PROJEKTNE NALOGE - TIMSKO DELO

V Steklarni Hrastnik - Vitrum smo si v letošnjem letu začeli s tremi projekti, katerih rezultati izboljšav bodo lahko vidni le v primeru, da bo pristop k delu timski. Zavedati se moramo, da mora biti celota prepričana, da je zanjo nekaj boljše in v skladu s tem mora družno delovati. Saj vsi poznamo že zelo star pregovor - V slogi je moč.

Zadali smo si izvedbo sledečih projektov:

- dvig produktivnosti proizvodnje v programu široke potrošnje,
  - organizacija dela pregleda in pakiranja kot začetka notranje logistike,
  - ločeno zbiranje odpadkov.
- Želeli bi jih na kratko predstaviti:

### 1. DVIG PRODUKTIVNOSTI PROIZVODNJE V PROGRAMU ŠIROKE POTROŠNJE

Vodja projekta je Srečko Medvešek, njegov projektni tim sestavljajo še Dean Žagar, Matija Koritnik ter Slavko Marcen. Cilji njihove naloge so:

- merjenje produktivnosti v bruto rezih in ne v % uspešnosti proizvodnje,
- pojmovati produktivnost kot število proizvedenih enot na zaposlenega,
- zagotavljati rast produktivnosti kot enega najpomembnejših orodij uspešnega poslovanja in zagotavljanja konkurenčnosti podjetja,
- doseči celotno podporo vseh udeležencev tudi z ustreznim sistemom nagrajevanja,
- v 2 letih povečati produktivnost za 5%.

Njihove aktivnosti so sledeče:

- timsko delo s tedenskimi pregledi

aktivnosti in rezultatov

- natančno definirati in predpisati postopek dela ( konstrukcija izdelka in orodja, kontrola orodja, dodatni pribor, dela ki jih je mogoče opraviti pred ustavitvijo stroja, predgretje orodja, potek menjave in nastavitvev najustreznejši sistem pregleda in pakiranja)

- sistem merjenja rezultatov
- sistem nagrajevanja

Kateri od zastavljenih ukrepov, se že izvajajo v praksi:

- a) pri razvoju izdelka in orodja se temeljito preučijo konstrukcija izdelka, da se upoštevajo tehnološke zahteve po hitri in stabilni proizvodnji
- b) ob planiranju proizvodnje se poskuša dogovarjati o optimalni oz. minimalno potrebni velikosti serije, poskuša se doseči kvalitetna priprava orodja in opreme, tako v časovnem kot tudi v kvalitetnem smislu
- c) analiza menjav, ki poteka v okviru projekta 20 ključev
- d) v okviru vzdrževanja potekajo preventivne aktivnosti, analiza zastojev in odprava kritičnih mest na stroju

### 2. ORGANIZACIJA DELA PREGLEDA IN PAKIRANJE KOT ZAČETKA NOTRANJE LOGISTIKE

Projektno skupino sestavljajo: Bruno Šurina (vodja projekta), Sabina Žlindra, Duška Čakič, Samo Špeglič, Iztok Cizej, Tomaž Žagar in Jožica Cerar.

Njihovi zastavljeni cilje so sledeči:

- zagotoviti maksimalno kakovost izdelkov

- racionalizirati sistem in potek dela
- skozi specializacijo del (ločevanje pregleda od pakiranja) povečevati učinkovitost dela in zmanjševati obremenjenost zaposlenih

- zagotoviti ustrežnejše pogoje dela
- vključevanje storitvenih servisov (Sinet, Glascom, Študentski servis) zmanjšati potrebe po dodatnem zaposlovanju

Takšna pa so njihova trenutna opažanja:

V lastni ceni našega izdelka sta tudi postavki kontrola in pakiranja. Pri nekaterih razpisanih delovnih nalogah postavke kontrola sploh ne bi smeli zapisati, ker le-te ni bilo, ker se je samo pakiralo ali pa zlagalo na platoje in nato v Sinetu oz. Glascomu prepakiralo (vzrok: bolniški izostanki). Zato je postavka pakiranje v tem trenutku zelo visoka oz. previsoka. To postavko je treba zmanjšati, zmanjšati pa je treba tudi nepravilnosti, ki se dogajajo skozi nujen proces "papirologije", povečati pa pretok informacij, ki jih kronično primanjkuje, tako da prihaja do takšnih in drugačnih napak, ki so pa vse zelo drage. Projekt smo začeli z Harley L.D. a6 in servis Harley L.D. vendar smo zaradi trenutnega (bolniški izostanki) pomanjkanja delavcev v pregledu oz. kontroli morali le-te najeti v Sinetu in Glascomu. Z reorganizacijo kontrole in pakiranja je projekt uspel le delno, ker je naš cilj to isto delo opraviti z lastnimi zaposlenimi. Bolniški izostanki so velik problem v sektorju kontrole in treba bo veliko truda z vseh strani, da se ta problem reši, ker z zmanjšanjem bolniških izostankov naredimo tudi korak naprej k zastavljenim ciljem. S projektom bomo nadaljevali na različnih delovnih nalogah na prešah P7 in P3, kasneje bomo vključili tudi druge proizvodne zmogljivosti v Vitrumu.

### 3. LOČENO ZBIranJE ODPADKOV

Team sestavljajo: vodja projekta - Mateja Koritnik ter mag. Marjan Polak, Albin Lavrič, Srečko Medvešek, Dean Žagar, Martina Kandolf, Sabina Žlindra

Predvidevajo se sledeči cilji:

- zmanjšanje količine odpadkov na izvoru
- določitev pravil ravnanja, zbiranja in odstranjevanja odpadkov
- izpolnjevanje zahtev direktive IPPC
- podpora izvajanju metode 20 ključev (ključ 1 in 3)

- ustvariti urejeno, varno in prijetno delovno okolje
- Izhodišča njihovega dela:

\* Osredotočenje na odpadke, katerih odstranjevanje nam predstavlja strošek (steklo, komunalni odpadki) in odpadke, ki ob urejenem zbiranju ne povzročajo stroškov, ampak so celo vir dohodka (papir, karton, folija, kovinski odpadki)

- preureditev bunkerja za smeti

- za zbiranje odpadkov se v največji možni meri uporabi že obstoječa oprema (prazni sodi in vozički se popravijo, prebarvajo in označijo z napisi)

Vrste odpadkov:

- a) odpadno steklo - predstavlja največji delež odpadkov

količina odpadnega stekla se je v letošnjem letu že občutno zmanjšala zaradi vračanja opalnih črepinj v postopek priprave zmesi za F in H peč

- b) odpadni papir in karton - trenutno se zbirata pri tiskalnici (brusilnici), kjer se stisneta v bale, le-te pa potem odpeljejo na rampo VRS. Trenutno daje zbirališče vtis neurejenosti, zato bi bilo potrebno fizično ločiti folijo od papirja in kartona, vendar pa je po oceni projektne skupine obstoječi prostor za ustrezno preureditev premajhen
- c) folija - se zbira tudi pri tiskalnici
- d) zamaščene krpe

- e) odpadna olja - zbiranje le-teh je že ustrezno urejeno - skladišče odpadnih olj

- f) kovinski odpadki - zbiranje urejeno in sicer s sprotnim odvozom z mesta nastanka v kontejner pri skladišču **utekočinjenih naftnih plinov**

- g) komunalni odpadki - centralno zbirališče kom. odpadkov v obstoječem bunkerju. Vendar pa je okolica bunkerja trenutno zelo neurejena, zato je potrebna preureditev.

S projektom, ki ga je izdelala projektna skupina, so predstavljene le osnovne rešitve za odpadke, ki se jih pridela največ. Nerešen pa ostaja problem elektrolize oz. odstranjevanja kopeli, ki se pri tem postopku uporabljajo. Vendar pa je to specifičen problem, ki zahteva posebno obravnavo oz. razmislek o alternativni rešitvi, ki ekološko ne bi bila tako obremenjujoča.

Skoordinirala  
Brigita Stopar





## ZNANJE ZA RAZVOJ



Univerza v Ljubljani (Akademija za likovno umetnost - fakulteta za oblikovanje) je februarja letos predlagala sodelovanje pri razvojni nalogi "Kultura omizja". Predlog je bil posredovan Opalu Hrastnik in Steklarni Hrastnik - Vitrum. Na moje priporočilo je do sodelovanja prišlo v Steklarni Hrastnik - Vitrum.



**Silhueta kozarca s pecljem deluje kot negativ v steklenem valju: kozarec je prisoten le optično, saj njegovo obliko tvori zrak sredi stekla.**

Za kaj gre? Industrija (gospodarstvo) in Univerza imata od sodelovanja potencialno ključne koristi:

### 1. Univerza:

- usposabljanje mladih kadrov za razvojno delo v industriji;
- realizacija in materializacija inovativnih razvojnih zmogljivosti;
- potencialno pridobivanje sredstev, ki se vlagajo naprej v razvoj.

### 2. Industrija (gospodarstvo):

- pridobitev stika z razvojnimi in raziskovalnimi zmogljivostmi akademskega področja;
- sodelovanje pri formiranju ustreznih sposobnih mladih kadrov
- pridobitev večjega nabora

kakovostnih inovativnih rešitev z možnostjo proizvodnje in trženja;

- ne tvegano vlaganje v razvoj (majhen finančni vložek).

Vsekakor je osnovni namen sodelovanja izboljševanje pretoka znanja iz izobraževalnih in raziskovalnih institucij v gospodarstvo. Da pa naše sodelovanje ne bi ostalo na preveč "znanstvenem" nivoju, sem v dogovoru z upravo Steklarne Hrastnik - Vitrum pripravil program seminarja (13 študentov 2. letnika in dva podiplomca) z naslovom "Kultura omizja" s poudarkom na avtomatsko stiskanem steklu. Program je Univerza (prof. Mächtig) ocenila kot kvaliteten in je bil v celoti sprejet.

Tako je bil razpisan razvojni projekt steklenih izdelkov opreme jedilne mize v bivalnem okolju.

Izbran je bil pristop inovativnega oblikovanja s poudarjeno drugo stranjo. Podčrtati velja korektnost Univerze do SHV oz. do mene, saj je vodenje (mentorstvo) razvojnega projekta enakovredno pripadlo meni in prof. Mächtigu, ki je sicer mednarodna avtoriteta oblikovanja.

V začetku aprila (žal zelo pozno) sem seminar uvedel s predavanji na temo stekla (zgodovina, tehnologija, oblikovanje, tržišča, ponudba in trendi). Ob

podpori izbranih izdelkov Steklarne Hrastnik - Vitrum (na Akademiji smo postavili kar "mini" vzorčno sobo) so se udeleženci seminarja v živo seznanili z možnostmi in omejitvami sodobne steklarske produkcije. V ta namen so tudi dvakrat obiskali samo proizvodnjo v Hrastniku.

Nastalo je 15 projektov (izdelkov oz. serij) - predvsem za avtomatsko stiskano steklo. Oblike kozarcev, posod, vaz, svečnikov in celih garnitur so drugačne in provokativne, a v grobih obrisih še znotraj znanih (sodobnih) tehnologij. Sicer pa mora razvojno delo na akademskem nivoju "ciljati" višje torej iskati oblike, ki morda danes še



**Set posode za starejšega človeka je sestavljen iz krožnika, posode za juho in posode za solato ter kozarca. Inovativni pristop je vnesel dodatne uporabne prednosti posod.**

predstavljajo težavo v proizvodnji, a bodo jutri že nuja in stvarnost.

Na koncu seminarja je bila na Akademiji postavljena razstava realiziranih projektov (deloma so bili izdelki predstavljeni v plexiju). Zanimivo je, da je ravno ta naloga izbrana za zastopanje Akademije na razstavi Univerze Ljubljana v Stiškem dvorcu. Prav tako je naloga prijavljena kot razvojni projekt na mednarodni bienale industrijskega oblikovanja 2002 v Ljubljani. V okviru mednarodnega sejma Tendence v Frankfurtu (avgust 2002) bodo določeni izdelki razstavljeni na naši stojnici.

Predvidena je tudi razstava v Ljubljani (npr. v avli NLB oktobra 2002), ki bo naša neposredna promocija v Sloveniji.

In naprej? Predlog je, da skupaj pripravimo nov projekt in vanj vključimo fakultete, kot so Ekonomska fakulteta (marketing), FDV (razumevanje potrošnikov, identiteta, stiki z javnostmi) ipd. Interdisciplinarno vodenje razvoja je plodno, saj uvaja kulturo sodelovanja vseh pomembnih dejavnikov.

Slavko Marcen



**Čistost oblikovnih elementov (kocka, kroglja) je osnova designu kozarcev (in posod), ki so lahko del vrhunškega programa sodobne steklarne.**





## DOBRA POSLOVNA ODLOČITEV

Ko človek začuti, da je pravi čas, da naredi neko novo potezo v življenju, jo mora opraviti. Enako velja tudi v poslovnem svetu. Ko trg dozori, ko kupci zahtevajo, se je potrebno odločiti in pretrgati ustaljeno navado. Steklarna Hrastnik ni oklevala. Naredila je rez. Ali je bil dober ali ne, bo pokazal čas.

V letošnjem letu je bila izvedena načrtovana poslovna odločitev - povečanje kapacitete embalažnega stekla. Kakšni so učinki oz. prvi rezultati te pridobitve, smo si ogledali z različnih zornih kotov. V nadaljevanju gre za ocenitev pridobitve s prodajnega ter proizvodnega vidika.

**Prvi je nastal zapis naše prodajne službe. Dejanje je z vidika prodajalcev ocenil g. Janez Mervič:**

Nenehno naraščanje povpraševanja in naročil obstoječih kupcev - partnerjev in veliko zanimanje potencialnih kupcev po specialni stekleni embalaži, je v letu 2001 pripeljalo do odločitve o nakupu oziroma obnovi ter postavitvi 8-sekcijske IS linije za proizvodnjo specialne steklene embalaže.

Izkoristil bi možnost in čestital ter pohvalil vse, ki so pripomogli k uresničitvi projekta zagona linije. Rezultati dela oz. znanja vseh bodo povsem vidni šele čez čas, a če pogledamo rezultate, ki jih je IS1 dosegla že prve dni po uspešnem zagonu menim, da nas je vse pozitivno presenetila. Preseneča pa nas še danes, saj 85.000 komadov dnevno z več kot 90% uspešnostjo proizvodnje ni več nič posebnega. In prav ti rezultati nam omogočajo doseganje tudi zelo dobrih poslovnih (prodajno - finančnih) rezultatov. Realizacija prodaje 191 milijonov Sit v mesecu maju in dobre napovedi za leto 2002 so lahko le vzpodbuda za razvoj "glažute". Zadovoljevanje potreb kupcev je sedaj mnogo boljše, odnosi so manj napeti, trend naročil še vedno narašča, kar je zelo vzpodbudno in samo potrjuje pravilno poslovno odločitev.

Vsekakor pa je potrebno poudariti tudi, da trend naročil narašča predvsem za težje izdelke (500 g, 600 g, 700 g), ki zahtevajo velik odzvem stekla. Optimalen odzvem 48 ton stekla dnevno, že danes krepko presegamo, saj je povprečni dnevni odzvem na H talilnem objektu 50 ton in več. Dnevne preobremenitve za več kot 10% pa skrajšujejo življenjsko dobo talilnega objekta in onemogočajo še kvalitetnejšo proizvodnjo oz.

kvaliteto steklene mase.

Če želimo obdržati trend rasti realizacije prodaje programa embalaže, predvsem pa obdržati obstoječe kupce in konkretnije marketinško pristopiti tudi z lastnim program, bomo primorani povečati kapaciteto H kadne peči, ki bo omogočila proizvodnjo težjih steklenic (500, 600, 700g), hkrati na vseh treh IS linijah.

**Sam potek izvajanja ponovne vgradnje IS stroja ter doseganje rezultate je ocenil g. Lavrič:**



Projekt je bil začel oktobra lani, marca letos pa smo že dobili obnovljen stroj. Vse je bilo pripravljeno za njegov povratak. V času dobave IS smo demontirali P-6 in tako nismo izgubljali časa niti dni proizvodnje. Novi stroj je bil dan v pogon po vseh časovnih predvidevanjih. Na montaži stroja je delalo več ekip in sicer naši lastni vzdrževalci stroja, elektroniki, ključavničarji, prisotni pa so bili tudi zunanji izvajalci del. Vse ekipe so delale zelo dobro, razen morda ene izjeme, izvajalca vodov za hlajenje. Rezultati njihovega vestnega dela so bili izkazani v časovni točnosti zagona stroja. Vsem izvajalcem del gre resnična pohvala za njihovo delo. Pri njihovem delu je sicer možno večino del predvideti, a kljub temu ostaja nekaj opravil neznanih, kjer je potrebna tudi določena mera improvizacije. Pri montaži smo poskušali maksimalno slediti svetovnim trendom v smislu zagotavljanja boljših logističnih poti (v smislu zmanjševanja fizičnega dela ljudi), boljših pogojev dela zaposlenih. Poskrbljeno je tudi za elektroniko, ki je locirana na enem mestu (hiška). Zanimivost tega stroja je tudi njegova nova slonokoščena (bela) barva. To pa

iz razloga ohranjanja čistoče. Na belem stroju se umazanija hitro opazi, na črnem ne.

Sam zagon stroja nam je odlično uspel. Do sedaj smo imeli le dve težavi, kateri pa smo uspešno odpravili. Stroj je po mehanski plati je praktično identičen ostalima IS strojema. Elektronika stroja jima je tudi sorodna, tako da je možen prenos znanja. Za strojnike ni bilo potrebno daljše izobraževanje. Teden dni šolanja v Nemčiji pa so imeli instrumentarci ter obrato-

vodje. Seznanjeni so bili z vsemi posebnostmi stroja, informirali so jih o novitetah stroja, navezali so osebne kontakte, ki so izrednega pomena za nadaljnje delovanje. Po dveh mesecih lahko govorimo tudi že o prvih proizvodnih rezultatih. Stroj funkcionira optimalno. Na tem stroju gre trenutno sicer za nekoliko manj zahteven program proizvodnje, serije so daljše, kar se krepko povrne v uspešnosti proizvodnje.

Mislím, da gre pohvala našemu dobavitelju stroja, vsem zaposlenim na stroju in tistim, ki linijo oskrbujejo. S pridobitvijo so zaposleni zadovoljni, okolica stroja je lepa in takšno naj se trudijo tudi ohranjati, saj to pripomore tudi k njihovem boljšemu počutju pri delu. Vem, da bi našo novo pridobitev želelo videti tudi mnogo nekdanj zaposlenih ljudi pri nas. Organizacija dneva odprtih vrat zanje ni slaba ideja.

**Primerjavo delovanja oz. funkcioniranja IS 1 nekoč ter danes je opisal g. Kapelari:**

Gospod Kapelari, upokojeni obratovodja IS proizvodnje se zagona IS strojev zelo rad spominja. Bili smo zelo zagnan team, vse smo delali do popolnosti, ravno

tako, kot da bi delali zase. Delali smo z vsem srcem, z dušo. Velikokrat smo ostali v službi tudi po 24 ur dnevno. Poskušali smo čim bolj prenašati znanje iz ročne proizvodnje na avtomatsko. Po napornem učenju, spoznavanju **\*mašine** smo pričeli s prvo proizvodnjo, ki je presenetljivo dobro uspela, glede na naše neznanje. Mislili smo, da smo že zmagali (z našo kokto), pa se je pričela proizvodnja našega drugega izdelka (vegeta), kjer se je naša pravljica o uspehu končala. Proizvodnja je bila zelo slaba, pojavljale so se velike napake v kakovosti. Poglavitni problemi naših neuspehov so bili v doziranju stekla, ki je preveč nihalo, težko je bilo ohranjati držanje nivoja stekla v fidru oz. skledi, imele smo težave z ohranjanjem temperature, nastajali so problemi s kapljo... Trg nam je spregledal napake, saj konkurence skoraj ni bilo. Učili smo se dalje, spoznavali vedno nove stvari in tako smo prišli do nove svetle točke stekleničke za penicilin. S proizvodnjo le teh smo se zelo približali najboljšim izdelovalcem podobnih steklenic v svetu. Prekrmarili smo veliko viharjih in tudi sončnih dni.

IS-karji se radi spominjamo leta 1979, ko nam je uspelo izdelati vrček 500ml, vendar je bil nadaljnji razvoj le-tega ustavljen zaradi slabi razmer na prešah. Vrček bi bil namreč popolni konkurent vrčka izdelanega na stiskalnici. Za izdelek je bil pokazatelj novega razvoja, ki je sledil. Bil je najava novemu uspešnejšemu delu, ki ga lahko opazimo danes.

Če pogledamo v bistvu ta isti stroj danes, primerjave sploh ni mogoče narediti. V vseh teh letih je bilo narejenih toliko izboljšav, pridobljenih ogromno izkušenj, mnogo znanja. Če omenim samo nekatere bistvene pridobitve: naprava za avtomatsko doziranje stekla v peči, nivo stekla v peči, vakuum na modelih, predpriprava lakiranja žlebov, nova hidravlika, elektronika, izboljšave fidra, varjenje kerna.. Vloženega je bilo mnogo truda, mnogi eksperimenti so pripeljali do znatnih izboljšav in danes lahko vidimo rezultate vsega vloženega truda. Nova IS je resnično "naš" ponos. Ko sem videl nov stroj, njegovo izpiljeno delovanje, mi je zastal dih. To je "naša pravljica."

Pogovor zabeležila  
Brigita Stopar





## OPAL HRASTNIK V OBDOBJU JANUAR - APRIL 2002



### Rezultati poslovanja

V prvih štirih mesecih leta 2002 smo ustvarili za 450 mio SIT čistih prihodkov iz prodaje, kar je za 40 mio SIT manj, kot smo predvideli s poslovnim načrtom. Ostalih prihodkov smo ustvarili za 18 mio SIT, v katerih je zajeta najemnina skladiščnih prostorov, dodatno zaračunane armature in dodatno zaračunani kartoni, največji delež pa so zaračunana orodja, ki so last kupcev.

Vpliv gibanja zalog je v prvi štirih mesecih negativen, in sicer za 18 mio SIT. Razlog za zaostajanje kosatega donosa iz poslovanja v primerjavi s poslovnim načrtom je potrebno iskati predvsem v pomanjkanju naročil v začetku leta. Razsvetljavna stekla so v glavnem namenska za posamezne kupce, zato ni smiselno proizvajati izdelkov brez konkretnih naročil. Slaba plačilna politika podjetja Peill & Putzler nas je prisilila na redukcijo dobave in proizvodnje. Zalogo izdelkov podjetja Peill & Putzler smo v letošnjem letu skoraj prepolovili, oziroma zmanjšali za cca 350 paletnih mest, vrednostno to predstavlja cca 80,000 EUR.

Stroški surovin, materiala in energije so skladno z manjšo proizvodnjo, oziroma prodajo manjši od stroškov predvidenih z letnim načrtom za 32,5 mio SIT. Poudariti je potrebno, da je cca 75% porabe energije fiksne in obseg poslovanja ne vpliva na strošek. Predvsem nam gre v prid strošek zemeljskega plina, ki količinsko nekoliko presega poslovni načrt, a cena zaostaja za planirano.

Stroški storitev so skladni s poslovnim načrtom. A podrobni pregled pokaže, da nekatere postavke kljub temu odstopajo in so potrebne še večje pozornosti, predvsem so tu stroški storitev družb Vitrum in Sinet, transportni stroški in ter stroški reklame.

Ostali stroški poslovanja, kot so strošek dela strošek amortizacije in

drugi odhodki poslovanja so v skladu s poslovnim načrtom.

Končni rezultat poslovanja za prve štiri mesece je negativen. Izguba v višini 3.5 mio SIT v primerjavi z realizacijo predstavlja 1%, oz. izraženo s strani proizvodnje en delovni dan. S poslovnim načrtom smo za to obdobje predvidevali dobiček v višini 10.6 mio SIT, da bi z neko minimalno rezervo pričakali kolektivne dopuste, za katere vemo, da bodo tako ali tako prinesli negativni rezultat.

Za poslovanje vsakega podjetja, tako tudi OPAL-a, je potreba neka minimalna proizvodnja, ki ob nekaterih tržnih cenah predstavlja prag ali mejo rentabilnosti. V OPAL-u z opalno pečjo kapacitete 6 T/dan in kristalno pečjo kapacitete 12 T/dan je prag rentabilnosti dosežen z mesečno realizacijo 122 mio SIT,

oz. s proizvodnjo polno zasedenih 15 brigad, zato je pomembno za dober rezultat, da so brigadni sestavi popolni in da je dosežena predvidena produktivnost.

### Proizvodnja

Prizadevanja vseh zaposlenih v proizvodnji so prinesla pozitivne rezultate; odpad se je v RDBO skupini zmanjšal kar za 5.66 odstotnih točk v primerjavi z letom 2000 in 2.77 odstotnih točk v primerjavi z letom 2001.

Zmanjšali smo število zamud, kljub temu da smo povečali število menjav oz. vzorčnih proizvodenj. Iz diagrama je lepo vidno, da na področju MDR v zadnjem času ni razvoja novih izdelkov, kar je slabo za prihodnost te skupine, zato je potrebno poudariti razvoj te skupine.

### Brusilnica

V letošnjem letu smo povečali sledljivost izdelkov in način spremljanja odpada znotraj same

brusilnice. Analize kažejo, da je za 62,35 % napak krivda v delu steklarjev. Izredno pomembno je, da se jim čim hitreje prenašajo povratne informacije.

Po drugi strani se kaže veliko odpada na vertikalni žagi, zato smo v začetku maja testirali novo ročno žago (izposoja). Rezultati žaganja z njo so bili bistveno boljši. Odpad se je zmanjšal kar za 63,44 %, oziroma s samim testiranjem smo prihranili 84.180 SIT. Ne dvomim v točnost podatkov, pa vendar apeliram na pregledalke v brusilnici, da čim točneje opišejo mesto in vrsto napake, ker so le te osnova za nadaljnje poslovne odločitve.

### Spremenjen plan za izvedbo remonta

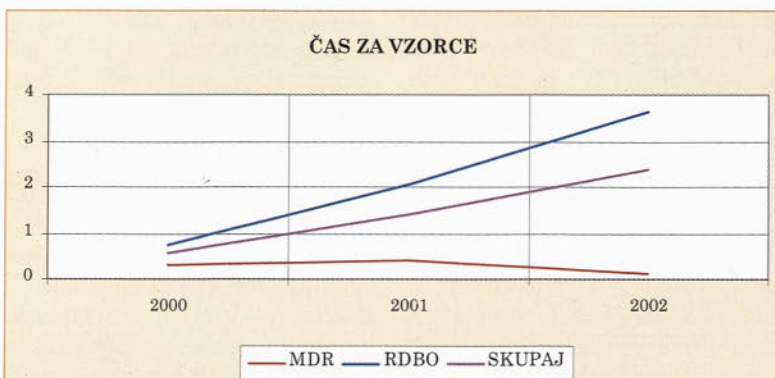
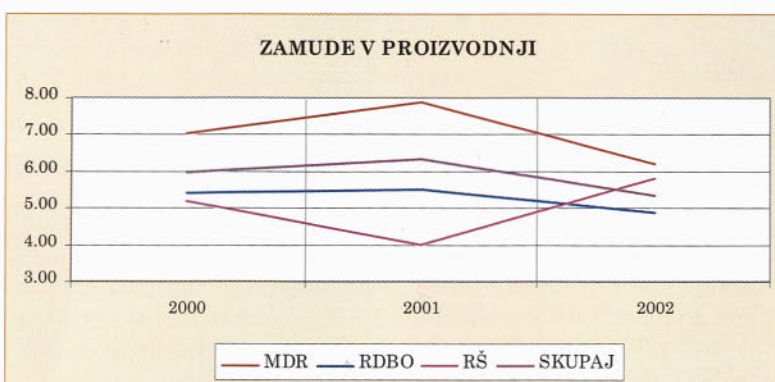
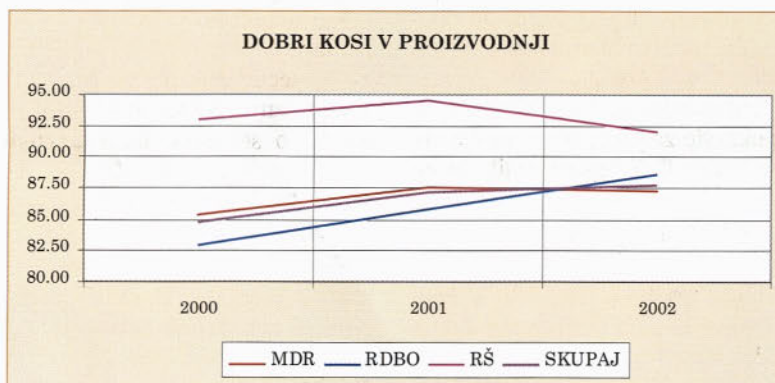
V letošnjem letu je bil kot veste v načrtu remont EPO-peči in remont desne kapelice. Strokovna ocena g. Polaka in g. Zorca konec meseca maja, je pokazala, da je EPO-peč še v zelo dobrem stanju in da bi bil remont peči nesmiseln, zato remont EPO-peči predstavljamo na novo leto, medtem ko bo remont desne kapelice opravljen po planu. Dejstva, ki utemeljujejo, zakaj remont EPO-peči še ni nujen.

Peč je mogoče obložiti z ognjeodpornimi ploščami še vsaj dvakrat, plošče so v skladišču saj je bilo oblaganje predvideno v aprilu. Specifična poraba energije na kg stekla je bila na podobno stari peči leta 2000 1,52 kWh/kg, danes pa je 1,31 kWh/kg, oziroma dnevna poraba je za 2160 kWh manjša. S podaljšanjem življenjske dobe peči za en mesec prihranimo cca 1.2 mio SIT. Ker bo obseg del v poletju manjši smo skrajšali tudi čas remonta za en teden, tako se remont prične 20.07.2002 in konča 11.08.2002.

### Zbiranje odpadkov

Na to temo je bilo v zadnjem času veliko govora, vendar kljub vsemu še nekaj novih informacij. Projekt recikliranja opalnih črepij je presegel vsa moja pričakovanja tako iz vidika ekonomičnosti kot iz vaše strani o vestnosti in kvaliteti ločevanja opalnih črepij, zato se vam vsem, ki imate na kakršen koli način opravka s črepijami, lepo zahvaljujem.

V OPAL-u uporabljamo danes 25% črepij za pripravo zmesi na F-peči, kar predstavlja mesečno za cca 40 T manj porabe surovin oziroma s tega naslova prihranimo vsak mesec cca 0.7 mio SIT. Rezultati v proizvodnji kažejo, da se število napak, na katere vpliva





kvaliteta stekla, ni povečalo. Zamenjava preše z IS- strojem na H-peči pa je omogočila uporabo črepinj tudi na H-peči. Na H-peči se tako dodatno porabi še cca 60T opalnih črepinj, kar mesečno predstavlja cca 1 mio SIT. Osnovni projekt je vseboval samo porabo črepinj na F-peči, z uporabo črepinj na H-peči pa se je količina dela s črepinjami v zmesarni zelo povečala, zato je že v končni fazi, druga faza recikliranja črepinji, ki naj bi logistično olajšala delo v zmesarni. Silos za črepinje bomo opremili z

lastnim dviznim sistemom in z mlinom za črepinje. Glavnina črepinj, ki se zbira v silosih v podpečju, se bo z vilicarjem odpeljale direktno na nov dvizni sistem, kjer se bodo tudi zmlele. Obstoječi mlin bo še v bodoče samo za črepinje iz hladnega dela proizvodnje v OPAL-u. Kljub temu da je projekt že v zaključni fazi, so vaše morebitne ideje o optimizaciji transporta črepinj vsekakor dobrodošle.

Franci Zajc

## TRŽNE AKTIVNOSTI V LETU 2002



Ko smo v drugi polovici leta 2001 delali letni plan za leto 2002, smo že vedeli, da tržna situacija na področju ponudbe in povpraševanja po steklu za razsvetljavo in svetilih ne bo bistveno boljša, pričakovati je bilo celo treba, da se bo na določenih tržiščih kriza zaradi razkoraka med ponudbo in povpraševanjem še poglobila. Vendar pa stroški, ki spremljajo poslovanje podjetja, zahtevajo določen nivo prodaje, ne glede na tržno situacijo. Glede na povedano so v letošnjem letu vse naše tržne aktivnosti usmerjene v:

- ohranjanje in utrjevanje položaja pri obstoječih kupcih, kar z drugimi besedami pomeni brezhibno servisiranje, vrhunska kvaliteta ter tržno sprejemljiva cena
- iskanje novih tržišč in novih kupcev.

Recesija, ki se je pojavila v lanskem letu, je najprej in najbolj prizadela nemško tržišče. Glede na to, da ravno na to tržišče prodamo največ (56% od celotne prodaje), so se vplivi te recesije takoj zrcalili tudi v naši manjši prodaji že v letu 2001. Občuten padec prodaje firmi Peill+Putzler (l.2000 16,5%, 2001 14,3% ter v l.2002 9%) ter nekoliko manjšo prodajo manjšim

nemškim firmam, moramo v letu 2002 kompenzirati z novimi kupci. Delno nam je to že uspelo, in sicer s ponovnim začetkom izdelovanja izdelkov za kopalniški program firmi Team Concept ter z razvojem novih izdelkov za firmo Remotec. Drugi največji padec prodaje beležimo na italijanskem tržišču. Planiranje prodaje firmi Nemo Italianaluce za leto 2002 se je pokazalo za precenjeno, pa čeprav je kupec še februarja trdil, da bo planirano vrednost dosegel ( l. 2000 11,6%, 2001 11,1% ter v l. 2002 9%). Kriza, ki je v lanskem letu kot prvo zajela Nemčijo, se je na italijanskem tržišču v pravem pomenu pokazala šele letos. S kupcem smo sicer razvili kar nekaj novih modelov, vendar pa je za vsak novi izdelek potreben določen čas, da ga tržišče tudi sprejme za svojega. In ta čas lahko pomeni tudi l leto. Manjkajočo vrednost je tako potrebno nadomestiti z novimi kupci. V ta namen smo v maju že obiskali 5 novih potencialnih kupcev. Razgovori so potekali zadovoljivo, dobili smo veliko vzorcev, za katere smo že poslali tudi ponudbe. Upajmo, da bodo dovolj konkurenčne, saj vemo, da je italijanska ponudba stekla velika in močna, poleg tega pa je na njihovem tržišču že tudi zaslediti veliko izdelkov iz Češke, Poljske in Romunije. Tretje tržišče, kjer imamo nižjo prodajo od planirane, pa predstavlja angleško tržišče. Tu gre predvsem za upad prodaje firmi Prime Light (l. 2000 2,7%, 2001 2,3% in l. 2002 1%), kateri smo prodajali predvsem naše polavtomatske krogle. Omenjeni izdelek, katerega naročena količina je za 50% nižja od nekdanje, kupec danes naroča samo za svoje

najzahtevnejše kupce, ki jim kvaliteta pomeni več kot cena. Za vse ostale pa so na tržišču podobne krogle iz Vzhodne Evrope po ceni 0,63 EUR. Tudi sicer angleško tržišče postavlja ceno pred kvaliteto. Vseeno pa smo v začetku leta obiskali sejem svetil v Birminghamu, kjer smo navezali stike z nekaj novimi firmami, od prve Dudley Port Lighting pa že tudi prejeli prvo naročilo.

V letošnjem letu smo ponovno vzpostavili boljši, predvsem pa vrednostno gledano uspešnejši poslovni odnos s firmo Orion v Avstriji. Prva naročila dekoriranih izdelkov (v sodelovanju s firmo Stedek) smo že prejeli, v pripravi pa so že tudi novi vzorci za nadaljnjo razširitev asortimana.

V aprilu tega leta smo aktivno nastopali na sejmu LIGHT +BULDING 2002 v Frankfurtu. Izdan je bil tudi nov katalog. Naš razstavn prostor je bil zelo dobro obiskan, saj nas je obiskalo skupaj z obstoječimi kupci preko 100 firm. Določenim smo že poslali zelene ponudbe, na končni efekt uspešnosti nastopa na sejmu pa bomo morali počakati najmanj do konca leta.

V mesecu maju smo poslovno sodelovanje vzpostavili tudi z nekdanjo steklarno na Švedskem Svenska Glasbruk. Zaradi vse višjih stroškov poslovanja ter s tem nekonkurenčno ponudbo, so namreč lastniki v začetku leta 2002 steklarno zaprli, dogovarjamo pa se, da bi celotno njihovo proizvodnjo in s tem njihove kupce predstavili k nam. Začetek je kar spodbuden, saj so bili njihovi vodilni uslužbenci že 2x v Hrastniku, prejeli smo že nekaj njihovih modelov, poslali več kot 120 ponudb ter prav tako imeli že nekaj odprem, prihajajo pa tudi nova naročila.

Prvo odpremo smo po obisku sejma Tehnika v Beogradu imeli že tudi za Srbijo, v juniju pa bo odpremljeno tudi blago za Elektromont v Črni Gori. Počasi se nam tako odpira tudi to tržišče.

Poleg vsega povedanega načrtujemo v letošnjem letu še razširitev tržnega deleža na francoskem tržišču. Imamo novega kupca Aprodis, v juniju pa smo obiskali še nekaj novih. Uspešnost tega se bo pokazala v drugi polovici leta.

Z našim zastopnikom g. Nobisem, smo dogovorjeni, da v letošnjem letu naredimo prav tako korak naprej na španskem tržišču. S prvim novim kupcem Roviroso smo vzpostavili stik že v začetku leta in prav tako že imeli manjšo poskusno odpremo. Obisk le-tega in nekaj ostalih se načrtuje v začetku julija.

V jeseni (september, oktober) leta 2002 se načrtuje obisk kupcev v Švici ter obisk sejma razsvetljave v ZDA, kjer naj bi se sestali z obstoječimi ter novimi kupci. Glede na recesijo v zahodni Evropi, nam razširitev svoje prodaje izven Evrope pomeni predvsem manjši riziko. Vsekakor pa je prodor oz. prodaja na to tržišče zelo težavna, saj zahteva predvsem ponudbo končnega izdelka, trenutno pa so njihovi glavni in predvsem prvi dobavitelji Kitajci. Poiskati bo potrebno torej proizvajalce končnih svetil ali pa projektante, ki zahtevajo oz. imajo v svojem asortimanu predvsem izdelke višjega cenovnega razreda in jim je torej kvaliteta bistvenega pomena. Prva pozitivna stvar, ki nam daje spodbudo na tem tržišču pa je dejstvo, da je v letošnjem letu prodaja z obstoječimi kupci zopet porasla in da naročila kontinuirano prihajajo.

Edita Čadež

### ZAHVALA

Dolga leta smo skupaj delili dobro in slabo, prej v Steklarni, sedaj v Opalu. Drug drugemu smo bili kot malo širša družina. Leta tako hitro tečejo, kar naenkrat postaneš eden starejših, vsi že sprašujejo, koliko časa še... Pričakal sem tudi ta dan, ki je po eni strani zelo vesel, po drugi pa tudi žalosten, saj pomeni slovo od ljudi, ki si jih imel rad, od stekla, ki se ti je priraslo k srcu... Vsekakor je velika prelomnica.

Zahvaljujem se vsem sodelavcem in vodilni strukturi za darila, ki mi zdaj še kako "prav pridejo".

Želim vam uspešno delo v mladi firmi.

Ivan Oberčkal



## AKTIVNOSTI NA PODROČJU KLJUČA 1



akcije v podjetje prišli le redki posamezniki.

Vse te bojzani pa so odpadle, ko smo dobili sezname prijavljenih in bili vsi skupaj nemalo, presenečeni na nad dobrim odzivom zaposlenih. V vseh podjetjih v sistemu Steklarne Hrastnik se je za čistilno akcijo prijavilo okrog 150 zaposlenih. Akcija sama je potekala več kot zadovoljivo v vseh delovnih sredinah., kar se je nenazadnje kazalo tudi v količini odpadnega materiala, ki smo ga med akcijo odstranili iz podjetja. Del utrinkov čistilne akcije pa je zabeležil tudi naš kolega Bruno, zato si jih oglejmo v kratki fotoreportaži.

**Kakšna čistilna akcija?**  
Prostovoljna in to še v soboto? Saj so nori, kdo bo pa sploh prišel? Takšni in podobni komentarji so nekako spremljali naše obvestilo o organiziranju čistilne akcije, ki smo jo pripravljali za začetek meseca maja. Nič kaj spodbuden začetek, tako da smo se organizatorji te akcije že tudi sami spraševali, ali bo naša pobuda naletela na plodna tla, ali bomo v soboto na dan planirane

Strokovnjak za ključ 1  
Knežak Soniboj



Obrnimo svet na bolje...



S skupnimi močmi gre hitreje...



Čistili smo okna...



Urejali smo dokumentacijo...



Odvoz starih modelov







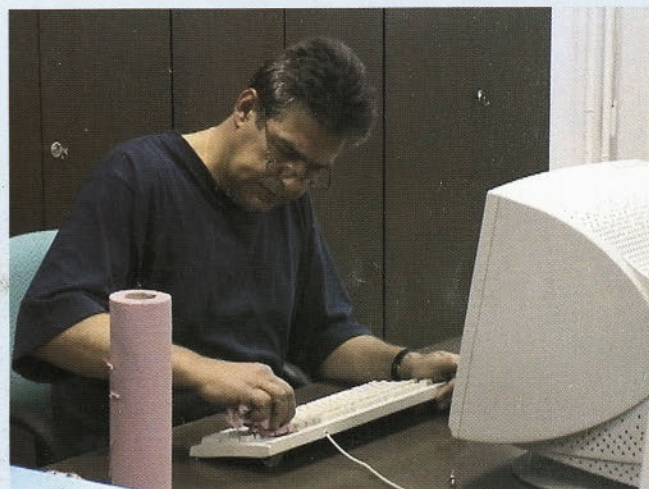
Poskrbljeno je bilo za čistilne pripomočke...



Napolnili smo kontejnerje...



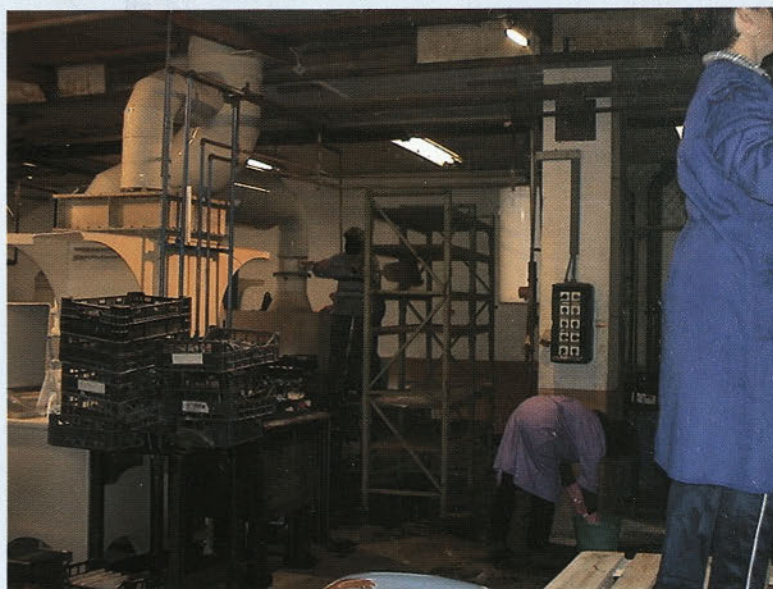
Tudi stene so umazane...



Tudi računalnike je treba očistiti...



Čiščenje v avtomatski proizvodnji...



...v satinirnici...







Počasi so prihajali...



Prostora pod šotori je bilo vedno manj...



Malica se je prilegla...



Pa še ena skupinska...



Po napornem delu se je prilegel sproščen pogovor...



Vodstvo podjetja je bilo zadovoljno z akcijo...

Dogodke med čistilno akcijo in po njej je z digitalno kamero zabeležil Bruno Šurina.







Metoda 20 ključev omogoča uravnoteženo in nenehno izboljševanje na vseh področjih, na katerih podjetje deluje, da si pridobi konkurenčne prednosti pred tekmeci in da doseže strateške cilje.

ključev. Sinergije predstavljajo torej tisto ključno prednost, ki celostnim pristopom dajejo dodatno moč in odločilno povečujejo verjetnost končnega uspeha pri uvajanju stalnega sistema izboljšav poslovanja.

Vsako podjetje se lahko v okviru poslovanja odloči, kateri ključ je poleg štirih osnovnih, zanj tisti, ki je pomembnejši in ga bo bolj poudarjalo.

V našim podjetjem smo začeli z uvajanjem temeljnih ključev 1,2,3,10 ter z ključem 5, ki obravnava hitre nastavitve.

njej. V času ko je nastajala ta številka Steklarja ste zaposleni v Vitrumu (avtomatska proizvodnja) prese-netili s svojo zagnanostjo, da se uredijo vaša delovna mesta. Prebarvali ste skoraj vse avtomate, da skoraj ni več razlike med novo IS 1 in ostalimi avtomati. Drugače pa cela tovarna zgloda malce drugače kot je prej. V ključ 3 je sodila tudi zabava ob koncu čistilne akcije in videti je bilo, da se v teh "hitrih" časih še vedno znamo dobro zabavati in vsaj malce pozabiti na uro in obveznosti, ki jih imamo doma in v službi. Ob koncu meseca junija bomo izvedli tudi prvo napovedano (cca. 1 teden prej) ocenjevanje skupin za ključ 1.

Ključ 3 bomo ocenjevali kasneje, ker ta ključ še ni zaživel tako, kot bi moral. To je bilo tudi pričakovano, saj v večini proizvodnje poteka izmensko delo in je zelo težko oz. skoraj nemogoče dobiti celotno skupino na kratek tedenski sestanek. Zato bodo morali vodje skupin uporabiti nekaj domišljije, da bi potem ti kratki sestanki potekali večkrat ločeno po izmenah. V naslednji številki Steklarja bomo že objavljali rezultate ocenjevanj skupin po ključu 1, če bo le mogoče tudi po ključu 3. Upam, da bomo med najboljšimi.

Strokovnjak za ključ 3  
Bruno Šurina

Cilj	Kratica	Ključ
Dinamiziranje delovnega mesta in zaposlenih (izboljšanje delovnega mesta in povečanje motivacije)	M Motivacija	1,2,3,10
Izboljšanje kakovosti	Q kvaliteta	7,9,11,12,15
Zmanjšanje stroškov in povečanje produktivnosti	C Stroški	6,13,14,17,19
Izboljšanje toka procesov, zmanjšanje medfaznih zalog in hitrejša dobava	D Časi	4,5,8,16
Razvoj tehnologije	T Tehnologija	18,20

Skozi vse se prepleta povečevanje deleža aktivnosti, ki dodajajo vrednost za končnega kupca. S hkratnim učinkom vseh dvajsetih ključev se ustvarjajo sinergijski učinki znotraj posameznih skupin in med posameznimi skupinami

Do konec leta 2002 bomo še začeli z uvajanjem naslednjih ključev 4,9,12,14.

Vodja projekta  
Almutasem Asayed

delujejo v svoje dobro in v dobro organizacije. Bil sem presenečen nad tolikšno udeležbo in pozitivno energijo posameznikov in posamezne skupine, zato menim, da je čistilna akcija izjemno dobro uspela, kar se vidi tudi po količini odpadnega materiala, ki ga je trenutno še videti pri dimniku.

Pri nekaterih elementih ključa 3 ste nas tudi prehiteli. V nekaj skupinah sem opazil, da ste podali že veliko število koristnih predlogov in izboljšav. mi pa še nismo sprejeli pravilnika za nagrajevanje le-teh. Nekaj teh predlogov se je že uresničilo. V mesecu juniju bo ta pravilnik tudi sprejet in bo veljal za celotni poslovni sistem Steklarne. V torek 21.5. so prišle dolgo pričakovane table za vsako posamezno skupino. Zdaj se bo lahko tudi formalno začelo delovanje posamezne skupine, ker bodo na tablah vidni cilji in delovanje skupine in posameznika v

## Ključ 10: Organizacija delovnega časa



delovne politike. Odnos do dela, kakršnega naj bi ustvaril ključ 10, zajema štiri D, ki jih uporabljajo uspešni ljudje in timi po vsem svetu:

D<sup>1</sup> = Discipline (disciplina)  
D<sup>2</sup> = Dedication (predanost)  
D<sup>3</sup> = Determination (odločnost)  
D<sup>4</sup> = Desire to win (želja po zmagi)

Ta ključ se osredotoča na urejenost, ustvarjanje pozitivne atmosfere in visoko stopnjo pripadnosti delovnemu mestu.

Kakšni so cilji ključa 10? Glavni cilj tega ključa je vzpostavitev delovnega vzdušja, ki ga odraža pozitivna naravnost delavcev, njihova velika učinkovitost in pripadnost skupini. Uspešno uvajanje tega ključa vodi k povečani motivaciji in navdušenju zaposlenih. Če obiščete podjetje, ki je uspešno uvedlo ključ 10, boste srečali prijazne in pozitivno usmerjene ljudi, delavci in vodstvo pa bodo delovali kot uspešna ekipa.

Ključ 10 se nanaša na način vodenja in organiziranja delovnega mesta in sinergijsko deluje skupaj s preostalimi 19 ključmi. Naloga vodstva je motiviranje in spodbujanje zaposlenih k vzpostavitvi pozitivnega vzdušja na delovnem mestu. Vsi zaposleni se držijo postavljenih pravil igre. Pravila in politika na delovnem mestu pa morajo biti v skladu s strateškimi cilji podjetja, njegovim poslanstvom in filozofijo.

Vpeljevanje ključa 10 je najtežje, ker posega tako na področje odnosa posameznikov do dela kot tudi na področje

Uvajanje ključa 10 bo potekalo v naslednjih korakih:

- sestanek vodstva projekta 20 ključev in strokovnjaka za ključ 10 s predstavnikom svetovalne hiše Deloitte in Touche (1.polovica junija)
- poskusno uvajanje ključa 10 v manjšem številu (dve do tri) skupin (2.polovica junija)
- usposabljanje vodij vseh skupin, ločeno po posameznih podjetjih poslovnega sistema Steklarne Hrastnik in določitev po enega koordinatorja izmed vodij skupin iz vsakega podjetja za ključ 10 (september)
- uvajanje ključa 10 v vse skupine podjetij poslovnega sistema Steklarne Hrastnik (oktober)

Po uvedbi tega ključa boste lahko:

- razumeli pomembnost organizacije delovnega časa
- ocenjevali in primerjali svoje podjetje z najboljšimi s pomočjo karte in kontrolnega lista za ključ 10
- se usposobili in motivirali za uvajanje tega ključa
- razvili akcijski načrt za uvajanje tega ključa
- merili in vizualno prikazovali napredek pri uvajanju ključa 10

Pripravil:  
mag. Peter Puhan,

## Ključ 3



V prejšnji številki Steklarja sem vam razložil osnovne stvari o ključu 3. V soboto pri čistilni akciji 11.05.2002 smo le-tega tudi izvajali. Pokazali ste moč vaših skupin in skupinskega dela. Naši cilji in cilji vsakega posameznega podjetja v poslovni skupini Steklarne Hrastnik so bili usklajeni in so vodili do uspeha celotne organizacije. Mislim, da bo ta sistem uspešen in da ga bo podjetje ohranjalo in razvijalo, ker skupine





## STEDEK V PRVIH ŠTIRIH MESECIH



V prvih štirih mesecih letošnjega leta je bilo poslovanje podjetja Stedek uspešno. Prihodki od prodaje izdelkov so bili doseženi v višini 277 mio SIT, kar je v primerjavi z letnim načrtom 38%, vendar pa so nam tudi stroški poslovanja hitreje naraščali, kot pa je to planirano z letnim načrtom, kar pa ima negativen vpliv. Realizirana prodaja v komadih presega realizirano proizvodnjo, to pa ima za posledico zmanjšanje zalog gotovih izdelkov. Pod črto je rezultat poslovanja v teh

mesecih pozitiven in smo lahko zadovoljni.

Ne moremo pa biti zadovoljni z raznimi drugimi pokazatelji, ki kvirajo sliko in nam slabijo poslovne rezultate. Med prvimi je bolniški stalež, ki je v tem obdobju dosegel višino 16%. Ta izpad je bilo potrebno vsaj delno pokriti z začasnim zaposlovanjem, kar pa pomeni dodatne stroške. Ugotavlja se, da se del delavcev konstantno pojavlja vsak mesec, kar daje slutiti, da nekaj ni v redu. V kratkem bodo storjeni na tem področju določeni koraki, s katerimi bomo poskušali zmanjšati odsotnost in posredno s tem tudi stroške poslovanja.

Stroški vhodnega materiala (steklo, barve) so glede na planirano porabo previsoki. Po pregledu določenih segmentov je očitno, da porabimo preveč za tisto, kar naredimo. Tu govorimo v

procentih nad planiranimi pri posameznih linijah, kar pa v skupni masi stroškov materiala pomeni veliko vrednost. Istočasno povečanje stroškov in zmanjšanje prihodkov.

Prav tako je v določeni meri še vedno problematična izraba delovnega časa, kar pa se že spreminja in bo zagotovo prineslo določene pozitivne premike v produktivnosti dela.

V sklop tega sodijo tudi časi za potrebne menjave na proizvodnih strojih in nepotrebni neplanski zastoji, ki nam odnesejo kar lepo vsoto denarja, čeprav to direktno ni občutiti. Menjave nam vzamejo veliko produktivnega časa in zaradi tega so se naši sodelavci udeležili v okviru 20 ključev tudi dela o hitrih

menjavah.

Navkljub boljšemu delu v primerjavi s preteklostjo smo še vedno komaj na začetku poti, ki vodi k stabilizaciji stanja in izboljšanja razmer.

Da pa ne bom samo ugotavljal napake, pa moram tudi navesti, da smo v letošnjem letu dobili A-certifikat koncerna Interbrew za kvaliteto izdelkov in storitev v okviru njihovega ocenjevanja dobaviteljev za Partnerji v kvaliteti.

Vsekakor je dosedanje delo pokazalo, da smo lahko boljši, vendar pa nam je cilj postati enakovreden partner najboljšim.

Direktor  
Vili Petrič

## ISO 9000 V STEDEKU



kakovosti ter predpisi, ki popisujejo delo in postopke v proizvodnem procesu.

Ta teden se bo pet naših sodelavcev skupaj z ekipo iz Opala udeležilo usposabljanja za notranje presojevalce. Ti nam bodo v veliko pomoč pri izvajanju sprejetih predpisov in opozarjanju na napake, ki se bodo pri tem pojavljale in sodeč po izkušnjah naših kolegov iz Steklarne Hrastnik - Vitrum teh ni ravno malo.

Zaenkrat moram pohvaliti vse, ki se v podjetju Stedek ukvarjajo z dejavnostmi, ki so povezane s pripravljanim podjetja na sprejem certifikata o ustreznosti po standardu ISO 9000. Občutek imam, da se vsi zaposleni zavedamo, da nam bo red in jasno določena pravila v celotnem procesu samo pomagal pri uspešnem poslovanju, kajti vsaj do sedaj ni bilo čutiti odpora pri sodelovanju ter izgradnji predpisov, pa tudi pri njihovem izvajanju ne. Upam, da bo še naprej tako in da nam bo uspelo doseči cilj, ki smo si ga zadali - to je pridobitev certifikata še v tem letu.

Na koncu bi se rad zahvalil g. Almutasemu Assayedu, ki nam s svojimi izkušnjami pri pridobivanju certifikata v Steklarni Hrastnik - Vitrum in Steklarni Hrastnik Skupini res pomaga. Z njegovo pomočjo gredo aktivnosti vezane na pridobivanje certifikata ISO 9000 hitreje in bolj tekoče naprej, kot bi šle sicer.

Matej Repovž

Interbrew

ISO 9001

ZAGREBAČKA PIVOVARNA

PARTNERS IN QUALITY

*S osobitim zadovoljstvom dodijeljujemo  
A – certifikat*

**STEDEK**

*za vrhunsku kvaliteto proizvoda  
i usluga tijekom 2001. godine*

Travanj 2002.

Direktor sektora opskrbe :  
Zvonimir Šćurec

Predsjednik Uprave:  
Boris Lalić

Marca letos smo tudi v podjetju Stedek d.o.o. začeli z aktivnostmi za pridobivanje certifikata po sklopu standardov ISO 9000. Odločili smo se, da pridobimo certifikat za vse tri samostojne celote standarda: ISO 9001 - proizvodnja, ISO 9002 - servis in ISO 9003 - razvoj.

Za pridobivanje certifikata smo se odločili, ker je bilo podjetje tako ali tako potrebno postaviti v red, predelati ali pa tudi na novo določiti precej postopkov v proizvodnem in v poslovnem procesu. Pri tem početju so nam smernice, ki jih predpisuje standard, v dodatno pomoč. Pridobljen certifikat o ustreznosti po standardu ISO 9000 pa nam bo lahko dobro služil tudi, ko se bomo predstavljali novim kupcem in jim bomo tako laže in bolj argumentirano prikazali naš nivo kvalitete.

Do sedaj smo sprejeli že deset operacijskih predpisov s pripadajočimi obrazci, kar je veliko za tako kratko obdobje. V glavnem se vsi do sedaj sprejeti predpisi nanašajo na poslovni del procesa (vložišče, dokumenti, komerciala, nabava...). Pripravili smo operacijski predpis, ki popisuje delo v razvoju, začinjamo pa tudi s poslovníkom



## Bivši sodelavci MARJANA BREGAR

V Stedeku smo se odločili, da za to številko Steklarja pripravimo rubriko **Bivši sodelavci**. Predstavljamo vam gospo Marjano BREGAR, ki je vse do pokojnine, to je 33 let, delala v takratni dekorirnici Steklarne Hrastnik, iz katere je kasneje nastalo podjetje Stedek.

### Kdaj ste se zaposlili v Steklarni Hrastnik in zakaj ste se odločili prav za Steklarno?

Zaposlila sem se 1. septembra leta 1958. Takrat so bili težki časi, denarja za šolanje ni bilo in ko sem izvedela, da v Steklarni potrebujejo delavke v dekorirnici, sem se odločila. Za delo stekloslikarke smo se priučevale kar med malico, ker drugače ni bilo časa. Učil nas je takratni šef dekorirnice g. Boris Logar.

### Torej ste delali kot stekloslikarka. Kakšno je bilo vaše delo?

Približno do leta 1970 sem delala kot stekloslikarka. Kasneje pa so me delno zaradi zdravstvenih razlogov, delno pa zaradi takratnih potreb, premestili na delovno mesto izdelovalke mrežic za sitotisk. Slikarke smo že takrat delale na različnih tehnikah dekoracije, in sicer ročna poslikava s čopičem, lepljenje odlepk, brizganje barv (večinoma na razsvetljava), ena pa je delala na manjšem stroju za sitotisk, ki se je imenoval AMBEK.

### V dekorirnici se je med drugim delalo tudi za številne pivovarne. Je bilo tako že ob vašem prihodu?

Na začetku smo lepile predvsem za kozmetično in farmacevtsko industrijo. Spominjam se, da smo za Galeniko lepile kozarce za zobne ščetke, in sicer so bili to opalni kozarci, na odlepki pa je pisalo "ustna voda" ali nekaj podobnega. Te odlepke smo delali sami. Za pivovarne smo začeli delati nekoliko kasneje, takrat pa smo odlepke začeli kupovati.

### Kot ste že prej omenili, ste bili kasneje prestavljeni na drugo delovno mesto.

Mislím, da je bilo to leta 1970. Takrat smo dobili tudi nov stroj za sitotisk in pojavila se je potreba po rednem izdelovanju mrežic. Dela je bilo precej, delalo se je tudi na tri izmene. Najbolj mi je ostal v spominu tisk na steklenice z napisom "jupi" in "cockta". Ker je bila ta pijača takrat nekakšen "hit", je bila tudi proizvodnja precejšnja. Večkrat je bilo treba ostati tudi dlje, kadar se je kaj mudilo. To pa je bilo kar pogosto, vedno se je kaj mudilo.

### Se spominjate kakšnega dogodka, ki vam je trajno ostal v spominu?

To je vsekakor požar leta 1990. Bila sem šokirana, saj je med drugim zgorelo tudi moje delovno mesto in seveda cela slikarnica.



### Kdaj ste se upokojili? Koliko let ste dopolnili?

To je bilo 7.7.1991. Imela sem dopoljenih 33 let, 2 leti pa sem imela priznane beneficirane delovne dobe.

### Pred najinim pogovorom sva se na kratko sprehodili po proizvodnji. Kaj bi dejali na današnje razmere v slikarnici?

Imate veliko več prostora, kot smo ga imeli včasih, vse je bolj pregledno in lepo pospravljeno. Slikarke pri svojem delu ne uporabljajo več tako strupenih barv, poleg tega imate sedaj še stroj za brizganje barv, kar je tudi velika prednost. Ogledala sem si tudi stroj za sitotisk, ki se v osnovi ne razlikuje bistveno od prejšnjega, le da sedaj lahko tiskate večbarvne dekorje, celo 6 barv, kar včasih ni bilo mogoče. Izdelovanje mrežic poteka po istem postopku, kot sem jih delala tudi jaz, le da imate sedaj še osvetljevalno mizo. Všeč mi je tudi vaša vzorčna soba, opazila sem, da imate veliko vzorcev. Skratka vse se mi zdi tako veliko, urejeno.....

### Redno prebirate Steklarja, ste seznanjeni z dogajanjem v Steklarni Hrastnik oziroma njenih hčerinskih podjetjih?

Časopis Steklar redno prebiram. V zadnjih letih je v Steklarni prišlo do velikih sprememb, upam, da bodo le-te ugodno vplivale na vse zaposlene in prinesle dobre uspehe.

### Ste zadovoljni s pokojnino?

(Nasmeh) Ne vem, če poznam koga, ki bi bil zadovoljen s pokojnino, pa tudi če ta ni ravno majhna. Vendar, če pomislim na tiste delavce, ki delajo mogoče še za manjšo plačo, kot imam jaz

pokojnino, sem v bistvu kar zadovoljna s tem, kar imam.

### Kaj počnete sedaj, ko imate verjetno več časa, kot takrat, ko ste bili še zaposleni?

Poleg vsakodnevnih opravkov, kot so gospodinjstvo, urejanje hiše in okolice, počnem sedaj različne stvari, za katere prej ni bilo časa. Počnem tisto, kar me veseli. Pravijo, da upokojenci nimamo časa, to pa zato, ker se sedaj ukvarjamo s stvarmi, za katere prej ni bilo časa.

### Vaše sporočilo bralcem Steklarja?

Vsem želim veliko zdravja in pa delovnih uspehov.

Gospo Marjane pred najinim pogovorom nisem poznala. Predstavljala sem si jo nekoliko drugačno, mogoče bolj strogo, starejšo po videzu. Pred mano pa se je pojavila zelo prijetna gospa, s katero sva z lahkoto pokle-petali, kot bi se poznali že dlje časa. Še vedno je polna energije, njen obraz nasmejan, skratka človek si ne bi mislil, da je že enajsto leto v pokoju. Želim ji veliko zdravja in mnogo lepih dni, ki jo bodo vsak zase posebej razveseljevali.

Pogovarjala se je  
Metka Gabrič





## TUDI STEDEKOVI NA DOPUST

Sonce je posijalo tako močno, da smo se opremili z lažjimi oblačili, kratkimi rokavi in sandalci. Začenja se planiranje in usklajevanje dopustov. Nekateri julija, drugi avgusta, vsi pa po novo, še kako potrebno energijo, da bomo še bolj uspešno osvajali nove delovne zmage, kot so razni Isoti, ključni in še kaj.



**Andrej Časar**

Na dopust grem v Istro, v apartma. Dopust bom preživel z družino in prijatelji. Malo bom šel tudi v Švico. Tast in tašča imata v Gorah vikend, kjer se počutim prav tako, kot bi bil v Švici. (Veliko "švicam", namreč).



**Franci Završnik**

Na dopust bom šel lahko šele septembra, saj je trenutno največja gnečav službi. Pripravljamo vzorce za na sejem v Frankfurtu. Letošnji dopust si bom dobro zapomnil, saj se bom selil, in to v hribe. Seveda si bom kak dan vzel tudi za raziskovanje po Sloveniji. To je moj velik hobi, seveda poleg jadrnanja s padalom.



**Čolič Muvedeta:**

Ja, na dopust bomo šli z možem in otroki v Rovinj za teden dni, potem pa še v Bosno k našim domačim za 14 dni. Moramo si malo privoščiti, saj celo leto delamo.



**Slavojka Trivunčević**

Deset dni bomo uživali v prikolici v Poreču. Mož jo je dobil preko rudniškega sindikata. Hčerka Sanja končuje srednjo zdravstveno šolo, sin Mladen pa 1. letnik strojne tehnične šole. Pridna sta, zato si za nagrado zaslužita lep dopust. Poletni dopust je edino, kar si človek še lahko privoščiti, zato bomo (če bo še kaj denarja) šli tudi v Bosno. Oba z možem izhajava iz Doboja, zato obiščemo vse domače naenkrat. Komaj čakam, da jih spet vidim.



**Dejan Laknar:**

Z ženo Sašo in sinom Nikom imamo namen za 10 dni odpotovali na Pag. Letovali bomo v apartmaju, saj je tako najbolje za našega Nika. Vstanemo, kadar se nam zdi, jemo, ko smo lačni..., pa še cenejša varianta je od hotela. Dolgčasa ne bo, saj bo z nami še ena družina (naši prijatelji). Ostale dni dopusta pa bomo izkoristili za razne enodnevne izlete.



**Fanika Žerko:**

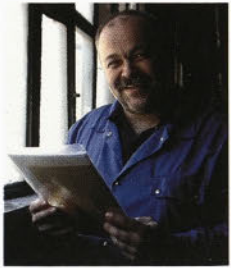
Ves moj prosti čas in tudi dopust je Klek 24 Trbovlje. Tam imava z možem parcelo in delava hišo. Čeprav se lahko pohvalim, da je moj največji hobi Stedek, pa moram priznati, da najbolj uživam v miru in na vrtu. Srečo imam, da imam na parceli večkrat možnost opazovati naravo. Tudi srne me obiščejo, in čeprav mi naredijo veliko škode, uživam, ko jih opazujem. Več se bom posvetila hčerama, vnukov še namreč nimam. Morje? Ne, ne pomeni mi veliko. Ko so bili otroci manjši, smo hodili na morje, zdaj pa ne več. Tudi finančno bi težko uskladila gradnjo hiše, ozimnico... Rada imam kak tolar na zalogi.

Naj se pohvalim, da bom tudi jaz preživela zelo lep dopust. Kdaj, kje in kako pa Vam zaupam takrat, ko me bo kdo intervjuval. Vsem sodelavcem, bralcem in njihovim družinam želim, da bi se na dopustih imeli res COOL. Seveda pa je predpogoj, da na dopust sploh gremo. Vrnemo pa se vsi nasmejani in nabito polni energije.

Pogovarjala se je Rosanda Kladnik



## LIGA V MALEM NOGOMETU



V nedeljo, 24. marca, se je s tekmami zadnjega kroga končala letošnja liga v malem nogometu. Med 16-mi ekipami, ki so vsako nedeljo dopoldan, pa tudi še v popoldne, če je bilo potrebno, prelivale znoj in se po najboljših močeh borile za zmago, je bila tudi ekipa Steklarne Hrastnik - Vitrum. Ko sem se pred začetkom tekmovanja pogovarjal z Blažem Dvornikom, s katerim je bilo dogovorjeno, da bo sestavil in vodil ekipo, sva bila oba približno

enakega mnenja, da je važno sodelovati. V ligi so namreč sodelovale ekipe iz Hrastnika, Trbovelj, Zagorja, Laškega, Zidanega mosta in Rimskih Toplic. Vitrum se je pokazal kot izredno dobra in uigrana ekipa, ki je na koncu prvenstva, ob bučni podpori svoje ženske navijaške skupine, v kateri so bile žene in prijateljice igralcev, osvojila drugo mesto. Lestvica nam kaže, da so bile ekipe pri vrhu zelo izenačene, saj je prišlo do kroga, kjer so imele vse tri prvouvrščene ekipe enako število točk in so o vrstnem redu odločala medsebojna srečanja.

Tekmovanje je v celoti uspelo in organizator lige -Športna zveza Hrastnik, je obljubil, da jo bo organiziral tudi naslednjo sezono. Končni vrstni red Zimske lige v malem nogometu je:

1. PEKARNA LENIČI.....	35 točk
2. STEKLARNA HRASTNIK -VITRUM.....	35
3. MEKSICO ANCHO.....	35
4. PICERIJA KUKUCA.....	33
5. KMN JUVENTUS .....	32
6. DRUŠTVO SAVA .....	28
7. ŠPICA PICA .....	27
8. TOP SPORT .....	26
9. RUDNIK .....	23
10. ŠD PRAPREČE .....	17
11. ŠOHT KA.....	17
12. LIPOV LIST.....	13
13. OPAL.....	11
14. ŠD VAKA.....	11
15. FORSTEK.....	0
16. ŠENTLAMBERT.....	-2

Ekipe STEKLARNA HRASTNIK VITRUM čestitamo za uspeh v letošnji ligi in upamo, da bo naslednje leto nadaljevala z uspehi, s katerimi nas je vse prijetno presenetila letos.

KAMAPRES

## ZAHVALA

Ob izgubi dragega moža, očeta in dedka

## Frida PAVLIČA

se iskreno zahvaljujemo vsem, ki ste darovali cvetje in svete, ga pospremili na zadnji poti in nam stali ob strani v najtežjih trenutkih.

Žalujoči: žena Kati, hči Nadjia in sin Tadej z družino

## ZAHVALA

Ob izgubi dragega očeta in dedka

## Mirka KOČILA

se iskreno zahvaljujem pevcem in godbi Steklarne Hrastnik, PGD Dol pri Hrastniku, g. župniku za opravljen obred in vsem ostalim, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti.

Žalujoči: hči Mira z družino



## ZAHVALA

Ob izgubi drage žene, mame, babice, sestre, tete in svakinje

## Marice HUDINA

se iskreno zahvaljujemo vsem za darovano cvetje, sveče in tolažilne besede v najtežjih trenutkih. Posebej se zahvaljujemo ge. Magdi Diacci za poslovlilni govor, g. župniku, godbeniku, pevcem in ostalim društvom.

Žalujoči:  
mož Rudi, hčerki Alenka in Darinka z možem, vnučka Anže in Martina ter ostalo sorodstvo



## ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega moža očeta in dedka

## Lojzeta VINTARJA

se iskreno zahvaljujemo vsem sorodnikom, prijateljem in znancem za izraženo sožalje, darovano cvetje in sveče ter vsem, ki ste ga pospremili na zadnjo pot.

Iskrena hvala tudi godbi in pevcem Steklarne Hrastnik, govorniku ter g. župniku Marku Trotovrniku za opravljen pogrebni obred.

Žalujoči: žena Silva, sin Bojan z družino, sin Duško in vnuk Boštjan





## JEJMO V JEDILNICI!

Hrana, ki jo uživamo mora biti zdrava, kakovostna in varna, česar se morajo zavedati tako pridelovalci kot predelovalci in vsi ostali, ki se ukvarjajo s pripravo hrane. Vsak proizvajalec živil se mora truditi, da bi uporabnikom nudil takšno hrano, vendar pa mora v tem procesu sodelovati tudi sam uporabnik. Kot končni člen v tej verigi mora poskrbeti za pravilno ravnanje s hrano po navodilih proizvajalca. Nepravilno ravnanje s hrano povzroča kvar živil in mnogi kvarljivci lahko negativno vplivajo na zdravje potrošnika. V blažji obliki lahko povzročajo le slabo počutje, lahko pa povzročijo tudi zelo resna obolenja.

Da bi takšne nevarnosti preprečili, mora proizvajalec seznanjati potrošnika z nevarnostmi in pravnimi postopki rokovanja z živili, potrošnik pa naj bi te napotke upošteval in tako sebi in drugim ohranjal zdravje.

Slovenija je z Zakonom o zdravstveni ustreznosti živil in izdelkov ter snovi, ki prihajajo v stik z živili (ZZUIS, Ur.l.RS 52/00) uzakonila poseben sistem nadzora nad proizvodnjo živil, ki se imenuje HACCP (Hazard Analysis of Critical Control Points). Po tej metodi mora proizvajalec pregledati in oceniti, kje v procesu proizvodnje in predelave bi lahko prišlo do povečanega tveganja, te točke opredeli kot kritične kontrolne točke in zanje uvede potreben sistem nadzora in obvladovanja.

Učinkovitost izvajanja HACCP sistema bodo preverjali pristojni veterinarski in zdravstveni inšpektorji. Vsi, ki se vključujejo v promet z živili pa morajo sistem uvesti najkasneje do 1.1.2003.

Sodexho v Steklarni Hrastnik skrbi za kakovostno, zdravo in okusno

prehrano vseh zaposlenih. Da bi svojo kakovost še okrepili, smo se v podjetju odločili za ureditev poslovanja po standardu ISO 9001:2000, istočasno pa že obstoječi notranji nadzor usklajujemo z zahtevami HACCP sistema. Ta sistem nadzora proizvodnje pomaga preprečevati in zmanjševati biološka, kemična in fizikalna tveganja, ki lahko nastanejo v procesu proizvodnje in lahko negativno vplivajo na zdravje potrošnika.

Realno pričakovana možna tveganja se ugotavljajo na vsaki stopnji priprave živil in to vse od sprejema surovin, notranjega transporta, skladiščenja, čiščenja, mehanske in termične obdelave, razdeljevanja oziroma strežbe do zaužitja. Spremljajo se čiščenje in sanitacija, zdravstveno stanje in osebna higiena osebja ter strokovna usposobljenost osebja. Nadzoruje se tudi rokovanje z živili, preskrba z neoporečno pitno vodo, izvajanje dezinfekcije, dezinfekcije in deratizacije, opremljenost prostorov, brezhibno delovanje opreme in druge dejavnike, ki bi potencialno lahko kvarno vplivali na živila.

Da bi do konca lahko zagotavljali za potrošnika varno živilo, se morajo v to verigo obvladovanja vključiti tudi potrošniki. Nepravilno in nenadzorovano ravnanje z živili lahko povzroči njihov kvar, kar predstavlja potencialno nevarnost za zdravje potrošnika.

Že dolgo je znano, da je hrana pomemben dejavnik, ki vpliva na zdravje in delovno sposobnost človeka. Tudi naša zakonodaja podpira skrb za prehrano zaposlenih, saj zavezuje delodajalca, da zagotovi topli obrok med delovnim časom. Veliko delavcev, tudi v Steklarni Hrastnik, se kljub trem razpoložljivim toplim menijem, od katerih je en tudi varovalni obrok, odloča za hladno malico, ki jo odnašajo na svoje delovno mesto in jo uživajo šele po preteku krajšega ali daljšega časa. Hrana, ki je hranjena v neustreznih pogojih, je bolj izpostavljena procesom kvarjenja. Tako se zaposleni izpostavljajo zdravstvenemu tveganju. Sodexho kot proizvajalec nadzoruje in obvladuje procese proizvodnje vse do postrežbe. Če potrošniki hrano odnašajo izven obrata, je ne more več nadzorovati, kar pomeni, da za njeno ustreznost ne more več odgovarjati. Pred serviranjem se je hrana nahajala v

temperaturno primernem okolju. Ustrezni so bili tudi drugi dejavniki. Zaščitena je bila pred prahom, umazanijo in klicami. Ko pa se je znašla na delovnem mestu, torej na nenadzorovani in neobvladovani kritični točki, kjer je običajno previsoka temperatura in neustrejni higienski pogoji, se v njej začno razvijati mikroorganizmi, ki povzročajo kvar živila in predstavljajo tveganje za zdravje ljudi.

To je tudi vzrok, zakaj Sodexho priporoča, naj se hrana zaužije v jedilnici. Vsi, ki hrano nosijo na

svoja delovna mesta in v druga neprimerna okolja, povečujejo tveganje za svoje zdravje. Potrošniki se morajo zavedati, da je skrb za njihovo zdravje tudi njihova naloga in ne le naloga proizvajalca.

In nenazadnje, hrana ne zadovoljuje samo fizioloških pač pa tudi socialne potrebe. Ne samo bolj zdravo, tudi veliko bolj prijetno je obrok pojesti v prijetnem okolju in prav takšni družbi.

Sodexho

## GASILSKI KOTIČEK



Zopet je prišel čas počitnic, ko si bomo lahko privoščili počitek vsak po svoje. To pa seveda ne velja za gasilsko društvo, katero mora vedno zagotoviti dovolj članov, ki bodo v danem trenutku na pravem mestu.

Tako smo v tem letu že imeli več intervencij kot prej v dveh letih skupaj. Ena od takšnih intervencij je bila tudi pri nas v Steklarni, kjer je prišlo do začetnega požara v manjšem skladišču. Zaradi pravilne organiziranosti in pristopa do požarne zaščite je uspelo začetni požar pogasiti

dežurnemu gasilcu, ki je izvajal požarno stražo pri izvajanju del. Ostali člani pa smo prispeli na kraj dogodka v devetih minutah po prejemu klica na pozivnik. Tako lahko z zagotovostjo trdim, da smo uspeli z našo organiziranostjo odzivni čas zmanjšati na minimum. Zato vsem zaposlenim sporočam, da v primeru požara na delovnem mestu pokličete na interno št. 622 (vrtar) ter poveste, kdo kliče, od kod in kaj se dogaja. To velja za vse objekte v Hrastniku kjer se nahajajo podjetja Steklarne Hrastnik.

Naše mnenje je, da je bolje trikrat prehitro, kot enkrat prepozno.

Verjetno ste opazili na delovnih mestih, da si gasilci večkrat ogledajo in pregledajo stanje hidrantnih omarič in gasilnikov. Moramo pohvaliti veliko boljši odnos do

hidrantnih omarič in gasilnikov kot v preteklosti, k čemur verjetno pripomore tudi akcija 20 ključev, kjer je v prvem ključu pod št. 5 opisan "dostop v sili", ki pravi:

Nič naj ne ovira dostopa do gasilnih aparatov, vodnih cevi (hidrantnih omarič) zasilnih izhodov, pešpoti in prehodov. Gasilni aparati so vidni z razdalje 20 metrov. Kot se vidi je ta točka opisana že v nivoju 2, kar pomeni, da je to osnova ki mora delovati.

Če boste morali na delovnem mestu kdaj uporabiti gasilnik ali vodno cev, sporočite to svojemu neposrednemu vodji, ki bo poskrbel, da bodo o zadevi obveščeni gasilci družbe Sinet, ki bodo stvar uredili.

Zdaj pa še nekaj zanimivosti:

Na našem trgu je že nekaj časa prisoten samodejni gasilni sistem (ampula) BONPET, ki je namenjen gašenju vseh začetnih požarov. Za uporabo je zelo preprost, kajti ne potrebuje ne človeka ali

kačš-nega drugega vira energije. Ena od možnosti montaže je napa v kuhinji, kjer v primeru, da pride do vžiga samodejno pogasi začetni požar. Verjetno ste velikokrat v časopisu prebrali; Prišel iz službe, postavil kosilo na ogenj, odšel v dnevno sobo in zaspal -zбудil so ga gasilci.

V naslednji številki vam bom bolj podrobno predstavil sistem v sliki in besedi.

Vsem bralcem želim, da preživijo dopuste po svoji volji in da se vrnete polni energije.

Do prihodnjic z gasilskim NA POMOČ!

Andrej Časar





## ZANIMALO VAS BO

Nazadnje smo z novicami posegali tja do decembra, sedaj pa nas narava, temperatura in denarnica opozarjajo, da bomo šli kmalu na dopust; nekako poletno razpoloženje se seli tudi v nas, od pomladi do sedaj pa je tok tudi na kadrovskega področju prinašal in odnašal....

### OPAL d.o.o.

V tem času smo sklenili delovno razmerje s tremi delavci, in sicer je komercialni sektor na prodajnem področju dobil težko pričakovano okrepitev z zaposlitvijo Katje Šketako, proizvodni sektor pa se je prav tako okrepil z dvema novima delavcema Almirom Kasumovićem in Tomislavom Lastricem. V istem obdobju je "po sili razmer" prekinil delovno razmerje le en delavec - Denis Pošebal, ki je bil vpoklican na odslužitev vojaškega roka.

Konec maja smo zaključili z 225 zaposlenimi 125 moških in 100 žensk.

### JUBILANTI

Dva delavca sta v istem obdobju izpolnila okrogli delovni jubilej:

- 20 LET Andrija MILAK in
- 30 LET Stanislav ŠUBI

### IZOBRAŽEVANJE

V pomladanskem obdobju je potrdila svoje izobraževanje naša sodelavka:

- Breda PLANINC, ki je zaključila šolo za prodajalce.

### OSTALO

Dvema delavcema so v tem času zvezde sijale lepše kot vsem ostalim Matjažu Vrtačniku, ženi Jani in Gašperju je popestrila življenje mala Nina, Jožica Sticher pa je obrnila nov list v svojem življenju in si ni pustila vzeti pomena "našega" dneva mladosti, saj se je na ta dan poročila z izbrancem Sašom Murom.

Vsem iskreno čestitam.

Kadrovski referat  
Marinka Anžlovar

### STEKLARNA HRASNİK - VITRUM d.o.o.

V spomladanskem času od marca do junija smo v Steklarni Hrastnik - Vitrum d.o.o. na novo zaposlili 12 delavcev in delavk. V mesecu marcu smo SKLENILI delovno razmerje za določen čas z Milisavom Markovičem, ki se je zaposlil na delovnem mestu viličarista delavca v Sektorju zmesarne in vzdrževanja. V aprilu je za nedoločen čas sklenila delovno razmerje Damjana Gutemberger kot vodja prodajnega oddelka široke potrošnje. V istem mesecu smo za določen čas zaposlili tudi Jožeta Kumarja - električarja, Darka Vogrinca - strojnika ter dve pregledalki stekla, Kumrijo Luković in Majdo Kajič. V mesecu maju se je na novo zaposlil Tomaž Medved, komercialist ter štirje strojniki: Krešimir Drndelić, Bojan Kroflič, Robert Košir in Franc Povše. Za določen čas šestih mesecev pa je v začetku junija sklenil delovno razmerje tudi Valter Zagorec, strugar v Proizvodnem sektorju.

Iz podjetja Glascom d.o.o. se je s prvim junijem do konca letošnjega leta v Steklarno Hrastnik Vitrum d.o.o. prerazporedilo 10 delavcev: Anita Vavtar Abram, Leopold Podmenik, Jože Drugovič, Andrej Drnovšek, Branko Krejan, Slavka Katrančević, Marjeta Bežjak, Irena Grabnar, Marko Maksimović in Bojan Cimperšek. Vsi imenovani bodo v podjetju opravljali isto delo kot so ga prej v Steklarni Hrastnik d.d., obenem pa jim bo delovno razmerje in pravice iz njega v podjetju Glascom d.o.o. za ta čas mirovalo.

V istem obdobju se je PREKINILO delovno razmerje 4 delavcem: v upokojenski staž je prestopil Vekoslav Drobne, zaposlen na delovnem mestu dostavljalca orodja, trije delavci pa so se odločili za sporazumno prekinitve delovnega razmerja - Denis Gabrič in Todor Gabrič, ki sta bila kratek čas zaposlena kot strojnika, ter Tomaž Blagotinšek, ki je opravljal delo vhodnega kontrolorja v Nabavnem sektorju.

Mesec maj je Steklarna Hrastnik - Vitrum d.o.o. tako zaključila s skupnim številom 420 zaposlenih, od katerih je bilo 237 moških in 183 žensk. Podatek je

zajemal 29 delavcev sprejetih za določen čas in 2 pripravnika. V mesecu juniju pa se je predvsem na račun prej omenjenih prerazporeditev število zaposlenih v Vitrumu povečalo na 431, od tega je 187 žensk in 244 moških.

### IZOBRAŽEVANJE

Enes Rakovič, zaposlen na delovnem mestu vodja vzdrževanja orodja, je diplomiral po študijskem programu strojništvo - smer proizvodno strojništvo na Fakulteti za strojništvo Univerze v Mariboru, s čimer si je pridobil strokovni naziv DIPLOMIRANI INŽENIR STROJNIŠTVA. Prav tako je uspešno zaključil s študijem ob delu na Višji strokovni šoli v Celju Marko Pejić, strojnik v Proizvodnem sektorju, s čimer si je pridobil naziv INŽENIR STROJNIŠTVA.

### JUBILEJNE NAGRADE

- 10 LET: /
- 20 LET: Kalem Cica, Adžaga Ružica
- 30 LET: Hasikič Safet, Jakopič Jože

### OSTALO

Mali sestrici Sari se je pridružil bratec Jurij in popestril življenje mamici Andreji in očetu Zvonku Šoparju. Najlepši spomladanski mesec maj bo v večnem spominu ostal našemu delavcu Sašu Muru, saj je stopil na skupno življenjsko pot s svojo izvoljenko Jožico Sticher.

Kadrovik  
Janja Rojko

### GLASCOM d.o.o.

V prvih spomladanskih mesecih se v Glascom d.o.o. na področju kadrov ni dogajalo veliko. Nihče ni na novo sklenil ali prekinil delovnega razmerja, zato pa je bil toliko bolj buren junij, ko je bilo deset prej omenjenih delavcev prerazporejenih v firmo Steklarna Hrastnik - Vitrum d.o.o. V družbi Glascom d.o.o. je tako sredi meseca junija zaposlenih 60 delavcev, 14 delavcem pa delovno razmerje miruje in so začasno zaposleni v Vitrumu d.o.o..

### JUBILEJNE NAGRADE

- 10 LET: Anita Vavtar Abram, Natalija Jeršin
- 20 LET: Mine Smajlagič
- 30 LET: Avgust Žibert, Ivan Muhovič, Romana Brečko

Kadrovik  
Janja Rojko

### STEDEK d.o.o.

#### KADROVSKE VESTI

Mesec marec 2002 je podjetje Stedek zaključilo z 79 zaposlenimi, od tega je bilo 17 moških in 62 žensk, v to število je vključenih tudi 10 delavcev, ki imajo sklenjeno delovno razmerje za določen čas.

V mesecu marcu je dvema delavkama sporazumno prenehalo delovno razmerje:

Mariji Seme, zaposleni na delovnem mestu STEKLOSLIKARNA, v Obratu slikarnica in Dušanki Špeglič, zaposleni na delovnem mestu PREGLEDALKA, prav tako v Obratu slikarnica.

V aprilu ni bilo nobenemu delavcu prekinjeno delovno razmerje, prav tako ni bil sprejet noben nov delavec.

V mesecu maju smo za nedoločen čas s poskusnim delom zaposlili 1 delavca Sebastjana Bedenika, na delovno mesto skladiščnik, v org. enoto Komercialna služba.

V mesecu juniju smo za določen čas 6 mesecev, za čas opravljanja pripravništva, zaposlili pripravnico Tanjo Rantah, na delovno mesto knjigovodja v org. enoto Finančno računovodska služba.

Podjetje je tako to obdobje zaključilo z 81 zaposlenimi, to je z 18 moškimi in 63 ženskami.

#### IZOBRAŽEVANJE:

Podjetje Sinet je v mesecu maju organiziralo 50 urni tečaj za upravljalce delektričnega, dieselskega in ročnega viličarja. Tečaja so se udeležili tudi trije naši delavci: Sebastjan Bedenik, Dušan Ostanek in Tatjana Rovšek. Vsi trije so tečaj uspešno opravili.

#### OSTALO:





Martinu Tušku in Nini Lanegger se je 26.04.2002 ob 09.35 uri rodil sin Leon.

Čestitamo!

Splošno kadrovska služba  
Metka Gabrič



## Nagradna križanka

		GLAVNI ŠTEVNIK	OBROK, DELEŽ	PTICA SEV. MORIJ, ALK	MERSKA ENOTA ZA ELEK. UPORNOST	PRITOK BELEGA MORJA	HARRY JAMES	IME AMER. FIL. IGRALKE RYAN		AFRIŠKI VELETOK	ANNA KARINA	RDEČI PLANET	SPREMLJEVALEC EROSA	HLADNO STRELNO OROŽJE	STAROŽIDOVSKI KRALJ
	RUŠA, VAŽA				RT NA BAFFINOVEM OTOKU				TANKA KOVINSKA PLOŠČICA						
	PAMET								DEDALOV SIN FR. IGRALEC (MAURICE)						
								PREDEL NOVEGA MESTA LESEN PLUG		GORNJA OKONČINA ANICA ČERNEJ					
	TEKOČA SESTAVINA SADEŽA	DANSKA JAPONSKA NABIRALKA BISEROV		REAKTIVNO LETALO	FRANC. FIZIK (DOMINIQUE) ALPINIST (FRANCI)				SNEŽNI ZAMET					SIMBOL DRŽAVE	AMER. IGRALKA THURMAN
KRAJ PRI LJUBLJANI					DRUGO IME SLIKARJA MEŠKA			TEMNI DEL DNEVA SEVERNI JELEN				PREBI VALEC ŠKOTSKE	GALINA ULANOVA FRANC. PESNIK		
OLUPEK					AVGUSTE RENOIR			MESTO V SIRLIJ SPLET LAS				MIKAVNOST			
LADIJSKA IZBICA					EDGAR WALLACE	DECIMALEN DEL LOGARITMA	ENA OD GRŠKIH SOJENIC					CASTROVA DRŽAVA PREGRADA, JEZ			
AVTOR: KARLI DREMEL	FILOZOF ŽIŽEK	SILVA ČUŠIN MIR, SPOKOJ		ROMULOV BRAT REPNI LISTI			GRŠKI OTOK METULJ SOVKA			BANKOVEC ZA STO ENOT	OSEBNI PRAZNIK GLAD			NAPAD, ATAKA	GLAVNO MESTO TURČIJE
HOLAND. SLIKAR (JAN)					IZUMITELJ PARNEGA STROJA VELIKAN			OZVEZDJE SEVERNE POLOBLE	KISLA VODA						
RUSKI FILM. REŽISER (ANATOLE)					MORALA, ETIKA ORGANSKO VEČANJE				ZMIKAVT NEKDANJA DAJATEV DUHOVŠČINI				SLOV. IGRALEC (IVO) NAKIT		
AVGUST ŠENOVA		HOKEJIST ZUPANČIČ	VELIKA SLAŠČICA ORGAN VIDA (MNOŽ.)					USLOČEN STROP				SIJAJ, BLIŠČ			
ALKOHOLNA PIJAČA				NESTROKOVNJAK				DVANAJST MESECEV				PREBIVALKA IRSKE			
SLOV. PESNIK (FRANCE)				GORA V TESALJI				GRŠKI DIDAK. PESNIK				DREVESNI PANJ			
VZDEVEK SLIKARJA JOŽETA HORVATA				FILMSKA ZVEZDA				VEČJI KRAJ PRI KRŠKEM				STAVČNO LOČILO			



Ime in priimek: .....

Davčna številka: .....

## Nagradna križanka

Med reševalce s pravilnimi rešitvami nagradne križanke bo žreb razdelil nagrade v obliki vrednostnega bona, ki ga bodo nagrajenci lahko vnovčili v naši industrijski trgovini:

1. nagrada - bon v vrednosti 10.000 tolarjev
2. nagrada - bon v vrednosti 6.000 tolarjev
3. nagrada bon v vrednosti 3.000 tolarjev

Izrezek z vpisano rešitvijo pošljite na naslov: Uredništvo Steklarja, Cesta 1. maja 14, 1430 Hrastnik do 15.7.2002. Reševalce prosimo, da pripišejo svojo davčno številko.

## Nagrajeni reševalci

Za nagradno križanko, objavljeno v Steklarju št.1/2002 smo prejeli 54 rešitev. Žreb je prisodil nagrade naslednjim:

1. nagrada - bon v vrednosti 10.000 tolarjev: Franc Šuštar, upok.
2. nagrada - bon v vrednosti 6.000 tolarjev: Mila Zaletel, upok.
3. nagrada bon v vrednosti 3.000 tolarjev: Zdenka Dragič, upok.

## Rešitev križanke iz prejšnje številke:

VODORAVNO: Saria, sito, Dja, France Prešeren, MINISTRA KOPAČA, Orne, Torre, Inana, prebeg, Banat, Ace, AS, resina, EN, TA, desant, Odesa, Črt, akov, Nom, šank, MA, igo, Adua, tri, keramika, kavri, kri,bolid, Angela, slovar, Brela, tau, He, rival, kanat, jutro, Aden, Sudan, Lero, zet, most, spora, Adam, Uri. K.D.

V uglednem podjetju so iskali novega sodelavca. Ko so ga končno izbrali je oddelkovodja poklical njegovega prejšnjega delodajalca in ga povprašal, kako se je obnašal pri njih. "Lažnivec, kradljivec in homoseksualec!" je bil odgovor. Šef ga je zjutraj počakal pred vrati in mu rekel: "Če boš lagal, boš na cesti, če boš kradel, boš pristal na policiji. No, zdaj mi daj pa poljubček na ustnice in hitro v kuhinjo!" in ga potrepil po zadnjici.

Vodja kovaške delavnice je rekel vajencu: "Zdaj bom s kleščami prijel podkev, ti pa malo počakaj in ko ti bom pokimal z glavo, krepko udari po njej!" Vodja kovaške delavnice se dolgo ni zbudil iz nezavesti.

STEKLAR

Steklar - glasilo poslovne skupine Steklarne Hrastnik  
ureja uredniški svet: Marinka Anžlovar, Brigita Stopar, Janja Rojko, Metka Gabrič, Sabina Strgaršek in Alenka Leskovšek.  
Glavni urednik: Soniboj Knežak.  
Oblikovanje: Alenka Leskovšek.  
Fotografije: Branko Klančar.  
Lektor: Herta Erman.  
Grafična priprava in tisk: Tiskarna Tori

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