

STEKLAR

Izhaja od leta 1959

Letnik XXXX, št. 4-5

Hrastnik, 29.5.2000

NOVE TEHNOLOGIJE ZA STEKLARNO HRASTNIK



Steklarne Hrastnik se je, že leta 1992 ob sprejemu sanacijskega programa odločila tudi za celovito programsko prestrukturiranje podjetja. Takrat smo ugotovili, da zaradi mnogih razlogov v tej dolini ne moremo preživeti z velikoserijsko proizvodnje cenjenih steklenih izdelkov. Opredelili smo se, da je za nas edina alternativa proizvodnja in prodaja maloserijskih tehnološko zahtevnih modnih izdelkov.

V letu 1996 in 1997 smo pretežni del naših investicijskih možnosti usmerili v generalno obnovo G in H kadnih peči ter pripadajočih proizvodnih linij, v letu 1998 in 1999 pa smo omejili investiranje na nivo najnujnejšega, z namenom finančno stabilizirati in utrditi podjetje.

Generalna obnova I kadne peči ter nakup sodobne 16-sekcijske stiskalnice za proizvodnjo najzahtevnejših stiskanih izdelkov iz dvodelnih modelov je prvi pomembnejši korak v smeri tehnološke posodobitve proizvodnih linij. Z gotovostjo lahko trdim, da tehnološko znanje zaposlenih v avtomatski proizvodnji znatno presega tehnološki nivo proizvodnih linij. Vsi partnerji in konkurenti nam priznajo visoko kvaliteto stekla, za proizvodnjo vrhunskih izdelkov pa vsi vemo, da smo mnogo preskromno opremljeni.

Nakup nove stiskalnice bo omogočil Steklarni Hrastnik prestopiti pomemben prag, ki nas ločuje od proizvajalcev vrhunskih izdelkov. Nakup ene stiskalnice pa še vedno ne

more nadomestiti velikega zaostanka na področju opremljenosti Steklarne s kvalitetnimi proizvodnimi linijami. V nadaljevanju razmišljamo o nakupu numerično krmiljenega stroja za plamensko poliranje, v naslednjih dveh letih, torej do konca leta 2002, pa bi morali nabaviti še eno novo stiskalnico za proizvodnjo tehnološko najzahtevnejših izdelkov.

To tehnološko posodabljanje bo Steklarni Hrastnik še dodatno izboljšalo njeno tržno pozicijo ter jo pozicioniralo v skupino visoko kvalitetnih in prestižnih proizvajalcev visoko vrednih modnih izdelkov. Generalna obnova I kadne peči z nakupom nove proizvodne linije bo tako zaključek nekega sanacijskega programa oziroma programa prestrukturiranja podjetja, ki sem ga pričel izvajati leta 1992 in je Steklarno Hrastnik vsaj po mojem mnenju celovito saniral.

mag. Stojan Binder



Rekonstrukcija peči I

I peč je bila prvotno konstruirana in postavljena v letu 1975 povsem namensko za proizvodnjo kelihov. Z leti je doživela kar nekaj sprememb, v največji meri z zamenjavo keramičnega rekuperatorja za izkoriščanje toplote dimnih plinov z regeneratorskimi komorami in z zvišanjem nivoja stekla, ki je znašal prvotno za proizvodnjo kelihov 2200mm, potem pa je med remontom "prišlo do napake" in je bil dvignjen nivo stekla na 2500mm, zaradi česar

je bilo potrebno dvigniti tudi linijo za proizvodnjo kelihov, kar pa je po drugi strani prišlo prav, ko se je prodaja kelihov ustavila in se je dalo zaradi še zadostnega nivoja stekla pod obstoječe feedre postaviti stiskalnice.

- Obstoječa konstrukcija in nivo stekla sta daleč od optimalne rešitve, zato smo pri odločitvi za remont I-peči iskali različne variante za izvedbo peči, v grobem smo imeli sledeče rešitve:
- obnova peči v obstoječem stanju
- delna rekonstrukcija obstoječe peči
- postavitve nove peči na mestu stare peči po načrtih za G-peč

Dejstvo, da se bo peč gradila le za eno kampanijo in da bi postavitve G-bani podobne peči predstavljala velik finančni zalogaj in precej daljši čas remonta, oz. bi obnovitev peči po obstoječem stanju zagotavljala premalo stekla in ne bi bila možna vgraditev nove stiskalnice, je vodilo do vmesne odločitve za delno rekonstrukcijo peči. Ponudbe za delno rekonstrukcijo smo iskali pri različnih izvajalcih: HORN, FRAZIER-SIMPLEX, INC., TECOGLAS in SORG. Nihče razen SORG-a ni bil pripravljen rekonstruirati obstoječe peči in obdržati čim več obstoječih delov peči. Vsi drugi so predlagali novo peč in popolno rušenje obstoječe peči. Naša zahteva je bila, kot že omenjeno, obdržati čim več obstoječega in dvigniti kapaciteto na 38t/dan visokokvalitetnega belega stekla. Tudi s strani SORG-a je bilo poudarjeno, da je to zgornji domet peči pri uporabi najmanj 30 ut. procentov deleža črepinj v steklarski zmesi (črepinje olajšajo taljenje), kar pomeni, da bo peč pri teh obremenitvah "pod polnim gazom" obremenjena in izpostavljena visoki obrabi.

IZ VSEBINE:

- Nove tehnologije
- Sejem Vinitaly
- Zavarovalnica Triglav Trbovlje
- Družba pooblaščenka
- Opal Hrastnik
- Sindikat
- Zanimalo vas bo
- Križanka

Znotraj danih možnosti se je pri rekonstrukciji (pripravi načrtov) skušalo odpraviti pomanjkljivosti obstoječe peči (kapaciteteto peči, nivo stekla, dostopnost do pretoka, zaprtost vlagalne odprtine, optimizacija prostora in logistike okrog proizvodnih linij in peči, sistem zbiranja črepinj v podpečju,...).

V osnovi bo nova peč tipa deep refiner (SORG) s talilno površino 14,4m² in pri maksimalnem odvzemu 38t/dan dosegla specifično obremenitev 2,64t/m², kar je za to velikost peči visoka vrednost. Obstoječa peč ima talilno površino 13,5m² in nivo stekla 2500mm, nova peč se bo dvignila na 3800mm. V dnu bo imela, podobno kot obstoječa, vgrajeno dodatno električno gretje (elektro boosting) z močjo 400kW, kar bo predstavljalo 5-10% celotne porabe energije. Sistem vlaganja, vlagalne odprtine in meritve nivoja stekla bo podoben, kot ga imamo na G in H pečeh. Pretočni kanal med talilnim in delovnim prostorom se bo podaljšal in oblika delovnega prostora bo v obliki feedra (SORG-ov PRECON sistem), s čimer bomo izboljšali dostopnost in hlajenje pretočnega kanala. Delovni prostor bo imel, podobno kot obstoječi, tri priključne bloke za feeder-e, vendar se bo postavilo le dva feeder-a za dve proizvodni liniji P-3, ki bo na mestu obstoječe P-4 linije in bo imela instalirano obstoječo stiskalnico P-3

in nova P-4, ki bo imela instalirano novo stiskalnico (WALTER) in bo na mestu obstoječe P-5 stiskalnice, le da bo feeder za 1200mm daljši in pomaknjen za 10° v smeri naprej. Na linijo P-3 se bo priključila obstoječa ANTONINI-eva hladilna peč obstoječe P-3 linije, češka hladilna peč obstoječe P-3 linije se bo demontirala, za novo proizvodno linijo P-4 pa se bo kupila nova hladilna peč s širino mreže 2400mm. V talični prostor se bodo, podobno kot na G in H peči, vgradili novi HOT-WORK-ovi gorilci, prav tako se bo menjal celoten sistem priprave plinske mešanice za ogrevanje feeder-ov. Kot vedno smo omejeni z denarjem, razpoložljivim za remont, zato bomo menjali le opremo, ki je najbolj kritična in jo v kasnejšem času težko zamenjamo.

Remont sam bo po obsegu in času trajanja podoben remontoma G in H peči, oz. se lahko zaradi dobetoniranja nosilnih betonskih stebrov peči še podaljša. Praktično se bo podrla celotna stara peč s feeder-i, ostale bodo le delno stene regeneratorskih komor v višini cca. 1m nad nivojem tal strojev. Čas remonta je odvisen od stanja peči, ki pa je zelo slabo. Praktično bo ves material za remont v septembru v tovarni in bo odločitev za remont odvisna od stanja peči. Vse udeležence remonta čaka v povprečju 12 ur dela 2 meseca, ne smemo pa pozabiti pettedenskega remonta (od 8. julija do 13. avgusta 2000) v firmi OPAL na pečeh F in EPO, za katerega izvedbo in plačilo je zadolžena Steklarna.

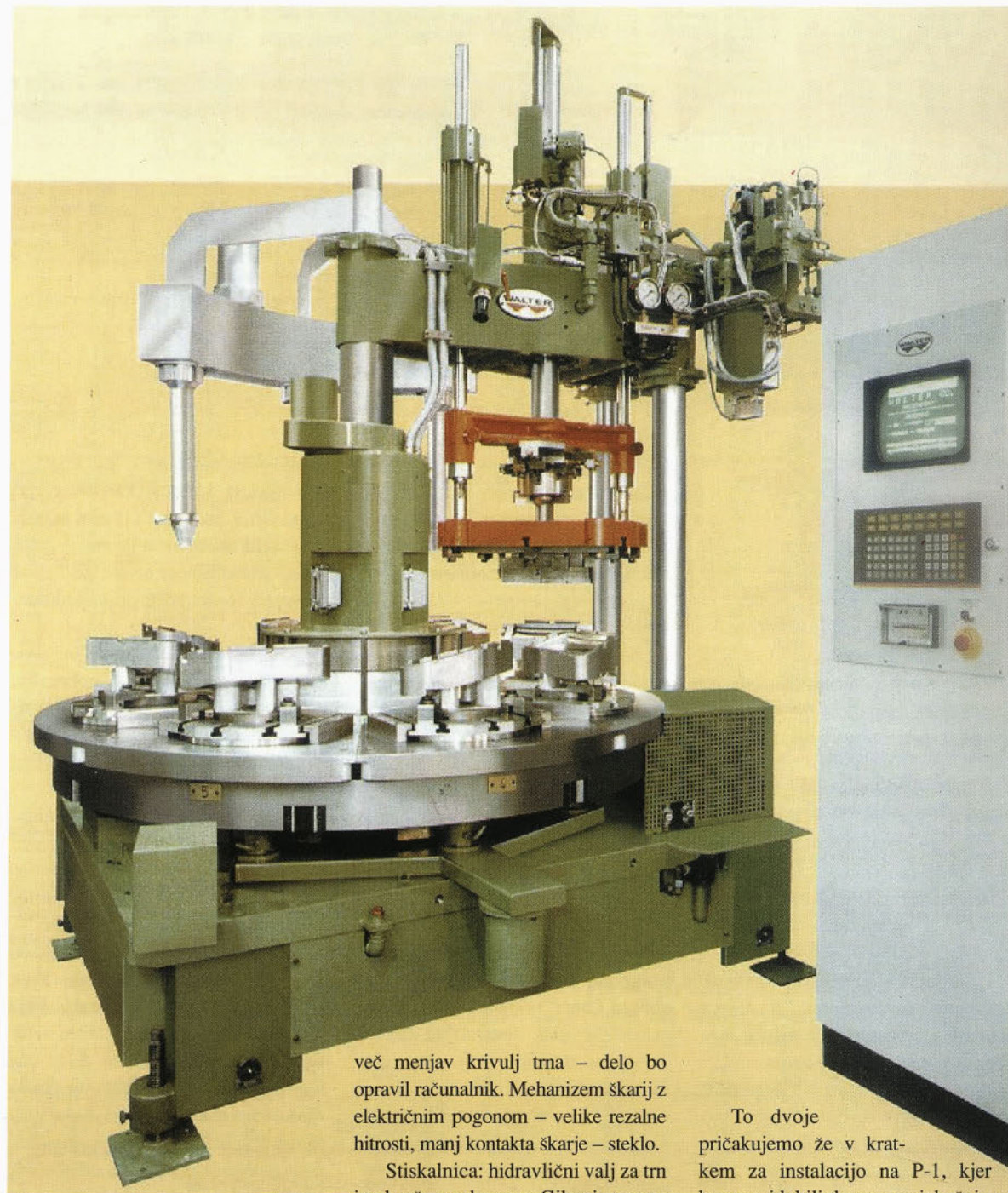
mag. Marjan Polak



O novi stiskalnici

Minilo je kar precej sušnih let, v katerih Steklarna Hrastnik ni kupovala nove opreme za proizvodnjo. Po dolgem razmišljanju o programski usmeritvi v tovarni in analiziranju tržnih razmer smo se odločili za nakup nove avtomatske stiskalnice.

Posledica tega je odpoved nakupa stroja Olivotto, kateri naj bi nadomestil utrujeni H-28. Izbira med proizvajalci tovrstnih strojev je pes-



več menjav krivulj trna – delo bo opravil računalnik. Mehanizem škarij z električnim pogonom – velike rezalne hitrosti, manj kontakta škarje – steklo.

Stiskalnica: hidravlični valj za trn in obroč – vsaka zase. Gibanje trna za stiskanje se bo reguliralo po krivulji časa, hitrosti in potiska s pomočjo računalnika. Obroč trna bo možno nastaviti samostojno. Pogon med posameznimi modeli bo hiter, da bo več časa za oblikovanje stekla. Možno bo delo z 8 ali 16 sekcijami. Pri dvodelnem modelu bo možna uporaba obstoječega orodja, izpolnjen bo sistem hlajenja izdelka. Obžiganje roba izdelka bo potekalo že v stroju, odzematna roka bo na električni pogon. Boljša bo tudi regulacija gibanja in večja fleksibilnost visoki – nizki artikli. Instalirana oprema bo merila temperaturo modela s pomočjo infrardeče svetlobe, usmerjanje bo potekalo s pomočjo laserja. V opremi je avtomatska regulacija temperature trna.

To dvoje pričakujemo že v kratkem za instalacijo na P-1, kjer bomo pridobili dragocene izkušnje za novo linijo. Pridobitev je še mnogo več, kot je opisanih. Proizvajalcu opreme smo postavili tudi pogoje za standardizacijo pnevmatske, mazalne, hidravlične in elektronske opreme. S tem želimo standardizirati opremo v Steklarni Hrastnik in zmanjšati število dobaviteljev te opreme, s tem pa tudi znižati strošek vzdrževanja ter skrajšati čas dobave rezervnih delov.

Iz opisa je razviden močan korak elektronike v krmiljenju stroja. Z njo že imamo bogate in dobre izkušnje. Oprema bo Siemensova.

Na koncu bi zapisal, da noben še tako dober stroj ne proizvaja sam, pač pa sposobni ljudje v njegovi bližini. Ocenjujem, da smo pri izbiri opreme za svoj denar dobili največ.

Albin Lavrič

SEJEM VINITALY V VERONI

Tradicionalno je v Veroni vsako leto v aprilu mednarodni sejem VINITALY - zanimiva sejemska prireditev, na kateri se v glavnini predstavljajo proizvajalci različnih pijač kot tudi ponudniki raznovrstnih embalažnih materialov.



Namen našega obiska so bili pogovori z našimi poslovnimi partnerji - razstavljalci na sejmu, ogled celovite ponudbe njihovih izdelkov, ugotavljanje deleža naših izdelkov v tej ponudbi, smeri njihovega razvoja, način predstavitve. Pri ponudnikih pijač pa je bilo še posebej zanimivo videti naše izdelke napolnjene in opremljene tako, da dejansko pritegnejo in vzbudijo zanimanje.

Od naših pomembnejših italijanskih kupcev sta razstavljala VETRERIE BRUNI in VETROELITE ter KEFLA-GLAS iz Nemčije. Bruni se je predstavil v vsej svoji veličini in v svojih temeljnih ciljih:

- biti drugačen, neobičajen, opazen,
- poudariti celotno podobo predstavitve: prepoznavnost v oblikovanju, vtisu in funkcionalnosti, ki poudarja individualnost in izraža jasno sporočilo.

Kajti Bruni je že 25 let prisoten na trgu steklenih izdelkov. Posebno pozornost posvečajo specialnim izdelkom, izdelanih po željah njihovih odjemalcev. Temu je namenjeno raziskovanje in iskanje novih oblik (designov). Njihov asortiman sestavlja več kot 3000 standardnih, specialnih in personaliziranih izdelkov. Zadovoljevanje tako raznolikih potreb zahteva nenehno raziskovanje in iskanje ustreznega ravnotežja med inovacijami izdelkov, njihovo razpoložljivostjo in ustrežno politiko cen. Poleg lastnih idej

in sokreiranja s steklarnami, sponzorirajo tudi projekt "Millennium" (vodilne šole designa v Milanu, Parizu, Londonu), da bi dobili nove ideje in z inovacijami na področju designa postavili smernice pri oblikovanju izdelkov.

Na drugi strani pa je bila predstavitev podjetja Kefla-Glas mnogo skromnejša v načinu, pa bogata v širini asortimana, ki ga v glavnini sestavljajo naši izdelki. Tudi njihova predstavitev je služila njihovem namenu: iskanju novih kupcev, prodiranju na italijansko tržišče s specifičnim programom, ki se bistveno razlikuje od drugih ter iskanju tržne niše.

Naši kupci so zadovoljni odšli iz Verone, torej tudi mi pričakujemo ugodne posejemske učinke.

Majda Krošlin



Na tretjem salonu tehnologij vinarstva in vinogradništva Vinitaly v Veroni so razstavljali proizvajalci embalaže, grosisti, dekoraterji, aranžerji in seveda ponudniki vin ter raznih vinskih destilatov.

Sejem gotovo ni spremenil podobe sveta, zato pa je privabil marsikatero pomembno evropsko firmo z omenjenih področij. Tako so razstavljale znane evropske steklarne in tudi grosisti. Tu je zanimiv nastop nacionalnega združenja proizvajalcev stekla Italije Assovetro (mimogrede: letna poraba embalažnega stekla v Italiji je 2.200.000 ton), ki izrazito promovira steklo.

Kratek pregled dogajanj oz. ponudbe bi lahko izgledal takole:

Proizvajalci steklene embalaže:

1. Steklo je v vinarstvu edinstvena embalaža; pomembna je barva stekla (zaradi zaščite vsebine), zato je paleta steklene vinske embalaže praviloma iz barvnega stekla. Nekatere steklarne so tako že ustvarile blagovno znamko iz imena barvnega stekla (npr. Verdetrusca - steklarne Etrusca, Maya - steklarne Vetro Balsamo), nekatere barve stekla pa so postale skoraj mednarodni standard (npr. antično zelena).
2. Vinski destilat (pa tudi drugi - tako imenovani Spirituosi) seveda pomenijo idealno področje za kreatorje oblik steklene embalaže in proizvajalce. Tu je steklarska tehnologija izkoriščena do skrajnosti - primer Saverglassa iz Francije (steklenice z debelim dnom) in R. Bormiolija (personalizirane steklenice z gravurami itd.)
3. Proizvajalci steklene embalaže so se promovirali na različne, a originalne načine:
 - a) Skupina Avir: poudarek tradiciji in velikosti (že tako močna skupina je sedaj v lasti steklarne Owens iz Illinoisa, ki ima samo v Evropi 26 steklar).

b) Skupina Rocco Bormioli: celovita paleta ponudbe (vključno Tableware - Linea Ristorazione), personalizirane steklenice, barvno steklo.

c) Italesse - Saverglass: izrazito visok nivo tehnologije in oblike (konjaki, likerji), barvno steklo.

Grosisti (kupci Steklarne Hrastnik):

1. Vetriere Bruni: izrazito promocijsko naravnani razstavni prostor jasno nakazuje visoke cilje firme v smislu designa in tehnologije steklene embalaže ter koncepta trženja. Za to firmo delajo najboljši design ateljeji in inštituti iz Italije, Francije, Anglije (pa tudi Služba razvoja in oblikovanja Steklarne Hrastnik).

2. Kefla Glas: bolj "varčevalno" naravnani nastop ne pomeni, da gre za drugorazrednega ponudnika (in kreatorja) steklene embalaže. Izhodišče so nove ideje personaliziranih steklenic v kombinaciji z dekoracijo; sodelovanje z razvojno službo Steklarne Hrastnik je tu vidnejše kot pri Vetriere Bruni.

3) Vetro Elite: iz razstavnega pristopa je razvidna jasna programska usmeritev (v nekaj več) tako po designu kot tehnologiji izdelave dobaviteljev steklene embalaže.

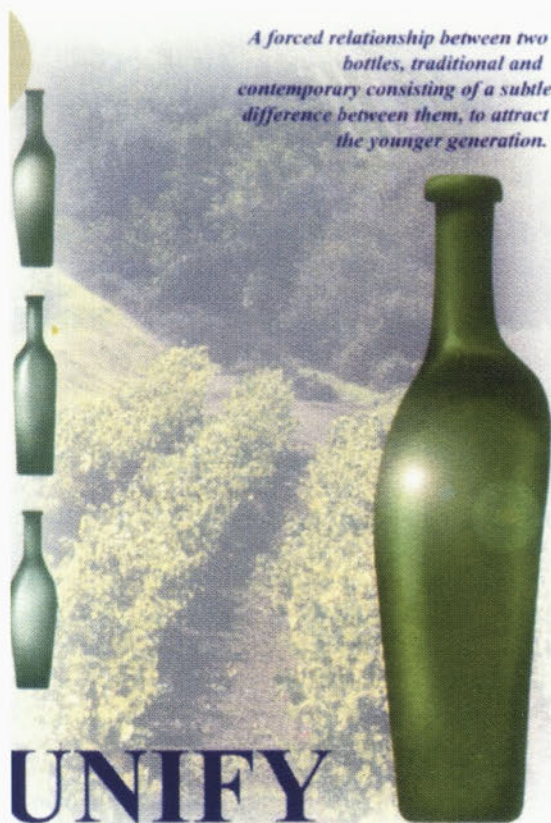
Dekoraterji:

1. Področje dekoracije steklene embalaže je pomembno in vse bolj kompleksno. Kvaliteta, izvirnost tehnik dekoriranja in design se dopolnjujejo do take mere, da presegajo nivo etiketiranja (npr. firma P&P Promotion, Deco Line).

2. Dekoracija v funkciji razširitve asortimana je pomembna in je deloma v domeni samih grosistov (npr. Kefla Glas).

Zaključek: Steklarna Hrastnik na sejmu ni nastopala v vidnejši obliki, ampak le posredno preko izdelkov naših grosistov. Tehnološki nivo Steklarne Hrastnik je visok, čeprav nas nekateri specialisti presegajo (Saverglass, Vetriere Venete, Pisau). V navezi z razvojno službo Steklarne Hrastnik pa lahko ponudimo vrhunski izdelek evropskemu tržišču.

Slavko Marcen



Nova steklenica za vino - Vetriere Bruni (design: Les Aleliers - Paris)

Lokalni poslovni partnerji ZAVAROVALNICA TRIGLAV

Za drugega sogovornika v nizu prispevkov Lokalni poslovni partnerji smo izbrali Zavarovalnico Triglav d.d.. Njen direktor g. Tomislav Kus je rad ustregel naši prošnji. V prijaznem okolju njegove pisarne, kjer se je na računalniku ves čas vrtela projekcija lepih, novih zavarovalniških prostorov, kamor se bodo še letos preselili, je nastal tale zapis.

• Zavarovalnica Triglav je tradicionalno dobro poznana. Vseeno smo se na uredniškem odboru odločili, da jo poskušamo predstaviti še bolje.

Zavarovalnica Triglav v letošnjem letu - v juliju praznuje stoto obletnico. Pri tem štejemo, da so bile vse druge zavarovalnice, ki so dotlej delovale v slovenskem prostoru, predhodnice Triglava, po II. Svetovni vojni se je najprej z zavarovalništvom ukvarjal DOZ, nato Zavarovalnica Sava, končno pa se je Zavarovalna skupnost Triglav preoblikovala v Zavarovalnico Triglav, kot delniško družbo. Stoletnemu delovanju gotovo z mirno vestjo rečemo tradicija. Celoten sistem Zavarovalnice Triglav je na področju cele Slovenije organiziran preko območnih enot - 12 enot (vsaka ima še nekaj predstavništev) in centrala. Težko najdemo občino v Sloveniji, kjer ne bi bilo poslovalnice naše zavarovalnice, kar je zelo pomembno zaradi prisotnosti na trgu in tudi zaradi lažjega urejanja zadev naših zavarovancev.

• Ste ena od manjših enot...

Naša enota je res ena najmanjših. Imamo 54 zaposlenih, od tega 36 internih delavcev in 18 zastopnikov, ki sistematsko obvladujejo področja relativno majhnega trga naših treh občin - Hrastnika, Trbovelj in Zagorja.

Poleg centralne območne enote v Trbovljah imamo od leta 1990 ponovno odprta predstavništva oz. poslovalnice tudi v preostalih dveh občinah. Imamo tudi nekaj pogodb z družbami, ki sklepajo zavarovanja na kapitalnem področju - osebna zavarovanja, rentna zavarovanja ipd. V zadnjem času je to še posebej aktualno, saj je nova zakonodaja večino prebivalcev oz. zaposlenih prisilila v razmišljanje, da je potrebno v najbolj kreativnih letih poskrbeti za človeka dostojno življenje v starosti in za to tudi nekaj narediti.

• Steklarna Hrastnik in Zavarovalnica Triglav Trbovlje sodelujeta že dolgo vrsto let. Kako vi gledate na to partnerstvo?

Steklarna in naša zavarovalnica sodelujeta dolgo in zelo dobro. Po velikem požaru leta 1990, v katerem je zgorelo nekaj vitalnih objektov Steklarne, se je sodelovanje še poglobilo. Takrat je bila Steklarna izplačana precejšnja odškodnina - v višini 31. letnih premij (21 mio DEM). Politika zavarovalnice je takšna, da prepuščamo vsakemu zavarovancu odločanje o tem, kaj bo zavaroval in česa ne. Moram reči, da je Steklarna danes tretji največji zavarovanec v naši območni enoti. Vsako leto konec leta naredimo načrt nadaljnjega sodelovanja in se ga pri delu v naslednjem letu tudi držimo. Steklarna je zavarovanec, ki ima zavarovanih zelo veliko rizikov - domala vse, ki se lahko pojavijo. Mislim, da je prav, da vodilni v Steklarni ne gledajo na zavarovalne premije le kot na izdatek, ampak z očmi dobrega poslovneža. S tem poskrbijo, da so tudi nesreče in neprijetni dogodki, kot je bil omenjeni požar obvladljivi in ne povzročajo posledic v celotnem poslovanju oz. ne ogrozijo obstoja podjetja.

• In kako so se odločile firme, ki so izšle iz Steklarne - Stedek, Sinet, Forstek, Opal?

Tudi na podlagi sugestije Steklarne in dobrih izkušenj z našo zavarovalnico se nit zavarovanja teh firm nadaljuje pri nas. Za Opal je bilo dogovorjeno, da je nosilec zavarovanja prvih nekaj mesecev še Steklarna. Z novim vodstvom pa smo se že pogovarjali o nadaljnjem sodelovanju. Tovrstne reorganizacije ne pomenijo kakšnih večjih pretresov za nas. Gre le za še več sodelovanja, za katerega lahko trdimo, da je vzorno.

• Kakšen je način delovanja v zavarovalništvu?



Steklarna in naša zavarovalnica sodelujeta dolgo in zelo dobro.

Po transformaciji zavarovalne skupnosti kot vzajemne zavarovalnice v delniško družbo smo vzpostavili ekonomske relacije tudi med zavarovalnimi vrstami, torej brez medsebojnega prelivanja sredstev. Časi solidarnosti, ko smo pretakali sredstva iz industrijskih zavarovanj na področja avtomobilskih zavarovanj zaradi prenizkih avtomobilskih premij, so torej minili. Poslovanje se odvija po ekonomskih principih.

Zavarovalnica Triglav d.d. je enovita firma in v zadnjih letih dela pozitivno, kljub dejstvu, da se je po letu 1990 na slovenskem trgu namesto prejšnje ene pojavilo precej novih zavarovalnih organizacij. Portfelj Območne enote Trbovlje je bil do leta 1990 sestavljen predvsem iz industrijskih zavarovanj in to družbenih firm. Energetika je bila takrat na višku poslovanja in je bilo tovrstnih zavarovanj več kot 60%. Privatni sektor je bil takrat slabo zastopan.

Danes je situacija povsem drugačna. Zavarovanja, sklenjena pri fizičnih osebah predstavljajo več kot polovico celotne premije, kar smo uspeli z okrepitevijo zastopniške mreže in tudi ponudbo novih zavarovalniških produktov. Tudi danes pripravljamo strategijo, kako nadomestiti izpadlo premijo po zaprtju Termoelektrarne in RTH.

• To terja in bo terjalo vedno bolj, večje število usposobljenih ljudi.

Naši zaposleni morajo imeti precej zelo specifičnih znanj. Imamo dobro organizirano notranjo mrežo usposabljanja, zato se največ usposabljanj pripravi v našem sistemu - preko centrale ali naše enote. Izvajamo usposabljanja tako za zastopnike, kot za komercialiste v internih službah. Oboji morajo predvsem znati komunicirati z ljudmi in tržiti. Potrebni je tudi kar precej znanj izven stroke, zlasti s področja računalništva. Danes so namreč tudi vsi naši zastopniki na terenu opremljeni z računalniki in pri zavarovancu doma z njegovo pomočjo izpolnijo polico. Tudi v internih službah smo kadrovske strukture izboljšali. Pred desetimi leti, ko sem prevzel direktorsko delovno mesto na zavarovalnici, sem bil edini z visoko izobrazbo, danes nas je pet, še 10 pa jih ima višjo izobrazbo. Naši zaposleni so gotovo kapital, za katerega moramo znati tudi skrbeti.

• V regiji ste med zavarovalnicami tradicionalno na solidnem mestu. Kako vi čutite in gledate na konkurenco?

Omenil sem že ekspanzijo ustanavljanja zavarovalnih organizacij po letu 1990. Nekatere so izšle iz Zavarovalne skupnosti Triglav, nastalo

pa je nekaj popolnoma novih. Trenutno je v Sloveniji 14 zavarovalnih firm. Pri tem ima naša zavarovalnica skoraj 60 % vsega zavarovalnega potenciala. Pomembnejši nadaljnji delež predstavljata še Zavarovalnica Maribor in Adriatik Koper, ostale pa so zelo majhne. Nekatere so usmerjene le na določena zavarovanja, zlasti osebna. Tu so našle tržno nišo, saj je bilo to področje v preteklosti zanemarjeno. Življenje v družbeni ureditvi, ki je vsakemu nudila socialno varnost od rojstva do smrti, ni vzbujalo potrebe po dodatnem zavarovanju posameznikov. Danes pa postaja samoumevno, da je potrebno že v mladosti skrbeti za svoje življenje v poznih letih. Današnja družbena ureditev in zakonodaja je krepko vplivala na mentaliteto ljudi, tako da danes sklepamo vse več tovrstnih zavarovanj. Po uveljavitvi novega pokojninskega zakona so se odprle še nadaljnje možnosti za zavarovalnice.

• **Kako pa ste se pripravili na spremembe s področja pokojninske zakonodaje?**

V začetku letošnjega leta je bil sprejet nov pokojninski zakon, ki dopušča, da se na to do sedaj monopolno področje vključuje tudi komercialna zavarovalnica. Zavarovalnica Triglav je izdelala pokojninski načrt in ga predložila Ministrstvu za delo. Kot izgleda, bo sprejet v kratkem v predloženi obliki.

Na lokalnem nivoju smo se dogovorili za določene aktivnosti, ki jih bomo začeli izvajati prav v naslednjih dneh. Organizirali smo dva posveta za predstavnike firm iz Zasavja, na katerem bomo projekt predstavili, nato pa se z vsako firmo posebej individualno dogovarjali preko naše marketinške mreže.

Zavarovalnica Triglav je pokojninsko družbo oblikovala skupaj z Novo Ljubljansko banko. Njihovo poslovanje bo prvih nekaj let negativno. Za prebroditev tega obdobja je potrebno imeti kapital, na koncu pa bo to prav gotovo dobičkonosno zavarovanje.

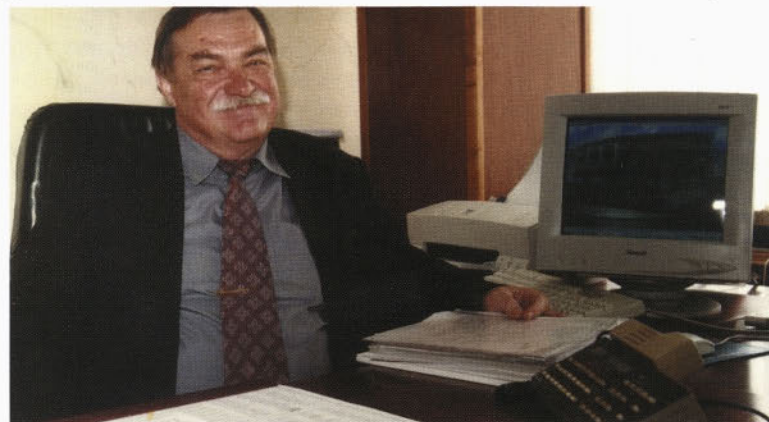
• **Zakon o zavarovalništvu omogoča tudi prihod tuje konkurence na slovenski trg. Se je bojite?**

Strokovnjaki pravijo, da je slovenski zakon najbolj odprt zakon v Evropi. Dali smo možnost tujcem, da pričnejo s to dejavnostjo, soglasje naših državnih organov ni več potrebno. Zakonodaja je dokaj neugodna za domače zavarovalnice. Ker

pa imamo zelo usposobljeno zastopniško mrežo, se nam, vsaj kot kažejo izkušnje zadnjih desetih let, ko so se pojavljale nove domače zavarovalnice, ni treba bati, da bi se kaj pretresljivega zgodilo. Oblikovanje mreže na terenu je še zlasti za tuje zavarovalnice dolg proces. Za nas je pomembno, da smo prisotni povsod, v vsakem mestu, da lahko potrkamo na vrata zavarovancev in jim ponudimo zavarovanje.

• **Ali se obračate k strankam - pravnim ali fizičnim osebam tudi izven naše regije?**

Imamo nekaj zavarovancev izven naše regije. Za sklepanje tovrstnih zavarovanj je potrebne nekaj več spretnosti, saj se subjekti za prehod na drugo zavarovalno hišo odločajo v glavnem v trenutku, ko so s staro nezadovoljni. Ta trenutek pa je potrebno znati ujeti.



Naši zaposleni so gotovo kapital, za katerega moramo znati tudi skrbeti.

• **Kakšni zavarovanci smo Zasavci, smo dovolj previdni, mislimo na morda negotovo prihodnost?**

Ljudje smo individualisti in se tudi v primerih zavarovanja obnašamo zelo različno. Nekateri skušajo kalkulirati - eni tako, da menijo, da ga določena nevarnost ne bo nikoli doletela, drugi ravno obratno. Čar je v tem, da se dogodkov ne da predvideti - ne toče ne prometne nesreče ne smrti... V nasprotnem primeru zavarovalnice ne bi bile potrebne.

Zavarovanci so zelo različni v različnih gospodarskih prilikah oziroma materialnem položaju. V Zasavju se pozna, da je po letu 1990 precej nezaposlenih ljudi. Če nimajo za preživetje, gotovo ne sklepajo zavarovanj - tisti, ki imajo avtomobil, zberejo za obvezno avtomobilsko zavarovanje, kaj več pa ne. Pri

zavarovancih, ki pa se odločajo za sklenitev kapitalskih zavarovanj, se, v primerjavi z drugimi področji, pozna višina premij. V naši regiji so sorazmerno nizke, to je naša specifika. Življenjska zavarovanja so seveda ugodnejša, če so sklenjena vsaj na 10 let. To je relativno dolgo obdobje, in večkrat se zgodi, da ljudje iz ekonomske stiske odpovejo zavarovanje... Seveda jim skušamo najprej ponuditi rezervne variante, zlasti zmanjšanje premije. Če ne gre drugače, pa se zavarovanje tudi prekine.

• **Uvodoma sem že omenila, da se v letošnjem letu nameravate preseliti v nove poslovne prostore.**

Nedvomno bo tudi naša nova poslovna hiša, kamor se bomo predvidoma preselili oktobra letos, pripomogla k boljšim pogojem, tako za zavarovance kot za zaposlene. Mislim, da bodo naši zavarovanci bolj zado-

V naslednji skupini treh so tri območne enote, med katerimi je tudi naša.

Prepričan sem, da bomo 9. junija dobili tudi certifikat standarda ISO 9002. Mislim, da bomo tudi s tem izboljšali odnose do zavarovancev, saj bodo zadeve obdelane bolj temeljito in sistematsko. ISO standard namreč pomeni predvsem dobro organizacijo.

• **Morda še pogled naprej: Kako gledate na zavarovalništvo v prihodnosti?**

Podzakonski predpisi lastninske zakonodaje so še v pripravi. Predvidoma bodo sprejeti do konca leta. V sklopu tega so še dileme o tem ali bodo zavarovalnice postale državne firme ali delniške družbe. Mislim, da je tu preveč političnih interesov, ki pa pri odločitvi ne bi smeli prevladati. Odločilna bi morala biti predvsem stroka.

Zavarovalništvo in bančništvo nikakor ni sedenje na kupu denarja, kot si nekateri predstavljajo. Tudi velike zavarovalnice lahko pridejo v težave - angleški Lloyd npr. že celo desetletje plava v izgubah. Nekatere škode so nepričakovane, včasih nepričakovano velike ... Kapital pa je razpršen v različnih likvidnih oblikah - depozit na banki, nepremičnine. Zato je potrebno z njim znati gospodariti, ga pravilno plasirati. Predvsem od umetnosti ravnanja z denarjem, je odvisen uspeh posamezne zavarovalnice. Kot povsod pa je potreben še kanček sreče.

• **Imate kakšno sporočilo za naše bralce ter njihove družinske člane - jim lahko na kaj posebnega opozorite, jim kaj svetujete ali priporočate?**

Kot zavarovalničar svetujem vsem delavcem Steklarne Hrastnik in njenih hčerinskih firm, da zavarujejo svoje premoženje (hiše, stanovanja in avtomobile). Prav sedaj ponujamo ugodnosti preko paketa premoženjskih zavarovanj. Prav tako lahko sklenejo takšno kapitalsko oz. osebno zavarovanje in pokojninsko zavarovanje za boljšo eksistenco v kasnejših letih.

V kolikor človek tega nima v primeru nastopa nepričakovanega in neželjenega dogodka po stari praksi, ostane sam. Ob sklenjenem zavarovanju vam bo naša zavarovalnica porok, da ne boste ostali na cedilu.

Vsem bralcem Steklarja pa seveda želim veliko osebnega in delovnega zadovoljstva.

Pogovarjala se je Marinka Anžlovar

Sejem LIGHT & BUILDING, Frankfurt am Main (19.03.-23.03.2000)



V prejšnji številki Steklarja sem vam predstavila predvsem nekaj dejstev, zakaj je bil dolgoletni sejem razsvetljave prestavljen iz Hannovera v Frankfurt ter kakšni so bili naši cilji in pričakovanja od aktivnega nastopa na tem sejmu. Danes lahko rečem, da smo s svojim nastopom na sejmu povsem zadovoljni, kako uspešen je bil iz finančnega vidika, pa se bo pokazalo v naslednjih mesecih. Namen sejma dandanes namreč ni več neposredno pridobivanje naročil, temveč predvsem seznanjati širše občinstvo ter seveda že obstoječe kupce z svojimi zmožnostmi, novitetami ter usmeritvijo v prihodnosti.

plastike. Povpraševanje ter prva naročila naših novih plafonjer (predvsem UFO plafonjere ter plafonjere s "špico") pa so pokazala, da gre naš razvoj novih izdelkov v pravo smer. Sedaj je predvsem pomembno le to, da se na tej stopnji ne bomo ustavili, temveč da gremo v začrtani smeri naprej. Še posebno pomembno pa je, da skrajšamo svoj odzivni čas na povpraševanje oz. naročilo novega artikla na nek realen minimum. Kajti zavedati se moramo, da vsako povpraševanje, ki ga dobimo, dobi hkrati tudi naša konkurenca. Za kupca nista namreč pomembni samo kvaliteta in cena (ta dva sta že sama po sebi pogoj), temveč tudi rok, v katerem lahko kupcu nov izdelek tudi ponudimo. Z drugimi besedami povedano, odzivnost na potrebe trga je danes eden od prvih in najpomembnejših faktorjev, s katerimi lahko neka firma konkurira pred drugimi.



Naš razstavni prostor je bil v hali 3, in sicer v neposredni bližini naših dveh konkurentov, t.j. firme Herner Glas ter Bauling Glas. Poleg dosedanjih kupcev so nas obiskali še številni novi. Prav vsi pa so bili zadovoljni z novim izgledom našega razstavnega prostora, ki naj bi izžareval toplino in prijaznost ter s samim izborom razstavljenih izdelkov. V naše veliko začudenje so bili prav valji in cevi (katere proizvajamo že vrsto let, nismo pa jih še razstavili) prava atrakcija. Prav vsak, ki je prišel mimo nas, se je najprej zanimal za le-te. Na sejmu je bilo predstavljenih namreč veliko podobnih izdelkov, vendar pa so bili prav vsi narejeni iz

Sam sejem je bil po mojem mnenju prevelik oz. preobširen. Posamezne firme so bile razkrojene po vseh halah, tako da si se pošteno nahodil, če si si želel ogledati vsaj tisto, kar te je osebno zanimalo. Bil pa je vsekakor dobro organiziran. Videti je bilo kar nekaj razstavljalcev, ki točno vedo, kaj želijo in se na predstavitev na sejmu dobro pripravijo - kar je bilo opazno tako na sami izvedbi kot na ureditvi razstavnega prostora. Pohvale in zgleda vredno! Ena takih je bila vsekakor firma Peill + Putzler, ki je imela poleg svojega razstavnega prostora (na katerem je bil razstavljen naš celoten prodajni asortiman tej firmi) svoje "udarne" artikle razmeščene tudi zunaj

svojega prostora, po t.i. umetnih parkih znotraj hal (naš Lotos, Luna in Lido). Glede asortimana je bila poleg stekla, ki izgublja na pomenu (gledano na svetilo kot celoto je pa nujno potreben kot dodatek), vse več prisotna tudi plastika. Njena svetloba sicer ne izžareva takšne toplote oz. mehko, kot jo oddaja steklo, je pa veliko cenejša, kar je seveda na mnogih trgih odločilnega pomena. Na področju stekel za razsvetljavo gre sam design čedalje bolj v smeri čim bolj čistih, enostavnih, lahko rečemo elegantnih oblik. Pri tem pa je poudarek na miniaturnosti oz. čim manjših steklenih komponentah, ki jih nato kombinirajo z raznimi fantazijskimi ogrodji oz. armaturami.

Barvnega stekla skoraj ne vidimo več. V celoti so ga izrinili izdelki iz plastičnih mas ter prozorno in opalno steklo.

Omenjeni sejem nam je torej pokazal, da smo na pravi poti razvoja, od nas samih pa je odvisno ali se bomo trgu v njegovih potrebah dovolj hitro prilagajali ali ne.

Nazadnje bi se še rada v svojem imenu in v imenu Opala zahvalila g. Marcenu in njegovemu oddelku za pomoč tako pri razvoju novih izdelkov, kot pri pripravah na sam sejem. Njegovo strokovno znanje ter pripravljenost na sodelovanje z nami je vsekakor hvale in občudovanja vredna in lahko samo upamo, da bo tako tudi v bodoče.

Edita Čadež



Dosedanja že tradicionalna svetovna razstava svetil v Hannoveru (Weltlichtschau) se je iz različnih razlogov letos preselila na sejmišče v Frankfurtu. Steklarna Hrasnik je v Hannoveru prvič razstavljala leta 1986, njeni predstavniki pa so sejem redno obiskovali od leta 1963. Zato ni težko obeh sejmov primerjati in ocenjevati.

Sejem Light+Building ima prednosti in tudi slabosti. Prednost je predvsem sejem sam, saj gre za zelo profesionalno sejmsko ustanovo, eno najuglednejših v svetu. Tudi lokacija je odlična, saj je Frankfurt v marsikaterem pogledu središče Evrope.

Med slabostmi letošnjega sejma pa bi lahko omenil razporeditev razstavljalcev, saj so bili za razliko od Hannovera raztreseni po različnih razstavnih dvoranah, brez jasnega koncepta (npr. notranja svetila skupaj z zunanji in podobno). Taka razporeditev je dodatno otežila pogled nad smermi in trendi svetil in svetlobne opreme.

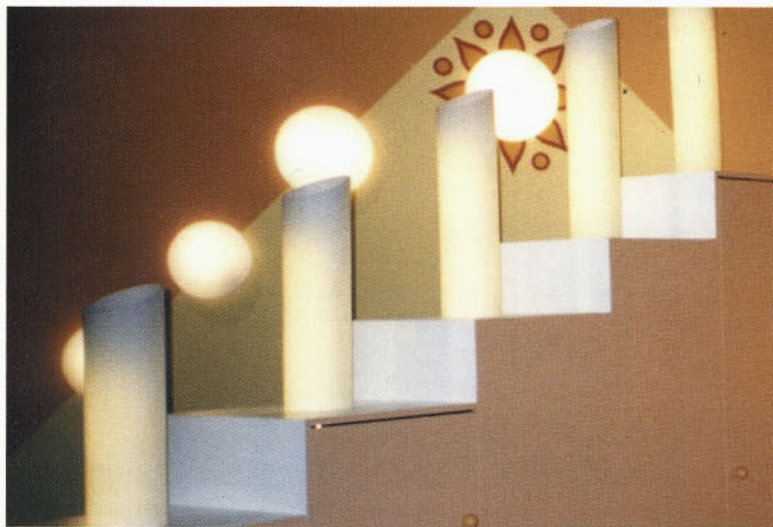
Pregled ponudbe znanih in nam zanimivih firm lahko bazira na naslednjih izhodiščih:

A) Programska profilacija in prepoznavnost:

1. Putzler: popolna prioriteta steklenim svetilom, armature v podrejenem položaju.
2. Limburg: prioriteta steklenim svetilom, a vse več poudarka armaturi.
3. RZB: programska heterogenost, steklenih svetil oziroma svetil s steklom manj, kot na zadnjem Hannoveru (značilna je njihova prisotnost v katalogu Licht Branchenführer 2000 - pojavljajo se kar na osmih različnih področjih razsvetljave - npr. zunanja svetila, dekorativna notranja itd.).
4. Casablanca: klasična predstavitev - precej poudarjena opalna svetila.
5. Artemide: ni jasnega koncepta predstavitve - manjkajo opalna svetila itd.
6. Yvolux: zanimiv pristop - posebej opalna namizna svetila (npr. krogle itd.).

B) Materiali:

1. Opalno steklo: v manjšini in domena profiliranih ponudnikov svetil (Putzler, Limburg, Casablanca, Laguna Light, Zonca, Art und Light, Yvolux, Albert) in steklarn ter dobaviteljev stekla (Opal Hrasnik, Limburg, Bauling, Lucyna, Herner Glas).
2. Ostali stekleni senčniki:
 - upognjene šipe - velika ponudba, programsko dovolj čisto (npr. Kolarz, Wien)
 - steklo iz centrifuge - veliko ponudbe, deloma sofisticirano (npr. tulpice).
3. Plastika se profilira po vzorcu velikih v steklenih svetilih (Putzler, Limburg) - prednost v obstojnosti; po izgledu skoraj ni razlike od opala (npr. Moonlight, Riboli Pai).



Detajl aranžmana razstavnega prostora z opalnimi valji

- Ostali (nestekleni) materiali: poplava neestetskih, nefunkcionalnih svetil; ponudba neprofilirana, konfuzna.
- Tehnicistična svetila (kovina, plastika): domena velikih (Guzzini, Hoffmeister, Zum Tobel-Staff).

C) Tehnologije steklenih senčnikov:

- Ročno pihani (in sofisticirano rezani): opalni senčniki najvišji nivo ponudbe (med ponudniki na vrhu Opal Hrastnik ob podpori Putzlerja).
- Centrifuga: kvalitetna in razširjena ponudba; podpora barve; imitacije ročno pihanih tehnologij (npr. pergament).
- Preša: kvalitetna in razširjena - meja med centrifugo in prešo na momente nevidna; viden razvoj oblik in aplikacij zaščitnih stekel (npr. Lombardo).

D) Tržna filozofija in promocija:

- Putzler: domišljen koncept prodaje (prodajni panoji v izbranih trgovinah) in promocije (na prodajnem mestu); poudarek ideji, designu - v programskem in promocijskem smislu; premik v smeri opreme objektov.
- Limburg: nova, bolj tehnicistična smer s poudarkom armaturi; poenostavljene oblike, poudarek opremi objektov.
- RZB: koncept trženja in promocije širok - glede na že omenjena področja, ki jih pokriva. Področje steklenih svetil je navidezno podrejeno drugim področjem razsvetljave.

- Herner Glas: izjemna paleta ponudbe steklenih svečnikov, posega v vsa področja tehnologij in svetil; a vse manj konkurenca Opalu Hrastnik.

Steklaro Hrastnik je letos predstavljala nova hčerinska firma Opal Hrastnik. Razstavni prostor, program novih izdelkov in priložnostni katalog je bil rezultat sodelovanja razvojnega oddelka Steklarne Hrastnik in Opala Hrastnik. Sicer pa so dogajanja na sejmu pokazala, da je usmeritev na vrhunska opalna svetlobna telesa za Opal Hrastnik prava.

Slavko Marcen

Letos je bil sejem razsvetljave prvič v Frankfurtu. Predvideno je, da se bo ta mednarodni sejem tam odvil vsaki dve leti.

Ta sejem, ki je v prvi vrsti razstava vodilne nemške industrije tehničnih svetil, ponuja tudi firmam dekorativnih svetil možnost, da predstavijo nove izdelke, prav tako pa tudi industriji pribora (okovja, kabli, tehnični deli svetilk, steklo itd.) daje možnost za srečanje s svojimi strankami in za informiranje.

V halah 3, 4, 5 in 6 so razstavljale firme svetil, medtem ko je bilo najti večino dekorativne razsvetljave v hali 4.

Sejem je bil zelo dobro obiskan in razstavljalci so bili zadovoljni s sejmskim poslom.

Vendar pa čudno izgledajo zahteve glede prometa, ki da je zelo skromen.....danes so sejni vendar bolj za informacije in ne več prodajni sejem.

Tako je bilo zame presenetljivo, da se govori o dobrem poslu, vendar so izostala naročila pri osnovnih dobaviteljih, to je steklah itd., oz. so bila prestavljena na kasneje.

Glede stekla je treba povedati, da se tako kot prej steklo uporablja pri dekorativnih svetilih, vendar se to tržišče deli na votlo steklo, stiskano steklo, ravno steklo, centrifugalno steklo.

Nekega splošnega razvojnega trenda se ni dalo ugotoviti, praktično se je ponujal v vseh smereh.

Presenetljivo je bilo, da se moderni trend ohranja, vendar gre za nekim "tehničnim pogledom" bolj za praktičnost in manj v fantazijo, kot je bil primer še pred leti.

Izgleda, da se je centrifugalno steklo uporabljalo manj, zato pa je bilo pokazanega več ravnega in upognjenega stekla v zelo kvalitetni obdelavi.

Stiskano steklo zagotavlja omejen prostor pri različnih, bolj tehničnih proizvajalcih kar ni presenetljivo, pri visokih stroških orodja.

Barvna stekla je pri firmah manj, prav tako se je tudi dekorirano steklo komaj obdelovalo.

Veliko je bilo opalnega stekla, pri tem se ponovno pojavljata sijoče in tudi kristalno steklo, večina delno matirano. Tu izgleda, da je bilo veliko problemov glede kvalitete in delno se je uporabljalo tudi akrilno steklo, da bi se zadostilo visokim zahtevam strank (celo pri najcenejši robi mehurčki in šlire niso bile sprejemljive).

Pri ponudnikih votlega stekla je treba upoštevati, da prihaja danes velika količina iz Poljske, Romunije, Latvije in Češke, kakor tudi iz Turčije, ki je vedno močnejša.

Za evropska tržišča je treba pripomniti, da je vedno manj proizvajalcev in vedno več trgovcev in stranka lahko izbere iz velike ponudbe in uvaža kompletna svetila.

Močan je uvoz iz Kitajske in že 50% uvoza svetil (v Nemčijo) prihaja iz Azije. Ta velik sejem se bo gotovo obdržal in je bil na splošno zelo hvaljen.

Ker je bil nekaj tednov kasneje sejem v Milanu, ki je bolj pokrival dekorativno področje, so se morale, predvsem manjše firme odločiti, kateri sejem se spleča obiskati.

Velik obseg občinstva je bil verjetno zaradi tega, ker je položaj Frankfurta takšen, da je mogoče sejem lažje doseči zaradi centralne lege, prav tako pa je tudi konec tedna

omogočil, da je strokovna trgovina obiskala sejem.

Zaradi množice obiskovalcev smo lahko zelo optimistični in lahko gledamo dejavnost v vzponu, a potrebnega bo še veliko truda.

Ker so sejni zrcalna slika družbe, je treba pripomniti, da se bo konzumiralo zelo poceni ali pa zelo drago, vendar pa mora biti tudi najcenejša roba perfektna.

Tudi tu je bilo zelo jasno opaziti preveliko ponudbo tržišča.

Hermann Nobis



Naše podjetje je v preteklosti razstavljalo svoj proizvodni program razsvetljavnega stekla na hannoverskem sejmu v Nemčiji, letos pa se je prvič zgodilo, da je bil ta program predstavljen v okviru novega hčerinskega podjetja Opal Hrastnik in to v Frankfurtu. Upravljalci hannoverskega sejma so ugotovili, da je področje razsvetljave, sobne stikalne tehnike in klimatskih naprav tako pomemben segment, da si zasluži posebno pozornost v svetovnem merilu, torej poseben specializiran sejem. Tako se je dogodilo, da smo vsi proizvajalci z omenjenega področja letos prvič razstavljali v Frankfurtu v mesecu februarju na sejmu z imenom Light + Building.

Namen mojega obiska na tem sejmu je bil predvsem oceniti pomembnost te sejmske prireditve, obenem pa oceniti mesto in vlogo, ki jo ima lahko podjetje Opal Hrastnik v tej sredini. Z veseljem lahko ugotovim, da se upravljalci hannoverskega sejma niso zmotili v oceni, saj je frankfurtski sejem po zaslugi mnogih razstavljalcev iz vsega sveta dobesedno žarel. Tudi hčerinsko podjetje Opal Hrastnik se je predstavilo v novi podobi z novimi ljudmi in zelo sem vesel, ko ugotavljam, da smo napravili z osamosvojitvijo te dejavnosti in formiranjem novega podjetja Opal Hrastnik morda najpomembnejšo poslovno odločitev v okviru celovitega prestrukturiranja Steklarne Hrastnik.

mag. Stojan Binder

EUROLUCE,

Milano (11.04.-16.04.2000)



V Milanu sta se hkrati odvijala dva sejma in sicer sejem pohištva ter sejem razsvetljave oz. kot ga imenujejo oni EUROLUCE. Firma Opal na tem sejmu ni aktivno nastopala, vseeno pa smo si ga šli ogledat.

Sam sejem je precej manjši od sejma v Frankfurtu, prevladujejo pa predvsem domači razstavljalci. Tudi sami razstavniki niso bili tako raznoliki, predvsem bolj enolični, razen določenih izjem, med katerimi je bil vsekakor tudi naš največji italijanski kupec MELTEMI. Moderno belo-sivo kombinacijo prostora so

lepo dopolnjevali izdelki izključno iz opalnega stekla. Pri tem pa moram poudariti, da smo se na razstavnem prostoru firme Meltemi počutili zelo "domače", saj je bil razstavniki skoraj v celoti opremljen z našimi izdelki. Sama ponudba izdelkov na sejmu ni bila nič drugačna, kot smo jo videli že v Frankfurtu, od stekla v različnih tehnoloških izvedbah (zopet je bil poudarek na zelo majhnih steklenih artiklih) ter za različne namene, pa vse do izdelkov iz plastičnih mas.

Naš cilj na tem sejmu je bil predvsem v iskanju novih potencialnih kupcev ter seveda v seznanjanju z razvojem konkurence. To je sejem, ki je vsekakor vreden ogleda, ne splača pa se nam na njem pojavljati s svojim razstavnim prostorom.

Edita Čadež



Izdelki Opala za firmo Meltemi

V Milanu je bil od 11. – 16. aprila 20. sejem EUROLUCE.

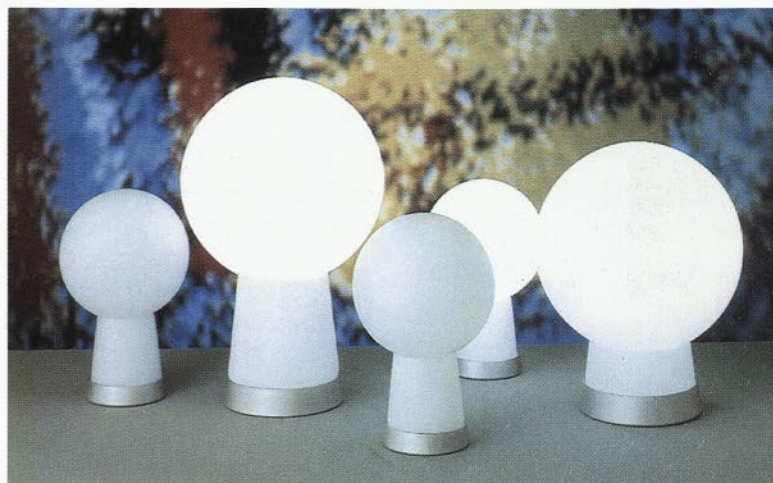
Ta sejem je predstavljal zelo pomembno srečanje več kot 500 razstavljalcev iz več kot 30 držav. Najpomembnejše izložbe so imeli italijanski proizvajalci tehnične razsvetljave.

Tudi proizvajalci dekorativnega stekla so želeli pokazati s svojimi bogato dekorativnimi pripravami in velikimi investicijami vanje zanimanje za ta sejem. Značilno za ta sejem je bilo stalno naraščanje števila tujih obiskovalcev. Tudi Italijani so vseh šest dni sejma pokazali veliko zanimanje.

Za Meltemi, ki je imel 140 m² razstavnega prostora, je bilo zelo pomembno ob zori tretjega tisočletja pokazati koncept našega uspeha: opalno steklo je material brez primere za tehnično razsvetljavo. Poleg neprimerljivosti želimo dodati nezamenljivost za razsvetljavo.

Naši novi izdelki, ki smo jih predstavili na več kot 150 straneh novega kataloga, so privabili številne kupce. Z zadovoljstvom vam sporočamo, da nas je obiskalo več kot 500 novih potencialnih kupcev.

Trajnemu sodelovanju s steklaro Opal velja zahvala, da smo na trgu predstavili zahtevne in nove izdelke,



Izdelki Opala za firmo Meltemi

ki navdušujejo našo klientelo, predvsem zaradi tehnične vrednosti.

Euroluce je nedvomno pozitivno potrdilo našega izbora, ki daje na področju prodaje razsvetljave v pihanem steklu, odlične rezultate.

Skupno pot sodelovanja s Steklarno Hrastnik smo pričeli pred šestimi leti in želimo, da se sodelovanje uspešno nadaljuje še naprej.

Federico deMajo
Lastnik firme Meltemi

ZANIMALO VAS BO

KADROVSKE VESTI

Spet sta za nami dva meseca, ki pa na področju gibanja zaposlenih nista prinesla bistvenih sprememb. V tem času smo ODJAVILI enega delavca, in sicer je bil zaradi neopravičenih izostankov izključen Sulejman Bahtič.

Član naše sredine je s SKLENTVIJO delovnega razmerja za določen čas postal

Darjan TAVČAR, ki nam je v veliko pomoč v našem skladišču gotovih izdelkov.

Tako smo ohranili začetno stanje - mesec april smo zaključili z 229 zaposlenimi. Od tega jih je 19 zaposlenih za določen čas, med vsemi je 133 moških in 96 žensk.

IUBILANTI

V zadnjih dveh mesecih sta dve naši delavki dopolnili okrogli delovni jubilej:

- 10 LET - Mira SMEŠNIK - vodja skladišča kartonov in
- 20 let - Slavica JERKOVIČ - predledalka stekla.

Obema čestitamo.

IZOBRAŽEVANJE

Po naših podatkih je zaključil izobraževanje le en naš delavec, in sicer:

- Mario LOVRIC je nadoknadil

zamujeno in pridobil IV. stopnjo izobrazbe ter poklic ključavničarja.

Glede na to, da se zapirajo šolska vrata mnogih izobraževalnih organizacij, prinesite na svetlo papirje z na novo dopolnjeno izobrazbo tudi tisti, ki tega še niste storili.

OSTALO

V teh toplih pomladnih dneh so kar štirje naši delavci povečali svoje družinice:

- Igorju Planincu in izvoljenki Klavdiji Mežnar je polepšala dni hči Nastja,
- Sebastjanu Zečiriju in njegovi Mirjani Lavšević sin Matej,
- Borisu Majcenu in izvoljenki Romani Žagar hči Eva ter
- Dragu Grgiču in Stani Anđić hčerkica Lidija.

Srečnim očkom čestitamo, mladim družinam pa želimo veliko prijetnih skupnih uric.

Kadrovski referat
Marinka Anžlovar

Poslovanje družbe OPAL HRASTNIK v prvem četrtletju



Začetek leta je vsekakor pod vtisom reklamacij firme Peill & Putzler v skupni vrednosti cca 50.000 DEM. Vzrokov za reklamacijo je seveda več, predvsem bi poudaril, da je bilo nekaj artiklov zelo slabih in so bili precej pod zahtevano kvaliteto firme Putzler, kar je kupca privedlo do 100% kontrole. Po drugi strani pa je bilo kar nekaj izdelkov brezhibnih, zato smo poklicali v tovarno njihovega vhodnega kontrolorja in njihove steklarje. Kot zaključek pogajanj o kvaliteti so nastali mejni vzorci s podpisi njihovega kontrolorja. Pomembno je povedati, da je potrebno izdelke gledati v luči funkcije in ne strogo tehnično. To pomeni, da napaka na nevidnem, oziroma manj opaznem delu izdelku ni podvržena tako strogim kriterijem. Dosegli smo, da imajo izdelki s $\varnothing 400$ ali več lahko več napak oziroma večje. Pri skupnem ponovnem pregledu reklamacije smo ugotovili, da več kot polovica izdelkov ustreza zahtevanim kriterijem. Na koncu bi poudaril še, da pokalkulacije kažejo, da izdelki firme Putzler ne prinašajo ne dobička ne izgube. A na zahtevnost izdelkov in energijo, ki se pri tem vloži v izdelek, bi pričakoval vsaj minimalen dobiček.

Točne primerjave z lanskim letom ni mogoče narediti, ker so bili nekateri stroški v lanskem letu razdeljeni po ključu, kar ni vedno najbolj točno. Vendar določene stroške kljub temu lahko primerjamo. V lanskem letu je bilo 18 brigad (9 RDBO, 1 RŠ in 8 MDR). V letošnjem letu so tri brigade MDR manj, poraba surovin pa je na 89,5% lanskoletne porabe. V prvih treh mesecih smo porabili 888.789 kg surovin za F-peč in 424.125 kg surovin za EPO-peč v skupni vrednosti 34,3 mio SIT. Z izkoristkom stekla ne moremo biti zadovoljni, saj smo samo 70,5% stekla F-peči in 77,7% stekla EPO-peči prijavi v izdelkih – prijavljeni kosi. Ves nadaljni odpad še dodatno zmanjšuje izkoristek steklene mase.

Kartonov, folij in palet smo v prvih treh mesecih porabili za 29,4 mio SIT, kar je za 13,7% več kot lani. Pri tem je potrebno upoštevati povišanje cen kartonov in storitev ovijanja, ki je letos že vključena v ceno palete. Armatur smo porabili za 10,5 mio SIT, kar predstavlja le 58,4% lanske porabe v istem obdobju.

Električne energije smo porabili za 12,9 mio SIT, oziroma za 3,8% več kot lani. Največje odstopanje se pojavlja na stroških tehnološka goriva, to so zemeljski plin, tekoči naftni plin, kisik, voda in komprimirani zrak, ki so kar za 41,0% večji kot lani in znašajo skupno 27,9 mio SIT. Največja postavka je vsekakor

zemeljski plin v vrednosti 23,2 mio SIT. Žal je ravno ta strošek kar za 57,9% večji v primerjavi z lanskim letom, predvsem na račun večje porabe F-peči in povišanja cene zemeljskega plina.

Strošek satiniranja smo imeli v vrednosti 29,3 mio SIT, kar je v primerjavi z lanskim letom za 23% manj. Vzrok za manjši strošek je potrebno iskati v strukturi izdelkov, saj smo letos posatinirali 246.732 kosov, kar je za 5% več kot lani v istem obdobju.

Strošek dela smo imeli v vrednosti 121,5 mio SIT. Primerjava z lanskim letom je zelo težka, saj so bile skupne službe, kot na primer skladišče, zmesarna, vzdrževanje, prodaja, deljene po ključu. Omenil bi le še strošek amortizacije v vrednosti 3,6 mio SIT, v primerjavi z lanskim

letom, ko je znašal ta strošek 18,3 mio SIT. Razlaga za tako majhen strošek je v tem, da steklarske peči niso od družbe Opal in jih ne amortiziramo, temveč se zanje plačuje najemina v vrednosti 2,2 mio SIT na mesec. Glede na to, da zgoraj opisani stroški predstavljajo 79,6% vseh stroškov, ostalih stroškov ne bom podrobno obdeloval, ker jih ni mogoče primerjati z lanskim letom.

V prvem tromesečju smo prodali za 347,3 mio SIT, kar je za 6,2% več kot v istem obdobju lani. Vse skupaj nam je po zaključku treh mesecev prineslo skupni dobiček v vrednosti 8,6 mio SIT. Ob tem lahko rečem, da vsi kazalci bonitetne presoje kažejo, da smo stabilno podjetje.

V tabeli 1 sem zbral rezultate proizvodnje v prvem tromesečju, gledano kosovno po posameznih delovnih skupinah in po delovnih nalogih. Odpad v proizvodnji se je v primerjavi z lanskim letom povečal iz 7,6 % na 12,9 %. Vzrok za povečanje odpada je predvsem v načinu spremljanja proizvodnje. V lanskem letu napak dela nismo evidentirali, napaka dela je bila skrita v zmanjšanem številu prijavljenih kosov. Iz detaljne analize napak (grafikon 1). lahko zaključim, da je takih napak, ki lani niso bile evidentirane (napak dela in ostale napake) približno 4,8 %. Največji odpad 15,8 % se pojavlja v skupini RDBO-5, a če gledamo izplen na koncu hladilne peči, je dobrih izdelkov v letošnjem letu več za 0,3%. V letošnjem letu smo v grupi RDBO-5 opravili za 8,5% ur več kot v enakem obdobju lani, kar pomeni, da na uro v povprečju naredimo letos manj izdelkov kot lani. Kvaliteta stekla bo po remontu zagotovo boljša, tako da bomo lahko dosegali lansko raven proizvodnje. Veseli me, da smo uspeli zmanjšati odpad v brusilnici iz 17,4% v lanskem letu na letošnjih 13,5%.

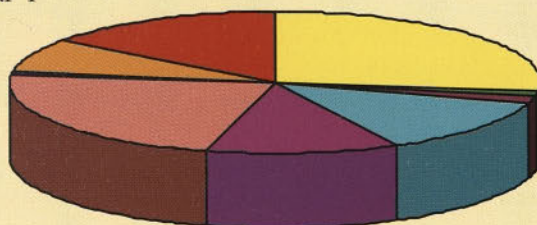
Ne morem pa biti zadovoljen s predajo izdelkov v satinirnico, saj se nam izdelki še vedno zgubijo na poti iz brusilnice v satinirnico, oziroma iz proizvodnje v satinirnico. Vzrok za prikazan manjko je lahko v netočnem evidentiranju delovnega naloga ali v transportnem lomu. V prihodnjih mesecih bomo posvetili temu problemu posebno pozornost.

Franci Zajc

Tabela 1

	Proizvodnja			Brusilnica			Satinirnica		
	PRIJ	KOM	Odpad %	BPRIJ	BKOM	Odpad %	DPRIJ	DKOM	Odpad %
SKUPAJ	727,904	633,886	12.92	104,405	90,308	13.50	200,273	198,631	0.82
RS	32,668	30,161	7.67	12,038	11,390	5.38			
MDR-1	355,170	309,671	12.81	7,639	7,384	3.34	57,267	57,017	0.44
MDR-4	75,927	71,296	6.10				6,046	6,029	0.28
MDR	433,465	382,055	11.86	7,639	7,384	3.34	63,313	63,046	0.42
RDBO-4	13,220	12,237	7.44	3,530	3,074	12.92	2,675	2,623	1.94
RDBO-5	246,759	207,751	15.81	80,595	67,887	15.77	134,285	132,962	0.99
RDBO	261,670	221,670	15.29	84,728	71,534	15.57	136,960	135,585	1.00
SKUPAJ	777,963	718,964	7.58	140,856	116,403	17.36	248,619	245,479	1.26
RS	15,279	15,088	1.25	14,297	11,988	16.15			
MDR-1	398,853	358,613	0.09	10,723	10,195	4.92	87,606	86,073	1.75
MDR-4	102,154	99,781	2.32	3,076	2,918		8,387	8,347	0.48
MDR	520,547	477,137	8.34	13,799	13,113	4.97	95,993	94,420	1.64
RDBO-4	16,716	16,091	3.74	7,860	6,088	22.54	7,303	7,289	0.19
RDBO-5	221,620	207,018	6.59	104,762	85,120	18.75	145,323	143,770	1.07
RDBO	242,137	226,739	6.36	112,760	91,302	19.03	152,626	151,059	1.03

Graf 1



■ steklo 27,1%	■ ostale napake 22,7%
■ olje 0,9%	■ lom v brusilnici 0,5%
■ smeti 2,0%	■ napočeno 7,8%
■ lom (hladilna peč) 12,6%	■ delo 14,7%
■ natrgano 11,7%	

Nagrajenci Steklo svetloba '99 FRANC ZALETEL

“Franc Zaletel je delavec, ki znanje in izkušnje starejših oplemeniti in prenaša na mlajše. Novosti in novitete mu dajejo nov elan in zagon za reševanje in odpravljanje problemov. Vestnost in pripadnost do Steklarne Hrastnik, pa ga dviguje znatno nad povprečje. Njemu gre zahvala, da vitalne energetske naprave kot so plin, kompres in vakuum delujejo s takšno zanesljivostjo, “ so bile izrečene besede našemu nagrajencu ob prazniku Stekla in svetlobe.

• **Kako bi lahko opisali svoj začetek dela v Steklarni Hrastnik oz. svoj prihod vanjo?**

V Steklarno Hrastnik sem prišel leta 1972 kot vajenec. Sprejet sem bil kot ročni ključavničar. Nato sem šel v triletno poklicno šolo v Zagorje. Ko sem se izšolal, sem delal kot vzdrževalec v ključavničarski delavnici. Leta 1977 sem bil premeščen v delavnico vzdrževanja oljnih in plinskih naprav, kjer sem ostal do danes.

• **Vaša prednost niso bleščeči nazivi in izobrazba. Vseeno je vaše znanje za Steklarno Hrastnik pomembno. Katera so tista področja, ki jih dnevno obvladujete?**

Vsak dan je potrebno skrbno nadzorovati delovanje oz. gorenje peči. Gre za dnevno kontroliranje in tako rekoč vzdrževanje peči. Moj delavnik sestoji iz nenehnega kontroliranja gorenja. Sleherni dan je potrebno pregledati vsako peč, pogledati, če so morda nastale kakšne posebnosti, kakšne okvare. Dnevno je potrebno zagotavljati optimalno gorenje in odpravljati nepravilnosti. Brez gorenja namreč ni proizvodnje. V moje delo je zajeto tudi dnevno vzdrževanje kompresorjev, ventilatorjev. Zagotavljati je potrebno tudi vodo.

Torej moje vsakdanje delo pomeni zagotavljanje vseh komponent, ki so potrebne za nemoteno obratovanje oz. gorenje vsake posamezne peči naše proizvodnje.

• **Vestnost in pripadnost bi bili premalo, če ne bi bili podprti z željo po iskanju novitet. Lahko poveste tipične primere rešitev v problematiki Steklarne Hrastnik.**

Noviteto oz. bistveno izboljšavo, katere cilj je vsaka noviteta, predstavljajo novi gorilci oz. njihova

drugačna, seveda boljša nastavitve. S tem je zagotovljeno manjše število okvar gorilcev. Skratka, njihova vzdržljivost je večja. Z novimi gorilci smo pridobili preciznejšo nastavitev plamena pri gorenju v peči, se pravi pravi kot, pravo dolžino plamena, pravilno izgorevanje, kar vse je bistvenega pomena za kakovost same proizvodnje.

• **Poglejva si kratko primerjavo vašega dela ob prihodu v delovno sredino Steklarne Hrastnik in danes.**

V času mojega prihoda v Steklarno Hrastnik je potekalo gorenje peči na mazut. Danes je gorenje peči vezano na zemeljski plin in butan. Nastavitev gorenja peči je bila včasih ročna. To pomeni, da je posamezni delavec moral ročno krmiliti gorenje posamezne peči. To je bilo težko delo. Danes vsa ta dela opravi računalnik.

Tudi peči so bile včasih težje dostopne, bile so večje postaje. Zaradi težavnosti dostopa do peči je bilo izredno naporno odpravljati napake oz. popravljati peči ob raznih okvarah.

• **V času vašega dela v Steklarni Hrastnik ste se torej srečali kar z nekaterimi investicijami. Poglejva, s katerimi.**

Takole bi lahko rekla:

- pred 10 leti je šlo za zamenjavo kompresorja,
- nove plinske postaje (na "fidrih"), za celo peč sedaj deluje en ventilator,
- novo podpečje (skeper), gre v bistvu za reciklažo odpadnih snovi iz peči,
- čistilna naprava za A-peči,
- že omenjeni prehod z gorenja z mazutom na zemeljski plin in



Lastni interes za delo je prava pot do uspeha.

butan, zamenjava postaj za gorenje. Vsaka peč ima svojo postajo, svoje postrojenje.

• **Za mnoge zaposlene v Steklarni Hrastnik so plin, kompres in vakuum popolnoma samoumevne stvari. Gotovo pa je treba za njihovo nemoteno dobavo marsikaj storiti.**

Zame so stvari dokaj enostavne. Zemeljski plin pridobivamo s plinovodom, butan dovažamo po železnici, kompres proizvodimo doma.

• **Kako?**

Posebna naprava, ki jo imenujemo vijačni kompresor, stiska zrak do 6 barov, tako da se ustvarja kompres, lahko bi mu nekako rekli tudi pritisk.

Druga posebna naprava je tista, ki ustvarja vakuum.

• **Vaše delo ni atraktivno, a zelo potrebno. Boste lahko prenesli izkušnje in znanje na mlajše generacije?**

Meni se zdi delo, ki ga opravljam, zanimivo. Vsak dan doživiš kaj novega, nekaj nepričakovanega. Vsak dan je novi izziv. Ko prideš zjutraj v službo, ne veš, kaj ti bo prinesel delovni dan, ki je pred teboj.

Vsak pa, ki se zaposli na novo, mora imeti interes za delo, zanimanje za stvari, ki se dogajajo na tem, za nas specifičnem delovnem mestu. Človek lahko vsakemu novo

zaposlenemu svetuje, mu pove najboljšo možno rešitev, vendar če ni pravega odziva z njegove strani, dobrih rezultatov dela nikakor ni pričakovati.

Poudarjam torej, da je lastni interes za delo prava pot do uspeha.

Vendar moramo pogledati resnici v oči in si priznati, da je danes resnično premalo mladih, ki bi se odločili za tovrstno delo.

• **Kaj počnete v prostem času?**

Dejal bi, da nič posebnega. Največ svojega časa trenutno posvetim gradnji hiše. S svojim delom pa rad priskočim na pomoč tudi svojim prijateljem in znancem. Rad hodim tudi v hribe.

• **Imate sporočilo za bralce Steklarja?**

Steklar je dober časopis. Sam ga rad preberem, da vidim, kaj se pri nas v Steklarni Hrastnik novega dogaja. Zanima me delo v drugih oddelkih, kaj je novega pri njih, saj svoje delo namreč poznam.

Gospod Franc Zaletel skromen, redkobeseden možak, ki je resnično predan svojemu delu, prav gotovo zasluži nagrado, ki mu je bila izročena. Iskrene čestitke in mnogo delovnih uspehov tudi v prihodnje.

Brigita Stopar

NAŠ PREDSEDNIK SINDIKATA NA RAZPOTJU

Soniboj Knežak se v vlogi predsednika sindikata pojavlja že vrsto let, bliža se iztek že drugega mandatnega obdobja. Poleg tega je tudi podpredsednik Sindikata KNG R Slovenije. Po obeh platch je vodil ogromno aktivnosti in se tudi trudil, da bi bili delavci o delovanju sindikata kar se da obveščeni - interni Sindikalni občasniki kot priloga Steklarja (ki ga že malo pogrešamo), obvestila, oglasne deske, pojasnjevanje na sestankih, pojavljanje v zunanjih in internih medijih.... Še vedno pa je veliko stvari, o katerih se zaposleni, tako člani kot nečlani sindikata sprašujejo, pojavlja se veliko ugibanj v širšem okolju.... Zato smo se odločili, da v izogib natolcevanju pridobimo informacije iz prve roke.

S Sonijem sva dolgoletna sodelavca in se vseskozi tikava, zato vas, upam, ne bo preveč motilo, da se ne sprenevedava tudi na teh straneh.

• S tem tvojim drugim mandatnim obdobjem se zaključuje neko obdobje, ki je bilo zaznamovano s številnimi spremembami in problemi, s katerimi se naslednje generacije verjetno ne bodo več srečevale...

Res je, moj prevzem vodenja sindikata se je začel z velikimi družbenimi spremembami, ki so bile posledica razpada bivše Jugoslavije. Na novo se je formirala država, posledično pa tudi vsi subjekti, tako na gospodarskem, družbenem in političnem področju. Vrednote, v katere smo do včeraj verjeli, so se hipoma spremenile. Večji del bremen teh sprememb pa so nosili ravno delavci in zanje tudi plačali največjo ceno. Relativna varnost delovnega mesta se je izgubila čez noč. Številni stečajni, tisoči brezposelnih ter še dodatni tisoči delavcev in delavk, ki za svoje delo več mesecev niso prejeli plačila..., so zaznamovali čas, ko sem začel profesionalno opravljati službo predsednika sindikata.

Običajno tudi predsedniku vlade dajo čas stotih dni za pripravo na delo, česar pa sam nisem bil deležen, saj so nakopičeni problemi in nezadovoljstvo zaposlenih terjali takojšnje ukrepanje. Mladostna zagnanost in želja pomagati po najboljših močeh, so mi verjetno pomagali, da sem zmožem tempo vsakodnevnih pritiskov, ki so bili vezani na moje delo.

• Kako ocenjuješ delovanje sindikata in svoje delo v vseh teh letih?

Če pri oceni upoštevam zgoraj našteje dejavnike, mislim, da je bilo delovanje sindikata v tem obdobju relativno uspešno, kar utemeljujem z naslednjimi dejstvi:

- kljub napovedim vodstva o zaprtju obrata avtomatske proizvodnje in posledično vezane izgube 450 delovnih mest, nihče v tem obdobju ni izgubil zaposlitve;
- kljub velikim problemom smo v vseh teh letih redno vsak mesec prejeli plače, vsako leto tudi regres, vse v skladu s kolektivno pogodbo;
- aktivno smo sodelovali pri vseh pomembnejših odločitvah, ki so vezane na varnost delovnega mesta ter številnim, predvsem starejšim delavcem in delavkam na vse možne načine poskušali zagotoviti socialno varnost po tako imenovanih mehkih variantah;
- na mojo pobudo je delavski svet sprejel sklep, ki je vsem najemnikom omogočil odkup stanovanj pod pogoji, kakršnih ni imel nihče v Sloveniji;
- sindikat je bil vseskozi vpet v reševanje posledic odločitev, ki so posegale v pravice posameznikov in socialno varnost zaposlenih;
- v skladu s svojimi pristojnostmi smo, nenazadnje, sodelovali tudi v programu lastninskega preoblikovanja podjetja.

• Plače so področje, kjer naj bi imel sindikat največ dela. Po eni strani so delavci v najnižjih tarif-



Uspeh sindikata niso sindikalne pomoči, ampak plače, s katerimi se lahko vsak delavec dostojno preživi.

nih razredih na robu preživetja, na drugi se z določenimi ukrepi pojavlja uravnilovka skoraj do V. tarifnega razreda. Kakšni so tvoji predlogi, o čem se nameravate pogajati z delodajalci?

To je splošna problematika v Sloveniji, zato smo pri sindikatu KNG dali pobudo za začetek pogajanj s predstavniki delodajalcev - Gospodarsko zbornico Slovenije- za nov tarifni del kolektivne pogodbe. Takoj po dopustih so predvidena dogovarjanja za višje izhodiščne osnove, oziroma za novo ureditev področja plač. Čeprav imajo delodajalci okrog tega področja precej pomislekov, mislim, da bi morala biti tudi v njihovem interesu ločitev plač za resnično najenostavnejša dela od tistih, ki terjajo določena znanja, čeprav je pridobitev le teh internega značaja ali stvar delovnih izkušenj.

Mislim, da je potrebno rešitve iskati predvsem v smislu, da bomo postopoma iz pogajanj o izhodiščnih osnovah prešli na pogajanja o konkretnih plačah, h katerim bodo spadali le minimalni dodatki. To področje imajo dobro urejeno v razvitih evropskih državah, ki se jim želimo pridružiti - plače so določene v kolektivnih pogodbah, tarifni del pa usklajujejo ob koncu vsakega leta, kjer se za večino dodatkov dogovorijo v konkretnih zneskih, ki so neodvisni od izhodiščnih plač - so

enaki za delavce, ki delajo na enakih pogojih v tovarni, ne glede na to ali gre za vodjo obrata ali pomožnega delavca.

Res je, da je to zelo občutljivo področje, ki terja veliko resnega dela, vendar se ga bo treba čim prej lotiti.

• In v Steklarni Hrastnik?

Ocena sindikata je, da so plače v Steklarni Hrastnik majhne, čeprav je izpolnjena tako splošna kot panožna kolektivna pogodba, izpolnjena pa so tudi vsa določila podjetniškega dogovora. Dejstvo je, da imamo največ delavcev zaposlenih v najnižjih tarifnih razredih, plače teh pa se dejansko ne razlikujejo in so minimalne od I. - III. tarifnega razreda.

Zato je tudi za nas primerna rešitev, kot sem jo navedel v prejšnjem odgovoru, tako kar se tiče osnov, kot vseh dodatkov - dobre plače in minimalni dodatki za delovna mesta, ki so do tega upravičena. Tako tudi ne bi moglo priti do izigravanja plačilnega sistema, ki smo jim priča v zadnjem času. Tipičen primer nepravilnosti na tem področju je npr. pri naših pregledalkah, ki večinoma dosega najnižje plače, na nje imajo nato v procentih določen dodatek na nočno delo (ki je seveda bistveno manjši kot dodatek izmenskega vodje ...). Potem pa, kot da bi se posmehovali, dajemo soglasja za opravljanje nočnega dela.



Utrinek z družabnega srečanja Steklo in svetloba

• **Nekatere sredine znajo mnogo bolj kot druge uveljaviti določene pravice, včasih tudi takšne, ki so si jih delavci sami vzeli, ki niso bile nikoli dogovorjene, v drugih pa se ni mogoče dogovoriti niti za zadovoljitev najosnovnejših pogojev iz kolektivne pogodbe. Kaj je vzrok za to?**

S tem se strinjam, zlasti bi tu ponovno izpostavil pregledalke, ki delajo v težkih pogojih, njihov tempo fizičnega dela oz. ročnega vložka je največji, prejema pa najmanjše plače.

Končno se nam je uspelo dogovoriti, da bodo do določene stimulacije upravičene tudi pregledalke, zaenkrat na IS programu, kjer je delo najzahtevnejše. Pogodili smo se tudi, da bo s 01.06. zanje enako kot za strojnike veljal gibljiv delovni čas - s prihodom sodelavke naslednje izmene bodo lahko zapustile delovišče.

Res pa je, da so uspehi pogajanj z vodstvom za delovna mesta, na katerih je zaposlenih malo izvršiteljev večji kot tam, kjer jih je veliko. Pri njih namreč vsako minimalno povišanje plače posameznika v masi predstavlja precejšen porast.

Plače pa so nenazadnje odvisne tudi od ponudbe in povpraševanja na trgu delovne sile. In na tem trgu je delavec za tovrstna dela dovolj, zato je tudi cena njihovega dela majhna.

• **Verjetno pa je uspeh pri pogajanjih odvisen tudi od argumentiranja sindikalnih zaupnikov iz posameznih sredin.**

Res je. Njihova naloga prav gotovo ni le prihod na sejo in poslušanje stališč predsednika sindikata, pač pa

izpostavitev problemov svoje sredine in zavzemanje za njihov boljši položaj. Nekateri zaupniki dobro delajo, nekateri pa so izredno pasivni. Njihovega dela v tem trenutku ne želim ocenjevati. Letos bodo volitve, ki so edino pravo merilo. Gotovo se bo na podlagi zadovoljstva delavcev iz sredin, iz katerih so bili posamezniki izvoljeni, pokazalo, katerim delavci še zaupajo in za katere smatrajo, da je čas za spremembe.

• **Najbrž je zaradi velikega števila zelo nizkih plač tudi kar precej prošelj za denarno pomoč. Koliko lahko s tem pomagata delavcem?**

Sindikalne pomoči lahko upravičimo le z našim "prehodnim obdobjem". So posebnost našega sindikata, ker v svetu takšne pomoči niso stvar sindikata in se z njimi pred evropskimi sindikalisti nismo ravno pohvalili. Uspeh sindikata niso sindikalne pomoči, ampak plače, s katerimi lahko vsak delavec dostojno preživi.

Prav preko vlog za tovrstne pomoči pravzaprav vidimo, s kakšnimi problemi se nekateri člani srečujejo, v kakšni bedi živijo...

Pomoči nudimo tudi v raznih izjemnih primerih - boleznih, smrti, katastrof... Pri nas je bilo teh pomoči izplačanih kar precej, tako iz Republiškega sklada, kot iz naših sredstev, v določeni vsoti tudi nepovratnih sredstev. Za premostitev težav so se delavci kar precej posluževali tudi brezplačnih kreditov iz blagajne samopomoči.

Omenil bi še, da se je naš direktor odpoedel nagradi v višini 1.300.000

sit, ki jo je prejel za uspešno poslovanje, v korist socialno šibkih družin. Namenili smo jo skladu samopomoči in v mesecu septembru, ki je za družinske proračune najbolj obremenilen, omogočili izplačilo vsem interesentom. Glede na redkost podobnih primerov se mu še posebej zahvaljujem.

• **V zadnji številki Steklarja je sodelavec Pavel Bauerheim, ki je bil vedno kritična ost podjetja, pa vendar eden od realnejših delavcev, ki mu gre za dobrobit delavcev, dokaj kritično ocenil delovanje sindikata. Čeprav mislim, da vse ni bilo mišljeno tako, kot se je zapisalo, sindikalistom ob takšnih kritikah ne more biti vseeno. Kaj misliš o tem?**

Nekatera razmišljanja, ki jih je navedel kolega Bauerheim, so preživeta in stvar polpretekle zgodovine, npr. tisto, da bi moral biti predsednik sindikata lociran v proizvodnji. Najbrž prijetno zvenijo na ušesa nekaterih sogovornikov določenih sredin.

Vse bolj se moramo namreč zavedati, da smo menagementu, ki ima za sabo ekipe strokovnjakov za posamezna področja, lahko vsaj približno enakovreden partner le, če smo ustrezno usposobljeni. Trdno sem prepričan, da se, še zlasti ob vsej zakonodaji, ki se mesečno spreminja, časi prostovoljnega dela v sindikatu počasi iztekajo. Menim celo, da se bomo morali v sindikatih posluževati načrtnega pridobivanja kadrov tudi s finančnim podpiranjem študija studentov, ki jim socialna pravičnost in skrb za sočloveka predstavljajo pomembne vrednote v življenju.

Prav omenjeni prispevek kolega Bauerheima, ki ga sicer globoko spoštujem kot pridnega in vestnega delavca, mi to dodatno potrjuje. Navedel je namreč kopico netočnih podatkov in želja, ki z realnostjo žal nimajo veliko skupnega. Navedbe, da se je sindikat po osamosvojitvi ukvarjal le z borbo za premoženje, vsaj v Steklarni Hrastnik nimajo nobene osnove, saj smo se v teh letih bili predvsem težko bitko za ohranitev delovnih mest. Izgleda, da so tisti, katerih delovna mesta tedaj niso bila ogrožena, kar prehitro pozabili,

koliko napora, časa, neprespanih noči, dolgotrajnih in mučnih pogajanj ter številnih kompromisov je bilo potrebnih, da smo uspešno prebrodili krizo.

Tudi navedbe, da lastninjenje še ni končano, nimajo realne osnove, kar bi kolega lahko vedel, saj je bil prav on zadnji predsednik delavskega sveta - najvišjega organa upravljanja, ki je sprejel vse zadnje sklepe o končanju postopka lastninjenja.

Enako ne držijo trditve o hčerinskih firmah, predvsem, ker niso več hčerinske firme, pač pa popolnoma privatizirane družbe, družbe z znanimi lastniki, v katerih pa Steklarna Hrastnik nima več svojega deleža. Deleži Steklarne Hrastnik so bili namreč prodani ravno v času, ko je bil v začasnem upravnem odboru kolega Bauerheim in bi lahko o tem vedel več kot sindikat, na katerega letijo očitki.

• **Prav privatizacija in z njo povezana usoda kot praviš "bivših hčerinskih firm" ter počitniških domov, je tema, o kateri krožijo različne govore.**

Res je. Tudi sam sem oziroma še sedaj večkrat poslušam mnenja in komentarje različnih ljudi o omenjenih temah.

Dejstvo je, da smo se državljane in državljani republike Slovenije leta 1990 odločili, da si zaradi razmer in dogodkov v bivši skupni državi ustvarimo svojo samostojno državo. Državo, ki bo temeljila na novih odnosih. Iz sistema vsaj navidezne enakosti smo zakorakali v kapitalizem, torej v sistem velikih socialnih razlik. Verjetno druge alternative ni bilo in bi nas v to slej kot prej prisilile razmere. Posledice pa vse bolj spoznavamo ob ugotavljanju vse večjega razslojevanja ljudi. Na eni strani je velika večina državljanov in državljanov, ki se mukoma prebijajo iz meseca v mesec, na drugi strani pa se je v teh letih ustvarila peščica novo nastalih bogatašev.

Mnogo je k tem pripomogla tudi država s predpisanim lastninjenjem družbenega premoženja. Za naše minulo delo nam je podelila certifikate, torej vrednostne papirje, za katere naj bi se sami odločili kam in kako jih bomo vložili. Nekateri smo

Ne morem razumeti, da tudi nekateri delavci iz proizvodnje razmišljajo v smislu, da na področju dela z ljudmi nikogar ne potrebujejo.

jih vložili v svoja podjetja, nekateri v druge bolj ali manj uspešne firme, spet tretji v Pid-e. Nekateri so na ta način že pridobili dividende ali določene prihodke iz naslova odprodaje teh papirjev, nekateri so jih vložili v podjetja, ki so šla v stečaj ...

Skratka z dodelitvijo certifikatov in določitvijo privatizacije smo se šele čez čas zavedli, da do včeraj naši počitniški domovi niso več naši, da je do včeraj naša tovarna sedaj v lasti skladov, posameznikov, tujcev. V nekaterih tovarnah so to občutili na najbolj grobe načine. Številni so tudi zaradi tega ostali brez dela.

• Kakšna je bila torej pri tem vloga sindikata?

Bistveno drugačna kot v času družbene lastnine. Smo predstavniki zaposlenih, ki naj bi skrbeli za dobrobit svojega članstva in za uresničevanje in varstvo pravic iz kolektivnih pogodb, za boljše pogoje dela in boljše plače. Torej naloge, ki



Na prvomajskem zborovanju...

jih imajo sindikati po vseh razvitih državah.

Počitniški domovi so bili v skladu z zakonom evidentirani kot del premoženja podjetja, katerega pa je tudi po mojem prepričanju podjetje po nepotrebnem prodalo, vodstvo pa je bilo s to potezo deležno številnih kritik. Predvsem kritik starejših generacij, ki jih na te domove vežejo številni lepi spomini.

O bivših hčerinskih firmah pa sem prepričan, da je bila moja vloga predsednika sindikata, ki sem bil ves čas vpet v zagotavljanje pravic vseh zaposlenih, tudi tistih, ki so odšli v novo nastala podjetja, pomembno predvsem to, da so to podjetja, ki so

si izborila svoje mesto na trgu, da uspešno poslujejo in da danes tudi dodatno zaposlujejo. Sinet - invalidsko podjetje, ki je ob svoji ustanovitvi zaposlovalo trideset ljudi, se je razvilo v firmo, ki zagotavlja socialno varnost več kot stotim delavcem. V podobni ekspanziji sta tudi ostali dve firmi.

Druga plat te zgodbe o lastninjenju teh firm pa je povezana predvsem z nikoli do konca pojasnjenim lastništvom teh podjetij in sprenevedanjem tistih akterjev, ki so v to neposredno vpleteni. Po zakonu o sodelovanju delavcev pri upravljanju so vodstva dolžna obvestiti zaposlene o vsaki večji spremembi lastništva. Na podlagi tega zakonskega določila so torej dolžni delavcem te podatke tudi sporočiti. To so tudi po uradni poti člani sveta delavcev v teh firmah tudi zahtevali, vendar pravega odgovora niso dobili.

Dejstvo je, da so bila za te firme izdane delnice v materialni obliki, torej kuponske delnice, paket katerih so vodstva teh firm osebno po odprodaji delnic Steklarne tudi prevzela. Torej tudi točno vedo, kdo so njihovi novi lastniki.

Zame, če govorim kot eden od malih delničarjev Steklarne, je sporno samo to, da bi tudi sam oziroma najbrž še marsikateri od nas bil pripravljen za tisto ceno postati eden od solastnikov teh firm. Dejstvo, da jih je za to vedelo

malo, s tem pa je bila podana možnost odkupa le peščici posameznikov, je zame edina stvar, ki je v tem primeru sporna.

• **Drugi organ, ki lahko zastopa interese delavcev je Svet delavcev. S pričetkom delovanja družbe Opal je bil svet delavcev okrnjen za kar precej članov s predsednico vred. Za šest mesecev si prevzel tudi predsednikovanje tega organa. Kje pri vsej obremenjenosti in pomanjkanju časa tiči razlog za to?**

Sindikati so bili vseskozi vpeti v reševanje posledic odločitev, ki so posegale v pravice posameznikov in socialno varnost zaposlenih.



Sindikalni izleti - prijetna oblika druženja.

Svet delavcev je organ, ki ima po zakonsko predvideni regulativi precej več pooblastil pri konkretnih zahtevah do vodstva kot sindikat - pogoji dela, humanizacija delovnega procesa, varstvo zdravja.... Sindikat namreč razen opozarjanja in kot skrajne možnosti - pritiskov sindikalnega boja (štrajki), drugih možnosti nima. V naslednjih šestih mesecih bodo tudi volitve za sindikat. V tem času se bom odločil, ali bom še kandidiral za funkcijo predsednika še za en mandat ali se bom skušal preizkusiti še na drugem področju.

Pričakoval sem, da bo zaradi zakonskih možnosti ta svet že doslej bolj zaživel in dobil ustrežnejšo vlogo. Drži tudi, da se vsem nalaga čedalje več dela, zato je težko pričakovati, da bo kdo kvalitetno opravljal to funkcijo poleg svojega rednega dela.

• **Doslej nismo imeli profesionalnega predsednika sveta delavcev...**

Zakon nam omogoča profesionalnega predsednika sindikata, predsednika sveta delavcev in delavskega direktorja. Omogoča svetu izkoristek lepega zneska - 5 mio SIT letno za izobraževanje. Lani pa niso porabili niti tolarja, kar v tem primeru ni pozitivno. Nepoučene je najlažje prenašati žejne čez vodo. Člani se morajo zavedati svojih pooblastil in dopustnega poseganja v politiko podjetja. Zakon o soupravljanju delavcev smo res "sforsirali" sindikati, vendar to ni slovenska posebnost, ampak čista kopija nemške zakonodaje, kot

normalna oblika komuniciranja z delodajalci. Obstajajo mednarodna združenja svetov delavcev. To na noben način ni konflikten organ, pač pa organ, ki opozarja na določene nepravilnosti in ima tudi pooblastila za ukrepe na kar precej področjih. Management se pač ne more ukvarjati z vsem, nekdo ga mora opozarjati tudi na probleme delavcev.

• **Zakaj smo bili potem doslej tako skromni?**

Nekako smo se kar vnaprej sprizajznili z deklarirano varčevalno politiko podjetja. Če pa ne hodimo naokrog zaprtih oči, opazimo, da se vsi le ne poslužujejo varčevanja. Predvsem pa varčevanje pri ljudeh sploh ni varčevanje, saj se nam zadeve vrnejo na drugem koncu, ki je navadno dražji - ker ne nabavimo ustreznih rokavic, se pojavi bolniški stalež zaradi opečenih rok, namesto odsotnega delavca mora nekdo drug delati še bolj, nato pride do staleža zaradi preutrujenosti, skratka... začaran krog.

Ne morem razumeti, da tudi nekateri delavci iz proizvodnje razmišljajo v smislu, da na področju dela z ljudmi nikogar ne potrebujejo. Mislim, da bomo ljudi, ki bodo reševali ta področja, potrebovali vedno bolj.

• **Velik problem v Steklarni je tudi izredno velik bolniški stalež, zlasti v Obratu pregleda, zadnje čase pa tudi v avtomatski proizvodnji. Kje vidiš glavne vzroke zanj? Ali se v reševanje problematike vključuje tudi sindikat?**

Ko sem pred kratkim pregledoval članke v Steklarju za 20 let nazaj,



Z letne konference sindikata...

sem opazil, da so se srečevali z enakimi problemi - preobremenjenost nekaterih sredin, zlasti Obrat pregleda, polurni odmor za malico ... Jasno je, da se po letih takšnega dela upre tudi telo in pojavljajo se razne težave, tako fizične kot psihične.

Bolniški stalež sicer ni neposredna zadeva sindikata, mislim pa, da se bo v okviru kadrovske službe, ki je sedaj zelo okrnjena, nekdo moral intenzivno ukvarjati s tem. Njena funkcija ne sme ostati le na nivoju evidentiranja podatkov. Firmam, ki so naredile premike na tem področju, je uspelo le zaradi individualnega pristopa k vsakemu delavcu. Ljudje morajo imeti občutek, da so potrebni, da niso številke, da so opazni tudi takrat, ko delajo, ne le takrat ko jih ni. Alarmiranje v smislu, da imamo velik bolniški stalež in pasivnost pri reševanju, lahko pomeni le nadaljevanje velikega procenta odsotnih oz. njegovo povečanje. Potrebni so ukrepi tako na stimulativnem področju kot na izboljšanju pogojev dela. Tudi dopust ni sam sebi namen in je tudi v zahodnem kapitalizmu namenjen počitku in nabiranju novih moči. Pri tem so delodajalci gotovo izračunali, da se jim plačilo prostih dni splača, saj so zanje koristni le spočiti in s tem produktivni delavci. Pri nas pa ima ogromno delavcev še januarja več kot polovico dopusta iz preteklega leta, ker ga prej niso mogli izkoristiti...

• Vsako leto se na novo pojavi kar nekaj delovno pravnih sporov.

Postopoma bomo iz pogajanj o izhodiščnih osnovah prešli na pogajanja o konkretnih plačah, h katerim bodo spadali le minimalni dodatki.

Kako se v reševanje le teh vključuje sindikat?

Ocenjujem, da je sporov, ki smo jih reševali preko sodišča malo. Vključujemo se le v zadeve, ki so zakonsko upravičene, ne zaradi principov. Imamo pa zadevo, ki se po mojem mnenju vleče brez potrebe, ki je podjetju povzročila veliko stroškov, zrahljanih živcev tistih, ki so vpleteni vanj, skratka neproduktiven spor, ki je prerasel normalne okvire.

Na sodišču je bilo tistih nekaj preostalih sporov s pomočjo našega odvetnika doslej vedno rešeno v korist delavcev.

• Nekateri menijo, da ni najbolje, da si v podjetju predsednik sindikata, na strankarskem nivoju pa predsednik Združene liste. Misiš, da je to res moteče?

Prepletanj na tem področju doslej ni bilo. Dejstvo pa je, da je tudi v zahodni Evropi običajna praksa, da se sindikati navezujejo na tiste politične stranke, ki imajo v ospredju socialna vprašanja. To nedvomno Združena lista je, kar je najbližje tudi mojemu prepričanju in svetovnemu nazoru. Prav tako pa ne bi bilo sporno, če bi bil član katerekoli druge stranke.

• Področij, s katerimi se je sindikat ukvarjal je torej ogromno. Že dolgo to ni več le organizacija, ki ureja ozimnico. Pa vendar so nekatere zadeve, za katere je sindikat vedno skrbel - sindikalni

izleti in zabave, preventiva ipd. Tega ni več niti toliko, da bi iz dogodivščin nastal kakšen vic....

Kar nekaj zadev je, ki se še vedno ohranjajo - rekreacija, športna, družabna srečanja... Če seštejemo, je v to vpetih kar precej ljudi. Kljub temu pa je večina utirjena v vsakdanji utrip - služba - dom - obremenitev na obeh koncih.

Predvidena denarna sredstva nismo na ta račun prav nič zmanjšali. Nekateri se ne želijo udeleževati tovrstnih razvedril iz neke užaljenosti na popolnoma drugih področjih. Smisla tega ne vidim, vsi smo potrebni sprostitev. Srečanja s sodelavci izven delovnega okolja so pomembna, saj se tako spoznamo še v drugih, lepših in prijaznejših vlogah. Na tej podlagi z njimi lažje delamo tudi v pogojih običajne gonje na delovnem mestu.

V letih, kar sem predsednik sindikata, je koristilo različne oblike "preventive" preko 400 ljudi, kar ni zanemarljiv podatek. Letos potekajo preventivni pregledi v Zdravilišču Laško, kamor se delavci dnevno vozijo. Zaenkrat imam o njej večinoma pozitivna mnenja udeležencev.

Včasih se zaradi slabe udeležbe na nekaterih zabavah sprašujem o smislu lotevanja le-teh, saj niso same sebi namen, še najmanj pa zaradi mojega hotenja. Izleti pa so prepuščeni organizaciji v posameznih sredinah, saj jim vsega niti ne želim diktirati.

Na vrata predsednika tovarniškega sindikata v glavnem trkajo ljudje, ki imajo določene probleme. Soniboj jih je veliko rešil že s primernim nasvetom, prijazno besedo, včasih finančno injekcijo...

Veliko konfliktov na relaciji delodajalci in delojemalci se je rešilo prav v tej pisarni, do mnogih problemov sploh ni prišlo, ker so bile zadeve s pametnimi in konstruktivnimi potezami in sprejemanjem najoptimalnejših kompromisov rešene prej, preden so sploh postale problemi. Gotovo se pri srečevanju z veliko področji in problemi človek kdaj tudi moti in dela napake. Gotovo pa niso bile narejene namerno, še manj zaradi osebnega okoriščanja.

Velikokrat je bil razočaran, pa vendar - en zadovoljen obraz v delavniku je bil velikokrat dovolj, da je dobil nov zagon za delo, da se je lotil novih izzivov.

Soniboj se je poleg tistega, kar je obvezno, vključeval v organizacijo mnogih prireditev, od dedka Mraza za otroke naših delavcev, dneva žena, športnih srečanj, prireditev godbenikov, pevcev, gasilcev... Poleg tega je vpet v republiški sindikat, delovanje v Združeni listi, sedaj še svetu delavcev, izobražuje se ob delu ter deluje še na mnogo drugih področjih, tako da mislim, da je njemu po nekem privilegiju dodeljenih več kot 24 ur dnevno.

V naslednjih mesecih se bo odločil, kakšna bo njegova nadaljnja profesionalna pot, vem pa, da kakorkoli se bo odločil, bo na področju, ki ga bo prevzel, delal dobro in da bo našel poti, po katerih se bo lotil reševanja še preostalih problemov.

Energije, znanja in volje mu ne manjka, zato le še - vso srečo Soni.

Marinka Anžlovar

ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega moža in očeta

JANEZA ŽIŽKA

se iskreno zahvaljujemo vsem, ki ste ga pospremili na zadnji poti in sočustvovali z nami. Hvala g. županu, g. Jeriču in sosedom za izrečeno sožalje, podarjeno cvetje, sveče in pomoč. Zahvaljujemo se steklarski godbi in pevcem za odpete žalostinke. Najlepša hvala Gasilskemu društvu Hrastnik - mesto za vso podporo, ki ste mu jo nudili v težkih trenutkih, posebno g. Andreju Ferku, govorniku za lepe besede slovesa ter vsem, ki ste počastili njegov spomin, še posebej mladim gasilcem, s katerimi je mož v življenju doživel veliko lepih trenutkov. Še enkrat hvala vsem.

Žena Fani in sin Janko

DRUŽBA POOBLAŠČENKA



V procesu privatizacije, ki se je v Steklarni formalno zaključil v letu 1996, je upravičencem do sodelovanja - zaposlenim, upokojencem in bivšim zaposlenim uspelo pridobiti 30% delež lastništva. Naslednja faza privatizacije je bilo oblikovanje družbe pooblaščenke in to z namenom, da notranji lastniki Steklarne bolj organizirano nastopajo na skupščini Steklarne ter tako tudi lažje zastopajo svoje interese. Za pristop v družbo pooblaščenko se je odločila 1/2 vseh notranjih delničarjev Steklarne, kar predstavlja 15% lastniški delež Steklarne. Družba pooblaščenka tako zaenkrat predstavlja največjega posameznega delničarja Steklarne Hrastnik.

Družba s svojim poslovanjem še ni pričela, v mesecu oktobru lanskega leta pa smo organizirali interni trg, kjer lahko posamezniki v krogu delničarjev družbe svoje delnice prodajo oziroma zainteresirani le-te tudi kupijo. Celotno trgovanje z delnicami poteka izključno med delničarji družbe pooblaščenke in sicer tako, da je vsaka dva meseca organiziran tržni dan, ko se dane ponudbe za prodajo

in za nakup delnic po določenem algoritmu združijo in se tako izvedejo konkretne prodaje in nakupi teh delnic. Do sedaj so bili organizirani 3 tržni dnevi in ugotovimo lahko, da obstaja izredno nesorazmerje med ponudbo za prodajo delnic in ponudbo za nakup le teh in sicer v tem smislu, da je zelo velik pritisk na prodajo delnic. V teh treh tržnih dnevih je svoje delnice ponujalo v odkup 250 delničarjev. V skladu s pravili internega trga, kjer se cena delnice oblikuje prosto, kar pomeni, da vsak ponudnik ali kupec določi ceno pod katero je pripravljen le-to prodati ali kupiti, je 70 ponudnikom uspelo delnice prodati.

V mesecu maju se je sestal nadzorni svet družbe pooblaščenke, ki je med drugim obravnaval tudi delovanje internega trga. Sprejel je odločitev, da vsakršna širitev kroga notranjih delničarjev in s tem dajanje možnosti prenosov delnic družbe pooblaščenke na tretje osebe do 3.7.2000 v nobenem primeru ni mogoča, saj bi bilo to v nasprotju s statutom družbe. Zaradi velikih pritiskov za prodajo delnic pa je odločil, da bo na naslednji seji razpravljal o možnosti širitve kroga upravičencev do sodelovanja na internem trgu, s čimer se bo povečala tudi možnost prodaje delnic družbe pooblaščenke.

Ksenija Jakopič

ZANIMALO VAS BO

V tej rubriki smo se nazadnje srečali v mesecu marcu. Sprememb ni ravno veliko, kljub vsemu pa upam, da boste z veseljem prebrali teh nekaj vrstic in podrobneje spoznali dogajanje na kadrovskem področju v teh dveh pomladnih mesecih.

Mesec FEBRUAR 2000 smo zaključili s skupnim številom 542 zaposlenih, od katerih je bilo 248 žensk in pa 294 moških, od vsega pa je bilo 37 delavcev sprejetih za določen čas, imeli pa smo tudi enega pripravnika.

V mesecu **MARCU 2000** nismo zaposlili nobenega novega delavca, delovno razmerje v Steklarni Hrastnik pa je **PREKINILO 6** delavcev:

DOLOČEN ČAS (3 delavke):

V mesecu marcu se je 3 delavkam izteklo delovno razmerje, sklenjeno za določen čas, in sicer: Zorki Petrovič, Safiji Hotič in Suzani Strah. Vse tri so opravljale delo pregledalke 3 v obratu pregleda.

SPORAZUMNO (2 delavca):

Sašo Šikovec, zaposlen kot ključavničar, je na lastno željo prekinil delovno razmerje v Steklarni Hrastnik. V mesecu marcu pa se je za sporazumno prekinitev odločila tudi Nataša Fele, ki je opravljala delo samostojne komercialistke v komercialnem sektorju.

UPOKOJENA (1 delavka):

V tem mesecu pa je bila invalidsko upokojena tudi naša delavka Slavojka Stojančič, ki je pred dolgotrajnim bolniškim staležem opravljala delo pregledalke v obratu pregleda.

Mesec MAREC 2000 je Steklarna Hrastnik vključno z vsemi spremembami zaključila s skupnim številom 535 zaposlenih, od katerih je bilo 243 žensk in 292 moških, od tega je bilo 33 delavcev sprejetih za določen čas, zaposlen pa je tudi en pripravnik.

Tako kot v mesecu marcu, tudi v **APRILU 2000** nismo na novo zaposlili nobenega delavca, delovno razmerje pa sta **PREKINILA 2 DELAVCA:**

V mesecu aprilu je delovno razmerje na lastno željo prekinil Igor Škoberne, zaposlen kot skladiščnik orodja, ki se je odločil za delo drugje.

UPOKOJENA (1 delavka):

Tudi v mesecu aprilu je bila invalidsko upokojena naša delavka Vida Lipovšek, ki je bila zaposlena kot pregledalka v obratu pregleda.

Mesec APRIL 2000 smo zaključili s 534 zaposlenimi, od katerih je 242 žensk in 292 moških, podatek v obravnavanem mesecu pa vključuje tudi 33 delavcev sprejetih za določen čas in enega pripravnika.

PRIRASTEK K DRUŽINI

Ta pomladni mesec pa bo ostal nepozaben za našo delavko Sadeto Mujič, pregledalko v obratu pregleda, ki je svojemu partnerju Amirju Deliču rodila hčer Jasno.

POROČILI SO SE:

Skupno življenjsko pot sta na gradu Bogenšperk uradno potrdila naš delavec Zvonko Šopar, zaposlen kot operater in njegova izvoljenka Andreja Hafner.

Nekaj naših delavcev je v predstavljenem obdobju dopolnilo tudi delovni jubilej:

10 LET

Branko Zmazek, Robert Marinko, Darja Geršak.

20 LET

Živko Pavlovič, Cvijetin Neškovič, Mirjana Ivešič, Marica Radosavljevič, Zejna Rotič, Ružica Petrovič

30 LET

Stane Korbar, Anton Golež, Mojca Ranzinger

Čestitamo vsem!

Kadrovska služba
Sabina Medved

ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega sina, brata, strica in nečaka

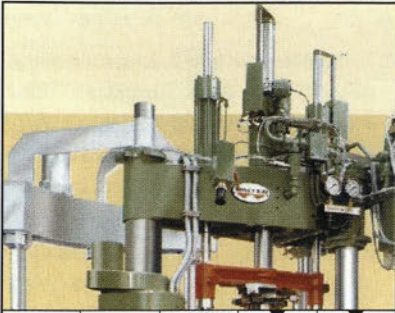



MARJANA MIKLIČA

se iskreno zahvaljujemo sorodnikom, prijateljem ter znancem, ki so nam v teh težkih trenutkih bili v pomoč in nam stali ob strani. Zahvaljujemo se tudi godbenikom, pevcem ter g. župniku za opravljen obred, govorniku za poslovilne besede in trobentaču za odigrano tišino.

Iskrena hvala izmeni nekdanjih sodelavcev in sosedom za denarno pomoč in vsem, ki ste ga pospremili v grob z lepimi mislimi, cvetjem in svečami.

Žalujoci mama Tilka, brata Jože in Zvone z družinama, sestra Joža z družino in ostali sorodniki.

Nagradna križanka

		 AMRIŠKA FILMСКА IGRALKA SWANSON	VZHOD. JUTROVO	GRŠKA BOGINJA NESREČE	VODNA PREGRAĐA, JEZ	MESTO V BELGIJI	WAGNERJEVA OPERA	 KALČIJEV GLINENEC	ŠVEDSKA POKRAJINA	MESTO NA FINSKEM, TURKU	KOPASTA VIŠAVA	GORSKE REŠEVALNE SANI	GOVEJA MASCOBA	FRANCOSKI SLIKAR NAIVEC (JEAN)
		PREGIBNA BESEDNA VRSTA												
		AVION												
		NATRIJ												
 REKA V SVICI	FR. PESNIK (TRISTAN) MEHIŠKI POLITIK (JOSE)			HERNIJA	PRSI									
					PRVI BAJESLOVNI LETALEC									
MESTO V ETIOPIJI			INDIJANSKO LJUDSTVO V PERJU				CERKEV V PARIZU							
SODOBNA INFEKCIJSKA BOLEZEN, SIDA			PRVI RIMSKI ZALOŽNIK				GLINENA JAMA							
			GRŠKA ČRKA											
KRAJ NA NORVEŠKEM (IZ ČRKA TIARE)					ŠAHISTKA KUŠNIR									
					PRODAJALNA CIGARET									
EMILE ZOLA		NEMŠKI ORGANIST (KASPAR) VERDIJEVA OPERA			JAPONSKI PISATELJ (HAKUSEK) ŠPORTNI VADITELJ			ULANSKA SUKNJA	NASOLIENE RIBJE IKRE	ŽENSKA PRIMOLITVI Z DVIGNJENI MI ROKAMI	ALKOHOLNA PIJACA	ŠVEDSKO SMUČARSKO SREDIŠČE		
AVTOR: KARLI DREMEL	ARABSKA MESTNA CETRT	SLOVENSKI HARMONIKAR (JOZE) PESNIK ASKERC		INDIJSKI SAHIST (VISVANATAN)	MOSKOVSKO LETALIŠČE									
					DEDNA ZASNOVA									
AVSTRILJSKI KANCLER RENNER			FRANCOSKI FIZIK IN ASTRONOM (DOMINIQUE)				GRŠKO MESTO V TESALJI							
IT. FILMŠKA IGRALKA MAGNANI			POŠČAVSKA LISICA				PUŠTOLOVŠČINA							
KOREC, MERNIK			SUMERSKA BOGINJA PLODNOSTI				PEVEČ ROBIČ							
							URŠKA HROVAT							
MESTO V NEMČIJI			REŽISER ANNAKIN			STAR ZLATNIK								
ANTIČNO IME REKE ANIENE			DRSALEC SCHENK			AMERIŠKI PISATELJ (JOHN)								



Poveljnik straže vpraša vojaka: "Ali je res, da si na straži vpil "Marš!", namesto "Stoj!"?" "Res je, gospod komandir!" "Zakaj pa, nesrečnež?" "Kaj bi pa vi rekli, če bi vam lezel pes pod zico?"



Nagradna križanka

Med reševalce s pravilnimi rešitvami nagradne križanke bo žreb razdelil nagrade v skupni vrednosti 11.000 tolarjev in sicer:

1. nagrada - 5.000 tolarjev
2. nagrada - 3.000 tolarjev
- tri nagrade po 1.000 tolarjev

Izrezek z vpisano rešitvijo pošljite na naslov: Uredništvo Steklarja, Cesta 1. maja 14, 1430 Hrastnik do 1.7.2000.

Nagrajeni reševalci

Za nagradno križanko, objavljeno v Steklarju št.1-3/2000 smo prejeli 70 rešitev. Žreb je prisodil nagrade naslednjim:

1. nagrada - 5.000 tolarjev: Erno Rotar

2. nagrada - 3.000 tolarjev:

Lojze Bevc


3.- 5. nagrada po 1.000 tolarjev: Bojan Smodiš, Dušanka Čakič, Nada Gošler, upok.

Rešitev križanke iz prejšnje številke:

VODORAVNO: rvač, A.G., kompas, RAZVOJNA, sprava, USMERITEV, Solin, S.H., Te, amater, Ž.A., Tatve, trk, Raner, toč, ideal, osne, amilaza, leksika, lesk, Eolus, L.T., Ostan, Roosa, ananas, R.V., Kirka, Leo, kerit, Poetovio, gams, Trnka, etnolog, Kamen, Ive, Leros, Alava, Ero, Vaud, tlak, pomoč, Liv, Alpe, tara, svila, ata.

NAVPIČNO: STEKLARNE, HRASNINIK.

K.D.

 **STEKLAR**

Steklar - glasilo delavcev Steklarne
Hrastnik ureja uredniški svet:
Marinka Anžlovar, Brigita Stopar,
Soniboj Knežak, Martina Kandolf,
Slavko Marcen in Ksenja Jakopič.

Glavni urednik: Slavko Marcen.

Oblikovanje: Alenka Leskovšek.

Fotografije: Branko Klančar.

Grafična priprava in tisk:
Grafex Izlake

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