

STEKLAR

Izhaja od leta 1959

Letnik XXXX, št. 3

Hrastnik, 24.3.1999

SEJEM AMBIENTE 1999

Pregled dogajanj na sejmu Ambiente iz zornega kota naših udeležencev



A) Program in trženje široke potrošnje steklenih izdelkov:

1. Ostra ločnica med tehnologijo, namembnostjo, proizvajalcem in ponudnikom izginja. V pogojih visokega standarda, visoke tehnologije in nasičenosti tržišča je že sam kozarec dobil nešteto izraznih oblik. Družine oz. serije izdelkov so se razširile, rodile so se nove namembnosti izdelkov - npr. svečniki, podstavki za jajca. Tudi namembnost nekaterih klasičnih izdelkov (npr. steklenic) se je v vseh pogledih razširila (npr. steklenica Cosmos). To v dani tržni situaciji pomeni nujno razširitev manevrskega prostora - seveda za tiste, ki to zmorejo (primer Kefla Glas).

2. Proizvajalci in grosisti, dekoraterji in drugi ponudniki se

preiskujejo v vseh segmentih tržnega prodora - ponujajo design, dekoracijo, zaključene sete; deloma to počno sami, deloma plasirajo preko drugih ali istočasno oboje (npr. Bormioli - samostojno in tudi preko Rastala). Blagovne znamke (po vzoru Leonardo - Glaskoch) se rojevajo v pričakovanju velikih uspehov, psihologija trženja oz. ustvarjanja dogm (studio Bormioli) je v polnem razmahu.

3. Sejemski nastop je bistveni sestavni del nove tržne filozofije: pomembnejši proizvajalci in ponudniki stekla za široko potrošnjo so renesančno prenovili stojnice in eksponate - s poudarki na prej omenjenih postavkah (npr. Rastal, Pasabace). Tu gre deloma tudi za razkazovanje veličine (npr. Bormioli s tremi stojnicami), vsekakor pa so nastopi usklajeni s vsebino in ciljem.

4. Glaskoch ostaja s svojim konceptom idej v steklu izven omenjenih novih pristopov - oz. je vse omenjeno že zdavnaj integriral v svojih programih, predstavitev in trženju.

Hote ali nehote se "novovalovci" inspirirajo pri njem.

B) Konkretno o konkurenci:

1. Bormioli Rocco: Dinamični, skoraj arogantni sejmski nastop italijanske steklarske grupacije - poudarek novim poslovnim usmeritvam - npr. Studio Bormioli, Duralex Professional in Waiting for 2000. Poenostavljeno povedano izgleda, kot da Bormioli strelja z vso razpoložljivo oborožitvijo.

2. Durand: Stojnica francoske velesteklarne Duranda je ostala skoraj enaka prejšnjim. Programsko je vse v okviru poznanega, seveda vrhunškega. Poudarka sta letnici 2000, pa izdelki Coca-Cole: v obeh primerih igra struktura v steklu pomembno vlogo.

3. Pasabace: Za razliko od Bormiolija je sejmska predstavitev tega turškega giganta ubrana na prijazne tone - kljub popolni prenovi stojnice ni čutiti agresivnosti in veličine. Tudi programsko je vse tako zaokroženo, da kljub izjemni širini izdelkov, tehnologij in dekoracij obiskovalca to ne zadene, ampak ga privlači.

IZ VSEBINE:

- Ambiente '99
- Poslovanje 1998
- Intervju: B. Logar
- Štipendisti
- Zdravniški nasveti
- Zanimalo vas bo
- Horoskop
- Križanka

4. Durobor: Belgijski specialist za izdelke H-28 je prikazal nekatere novosti - variante čvrsto pihanih kozarcev in struktur v dnu kozarca.

5. Libbey: Ameriški velikan je v svojih usmeritvah zvest ameriškemu designu in okusu, čeprav je osnovna oblika aktualna (npr. valovnica alla kozarec Pacific, Harley), gre za velike izdelke in za Evropo rahlo neroden design.

6. Stölzle - Oberglas: Avstrijski specialist za izdelke IS - iz gostinskega programa je dodal paleti nekatere nove sete, ki izražajo kreativnost in težnjo po osvajanju širšega tržnega deleža.

7. Borgonovo: Edina sprememba te italijanske steklarne je barva v steklu - verjetno barvni feeder.

Naš razstavni prostor na sejmu v Frankfurtu



AMBIENTE '99



Podstavek iz stekla za kuhano jajce - velika tema firme Glaskoch - Leonardo

Country, sadni kupi Harley, vrč in servis Harley, vrč in servis Vienna; drugi pa so bili predstavljeni kot strojno izdelani vzorci npr. kozarci Pacific, Štefan ali Vrtnica. Piko na i je pomenil nov katalog namiznega stekla. Programsko povezanost embalaže in namiznega stekla v izdelke široke potrošnje prinaša novi katalog embalaže in izdelki - npr. svečniki, vaze, personalizirane steklenice.

2. Glede na najnovejša tržna dogajanja je niša Steklarne Hrastnik vsak dan bolj v smeri ponudbe idej (na področju embalaže in namiznega programa), saj je poceni dobaviteljev standardnih izdelkov že danes preveč. To seveda zahteva pomembne premike v Steklarni Hrastnik, zagotavlja pa perspektivo za prihodnost.

C) Dekoraterji in grosisti:

1. **Glaskoch:** Vrhunska predstavitev vodilnega evropskega generatorja idej in modnih trendov v steklu - blagovni znamki Leonardo in Montana - po temah: grelci hrane, svečniki, podstavki za jajca itd. Steklarna Hrastnik je prisotna z izdelki redne proizvodnje, s plexiji in steklenimi vzorci; vsebinsko pa s sokreacijo, pa tudi s kreacijo (npr. sadni kupi Monte).

2. **Rastal:** Nov programski veter znanega nemškega dekoraterja - tako v sami stojnici kot pri izdelkih (setih). Poudarek blagovni znamki Rastal ter steklenim izdelkom. Novost: plasman ekskluzivnih serij Bormiolija v Nemčiji.

3. **Kefla Glas:** Nova stojnica, novi izdelki, nove dekoracije, novi prospekti vodilnega nemškega grosista, kreatorja in dekoraterja posebne embalaže - tudi v smeri namiznega programa. Nasploh personalizirani izdelki - s poudarkom na ideji, dekoraciji.

4. **Ritzenhof Cristal:** Nova tema vedno aktualnega nemškega ponudnika avtorskih dekorjev: izjemna dekoracija vinskih steklenic.

D) Steklarna Hrastnik:

1. Programski širitev in tržna promocija novih izdelkov pomeni kontinuiteto lanskega sejma Tendence. Nekateri izdelki in serije so bili pred sejmom Ambiente že proizvedeni npr. seriji kozarcev

Slavko Marcen



Računalniška simulacija nove ideje Steklarne Hrastnik za steklenico Dorian Gray - naročnik Kefla Glas



Rocco Bormioli: barva igra nadvse pomembno vlogo v ponudbi namiznega stekla



Sejem Ambiente '99 v Frankfurtu je bil v mnogočem drugačen od prejšnjih let. Razlike so se odražale v sledečem:

- vladalo je mrtvilo v povpraševanju po standardnih artiklih, istočasno pa je bila prisotna mrzlica iskanja novitet;
- vladala je napetost med kupci, ker je trenutno ponudba večja od povpraševanja;
- izredni pritiski na nivo cen, kajti glede na situacijo nikoli ne veš, če nisi kupil predrago;
- veliko novih razstavljalcev stekla in to v večini iz vzhodnih držav.

Evropa je v tem trenutku obljubljeni kontinent za vse svetovne proizvajalce stekla. Kajti edino tu se še nekako dosegajo cene, ki so sprejemljive za pokrivanje stroškov v proizvodnji. Vendar pa je ta prag rentabilnosti različen med proizvajalci. Steklarne s Ceylona in Indonezije nudijo kozarce iz serije Tina po ceni 0,22 DEM F.C.O. luka Hamburg. Ta cena je za njih sprejemljiva, za naše razmere pa mnogo prenizka.

Iz tega izhaja, da edino z novimi izdelki lahko dosegaš nivo cen, ki ti omogočajo obstoj in tudi tehnološki razvoj. To pomeni, da je potrebno vsakodnevno lansirati lastne ideje, a le majhen del je tistih, ki uspejo.

Pomembno je tudi sokreiranje s kupci, vendar pa je tu možen vpliv kupca na ceno, ki njemu bolj odgovarja kot nam.

Slovensko gospodarstvo se je v nekaj letih spremenilo iz socialističnega v kapitalistično, iz industrijskega v postindustrijsko. Vendar se kljub temu ni moglo izogniti stagnaciji ter utapljanju v globalizaciji. Globalizacija prinaša pasti, katere je zelo težko ali skoraj nemogoče zaobiti. Združevanje (beri kupovanje) steklarske industrije pomeni čedalje večjo nevarnost za nas, ki smo v svetovnem merilu majhni. Vsi ti steklarski giganti so pričeli s postavljanjem pogojev sodelovanja svojim kupcem in pa tudi s spremembo svoje filozofije delovanja.

Zadnji primer tega je "DURAN" iz Francije, ki je podpisal sporazum s svojima največjima kupcema v Evropi, če



Podstavek za jajce Columbus - izdelek Steklarne Hrastnik za firmo Glaskoch

ne v svetu. Prav tako so spremenili svojo filozofijo iz proizvodne v tržno. Namen tega sporazuma pa je:

- pridobiti večji tržni delež;
- zaviranje in postopno uničenje konkurence svojih kupcev;
- celoletne akcijske prodaje po dumpingških cenah;
- razvoj novih izdelkov samostojno ali s pomočjo kupcev (Duran dnevno lansira oz. ponudi najmanj en novi izdelek).

In kaj lahko storimo mi sami, da se nekako upremo pastem globalizacije, da se ne utopimo v povprečnosti sivine in vsemu navkljub preživimo:

- vsakodnevno nudenje novih izdelkov in novih idej;
- odzivni časi na povpraševanje naših kupcev morajo biti kratki in sicer maksimalno 4 dni;
- pogostost kontaktov s kupci mora biti še večja;
- maksimalno izkoristiti fleksibilnost, kjer je to možno;
- sinonim dobrega dobavitelja je še vedno kvaliteta in pravočasnost;
- zniževanje stroškov poslovanja na vseh nivojih.

Samo s skupnimi močmi nam lahko uspe, da se na teh področjih še izboljšamo in tako doprinesemo, da nam bo lažje, saj lahko ne bo nikoli.

Vili Petrič

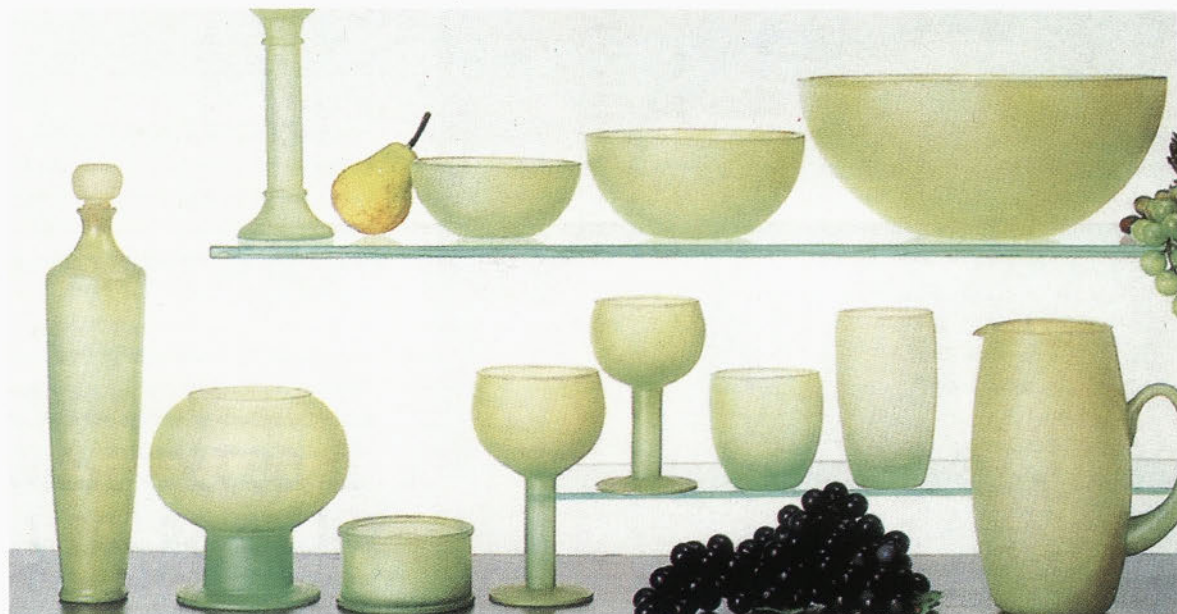


TOPFAIR AMBIENTE '99 je največji sejem potrošnega blaga na svetu. Na preko 300.000 m² razstavnih površin predstavlja svojo ponudbo preko 5000 podjetij iz 90 držav. Več kot 120.000 poslovnih obiskovalcev si ogleda sejemske prireditve, ki predstavlja "gospodarstvo v malem", saj gre za osebno srečanje ponudnikov in povpraševalcev.

Na sejmu v Frankfurtu smo se s programom embalažnega stekla prvič predstavili v februarju 1998. Naši takratni cilji so bili:

- promocija - predstavitev naših novih lastnih idej z možnostjo kasnejše izvedbe
- ponudba in prodaja obstoječega prodajnega programa

Ugotovili pa smo, da so glavna ciljna skupina našega razstavnega prostora kupci izdelkov široke potrošnje. Tako



Ločnice izginjajo: steklarne San Miquel - sicer znana po posebnih steklenicah - ponuja nove dekorirane namizne garniture

smo nastop na letošnjem sejmu načrtovali na način, ki naj bi nam na eni strani povečal možnosti za uspeh in na drugi strani dal določene kazalce uspešnosti in s tem večje možnosti za učinkovitejša načrtovanja tržno komunikacijskih dejavnosti za prihodnost.

Poudarek v predstavitvi prodajnega programa smo dali izdelkom, ki predstavljajo dopolnitev programa široke potrošnje in jih je najlažje ter najceneje tržiti po obstoječih prodajnih poteh:

- vaze
- svečniki
- steklenice Caraf
- steklenice kis, olje
- personalizirane steklenice z zamaskom v komercialni embalaži

Z zadovoljstvom ugotavljamo bistveno večje zanimanje in obseg



Vaza Phoenix - izdelek tehnologije IS za namizni program (Steklarne Hrastnik)

zaključenih poslov v primerjavi s predhodnim letom. Želeli smo ponuditi tudi nov segment izdelkov - vrči IS tehnologije za pivo, vendar žal izdelani vzorci kvalitetno niso bili ustrezni in nam tako realizacija tega projekta ostaja kot ena prioritarnih nalog.

Pomembno je, da sejem razumemo kot del tržnega komuniciranja, in sicer kot dejavnost pospeševanja prodaje. To je edinstven dogodek, ko se pod eno streho zbere praktično ves trg: prodajalci, kupci in konkurenčna podjetja. Omogoča velike možnosti za dvosmerno komuniciranje. V prihodnjih predstavitev bomo sledili naslednjim temeljnimi ciljem:

- biti drugačen, neobičajen, opazen;
- poudarek celostni podobi predstavitve: prepoznavnost v oblikovanju, vtisu in funkcionalnosti, ki poudarja individualnost in izraža jasno sporočilo.

V zadnjih letih smo v vseh naših strateških usmeritvah poudarjali proizvodno tehnološko zahtevnih, visoko kvaliteten izdelkov višjega cenovnega razreda. Kar nenadoma pa so se tržne razmere spremenile, naši kupci spreminjajo poslovno filozofijo in politiko. Pretiran razvoj novih izdelkov, razne kopije in modifikacije so povzročili:

- prenasičenost trga;
- kupcem se vložki v razvoj in proizvodnjo niso povrnili;
- pomanjkanje skladišnih prostorov zaradi stalne širitve prodajnega programa;
- konkurenčni boj v ponudbi podobnih izdelkov in s tem posledično nizežanje cen.

Ne hitro, ampak takoj moramo tudi sami spremeniti svojo strategijo in temeljne cilje v trženju izdelkov IS-tehnologije. Povpraševanje že gre v smeri "HIT" izdelkov, pod čimer se razumejo izdelki, ki nenadoma vzbudijo veliko povpraševanje, so atraktivni, moderni, ... Trenutno je poznana le želja po takih izdelkih, kateri so ti izdelki, pa ostaja vprašanje. Bolj kot kdaj bo potrebno združiti ideje, tehnološko znanje, pričakovanja kupcev... Torej maksimalno moramo izrabiti znanje na vseh področjih, se dodatno izobraževati, biti fleksibilni in zanesljivi ter se zavedati, da je kakovost pogoj, ne pa prednost.

Majda Krošlin



Kmalu po prevzemu direktorskega položaja sem s svojo ekipo na novo koncipiral poslovno politiko podjetja, pri čemer smo veliko serijsko proizvodnjo poceni steklenih izdelkov zamenjali z novim programom tehnološko zahtevnih maloserijskih izdelkov. Obisk sejma v Frankfurtu je vedno priložnost, da se preveri pravilnost poslovnih odločitev posloводства ter obenem po potrebi dodatno korigira usmeritve podjetja. Z zadovoljstvom lahko ugotovim, da je pred leti opredeljena

nova poslovna filozofija danes edina alternativa za naše podjetje. Morda bi izraz tehnološko zahtevni izdelek zamenjal z izrazom modni izdelek, saj tehnološko enostavnih izdelkov na trgu praktično ni ali pa jih je vse manj, trži pa se lahko le nove modne izdelke, za katere pravzaprav nihče ne ve ali jih bo tržišče sprejelo, pri čemer se je življenjski cikel tega izdelka v zadnjem obdobju bistveno skrajšal iz nekdanjih štiri, pet let na eno do dve leti.

Na sejmu je bilo ugotovljeno, da bo morala Steklarna predvsem na programu gostinskega stekla pohititi s svojo tehnološko posodobitvijo in v naslednjih letih zamenjati najstarejšo proizvodno linijo v Steklarni Hrastnik H-28 za proizvodnjo pihanih kozarcev z novim strojem Olivotto, ki omogoča poleg proizvodnje obstoječega programa tudi proizvodnjo bistveno širšega in kvalitetnejšega asortimana kot je to primer danes.

Dinamičen razvoj s takimi partnerji kot je Glaskoch narekuje tudi posodobitev linije za proizvodnjo prešanih izdelkov, zato je nujno potrebno nabaviti sodoben stroj za proizvodnjo tehnološko zahtevnih prešanih izdelkov z dodatkom za plamensko poliranje. Le ob realizaciji teh investicij bomo lahko sledili razvoju in pričakovanjem pri naših partnerjih in kupcih z istočasnim obvladovanjem novih tehnologij, ki jih prinašajo nove proizvodne linije.

Ruska kriza in velika gospodarska kriza v državah daljnega vzhoda je povzročila velike težave tudi v ekonomijah zahodno evropskih držav. Naročila se zmanjšujejo, pritisk na zniževanje cen steklenih izdelkov je izjemen in le redkim podjetjem uspe zagotoviti delo za vse razpoložljive kapacitete. Priča smo zaustavljanju proizvodnih kapacitet v mnogih steklarnah Evrope, v velikih težavah so mnoga ugledna imena s področja proizvodnje gostinskega stekla. Žal tudi slovenske steklarne niso imune za te probleme, posledica krize je stečaj in propad steklarne v Hrpeljah.

Nobenih posebnih razlogov ni za velik optimizem za našo Steklarno, pa kljub temu sem prepričan, da nam bo uspelo zvoziti tudi to problematično obdobje kljub veliki recesiji, ki nezadržno prodira na evropski trg. Zaupanje v lastne sile in lastno

pamet je obrodila sadove že v preteklih letih ob razpadu Jugoslavije in ni razloga, da ne bi z tvornim sodelovanjem vseh v podjetju premagali tudi to krizo, pred katero se pojavljajo vse steklarne v Evropi. V tem smislu se bo potrebno za bližajoči se sejem v mesecu avgustu v Frankfurtu še posebej potruditi, saj je predvsem od naše dobre priprave na sejem, naše inovativnosti in kreativnosti odvisna naša usoda.



Stojan Binder

Zahvala gre direktorju g. Stojanu Binderju, ki me je povabil, da se pridružim ekipi Steklarne Hrastnik pri romanju v to meko idej in poslov. Sicer bi verjetno cincala med dolgo potjo in možnostjo ponudbe svoje lastne kreativnosti na tuj trg.

Frankfurt. Frankfurtski sejem, ne mesto. Neskončne poti med milijoni izdelkov najrazličnejših proiz-

Pred mesecem ali dvema me je poklicala po telefonu oblikovalka iz Ljubljane gđ. Tanja Pak, diplomirana industrijska oblikovalka, ki je pred kratkim zaključila podiplomski študij oblikovanja s področja stekla v Londonu, in izrazila željo, da obiše Steklarno Hrastnik z namenom preveriti možnost sodelovanja na področju oblikovanja steklenih izdelkov. Ob njenem obisku v našem podjetju sem si dobro ogledal fotografije njenih del, ki so po mojem prepričanju izjemno izvirna in atraktivna, izrazil pripravljenost za iskanje možnih oblik za sodelovanje, obenem pa gđ. Tanjo Pak povabil v Frankfurt na sejem Tendence. Gđ. Tanjo Pak sem ob koncu poslovne poti poprosil za kratek članek o svojih opažanjih na sejmu v Frankfurtu.

Stojan Binder

vajalcev. Teško je iz vse te poplave barv in oblik izluščiti tisto, kar je vredno pozornosti. Prostor Steklarne Hrastnik je bil opazen že od daleč, tja so vabile živahne barve in prijazni ljudje. Tam je bila moja prva postojanka, a žal ni mogla trajati dlje, treba je bilo zajeti sapo in se podati na bojišče. Med potjo pozdravim svoje stalne sodelavce pri Steklarski šoli Rogaška Slatina ter z radovednostjo pokukam v razstavni prostor podjetja Stedek, potem pa naprej v vse hale in etaže, kjer razstavljajo tudi najiminitnejši proizvajalci steklenih izdelkov za gostinstvo in dom.

Vsekakor me je najbolj razveselilo srečanje s prijateljico Caterino, s katero sva v Londonu skupaj hodili na College. Lovili in krpali sva minute za kavo, kajti na sejmju prav vsakdo skuša kar najbolje izkoristiti čas. Mnogo je bilo hitrih in zanimivih pogovorov s predstavniki raznih družb. V hali 9 je v III. nadstropju kraljeval Glaskoch. Tam sem se zadržala dlje časa in še pod vtisom odtavala proti hali 6, kjer so bila razstavljena poslovna darila. Tam je razstavljala tudi Rokus in razveselilo me je, ko sem videla svoje lučke v njegovem prostoru.

Vse to vandranje po sejmu človeka izčrpa. Vase skušaš vsrkati čim več informacij in ob koncu dneva je glava polna. Zase moram reči, da sem se posvečala samo tistemu, kar me je resnično zanimalo, vse drugo sem prepustila slučaju.

Zadnji dan se je obiskovalcem in poslovnem poznalo, da so utrujeni. Tudi moje ožuljene noge so se že dodobra razbolele, torba je bila težka in misli so preskakovale od stvari, ki sem jih videla do projektov, ki jih je treba še narediti, vendar je bilo vredno vztrajati vse do zadnje minute sejma, ko so tudi najbolj vztrajni odnehali.



Tanja Pak: Vaza Rosa

Zdi se mi, da sem se vračala s sejma z okrepljenim optimizmom in trmasto zagnanostjo delati čim več in čim bolje. Kajti soočanje s svojim lastnim prostorom v tej trdi bitki za obstanek v poslovnem svetu in borba za opaženost v neizmerni množici podobnih postavi človeka na realna tla. To spoznanje ti da hkrati nov zagon in novo voljo, da vztrajaš in se boriš dalje. Nedvomno je res, da lahko s sodelovanjem in podporo drug drugega vsi dosežemo večje in boljše rezultate. Treba je le zaupati in korektno sodelovati. Ravno zato so taki dogodki priložnosti, da zvedemo za znanja, potrebe in zmožnosti drugega in najdemo pot, kako z medsebojno pomočjo doseči čim višje cilje.

Steklarne Hrastnik, še enkrat lepa hvala za vaše vabilo in prijaznost, zame je bila to nedvomno pomembna izkušnja.

Tanja Pak



Tanja Pak: Kozarčki ICV

POSLOVANJE 1998



Tudi v letu 1998 je poslovala Steklarna zaradi svoje izvozne naravnosti in delovne intenzivnosti v izjemno težkih pogojih, saj je bila uradno priznana inflacija dosežena v višini 6.5 %, ponderirana vrednost DEM pa je v enem letu porasla zgolj za simboličnih 0,1%. To pomeni, da smo na področju prodajnih cen, ki so praviloma določene v DEM, preko celega leta izgubljali, medtem ko je večina stroškov podvržena inflaciji, torej so se stroški preračunani v DEM preko celega leta povečevali, kljub izraziti kontroli porabe.

Kljub tem težkim pogojem za poslovanje je Steklarna lansko leto poslovala brez izgube, ustvarila je 20 mio SIT dobička, dosegli pa smo rekordno proizvodnjo v zgodovini podjetja, saj smo proizvedli 37.500 ton steklenih izdelkov v vseh treh proizvodnih programih. Rekord smo dosegli tudi na področju prodaje, čeprav so se nam zaloge gotovih izdelkov proti koncu leta povečale

zaradi nespametne prodajne politike v enem delu leta.

Proizvodnja je porasla v primerjavi z letom 1997 za dobrih 13%, stroški pa za dobrih 11%, kar je pozitivno vplivalo na poslovni rezultat. Specifična poraba surovin je bila na nivoju prejšnjega leta, specifična poraba energije pa se je zmanjšala za več kot 10%. Strošek dela je porasel skladno z inflacijo, kar pomeni, da smo plače, preračunane v DEM, v primerjavi s preteklim letom povečali za 6.8%. Število zaposlenih se v lanskem letu ni bistveno spremenilo, konec leta smo zaposlovali 778 delavcev, kar je 10 manj kot 31.12.1997. Steklarna je v celoti izpolnjevala vse obveznosti do zaposlenih, torej splošno kolektivno pogodbo, panožno in podjetniško pogodbo ter izpolnila tudi vsa določila posebnega dogovora o izplačilu dodatnih nagrad in bonitet za zaposlene, ki je bil sprejet za leto 1998.

V lanskem letu Steklarna ni imela velikih naložb v opremo ali v talilne objekte, zato je lahko znaten del obračunane amortizacije porabila za vračanje kreditov in zmanjševanje zadolženosti. Uspelo nam je konvertirati del kratkoročnih kreditov v dolgoročne, s čimer smo bistveno izboljšali finančno stabilnost in trd-

nost podjetja. V kolikor bi nadaljevali to politiko tudi v letošnjem letu, bi Steklarna v dobrem letu dni postala povsem sprejemljiv partner pri bankah za njihove finančne plasmaje v naše podjetje.

Zelo razveseljivo je, da so se v lanskem letu v PC razsvetljava bistveno povečale produktivnost, kvaliteta dela in kvaliteta stekla, s čimer smo dosegli, da je tudi ta profi-tni center začel dosegati pričakovane rezultate. V tem trenutku je profi-tabilnost vseh treh proizvodnih programov na enakem nivoju, kar

pomeni, da se tudi PC razsvetljava po dolгих letih preživlja sam, torej ne na račun embalaže ali gostinskega stekla.

S poslovanjem podjetja sem z ozirom na pogoje, v katerih smo poslovali, zadovoljen, saj smo uspeli poslovno leto zaključiti brez izgube, finančno smo se ojačali, utrdili položaj tudi pri naših kupcih, si izboljšali ugled pri naših dobaviteljih in bankah, kar je vse dobra podlaga za poslovanje v letošnjem letu.

Stojan Binder

NAŠA NALOŽBA V ZNANJE

*Če načrtuješ za eno leto,
sadi riž,
če načrtuješ za deset let,
sadi drevesa,
če načrtuješ za vse življenje,
vzgajaj človeka.*

(Kitajski pregovor)

Človek je že v davnini spoznal, da je znanje moč. Sodobna družba, ki ne gradi na lastnem razvoju, je obsojena na propad. Znanje ima poleg moči za razvijanje človekove osebnosti in odpiranja celega spektra možnosti gradnje kariere tudi velik ekonomski vidik. Hiter tehnološki razvoj, zahteve trga ter neusmiljena konkurenca so točke, ki v nujnost izobraževanja prepričajo tudi najbolj nejeverne.

Vodstvo Steklarne Hrastnik se je v letošnjem šolskem letu v dogovoru z Občino Hrastnik odločilo, da podpre nekaj najbolj nadarjenih študentov različnih fakultet ter jim podeli štipendije.

Znanje nekaterih med njimi bo čez nekaj let gotovo koristilo firmi, na nekatere druge pa bomo gotovo s ponosom gledali kot na strokovnjake različnih področij iz naše občine, ki jim je do strokovnih nazivov in znanj pomagala tudi Steklarna Hrastnik.

Novo štipendiste smo zaprosili za kratke izjave o našem novem razmerju in sodelovanju:



Iris GNJIDIČ, študentka 2. letnika Fakultete za kemijo in kemijsko tehnologijo Maribor

Poteza Steklarne Hrastnik, s katero je podelila štipendije nekaterim študentom, ocenjujem za zelo obetavno tako za študente kot za Steklarno oz. občino. S tem prispevkom je študentom omogočila lažji študij, sebi oz. občini pa zagotovila možnost hitrejšega razvoja z znanjem, ki ga bomo pridobili študenti v letih študija.

Iskreno se vam zahvaljujem za podeljeno štipendijo in možnost razvoja na tem področju.

POSLOVANJE STEKLARNE HRASTNIK V LETU 1998

v 1000 SIT

	JAN.-DEC. 1998	JAN.-DEC. 1997	INDEKS 1998/97
1 Čisti prihodki iz prodaje	5,297,743	4,762,589	111.24
-domači trg	947,558	769,123	123.20
-tuji trg	4,350,185	3,993,466	108.93
2 Ostali prihodki	375,251	314,636	119.27
3 Vpliv gibanja zalog	207,493	-174,563	
4 Kosmati donos iz poslovanja (1+2+3)	5,880,487	4,902,662	119.94
5 Stroški surovin, materiala, energije	2,422,118	2,194,731	110.36
6 Stroški storitev	912,460	768,827	118.68
7 Stroški dela	1,576,702	1,475,703	106.84
8 Amortizacija	686,321	588,022	116.72
9 Drugi dohodki poslovanja	54,247	52,078	104.17
10 Nabavna vrednost prodanega blaga	72,047	48,922	147.27
11 Stroški poslovanja (5+6+7+8+9+10)	5,723,896	5,128,283	111.61
12 Dobiček iz poslovanja(4-11)	156,591	-225,621	
13 Prihodki iz financiranja	89,345	237,179	37.67
14 Odhodki iz financiranja	350,746	386,124	90.84
15 Dobiček iz rednega poslovanja (12+13-14)	-104,810	-374,566	
16 Izredni prihodki	170,438	50,925	334.69
17 Izredni odhodki	45,805	28,326	161.71
18 Celotni dobiček (15+16-17)	19,824	-351,967	
19 Proizvodnja v 1000 kg	37,447	33,126	113.05
20 Prodaja v 1000 kg	35,421	33,179	106.76
21 Dosežene prodajne cene SIT/kg (1:20)	149.57	143.54	104.20



Katja PUST, študentka 1. letnika Ekonomske fakultete Ljubljana

Vesela sem, da sem dobila štipendijo v Steklarni Hrastnik, saj je le ta po mojem mnenju eno perspektivnejših podjetij v Zasavju. Razveseljujoče je dejstvo, da ima Steklarna posluh za mlade študente, ki si navkljub dobrim rezultatom ne morejo pridobiti štipendije. Upam, da bom s svojim uspehom upravičila vaše zaupanje.



Milojka KOLARIČ, študentka 2. letnika Fakultete za kemijo in kemijsko tehnologijo Ljubljana

Ko sem bila obveščena, da je moja prošnja za štipendijo odobrena, se mi je odvalil kamen od srca. Odkar sem se namreč vpisala na fakulteto, sem imela občutek, da finančne krize v naši družini ne bo nikoli konec. Oče je upokojenec, mama pa kot invalidka 2. kategorije ne prejme niti toliko, da bi poravnala stroške vzdrževanja našega stanovanja. Zato si tudi nisem mogla privoščiti niti majhne sobice, za študentski dom pa je dolga vrsta. Zato se v Ljubljano vsak dan vozim, samo stroški mesečnih vozovnic znašajo okrog 20.000 SIT. Le kje so še knjige, zvezki in ostale potreščine, da o prehrani, da lahko preživim cel dan na fakulteti, niti ne govorim.

Zato se vam zahvaljujem za štipendijo, saj mi bo res olajšala pot do izobrazbe. Potrudila se bom, da bom zaupanje upravičila.



Mojca LAVRIČ, študentka 2. letnika Filozofske fakultete Ljubljana

Bila sem precej presenečena, ko so me obvestili, da sem med tistimi izbranimi, ki jim bo dodeljena štipendija Steklarne Hrastnik. Moram priznati, da sem bila zelo vesela. Kar se tiče takšnih in drugačnih štipendij menim, da jih je tako za dijake kot študente premalo, zato je pohvalno, da se je Steklarna odločila, da jih bo nekaj podelila in tako vsaj nekaterim omogočila malo lažje študentske dni. Upam, da bo to postala stalna praksa in da se bodo po vas zgledovala tudi druga podjetja.



Janja ROJKO, študentka 3. letnika Visoke šole za socialno delo Ljubljana

Ko sem izvedela, da sem med prejemniki štipendij, sem bila resnično presenečena. Prepričana sem bila, da bom tudi letos, tako kot vsa leta doslej, ostala brez nje.

Šolanje postaja iz leta v leto dražje in čedalje manj staršev lahko svojim otrokom omogoča študij. Štipendija mi bo pomagala, da ne bom več popolnoma odvisna od staršev, hkrati pa mi pomeni motivacijo za moje nadaljnje šolanje. Je nekakšna nagrada za moj dosednji trud in mi daje upanje, da se bom po šolanju lahko zaposlila, kar je tudi eden glavnih ciljev v mojem življenju.



Alis HUMSKI, študentka 4. letnika Biotehnične fakultete Ljubljana

Mislím, da je tovrstna oblika pomoči študentom Hrastnika izredno dobrodošla. Sem že v 4. letniku, pa mi doslej še ni uspelo dobiti štipendije - v domačem kraju ne, ker moje smeri menda nihče ne potrebuje, drugod pa imajo prednost domačini. Zato so tovrstne nenamenske štipendije kot pomoč prizadevnejšim študentom občine vse pohvale vredne. Čeprav bo moja diploma odvisna od uspehov poskusov, pričakujem, da bom imela to dragoceno listino v roki do septembra 2000.

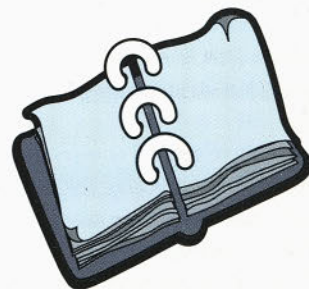


Loti CRNKOVIČ, študentka 3. letnika Visoke upravne šole Ljubljana

Kadrovske štipendije so danes bolj izjema kot pravilo, zato sem bila najprej presenečena, nato pa zelo vesela in zadovoljna, da mi jo je uspelo pridobiti.

Štipendija mi bo zelo olajšala študij, ki je povezan s precejšnjimi stroški. Obenem pa mi prejetje štipendije pomeni tudi vzpodbudo pri opravljanju izpitov, čimprejšnjem zaključku študija in zaposlitvi v domačem kraju. Upam, da bodo zgledu Steklarne Hrastnik sledila še druga podjetja v Zasavju, saj le visoko izobražen kader pomeni tudi razvoj in s tem pogojeno gospodarsko rast, ki si je vsi tako želimo.

Pogovarjala se je
Marinka Anžlovar



Bivši vidni sodelavci BORIS LOGAR

V seriji prispevkov na temo Bivši vidni sodelavci Steklarne Hrastnik so bila obdelana skoraj vsa pomembnejša področja razvoja Steklarne Hrastnik po drugi svetovni vojni. Dejstvo je, da so takratni posegi pomembno, če ne celo odločilno oblikovali Steklarno Hrastnik, kot jo poznamo danes. Vendar pa v teh prispevkih še ni bilo omenjeno področje dekoriranja stekla, kateremu je g. Boris Logar v tistem času vtisnil nepozabni pečat. Poglejmo si, kaj je o svoji bogati karieri, katera pa vsekakor ne zajema samo dela v Steklarni Hrastnik, povedal sam.

• Za začetek bi vas prosila, da nam, g. Logar, nekaj poveste o svojih letih pred prihodom v Steklarno Hrastnik. Kot vem, to ni bila vaša prva zaposlitev.

Rojen sem bil 1. 1931. Tako kot že moji starši sem tudi sam "pristni" Hrastničan. Osnovno šolo sem tako obiskoval v Hrastniku, vendar pa je vmes prišlo do vojne, tako da so bile potrebne kratke prekinitve. Po vojni sem se vpisal na gimnazijo v Trbovljah. Leta 1947 sem šel v 4-letno srednjo šolo za umetno obrt v Ljubljano, kjer sem 1. 1951 maturiral. Še isto leto sem nato odšel na sluzenje vojaškega roka v Zadar, in sicer v šolo za rezervne oficirje. L. 1952, takoj po povratku iz vojske, me je že čakala zaposlitev, saj so me že pred odsluženjem prosili, če bi prišel na takratno nižjo gimnazijo v Hrastniku poučevati likovni pouk in telovadbo. To je bila moja prva zaposlitev. Po enem letu, t.j. v času šolskih počitnic, sem bil vpoklican na orožne vaje oz. na staž v Ljubljano in sicer je le-ta trajal kar cele počitnice, t.j. 3 mesece. Ker je bilo nekaj običajnega, da so učitelje vedno vpoklicali na orožne vaje le v času počitnic, sem sklenil spremeniti delovno mesto. Odšel sem v Trbovlje na projektivni biro takratne Strojne tovarne, kjer sem opravljal delo risarja. V Steklarno Hrastnik me je povabil pokojni g. Janko Bartolo, ki je bil takrat šef vseh tehničnih služb. V Steklarno Hrastnik sem tako prišel ravno 1. maja 1955.

• Kdaj ste se srečali v Steklarni Hrastnik z dejavnostjo dekoriranja?

Prvo leto sem bil v tehničnih pisarnah brez nekega konkretnega dela. Pustili so me, da sem se najprej temeljito spoznal s samo Steklarno Hrastnik in njeno dejavnostjo. Poleg

tega pa sem tudi risal steklene izdelke za takratne kataloge. Malo manj kot po enem letu pa mi je takratni tehnični direktor, ing. Birsa, ponudil, da prevzamem novo dekorirnico, ki se je takrat šele gradila. Seveda sem bil takoj za to.

• Katerih dogodkov iz začetka dekoriranja v Steklarni Hrastnik se še posebej spominjate?

L. 1955, ko sem se zaposlil v steklarni, je sicer že obstajala neka slikarnica. Nahajala se je v pritličju stare brusilnice, ob kateri sta tekla cesta in železniški tir. To sta bila dva manjša prostora, v katerih so delali takratni mojster g. Slavko Grum in prvi dve slikarki Joža Rižnar in Marjana Tovornik. V tej slikarnici so imeli le malo komorno peč, zato o nekih velikih količinah dekoracije takrat ne moremo govoriti. Največ se je dekoriralo sodčke, ki so bili takrat prava modna muha. Nekaj več se je dekoriralo tudi razsvetljavnega stekla, in sicer so kroglice obdelali najprej s toplim voskom, nato pa so šle v peskanje, kar je kasneje dalo stekleni krogli prav poseben efekt. To je bilo tisto prvo slikanje oz. dekoriranje v takratni slikarnici. No v tem času pa se je zgradila tudi nova dekorirnica, katere vodenje naj bi prevzel že sam. Bila je res lepa: svetla, velika, zračna - predvsem po zaslugi ing. Birse, ki je imel že takrat zelo moderne in napredne nazore. Tako je npr. zahteval, da se da v to dekorirnico tudi radio, kar je bilo za takratni čas dokaj nenavadno. V začetku je bilo zaposlenih cca 25 stekloslikark oz. stekloslikarjev, katere smo dobili na osnovi poprejšnjega preizkusa znanja v veščinah slikanja, risanja,...

• Dekoracija stekla je nekakšna programska nuja steklarn, predvsem pa tisti najlepši, kreativni del,



Steklarna Hrastnik je bila namreč že takrat največji izvoznik v Zasavju. Ta renome je obdržala vse do danes.

ki stekleni izdelek spremeni, polepša in mu da novo, višjo vrednost. Ste tako gledali na dekoracijo tudi Vi?

Ja, prav gotovo. Že takrat smo smatrali, da je slikanje oz. dekoriranje steklenih izdelkov v bistvu oplemenitenje stekla. Kot ste dejali, da steklu novo, višjo vrednost, obenem pa le-ta postane za neposrednega potrošnika tudi bolj opazen in s tem bolj zanimiv.

• Katere izdelke ste dekorirali in po kakšnih postopkih?

No, v novi slikarnici smo imeli možnost razširitve asortimana dekoriranih izdelkov. Precej se je delalo stiskanega stekla in ker je bilo takrat moderno zlato, so skoraj vsi dekorji vsebovali le-tega, npr. v obliki zlatega roba, ... Dekorirali so se tako kozarci kot tudi že vsa razsvetljava in sicer bodisi kot ročno slikanje ali pa brizganje barve ali celo kombinacija, t.j. brizganje in nato še ročna poslikava. S povečanjem asortimana pa nam seveda stara peč ni zadoščala več. Tako smo v novi slikarnici dobili tri nove velike komorne peči. Stara peč se je tako uporabljala le še za preizkušanje barv. Te tri peči so tako kar nekaj časa zadoščale našim potrebam, vendar pa se je kasneje, po vedno večji širitvi asortimana in količinah dekoriranih izdelkov izka-

zalo, da nas omejujejo tudi že te. No, takrat smo se že začeli ukvarjati tudi z dekoriranjem kozarcev v reklamne namene. Eden izmed naših kupcev je bila že takrat pivovarna Union. Tu mislim predvsem na dekoracijo v obliki sitotiska. V tem novem prostoru pa smo nekaj časa še tudi nadaljevali s peskanjem. Vendar pa le kratek čas, saj smo imeli za to le enega človeka, t.j. Tomaža Vidmarja. Količinsko je to predstavljalo tako majhno vrednost, da se le-to ni izplačalo več in smo s peskanjem prenehali. No, prej sem omenil tudi, da smo pričeli s sitotiskom. Vendar pa le-ta tehnika poslikave takrat še ni bila tako poznana. Nekoč je prinesel tako ing. Birsa kos sita iz Nemčije, ki je zadoščal le za eno šablono. Zraven je prinesel tudi neko kemikalijo, ki se je imenovala astrazol. Celoten postopek je poznal le približno. Le-tega mi je, kolikor je pač vedel, razložil in potem sem začel sam s poizkušanjem. No, zadeva je uspela in izdelali smo prvo šablono za sitotisk. Med tem časom smo tudi že kupili prvi ročni sitotiskarski stroj in še danes se spomnim, da je bil prvi dekor, ki se je izdelal s to šablono ravno za pivovarno Union. S taisto šablono smo nato izdelali še 5 drugih dekorjev, kar je bilo takrat že kar neke vrste rekord. To so bile v glavnem vse tehnike dekoriranja,

Ves čas, ko sem bil še zaposlen v steklarni, pa še danes sem ponosen na to, da sem delal v tej firmi in to predvsem zaradi tega, ker je Steklarna Hrastnik že v tistem času, pa vse do danes obstajala in živela zgolj s svojim lastnim delom.

katerih smo se posluževali v tistem času. Kasneje se je pojavil že tudi kristalni led, ki je bil zelo popularen kot dekor na razsvetljavnih telesih. Ne smem pa pozabiti še na eno tehniko, ki smo jo kasneje zelo pogosto uporabljali, in sicer na uporabo preslikačev. Ta tehnika je bila namenjena predvsem za dekorje z reklamnim namenom. Poleg strojnega sitotiska smo imeli tudi ročnega, in sicer predvsem za dekoriranje stekleničk za kozmetično industrijo. Tega se je takrat naredilo ogromno. Glavni odjemalci so bili: Neva Zagreb, Krka Novo mesto, Lek Ljubljana,...

• **Kdaj se je začelo s strojnim dekoriranjem (sitotiskom) in kako je šel razvoj dekoracije v korak z avtomatizacijo Steklarne Hrastnik?**

S sitotiskom se je začelo približno l. 1956. To so bili tisti prvi začetki oz. poizkusi. Ta sitotisk se je nato vse bolj razvijal. Že prej sem omenil, da smo imeli 3 komorne peči. S selitvijo v kletne prostore istega trakta pa smo dobili prvo tračno peč, kar je bilo za takratne potrebe dovolj, vendar pa kasneje kot vse prejšnje, tudi ta ni zadoščala več. Istočasno s selitvijo dekorirnice pa se je selila tudi satinirnica, in sicer v prostore starih tehničnih delavnic. V novi dekorirnici smo potem že imeli tudi tekoči trak za zganje izdelkov. Seveda pa to ni bila naša zadnja selitev. No, če se vrnemo na sitotisk, moram povedati, da smo takrat naredili ogromno steklenic z dekorjem za kokto. In sicer so bile to tako velike količine, da smo morali celo

nove polavtomatske stroje za sitotisk preseliti v obrat k hladilnim pečem. Ko je avtomat delal steklenice in so le-te prihajale iz hladilne peči, smo nato v isti peči tudi žgali te steklenice. Seveda se na dolgi rok to ni obneslo, predvsem zaradi oljnih hlapov in prahu, ki so se začeli nabirati na situ in kar se je kasneje tudi poznalo na kvaliteti samega dekorja.

• **Dekoracija stekla se je verjetno globoko vtisnila v Vaše življenje, a ste kljub temu zapustil to okolje, kako in kdaj?**

Moram reči, da se je to obdobje resnično vtisnilo vame, in sicer ne samo dekoracija, temveč tudi steklo kot tako. Še kasneje, ko nisem bil več v Steklarni Hrastnik, sem povsod, kjer sem videl steklo, najprej pogledal, kakšno le-to je. Seveda pa je moja pozornost še posebej pritegnil morebitni dekor.

Zakaj sem šel iz Steklarne? Šel sem 1. maja 1975, torej natančno po 20-tih letih. Ne vem kakšnega pravega razloga ni bilo. Najbrž sem si želel nekaj novega, novo okolje, nove izzive, nova doživetja. Mogoče pa je malce pripomoglo k tej odločitvi tudi dejstvo, da sem se takrat vpisal na Višjo šolo za organizacijo dela v Kranju in jo l. 1975 tudi končal. Želel sem namreč izpopolniti svoje znanje tudi v tej smeri, hkrati pa svoje novo pridobljeno znanje vključiti neposredno v prakso, t.j. pri svojem delu v Steklarni Hrastnik. Moram pa reči, da za to takrat v steklarni ravno ni bilo posluha. Vendar pa nisem šel iz steklarne jezen ali užaljen. Saj ves čas, ko sem bil še zaposlen v steklarni, pa še danes sem ponosen na to, da sem

delal v tej firmi in to predvsem zaradi tega, ker je Steklarna Hrastnik že v tistem času, pa vse do danes obstajala in živela zgolj s svojim lastnim delom. Nikoli ni namreč dobivala kakšnih subvencij za svoj obstoj. Steklarna Hrastnik je bila namreč že takrat največji izvoznik v Zasavju. Ta renome je obdržala vse do danes.

• **Pot Vas je vodila do pomembnega položaja v TO Slovenije. Ste kdaj razmišljali, da bo enkrat ta TO odigrala tako pomembno vlogo v osamosvajanju Slovenije?**

ideje, da bi se TO preimenovala v Narodno zaščito. Le-ta je bila namreč v slovenski Ustavi že zapisana in s tem legalna. Tako se je kompletna TO preimenovala v NZ. V vsaki občini je bil imenovan načelnik NZ. V večini slovenskih občin smo bili ti načelniki v bistvu že prejšnji komandanti občinskih štabov TO. Bile pa so tudi izjeme, in sicer v tistih občinah, kjer so prejšnji komandanti občinskih štabov gojili prijateljske vezi z oficirji takratne jugoslovanske armade. V teh primerih se je izbral za načelnika nekdo drug iz štaba TO. To je bilo v maju in juniju l.



Ročni dekor iz 50. let

Če sem čisto odkrit ne, nisem mislil. Bil sem komandant štaba in lahko rečem, da smo vedno pri vseh svojih akcijah oz. usposabljanju obravnavali situacije ogroženosti iz zahoda, kasneje iz vhoda, v 80.tih letih pa smo obravnavali že tudi nevarnost z našega juga. To pa pomeni, da se je slutilo, da v bistvu lahko pride tudi do česa takšnega. Moram pa reči, da tako kot jaz, večina ljudi ni slutila, da nam je nevarnost tako blizu. Jugoslovanski armadi je bila TO vedno trn v peti. Še zlasti slovenska, ker je le-ta daleč odstopala tako v kvaliteti, organiziranosti in opremljenosti od drugih. Še najbolj se ji je približala TO Hrvaške, vse ostale pa so bile daleč zadaj. Zato so poskušali našo TO na nek način onemogočiti. Tako so nam npr. brez naše vednosti pri vsakoletnem obveznem pregledu 20 W radijske postaje zmanjšali na 1 W. V kolikor bi prišlo do kakšne nevarnosti, bi s temi postajami le težko komunicirali. Z našo osamosvojitvijo in plebiscitom, pa je začela ta armada očitati TO, da je paravojaška organizacija. Tako je prišlo do

1990. Še pred tem časom pa je armija TO pobrala vse orožje. Obdržali so ga v bistvu lahko le tisti, ki so lahko zagotovili 24-urno fizično varovanje orožja. Takšnih pogojev naša občina in tudi številne druge občine v Sloveniji seveda nismo imeli. Smo ga pa nekaj skrili ter ob vsakem usposabljanju smo ga v bistvu armadi vmili manj, kot pa smo ga iz skladišča vzeli. Na srečo le-ta vrnjenih zabojev nikoli ni kontrolirala, saj so bili med njimi tudi prazni. Tako smo v bistvu armadi "kradli" orožje. Nekaj pa smo ga dobili tudi iz republiških rezerv.

• **Danes ste upokojenec. Kako preživljate Vaš čas?**

Moram reči, da kar aktivno. Doma je vedno kakšno delo. To je ena stvar. Poleg tega pa smo pred tremi leti ustanovili CB radio-klub, kateremu predsedujem. Člani tega kluba niso samo iz Hrastnika, temveč tudi iz Vranskega, Šentjurja, v bistvu lahko rečemo iz širšega okolja. In v takšnem klubu je precej dela. Trenutno delamo na novi lokaciji.



Še kasneje, ko nisem bil več v Steklarni Hrastnik, sem povsod, kjer sem videl steklo, najprej pogledal, kakšno le-to je.

Lahko rečem, da smo lepo opremljeni in da smo v bistvu vse prispevali sami s svojimi sredstvi in delom. Trenutno imamo 70 članov. Poleg tega pa sem tudi podpredsednik CB klubov Slovenije. Tu sem dobil veliko novih prijateljev. V njihovi družbi vedno uživam. Tako da dolčas mi ravno ni.

• Imate sporočilo za bralce Steklarja?

Steklarja redno prebiram in moram reči, da mi je zelo všeč, saj ti omogoča, da si v bistvu sproti obveščen o dogajanju v Steklarni Hrastnik.

Vsem bralcem Steklarja, še zlasti pa še aktivnim, želim čim več uspehov še v naprej in naj bodo ponosni na Steklarno, tako kot smo bili mi ponosni nanjo že nekoč. Prav tako pa jim seveda tudi želim, da bi v nekem doglednem času dobili čim boljše plače oz. plače, katere si s svojim delom tudi zaslužijo. Le-te pridejo vedno prav.

Vsakokrat, ko s kom govorim in vidim, s kakšnim zanosom in navdušenjem le-ta govori o letih, preživetih v Steklarni Hrastnik, mi je nekako toplo pri srcu. Res lepo je slišati, da so nekdanji delavci Steklarne še danes tako ponosni na to, da so bili nekoč del le-te. Tudi g. Logar je eden izmed tistih, katere mu se pri pripovedovanju o svojih spominih na Steklarno Hrastnik in nekdanje sodelavce, zaiskrijo oči, njegovo pripovedovanje pa postane tako živo, da se še sam vživiš v takratni čas. Tako kot je on ponosen na to, da je nekoč delal v Steklarni, tako smo lahko tudi mi ponosni in hvaležni njemu kot vsem ostalim, ki so s svojim znanjem in zanosom pripomogli k temu, da ima Steklarna Hrastnik danes takšno mesto in renome doma kot v svetu.

Pogovarjala se je
Edita Čadež



**OBVEŠČAMO VAS, DA VAM BOMO
OD 1.3.1999 BLAGO, KUPLJENO V
INDUSTRIJSKI PRODAJALNI,
OBRAČUNALI PRI PLAČI - MOŽNOST
PLAČILA NA VEČ OBROKOV:
- DO 5.000 SIT - 1 OBROK
- OD 5.000 DO 15.000 SIT - 3 OBROKI
- OD 15.000 DO 30.000 SIT - 5 OBROKOV**

ZAHVALA

Na svetu so stvari, ki jih tudi odrasel in razumen človek ne more razumeti, kaj šele sprejeti. Žal smo okusili del grenkobe življenja in v takih trenutkih ti ostane edino tolažba, da si storil vse, kar je bilo v tvoji moči - ljubezen, stisk roke, sočutna in tolažilna beseda sorodnikov, dobrih prijateljev, sodelavcev, sostanovalcev in znancev.

Naše mamice res ni več, ostali pa nam bodo nepozabni spomini in dejstvo, da ste sočustvovali z nami in jo v tako velikem številu pospremili na njeno pot večnega počitka.

Vsem skupaj iskrena HVALA.

Domen, Uroš, Loti

ZAHVALA

Ob boleči izgubi ljubega moža, atija in dedija

Karla GRČARJA

se iskreno zahvaljujemo kolektivu Steklarne, vsem prijateljem, znancem in sosedom za izrečena sožalja, podarjeno cvetje in sveče.

Hvala pevcem za žalostinke ob slovesu in g. Germadniku za odigrano tišino.

Iskrena hvala osebju Zdravstvenega doma Hrastnik za vso pomoč ob njegovi težki boleznici
Vsem še enkrat hvala.

Žalujoča žena Ivanka ter hčerke Vojka, Januška in Svitlana z družinami

ZAHVALA

Ob nenadni tragični izgubi drage mame

Magde ZUPANČIČ

se iskreno zahvaljujemo sosedom, prijateljem in znancem za podarjeno cvetje in sveče ter izrečena sožalja.

Zahvaljujemo se tudi govorniku, pevcem in še posebej godbi Steklarne. Iskrena hvala vsem, ki ste jo pospremili na pot k poslednjemu počitku.

Sin Rado z družino

ZAHVALA

Po dolgi in hudi bolezni nas je zapustil mož, oče in stari ata

Marijan STRITAR

Zahvaljujemo se vsem sodelavcem, prijateljem, znancem, ki so ga pospremili na njegovi zadnji poti. Obenem se zahvaljujemo za darovano cvetje in sveče ter pevcem za zapete žalostinke.

Žalujoča žena Neža, sin Marjan in hči Stanka z družinama

ZDRAVNIŠKI NASVETI

PRIPRAVLJENOST ZA DELO IN DELOVNO STORILNOST Z OZIROM NA PSIHOFIZIČNO SPOSOBNOST DELAVCA IN DELOVNO OKOLJE



(Nadaljevanje iz prejšnje številke)

DELOVNO OKOLJE IN DELOVNI STROJI

Že v dosedanjem izvajanju smo omenili, da gre pri delovnih procesih za interakcijo med človekom delavcem - delovnim okoljem in delovnimi stroji. Vpliv delovnega okolja in delovnih strojev je za uspešnost dela in ohranitev zdravja ravno tako pomemben kot psihofizično in socialno zdravje človeka.

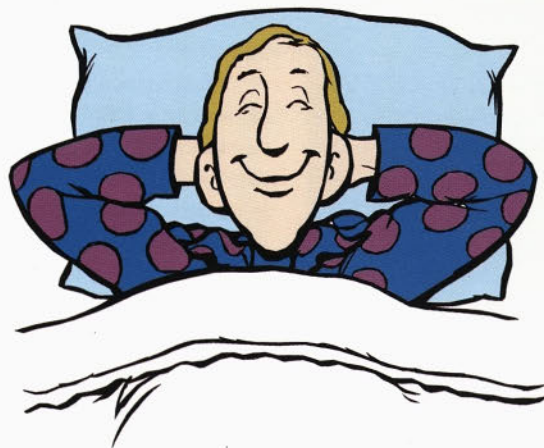
Delovno okolje je lahko ugodno ali neugodno, npr. dinamične in statične obremenitve na delovnem mestu, toplotne obremenitve, mraz, ropot, osvetlitev, vibracije, strupene snovi itd. Z ozirom na obremenitev definiramo delo kot lahko, srednje težko, težko in izredno težko, to z ozirom na potrošnjo kisika, kalorično porabo in pulza pri človeku. Pod lahkim delom razumemo tisto delo, kjer je poraba kisika pod 0,5 l na minuto, kalorična poraba doseže do 2,5 Kcal na minuto, pulz doseže do 75 na minuto. Pri zmerno težkem delu doseže poraba kisika 1,5 l, poraba Kcal 5 do 7, pulz doseže 100 do 125 na minuto. Težko delo poraba kisika 1,5 do 2 l na minuto, kalorična poraba do 10 Kcal, pulz do 150 na minuto. Pri zelo težkem delu pa je poraba kisika do 2,5 l na minuto, kalorična poraba do 12 Kcal, pulz do 175 na minuto. Na podlagi teh kriterijev lahko določimo težavnost dela. V Steklarni smo v začetku osemdesetih let izvršili zdravstveno analitično oceno delovnih mest za vse profile v proizvodnji.

Na podlagi teh kriterijev smo izračunali tudi potreben počitek med delovnih časom ter tudi časovno distribucijo teh počitkov. V zvezi z delom moramo omeniti tudi toplotne faktorje, posebno vročinske faktorje, ki so izraženi v takoimenovani efektivni temperaturi, ki izraža medsebojni odnos temperature zraka, vlage v

zraku, gibanja zraka in sevanje. Proti prekomerni akumulaciji toplote v organizmu se organizem brani oz. vzdržuje ravnotežje z okolico z znojenjem ter z izhlapevanjem znoja v površino telesa. Preventivno rešujemo problematiko prekomernih toplotnih faktorjev pri težjih fizičnih delih s pomočjo počitkov med delovnim časom in z režimom nadomeščanja izgubljene tekočine in mineralnih snovi s pitjem. Prekomerno znojenje nadoknadimo s konzumiranjem ustreznih napitkov. Priporočamo pitje v večkratnih manjših količinah. Odsvetujemo hladno vodo zaradi nevarnosti kroničnih želodčnih in črevesnih obolenj, prav tako mineralno vodo zaradi večje vsebnosti ogljikovega dioksida (Radenska), Rogaska slatina pa zaradi večje vsebnosti magnezija deluje odvajalno. Seveda se prepoveduje tudi pije različnih alkoholnih pijač v toplih neugodnih delovnih pogojih. Priporočamo pa mlačen šipkov čaj, ker vsebuje večjo količino vitamina C, ki v organizmu sodeluje v vseh potrebnih oksidativnih procesih. Raziskave v steklarnah na teritoriju bivše Jugoslavije kot tudi v železarnah so dokazale, da uživanje različnih napitkov, posebno gaziranih, ni potrebno, temveč celo škodljivo.

VIDNE OBREMINITVE

Z ozirom na vidne obremenitve ločimo dela, ki ne zahtevajo posebno ostrega oz. izostrelega vida, kot npr. groba ali zmerno groba dela, medtem ko fine ali zelo fine delovne naloge zahtevajo že ustrezne osvetlitve celotnega prostora kot tudi dodatno osvetlitev delovnega mesta (lokalno osvetlitev). Osvetlitev mora biti ustrezno močna, pri tem pa je potrebno upoštevati kontrast med delovnim mestom kot tudi bližnjim in daljnim okoljem in da ne pride do bleščanja. Upoštevati pa je potrebno, da pri takem delu močnejše kratkovidni ljudje ne opravljajo nočnega dela pri zahtevnejših delih kot tudi ne dela, ki zahtevajo dvigovanje in prenašanje



težjih bremen. Pri delavcih, ki so zaposleni pri zahtevnejših delih, ki zahtevajo večje vidne obremenitve, je potrebno pri obdobjih pregledih izvršiti tudi pregled vidnih funkcij z upoštevanjem ergonomskih obremenitev.

VPLIV ZARADI ROPOTA

Ropot deluje v prvi vrsti na slušne organe, na notranje uho. Povzroča naglušnost, pozneje pa tudi gluhost in s tem otežkočeno ali celo nezmožnost socialnega kontakta. Razen tega deluje tudi na psiho človeka v smislu zmanjšane koncentracije in motenj v spominu. Deluje tudi na vegetativni živčni sistem. Jakost ropota na delovnem mestu naj ne bi presegala 80 Db na delovnem mestu (krivulja N). Praktično je to ropot, ki še dovoljuje sporazumevanje pri zdravem človeku, ki nima okvare sluha na daljavo 1 m pri normalnem govoru. Pri zaščiti delavca je potrebno, da se zmanjša ropot na delovnem mestu v prvi vrsti na izvoru ropota (stroji), nato na oddaljenosti od stroja do človeka in končno z ustreznimi osebnimi zaščitnimi sredstvi. Največkrat je taka zaščita izvedljiva. Pri zaščiti je potrebno upoštevati, da je zaščita učinkovita. Pri ropotu približno 95 Db npr. zaščita z antifoni ali z švedsko vato ni zadostna, ker ta zmanjša efekt ropota največ do 10 do 15 %, potrebna so druga bolj učinkovita zaščitna sredstva.

VIBRACIJE

Kot zadnje neugodno delovanje delovnega okolja bi omenil vibracije na delovnem mestu. Vibracije z visoko frekvenco povzročajo spremembe na ožilju okončin, lahko pa

tudi na ožilju nekaterih notranjih organov (npr. pri ženskah na rodilih), zaradi česa ne priporočamo dela pri vibracijskih strojih nosečnicam. Vibracije z manjšo frekvenco in visokimi amplitudami pa povzročajo spremembe na sklepih rok in nog ter hrbtenici (npr. težka gradbena mehanizacija). Zaščita pri vibracijah je v zaščiti delovnih strojev kot tudi osebni zaščiti delavca z ustreznimi zaščitnimi sredstvi. V kolikor pa obstajajo pri teh delavcih začetne okvare organov ali organskih sistemov, je potrebno delavca takoj odstraniti iz območja delovanja teh strojev.

Na koncu bi ponovno opozoril na staro resnico preventivne dejavnosti: boljše je preprečiti kot zdraviti, ker je to bolj učinkovito in cenejše z ozirom na narodno gospodarstvo.

Dr. Jože Toplak
Spec. za med. dela, prometa in športa



ZANIMALO VAS BO

Zdi se mi, da se je leto komaj pričelo, pa je tu že prvi spomladanski mesec, v katerem je že čutiti vonj tiste prave pomladi, ki nam nekako dvigne razpoloženje in nas postavi v nekakšen drugačen svet. Zavedati se moramo, da je čudovit vsak dan, ko se počutimo, kot da bi imeli krila, ko živimo z lahkoto in radostjo, ki jo je videti le v otroških očeh. Želim vam čim več takšnih dni.

Z zadnjim statističnim podatkom sem vas seznanila ob koncu meseca januarja 1999, in sicer so bili takrat podatki sledeči:

Januar 1999 smo tako zaključili s skupnim številom 782 zaposlenih, med katerimi je bilo 345 žensk in pa 437 moških, med vsemi pa smo imeli štiri pripravnike in pa 31 delavcev sprejetih za določen čas.

Od tega zadnjega podatka pa je bilo nekaj sprememb, in sicer:

v februarju 1999 NISMO NA NOVO ZAPOSILILI NOBENEGA DELAVCA.

Delovno razmerje pa **JE PREKINILO ŠEST NAŠIH DELAVCEV**, in sicer V SINET (4 delavci):

V mesecu februarju so bili kar štirje naši delavci razporejeni v hčerinsko podjetje Sinet, d.d. in sicer: Ivica Kepa, ki je opravljala delo administratorke v obratu pregleda, Azra Šišič, zaposlena kot pregledalka 3 v istem obratu, Halil Spahič, ki je opravljal delo nabiralca 2 v PC razsvetljava in pa Ivan Brunček, zaposlen v istem PC, vendar kot ročni pihalec 1.

UPOKOJENA (2 delavca):

V tem mesecu pa smo dva naša delavca tudi upokojili, in sicer:

Milenka Mikanoviča, ki je opravljal delo strojnika, invalidsko pa se je v mesecu februarju upokojil tudi Rok Markovič, zaposlen kot pomožni delavec.

Ob navedbah kadrovskih sprememb, smo mesec **februar 1999** zaključili s skupnim številom 776 zaposlenimi, med katerimi je 343 žensk in pa 433 moških, med vsemi je 30 delavcev sprejetih za določen čas in pa trije pripravniki.

PRIRASTEK K DRUŽINI:

V tej rubriki ta mesec zopet ni kaj napisati, saj se ni rodil noben malček.

POROČILI SO SE:

Nihče od naših zaposlenih se tudi v mesecu februarju ni odločil za sklenitev zakonske zveze, tako da ta rubrika iz meseca v mesec ostaja prazna.

V rubriki **JUBILANTI** vam predstavljamo delavce, ki so svojo pripadnost firmi izkazali z dolgoletnim delom in so za to prejeli tudi jubilejno nagrado. V mesecu **februarju 1999** so to:

10 LET

Frida Premec, zaposlena kot komisijonar v skladišču kartonov

20 LET

Danica Germadnik, zaposlena kot rezalka stekla in pa Zoran Zgonjanin, ki opravlja dela strojnika 2

30 LET

Blaž Potočnik, zaposlen kot strojnik 1

ČESTITAMO VSEM!

Kadrovska služba
Sabina MEDVED

ZVEZDE GOVORIJO

Horoskop od 1.4. do 30.4.1999

Piše astrologinja Milena Zakrajšek

Precej bolj umirjeni boste in po dolgem času boste spet imeli občutek, da se stvari odvijajo tako, kot ste si zamislili. Večinoma boste dobre volje in optimistično razpoloženi, kar bo pozitivno vplivalo na ljudi v vaši okolici. Na ljubezenskem področju zelo romantičen mesec.

V tem mesecu vas bodo vodili svetli cilji in kot po čudežu vam bo pri podvigu pomagalo tudi vaše dobro počutje. Imeli boste veliko energije, ki jo boste tokrat pravilno usmerili. V ljubezni pa vam bo najbolj pomembna varnost in zanesljivost partnerja. Srečni boste, ker boste lahko zaupali.

Prizadevali si boste, da bi bili neodvisni v svojem delu in vedenju. Na vidiku pa so nova poznanstva, toda zaupali boste le tistim, ki jih dobro poznate. V ljubezni pa boste preveč usmerjeni vase in v to, ali vam partner nudi dovolj. Previsoko mnenje o sebi lahko prinese dodatne težave.

V tem mesecu vam bo veliko do tega, da bi bilo vaše življenje kar najbolj brezskrbno, zato boste vse neprijetno za nekaj časa odmislili. Proti koncu tega obdobja pa se boste uspešno lotili reševanja problemov.

Polni energije boste, čeprav mogoče ne boste najbolj zdravi, se boste še posebno v prvi polovici tega obdobja dobro počutili. Zelo pozitivni boste, zato ni strahu, da bi bili leni in pasivni. Na ljubezenskem področju pa se bo vaše življenje stabiliziralo. Izkoristite lepe pomladne dni za sprehode v dvoje.

Čutili boste pomanjkanje energije, zato bo toliko bolj izrazita potreba po tem, da obnovite izgubljene moči. Globoko v sebi čutite, da vam pomlad prinaša rešitev. Uspešnost pri delu pa vam bo pomemben dokaz lastne vrednosti. Ponudila se bo še ena podrobnost.

Skrb za telesno zdravje se bo tokrat umaknila drugim za vas pomembnejšim stvarim. Na ljubezenskem področju pa bodo vaša pričakovanja velika, toda ne povsem realna. Zapletli se boste s človekom, ki se vam bo zdel zelo zanimiv, kasneje pa se bo pokazal v povsem drugačni luči. Bodite previdni.

Imeli boste izredno moč, ki vas bo usmerjala v vedno nova dokazovanja in potrjevanja samega sebe. V odnosu do partnerja boste pogosto agresivni, vendar ne fizično, ampak verbalno. Nanj boste psihično pritiskali in situacijo še poslabšali. Rešitev iščite v odkritem pogovoru.

Še eno uspešno obdobje. Vaše razpoloženje bo vseskozi pozitivno, skaliti ga utegne le kakšen naporen dan. Za zdravje vam ni treba skrbeti, saj boste v tem obdobju izredno žilavi in odporni. S partnerjem lahko pričakujeta lepe trenutke, toda le če boste odkriti in sproščeni.

V tem mesecu se boste sami prepričali, da tako ne gre več naprej. Zmedo, ki pri vas vlada na vseh področjih življenja, boste nekaj časa še lahko tajili pred okolico, potem se bo maska sesula v prah. Ker se boste tudi pred partnerjem pretvarjali, vaju odnos ne bo sproščen, kar bo še naprej rušilo vaš notranji mir.

Obdobje, ki je pred vami, boste preživeli precej nezmerno, kar vašemu telesu ne bo ravno koristilo. Upočasnite svoj tempo, ugotovili boste, da to precej pripomore k večji vzdržljivosti. S partnerjem se boste dobro razumeli tudi v stvareh, ki so bile še do nedavnega povod za konflikte. Dobro je, če ste odkriti.

V tem obdobju vas bo držalo pokonci vaše dobro razpoloženje in pozitiven odnos do vsega, kar se vam bo dogajalo, vendar samo to ni dovolj za zdravje. Nikar ne pretiravajte v hrani in pijači. Nekatere težave se bodo sicer vrnile, a v milejši obliki.

OVEN



BIK



DVOJČKA



RAK



LEV



DEVICA



TEHTNICA



ŠKORPIJON



STRELEC



KOZOROG



VODNAR



RIBI



ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega očeta, starega očeta, pradedu in strica

Jožeta ŠEBE

se iskreno vsem za podarjeno cvetje in sveče ter izrečena sožalja.

Hvala godbi in pevcem Steklarne Hrastnik za zaigrane in zapete žalostinke, kakor tudi sindikatu za podarjeno cvetje. Hvala g. župniku za opravljen obred ter g. Kocmanu za poslovilne besede.

Iskrena hvala vsem, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti.

Žaluoja žena Hilda ter vnuka Franci in Anita z družinama ter ostalo sorodstvo.

