

Izhaja od leta 1959
Letnik XXXXII, št. 1
Hrastnik, 10.4.2002

STEKLAR

GLASILO POSLOVNE SKUPINE STEKLARNA HRASTNIK

Obisk ministra Kopača

Certifikat kakovosti

Uvajanje metode 20 ključev

Vitrum - poslovanje

Sejem Ambiente

Rezultati ankete

Diploma za inovacijo

Sejem Light Show

Opal - poslovanje

Opal- preventiva

Zbiranje odpadkov

Stedek

Glascom

MISLI UREDNIKA...



Januarja je Steklarna Hrastnik pričela poslovati kot koncernsko organiziran poslovni sistem, s tem v zvezi pa smo pripravili tudi nekoliko spremenjeno zasnovano našega glasila. Kot ste verjetno opazili na naslovnici, bo odslej Steklar - časopis poslovnega sistema Steklarne Hrastnik izhajal kot tromesečnik, v njem

pa boste našli prispevke vseh družb koncerna.

Zaradi številnih aktivnosti, ki se dogajajo v teh podjetjih, smo nekoliko dopolnili tudi uredniški odbor s sodelavkami, ki bodo pripravljale informacije o aktualnih dogodkih iz njihovih podjetij. Upoštevali smo tudi vaše pripombe in nekoliko zvišali nagrade za reševalce križanke, ki še naprej ostaja del našega glasila.

Še naprej pa vabimo k sodelovanju tudi vas, spoštovane bralke in bralci našega glasila.

Soniboj Knežak



Poslovni sistem Steklarne Hrastnik je v letu 2001 na finančnem področju v celoti izpolnil plansko zastavljene cilje. Dosegli smo s planom predviden dobiček, izboljšali finančno trdnost podjetja, izboljšali strukturo virov financiranja ter izboljšali tudi druge kazalnike finančne uspešnosti podjetja. Žal nismo dosegli plansko zastavljenih ciljev na področju fizičnega obsega proizvodnje in fizičnega obsega prodaje. Ključni razlog za nedoseganje teh ciljev je recesija v

svetu, ki je imela posledice za naše podjetje v drugi polovici leta 2001, posebno pa se je tržna situacija zaostila po 11. septembru z napadom teroristov na ZDA.

Obseg naročil se je zmanjšal predvsem na področju široke potrošnje, medtem ko smo na področju embalažnega stekla beležili bistveno večji obseg naročil kot so bile proizvodne zmoglosti podjetja. Zaradi omenjenih razlogov so se nam začele povečevati zaloge gotovih izdelkov v programu široke potrošnje. Poslovodstvo Steklarne Hrastnik je intenzivno iskalo rešitev za novo nastale razmere in sprejelo odločitev o zamenjavi linije za proizvodnjo izdelkov široke potrošnje s proizvodno linijo za proizvodnjo embalažnega stekla. To poslovno odločitev smo realizirali v mesecu marcu leta 2002, pri čemer bosta rešena dva ključna problema Steklarne Hrastnik. Povečal se bo fizični obseg proizvodnje in prodaje embalažnega stekla, ki je na podlagi analiz najprofitabilnejši program podjetja, obenem pa se bo zmanjšal fizični obseg proizvodnje programa široke potrošnje in to na področju najmanj donosnih izdelkov.

Z letnim planom smo predvideli generalno obnovo proizvodne linije za avtomatsko proizvodnjo pihanih kozarcev. To obsežno delo smo opravili v zadnjem kvartalu leta 2001. Delo je bilo opravljeno nadvse uspešno, tako da je proizvodna linija že v prvih dneh po zagonu dosegla in preseгла optimistično zastavljene cilje glede povečanja produktivnosti stroja.

V letu 2001 so potekale intenzivne priprave na dokončno prestrukturiranje Steklarne Hrastnik, saj naj bi s 1.1.2002 Steklarna Hrastnik postala koncernsko organiziran poslovni sistem, pri čemer se krovno podjetje Steklarna Hrastnik skupina ne bo več ukvarjalo s proizvodnjo steklenih izdelkov ali storitvami vezanimi na steklene izdelke, temveč bo upravljalo svoja hčerinska podjetja, obenem pa se ukvarjalo z novimi projekti v smislu ustanavljanja novih dejavnosti ali prevzemanja že obstoječih podjetij.

V jesenskem delu leta je Steklarna Hrastnik prevzela v 100 % last podjetje Stedek iz Trbovelj, to je podjetje za dekoriranje steklenih izdelkov. Ta nakup je bil izveden zaradi razširitve prodajnega programa

in rasti poslovnega sistema Steklarne Hrastnik. Na obstoječi lokaciji v Hrastniku ni več možna fizična širitev proizvodnje in s tem rasti podjetja, zato bo Steklarna Hrastnik tudi v bodoče aktivna na področju prevzemanja delujočih podjetij.

Steklarna Hrastnik se je že nekaj časa pripravljala na pridobitev certifikata ISO 9001. Januarja leta 2001 smo z vso resnostjo pristopili k temu projektu s ciljem, da zaključimo proces certificiranja do konca poslovnega leta. To nam je tudi v celoti uspelo, saj je bila zunanja presoja uspešno opravljena. Uradno smo certifikat ISO 9001 pridobili z dnem 1.2.2002. Za trajno izboljševanje konkurenčne sposobnosti podjetja oziroma poslovnega sistema Steklarne Hrastnik smo se v jesenskem delu leta 2001 prijavi na razpis Ministrstva za gospodarstvo za sofinanciranje projekta Metode 20 ključev. Prijava je bila uspešna, tako da bomo v naslednjih nekaj letih intenzivno izboljševali konkurenčno sposobnost naših podjetij po Metodi 20 ključev.

Kljub zaostrenim razmeram na evropskih trgih, kamor poslovni sistem Steklarne Hrastnik največ izvozi, je podjetje poslovno leto zaključilo uspešno. Dobiček iz leta 2000 je skoraj podvojen, prestrukturiranje podjetja smo uspešno opravili, vse priprave za investicijsko dejavnost v letu 2002 so bile uspešno zaključene, osnova za nadaljevanje uspešnega poslovanja Steklarne Hrastnik v letu 2002 je s tem zagotovljena.

Generalni direktor
Mag. Stojan Binder

OBISK MINISTRA JANEZA KOPAČA



V petek, 8. marca, je na povabilo generalnega direktorja Stojana Binderja Steklarno Hrastnik obiskal minister za okolje in prostor Janez Kopač. Med povabljenimi so bili tudi vodja Oddelka za okolje pri Gospodarski zbornici Slovenije, predstavniki Agencije RS za regionalni razvoj, Regionalnega centra za razvoj in predstavniki podjetij, ki sodelujemo v projektu ravnanja z odpadno embalažo (Rudis Trbovlje, Pfleiderer Novoterm Novo mesto, Ljubečna Celje, Svea Zagorje, Rudnik Trbovlje Hrastnik, Gorenje Velenje). Namen obiska je bil predstaviti ministru namene in aktivnosti naštetih podjetij za vključitev v ravnanje z odpadno embalažo. Program predstavitve je obsegal:

- ustanovitev podjetja za ravnanje z odpadno embalažo
- predelava steklenega odpada v steklene črepinje - surovino
- predelava steklenih črepinj v stekleno volno
- predelava steklenih črepinj v steklene granule
- recikliranje odpadne plastike in lesa

- vključitev Rudnika Trbovlje Hrastnik v sistem ravnanja z odpadno embalažo

Ustanovitev Podjetja za ravnanje z odpadno embalažo je predstavil predstavnik Steklarne Hrastnik Peter Puhar. Pravna podlaga za ustanovitev podjetja je Pravilnik o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo, Odredba o ravnanju z ločeno zbranimi frakcijami in Direktiva EU o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo. Večina evropskih držav, članic Evropske unije je že ustanovila podjetja za ravnanje z odpadno embalažo, npr. ARA v Avstriji, Duales System v Nemčiji, Repak na Irskem itd., med državami kandidatkami za vključitev v Evropsko unijo pa so tovrstna podjetja ustanovile Madžarska, Češka, Poljska in Latvija. Večina teh je tudi članic organizacije Zelena točka, ki uporabljajo enoten znak na embalaži.

Vzroki in prednosti za ustanovitev Podjetja za ravnanje z odpadno embalažo in reciklažni obratov v Zasavju so: strateška lega (v Zasavju je geocenter Slovenije), cestna in železniška povezava, zapiranje Rudnika Trbovlje Hrastnik (prestrukturiranje) in motivacija prisotnih družb na predstavitvi za ustanovitev DROE in reciklažnih obratov. Po oceni v operativnem programu ravnanja z odpadno embalažo bomo l. 2007 v Sloveniji zbrali, reciklirali in predelali naslednje količine odpadne embalaže (v 1.000 t):



vrsta embalaže	količina odp. emb.	reciklirana in pred. odp. emb.	delež reciklaže v %
papir	114	79,8	70
steklo	26	13	50
kovina	15	5,3	35
plastika	46,5	9,3	20
les	28,5	10	35

Udeležence ravnanja z odpadno embalažo lahko razdelimo v tri skupine:

1. zavezanci: to so povzročitelji odpadne embalaže: proizvajalci in uvozniki embalaže ali embalarirane blaga ter embalažerji
2. družba za ravnanje z odpadno embalažo (DROE), ki poskrbi za zbiranje, sortiranje, transport, reciklažo in predelavo odpadne embalaže
3. izvajalci za ravnanje z odpadno embalažo: zbiralci, reciklerji in predelovalci odpadne embalaže

Družba za ravnanje z odpadno embalažo ima posredniško naravo in bo imela pogodbene odnose tako z zavezanci, kot tudi z zbiralci, reciklerji in predelovalci za izvedbo ravnanja z odpadno embalažo. Vsi zavezanci bodo plačevali tarifo družbi za ravnanje, ta pa bo z zbranimi sredstvi plačala izvajalcem za zbiranje, recikliranje in predelavo odpadne embalaže.

Družba za ravnanje z odpadno embalažo je lahko za celo Slovenijo le ena, za vseh pet vrst embalaže, ali pa je več družb, ločenih po materialih (papir in lepenka, steklo, kovina, plastika in les). Vendar pa mora družba v vsakem primeru poskrbeti za celotno področje Slovenije.

Zasavska podjetja ustanovljamo enotno družbo za ravnanje z odpadno embalažo, za vseh pet vrst embalaže. Sedež podjetja je predviden v Rudisovi poslovni stavbi v Trbovljah, Trg revolucije 25 b. Izbrali smo že ime novega podjetja: **PROEM, Podjetje za ravnanje z odpadno embalažo**, naši oblikovalci pa so pripravili zaščitni znak:



PROEM, podjetje za ravnanje z odpadno embalažo d.o.o.
Trg revolucije 25b,
1420 Trbovlje

Za delovanje take družbe pa je poleg formalne registracije dejavnosti potrebno pridobiti še dovoljenje Ministrstva za okolje in prostor. Pogoje predpisuje Pravilnik o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo.

Nekaj ključnih datumov, končnih rokov po Pravilniku o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo in Odredbi o ravnanju z ločeno zbranimi frakcijami:

31.3.2002	poročanje družb o odpadni embalaži
1.1.2003	prevzemanje transportne in skupinske embalaže nazaj (zavezanci)
30.6.2003	sklenitev pogodbe o ravnanju z odpadno embalažo (zavezanci - DROE)
31.12.2003	ločeno zbiranje odpadne embalaže (lokalne skupnosti)
1.1.2004	recikliranje in predelava odpadne embalaže (zavezanci - DROE)

V Steklarni Hrastnik smo sposobni, skupaj z naštetimi podjetji, ustanoviti Družbo za ravnanje z odpadno embalažo, kot krovno družbo. Poleg tega smo v Steklarni sposobni postaviti obrat za reciklažo steklenih odpadne embalaže. Ta projekt je ministru in ostalim povabljenim predstavil predstavnik Rudisa, ki po naročilu Steklarne Hrastnik izdeluje investicijsko študijo: Postrojenje za reciklažo odpadnega stekla.

Vsebina študije je:

- tržna raziskava
- procesno-tehnološka rešitev priprave odpadnega stekla za nadaljno predelavo
- izbira lokacije in vplivi na okolje
- ekonomski vidiki reciklaže odpadnega stekla

Tržna raziskava je pokazala, da je količina odpadne embalaže med 29.800 in 34.000 tonami na leto (to je nekaj več, kot predvideva operativni program), od tega je skoraj polovica belega (brezbarvnega) in cca po eno četrtno zelenega in rjavega stekla. Dve tretjini steklene embalaže nastaja v proizvodnji pijač, slaba tretjina v proizvodnji hrane, le 5% pa drugje. Lani smo v Sloveniji uspeli zbrati 13.000 ton, dve leti prej pa po 8.500 ton stekla na leto, večinoma sta to zbrala Dinos in Surovina.

Za lokacijo postrojenja je možnih več lokacij:

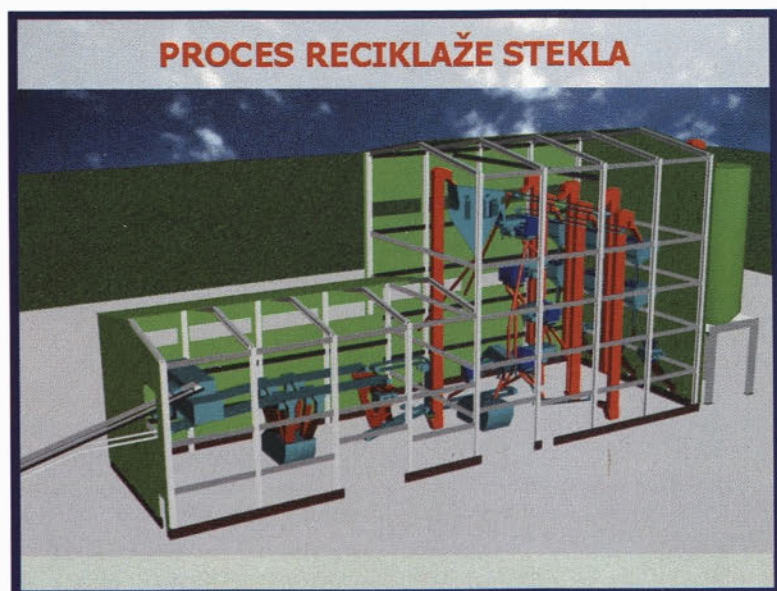
- komunalna deponija odpadkov Unično, Hrastnik
- rudniški skladiščni prostor na Žabjeku, Trbovlje



izločijo železni delci, sledi predsejanje, ročno prebiranje in strojno sejanje ter ločevanje ostalih nečistoč. Na koncu se z optičnimi separatorji loči steklo po barvi v štiri skupine: belo, zeleno, rjavo in drugo, kar tudi predstavlja končni izdelek, steklene črepinje velikosti 10 do 40 mm, ki se skladišči v ločene silose. Možna uporaba steklenih črepinj je: proizvodnja steklene volne, kar je predstavil predstavnik podjetja Pfleiderer Novoterm iz Novega mesta in steklenih granul (po izgledu in uporabi podobno glinoporju), kar je predstavil direktor Ljubecne Celje. Na koncu predstavitve je predstavnik Svea Zagorje, obrat Lesna Litija, PC Plastika je predstavil možnosti reciklaže odpadne plastike, direktor Rudnika Trbovlje Hrastnik pa vključevanje Rudnika v ravnanje z odpadno embalažo, zlasti s prostorskimi in kadrovske možnosti v sklopu prestrukturiranja Rudnika RTH.

Minister Janez Kopač je pohvalil celotno predstavitve in poudaril prednost Zasavja pri ravnanju z odpadno embalažo.

mag. Peter Puhan



IMENOVANJE DIREKTORJA



Postopek lastninjenja Steklarne Hrastnik se je zaključil 22.11.1996 z registriranjem oziroma vpisom Steklarne Hrastnik delniške družbe v sodni register.

V letu 1997 so bili imenovani prvi stalni organi delniške družbe, to je nadzorni svet in uprava, ki je po našem statutu enočlanska direktor. Po veljavni zakonodaji s področja gospodarskega prava in po statutu družbe traja mandat nadzornega sveta 4 leta, mandat uprave oziroma direktorja pa 5 let. V času od začetka delovanja delniške

družbe se je sestava nadzornega sveta kar nekajkrat spremenila, usklajevala se je glede na lastniško strukturo delničarjev.

Mandat direktorja pa bo potekel 26.05.2002, to je po 5 letih od imenovanja. Glede na to, da je imenovanje direktorja naloga in pristojnost nadzornega sveta, je leta že na svoji 1. redni seji, po izvolitvi na lanskoletni skupščini, pričel z aktivnostmi, povezanimi z imenovanjem. Na svoji 2. redni seji, dne 19.12.2001 pa je 5 letni mandat vodenja družbe podelil dosedanjemu direktorju, mag. Stojanu BINDER-ju. Novi mandat bo direktor nastopil 27.05.2002 in bo trajal do 27.05.2007.

V času opravljanja funkcije mu želimo veliko uspeha.

**Direktorica PKS
Ksenija JAKOPIČ**

CERTIFIKAT KAKOVOSTI



Spoštovane sodelavke in sodelavci!

Z veseljem vas obveščam, da smo v Steklarni Hrastnik - skupina d.d. in Steklarni Hrastnik - Vitrum, d.o.o. dokončali z izgradnjo sistema kakovosti po zahtevi mednarodnega standarda ISO 9001:1994. Sistem je pregledala neodvisna institucija - certifikacijska hiša BVQI, ki je potrdila ustreznost našega sistema kakovosti z zahtevami standarda, to je s certifikatom kakovosti - glej sliko.

Dovolite mi, da vam predstavim, kako je potekala pot do pridobitve tega certifikata:

- Februarja 2000 smo začeli z izdelavo osnovnih dokumentov sistema kakovosti, kot so: delovna navodila, organizacijski predpisi in poslovnik kakovosti.

- Septembra 2000 smo izvedli prvo notranjo presojo.
- Maja 2001 smo izvedli drugo notranjo presojo, ki je pokazala določene potrebe po spremembah v dokumentih ter na nezadostno izvajanje dogovorjenih postopkov.
- Septembra 2001 smo izvedli zunanjo predpresjo sistema kakovosti. Iz BVQI se je predpresje udeležil mag. Anton KLASINC, ki je preverjal našo dokumentacijo in izvajanje določenih postopkov, nato pa nam je predlagal nekaj izboljšav sistema.
- Decembra 2001 je tričlanska komisija BVQI izvedla glavno presojo sistema kakovosti in ugotovila, da je naš sistem skladen z zahtevami standarda. Komisija je opozorila na nekatere pomanjkljivosti pri izvajanju in določila rok, do katerega moramo te pomanjkljivosti odpraviti.
- 01.02.2002 smo uradno dobili certifikat kakovosti.

Naslednji koraki:

- Izgraditi moramo sistem kakovosti, ki bo skladen zahtevam standarda ISO 9001:1994 v družbi Opal, d.o.o. in Stedek, d.o.o. do konca leta 2002.
- Obstoječi sistem kakovosti

moramo prilagoditi zahtevam novega standarda ISO 9001:2000 v vseh treh podjetjih do konca leta 2003.

Kakovost izdelkov in storitev je že zdavnaj postala samoumevna zadeva, zato si brez nje ne moremo več zagotavljati obstoja na trgu, kajti danes trg postavlja vse smernice za delovanje ponudnikov. Zato je nujno, da izgrajeni sistem kakovosti vzdržujemo in hkrati izboljšujemo z nadgradnjo novega standarda in novih metod, ki omogočajo večjo konkurenčnost in nadaljnji obstoj našega podjetja na vse bolj zahtevnem trgu.

Vodja projekta
Almutasem ASSEYED



UVAJANJE METODE 20 KLJUČEV



V mesecu marcu smo pričeli s konkretnimi aktivnostmi na področju sistema uvajanja nenehnih izboljšav - oziroma sistema 20 ključev, kot ga je poimenoval njegov avtor profesor Kobajashi.

ZAKAJ SE JE STEKLARNA HRASTNIK ODLOČILA ZA SISTEM 20 KLJUČEV ?

Preprosto zato, ker nam metoda 20 ključev pomaga, da v nenehnem boju na svetovnih trgih postanemo konkurenčnejši, torej primerljivejši in nenazadnje boljši od naših tekmecev.

Kupci namreč niso več pripravljeni plačevati:

- čezmernih zalog,
- dolgih transportnih poti znotraj podjetja,
- obvečnega procesiranja,
- slabe kakovosti/izmeta,
- čakanja na material, iskanja dokumentov,
- zastojev na strojih,
- prekomernega nadziranja, sestankovanja, telefoniranja, hoje ...

skratka vsega, kar poskuša odpraviti, oziroma izboljšati metoda 20 ključev.

UVAJANJE KLJUČA 1 - ČIŠČENJE IN ORGANIZIRANJE

Vodstvo družbe se je odločilo, da začnemo najprej z uvajanjem ključev 1 in 3. V ta namen je bilo organizirano tudi usposabljanje vodij skupin, kjer so se seznanili z bistvi obeh ključev ter s samim potekom, oziroma načinom uvajanja obeh ključev. Vodje skupin (teh je 45) bodo v naslednjih dneh svoje pridobljeno znanje prenesli v svoje skupine, kjer se bodo dogovorili o načinu dela ter pripravili tudi potrebne akcijske načrte.

Pa si pogledjmo

Ključ 1 - SMERNICE ZA PRVO LETO UVAJANJA

- izobraževanje članov delovnih skupin
- določitev teritorijev posameznih sredin
- posnetek stanja po posameznih sredinah
- ocenitev po kontrolnih listih in izdelava akcijskih načrtov
- ureditev prostorov za odpadke
- ureditev prostorov za čistilno orodje
- sortiranje in odstranitev vseh nepotrebnih stvari 5S
- določitev prostorov za opazovanje



- označitev predmetov, ki so postavljeni na opazovanje z nalepkami
- vzpostavitev rednega 5 minutnega čiščenja delovne skupine - poimenski sezname
- odprava vzrokov za nesnago uporaba tehnike 5 x ZAKAJ?
- označitev polic
- postavitve modelnega delovnega mesta za delavnice, proizvodnje in pisarne
- ureditev pisarniških polic
- postavitve napisov oddelkov, zaposlenih v pisarnah in njihove funkcije
- namestitve orodij v bližino strojev in njihova označitev

Pri uvajanju ključa 1- ČIŠČENJE IN ORGANIZIRANJE gre za velik projekt, v katerega bomo vključeni prav vsi zaposleni v vseh družbah. Je tudi eden izmed ključev, kjer se z angažiranostjo akterjev v relativno kratkem času pokažejo že tudi prvi vidni rezultati. Več informacij o samem postopku vam bodo podali vodje skupin, predvidevamo pa, da bomo pričeli s konkretnimi aktivnostmi ČIŠČENJA IN ORGANIZIRANJA v mesecu aprilu.

Vljudno vabljeni k akciji čistega in urejenega delovnega mesta.

KAJ JE 5 S ?

KLJUČ 1 = 5 S (5 stebrov)

- Seiri** - sortirajte in odstranite vse nepotrebne stvari
- Seiton** - organizirajte stvari, ki jih potrebujete
- Seiso** - počistite, potem ko ste vse organizirali
- Seiketsu** - vzdržujte red in čistočo s standardnimi postopki
- Shitsuke** - vzdržujte samodisciplino

Soniboj Knežak



KLJUČ 3:

Aktivnosti v delovnih skupinah

Bistvo ključa:

Aktivnosti majhnih delovnih skupin izkoriščajo naravno silo modrosti delavcev in ženejo naprej izboljšave na delovnem mestu. Izboljšave, ki jih pripeljejo aktivnosti delovnih skupin, nastanejo tam kjer se delo dejansko izvaja. Za uspeh tega ključa je zelo pomembna aktivna podpora vodstva in vzpodbujanje k predlogom za izboljšave na delovnem mestu.

Uvod:

Samo ime ključa pove, da bomo ocenjevali, primerjali in usposabljali svojo skupino in podjetje na področju aktivnosti delovnih skupin, da bomo razumeli povezovalno med ključem 3 in ostalimi ključi, da bomo uporabili prednosti timskega dela, kjer bomo motivirali člane svojih skupin in identificirali ter prebrodili težave, ki bi lahko ovirale delovanje skupine oz. tima.

Aktivnosti delovnih skupin igrajo odločilno vlogo pri izboljšavah na delovnih mestih, ker je pogosto težko, da izboljšave uvaja posameznik, lažje in učinkoviteje je, če se lotimo izboljšav s pomočjo ostalih članov skupine.

Če so cilji zaposlenih in podjetja usklajeni, vodijo aktivnosti v delovnih skupinah do uspeha organizacije, kakor tudi do samopotrjevanja zaposlenih. Sistem je uspešen in ga bo podjetje ohranjalo, ko skupine delajo v dobro organizacije in v svoje dobro.

S pomočjo kontrolnih listov, ki so enaki v vseh podjetjih, ki uvajajo metodo 20 ključev, se tako lahko ocenjujemo in primerjamo z letimi.

Prednosti delovanja skupin:

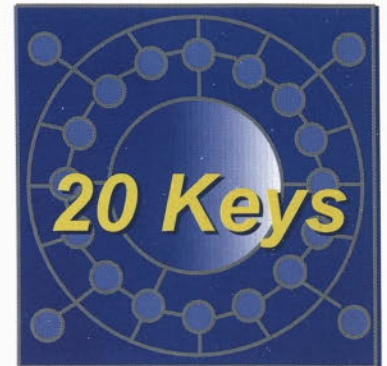
- v podjetju se vzpostavi skupinsko vzdušje in člani se počutijo kot del tima;
- člani skupine se učijo drug od drugega prek izmenjave izkušenj in informacij;
- delo je izzivalno za skupine, kar povečuje energičnost in zavzetost za delo;
- na delovnem mestu se razvije očitna podpora in sodelovanje;
- delovno mesto postane prijetno okolje, kjer člani spoznajo, da podjetje ceni njihov "razum" in ne le njihove "roke";
- na delovnih mestih vpeljujejo

bolj učinkovite delovne metode, ki delo olajšajo s pomočjo ergonomije;

- aktivnosti skupin naredijo delovno mesto zanimivo in pozitivno vplivajo na zadovoljstvo pri delu;
- izboljša se komunikacija med ljudmi in poveča samoiniciativa.

Aktivnosti, ki se bodo izvajale v okviru ključa 3 v našem podjetju:

- izobraževanje vodij skupin za Ključ 3;
- vizualna označitev področij odgovornosti posamezne skupine (kjer je možno);
- določitev koticčka za sestajanje skupine;
- postavitve oglasnih desk v koticček za sestajanje skupine
- določitev vsebine, ki se bo vizualno spremljala na oglasnih deskah
- ime skupine in fotografije članov skupine
- področje odgovornosti
- 3-5 meril/ciljev skupine in



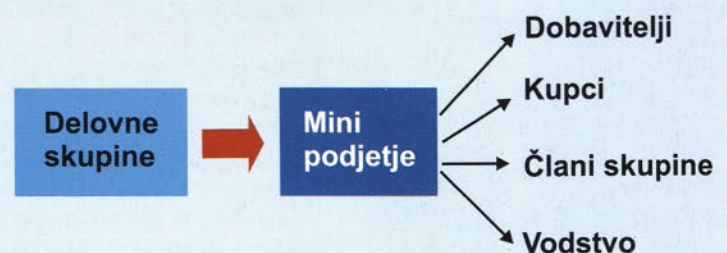
grafično spremljanje njihovega merjenja/uresničevanja

- akcijski načrt za ključ, ki jih bo skupina uvajala
- prostor za lepljenje predlogov
- vizualno spremljanje argumentacije na dane predloge
- diagram uvedenih predlogov
- diagram oz. matrika prisotnosti in odsotnosti
- diagrami kvalitete, produktivnosti... (odvisno od narave dela skupine)
- postavitve vsebine na oglasne deske
- vpeljava tedenskih 10 minutnih sestankov
- vpeljava sistema za dajanje predlogov v skupine
- vizualno mesečno spremljanje uvedenih predlogov članov skupine na oglasni deski
- postavitve majhnih delovnih skupin znotraj skupine, ki bodo delale na različnih projektih kot so npr. Kaizen operacije

Bruno Šurina

METODA 20 KLJUČEV

Delovne skupine:



STEKLARNA HRASNİK - VITRUM v svojih prvih mesecih poslovanja



Tako kot je bilo načrtovano, je družba začela poslovati prav z novim letom, za kar ste poskrbeli sodelavci, ki ste delali med prazniki. Še posebej se želim zahvaliti Ivanu Bučevcu in drugim, ki so namesto praznovanja skrbeli za celoten prenos informatike in tako omogočili tudi fizično nemoteno odvijanje vseh poslovnih funkcij.

V tem kratkem obdobju smo poskušali biti dejavni na več področjih:

1. Glavno področje je vsekakor **PRODAJA**, kajti gospodarska kriza, ki je še posebej prisotna v Nemčiji, je zaradi naše velike odvisnosti od tega trga zajela tudi našo družbo. Z različnimi tržnimi prijemi skušamo povečati prodajo na domačem in bližnjih trgih ter s pomočjo tujih agentov osvojiti nove trge (države Beneluxa, Španijo, Francijo, Anglijo...). Pri tem pa smo se začeli zavedati programske praznine, kajti Steklarna je v zadnjih dveh letih bolj sledila le potrebam obstoječih večjih kupcev, ob tem pa zanemarila lasten programsko - tržni pristop. Le skrajno profesionalen pristop na tržnem, razvojno - programskem in tehnološko - proizvodnem področju lahko povrne izgubljeno iniciativo Steklarni Hrastnik - Vitrum. In s timskim delom tržnikov, razvoja, tehnologije in uprave smo začeli takoj. Rezultati tega dela pa so uspešno realizirani novi izdelki (v programu široke potrošnje 9, v embalažnem steklu 21) kot nosilcev prodaje v prvih dveh mesecih. Za sejem Ambiente v Frankfurtu smo pripravili kar nekaj novih vzorcev, ki smo jih na sejmu in kasneje testirali. Dokončno odločitev in naročilo modelov smo sprejeli za tri izdelke (IMPILABILE whisky in LD ter VITRUM). Brez angažiranega tržnega pristopa bodo še tako zanimivi izdelki ostali sami sebi

namen. Dejstvo je, da teh izdelkov ni nihče naročil in jih torej ne bodo iskali. Torej poleg programskega snovanja so potrebni veliki premiki tudi v prodaji.

Zaradi tržne in s tem ustrezne programske usmeritve naše družbe smo se odločili za sodelovanje z Univerzo v Ljubljani - Akademijo za likovno umetnost, da bi pridobili nove poglede, sodobne ideje in morda tudi bodoče sodelavce. Razvojni program, ki ga snujemo na dolgoročnem sodelovanju, temelji na nalogi in raziskavi "Kultura omizja" s segmentom stekleni program omizja. Delo naj bi potekalo v smislu določitve področja, problema, cilja in izvedbene strategije. Nadaljevanje naj bi zajelo promocijske cilje, raven rezultatov (prototipi, vzorci), naravo dela (snovanje, inovativno delo, eksperimentiranje), naravo sodelovanja (timski pristop), naravo in koristi sodelovanja Univerza: Industrija. Vse to pa bomo skušali vključiti v najavljene razpise Ministrstva za gospodarstvo iz programa: Znanje za razvoj. Naš program je skladen programu, saj zajema spodbujanje sodelovanja in pretoka znanja raziskovalnega kadra med institucijami znanja in gospodarstvom, skupna vlaganja v izobraževalno in raziskovalno infrastrukturo ter zaposlovanje raziskovalnega kadra v gospodarstvo.

Za večjo privlačnost izdelkov in naš lastni imidž bomo skrbeli z novo kartonsko embalažo. Povezovalni element grafične podobe vsake nove embalaže je znak in napis Steklarna Hrastnik - Vitrum, pa tudi izbrani slogan: Z ljubeznijo do stekla. Skupine izdelkov bodo imele enotno grafično podobo. Serija kozarcev CLAUDIA je že dobila novo obleko, v teh dneh prihaja na vrsto VIENNA.

2. V **PROIZVODNJI** posvečamo veliko pozornost pravočasnemu planiranju in doseganju s planom zastavljene produktivnosti. V januarju in februarju je najuspešnejši obrat G (najuspešnejši stroj P-1), v obratu H je zelo uspešen stroj IS-3, na stroju IS-2 z izjemno težkim programom pa beležimo več kot 4 % večjo

produktivnost od povprečka lanskega leta. V obratu I še vedno zaostajamo za želenim. Neštete zastoje in okvare bomo temeljito analizirali in si pomagali tudi z zunanjo strokovno pomočjo. V obeh programih smo skupno proizvedli v dveh mesecih 15.500.000 kom. oziroma skoraj 5.000 ton steklenih izdelkov.

Že v lanskem letu smo se odločili za zamenjavo stroja P-6 z obnovljeno linijo IS-1 za proizvodnjo posebne steklene embalaže. Poglavitni razlog za to je v tem, da se naša proizvodnja in prodaja embalažnega stekla uvrščata v vrh svetovnih ponudnikov najzahtevnejših izdelkov. Z ustreznim tržnim pristopom ob proizvodno - tehnološki podpori zagotavljamo večje povpraševanje, kot so bile proizvodne možnosti. Da bi odjemalcem predstavljali resnega partnerja, je povečanje kapacitet neizogibno. Kljub temu da smo iz proizvodnje izločili P-6, to ne bo pomenilo zmanjšanja kapacitet v programu široke potrošnje. V segmentu prodaje zaščitnih stekel se povpraševanje že nekaj let zmanjšuje, pritiski na zniževanje cen so čedalje večji. Vršili bomo torej selekcijo izdelkov in kupcev zaščitnih stekel, proste kapacitete pa nadoknadili z izdelki široke potrošnje.

DVIG PRODUKTIVNOSTI v proizvodnji je ena od najpomembnejših orodij uspešnega poslovanja, to pa še posebej velja za Steklarno Hrastnik - Vitrum, da si bo zagotovila konkurenčnost na trgu in ugodnejše rezultate dela. Zavedamo se, da je projekt izredno zahteven, saj gre pri tem za nove dosežke "istih ljudi" in njihovo celotno podporo. Primerjati se moramo s primerljivimi tujimi proizvodnjami, kjer ugotavljamo, da se produktivnost ne meri v % uspešnosti proizvodnje, ampak v bruto rezih.

Pilotski projekt dviga produktivnosti smo že izvedli na stroju H-28. Bruto rezi so bili povečani za 9,4% pri izdelku TINA 31, dosežena pa rekordna dnevna proizvodnja 69.720 kom., kar je okrog 9.000 kom. več kot običajno pri dobri proizvodnji. Zavedamo se, da imamo tudi omejitve. Majhni talilni objekti pogosto pogojujejo zmanjševanje števila rezov, absolutno je potrebno zadržati visok nivo kakovosti, izdelati je potrebno sistem merjenja, da bo mogoče kontrolirati, primerjati in analizirati parametre uspešnosti dviga proizvodnje.

Rezultatom primerno pa bomo uredili tudi sistem nagrajevanja. Za izvedbo projekta so zadolženi vodje proizvodnje ob zunanji strokovni pomoči.

Najpomembnejše pa je vaše sodelovanje in podpora projektu, vaše znanje, izkušnje in poznavanje razmer v proizvodnji, kajti prav brez vas bo projekt le pobožna želja. Potrebni so tudi ukrepi na modelih, strojih, dodatni obdelavi izdelkov, ustrezno število ljudi ter sistem pregleda in pakiranja.

3. **SEKTOR ZMESARNE IN VZDRŽEVANJA** s svojo strokovnostjo in zavzetostjo nudi odličen servis celotni družbi. V okviru finančnih možnosti, predvsem pa z lastnim delom ureja delovno območje, da bo urejeno in varno.

4. Tudi **NABAVNI SEKTOR** je v celoti poskrbel za nemoteno in cenovno kar najustreznejšo oskrbo vseh potrebnih prvin, z ugodnejšimi plačilnimi pogoji pa prispeval k boljši likvidnosti družbe.

5. V **SEKTORJU ZAGOTAVLJANJA KAKOVOSTI** se nadaljuje problem bolniške odsotnosti in s tem povezanega pomanjkanja in nezadovoljstva zaposlenih. Že v februarju smo zaposlili dodatne ljudi, del etiketiranja in pakiranja prenašamo k storitvenim izvajalcem. Resnično želimo zagotoviti normalnejše delovne pogoje in pričakujemo tudi vaše predloge in pobude. Visok nivo kakovosti mora biti vodilo našega poslovanja.

6. **FINANČNI SEKTOR** je opravil zahtevno nalogo: zaključni račun za leto 2001, razna poročila za revizorko, usklajevanja stanj, razpolagamo z rezultati poslovanja za januar 2002, v zaključni fazi pa je tudi februar. Steklarna Hrastnik - Vitrum je v januarju ustvarila pozitivni poslovni izid v višini 34 mio. SIT.

7. **ISO 9001** - certifikat kakovosti smo pridobili 01.02.2002. S tem smo dokazali, da smo sposobni slediti spremembam in verjamem, da bomo delali in razmišljali v smeri doseganja boljše kakovosti za vse in vsakogar. 22. in 23. maja bomo izvedli notranjo presojo, 1. julija pa bo ponovna zunanja presoja. Torej ISO ni pridobljen enkrat in za vedno.

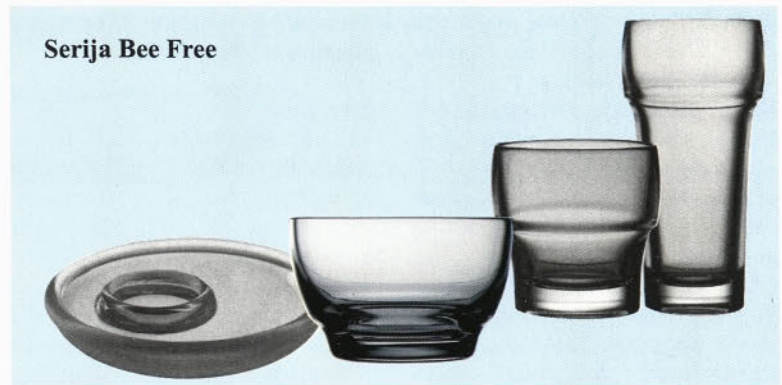


8. **METODA 20 KLJUČEV** za ocenjevanje konkurenčnega položaja podjetij na globalni ravni in stalnega izboljševanja, ki omogoča preživetje in napredek v svetu nove konkurence. Izvedli smo začetno izobraževanje, v soboto 23.03. pa praktično pričeli s:

- ključem 1 - vodja Soniboj Knežak
- ključem 3 - vodja Bruno Šurina

Kratek čas našega delovanja, nekaj pomembnih dogodkov in nešteto vsakdanjih stvari, pri vsem tem pa smo najpomembnejši mi vsi, ki znamo z dobro voljo in pozitivno energijo služiti istim ciljem, imamo ideje, smo ustvarjalni in želimo delati v uspešnem podjetju.

Majda Krošlin
Direktorica



SEJEM AMBIENTE FRANKFURT 15.02. 19.02.2002

Pol leta je zopet na okrog in prišel je čas ponovnega obiska velike sejemske prireditve - razstavljanja izdelkov pogrnjene mize v Frankfurtu. Prisotni smo bili v novi organizacijski obliki - Steklarna Hrastnik - Vitrum, z novo podobo, z novo tržno predstavitvijo, z drugačnim pristopom kupcem.

Kako so tokrat videli sejem Ambiente ljudje različnih profilov, ki so si sejem do potankosti ogledali?



Na sejmu Ambiente se je Steklarna Hrastnik - Vitrum prvič predstavila s svojim jasnim tržnim nastopom kdo je, kaj ponuja in kam se razvojno usmerja. Predvsem smo želeli, da je naša udeležba na sejmu priložnost za povečanje prodaje in ne zapravljanje denarja. Ko smo razmišljali o svojem nastopu, smo se zavedali, da je ključno pritegniti pozornost. Izbrali smo novo, moderno stojnico. Izhajali smo iz tega, da je sejemska stojnica pravzaprav oglas v večdimenzijski obliki in upoštevali dejstvo, da s tem "oglasom" obiskovalci lahko komunicirajo. Vitrine so bile odprte, razstavljeni izdelki so bili deležni tisočerihi rok, kajti videti ni isto kot otipati, mimoidočim je zastajal korak, prodajno osebje pa je bilo vseh pet dni v stalnem komuniciranju z obstoječimi in potencialnimi kupci.

Nastop je bil načrtovan s programom trženja, izborom eksponatov, delitvijo razstavnih vitrin po skupinah in aranžiranju.

Predstavili smo:

- ekskluzivne izdelke, ki jih proizvajamo za znane kupce, in sicer z namenom, da predstavimo naše možnosti proizvodnje
- obstoječe izdelke za gospodinjstva in gostinstvo
- izdelke v dekorirani izvedbi s ciljem širjenja prodajnega programa
- lastne nove izdelke: Impilabile, Pisa, Apollo, Fantasija v dokončni stekleni izvedbi, ročno izdelane in delno kot pleksi vzorce
- novo kartonsko embalažo, ki naj bi bila po funkciji in izgledu "evropska" glede na vse kriterije



Osnutek našega razstavnega prostora na sejmu v Frankfurtu

Glede na to, da je oddelek oblikovanja pripravil novosti na osnovi poznavanja tehnologije, ponudbe konkurence in posebnosti našega podjetja, so se vse ideje izkazale za tržno zanimive in smo že pristopili k njihovi dokončni realizaciji.

Poleg direktnega tržnega nastopa pa smo na sejmu sodelovali tudi posredno v vlogi proizvajalca za enega svetovno najeminentnejših ponudnikov steklenih izdelkov Glaskoch pod blagovno znamko Leonardo. Na njihove razstavne police so se ponovno masovno vrnili naši izdelki v najrazličnejših izvedbah. Osrednja pa je bila predstavitev nove serije BE FREE: Milchtasse, Kaffee, Machiato, Eierbecher, kot lekcije za boljši življenjski stil. Da je svečnik FLICK FLACK tržno zanimiv, dokazuje že drugo naročilo v tako kratkem času. Od Glaskocha smo prejeli pisno priznanje in zahvalo za uspešno in pravočasno realizacijo vseh novih projektov v zadnjih mesecih.

Sejemska dogajanja potrjujejo pravilnost naših usmeritev in odločitev. Njihovo realizacijo pa je omogočalo timsko delo, ki se znova kaže kot edino možno in učinkovito.

Majda Krošlin



Sejemske dogajanje navidezno ni prineslo omembe vrednih pretresov. Vendar pa so bile na vseh nivojih ponudbe namiznega programa opazne spremembe v smeri nadgradnje dosedanjih kvalitet, kar pomeni, da si vodilni ponudniki svojo pozicijo utrjujejo in izboljšujejo. Med njimi so bili tudi nekateri povezovalni elementi oziroma teme ne glede na različna programska izhodišča. Zanimivo je, da je v tem kontekstu letos tudi Steklarna Hrastnik - Vitrum bila na aktualni "valovni dolžini."

1. Pregled ponudbe in ponudnikov:

Celoviti ponudniki namiznega programa (vse komponente pogrnjene mize) so bolj kot kdajkoli nosilci in kreatorji kulture omizja (Tischkultur); imajo svoje razvojno - oblikovalske usmeritve za celotno ponudbo (steklo, porcelan, jedilni pribor itd.). Sestavni del njihove ponudbe pa so prijazna sporočila in predlogi (n.pr.primeri na stojnici) za kulturo omizja. Ti vrhunski ponudniki so firme *WMF, Thomas, Sabattini, Villeroy&Boch, Nachtmann....*

Kreatorji idej darilnih programov

Namizne komponente - pomembna prisotnost stekla - stavijo na karte diferenciacije in izvirnosti ter designa. Uporabnost izdelkov je drugotnega pomena in je v odvisnosti od ekskluzivnosti ponudnika: *Studio - Rosenthal Linie* praviloma zaobide uporabnost in gradi na imenu designerja, firme in izdelka; Glaskoch je nekje na sredini med izvirnimi, popularnimi in uporabnimi izdelki; *Ritzenhof*



&Breker ali pa **Rastal** gradita na dopadljivem in izvirnem, a vsekakor uporabnem izdelku.

Sicer pa trend personaliziranja izdelkov (setov ali serij), ki je bil in je domena Glaskocha, vse bolj osvaja vidnejše ponudnike - predvsem stekla za namizni program, to pa pozicijo in vodilno vlogo Glaskocha samo utrjuje.

Tu velja omeniti firmo **Ittala**, ki ima v programu izdelke najslavnejših finskih designerjev stekla (npr. nam znan kozarec Kartio - design iz leta 1958 danes že pokojnega - Kaj Francka). Izdelki **Ittala** so danes - ne glede na častitljive datume nastanka - še vedno aktualni, vrsta proizvodnje pa je sodobna za razliko od let nastanka.

Proizvajalci ekskluzivnih steklenih izdelkov

(kristal, kristalin) na sofisticiranih avtomatskih proizvodnih linijah se programsko poigravajo z vrhunskim designom, ki ga niti ročna proizvodnja ne zmore v takšni izvedbi. To so steklarne **Inn Crystal, Shott Zwiesel, Spigela, J.G. Durand & Cie.**

Vodilne evropske (in svetovne) steklarne

pokrivajo najširši tržni segment porabe namiznega stekla. Tehnološka in programska širina, skrb za design in globalno promocijo svojih znamk so kvalitete in značilnosti, ki jih nadgrajujejo. Premiki v predstavljenih programih so skrbno načrtovani in vsekakor usklajeni s konkurenco (letos npr. igra oblike in debeline dna kozarca, zložljive oblike kozarcev, nadgradnja "evergreen" oblik kozarcev itd.).

Te steklarne so **Rocco Bormioli, Anchor Hocking, Libbey, J.G.**

Durand (s svojimi blagovnimi znamkami), **Pasabahce**....

Specialisti

za posamezne avtomatizirane steklarske tehnologije pa ne gradijo na velikosti in pomembnosti, ampak stavijo na enkratnost svoje tehnologije, podprte z programom in designom. Tu izstopa steklarna **Vetri delle Venezie**, ki razpolaga s tehnologijo stiskanega stekla za avtomobilske žaromete ter prvovrstnimi tržniki. Zanimiva steklarna je **Luigi Bormioli**, ki obvladuje vrhunsko IS proizvodnjo (tudi namizni program) in kelihe (npr. tehnologija potegnjenega pečlja); velja omeniti **Stölzle-Oberglas**, ki je vodilna na področju IS proizvodnje za namizni program.

Ekskluzivne steklarne

(ročna proizvodnja navadnega, barvnega in kristalnega stekla) ponujajo avtorske dosežke oblikovalcev in tehnologov, ki so podprti z imenom (znamko) proizvajalca. Vsak izdelek je uganka zase in je na meji možnega. V zadnjem času gre za njihovo programsko približevanje namiznemu steklu, čeprav še vedno v zelo ekskluzivni pojavi. Te steklarne so **Venini, Kosta Boda, Baccarat, Lalique, Hoya**....

2. Trendi - ponudbe namiznega stekla

Ne glede na vrsto ponudnika, vrsto tehnologije in stekla je mogoče potegniti nekatere skupne značilnosti ponudbe na sejmu Ambiente:

1. Poudarjena drugačnost:

- drugačnost je lahko v geometrijski natančnosti in perfekcionizmu izvedbe - npr. **Vetri delle Venezie**;
- drugačnost je v oddaljevanju od geometrijskih oblik in približe-



Nova embalaža za kozarec Claudia

- vanju naravnim oblikam (npr. **Nachtmann, Marc Aurel**);
- drugačnost je v nadgradnji že sicer originalnih serij ali izdelkov, ki tako še bolj personalizirajo ponudnika in ponudbo (**J.G. Durand**);
- drugačnost je v majhnih zanimivostih izdelkov (detajlih) - npr. dna (notranjost, debelina in oblika) serije kozarcev (**Pasabahce** itd.);

2. Ostajajo povezovalni elementi (teme):

- Decanter steklenica v raznih oblikah in izvedbah - simbol kulture omizja (sestavni del promocije vseh nivojev ponudnikov);
- popolnost dodelave - poliranja z ognjem (npr. stiskani izdelki);
- igriva uporabnost izdelkov - npr. zložljivi kozarci;
- nadgradnja "evergreen" oblik izdelkov (kozarcev);
- inspiracije novih izdelkov na oblikah ročnih izdelavnih tehnik.

Slavko Marcen



Od 15.02.2002 do 19.02.2002 se je na sejmišču v Frankfurtu odvijal največji svetovni sejem potrošniškega blaga, kjer se je predstavila tudi **Steklarna Hrastnik-Vitrum d.o.o.** Naš razstaveni prostor se je nahajal v hali 9, v drugem nadstropju. Spremenili smo koncept razstavnega prostora, ki je bil bolj pregleden in dostopen obiskovalcem. Ravno tako smo na drugačen način predstavili naš prodajni program in sicer smo želeli poudariti funkcionalnost in namen izdelkov, poseben poudarek

pa smo dali novim izdelkom iz programa **Steklarne Hrastnik-Vitrum d.o.o.**

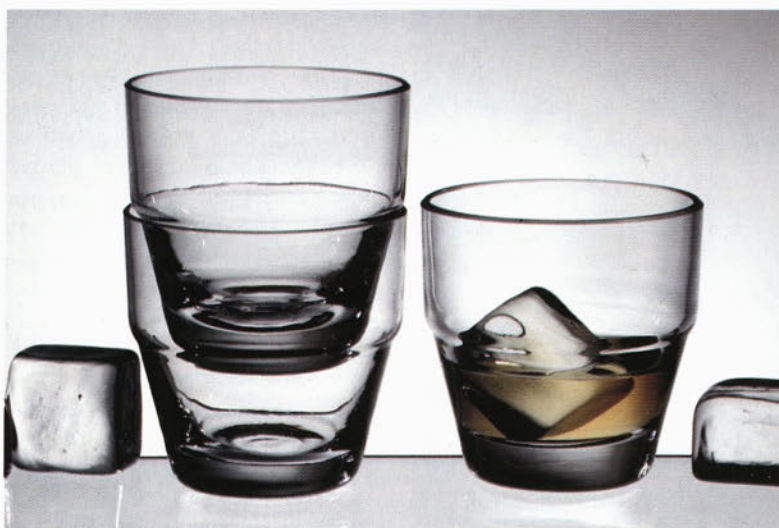
Udeležba na sejmu je namenjena predvsem srečanju z našimi obstoječimi in novimi potencialnimi kupci. V petih dneh smo na našem razstavnem prostoru sprejeli blizu sto obiskovalcev, mnogi od njih že dolgo časa sodelujejo z nami, veliko pa je bilo tudi obiskov potencialnih kupcev, s katerimi še nismo sodelovali. Glede na zelo veliko ponudbo steklenih izdelkov smo bili z obiskom zelo zadovoljni, še bolj pa nas veseli, da smo s kupci načrtovali sodelovanje v prihodnosti in ne reševali težav iz preteklosti. Kljub krizi na tržišču zahodne Evrope smo dobili pozitivne informacije o trendih v bližnji prihodnosti, predvsem pri našem največjem kupcu **Glaskoch iz Nemčije** s katerim smo v letošnjem letu uspeli razviti in proizvesti že kar nekaj novih izdelkov, nekateri so bili na tem sejmu predstavljeni prvič in za njih pa je vladalo veliko zanimanje.

Pridobili smo tudi mnogo koristnih informacij in sugestij v zvezi z našimi novimi izdelki, ki smo jih v obliki vzorcev predstavili kupcem. Po sejmu smo se na osnovi teh informacij lažje odločili, katere izmed njih bomo uvrstili v naš prodajni program, saj so investicije v modele zelo drage in tvegane, na osnovi informacij s trga pa so takšne odločitve nekoliko lažje.

Kupcem smo predstavili tudi nov koncept embalaže, ki jo pospešeno uvajamo in se s tem približujemo modernim evropskim trendom na tem področju. Z novo embalažo želimo predvsem poudariti blagovno znamko **Steklarne Hrastnik-Vitrum** in z etno oblikovno linijo pri vseh izdelkih doseči boljšo prepoznavnost le-te.

S sejma smo se vrnili s pozitivnimi informacijami, ki jih bomo skušali v prihodnjih mesecih pri zastavljenih projektih čim bolj izkoristiti.

Matjaž Žolnir



Novi kozarec **Impilabile**





Najprej bi želel povedati, da sem bil nad povabilom naše direktorice prijetno presenečen. Ob tej priložnosti bi se ji rad zahvalil za zaupanje. Sejem me je navdušil. Nikoli si nisem predstavljal, da je ta sejem tako velik.

Samega ogleda sem se lotil po nasvetih g. Koritnika. Zelo so me zanimali nam sorodni proizvajalci, kot sta Borgonovo in Vetri dela Venezie. Na teh razstavnih prostorih je šlo za ogledovanje, zanimanje skoraj do potankosti. Po dolgem zadrževanju na omenjenih prostorih je sledil celo pogovor z g. Alabastrijem (komercialni direktor firme Vetri dela Venezia). Bilo je zelo zanimivo.

Veliko novega pa sem izvedel tudi na skupnem ogledu pod vodstvom g. Marcena. Pridobljene so bile mnoge informacije, pridobljene mnoge - zelo dobrodošle - izkušnje. Potrebno je omeniti tudi ogromen razstaveni prostor našega največjega kupca programa Pogrnjene mize - Glaskoch-a. Ko človek stopi na njihov razstaveni prostor in si ogleda celotno lestvico izdelkov, mu postane toplo pri srcu, ko vidi, koliko izdelkov, ki jih razstavljajo z najrazličnejšimi dekorji, z najrazličnejšimi dodatki (pesek, sveče, rože,...) je *naših*. So torej proizvod našega skupnega dela, naših skupnih naporov. Človek postane ponosen na naše podjetje. Sicer se vsi proizvajalci zelo trudijo. Naš kruh je trd. Vsi kupci pa iščejo vedno nekaj novega.

Ne smemo pozabiti na naš razstaveni prostor. Poudariti moram, da je bil to moj prvi obisk, zato ne vem, kakšen je bil prostor ponavadi. Letos je bil izredno vzorno in lepo urejen. Lokacija se mi ni zdela najprimernejša. Bil je izrazito premajhen za vse dogajanje, ki ga je bilo mogoče doživeti v času moje dvodnevne prisotnosti. Opazil pa sem še eno zanimivost, morda celo trend dogajanja. Na skoraj vseh razstaviščih proizvajalcev steklenih izdelkov, tako velikih kot tudi malih, je bila prisotna steklenica - dekanter. Res, da so bili vsi ročno izdelani, zato bo kvalitetno, avtomatsko izdelan tovrsten proizvod prava novost, prava pridobitev tistega, ki mu bo

to uspelo. Vsekakor gre pohvaliti našo ekipo, ki je že zelo dobro to uspela. Obisk sejma je bila zame zelo lepa izkušnja. Morda bi bilo zanimivo videti tudi kakšen sejem orodja.

Vsekakor pa bi bilo lepo dati priložnost za ogled tudi mojim sodelavcem.

Boris Matko

PREDSTAVITEV REZULTATOV ANKETE o zadovoljstvu na delovnem mestu vodstvu Steklarne Hrastnik - Vitrum



Po analizi dela Sveta delavcev v obdobju od januarja 1997 pa do januarja 2001 je bilo izoblikovano enotno mnenje, da Svet delavcev v Steklarni Hrastnik ni zaživel v takšni meri in vlogi, predvsem pa ne po vsebini, kot mu jo namenja Zakon o sodelovanju delavcev pri upravljanju.

Vzrokov za to je po naših ocenah več, tako od nepoznavanja možnih oblik sodelovanja delavcev pri upravljanju s strani zaposlenih, do začetne nenaklonjenosti vodstva do delavske participacije. Slednja je bila v glavnem posledica nepoznavanje namena Zakona o sodelovanju delavcev pri upravljanju in začetne bojzani, ki je bila

prisotna v slovenskem menedžmentu po vmešavanju zaposlenih v vodenje podjetij.

Po devetih letih delavskega soupravljanja v Sloveniji je začetna nenaklonjenost menedžmenta v glavnem splahnela. V številnih podjetjih pa so vodstvene strukture v Svetu delavcev in njegovih pristojnostih spoznale tudi partnerja za urejanje sfere notranjih odnosov v skupnem prizadevanju za uspešnejše poslovne rezultate in zagotovitve socialne varnosti zaposlenih, kot tudi izpolnitve pričakovanih želja lastnikov.

Ena izmed ugotovitev v opravljeni analizi je bila tudi, da v kolikor želimo, da bo svet delavcev dejansko zaživel, moramo obvezno izkoristiti zakonsko možnost, ki nam dopušča profesionalizacijo funkcije predsednika Sveta delavcev. Nerealno je bilo pričakovanje, da bo v novi sferi urejanja odnosov in vloge, ki jo ima svet delavcev, lahko to opravljal nekdo poleg svojega rednega dela. To je bil tudi glavni razlog, da smo se odločili za profesionalizacijo funkcije predsednika Sveta delavcev.

Predstavitev vloge Sveta delavcev znotraj organizacije in postavitev temeljev za sodelovanje

- Ali smo v dosedanjem delovanju Sveta delavcev dosegli, da nas vodstvo in ostali v podjetju upoštevajo in so pripravljeni sprejemati in se odzivati na naše pobude?
- Kako zaposlenim predstaviti vlogo Sveta delavcev?
- Kako izboljšati sloves in podobo Sveta delavcev v očeh vodstva?
- Kako dvigniti interes baze, strokovnih služb, vodstva za sodelovanje?
- Kako pridobiti zaupanje zaposlenih v delo Sveta delavcev?

Našteta vprašanja, ki smo si jih zastavili, oziroma še bolj odgovor nanje, nam dajejo nekaj receptov kako izboljšati delo Sveta delavcev. Svet delavcev ne more pričakovati, da bo svojo funkcijo (torej skrb za pravice zaposlenih v zvezi s soupravljanjem) uspešno opravljalo izolirano - brez sodelovanja z vsemi drugimi v organizaciji, ki na takšen ali drugačen način vplivajo na uresničevanje teh pravic.

Zato bo ena izmed metod našega dela v bodoče tesnejše sodelovanje z vodstveno strukturo na vseh nivojih, predvsem v skupnem posvetovanju, dajanju pobud in iskanju rešitev, ki bodo zadovoljevale tako zaposlene kot tudi lastnike kapitala.

Vemo kaj želimo ...

V programu dela Sveta delavcev smo vsebino dela in ciljev strnili v sloganu

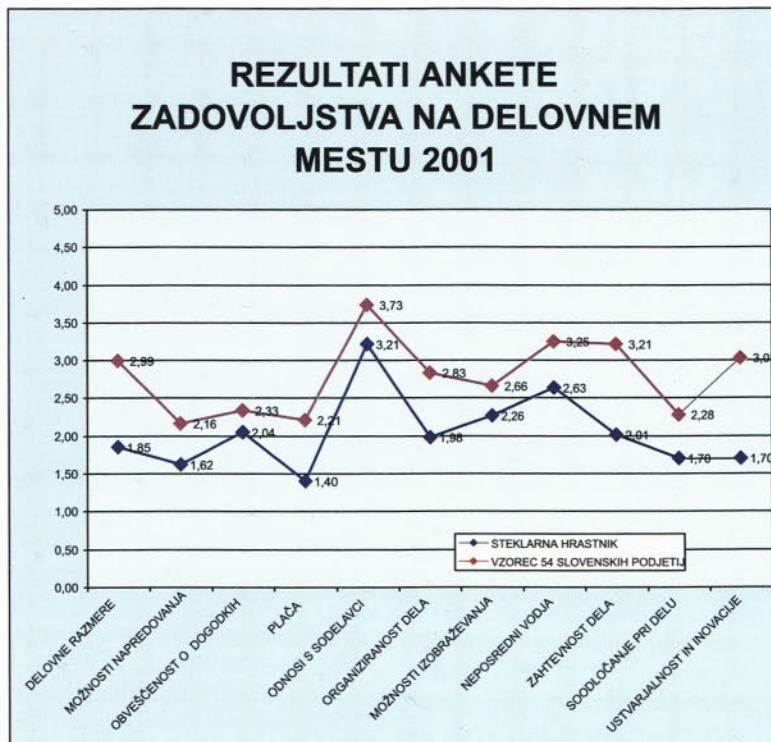
" Steklarna Hrastnik - urejeno in prijazno podjetje".

Odzivi k tej naši viziji so bili različni. Nekateri so nas pospremili s komentarji, češ da si glede na današnjo situacijo postavljamo nerealne, demagoške cilje, spet drugi so nas tudi spodbudno podprli.

In kaj razumemo pod sloganom

" Steklarna Hrastnik urejeno in prijazno podjetje?"

**NAŠ CILJ JE,
DA POSTANE STEKLARNA
HRASTNIK - VITRUM
PODJETJE**



v katerem bodo poleg interesov kapitala v večji meri upoštevani tudi interesi zaposlenih;

- kjer bodo vzpostavljeni mehanizmi, ki bodo spodbujali (nagrajevali) dobro delo;
- kjer bo vsak zaposleni vedel, kam lahko na podlagi prizadevnega in dobrega dela v svoji poklicni karieri napreduje (vertikalno in horizontalno napredovanje, ki pa mora biti sistemsko dogovorjeno, ne pa prepuščeno pritiskom posameznikov oziroma posameznih delovnih sredin);
- kjer bodo vzpostavljeni mehanizmi, ki bodo vzpodbudili zaposlene k aktivnejšemu razmišljanju o svojem delovnem mestu, o možnih inovacijah in izboljšavah ...
- kjer bo skrb za varno, zdravo in urejeno delovno mesto ena izmed stalnih nalog tako vodstva kot tudi nas samih.

Vemo tudi, kako to doseči ...

Pripravljenost vodstva in strokovnih služb za sodelovanje s Svetom delavcev, dober (realen) načrt dela in predvsem proaktivna vloga sveta delavcev, ki daje pobude in je iniciator aktivnosti so načini za doseg naših ciljev.

Prizadevanje za dvig različnih vidikov kakovosti delovnega življenja, ki se odraža v delovnem zadovoljstvu zaposlenih, prav gotovo predstavlja osrednje področje t.i. proaktivnega delovanja sveta delavcev.

Rezultati ankete - smernice za delo Sveta delavcev

Z namenom ugotovitve dejanskega stanja zadovoljstva na delovnem mestu, smo se odločili, da bomo izmerili zadovoljstvo zaposlenih z anketo, ki je pokrivala enajst področij, ki so bila dana v ocenjevanje zaposlenim.

Izbrali smo področja, ki so bila ocenjevana tudi v podobni anketi, ki je bila izvedena kot vzorec v 54 slovenskih podjetjih, predvsem zaradi možnih primerjav. Področja, ki ga ne moreš izmeriti namreč tudi ne moreš realno ocenjevati. Odziv zaposlenih na anketo je bil več kot zadovoljiv, saj je v anketi sodelovalo več kot 60% zaposlenih.

Po analizi rezultatov ankete smo le-te predstavili tudi kompletnemu vodstvenemu teamu Steklarne Hrastnik - Vitrum, za določena področja dodali tudi svoja mnenja in tudi konkretne predloge.

Izboljšanje rezultatov ankete bo v naslednjem obdobju ena izmed naših skupnih prioritetnih nalog, saj z rezultati ankete vsekakor ne moremo biti zadovoljni.

V zdravniškem žargonu bi lahko dejali, da smo ugotovili zdravstveno stanje pacienta, da pa moramo sedaj najti oziroma predpisati tudi ustrezna zdravila. Dela za Svet delavcev vsekakor na tem področju ne bo zmanjkalo, saj je urejanje sfere zadovoljstva na delovnem mestu proces, ki ni nikoli tako dober, da ne bi mogel biti še boljši.

Predsednik sveta delavcev
Steklarne Hrastnik - Vitrum
Soniboj Knežak

Zasavja. S ponosom sem se udeležila podelitve priznanj in diplom inovacijam v Zasavju za leto 2001 in še enkrat iskrena hvala in čestitke gospodu Pušniku.

Poudarjeno je bilo, da je inoviranje edinstveni krovni proces povezovanja znanja, tehnologije, ekonomije, podjetništva in upravljanja.

Pozivam vas na pobude in pomoč pri izgradnji sistematičnega inovacijskega sistema.

Majda Krošlin



Steklarne Hrastnik - Vitrum d.o.o. je pri določanju svojih razvojnih usmeritev med drugim velik poudarek dala inoviranju ter raziskavam, ki predstavljajo velik del pri ustvarjanju dodane vrednosti podjetju.

V našem podjetju je veliko znanja, ki pa žal ni dovolj izkoriščeno. Razlogov za to je veliko, morda je pomanjkanje motiviranosti oz. vzpodbud (ne samo finančnih) največji. Prepričan sem, da bi drugačna politika vzpodbujanja inovativnosti prinesla še veliko inovacij, ki bi Steklarni Hrastnik - Vitrum prinesle ne le dodane vrednosti skozi racionalizacijo procesov, ampak tudi povsem nove postopke in posledično izdelke, ki bi lahko zapolnili potencialno tržno nišo in s tem dodatno prispevali k večji prepoznavnosti podjetja v svetu.

Polirni stroj, ki sem ga začel razvijati že pred leti, je plod dolgoletnega dela v steklarni. Z njim sem hotel predvsem olajšati delo ostalim in sebi. Izkazalo se je, da je polirni stroj dejansko prispeval k racionalizaciji dela, saj stroj nadomešča več delavcev, ki jih v remontni delavnici obupno primanjkuje. Omeniti moram, da je

investicija (če ji sploh lahko tako rečemo) bila zelo kmalu povrnjena, saj stroj deluje skoraj nepretrgoma.

Upam, da se bo z reorganizacijo podjetja inovativnost v Steklarni Hrastnik - Vitrum d.o.o. še bolj podpirala, saj lahko le tako dosežemo stopnjo razvoja, ki nam bo omogočala ne samo preživetje, ampak nas lahko pripelje tudi do novega znanja, ki nas bo ločilo od dobrih in slabih, uspešnih in neuspešnih.

Stane Pušnik

STANE PUŠNIK - DIPLOMA ZA INOVACIJO



Eden izmed temeljnih ciljev Steklarne Hrastnik - Vitrum je večja inovativnost oziroma usmerjenost v izboljševanje obstoječega. V zadnjih letih sistematičnega inovativnega dela v podjetju ni

opaziti. Pa vendar sta inventivnost in inovativnost (ne le rutinerstvo) nujna za zagotavljanje konkurenčnosti podjetja na dolgi rok. Večja konkurenčnost in s tem uspešnost podjetja je možna le ob sprejemanju inovativne kulture, kar pomeni, vsi delati in vsi misliti.

Kljub temu da v podjetju nismo vzpodbujali inovativnosti, je naš sodelavec, gospod Stane Pušnik s svojim znanjem, izkušnjami in inovacijskim duhom ustvaril v letu 2001 inovacijo - POLIRNI STROJ, za katero je prejel diplomu Območne gospodarske zbornice



SEJEM "THE LIGHT SHOW" BIRMINGHAM (20.01. 23.01. 2002)



Celoten sejem, ki velja v Angliji za največjega in najpomembnejšega, se je razprostiral v 20-tih halah in sicer je zajemal področje notranje opreme in razsvetljave (Design Interiors & Lighting Show), pohištvo (The Furniture Show) ter dodatke k opremi (Furnishing Accessories). Lani naj bi sejem obiskalo 19.000 obiskovalcev, v letošnjem letu pa naj bi se predstavilo 35 novih razstavljalcev.

Razsvetljava je bila predstavljena zelo strnjeno, vendar pregledno, v dveh halah. Razstavljalo je 139 firm iz Anglije, Nemčije, Nizozemske, Francije, Indije, Grčije,

Italije, Irske, ZDA, Južne Afrike in Kitajske. Med drugim so svoje izdelke razstavljale tudi nam že znane firme: Moonlight, Yvolux, Eglo, 2F Leuchten, Flos, Grossmann Leuchten, Harco Looor, Paul Neuhaus in Searchlight Electric. V katalogu je bil omenjen tudi kot eden izmed razstavljalcev ESTO, vendar pa ga na sejmu nato ni bilo.

Prevladovala je vsekakor ponudba angleških firm, in sicer predvsem namiznih svetilk starinskega sloga (kombinacija senčnika iz blaga ter spodnjega dela iz vseh vrst materiala od keramike do bakra, lesa...), ki jih je dopolnjevala predstavitev stilnega pohištva v naslednji hali. Opazili smo tudi poplavo prešane stekla v obliki vseh vrst tulpic predstavljenih kot lestenci, namizne ali stoječe svetilke. Poleg omenjenih izdelkov so bile predstavljen tudi ročno izdelane opal sat. plafonjere modnega designa in visoke kvalitete (murano steklo, Flos), enostavnega že preizkušene designa in dobre kvalitete (steklo vhodne Evrope in Kitajske), stenska svetiila iz upognjenega stekla (opal, kombinacija opal in kristal), vse vrste valjev oz. cevi (okroglih in oglatih) predstavljenih kot namizna, stoječa, stenska svetiila ali kot senčnik), zunanje svetilke ter vgradna svetiila (halogenska svetiila).

Svetiila so bila predstavljena v 10. in 11. hali, s tem, da je bil v hali 11 poudarek na predstavitev firm vodečih v modnem designu ter inovativnosti (aqua live kopalniška kolekcija, katere prednost je v sigurnosti oz. varnosti).

Raziskave Lighting association, ki sejem organizira, so pokazale, da naj bi zadnjih 5 let trend potekal v smeri razvoja sodobnih oblik svetil, pri čemer naj bi se pri oblikovanju končnih svetil uporabljalo manj broma oz. medenine in več kroma in srebra. Močno naj bi se povečala tudi prodaja zunanjih svetil (tu steklo zamenja plastika). Poleg tega so tudi ugotovili, da ponudniki čedalje bolj uporabljajo specialne t.i. "G9 lamps" v kombinaciji z različnimi variantami halogenskih svetil.

Marca 2002 naj bi v Angliji prišlo do novega zakona na področju gradbeništva, ki bo zahteval, da bodo graditelji v vseh novih stanovanjih morali instalirati povprečno po 3 armature s svetili,



FIRSTLIGHT

kar pomeni, da bo še v tem letu prišlo do povpraševanja po približno 600.000 svetil, prilagojenih vgrajenim armaturam (**energy efficient light fittings**). V letu 2003 pa naj bi imenovani zakon zahteval že povprečno 5 svetil (**energy efficient luminaries**) v vsakem domu. Tako ugotovljalo, da bodo graditelji stanovanj od leta 2003 naprej morali nabaviti za zgrajena nova stanovanja že preko 1 milijona svetil letno!!! Zelo spodbudna novica za ponudnike tovrstnega stekla za naslednjih 5 let. Nas je vsekakor zanimala ponudba tistih firm, ki so imeli razstavljena končna svetiila, katerih stekleno komponento bi lahko izdelovali tudi pri nas.

2F LIGHTING je v bistvu predstavništvo firme 2F Leuchten iz Avstrije. Tudi v naši firmi smo v lanskem letu prejeli naročilo, vendar pa le-ti kupujejo steklo izključno v Vzhodni Evropi in glede na ponudbo, ki smo jo videli v Angliji, tudi na Kitajskem. Zato so bila do danes naša prizadevanja po rednem sodelovanju zaman. Njihova svetiila so skoraj vsa iz opala, dobre kvalitete in modnega designa. Radi ga uporabljajo v kombinaciji z lesom. Imajo tudi strokovni design team, ki dela na specialnih projektih ter pogodbenem delu.

DÄR CONTRACT LIGHTING je angleška firma, ki je imela predstavljenih veliko valjev oz. cevi. Opalno steklo je bilo dvo-slojno, robovi štirioglatih cevi pa niso bili ostri (precej zaobljeni).

EGLO UK - Njihovi centrali v Nemčiji smo v letu 2001 poslali kar nekaj ponudb, vendar do realizacije posla ni prišlo, ker smo bili predragi. Danes kupujejo končna

svetiila v vzhodni Evropi in na Kitajskem. V njihovem asortimanu je precej prešanih izdelkov, ponujenih v družinah (lestencec, stenska, namizna in stoječa svetilka). Precej lepe pa so bile namizne svetilke, kombinacije opala in kristala (spodaj opal, zgoraj kristal) designa v obliki tulipana. Meja med opalom in kristalom je bila čista in ravna, kar ni več nekaj posebnega, ko ugotovimo, da so to izdelki Murano due. V katalogu so ga predstavili kot enega od največjih evropskih ponudnikov dekorativnih svetil. Njihov slogan je WE ARE HERE TO STAY.

FIRSTLIGHT PRODUCTS

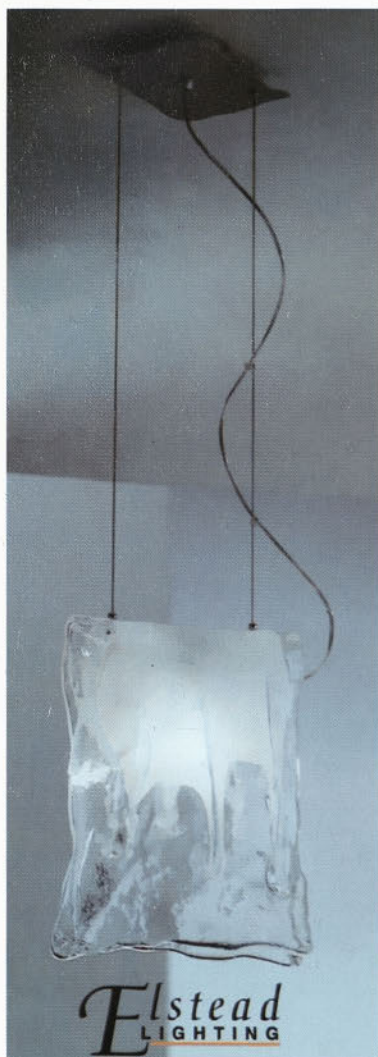
LTD je zelo znana angleška firma. Sam razstavljeni prostor je bil za nas precej zanimiv (kocke in krogle kot namizne svetilke, valji kot namizne svetilke, stenska svetiila iz upognjenega stekla in preše ter ročno izdelane tulpice različnega designa) saj je bilo ogromno opalnih svetil ročne izdelave. Vendar pa smo žal zvedele, da kupujejo izključno le gotova svetiila. Njihov predstavnik nas je zelo na hitro odpravil, vzel ni niti vizitke.

FLOS/MC INNES COOK

je angleška firma, katere lastnik je italijanska firma FLOS. Celotno nabavo izvaja izključno v Italiji. Je ena izmed firm, ki bi se jo vsekakor splačalo imeti med svojimi kupci. Ogromno izdelkov ročne izdelave, visoke kvalitete in modnega designa.

GROSSMANNLEUCHTEN

je nemška firma, ki je bila predstavljena v katalogu kot sinonim za vodečega svetovnega trgovca v sektorju svetil. Poudarjeno je, da so vsi izdelki Grossmanna "made in



Elstead LIGHTING

Germany" originalni, najboljše kvalitete, razumnih cen in zagaraniranega servisiranja kupcev. V preteklosti naj bi že poskušali delati s firmo. Vzrok predragi. Stekla so seveda kljub zagoto-vilom, da so "Made in Germany" iz V Evrope, vendar odlične kvalitete.

HELESTRA LEUCHTEN

je nemška firma, ki ima zelo podoben asortiman kot Peill +Putzler ali Nemo (rezane plafonjere). Poleg tega pa je imela tudi paletu ročno izdelanih različnih tulp, namiznih in stojećih svetil ter stenskih svetil. V katalogu so jo predstavili kot vodilnega nemškega proizvajalca dekorativnih svetil.



HELESTRA LEUCHTEN

KONSTSMIDE UK LTD

je firma stara 60 let. Centrala je sicer na Švedskem, svoje filijale pa ima poleg Anglije še v Nemčiji, Finski Poljski, Beneluxu in Madžarski. Podjetje ima v svojem programu predvsem zunanje svetilke. V svojem programu ima poleg stekla tudi plastiko. Posredno z njim že sodelujemo in sicer preko firme OVI. Iz našega asortimana bi mu bile tako zanimive predvsem krogle, zaščitno steklo in cevi.

LLOYTRON LIGHTING

je angleška firma, ki je predstavila paletu namiznih in stojećih luči (transparentno steklo oz. cevi s kombinacijo satiniranja), halogenskih svetil kot reflektorjev, plafonjer, zunanjih svetil ter vgradnih svetilk, krogel ter štirioglatih cevi.

SAMER LIGHTING

je angleška firma, ki je za nas zelo

zanimiva. To je bila edina stojnica, kjer sva takoj dobili katalog s cenikom ter vizitko vodje, s katerim morava kontaktirati. Poleg prešanih izdelkov (tulpice), ima v svojem asortimanu tudi šipe in ročno izdelane opalne izdelke (cevi in tulpice), ki so zanimivi za nas. Vsi izdelki so predstavljeni v družinah (stropno ter stensko svetilo, namizna in stoječa luč).

SEARCHLIGHT ELECTRIC LTD

je angleška firma, s katero smo pred leti že sodelovali. V juniju letos bodo odprli nov distribucijski center in vzorčno sobo. Predstavljeni izdelki so bili za nas zelo zanimivi. Veliko je bilo ročne izdelave opalnega stekla (male kocke, tulpe, valji, cevi okrogle in ogate) ter transparentnega stekla, vendar satiniranega (senčniki). Poleg tega so imeli tudi prešane tulpice ter upognjeno steklo (senčniki) ter razne vrste halogen reflektorjev.

YVOLUX UK

je sicer nam že znana nemška firma, kateri smo v lanskem letu že poskušali prodati naše izdelke, vendar smo bili občutno predragi. Eden izmed njegovih glavnih dobaviteljev je Herner Glas, ostala svetila iz svojega programa pa kupuje predvsem v vzhodni Evropi (Češka in Poljska). Poudariti moram, da so vsi izdelki odlične kvalitete. V Birminghamu pa jih je zastopala njihova firma Yvolux UK. Prikazali so nove namizne svetilke "Dolomiti" (svetilo v obliki gora, kjer se opal konča s kristalnim zaključkom, tako kot naš kibo). Imeli so tudi zelo lep Kibo, katerega je pohvalil tudi Nobis (odlična kvaliteta tako stekla kot same izdelave izdelano na Poljskem). Opal je na vrhu zaključen v ostro konico, kristal, ki se nadaljuje, pa je še višji od našega. Svetilka zato deluje precej bolj elegantno kot Kibo.

Vsem zgoraj navedenim firmam smo predstavile firmo Opal Hrastnik, takoj po sejmu pa poslale še ostale podatke ter naš katalog. Nekateri med njimi, so že potrdili svoj prihod na naš razstveni prostor na sejmu LIGHT+BUILDING 2002 v Frankfurtu. Vsekakor pa bo potrebno še veliko časa in truda, da bo vsaj eden od njih zamenjal svojega obstoječega kupca z nami. Na evropskem trgu (kamor spada

tudi Anglija) je še vedno prisotna recesija. V poplavi ponudbe, ki močno presega povpraševanje po svetilih, že dolgo ni več prostora za nove firme, boj, ki se bje med obstoječimi, pa je neusmiljen. Zato si ne smemo privoščiti napak. Naša ponudba, od zasnove izdelka pa do dostave v kupčevo skladišče, mora

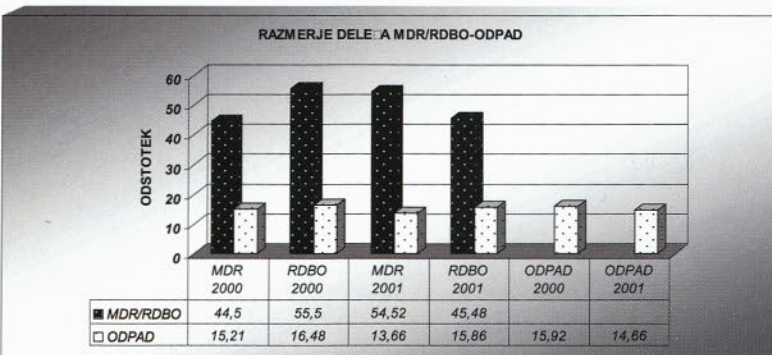
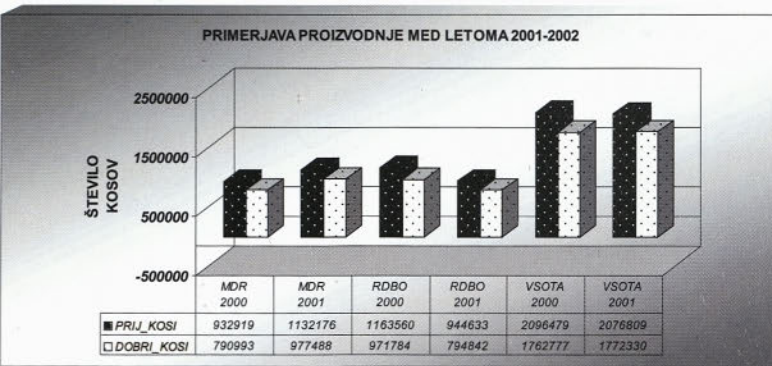
biti hitra in brezhibna. Le tako bomo obdržali obstoječe kupce in si pridobili nove. Prednosti v kvaliteti in ceni ni več, te so pogoj, ostanejo tako samo še v fleksibilnosti in v nas vseh - ljudeh. Ne pozabimo - posel delamo ljudje.

Edita Čadež

PRIMERJAVA PROIZVODNJE ZA LETO 2000 IN 2001 Z AKTIVNOSTMI V PROIZVODNJI V LETU 2001



2000 je bilo narejenih skupno 2.096.479 kosov različnih izdelkov, v letu 2001 pa 2.076.809, kar je približno 0,94 % manj kot v letu prej. Slika 2 pa nam prikazuje razmerje med blagovnimi skupinama MDR in RDBO med letoma 2000 in 2001. Graf nam kaže, da je bil v letu 2000 na podlagi naročil obseg proizvodnje za blagovno skupino MDR 44,5 %, za blagovno skupino RDBO pa 55,5%. Situacija se je v letu 2001 obrnila. V tem letu je bil delež polavtomatske proizvodnje - MDR 54,5 %, delež ročne proizvodnje - RDBO pa 48,5%. Iz grafa je razviden tudi delež odpada stekla po letih in po posameznih blagovnih skupinah. V letu 2001 je bilo temu področju - zmanjševanju odpada oziroma



izboljšanju izkoristka predelave stekla namenjene veliko pozornosti. Odstotek odpada smo uspeli nekoliko zmanjšati v obeh blagovnih skupinah, v skupnem merilu pa nam ga je uspelo zmanjšati za približno 1,26%, kar je vsekakor spodbudno. Teh rezultatov ne moremo pripisati zgolj naključju, ampak intenzivnemu delu v proizvodnji in tehnološki pripravi stekla.

V preteklem letu je bilo narejenih kar nekaj stvari, ki so pripomogle k izboljšanju stanja, ki jih bom v grobem tudi predstavil. Narejene so bile izboljšave na:

1. Naprava IMI

- vgrajena je bila popolnoma nova pnevmatika, ki omogoča kakovostnejše odpiranje, zapiranje modelov, izpihovanje, ter dvigovanje in spuščanje posameznih sklopov stroja,
- na novo so bili skonstruirani deli, ki omogočajo kakovostnejše zapiranje modelov, tu imam v mislih nove ročice, ter posebne zagozde, ki nam sedaj omogočajo lažje in boljše nastavljanje modelov,
- vgrajen je bil tudi regulator tlaka za nastavljanje tlaka izpihovanja.

2. Naprava za izpihovanje (mala "lajka")

- vgrajena je bila popolnoma nova pnevmatika,
- vgrajena je bila nova konzola s kakovostnejšimi drsnimi elementi, ki nam sedaj zagotavlja večjo togost celotnega sistema,
- narejen je bil nov sistem hlajenja, kateri sedaj omogoča boljše nastavljanje vpihovanja hladilnega medija, zraka,
- izdelan je bil nov način mazanja vertikalne osi, sedaj je mazanje enakomernejše in bolj učinkovito,
- vgrajen je bil tudi regulator tlaka za nastavljanje tlaka izpihovanja.

3. Naprava za toplo rezanje, "gašper"

- koncem leta 2001 smo začeli z izdelovanjem na novi napravi za toplo rezanje izdelkov, katera naj bi omogočala kakovostnejše rezanje ter olajšala delo steklarjem,
- vgrajena je posebna roka za prijemanje vroče kape izdelka, ki je nastavljiva in računalniško vodena.

4. Peč za gretje modelov na RDBO

- peč ogromno pripomore k hitrejšemu in kvalitetnejšemu segrevanju modelov,

- kapaciteta peči znaša približno osem manjših modelov ali dva večja modela končnih dimenzij izdelka nad 450 mm, katera lahko segrevamo skupaj s podstavno mizo,
- delovanje peči je enostavno, saj jo je možno sprogramirati - nastaviti čas vklopa in izklopa.

Naštel sem le nekaj pomembnejših sprememb v proizvodnji, izvedenih v lanskem letu.

Storjenih je bilo še ogromno

vmesnih dejanj, ki so prav tako pripomogle h kakovostnejšemu in nemotenemu delovanju tako ročne kot polavtomatske proizvodnje. V letošnjem letu pa smo pričeli z obnavljanjem naprave za izpihovanje na veliki "lajki", na eni izmed lajk pa se prav tako pripravljajo naprava oz. sistem za gretje kovinskih modelov brez vnosa steklene taline v predoblikovalec in model. Prav tako pa je tudi v teku izpopolnitev naprave za toplo rezanje.

Glede na to, da je v sami proizvodnji še precej stvari, ki bi se lahko izboljšale in imamo tudi možnost za njihovo izvedbo, se je potrebno s skupnimi močmi lotiti dela, saj bomo le tako lahko boljši, konkurenčnejši in bomo lahko imeli še naprej miren spanec.

Matjaž Guček

POSLOVANJE OPALA HRASTNIK d.o.o. V LETU 2001



Kot podjetje Opal Hrastnik d.o.o., v 100% lasti Steklarne Hrastnik - skupina d.d. smo zaključili že drugo poslovno leto. Poslovanje v letu 2001 pa je bilo v primerjavi z letom 2000 slabše. Poslovno leto 2001 je Opal Hrastnik zaključil z negativnim poslovnim rezultatom - izgubo, vendar minimalno, v višini 2.4 mio sit. Po posameznih ravneh pa je bil rezultat naslednji:

- dobiček iz poslovanja 7,3 mio sit

- izguba iz financiranja 10,8 mio sit
 - izredni dobiček 1,1 mio sit.
- Vzrok izgube iz financiranja v višini 10,8 mio sit je predvsem v negativnem revalorizacijskem izidu v višini 10,7 mio sit ter plačilu obresti (dolg Hypo leasing) v višini 13,3 mio sit.

Kot sem že omenila, v letu 2001 z vsemi prihodki nismo uspeli pokriti vseh stroškov. Recesijo na trgu smo občutili tudi v Opalu, saj smo dosegli za 6% manjše čiste prihodke od prodaje proizvodov, kot smo načrtovali. Na drugi strani pa se zaradi velikega deleža fiksnih stroškov (skoraj 70%) težko hitro prilagajamo tržnim spremembam.

Poslovni rezultat Opala Hrastnik v letu 2001 je prikazan v naslednji tabeli:

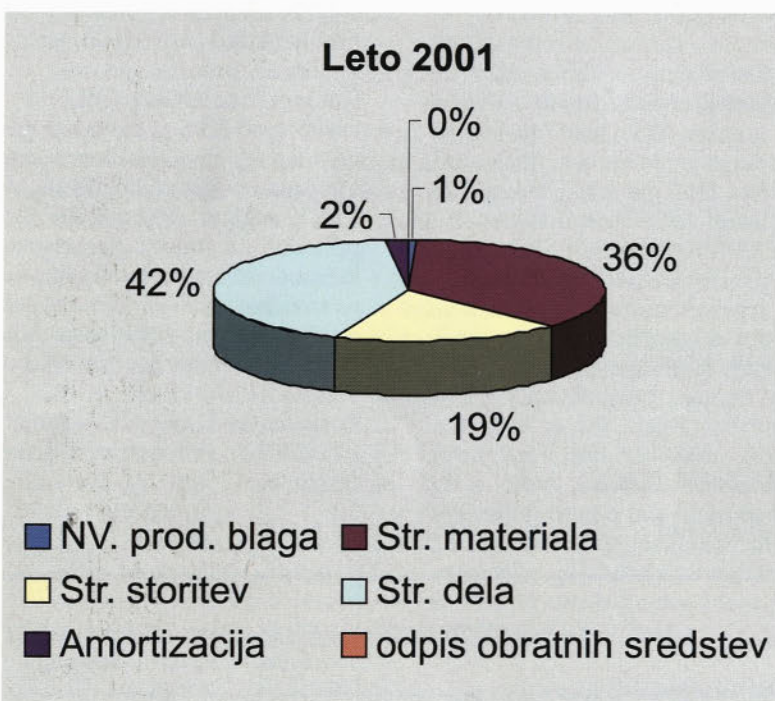
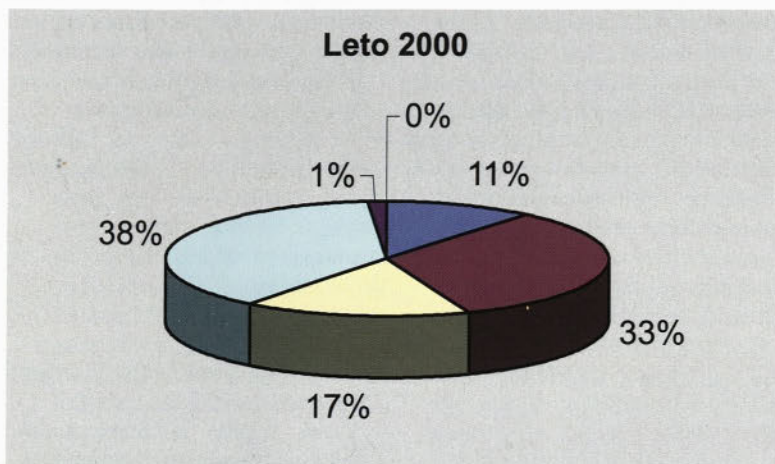
IZKAZ USPEHA OPALA HRASTNIK d.o.o.

za obdobje 01.01.2001 do 31.12.2001

v tisoč sit

	LETO 2000	LETO 2001	LETO 2001 PLAN
1. Čisti prihodki iz prodaje proizvodov	1.283.291	1.289.713	1.370.806
- domači trg	100.811	103.039	94.412
- tuji trg	1.000.914	1.145.930	1.254.334
- ostali prihodki	181.565	40.743	22.060
3. Vpliv gibanja zalog	55.413	53.808	-11.000
4. Kosmati donos iz poslovanja (1+3)	1.338.705	1.343.520	1.359.806
5. Stroški surovin, mater., energije	431.400	482.465	544.410
6. Stroški storitev	216.025	257.811	243.929
7. Stroški dela	496.889	556.375	531.016
8. Amortizacija	16.796	24.877	22.236
9. Drugi odhodki poslovanja	1.851	6.737	10.248
10. Nabavna vred. prodanega blaga	142.734	8.000	0
11. Stroški poslovanja (5+6+7+8+9+10)	1.305.695	1.336.265	1.351.839
12. Dobiček iz poslovanja(4 -11)	33.010	7.256	7.967
13. Prihodki iz financiranja	19.514	17.885	15.725
14. Odhodki iz financiranja	30.769	28.691	16.989
15. Dobiček iz red.poslovanja(12+13-14)	21.754	-3.551	6.703
16. Izredni prihodki	55	1.371	0
17. Izredni odhodki	713	203	0
18. Celotni dobiček / izguba (15+16-17)	21.097	-2.382	6.703

Struktura stroškov poslovanja pa je prikazana v naslednjih grafikonih:



Bistvenih bilančnih sprememb v letu 2001 ni bilo. V letu 2001 ni bilo nobenega generalnega remonta na pečeh. Investicijska dejavnost pa zaradi slabega rezultata ni bila velika. Največje investicije so bile: nakup peči za gretje modelov, transportni viličar in orodja, ki so nujno potrebna za proizvodnjo. V letu 2001 nam je zaradi slabše prodaje, pa tudi večjih proizvodnih stroškov, narasla tudi zaloga gotovih proizvodov za 46 mio sit.

Zadolženost Opala se manjša zaradi odplačila dolgoročne obveznosti po leasing pogodbah za nakup skladišča na lokaciji Podkraj, ter tunnelske peči, žage in drobilca votlega stekla. Na dan 31.12.2001 je bil delež zadolženosti 52%, delež lastnih virov pa 48%. Letni prihodek od prodaje na zaposlenega je znašal 5,8 mio sit, celotni

strošek dela, ki vključuje BOD, prispevke in davke na BOD, regres, malico, prevoz, pa 2,5 mio sit. Zaenkrat nimamo večjih likvidnostnih težav lahko pa se nam zaradi slabih rezultatov v letu 2002 likvidnost hitro poslabša.

Magdalena Šurina

PREVENTIVNO LETOVANJE V DOLENJSKIH TOPLICAH

Naše vodstvo in sindikat sta se v medsebojnem dogovoru že na začetku leta sporazumela, da zaradi preprečevanja oz. zgodnjega odkrivanja obolenj, nekaj naših delavcev napotita na preventivno letovanje.

Novembra pa je bil naš predsednik sindikata kar malo v dilemi, ko je komaj zbral ekipo, ki bi se letovanja lahko udeležila. Bilo nas je šest, naši vtisi pa so kljub časovni oddaljenosti še vedno živi:



Marinka GORNİK, knjigovodja

Vest, da sem na vrsti za preventivni pregled v Dolenjskih Toplicah, me je našla precej nepripravljeno, le nekaj dni pred predvidenim odhodom. Dobesedno, danes še v službi, jutri že v toplicah. Na spremembo sem se zelo hitro navadila. Tempo pregledov in terapij je bil zelo hiter, tako da smo se s skupino iz Opala komaj kaj videli. Vse terapije: od masaž, plavanje v bazenu, gimnastike in fitnesa sem koristila, saj bi vsako izpuščeno priložnost gotovo obžalovala.

Ko opazuješ obiskovalce Dolenjskih Toplic (večinoma s težkimi okvarami gibal), se zaveš, koliko je vredno zdravje, ki ga imaš.

Nepozaben je bil tudi predvečer mojega rojstnega dne, saj so mi sodelavci in ansambel pripravili prijetno presenečenje.



Dorica PODMENIK, pregledalka (v času ankete je bila na bolniškem staležu, zato je imela za odgovor na anketo malo več časa in ga je kar "spesnila")

Smo sred zime se na Dolenjsko z Lupotom peljal, da nas ne bi kaj koštal.

V bazenu smo se namočili in se fajn namučili.

Na fitnesu smo se potili in se konca veselili.

Pregledal nas je zdravnik, ki se je pisal veliki špik.

Muči nas hrbtenica, glava in ledvica!

V savni smo se potili, da bi kmalu se stopili.

Boleča je bila tudi masaža, kot ena huda maža...

Zvečer smo odšli na veselico ter si privoščili dolenjsko pico.

Preljuba naša družba, kolk si bla ti luštna...

Ker pa časa ni bilo dovolj, klical je Opal še bolj.

Zato še nas muči hrbtenica, glava in ledvica...

Le kje so zdaj Dolenjske?

Vse prehitro je minilo in vemo, da se ne bo nikdar več ponovilo.



Breda PLANINC, prevzemna kontrolorka

Preventiva v Dolenjskih Toplicah je zelo koristna, saj za tako obširen zdravniški pregled nimamo velikokrat priložnosti. Že zgodaj zjutraj se pričnejo razni pregledi, ki se nadaljujejo s telovadbo v bazenih, raznimi kopelmi in masažami, ki so zelo koristne za naše zdravje, še zlasti za hrbtenico. Ta je pri našem delu najbolj obremenjena in je treba še kako paziti nanjo in vzdrževati njeno fleksibilnost.

Zdravniki in osebje so zelo prijazni, hrana na izbiri in tudi na večere ob glasbi ne pozabijo.

Preživeli smo res lep in koristen vikend.

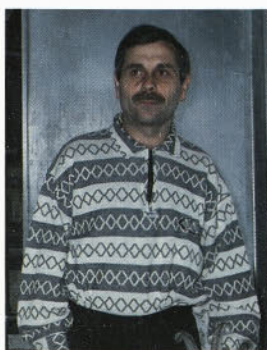


Marjeta ULDRIJAN, pregledalka

Sprva sem mislila, da me bodo pri izboru pozabili. Zato sem se zelo razveselila vesti, da me vendarle niso.

Osebe je zelo prijazno, že sam sprejem v zdravilišče je bil enkratno. Takoj po razporeditvi po sobah, kar imajo tudi zelo dobro organizirano, smo pričeli s terapijami. Po večerji pa smo se že kar prvi dan udeležili zabave v Gostilni Rog, kjer nam je igral narodnozabavni ansambel. Sprva nam niso bili posebno všeč, na koncu pa smo skupaj z njimi veselo žgoleli že davno pozabljene viže.

S terapijami smo nadaljevali naslednji dan, zvečer je bila zopet zabava, tokrat v hotelu, in že je bila tu nedelja, ko smo morali domov. Vsega po malem se je združilo v izredno prijeten vtis, ki ostane - dobre terapije, dobra hrana, odlično vzdušje in družba, zabava, smeh. Edina napaka je, da se je vse odvijalo tako hitro in se prehitro končalo.



Milan OSENJAK, ročni pihalec - brigadir

Žal mi je za tiste, ki niso mogli z nami, in lahko je žal tistim, ki niso hoteli. Preventiva je bila enkratna. Imeli smo razne zdravniške preglede, masaže, kopeli, fitness, kopanje, vaje ..., tako da smo bili proti koncu dneva že kar precej utrujeni. Edina pripomba, ki jo imam je, da sta dva dneva premalo, dodati bi jima bilo potrebno vsaj še dva. Komaj se telo in duša privadi na spremembo, že je treba domov.

In še tole moram dodati: "kumpl partija" je bila enkratna, ne bi mogla biti boljša.



Marinka ANŽLOVAR, vodja kadrovskega referata

Preventivno letovanje sem z veseljem izkoristila. Prijetna lokacija hotelov med cerkvico in potokom v mirni idilični kmečki vasi Dolenjske Toplice je pravi raj za sprostitev, saj naj bi bil tudi temu namenjen ta čas. Predvidene terapije in pregledi so se vrstili drug za drugim, tako da brez ure nisi smel nikamor. K sreči so se pri tem držali reda in nikjer ni bilo treba kaj veliko čakati. Izkoristila sem vse prijetnosti, ki so bile na razpolago, nekatere tudi prvič v življenju. In

sedaj, ko vem, kaj prinašajo, si jih bom gotovo privoščila še kdaj. Bili smo prijetna družba, po začetni tremi smo držali skupaj, kar se da. Naš edini moški predstavnik se je hrabro držal, nas gentlemansko razvajal s pozornostmi in upam, da mu ni bilo prenaporno z nami. Edina napaka je bil kratek čas letovanja, malo preveč je hitenja in premalo možnosti izkoristka idilike in umiritve živcev, ki bi se sicer sama po sebi vtakala v nas in nas umirjala v našem tempu.

Naložba v ljudi je gotovo ena od pomembnejših - glede na to, kolikšen delež ljudje oz. delavci v tej strukturi predstavljajo. Hvaležni smo vsem, ki so imeli karkoli zraven, da se tovrsten pogled na preventivo oz. čuvanje zdravja zaposlenih ohranja. Poleg vsega pa je to tudi ena redkih priložnosti za spoznavanje sodelavcev, kar je pomembno tudi za lažje komuniciranje in skupno delo v prihodnje. Drug nad drugim smo bili prijetno presenečeni. Zato le korajžno tisti, ki boste izbrani kdaj v bodoče. Kaj prijetnejšega in koristnejšega vam podjetje ne more dati.

Pogovarjala se je Marinka Anžlovar

MALO SMO TUDI PRAZNOVALI...



V sindikatu družbe Opal smo se odločili, da oživimo nekdanjo tradicijo praznovanja 8. marca - mednarodnega dneva žensk in organiziramo proslavo oz. zabavo ter povabimo vsa naša dekleta in žene, da se je udeležijo.

Zbrali smo se v godbenem domu, velika udeležba pa je potrdila domnevo, da je to primeren način proslavitve tega dneva, da si ženske želijo sprostitev in sproščene vzdušja. Čeprav smo se takšne organizacije lotili prvič, je zabava odlično uspela.

Zabaval nas je ansambel našega sodelavca Bojana Kudra, čeprav na

žalost brez njega, ker je zaradi hude urezine na brusilnem stroju že prejšnji dan večerjal v bolnici. Vendar ima solidna pomočnika, ki sta poskrbela tako za glasbo kot za zabavo. Zelo so se potrudile tudi naše nekdanje sodelavke, ki so sedaj zaposlene pod okriljem firme Sodexho z odlično pripravljeno hrano.

Zabavali smo se do zgodnjih jutranjih ur, ženske so bile izredno dobro razpoložene, nabrušene za ples in pripravljene za vsako šalo, popestritev ali štos. Glede na vzdušje sem trdno prepričan, da to ni stran vržen denar, da smo sprostitev potrebni, ženske, ki so dvojno obremenjene, pa še posebej. Zato sem trdno prepričan, da bomo zabavo organizirali tudi prihodnje leto.

Zahvaljujem se tudi steklarski godbi, ki nam je ob tej priliki odstopila svoj lepo preurejen dom. Želim vam, da bi se tudi med letom čim večkrat počutile kot ob dnevu žena, da bi bilo čim več dni v skladu z vašimi željami in da še naprej ostanete tako dobre volje.

Mario LOVRIČ



Letos sta nas ob našem prazniku - dnevu žena presenetili kar iz dveh strani. Vodstvo s pozornostjo in lepo rožico, prav na vseh izmenah se je zelo angažiral naš Matjaž. Sindikat pa nam je priredil celo zabavo. Za izvedbo se je zelo potrudil predsednik Mario. In čeprav smo sedaj bolj majhni na zabavi ni manjkalo nič od obveznih sestavin vsake prave zabave - kulianrika, glasba, zabava in veliko dobre volje. Tiste, ki se nam letos niste mogle ali želele pridružiti, v kolikor bo sindikat za to, le v našo družbo prihodnje leto.

Še enkrat hvala obema - vodstvu firme in vodstvu sindikata.

Vaše sodelavke

OPERATIVNI PROGRAM ZBIRANJA ODPADKOV

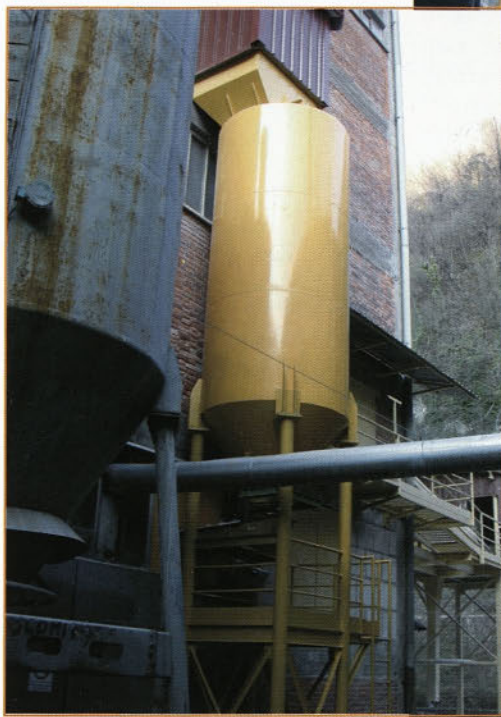
Zagon novih firm v letu 2002 pomeni ogromno sprememb tudi na področjih, o katerih doslej nismo veliko razmišljali. Tako je tudi področje odpadkov, ki jih, poleg izdelkov, vse te firme "proizvedejo" ogromno. Vedno bolj ugotavljamo, da odpadki niso le nujno zlo naše proizvodnje, pač pa so lahko tudi vir prihrankov, če ne celo zaslužka. Da pa bi bili pri tem čim bolj transparentni, jih je potrebno zbirati ločeno - tako po vrstah odpadkov, kot po firmah, kjer so nastali.

Naša družba v svojem proizvodnem programu izvaja predvsem Program razsvetljavnega stekla in v manjši meri tudi t.i. "kopalniški program". V svoji proizvodnji ne ustvarja drugih odpadkov kot steklene črepinje, ki so po svoji klasifikaciji uvrščene med komunalne odpadke (Ur.l. RS št 84/98). V prvem letu poslovanja je naša družba ustvarila okrog 1800 ton steklenih odpadkov. Od tega jih je bilo v proizvodni proces vrnjenih 350 ton, ostalo pa kot dejanski odpadki odpeljano na komunalno deponijo.

V naslednjih štirih letih je predvidena delna posodobitev proizvodnje, tako da se bo delež lastne predelave dvignil za približno 20 %. S posodobitvijo proizvodnje pa se bo tehnološki odpad zmanjšal za približno 30%. Proizvodnja se v absolutnih količinah predvidoma ne bo spreminjala, se bo pa na ta način zmanjšala količina odpadnega stekla za približno 500 ton.

Obstaja možnost, da v okviru Steklarne Hrastnik - skupina z eventualnim zagonom nove IS linije postopoma porabimo vse ustvarjene črepinje. S tem bi bila komunalna deponija razbremenjena še za približno 1700 ton tovrstnih odpadkov.

Predvidena letna dinamika zmanjševanja odpadnega stekla na komunalni deponiji (v tonah) je:



Silos za mletje črepinj

Iz tabele je razvidno, da bo družba Opal Hrastnik uporabo steklenih odpadkov - kot surovino povečala na skrajno možno mero, ki jo naša tehnologija še dopušča. Skupaj s Steklarno Hrastnik - skupina pa bo predvidoma do leta 2004 zmanjšala obremenitev komunalne deponije na minimum mogočega.

Z operativnim izvajanjem nekaterih delov programa smo pričeli že v prvih treh mesecih letošnjega leta, in sicer s sortiranjem črepinj po vrstah:

- namestili smo CENTRALNI ZBIRNI SILOS, kjer se zbirajo črepinje - od polnjenja (gretja) modelov, čiščenja pip in ostalo odpadno steklo (steklenice, kozarci in podobno);
- namestili smo TRI MANJŠE KONTEJNERJE poleg silosa - za zbiranje papirja, plastike in železa - ločeno za vsak material posebej;
- dopolnili program ločenega zbiranja odpadkov tudi v Službi



Dozirna naprava



Kontejnerji za posamezne vrste odpadkov

- zagotavljanja kakovosti;
 - dopolnili program ločenega zbiranja odpadkov tudi v Oddelku brusilnice.
- V mesecu aprilu bomo začeli z jedrom programa - ZBIRANJEM "LEPIH ČREPINJ", ki jih tudi že od 15.01.2002 z avtomatskim tehtanjem vračamo nazaj v proces, vendar še ne v celoti in sistematsko. Črepinje, zbrane v posebej nameščenih vozičkih pri vsakem delovišču, bodo tako že pripravljene za nadaljnjo obdelavo v mlinu in vrnitev v proizvodni proces.

S predvidenimi ukrepi bomo ogromno prispevali k zmanjšanju komunalnih odpadkov, zmanjšala se bo poraba surovin in tudi energetskih virov (zemeljski plin). Prinesel nam bo tudi lepše okolje (tudi po metodi 20. ključev - celovita kakovost, h kateri pristopamo v letošnjem letu, ena od prvih nalog). Poleg tega pa tudi veliko zmanjšanje stroškov proizvodnje, kar nam bo krepko koristilo na mnogih drugih področjih. Pri sedanji dinamiki porabe črepinj računamo na letni prihranek 11 mio SIT (85.000 DEM).

Za izpolnitev vseh lepih obetov iz tega programa pa je potrebno spoštovati le en pogoj - DA GA BOMO UPOŠTEVALI VSI ZAPOSLENI. Nič drugega kot uporabo "soli v glavi" in malo discipline je potrebno, pa so lahko tudi zaradi izvajanja tega programa obetamo lepše čase in vedrejšje misli o preživetju.

Miro Zorec

Leto	Proizvodnja	Odpad	Lastna predelava	Steklarne Hrastnik - skupina d.d.	Komunalna deponija
2000	3600	1800	350	/	1450
2001	3450	1700	400	/	1300
2002	3500	1650	500	400	750
2003	3500	1600	550	500	550
2004	3500	1400	650	650	100

SEJEM AMBIENTE 2002 V FRANKFURTU



Napovedi pred pričetkom letošnjega sejma v Frankfurtu so bile zelo skeptične. Temeljile pa so na podlagi dogodkih in obiskih sejmov, ki so se odvijali pred njim. Toda ta črna pričakovanja so presenetila tudi same organizatorje sejma, saj niso pričakovali tako velikega obiska in tudi razgibanega dogajanja v času sejma. Sejem je obiskalo preko 140.000 obiskovalcev, kar je verjetno med rekordnimi obiski in vsekakor nad vsemi najbolj optimističnimi pričakovanji. Sejem je bil že drugič pripravljen po novem konceptu organiziranega sejemskega prostora, kar mogoče nam razstavljalcem ne ustreza najbolj, vendar pa na to razstavljalci ne moremo prav veliko vplivati. Razstavni prostor našega podjetja smo pripravili v nekoliko spremenjenem konceptu razstavljanja izdelkov. Kot to rečemo v žargonu, smo v prve vrste postavili po našem mnenju najbolj atraktivne izdelke iz proizvodne linije sitotiska, vsekakor pa smo pri vseh dekorjih podarjali zaključene serije dekorirane na vseh proizvodnih linijah. Uporabljeni so bili toni barv, ki so v tem trenutku modni in lahko rečem, da smo v tej taktični igri poželi veliko priznanj.

Druga noviteta na tem sejmu so bili tudi dekorji, ki so namenjeni veliko širšemu krogu odjemalcev, kot pa samo določeni ciljni skupini. Tudi tu smo bili pohvaljeni in prejeli smo tudi dodatne predloge za dekoracije in sedaj je na nas, da jih realiziramo in pošljemo na tržišče. Postali smo zanimivi tudi za ostale dekoraterje v Evropi, saj so spoznali, da smo lahko zanimiv partner tudi za njih. Kajti vedno ne pomeni, če si konkurenca nekomu, da ne moreš biti njegov partner v skupni ponudbi pri končnem porabniku. Vsekakor je v tem segmentu še veliko prostora, katerega je potrebno izrabiti in pametno vnovčiti. Razstavni prostor je bil v času sejma vseskozi dobro obiskan, kar je razveseljivo glede na obisk v avgustu lani. Spoznanje je, da

edino z novitetami na področju dekorjev in s sledenjem modnim trendom lahko uspešno nastopimo na trgu. Zaradi tega spoznanja smo že v tem mesecu postavili terminski plan priprav na sejem TENDENCE 2002, ki bo konec avgusta. Samo pravočasnost nam lahko prihrani mnoge težave in nervozo zadnjih dni, kar pa pomeni tudi sprejemanje odločitev s trezno glavo.

Sejemski dnevi se prehitro odmikajo in čas beži, vseh na sejmu danih

naloga in imperativ oblikovanje kolekcije izdelkov za jesen in pomlad leta 2003. To morda nekomu pomeni, da so to le želje, vendar pa nam mora biti vsem jasno, da so lastne kolekcije ob sodelovanju s pravim partnerjem najboljša investicija za boljši jutri. Te možnosti obstajajo, seveda pa je na nas samih ali jih bomo izkoristili in postali cenjen dekorater ali pa bomo ostali v povprečju današnjega dne in se vedno znova borili zgolj s tem, kako zagotoviti čim nižjo ceno. Trenutno so na svetovnem tržišču cene znane in potrebno je le odšteti stroške in videti, če ustvarjaš dovolj dobička za normalno delovanje.

Z realizacijo vizije ustvarjanja

lastnih kreacij za prave partnerje pa bi preskočili te okvirje in mnogo mirneje pričakovali vse viharje, ki vedno znova krojijo poslovni svet. Vse bolj se bo potrebno tega zavedati, kajti v modnem svetu je popolnoma jasno, da kdor postavlja smernice, je tudi vodilni. Naš namen ni biti vodilni, hočemo pa igrati eno od vodstvenih vlog.

Za letošnji sejem v Frankfurtu lahko rečemo, da bil je živ. Vedno, v vsakem času in povsod pa je samo od nas samih odvisno, če bomo ponujene izzive sprejeli, jih realizirali in tako uspeli.

Vili Petrič



obljub še nismo realizirali, nekaj nam jih je ostalo za zadnje dni meseca marca, kar pa je tudi zadnji rok, ki smo si ga sami postavili. Računam, da bodo moji sodelavci v proizvodnji tudi te zadnje stvari uspeli realizirati, kajti le take pomenijo naročila. Vsekakor pa so odzivni časi kupcev ponavadi daljši od naših pričakovanj, kar pa moramo vzeti v zakup in strpno nadaljevati njihovo obdelavo.

Ne moremo pa mirno mimo konkurence, ki prihaja iz Bližnjega in Daljnega vzhoda. Trenutno je naša prednost pred njimi kvaliteta, kar pa pri vseh kupcih ne igra glavne vloge. So tudi kupci, ki na račun slabše kvalitete raje sprejmejo nižjo ceno. Zaradi tega moramo stremeti za tem, da bomo vedno v prednosti s kvaliteto, roki in poslovnim odnosom.

Poleg tega, da se dobro pripravimo na sejem v avgustu, pa je naša



Na sejmu v Frankfurtu sem bil tokrat drugič. Čeprav sem sejmišče in sejem videl že avgusta lani (obiskal sem že tudi nekatere druge velike sejme npr. v Münchnu), je tudi tokrat že sama velikost sejmišča naredila name močan vtis. Ko sem si sejem ogledal še od blizu, se je moje navdušenje stopnjevalo. Kljub temu da je praktično vsa steklarska industrija zbrana v dveh halah in da sem svojo pozornost v 99% namenil le tema dvema halama, se je prehojenih kilo-

metrov vsak dan nabralo v toliko, da sem zvečer komaj čakal posteljo in tistih nekaj ur počitka.

Najbolj so me seveda zanimali razstavljalci dekoriranega stekla. Lansko leto je bilo zame vse novo, tako da sem svoje vtise le s težavo uredil, letos pa sem na zadeve gledal že nekoliko bolj "insidersko". Vedno znova sem iskal primerjave med izdelki našega podjetja in izdelki ostalih razstavljalcev. S sodelavci, ki so bili na sejmu, ali pa so si sejem prišli le ogledat, smo po vsakem obhodu izmenjali mnenja o dekorjih, ki smo jih videli. Drug drugemu smo tudi svetovali, katere stvari je vredno vzeti pod drobnogled. To mi je bilo zelo všeč, saj smo s takim načinom zmanjšali možnost, da bi spregledali kakšno pomembno novost. Saj veste - več glav več ve.

Sejem Ambiente - Tendence je največji te vrste v Evropi. To je

kraj, ki nudi veliko poslovnih priložnosti, hkrati pa imajo posamezna podjetja možnost kritične ocene in primerjave lastnega podjetja s konkurenčnimi. Tu lahko oceniš dosežke lastnega podjetja v primerjavi s prejšnjim obdobjem, prednosti, ki jih ima, pa tudi slabosti in potrebne izboljšave za prihodnje obdobje.

Največ pozornosti sem namenil stojnici podjetja Glaskoch, ki je ena izmed vodilnih hiš (tako rekoč trend seter) na področju dekoriranega stekla. Je tudi eno izmed redkih podjetij, ki svoje izdelke razstavlja na bolj zanimiv način in ponuja na svojem razstavnem prostoru bistveno več svežine in inovativnosti od ostalih tradicionalistov. Njihov razstaveni prostor zavzema dobro tretjino celega nadstropja, vendar pa je kar nekaj podjetij, ki imajo ravno tako velike ali pa še večje razstavne površine, vendar njihove stojnice name niso naredile tako močnega vtisa kot ta.



Sama velikost ni tako zelo pomembna. Na tej stojnici je bilo razstavljenih tudi nekaj izdelkov, ki smo jih naredili v Stedeku. Po mnenju naše oblikovalke Loti Marvin Vale, celo takšnih, ki so s stališča izdelave med najtežjimi. Menim,

da je to zelo vzpodbudno za naše podjetje. Letošnji trend so predvsem transparentne barve, tako pri brizganih, kot pri tiskanih dekorjih, tu pa je vsaka napaka zelo hitro vidna.

Tudi sicer je moje mnenje, da se podjetje Stedek lahko brez težav primerja z ostalimi dekoraterji, ki dekorirajo steklo enake kvalitete. Pozna pa se kvalitetni preskok pri dekoracijah na boljših vrstah stekla. Naš cilj bi moral biti približati raven kvalitete tem dekoracijam in se dvigniti nad ostale primerljive dekoraterje ter s tem ustvariti prepoznavnost našega podjetja. Seveda pa dvigovanje kvalitete nujno prinese tudi vlaganje v boljše in kakovostnejše stroje. Naši so večinoma že kar precej iztrošeni in vsi temeljijo na mehanskih principih krmiljenja, ki pa ima svoje meje natančnosti, ki se z leti in obrabo samo slabšajo. Računalniki na vseh stopnjah vdirajo v proizvodne procese in

tudi CNC krmiljeni stroji za sitotisk na steklo že dolgo niso več novost, omogočajo pa bistveno večjo natančnost pri nastavljanju barv in s tem tudi izdelavo lepših ter zahtevnejših dekorjev. Drug segment, kjer moramo narediti korak naprej, je poznavanje novih materialov, barv in tehnik pri izdelavi dekorjev. Tudi na ta način si lahko ustvarimo prednost pred tekmeci in povečamo ugled našega podjetja. Med ogledovanjem sejma sem ugotovil, da imajo vse uspešne hiše razvite svoje blagovne znamke. Menim, da bi tudi mi morali narediti korak v to smer (morda celo skupaj v povezavi s steklaro Vitrum).

Sejem Tendence- Ambiente je poslovna priložnost, ki jo moramo še naprej dobro izkoristiti - ne samo za sklepanje novih poslov, pač pa tudi kot možnost izobraževanja in učenja.

Matej Repovž

GLASCOM d.o.o.



Hrastnik - skupina in tudi drugih podjetij v okolici Hrastnika ter čiščenja proizvodnih hal, urejanje okolice podjetja in druga dela, za katera so hčerinska podjetja morala v preteklosti najemati delavce iz drugih podjetij.

Velike težave imamo zaradi visokih bolniških izostankov, saj je opravljena le tretjina možnih ur in tako ti delavci s svojim delom ne morejo pokriti vseh stroškov. To nas vodi v dodatno izgubo in likvidnostne težave.

Politika podjetja GLASCOM bo temeljila na naslednjih ciljih:

- zadovoljiti potrebe kupcev (hčerinskih podjetij) po storitvah, ki jim manjkajo;
- dvigniti kakovost naših storitev;
- dvigniti storilnosti in produktivnosti;
- zmanjšati število bolniškega staleža.

Za doseganje teh ciljev je potrebno veliko dela in truda ter angažiranosti vseh zaposlenih. Potrebna je tudi fleksibilnost in pripravljenost zaposlenih za opravljanje raznih poslov v okviru zgoraj omenjene dejavnosti.

V tem letu upamo, da bomo uspeli konsolidirati finančno stanje

podjetja, ki bo osnova za socialno varnost vseh zaposlenih.

Direktor Glascom-a
Almutasem ASSAYED

V DRUŽBI GLASCOM USTANOVljen SINDIKAT



Dušan Selinšek, za namestnika pa Avgust Žibert.

Člani IO so se v mesecu februarju in marcu že udeležili dveh sindikalnih izobraževanj, tako da sedaj že lažje opravljajo svoje sindikalno poslanstvo. Opravljeni so že tudi prvi pogovori z direktorjem družbe, da bodo vzpostavljeni pogoji za delovanje sindikata.

Prva stvar, ki jo je sindikat uspešno izvedel, poleg pogajanj za ureditev delovnih razmer in pogojev za delo v družbi, je bila obdaritev žena ob njihovem prazniku.

Upamo da bo sindikat uspešno opravljal svoje delo, o rezultatih pa bomo, vsaj upamo, lahko več napisali v prihodnjih izdajah našega Steklarja.

Dušan Selinšek



ZIMSKE ŠPORTNE IGRE SINDIKATA KNG SLOVENIJE



V soboto, 9.2.2002 je bilo na Ravnah na Koroškem, v organizaciji Območnega odbora KNG Koroške, organizirano tekmovanje članov sindikata v veleslalomu.

Zimske igre sindikata so bile že šeste po vrsti, sindikat Steklarne-Vitrum je kot vsako leto tudi letos sodeloval s svojimi člani.

Tekmovanje naj bi bilo organizirano na Kopah, vendar je bilo zaradi pomanjkanja snega na Pohorju prestavljeno na Ravne na Koroškem, kjer imajo umetno zasneženo smučišče Poseka.

Prijavljenih je bilo 298 tekmovalcev in tekmovalk iz 24 delovnih organizacij, ki so prišli z vseh koncev Slovenije. Med to množico pa je bilo tudi 20 tekmovalcev Steklarne Hrastnik-VITRUM, 18 moških in 2 dekleti.

Tekmovalci so bili razdeljeni v skupine po starosti in spolu, organizator pa je na smučišču pripravil dve progi, na katerih se je tekmovanje odvijalo istočasno, tako da so v treh urah vsi tekmovalci opravili po eno vožnjo veleslaloma.

Tudi naši tekmovalci so se, ob glasnem spodbujanju vseh treh spremljevalcev, pogumno pognali na hudo strmino smučišča, na katerem potekajo tudi mednarodna FIS tekmovanja. Vsi, razen enega, so uspešno opravili s progo in v enem "smuku" prismočali do cilja. Tisti eden pa je prismočal v dolino v dveh krajših vožnjah, med obema pa je naredil še nekaj dodatnega dela za Gozdno gospodarstvo (stanje in količino podrtega, izruvanega in polomljenega nismo preverjali).

Po končani tekmi smo se takoj dobili pri avtobusu (šofer Marjan je odlično opravil svoje delo), kjer je bilo poskrbljeno za prvo pomoč po hudih naporih. Pomoč je bila v trdnem in tekočem agregatnem stanju. Večina te pomoči je bilo v nahrbtnikih, nekaj malega pa je prispeval tudi sindikat. Nato smo se odpeljali v Slovenj Gradec, kjer je bilo v športni dvorani poskrbljeno za kosilo, tam pa je bila tudi

slovesna razglasitev rezultatov, podelitev medalj najuspešnejšim, podelili pa so tudi praktična darila, ki smo jih udeleženci prinesli s seboj, da smo vsaj s tem razbremenili organizatorje. Po razglasitvi najboljših, seveda v dvorani tudi prej ni bilo tišine, je vse goste in tekmovalce do poznega večera zabaval ansambel. Plesa smo se množično udeležili tudi člani naše ekipe, vendar kot vzorni športniki nismo ponočevali, saj smo se nekaj po 18. uri odpravili proti domu.

Pa pogledjmo, kako so se v svojih kategorijah odrezali naši tekmovalci. Najprej dami: Alenka Kuhar je bila druga, Stanka Zalokar pa šesta. Fantje pa so v svojih kategorijah zasedli naslednja mesta: Tomaž Turšič je bil 15., Tomaž Blagotinšek 14., Matija Jeršin 37., Radoš Zorko 47., Enes Rakovič 55., Robert Marinko 63., Mirko Mihalič 64., Polde Jere 6., Denis Meterc 8., Aleš Štefane 13., Danilo Jazbinšek 44., Robert Sticher 10., Bojan Černuta 17., Samo Zupanc 22., Anton Kajič 29., Branko Sebasu 30., Jože Drugovič 32., brez uvrstitve pa je ostal Dušan Bajda. Kot ekipa smo se tudi dobro odrezali, saj smo se uvrstili na 6.(šesto) mesto med 24-mi ekipami.

Veselo razpoloženje se je nato nadaljevalo tudi na avtobusu med vožnjo proti domu, kjer smo analizirali rezultate, komentirali napake, ugotavljali vzroke za uspešne in neposrečene nastope, povedali vsakemu, kar mu gre in ugotovili, da smo glede na možnosti, ki jih imamo za smučanje, dosegli odličen rezultat. Nismo sicer enotno oblečeni kot nekatere ekipe, nimamo v svojih vrstah aktivnih tekmovalcev, članov tekmovalnih vrst smučarskih klubov in reprezentanc, nimamo sredstev in denarja, da bi lahko pred tekmovanji hodili na priprave. Smo pa prijetna družina prijateljev, ki smučajo za lastno veselje in rekreacijo in ki vsako leto na sindikalnih tekmovanjih sodelujemo in dokazujemo, da nismo za v staro šaro, čeprav smo vsako leto starejši, smo pa tudi vsako leto bolj izkušeni.

Na koncu smo ugotovili, da se bomo takšnih in podobnih tekmovanj sindikata še udeleževali. So pa ta tekmovanja tudi zelo draga, zato je naš sindikat opozoril Republiški odbor, da naj se najdejo sredstva za organiziranje takšnih stvari na ravni republike, ker je to za nas prevelik strošek.

Domov smo se pripeljali srečno in pravočasno, da so nekateri lahko nadaljevali sobotni večer po raznih rajanjih in maškaradah, saj je bila

na dan našega tekmovanja tudi pustna sobota.

KAMAPRES



Alenka Kuhar prejema priznanje za 2. mesto v veleslalomu.

PRIČELA SE JE KAJAKAŠKA SEZONA

Prva velika mednarodna tekma v kajaku in kanuju na divjih vodah je bila že kar na začetku letošnje sezone. V soboto, 23. 3., se je na Soči pri Solkanu zbralo kar 158 slalomistov iz devetih držav. V tej hudi mednarodni konkurenci so nastopili tudi člani Brodarskega društva Steklarna Hrastnik. In to ne neopazno. Med kajakaši je namreč Peter Kauzer zmagal in tako pokazal dobro pripravljenost za novo sezono. Boštjan Pečnik je zasedel 12. mesto, Gregor Laznik je bil 28., Žiga Zalokar 34., Janoš Peterlin 41., Matic Stoklasa pa 53.

To so seveda rezultati v članski konkurenci. Med mladinci pa je Janoš Peterlin zasedel 3. mesto, Matic Stoklasa pa 4. mesto. Med kanuisti je zmagal Simon Hočevar, Igor Jamšek je bil 20., Gregor Vretič pa 24.. Med Mladinci je bil Igor Jamšek prvi, Gregor Vretič pa drugi.

Tekma, ki je bila vsa leta do sedaj v

kasnejšem terminu, vendar se je najboljši tekmovalci zaradi zasedenosti terminov niso mogli udeležiti. Organizator je zato letošnjo dirko organiziral takoj na začetku sezone, da so se je lahko udeležili vsi najboljši tekmovalci iz praktično cele Evrope. Zato je zmaga Petra Kauzerja še toliko več vredna, saj je bila dosežena na tekmi z zelo močno mednarodno udeležbo. Tudi ostali tekmovalci našega Brodarskega društva so se dobro odrezali, predvsem tudi mladinci, saj sta kanuista v svoji kategoriji zmagala, kajakaša pa sta zasedla tretje in četrto mesto.

Upamo, da bodo naši tekmovalci tudi v nadaljevanju sezone dosegali takšne uspehe in da se bo ime Brodarskega društva Steklarna Hrastnik še večkrat pojavljalo na prvih mestih, tudi na največjih klubskih tekmovanjih.

KAMAPRES



Kajakaš Peter Kauzer

PO NOVEM LETU BOLJŠE BO...

Kot vsako leto smo tudi letos gasilci zaključili leto z občnim zborom, ki je bil 01. 03. 2002 v našem domu. Bilo je povedanega marsikaj dobrega, izrečenih pa je bilo nekaj stvari, za katere lahko rečemo, da so problematične predvsem s stališča požarne varnosti in odnosa zaposlenih do tega problema.

Marsikdo se ne zaveda, kako pomembna je požarna varnost - še posebej v naši sredini, ki je kot vemo, zelo požarno ogrožena, saj lahko kot podatek navedemo, da smo v lanskem letu imeli kar 19 začetnih požarov, kateri so se na srečo končali brez večje materialne škode, kar pa ni nič v primerjavi s

Že takoj pa vas lahko obvestimo, **da v primeru požara na delovnem mestu pokličete na številko "622"** (vratar) ter poveste kdo ste, kje gori, kaj gori in ali so v nevarnosti človeška življenja.

Za konec pa še ena zanimivost v zvezi s požarom na ladji Atlantik start. Kot veste, je požar trajal skoraj 3 dni, pri tem pa so izračunali naslednje podatke:

- sodelovalo je 291 gasilcev;
- opravili so skupaj 2544 delovnih ur;
- porabili so približno 525 kubičnih metrov vode (morske in sladke);
- porabili so 11500 litrov penilnega sredstva;



posledicami za zaposlene. Ta številka nam pove, da bomo morali s skupnimi močmi poskrbeti, da se ta številka zmanjša. Mogoče kdo razmišlja, "pa saj ni nič takega", vendar temu ni tako, saj iz izkušenj vemo, kaj se je zgodilo pred leti v naši sredini, zato bi morali tem bolj poskrbeti za lastno varnost in varnost sodelavcev.

Verjetno spremljate dogajanja doma, koliko tovarn je zagorelo samo v lanskem letu in kakšne posledice so imeli po požaru.

Gasilci PIGD Steklarna Hrastnik bomo s svojim delom poskušali dvigniti raven požarne varnosti, pri svojem delu pa bomo tudi bolj opazni. Da bomo to dosegli, bo potrebna podpora in sodelovanje vseh zaposlenih.

- stroški samo intervencije brez materialne škode pa so 30.205.579,72 tolarjev.

Iz danega lahko zaključimo, kakšno ceno ima nepazljivost.

Na sliki vidimo gasilca, ki prihaja iz skladišča ladje, katerega so napolnili z gasilno peno, pri tem pa se vidi, kako pomembna je opremljenost gasilcev z zaščitno opremo.

Toliko do prihodnjic. Z gasilskim NA POMOČ!

Andrej Časar

ZAHVALA

Po kratkem upokojitvenem obdobju je po hudi bolezni dotrpel najin brat

Hubert KORITNIK

Iskreno se zahvaljujemo dr. Krpini za pozornost in skrb zanj v zadnjem obdobju življenja, pevcem Steklarne, g. Žibretu za odigrano Tišino, g. župniku za opravljen obred ter sodelavcem Steklarne in stanovalcem bloka Novi log 19/e za pomoč in sočustvovanje, kakor tudi vsem ostalim, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti.

Brata Miha in Bojan ter nečak Matija

ZAHVALA

Ob izgubi dragega očeta, deda in pradedu

Antona KREŽETA

se iskreno zahvaljujemo vsem, ki ste darovali vence in sveče, ga pospremili na njegovi zadnji poti in sočustvovali z nami, še posebej sodelavcem izmene Kajič - Jusič. Zahvaljujemo se tudi godbi in pevcem za zaigrane oziroma odpete žalostinke.

hči Cvetka in sin Toni z družinama

ZAHVALA

Ob boleči izgubi drage mame

NADE JAMŠEK

se iskreno zahvaljujem znancem, pevcem in godbi Steklarne Hrastnik ter sodelavcem Elektro delavnice, Zmesarne in izmene Močilar - Kaiser- Novak za darovano cvetje, sveče in izrečena sožalja.

Žalujoci: Darko z družino



ZAHVALA

Ob odhodu v pokoj, bi se rad iskreno zahvalil izmeni NEŠKOVIČ - KAJIČ - JUSIČ, za prekrasna darila, ki me bodo vedno spominjala na vas, drage sodelavke in sodelavci.

Posebej bi se rad zahvalil Mateju Kaiserju in ge. Majdi Krošlin za izrečene besede ob mojem odhodu iz delovne sredine. Celotnemu kolektivu pa želim še mnogo uspešnih let.

Hvala še enkrat vsem za vse.

Ivan Šušter

ZANIMALO VAS BO

Vestičke o novičkah s kadrovskega področja zajemajo stanje vse od daljnega decembra lanskega leta. Mnogo stvari se nam je med tem zgodilo, saj gre tako za novoletni, kot zgodnji spomladanski čas, tudi na področju kadrov zadeve ne mirujejo:

OPAL HRASNİK, d.o.o.

KADROVSKE VESTI

V tem času smo sklenili delovno razmerje z enim delavcem, in sicer se je na staro delovno mesto krogličarja vrnil z odslužitve vojaškega roka Zoran Tešič.

V istem obdobju pa sta prešla v težko pričakan upokojenski staž dva delavca, vsak je načeloval svoji skupini delavcev - Marjan Škorjanc v Brusilnici in Ivan Oberčkal - Jani, v osnovni proizvodnji. Poleg njiju pa so se v tem času naše poti razšle še z Sulejmanom Bahtičem, ki mu je potekel predviden čas zaposlitve, Tadejem Sloneckim in Viktorjem Močnikom, ki sta pridelala nekaj neopravičenih izostankov in Tinotom Pospedom, ki se je za ta korak v družbi dogovoril sporazumno.

Konec marca smo zaključili z 223 zaposlenimi, število moških se je še zmanjšalo na 124, žensk pa je še vedno 99.

JUBILANTI

Trije delavci so v istem obdobju izpolnili okrogli delovni jubilej:

- 10 LET - Marko Ojsteršek, Igor Planinc in Orlando Povše;
- 20 LET - Hata Hadžić;

IZOBRAŽEVANJE

Nekako neopazno je obiskovala šolo naša sodelavka Alenka Boltin in se v naši službi zglasila kar z diplomom, na kateri piše, da je zaključila šolo za prodajalce.

OSTALO

Nekako se je skrtil med ostalimi podatki velik dogodek v družini Logar - krasen parček, ki ga tvorita zdaj že osemmesečni Domen in Zala, je poskrbel za veliko skrbni na začetku in še več radosti nekoliko kasneje mamiči Dunji, očku Mateju, ostalemu sorodstvu pa tudi nam.

Kadrovski referat
Marinka Anžlovar

STEKLARNA HRASNİK VITRUM, d.o.o.

V Steklarno Hrastnik - Vitrum d.o.o. se je iz Steklarne Hrastnik, d.d. s 01.01.2002 razporedilo 385 delavcev. V mesecu januarju je na novo sklenilo delovno razmerje 17 delavcev, in sicer 10 delavcev za določen čas in 7 delavcev za nedoločen čas. Za določen čas so bile sprejete naslednje delavke: Luce Jurišič, Sonja Bagara, Elica Slonecki, Fatima Bašič, Snežana Gogič, Anica Volf, Enisa Marjanovič in Slavica Ilič - vse delavke so bile razporejene na delovno mesto pregledalke v Sektor zagotavljanja kakovosti. Za določen čas šestih mesecev sta delovno razmerje sklenila tudi Bruno Šurina, ki je zaposlen na delovnem mestu projektnega vodja v Proizvodnem sektorju, in Teodor Gabrič, ki v istem sektorju opravlja dela strojnika.

Za nedoločen čas so bili v delovno razmerje sprejeti: Janez Mervič, ki je zaposlen na delovnem mestu samostojnega komercialista v Komercialnem sektorju, Bagara Ivica -strojnik v Proizvodnem sektorju in Nafka Murtič, Ružica Brčina, Mihaela Obrez, Ida Stražar ter Nevenka Stjepič, ki so zaposlene kot pregledalke stekla.

V mesecu januarju si je zaslužen upokojitev prislužil Ivan Šušter, ki je bil zaposlen kot strojnik. V istem mesecu sta bila izključena dva delavca, in sicer Miran Kunšek, zaposlen kot voznik viličarja, ter Elica Slonecki, zaposlena na delovnem mestu pregledalke.

Januar 2002 je Steklarna Hrastnik - Vitrum, d.o.o. zaključila s 400 zaposlenimi, med katerimi je bilo 228 moških in pa 172 žensk, v to število pa je vključenih tudi 10 delavcev sprejetih za določen čas in 3 pripravniki.

V **februarju** so za določen čas šestih mesecev slenile delovno razmerje: Nataša Kreže, Irena Dornik, Dragica Zgonjanin, Mojca Seničar, Edisa Avdič, Jožica Mejač, Mirjana Musič, Hava Bečirevič in Stanislava Lipovšek. Vse delavke opravljajo delo pregledalke v Sektorju zagotavljanja kakovosti. V mesecu februarju je bil v redno delovno razmerje za določen čas sprejet tudi Denis Gabrič - strojnik v Proizvodnem sektorju; 4 delavci- Milenko

Blagojevič, Boštjan Frece, Roman Tomšič in Andrej Gnus pa so bili za določen čas šestih mesecev razporejeni iz družbe Glascom, d.o.o, kjer so bili zaposleni kot vzdrževalci, v Steklarno Hrastnik - Vitrum, d.o.o., kjer bodo opravljali delo strojnika.

V mesecu **februarju** se je delovno razmerje pred iztekom pripravnosti prekinilo Tomažu Resinoviču, zaposlenemu na delovnem mestu viličarista - delavca v Sektorju zmesarne in vzdrževanja.

Mesec **februar** je Steklarna Hrastnik - Vitrum, d.o.o. zaključila s skupnim številom 413 zaposlenih, od katerih je 233 moških in 180 žensk. Podatek zajema 20 delavcev sprejetih za določen čas in 2 pripravnika.

IZOBRAŽEVANJE

Na Srednji tehniški in poklicni šoli v Trbovljah je Dejan Tovornik uspešno zaključil poklicno-tehniško izobraževanje in si s tem pridobil poklic strojnega tehnika. Boris Matko, zaposlen na delovnem mestu tehnolog 1 pri tehnološki pripravi dela v Proizvodnem sektorju, je diplomiral po študijskem programu strojništvo - smer proizvodno strojništvo na Fakulteti za strojništvo Univerze v Mariboru, s čimer mu je priznana visokošolska izobrazba in strokovni naziv inženir strojništva. Prav tako si je naziv inženir strojništva pridobil Uroš Drgan, tehnolog 2 v Proizvodnem sektorju, ki je diplomiral na Visoki strokovni šoli v Celju.

JUBILEJNE NAGRADE

- 10 LET: Uroš Drgan, Elvedin Golotič in Marjan Škorja
- 20 LET: Edvard Zorko
- 30 LET: Cvetka Brečko in Boris Povhe

Kadrovik
Janja Rojko

GLASCOM, D.O.O.

V Glascom, d.o.o. se je iz Steklarne Hrastnik, d.d. 01.01.2002 prerazporedilo 72 delavcev. V mesecu **januarju** ni nihče sklenil niti prekinil delovnega razmerja, tako da je družba Glascom, d.o.o. zaključila mesec januar s 75 zaposlenimi, saj so trije delavci v tem podjetju bili zaposleni že prej.

V mesecu **februarju** se je invalidsko upokojila Darinka Dolanc, zaposlena kot pomožna delavka. Za določen čas šestih mesecev so bili iz Glascoma, d.o.o.

v Steklarno Hrastnik - Vitrum, d.o.o. prerazporejeni štirje delavci: Milenko Blagojevič, Andrej Gnus, Boštjan Frece in Roman Tomšič. Vsem tem delavcem v času trajanja delovnega razmerja v Vitrumu delovno razmerje in pravice iz delovnega razmerja v Glascomu mirujejo. Konec meseca februarja je bilo tako v Glascomu, d.o.o. zaposlenih 70 delavcev, od tega 38 žensk in 32 moških.

JUBILEJNE NAGRADE

- 10 LET: /
- 20 LET: Mileva Gavrilovič
- 30 LET: Jovan Milič

STEKLARNA HRASNİK skupina, d.d.

V Steklarni Hrastnik - skupina, d.d. je bilo konec februarja zaposlenih 11 delavcev. 9 delavcev je bilo razporejenih iz Steklarne Hrastnik, d.d., 2 delavca pa sta v mesecu januarju na novo sklenila delovno razmerje, in sicer mag. Peter Puhan - direktor projektov in Polona Pergar Guzaj, dipl. oec., ki je zaposlena na delovnem mestu notranjega revizorja.

Kadrovik
Janja Rojko

STEDEK d.o.o.

Mesec **januar** 2001 je podjetje Stedek zaključilo z 81 zaposlenimi, od tega 17 moških in 64 žensk, v to število je vključenih tudi 10 delavcev, ki imajo sklenjeno delovno razmerje za določen čas.





V mesecu **januarju** 2002 je delovno razmerje prenehalo enemu delavcu, ki je imel sklenjeno delovno razmerje za določen čas, Daliborju JURICU, zaposlenemu na delovnem mestu SATINER, v obratu Satinirnica, je 31.01.2002 potekla pogodba o zaposlitvi za določen čas.

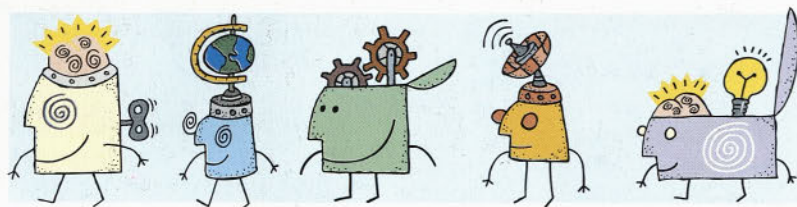
V mesecu **januarju** 2002 so sklenili delovno razmerje za nedoločen čas smo zaposlili 1 delavca: Andreja ČASARJA, na delovno mesto lanser delovnih nalogov v službo Priprava dela.

V mesecu **februarju** 2002 ni bilo nobenemu delavcu prekinjeno delovno razmerje, prav tako ni bil sprejet noben nov delavec, zato smo februar 2002 zaključili z istim številom zapo-slenih, kot se je zaključil v januarju 2002.

Splošno kadrovska služba
Metka Gabrič

Nagradna križanka

			SIMBOL MOČI EGIPT. FARAONOV; NERAZLOŽLJIVA UGANKA	SKANDIN. MOŠKO IME	ITALIJAN. RADIO-TELEVIZIJA	OZNAKA ZA HITRO PRIPRAVLJENO JED	ANGLEŠKI PISATELJ (JOHN)		SOCIALIST. OLIMPIADA V SZ	PREBI-VALKE IRSKE	GORENJSKI NOVINAR LIPICER	OTROŠKA VIRUSNA BOLEZEN		RIŽA ZA SPUŠČANJE HLODOV	IME IN PRIIMEK FRANC. DRAMATIKA	ANTON NANUT
			GRŠKI OTOK					REŠETO SPISEK NAPAK NA KONCU KNJIGE					REKA V KAMERUNU PORTUG. POLITIK			
			SLOV. PESNIK SLADKOV. RIBA													NADUHA
VIŠJI CERKVENI DOSTOJANSTVENIK	PAZNIK, KI SKRBI ZA RED	REKA V FRANCJI JUDOVSKA LOČINA			REKA V SEV. ITALIJI ČEBELJA PAŠA							SUMERSKA BOGINJA PLODNOSTI ODVETNIŠTVO				
KDOR BEŽI PRED NEVAR-NOSTJO					JUGOVZH. DEL PANON. NIŽINE						PESNIK MERMOLJA				ANTON SOVRE TENISAČ AGASSI	
RESA PRI ŽITNEM KLASU					EMIL NOLDE IZREDNA LEPOTA			STONE ANDERLIČ			VPAD VOJSKE OLGA GRACELJ					
ČRNO-MORSKA LUKA					NOVINAR KANONI IZRAEL. PREMIERKA			STARA MERA ZA VINO					AVTOR: KARLI DREMEL STARORIM. VEDEŽ			
TOČILNA MIZA				MERI AVSENAK SLOVAŠKI PESNIK (JANKO)		ITALIJAN. DIRIGENT (CLAUDIO)	DELAVEC NA LADJI	OPERNA PEVKA BRATUŽ KACJAN	JAREM ŠKOTSKO MOŠKO KRILO				MESTO V ETIOPIJI RAZTELE-SEVALEC			
GLAVNI ŠTEVNIK			LONČARSTVO DELEC ENERGIJE V JEDR. FIZIKI								POLŽI PORCE-LANKE					ALBERT EINSTEIN
	NEPRIJE-TEN OBČUTEK	BENEŠKO KOPALIŠČE	TEKOČINA V ŽILAH KRMA ZA KONJE			DIRKALNI AVTOMOBIL					SLOVEN. BOTANIČAR RKA PISKERNIK					
BESED-NJAK						LETovišČE PRI MAKARSKI KOPICA					GRŠKA ČRKA UŽIVANJE HRANE				HELJU JAPONSKI REŽISER (JASUĐIRO)	
TEKMEC					PODROČJE POD KANOVO OBLASTJO STANE SEVER					ZAČETEK DNEVA LANTAN					ERBIJ	TITAN
MESTO V JEMNU				DRŽAVA V AFRIKI				DALMATI-NSKI ŠALJIVEC						HČERIN MOŽ		
PROMETNI OBJEKT				TROS				EVIN PARTNER						ŠVICARSKI PRA-KANTON		



Ime in priimek: _____

Davčna številka: _____

Št. tek. računa: _____

"Gospod direktor, ali vi ne potrebujete novih očal?"
 "Ne, zakaj?"
 "Zdi se mi, da imate premočno dioptrijo."
 "Po čem pa to sklepate?"
 "Dajete nam majhne plače, pravite pa, da so velike!"

V cirkuško areno pride artist s krokodilom. V roki ima kladivo. Z njim udari krokodila po glavi. Krokodil odpre gobec, artist mu vanj vtakne roko. Potem ga spet udari s kladivom po glavi, da zapre gobec. In spet, da vzame roko ven. Vajo ponovi še z drugo roko in obema nogama. Nazadnje mu vtakne v gobec tudi lulčka. Ko je predstava končana se artist prikloni in reče: "Bi upal kdo iz občinstva točko ponoviti?!" Iz prve vrste se oglasi nežen ženski glasek: "Jaz bi prišla, samo če obljubite, da me ne boste tolkli s kladivom po glavi..."

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 15.5.2002. Reševalce prosimo, da pripišejo svojo davčno številko in številko tekočega računa, sicer nagrada ne bo izplačana.

Nagrajeni reševalci

Za nagradno križanko, objavljeno v Steklarju št.5/2001 smo prejeli 33 rešitev. Žreb je prisodil nagrade naslednjim:

1. nagrada - 5.000 tolarjev: Zoran Zore
2. nagrada - 3.000 tolarjev: Boris Matko
- 3.- 5. nagrada po 1.000 tolarjev: Janez Kandolf, Miljan Vujisič, upok., Darinka Lendero, upok.

Rešitev križanke iz prejšnje številke:

VODORAVNO: steklobrusilec, toplokrvni konj, Ariadna, opart, snet, KD, Iza, vrez, srobot, nacist, kela, Drev, rediteljica, EL, Inčon, Paka, kasa, OHO, Binladen, SA, krvnik, enoetažnost, hostija, LH, tav, Yale, avt, Kar, Irgolič, AT, mivka, Uba, Icika, Stanovnik, serija, Osborne, ajda, teža, tanin, Real.
 NAVPIČNO: SREČNO NOVO LETO.



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.