

STEKLAR

Izhaja od leta 1959

Letnik XXXIX, št. 7-8

Hrastnik, 27. 7. 1998

KAJ SPLOH ŠE OSTANE MALIM

Projektna skupina šestih članov Executive MBA študija na Brdu je v okviru študijskega projekta v juniju 1998 opravila prvi del projektne naloge v Steklarni Hrastnik, in sicer Industrijsko analizo steklarske panoge.

Analizo panoge smo pripravili s proučevanjem preteklih gibanj in trenutnega položaja, poskušali smo ugotoviti glavne značilnosti panoge po posameznih segmentih in poskušali identificirati glavne elemente uspeha v panogi ter na koncu zaključno ugotovitev, ki jo lahko strnemo v misel:

Dobro izbrani trgi in segmenti vodijo k uspehu podjetja

1. Steklarska industrija je rastoča industrija.

Od leta 1984 do 1997 je rast steklarske panoge znašala 150 odstotkov.

2. EU je največji proizvajalec stekla na svetu.

Evropski proizvajalci proizvedejo letno 29 mio ton stekla, Japonci imajo najhitreje rastočo proizvodnjo - kar 300 odstotno v obdobju med 1984 in 1996.

3. Značilnost steklarske panoge je povezanost v velike skupine.

Največje skupine povezanih podjetij dosegajo letni prihodek več bio ECU-jev. /Saint Gobain (FR) - 11,5 bio ECU-jev, /Pilkington (UK) - 4,3 bio ECU, Steklarna Hrastnik - 0,030 bio ECU-jev.

4. Embalažno steklo predstavlja 66 % steklarskega segmenta v evropski steklarski industriji, namizno steklo 4 %, specialno steklo 4 %.

Steklarska panoga je razdeljena na pet segmentov, od katerih je Steklarna Hrastnik prisotna v zgoraj navedenih treh.

5. Značilnost steklarske panoge je globalizacija.

Velike skupine kupujejo večinske deleže delnic, predvsem vzhodno evropskih specializiranih

steklarskih podjetij na Poljskem, Češki, idr..

6. Ključni faktor uspeha v embalažnem segmentu je zniževanje stroškov.

Obseg posla pomeni nižje stroške na enoto proizvoda. Uporaba recikliranega stekla strmo narašča in znižuje nabavne stroške. Izdelava lažje embalaže je trend.

7. Ključni elementi uspeha v namiznem programu so design, blagovna znamka, vertikalna integracija.

Design in znana blagovna znamka pomenita ključno odločitev kupca pri izbiri proizvoda. Skupine se združujejo od proizvodnje do trgovske mreže.

8. Ključni elementi uspeha v segmentu razsvetljavnega stekla so izurjena delovna sila, design, kvaliteta in nadzor nad proizvodnim procesom.

9. Pregled ključnih elementov uspeha v treh segmentih kaže malo skupnih značilnosti.

V segmentih, kjer nastopa tudi Steklarna Hrastnik, (skica 36) je malo povezovalnih točk med tremi segmenti - programi. V Evropi je značilnost, da steklarska podjetja nastopajo le v enem segmentu, saj gre za tri samostojne specializirane pravne subjekte.

10. Kje je torej bodoči položaj malih steklarskih proizvajalcev in ali ga je mogoče doseči?

Alternativi sta le dve:

1. Izkoriščanje ozke tržne niše, ki zahteva:

- odličen design,
- odlično kvaliteto,
- izurjeno delovno silo, ki zahteva visoko percepcijo proizvoda s strani kupcev in
- dosega visoko lastno ceno.

2. Proizvajalec velikega obsega, ki

- dosega nizko lastno ceno in

IZ VSEBINE:

- Projekt MBA
- Inovativno poslovanje
- TKI Hrastnik
- Intervju: M. Mlinar
- Industrijska prodajalna
- Zanimalo vas bo
- Zdravniški nasveti
- Horoskop
- Križanka

- uporablja reciklirano steklo,
- proizvaja lahke proizvode,
- uporablja sodobno tehnologijo in zato poceni proizvodnjo

Kaj preostane malim: Ali biti "niche player" ali proizvajalec "velikega obsega", je strateško vprašanje za prihodnje strateške odločitve?

Tomaž Gašperlin,
koordinatorski MBA projekta

Comparison of KSF shows little common characteristics of segments

	Container Glass	Tableware	Lighting Glass
Design & Quality		🏆	🏆
Brand name		🏆	
Vertical intergration		🏆	
Cost efficient technology	🏆	🏆	🏆
Recycling	🏆		
Lightweighting	🏆		
Volume	🏆		
Skilled labor force			🏆

KONKURENCA V EVROPI



Zadnja leta se je v gospodarstvu evropskih držav pokazalo nekaj težav. V našem sektorju je postalo jasno, da se bodo na rokodelskem področju cene podjetij oblikovale v Aziji, tudi podjetja na Poljskem, v Romuniji in Bolgariji delajo še s plačami, ki so za cca 50-70 % nižje kot plače v Sloveniji. Zato Steklarna Hrastnik s cenami ne more konkurirati tem podjetjem in mora zato proizvajati malo zahtevnejše izdelke, ki se tako kvalitetno v teh

državah še ne morejo proizvajati. Zaradi tega je firma Pasabace v Turčiji pred štirimi leti skoraj opustila proizvodnjo ročno pihanih izdelkov in odpustila cca 800 ljudi (to področje proizvodnje je prinašalo samo izgube). Na področju steklenic je povpraševanje ostalo konstantno in na žalost tudi cene.

Ker Steklarna Hrastnik večino izdelkov proizvaja specialno za stranke v njihovih modelih, je vse odvisno od zvestobe strank. Izkušnje v zadnjih letih so pokazale, da se na stranke v tem segmentu lahko težko zanesemo, ker je zelo lahko modele prenesti v druge države in proizvajati tam. Državi kot sta Madžarska in Bolgarija sta pri tem bistveno cenejši!

Steklarne na področju namiznega

stekla so v zadnjih letih v Italiji, Franciji, Turčiji in na Poljskem na tehničnem področju naredile velik napredek, npr. Borgonovo je z boljšo tehnologijo v zadnjih petih letih skoraj podvojil količino proizvedenih artiklov. To vodi k zmanjšanju stroškov in k veliko večji zmožnosti konkuriranja. Pasabace je z novimi tehnologijami dosegel višjo kvaliteto. Ta tovarna lahko danes proizvaja artikle z nogo, kakršnih ne znajo narediti nikjer drugje. Pasabace proizvaja na Olivottu darilne artikle, ki jih ne more doseči nobena steklarne. Italijanska skupina Rocco Bormioli se je specializirala na tehnične detajle in tržno orientirano embalažo. V tem sektorju se izda zelo veliko denarja in uspehi opravičujejo te investicije.

Na tem področju Steklarna Hrastnik ne stoji posebno sijajno. Investicije, ki so se vršile, niso izboljšale

tehničnega standarda in proizvodnih zmožnosti tovarne.

Peči za steklo so res potrebne za proizvodnjo, a v zadnjih letih se je premalo vlagalo v tehnično opremo za boljše in hitrejše proizvodnjo. Steklarna Hrastnik že pet let ni kupila nobenih zanimivih novih strojev, ko bo minilo še pet let, zaradi tega ne bomo več konkurenčni. Steklarna Hrastnik je v zadnjih letih z velikimi napori v sodelovanju s svojimi največjimi strankami razvila nove skupine izdelkov. Ti novi izdelki danes pomagajo razbremeniti kapaciteto tovarne. Tehnične novosti so za Steklarno Hrastnik življenjsko potrebne, ker bo sicer konkurenca vsak dan hujša, mi pa bomo ostali na istem mestu. Samo z modernim dizajnom in specialnimi artikli (npr. igralna plošča) lahko ostanemo konkurenčni.

Dr. Franz Plaikner

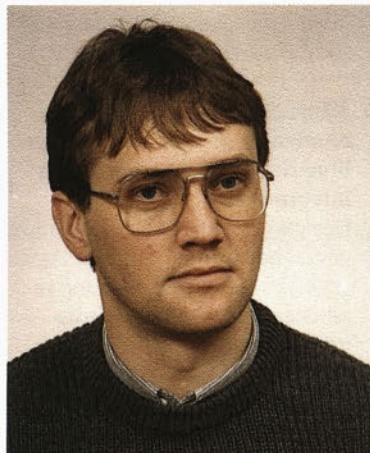
INOVATIVNA DEJAVNOST

2. del

Znanost in inovacija igrata v spletu dejavnikov osrednjo vlogo za gospodarski razvoj in konkurenčnost ter sta podlaga za izobraževanje, povezovanje s svetom in pritok znanja iz sveta.

Uspešnost inoviranja ponudbe merimo predvsem s povečevanjem družbenega proizvoda in z zaposlenostjo - ustvarjanjem delovnih mest in ohranjanjem dosedanjih ter z velikostjo in prirastkom bruto proizvoda na zaposlenega. Na drugi strani pa tehnične izboljšave pripomorejo predvsem pri izboljšanju delovnih razmer, zmanjšanju izmeta in boljši kakovosti izdelka.

V prejšnji številki smo vam predstavili novo stiskalnico za stiskanje opalnega stekla, tokrat pa vam predstavljamo mehanizem za centriranje obračalnega žleba na prešah.



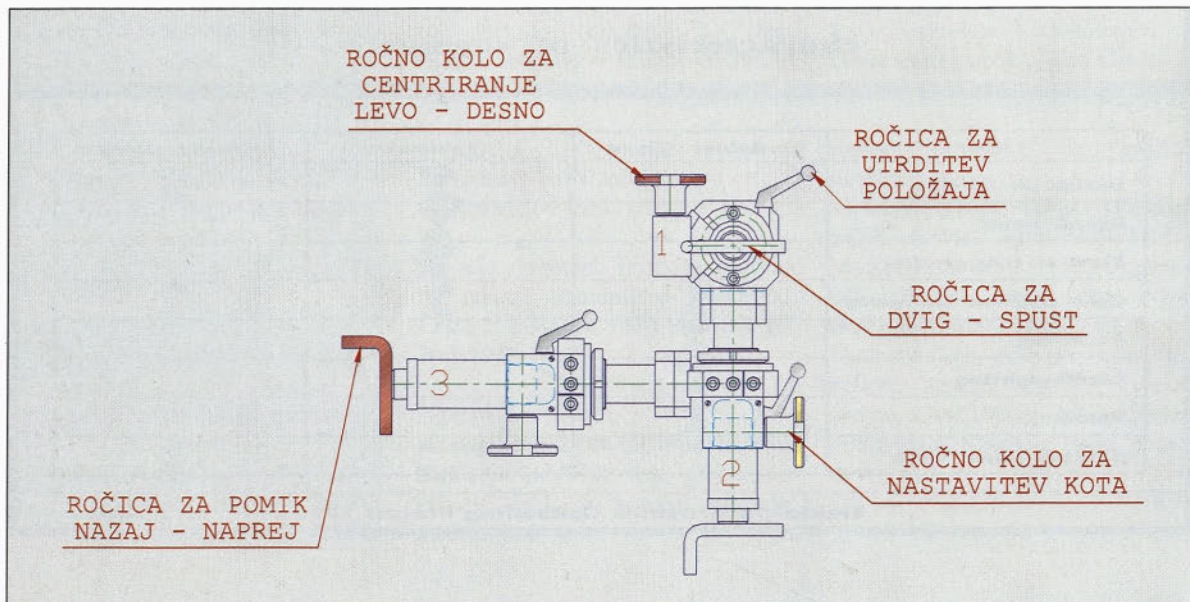
MEDVEŠEK SREČKO
avtor

“Mehanizem je sestavljen iz treh med seboj spojenih zglobov, ki omogočajo premočrtno in rotacijsko gibanje. Prej je bilo to narejeno z vijaki in je bilo zelo nerodno, saj si težko ujel, da je kaplja padla pravilno v model. Če ti ni uspelo v prvem poskusu, si moral spet odvijati in privijati vijake. Delo je bilo zelo zamudno.

Začel sem razmišljati, kako bi se dalo to izboljšati. Ideja se mi je porodila ob listanju nekega kataloga. Našel sem dele, ki so bili potrebni, da bi bil mehanizem gibljiv v vseh treh oseh koordinatnega sistema, mehanizem, ki omogoča vrtenje in premočrtno gibanje s pomočjo utornih gredi in navojnega vretena. Prednost tega mehanizma je v tem, da je centriranje dosti enostavno, hitro in točno. Prav tako se je povečal manevrski prostor pri centriranju.

Stvari za izboljšanje in inovativno dejavnost v Steklarni je vedno dovolj in sigurno bom še kaj izboljšal. Pomemben in potreben pa je stik z ostalimi izdelovalci potrebnih delov, vključevanje na sejnih, obiskovanje seminarjev in širjenje znanja.”

Irena kovač



Lokalni poslovni partnerji TKI HRASTNIK

Tokrat smo za predstavitev v tej rubriki izbrali našo najbližjo sosedo - Tovarno kemičnih izdelkov Hrastnik d.d.. Kljub temu da bi si skoraj lahko "v lonec gledali", se med seboj bolj malo poznamo.

Zadnji hip pred letnimi dopusti se mi je še uspelo dogovoriti z direktorjem družbe Brankom Majesom, dipl.oec., ki je s svojimi izčrpnimi odgovori potešil našo radovednost.

TKI je podjetje s precej dolgo tradicijo ...

Okrog korenin podjetja sta dve varianti. Po eni se šteje za pričetek leto 1858, ko so tovarno šele pričeli graditi in nato v posebnih loncih prebirali "čilski soliter" (za umetno gnojilo), po drugi pa je to leto 1860, ko je bila gradnja dokončana.

Ta lokacija je bila izbrana iz enakih razlogov kot za Steklarno - bližina vode, železniške povezane in preмога kot energetskega vira. Tovarna se je nato razvijala, doživljala vzpone in tudi padce ter se ohranila do današnjih dni. V vsej zgodovini je temeljila na anorganski kemiji - baze, kisline, umetna gnojila. Z letom 1970 so pričeli iz bazne kemije prehajati na "predelovalno" - iz čistih surovin proizvajati izdelke za neposredno prodajo v trgovinah.

Katere pa so glavne dejavnosti vaše družbe?

Naša glavna dejavnost je na vsak način proizvodnja, sami pa izdelke tudi tržimo. Proizvodnja je razdeljena na več projektov, in sicer:

- fosfati, kjer proizvajamo fosforjeve in natrijeve soli. Glavni proizvod je natrijev tripolifosfat, ki se uporablja v tekstilni in prehrabeni industriji in pri proizvodnji detergentov;
- elektroliza, kjer proizvajamo natrijeve lužine in klor, iz klora pa nato solno kislino in hipoklorid;
- kozmetika - kozmetični izdelki, losioni, higienska sredstva in dekorativa,
- čistilna sredstva in pralni praški (o dejavnosti tega projekta govori ime samo);
- aditivi, kjer na bazi fosfatov in drugih mešanic pridelujemo kemikalije za mesno in sirarsko industrijo;
- polindustrijski laboratorij, ki pa je v bistvu inkubator za nove programe. Tu se na pilotskih projektih pričinja proizvodnja. Če je program interesanten, iz njega nastane nov

projekt, sicer pa ga opustimo. Ta del proizvodnje je najbolj v porastu in tako predvidevamo tudi v perspektivi.

Razpad jugoslovanskega trga je tudi za TKI predstavljal veliko spremembo v poslovanju in še zlasti trženju ...

TKI je bila ne le orientirana na trg, ampak je imela z izvoznimi kontingenti določeno, kam lahko prodaja. Nismo smeli "svobodno" izvažati. Fosfatov, ki so predstavljali 60 % dejavnosti podjetja, smo lahko na letnem nivoju izvozili le 10%, vse ostalo pa smo morali prodati na jugoslovanskem trgu.

Leta 1991 ni prišlo le do razpada stare države in nato nastanka novih. Naši največji odjemalci - Saponia Osijek in Dita Tuzla sta bili celo na vojnem območju.

Podjetje se je relativno hitro prestrukturiralo. V glavnem smo se preorientirali na trge Evropske skupnosti, največ v Italijo, pa tudi Francijo ter v države Severne Afrike in Bližnjega Vzhoda.

Vsi pa dobro vemo, kaj je bivši jugoslovanski trg pomenil. Tu ni bil problem plasmaja, bili so drugi cenovni odnosi... Iz neke zaščitene proizvodnje smo morali preiti na popolnoma odprt trg, kar pa je seveda imelo svoje posledice - od izpada dohodka, zmanjšanja profitnih stopenj, temu pa so morale slediti tudi spremembe na kadrovskem področju. Zaposlovali smo več ljudi, kot smo jih dejansko rabili, bili smo dobrostoječa firma, zato je bil interes za delovna mesta pri nas velik. Zaposlovali smo skoraj 550 delavcev, danes jih imamo manj kot 300, v perspektivi pa računamo na 250 zaposlenih. Z zmanjšanjem števila zaposlenih in ohranjanjem nivoja proizvodnje smo dvignili produktivnost, v prihodnje pa bomo morali, če bomo hoteli preživeti in obstati na evropskem tržišču, s tem



Današnja generacija plačuje davek za nazaj in naša glavna preokupacija je finančno prestrukturiranje družbe.

trendom nadaljevati.

TKI je bila vedno znana po visoki izobrazbeni strukturi. Ali se je razmerje, glede na veliko zmanjšanje števila zaposlenih, porušilo?

Vedno smo imeli okrog 10 % delavcev s VI. ali VII. stopnjo izobrazbe. Naša izobrazbena struktura je sedaj še višja. Zaposlujeva dva magistra, dva delavca sta tik pred zagovorom magistrske naloge in imamo 15 % zaposlenih, ki imajo višjo ali visoko izobrazbo. Pozornost izobrazbeni strukturi se nadaljuje in tako planiramo tudi v bodoče.

V letošnjem letu je vaša družba pridobila tudi certifikat za ISO standard 9001. Koliko vam to pomeni?

Res je, pred štirimi meseci smo pridobili ta certifikat. Čeprav marsikdo misli, da je s tem vse opravljeno, to ne zagotavlja kakovosti izdelkov in dokument sam po sebi ne pomeni dosti. Tudi prej nismo delali domala nič slabše, na nekaterih področjih pa celo bolje, kot zahteva standard. Vsi

poslovni dogodki v okviru poslovnega procesa se odvijajo po ustaljenem redu, so dokumentirani in točno takšni, kot si jih predpišeš sam, oz. jih v grobih okvirih predpisuje ta standard. Pred pridobitvijo je ogromno dela, birokracije, stvari se zapletejo na nepomembnih zadevah. Že sedaj pripravljamo nov poslovnik - tanjši in enostavnejši, z grafičnimi prikazi, ki bo boljše orodje tistim, ki so ga dolžni poznati in spoštovati pri delu in razumljivejši tudi vsem ostalim. Veliko firm se danes že odloča za druge standarde in med njimi je tudi TKI. To je npr. ISO standard 14000, ki ima poleg drugega tudi ekološke zahteve. V zadnjem času se veliko govori tudi o poslovni odličnosti - sistemu, ki vedno teži k napredku - izboljšanju trenutnega stanja. K temu že sedaj, čeprav ne naglas, težimo vsi, in to ne le v poslovnem, ampak tudi v privatnem življenju. Želimo doseči več, napredovati, v firmi pa predvsem več iztržiti.

Ekonomska politika Slovenije do gospodarstva in izvoznikov je dokaj neugodna. Kako to občutite vi?

Dokler se naš politični prostor ne izkristalizira, politiki pa v borbi za oblast nimajo niti časa niti volje, da bi se spopadali še z ekonomskimi problemi, je kakšno posebno politiko na tem področju nerealno pričakovati. Vlada, ki naj bi obvladovala zadevo, je sestavljena iz dovčerajskih nasprotnic v političnem prostoru. Zato so tako ekonomske in politične odločitve kompromisi, ki so velikokrat nerazumljivi in slaba rešitev tako za gospodarstvo kot za državo samo.

Vsi tisti, ki smo v položaju odprtih ekonomskih gibanj znotraj Slovenije in na evropskem trgu, ne pričakujemo od države subvencij (kakor je praksa na zahodu, čeprav o tem molčijo), umetnega dviga tečaja tolarja ipd., ampak predvsem stabilizacijo pogojev gospodarjenja, da se ne bodo iz leta v leto le poslabševali. Država nam sproti pobira vse, kar smo naredili na področju stroškov in realizacije. V našem primeru moramo vsako leto od pet do šest odstotnih točk izboljšati svoje rezultate, da bi ob zaključnem računu imeli enak rezultat kot preteklo leto. Rešitev za to so le stabilni pogoji gospodarjenja.

Splošno je znano, da je tečaj tolarja precenjen v primerjavi z domačo inflacijo, da so cene energije, davčne obremenitve in prispevki nad evropskim povprečjem, da je delovna sila v primerjavi s produktivnostjo bistveno predraga... Konkurrirati je potrebno vsej svetovni eliti, to pa je mogoče le s kvaliteto in primernimi cenami. Tega se bolj ali manj zavedamo vsi, saj gre za vprašanje preživetja.

Vaša tovarna je bila znana kot eden največjih onesnaževalcev v našem okolju. Kaj ste storili na tem področju in s kakšnim srcem čakate na nov ekološki zakon?

Več kot 90 % ekoloških problemov, ki so bili še v 70-ih letih, je danes odpravljenih. Investicija s fosforjevo sadro se je sicer izkazala za nesrečno, ker tega izdelka žal nismo plasirali tako, kot je bilo predvideno. Zato smo ustavili lastno proizvodnjo in prešli na kupljeno fosforjevo kislino. S tem smo zmanjšali obremenitev s sadro na deponiji v Uničnem za 100.000 ton letno.

V proizvodnih procesih, kjer je bilo to potrebno, smo že leta 1980 začeli sanirati zrak z očiščevalci plinov, tako da smo povsod pod zakonskimi normativi.

Tudi na področju voda smo že veliko naredili, čeprav potok Boben od naše tovarne naprej še vedno ni

živ. V perspektivi bo tudi ta problem rešen, saj nameravamo narediti zaprt krogotok v fosfatih (v elektrolizi to že obstaja). Skupaj z občino se projektira tudi čistilna naprava.

Do leta 2003, ko bo začela veljati nova ekološka zakonodaja, ki bo močno obremenila onesnaževalce okolja, moramo storiti vse, da nas nobeno zakonsko določilo ne bo našlo nepripravljene. Čim bolj je potrebno omejiti tudi "človeški faktor" - razne malomarnosti. Poostri bomo kontrolo do vseh možnih subjektov. V kolikor vseh teh problemov ne bomo rešili, so stroškovne obremenitve namreč takšne, da gre za vprašanje nadaljnjega obratovanja in delovanja podjetja.

Nekatera naša prizadevanja so tudi že lepo vidna. Vsi hribi v našem okolju so spet zeleni in veseli nas, da narava sprejema "naše opravičilo". Potrudili se bomo, da bomo kar najbolj okolju prijazni.

Steklar in TKI imata tudi nekaj skupnih poslov. Kakšno je sodelovanje teh dveh subjektov?

V preteklosti je bilo pri medsebojnih odnosih kar nekaj problemov. Sedaj je sodelovanje na solidnem nivoju, usklajujemo se pri vseh zadevah, ki so pomembne za obe firmi, pa tudi za občino Hrastnik.

Kar se tiče poslovnega sodelovanja imamo skupen transportni promet na železniškem tiru, nekaj energetskih naprav, Steklarna se pojavlja kot kupec nekaterih naših surovin. V zadnjem času skušamo tudi mi izkoristiti lokacijsko prednost. Gre za nabavo embalažnega stekla, ki se v našem podjetju lepo razvija, za naš program kozmetike.

Veliki načrti, ki so jih snovali konec 90-ih let o skupnem podjetju za steklena vlakna, pa so se izkazali za nerealne.

Kakšni pa so vaši načrti za bodočnost družbe?

V preteklosti se je ogromno investiralo v projekte, ki danes ne dajejo pričakovanih rezultatov - fosforjeva kislina in sadra, ostala infrastruktura, tudi zadnja investicija klorofalne elektrolize je bila finančno prevelika. Za velike investicije namreč niti trga, niti ni smiselno to ozko dolino še dodatno obremenjevati. Današnja generacija plačuje davek za nazaj in naša glavna preokupacija je finančno prestrukturiranje družbe. Vsekakor pa bomo izvajali manjše investicije in nadaljevali z razvojem, kot smo ga zastavili v zadnjih nekaj letih - predelava baznih izdelkov v izdelke višjega cenovnega razreda, širitev proizvodnega oz. prodajnega

programa, kjer se kažejo tržne možnosti, osvojitve novih trgov. Manjše investicije se dosti hitreje obračajo, oz. dajejo rezultate, obstaja pa tudi manjši poslovni riziko.

Imate kakšno izjavo za bralce Steklarja oz. delavce Steklarne Hrastnik?

V imenu vseh zaposlenih v TKI želim delavcem Steklarne dobre poslovne rezultate in čim boljše

delovne pogoje ter da bi na področjih, kjer se srečujemo: tako poslovnem, sindikalnem, športnem, kulturnem in drugih, še naprej uspešno sodelovali.

Na obisku je bila
Marinka ANŽLOVAR

NOVOSTI NA PRAVNEM PODROČJU



Hrastnik. Glede na to, da ima tudi Steklarna Hrastnik nekaj specifik, je bil, prav tako v mesecu juniju, med sindikatom in upravo podpisan dodatek k navedeni panožni kolektivni pogodbi. Ta dodatek ureja posebnosti pri izplačilih plač, nadomestil, dodatkov in drugih izplačil na osnovi dela in sicer v tem smislu, da ostanejo vsa izplačila glede na dosedanje ureditve nespremenjena. Dodatki oziroma izplačila, ki so urejena z dodatkom so delo preko polnega delovnega časa, delo na proste oziroma praznične dneve, plačilo za čas pripravljenosti na domu, intervencije, vročinski in višinski dodatek, dodatek za delo v prahu, za izjemne obremenitve (100% ure), dodatek za stalnost, povračilo stroškov za prevoz na delo.

Novost na tem področju je dogovor o sodelovanju delavcev pri upravljanju oziroma participacijski dogovor. Le-ta je bil podpisan med svetom delavcev in upravo družbe oziroma direktorjem, ureja pa način dela in sodelovanja med svetom delavcev in upravo. Pristojnosti sveta delavcev so v Zakonu o sodelovanju delavcev pri upravljanju sicer precej široko in dosti natančno opredeljene, posebnosti pa so dogovorjene s tem dogovorom.

Namen normativne ureditve zgoraj navedenih področij je predvsem ta, da se v Steklarni na predpisan način le-ta uredijo in da bodo s tem v pomoč tako delodajalski strani oziroma upravi kakor tudi zaposlenim oziroma delavcem pri uveljavljanju svojih pravic.

Novost na tem področju je dogovor o sodelovanju delavcev pri upravljanju oziroma participacijski dogovor. Le-ta je bil podpisan med svetom delavcev in upravo družbe oziroma direktorjem, ureja pa način dela in sodelovanja med svetom delavcev in upravo. Pristojnosti sveta delavcev so v Zakonu o sodelovanju delavcev pri upravljanju sicer precej široko in dosti natančno opredeljene, posebnosti pa so dogovorjene s tem dogovorom.

Namen normativne ureditve zgoraj navedenih področij je predvsem ta, da se v Steklarni na predpisan način le-ta uredijo in da bodo s tem v pomoč tako delodajalski strani oziroma upravi kakor tudi zaposlenim oziroma delavcem pri uveljavljanju svojih pravic.

Ksenija JAKOPIČ

INDUSTRIJSKA PRODAJALNA ŠE V LEPSI PREOBLEKI

Po letih zanemarjanja slovenskega trga smo tudi mi prišli do spoznanja, da je ta trg izredno zanimiv in pomemben v sklopu prodaje na ostalih - tujih tržiščih in in da je slovenski kupec vsega spoštovanja vreden. Je pa zahteven, spozna se na modne trende in ve, za kaj je pripravljen potrošiti svoj denar. Z upoštevanjem vsega naštetega je potrebno pripravljati našo ponudbo steklenih izdelkov in industrijska prodajalna je mesto, kjer lahko na enem mestu pokažemo, česa vsega je Steklarna sposobna. V tem je tudi pomen njene razširitve in prenovitve. V novi preobleceni je bila predana svojemu namenu 12.06.1998, že v sklopu praznovanj občinskega in državnega praznika. O tem smo se pogovarjali tudi z nekaterimi tvorci te prodajalne in iz mnenj sestavili mozaik, ki ga lahko preberete v nadaljevanju.



Stojan Binder, direktor

V preteklih letih je Steklarna Hrastnik sledila politiki ekonomije obsega, s čimer smo z aktiviranjem vseh proizvodnih linij optimirali

naše poslovanje. Danes so proizvodne kapacitete polno zasedene in s tem izpolnjen pogoj, da izboljšujemo svoje poslovne rezultate s proizvodnjo in prodajo tehnološko zahtevnih maloserijskih izdelkov.

Obnovljena in povečana industrijska prodajalna sodi v sklop teh prizadevanj, obenem pa predstavlja najzanesljivejšo tipalko našega podjetja na trgu. V industrijsko prodajalno zahajajo kupci iz vseh sredin in iz vseh slojev in predstavljajo dober barometer za oceno tržne uspešnosti posameznih izdelkov. Velikost, videz, ponudba in prijazno osebje industrijske prodajalne spreminjajo image podjetja obenem pa tudi občine kot celote. Tudi v bodoče se bomo trudili, da nam bo industrijska prodajalna v ponos ter pomemben vir za pridobivanje dohodka in informacij s trga



Boris Šentjurs, vodja komercialnega sektorja

Z razpadom jugo trga smo izgubili tudi slovenski trg. Z novo strategijo in poslovno filozofijo, v sklop katere sodi tudi posodobitev in razširitev industrijske prodajalne, ga skušamo ne le oživiti, ampak tudi popestriti in razširiti.

Slovenskim kupcem želimo ponovno približati in ponuditi kvalitetne izdelke ter jim pokazati, da smo vrhunski proizvajalec široke palete izdelkov, tudi takšnih, ki jih danes marsikdo išče izven naših meja. Razen redkih izjem nas ti sploh niso poznali. Naša industrijska prodajalna je eden največjih ponudnikov stekla za različne namene v slovenskem prostoru.

Za promocijo naših izdelkov pa smo se začeli ponovno pojavljati tudi na slovenskih sejmih.



Slavko Marcen, vodja razvoja in oblikovanja

Ko sem leta 1995 vodstvu podjetja predstavil prispevek "Izhodišče za povečanje tržnega deleža na slovenskem trgu", sem pri ukrepih za doseg tega cilja navedel tudi industrijsko prodajalno in sicer:

- nova lokacija ob skladišču za Savo...
- nova razširjena vsebina prodajalne
- ustrezna kadrovska zasedba in stimulacija ...
- medijska podpora.

Prednosti industrijske prodajalne kot prvovrstnega kupca Steklarne Hrastnik (najboljše cene in gotovina, promocija izdelkov in podjetja, testiranje trga) so v tem času (1995-1998) dobile svojo potrditev tudi v poslovni politiki Steklarne Hrastnik. Nova industrijska prodajalna je odraz kvalitetnega tržnega pristopa Steklarne Hrastnik na zahtevnem slovenskem trgu in eden od korakov za ponovni prevzem vodilne vloge ponudnika steklenih izdelkov na domicilnem tržišču.



Janja Zorec, samostojni komercialist

Prodajalke v njej s svojim izgledom (krasne uniforme), urejenostjo in prijaznostjo sovpadajo v ta prostor. Širok asortiman naših izdelkov tržišmo tudi v industrijski prodajalni. Večinoma jih planiramo posebej za te potrebe, v posebnem pakiranju po nekaj komadov in na ta način skušamo prisluhniti potrebam prodajalne oz. našega kupca. Večina izdelkov pa je seveda planirana za potrebe izvoza in naša trgovina v bistvu trži ostanke le tega. Problem pri tem predstavlja predvsem to, da so izdelki naloženi na paletah v plattjih, iz katerih v prodajalni potrebujejo le nekaj komadov, skladišče pa je odločno premajhno. Tako se nabira vedno večja vrsta načetih palet. Z razširitvijo skladišča trgovine bo dobršen del teh problemov odpravljen.

Urejenost trgovine je neprimerljiva s prostori na stari lokaciji v gradu.



Brigita Stopar, samostojni komercialist

Sodelovanje z industrijsko prodajalno je doslej potekalo preko skladišča na Savi. S pridobitvijo novih, sodobnejših in lepše opremljenih prostorov pričakujemo bolj poglobljeno sodelovanje. S prodaj-

jalkami v trgovini bomo v stalnem kontaktu, ker one najbolj vedo, kakšen je odziv kupcev, kakšno je njihovo povpraševanje, zanimanje in interesi. Na podlagi njihovih odkritij je potrebno zalagati trgovino. Že ob planiranju proizvodnje novih artiklov upoštevamo tudi potrebe industrijske prodajalne pa tudi ostalih trgovin na slovenskem in bivšem jugoslovanskem (predvsem hrvaškem) trgu. Zaradi potreb tega trga za nove izdelke razvijamo tudi novo, zanimivejšo darilno embalažo, znano je namreč, da kupujejo predvsem oči.

Gotovo je namen razširitve industrijske prodajalne v boljši prodaji in večjem prometu. To pomeni, da je v našem interesu, da prodajalkam prisluhnemo, saj preko njih prisluhnemo kupcem in na ta način realiziramo zastavljene cilje.

Pridobitev lepe in urejene industrijske prodajalne pomeni za Hrastnik in širšo okolico več, kot si danes lahko predstavljamo. V njej je na izbiro širok pregled dejavnosti, ki se izvajajo v Steklarni.

Steklarna je danes evropska firma, ki preko 90 % celotne proizvodnje izvozi na tržišča v Evropi in izven nje, zlasti po osamosvojitvi pa je manj prodajala doma. Trgovina takšnega tipa je priložnost, da se to spremeni, da se skuša navaditi naše občane in ljudi, ki so v tranzitu preko Hrastnika, da se tu za trenutek ustavijo in pogledajo, kaj vse se tukaj ponuja.

Hrastnik namreč danes ni več znan le po premoagu, ampak tudi po izdelkih visoke tehnologije, ki so vredni ogleda in nakupa.

Z lokacijo nove trgovine smo izredno zadovoljne. Prostor je velik in izdelki pregledno razstavljeni, le skladišče je premajhno. To pa je v načrtu za razširitev v naslednjem koraku. Izredno pomembno je, da je poleg trgovine parkirni prostor. Smo tudi ena redkih trgovin s prilagojenim dostopom za invalide (veliko obiska, predvsem iz zdravilišča Laško). Na razpolago imamo tudi vozičke, da lahko robo odpeljemo do avtomobilov kupcev.

V primerjavi s prodajalno na prejšnji lokaciji se je promet dvakrat povečal. Seveda je še nekaj stvari, ki bi pripomogle k boljšemu delu. Dobrodošla bi bila računalniška povezava s skladiščem, preko katere

bi lahko spremljale zalogo v skladišču. Potrebno bi bilo urediti ventilacijo. Ne gre toliko za nas, kot za kupce, ki v nevzdržnih razmerah nimajo volje in potrpljenja, da bi nakupovali.

Sicer pa mora biti prodajalka v trgovini, kot je naša še marsikaj

drugega od skladiščnika, čistilke, delavca težaka, aranžerja ... Vse to pa nam ni težko, ker želimo, da bi bila trgovina naš ponos in predvsem ponos Steklarne.



Jerica Marcen, prodajalka v industrijski prodajalni

Največja pridobitev je ta, da imamo sedaj na res optimalnem prostoru prodajalne možnost razstaviti izdelke Steklarne Hrastnik in izdelke ostalih proizvajalcev. Kupci se zaradi večje preglednosti lažje odločijo, pa tudi nam je delo olajšano. Trgovina je dobro založena. S komercialisti Steklarne dobro sodelujemo.

Naši kupci prihajajo iz cele Slovenije, vedno več je tudi Hrastničanov, zaželjeni pa so tudi delavci Steklarne, ki jih sedaj skoraj ni. Največ prometa seveda naredijo

trgovine in gostilne, ki za svoje potrebe nabavljajo z naročilnicami. Čeprav si nekateri ne morejo predstavljati, so pogoji dela v trgovini mnogokrat zelo težki. Zlasti se namučimo z izdelki iz embalažnega programa, ki so naloženi na platojih. Zaradi teže in krhkosti kartonov prihaja do loma, delo pa je tudi fizično zelo težko. Pa vendar, na našo trgovino smo zaposlene kar nekako sentimentalno vezane in skrbimo zanjo, kot bi bila v naši lasti. Tako je bilo že, ko smo bile še v gradu, saj smo v nemogočih razmerah naredile največ, kar je bilo na tisti lokaciji možno.

Industrijska prodajalna je bila predmet kar nekaj člankov v našem časopisu. V enem od njih so prodajalke računale celo na dedka Mraza, ki naj bi jim prinesel nove uniforme!

Veliko problemov, ki smo jih navajali v njih, je danes odpravljenih. Trgovina je na novi dostopni lokaciji, je dovolj velika, da so lahko izdelki res okusno razstavljeni glede na proizvajalce in vrsto uporabe, prodajalke so s svojim novim izgledom (lepe uniforme) njen ponos, tudi reklamiranje in promocija prodajalne je sedaj na nivoju, promet pa tudi zgleden.

Danes je splošno znano, da na slovenskem prostoru vsako podjetje dosega lepše rezultate kot z izvozom. Zato ne bi smeli nikdar več zane-marjati in podcenjevati slovenskega trga in kupca.

Kljub temu, da nam tovrstna prodaja prinaša najlepše rezultate, so izdelki v industrijski prodajalni še vedno najcenejši v Sloveniji.

Pogovarjala se je
Marinka ANŽLOVAR



Leopold Grošelj, župan občine Hrastnik (iz intervjuja za radijsko postajo Studio D)



Vojka Rotar, poslovodja v industrijski prodajalni

Bivši vidni sodelavci Steklarne Hrastnik

MARTIN MLINAR

Gospod Martin Mlinar je v šestdesetih in prvi polovici sedemdesetih let sodeloval pri kreiranju Steklarne Hrastnik, takšne kot je danes, in zato je prav, da ga predstavimo kot bivšega vidnega sodelavca. Kot komercialni direktor je poznal tako proizvodnjo kot trg in bil blizu vsega dogajanja v Steklarni.

Šestdeseta leta vas verjetno še danes spominjajo na Steklarno, saj so se takrat dogajale velike spremembe, vi pa ste bili kot komercialni direktor v najožjem vodilnem teamu?

V šestdesetih letih so se res dogajale velike spremembe. Na prostoru, kjer je bilo skladišče (ne sedanje, ampak tisto, ki je pogorelo), je bil še del tovarne, ki je imel leseno konstrukcijo. Ko sem jaz prišel v Steklarno, bilo je septembra leta 1960, so se na področju organizacije vršile velike spremembe. Šlo je za uvajanje ekonomskih enot. To je potekalo kakšno leto in tu sem sodeloval s gospodom Halerjem iz Radeč in tako sem zelo dobro spoznal tovarno. Šlo je v bistvu za to, da se spremljanje dogodkov v tovarni razdeli na posamezne faze. Prej je bil sistem takšen, da se je cena izdelka lahko ugotovila šele, ko je izdelek prišel do skladišča. Ni pa se dalo ugotoviti, v kateri fazi začne izdelek prinašati izgubo. Uvedba ekonomskih enot je pomenila neko notranjo reorganizacijo tovarne v pozitivnem smislu. Kmalu potem, ko je bilo to že pri koncu, sem bil postavljen k g. Mahkovcu, komercialnemu direktorju za pomočnika. Skupaj sva razmišljala, kako bi začrtali pot naprej, saj je bilo vse skupaj nekje na pol poti. Odločitev za naprej pa ni bila enostavna, ker gre v proizvodnji za metalurgijo nekovin, ki zahteva svoj tehnološki red. In takrat smo začeli razmišljati, da bi vsaka od treh velikih tovarnih stekla v takratni Jugoslaviji (Paračin, Straža in Hrastnik) prevzela del asortimana in bi tako omogočili tehnologom, da bi postavili najbolj optimalne talilne kapacitete. To se je kar kmalu zgodilo, podpisan je bil neke vrste samoupravni sporazum. Predlog, ki sta ga ostala dva partnerja sprejela, je bil, da se osredotočimo na dva asortimana: proizvodnja razsvetljavnih teles in proizvodnja pihanega in stiskanega stekla za gostinstvo. Na področju proizvodnje embalažnega stekla pa smo izvršili korenite spremembe. Zmanjšali smo asor-

timan proizvodov in smo se glede na geografske zmožnosti (dovoz večjih količin surovin in odvoz izdelkov) odločili, da bomo proizvajali le steklenice do volumna 200 (za potrebe farmacevtske, kozmetične industrije). Na tej osnovi so bile potem izdelane projekcije za postavitev peči. To se je dogajalo v letih 64-67 in odločili smo se, da bomo novo tovarno opremili z novejšo tehnologijo in takrat so prišli v tovarno prvi IS stroji, ki delajo še danes. Takrat je bila sprejeta še ena velika odločitev za nabavo stroja za izdelovanje kozarcev, Hartbord. Bila je precej rizična odločitev, saj je Steklarna takrat proizvajala 2 milijona kozarcev letno, ta stroj pa je omogočil proizvodnjo 15 do 20 milijonov kozarcev letno in trg za takšno količino kozarcev ni bilo lahko najti.

V teh letih so bile to res velike spremembe in po odhodu gospoda Mahkovca sem jaz prevzel njegove naloge in zavzemal sem se za usmeritev v izvoz, saj so bile naše kapacitete večje od potreb jugoslovanskega trga. Takrat smo izvažali predvsem kozarce za pivo, ki so bili kvalitetni in tudi nekaj razsvetljavnega stekla, tako da je znašal takrat izvoz okoli 250.000 ameriških dolarjev, če se prav spomnim.

Takrat se je zgodilo še nekaj, kar je poleg modernizacije postavilo temelje za naprej. Domači tehnologi so razvili polavtomatski stroj Lajka. Gre za polavtomatski stroj, ki dela steklo v dvoslojni opalni izvedbi. To je bila revolucija v Evropi in v svetu, ker v tistem času ni noben polavtomatski stroj izdeloval v taki opalni izvedbi. Lajka je bila razvita v Steklarni. To nam je omogočilo, da smo smejeje zastavili izvoz. Aprila 1962 smo odšli na sejem v Hannover in s seboj sem odnesel kroglo z navojem izdelano na Lajki. Gospod Mahkovec mi je naročil, naj ne pozabim obiskati Zimmermana. To je bil začetek poslovnega sodelovanja z firmo RZB, saj je bil nad pokazano kroglo izredno navdušen. S pomočjo Lajke smo lahko izdelovali večje količine. Naj za primer



Domači tehnologi so razvili polavtomatski stroj Lajka. Gre za polavtomatski stroj, ki dela steklo v dvoslojni opalni izvedbi. To je bila revolucija v Evropi in v svetu, ker v tistem času ni noben polavtomatski stroj izdeloval v taki opalni izvedbi.

povem: plafonjer premera 200 se je prej ročno izdelalo 500 do 600 na izmeno, potem pa okoli 2000. Seveda pa smo imeli pri uvajanju novih izdelkov na teh strojih v začetku tudi velike težave. Zahvaljujoč glavnemu direktorju g. Klanšku, ki je zaupal ljudem, ki so vršili te velike spremembe v tovarni in jim bil tudi v oporo, so ti stroji v naslednjih letih postali, lahko rečem, eni od glavnih nosilcev izvozne in ekonomske učinkovitosti.

Prisiljeni pa smo bili poiskati trg tudi v Ameriki. To so bile silne muke, saj so se steklarji nekako bali produktov za Ameriko. Ne zaradi tega, da jih ne bi znali delati, ampak zaradi občutka, da gre za visoko razviti trg. Dokler nismo dosegli, da smo iste produkte prodajali tudi v Jugoslaviji in steklarji niso vedeli, za katerega kupca so, smo imeli veliko težav pri količini proizvodnje. V kasnejši letih smo dosegli blizu milijon dolarjev izvoza v ZDA. Težave so se pokazale predvsem pri kartonih, saj v Jugoslaviji ni bilo odgovarjajoče kvalitete kartona, ki bi prenesli transport v Ameriko. Težavo smo rešili z začasnim uvozom kartonov iz Amerike, dokler ni podjetje Tika začelo izdelovati iz kvalitetnejše lepenke primerne kartone. Izvažali smo tudi v druge države. V

tem času nekaj tudi v Afriko, v Nigerijo, farmacevtske steklenice smo izvažali tudi v Anglijo in na Poljsko. Žal mi je, da nismo prodrali na trg s steklenico za Underberg. Ta steklenica je zahtevna za izdelavo. Nekaj milijonov smo jih tudi naredili, imeli smo sicer nekaj reklamacij, vendar ne takšnih, da jih ne bi znali odpraviti.

V tem času je potekala tudi zamenjava goriva, iz premoga na mazut in potem na zemeljski plin. Odločitev za zemeljski plin se je pokazala kot pravilna. Nihče razen Steklarne se takrat v Zasavju ni zanimal za zemeljski plin.

Kakšna je bila takrat, torej v netržnem gospodarstvu, vloga komercialne? Odkod so se načrtovale programske spremembe in prestrukturiranje proizvodnje?

Trg je v bistvu obstojal zmeraj. Stvar je edino v tem, koliko je bil ta trg odprt za konkurenco in koliko je bilo skozi to možno oblikovati vrednost svojega dela. Lahko smo skonstruirali tržno zanimiv izdelek, ki pa ga nismo mogli prodati po svoji ceni, saj nam je država diktirala cene. Moram pa reči, da so takrat, ko sem jaz prišel v tovarno, časi najhujših reguliranj cen in trga že minili.

Ne morem reči, da je kdo drug kot



komerciala v teh 14-letih mojega vodenja oddelka kreiral asortiman izdelkov in iskal kupce. Zato me vprašanje čudi, saj gotovo ni proizvodnja kreirala programske spremembe v asortimanu. Res je pa nekaj, da je proizvodnja težila k temu, da so bile čim večje serije, kar pa je prisotno tudi v drugih proizvodnjah. Kar pa se oblikovno tiče, se je zelo veliko izdelkov skreiralo v tovarni. V tistem času je nastal oddelek oblikovanja.

Okrog leta 1970 je bilo potrebno povečati kapacitete za namizni program. Bili smo v dilemi, ali naj denar naložimo v stroj za izdelavo kelihov ali naj začnemo s čisto novo proizvodnjo, proizvodnjo akrilnega stekla. Glede na to, da smo bili proizvajalci namiznega stekla, smo se odločili za nakup stroja za kelihe, saj so nam ti izdelki manjkali v celoviti ponudbi. Kaj je botrovalo odločitvi, da se ta stroj proda, ne vem, saj sem takrat že odšel iz tovarne.

Vaša potovanja po Evropi in ZDA so že takrat pomenila povezavo Steklarne z razvitim svetom?

Ja, potovanj je bilo kar veliko, sploh v začetku, ko sem sam skrbel za izvoz. Potoval sem po mnogih državah od Avstrije, Nemčije, Belgije, skandinavskih dežel do Amerike. Najbolj zanimivo je bilo prodiranje na ameriški trg, saj se mentaliteta ameriških menedžerjev zelo razlikuje od evropskih. Pot na ameriški trg smo odprli na našo iniciativo preko firme Intertrade, ki je imela stalno predstavništvo v New Yorku, saj ne moreš preprosto vzeti kovček in oditi v Ameriko. Potrebne so priprave, pozanimati se je potrebno, katere firme obstajajo in kakšne zahteve imajo ameriški kupci. Dve od teh ameriških podjetij sta se kas-

neje odločili za uvoz iz Poljske in Češke, saj sta bili cenejši, naša prednost pa je bila v tem, da smo se držali rokov. Veliko smo sodelovali z ameriškim podjetjem Progress. Z njimi je bilo lahko delati, saj so oni disponirali blago za leto ali vsaj pol leta naprej.

Iz Amerike sem vedno prinesel kakšne nove ideje, o njih sem pisal tudi v Steklarju. Amerika je velika dežela, popolnoma drugačna od Slovenije. Ko sem se prvič vrnil iz ZDA, so me vprašali, kako je tam. Rekel sem, da nikjer drugje nisem videl toliko revežev na cesti kot tam in pa začudilo me je, kako lepo pakirana jajca prodajajo v trgovinah, pri nas so jih le branjevke. Poleg cest, so mi te stvari najbolj padle v oči. Res je šlo za malenkosti, toda tako je bilo.

Bil sem tudi v Sovjetski zvezi. Na našem predstavništvu Gospodarske zbornice smo pripravili razstavo naših izdelkov. Bilo je precej zanimanja za razsvetljavno steklo, vendar nismo imeli dovolj prostih kapacitet. Radi bi prodali kaj

pred njo pa je bila rekonstrukcija.

Poleg dela v Steklarni ste se vedno tudi aktivno bavili s politikom, saj ste bili poslanec v republiški skupščini, pozneje pa tudi v zvezni skupščini?

V obdobju, ko je bil predsednik Izvršnega sveta Slovenije pokojni Stane Kavčič, sem bil poslanec v gospodarskem zboru. S samo politiko se nisem nikoli bavil, le s stvarmi, ki so bile vezane na gospodarstvo. To je bila zame dobra šola. Videl sem, kako parlament izgleda od znotraj in kaj se v njem dogaja. V tem času smo se ukvarjali s problemom onesnaževanja zraka v Zasavju s strani termoelektrarne. Tu je bilo več variant. Ena je bila ta, da se termoelektrarna ne ustavi in skupaj z Marjanom Orožnom sva zagovarjala stališče, da se postavi dovolj velik dimnik, ki bo onesnaženi zrak iz te doline odvajal na širše področje. Z dovolj močnim argumentom da bo drugače erozija zaprla pot Savi, sva uspela in pričela se je gradnja dimnika.

Iz Amerike sem vedno prinesel kakšne nove ideje, o njih sem pisal tudi v Steklarju. Amerika je velika dežela popolnoma drugačna od Slovenije. Ko sem se prvič vrnil iz ZDA, so me vprašali, kako je tam. Rekel sem, da nikjer drugje nisem videl toliko revežev na cesti kot tam in pa začudilo me je, kako lepo pakirana jajca prodajajo v trgovinah, pri nas so jih le branjevke. Poleg cest, so mi te stvari najbolj padle v oči. Res je šlo za malenkosti, toda tako je bilo.

namiznega stekla, vendar so bili premočni konkurenti Poljaki, tako da smo kaj kmalu upubali. Kot zanimivost naj povem, da je bila Steklarna pokrovitelj sovjetske košarkarske reprezentance na svetovnem prvenstvu leta 1970 v Ljubljani. Košarkaši so si ogledali delo v Steklarni in ugotovili, da je zelo težko.

Imate morda pred seboj kakšne pomembnejše prelomnice pri vašem delu v Steklarni?

Največja prelomnica je bila, da sem se sploh odločil za delo v Steklarni. Kot študent sem delal pri Tanjugu in ko sem prišel iz služenja vojaškega roka, sem bil v dilemi ali naj nadaljujem novinarsko delo ali ne. Ko pa sem se poročil, sem se odločil, da ostanem v svoji stroki in sem se zaposlil v Steklarni.

Druga prelomnica je nedvomno ta, da sem z 27-imi leti prevzel mesto komercialnega direktorja. To je kar precejšnja odgovornost, saj je imela Steklarna takrat 1600 zaposlenih,

Predno sem odšel v pokoj, sem deloval v jugoslovanskem parlamentu kot vodja slovenskih poslancev v Zboru republik in pokrajin.

Ste v Beogradu takrat živeli?

Ne, v Beogradu sem živel dve leti in pol po tem, ko sem odšel iz tovarne. Takrat sem bil dejansko zaposlen v Centralnem komiteju ZK, vodil pa sem delovno skupino ki se je ukvarjala s koncipiranjem liberalnejšega deviznega zakona. Kasneje pa sem med tednom živel v Ljubljani, vse do leta 1991.

Delo v politiki je bilo zanimivo, tudi malo nevarno, saj človek ni vedel, kaj se mu lahko pripeti, ker je bilo čedalje več nereda. Bil sem priča tudi nekaterih demonstracij v Beogradu.

Spomini na Beograd so pisani, nič kaj prijetni proti koncu, bolj smo se prepirali, kot naredili kakšno pametno stvar. Po razpustitvi jugoslovanskega parlamenta sem že izpolnjeval pogoje in sem se upokojil.

O teh stvareh se da še mnogo povedati, to so dogodki, ki se ne zgodijo vsak dan in mogoče bom o tem še kdaj kaj napisal.

Sredi sedemdesetih ste se poslovili od Steklarne. Kako to?

Prelomni trenutek je bil seveda tudi leta 1975, ko sem tovarno zapuščal. To ni bila lahka odločitev, saj sem videl še nekaj nedokončanih stvari, ki bi jih lahko z mojo pomočjo dokončali. Vendar so bili pritiski iz Ljubljane močnejši. Takrat se je oblikoval nov devizni zakon na jugoslovanskem prostoru in jaz sem pri tem sodeloval. Konec decembra leta 1975 sem se končno odločil in zapustil Steklarno.

Stika z gospodarstvom tudi kasneje nisem izgubil. Podjetja kot TKI, Lek, Kolinska so se obračala name in jaz sem jim pomagal z nasveti, saj sem bil blizu informacij.

Kako pa živite danes? V KS Dol ste zelo aktivni?

Če je človek navajen nekega bolj dinamičnega življenja, se težko privadi mirnega življenja. Ko sem se upokojil, sem v domačem kraju videl nekatere stvari, ki bi jih bilo potrebno postoriti in bil sem mnenja, da lahko jaz pri tem pomagam. Ugotovil sem, da ima Dol zelo slab zrak, posebno septembra, oktobra in čez zimo in da je problem v individualnih kuriščih. Problem smo rešili z napeljavo zemeljskega plina na območju občine Hrustnik.

V tem času so bile krajevne volitve in postal sem predsednik KS Dol. Angažiral sem se v tej smeri, da smo odprli lekarno na Dolu, razširili splošno in zobno ambulanto, sedaj pa delamo na projektu športne dvorane.

V kraju je še dovolj stvari, ki jih je potrebno postoriti. Urediti bo potrebno promet, saj gre regionalna cesta čez sam kraj in je zelo prometna. Porodila se nam je ideja o obvoznici, ki bi kraj obšla.

Kako gledate na današnje Steklarno?

Ne poznam ravno dobro vseh stvari, ki se dogajajo v Steklarni. Pri zetu preberem Steklarja in, če imam možnost, si ogledam vzorčno sobo. Kot vidim, je kvaliteta izdelkov izredno dobra. Nekaterih izdelkov v času, ko sem bil jaz v tovarni, ni bilo mogoče izdelati, saj ni bilo potrebnega znanja.

Kar se pa drugega tiče, pa stvari ne poznam. Smotno se mi zdi, da se posamezni obrati kot Forstek in Stedek izselijo iz tovarne. Kot družbe pridobijo pravni status in imajo več svobode v razvoju. Zdi se



Zgodnja sedemdeseta leta v Steklarni Hrastnik: g. Mlinar, komercialni direktor na enem od mnogih sestankov.

Smotrno se mi zdi, da se posamezni obrati kot Forstek in Stedek izselijo iz tovarne. Kot družbe pridobijo pravni status in imajo več svobode v razvoju. Zdi se mi, da stvari potekajo dobro, da je sestav steklarjev dober, drugače se ne bi dosegala takšna kvaliteta. Pametna je tudi odločitev povečanja kapacitete lastne trgovine.

mi, da stvari potekajo dobro, da je sestav steklarjev dober, drugače se ne bi dosegala takšna kvaliteta. Pametna je tudi odločitev povečanja kapacitete lastne trgovine.

Prav pa se mi ne zdi, govorim seveda iz tega kolikor poznam današnjo Steklarno, da se je Steklarna orientirala na ozek pas kupcev in nekoliko zanemarila domač, slovenski trg. Ne poznam odnosov s trgom v ZDA, škoda bi bilo, če bi ga opustili. Vedno sem bil zagovornik večjega števila trgov, saj se krize ne pojavljajo na vseh trgih istočasno, pa tudi cene so različne. Z vstopom v Evropsko skupnost, se bodo pogoji na teh trgih seveda izenačili, potrebni pa bodo še ostali trgi (vzhodna Evropa, Rusija).

Imate sporočilo za bralce Steklarja?

Steklar je postal zelo luksuzen

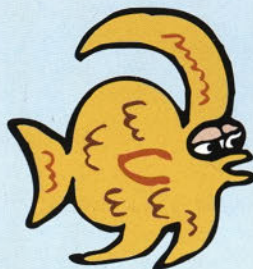
časopis zaradi forme in papirja. Je zanimivo branje za zaposlene in upokoence, ki želijo spremljati dogajanja v tovarni.

Želim vam vse najboljše, predvsem pa veliko poslovnih uspehov.

Gospod Martin je izredno dinamičen človek in si verjetno življenja kot "pravi" upokojenec še predstavlja ne. Okoli sebe gleda z odprtimi očmi in ko vidi nekaj, kar je potrebno izboljšati, pomaga po svojih močeh in stvar izpelje do konca. Ne obupa prej, razen če mu dokažejo, da se stvari ne da izpeljati. Za svoje delo je bil na letošnjem občinskem prazniku nagrajen z Zlato plaketo za zasluge pri delu v občini Hrastnik. Želim mu še veliko uspehov.

Irena Kovač

ZLATA RIBICA NA DELU



Kar precej vode je že preteklo od tistega novembra, ko smo v Steklarju v rubriki bivših vidnih sodelavcev objavili intervju z g. Karlijem Dremplom. Pa vendar, med tem časom se je voda skristalizirala, tako da so se v njej pojavile tudi zlate ribice in ena med njimi je izpolnila sen g. Karlija, ki je med svojimi skromnimi željami izrazil tisto, da bi se rad vsaj enkrat v življenju peljal z avionom.

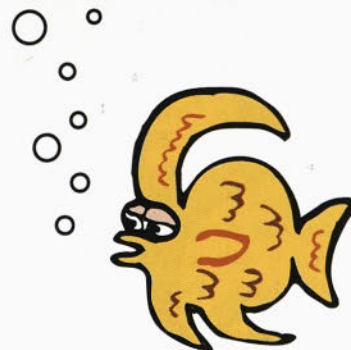
Kmalu po objavi članka me je poklical g. Albin Lavrič, ki se je ponudil, da pomaga pri njeni izpolnitvi, saj ima prijatelja, ki je pilot. Nato pa smo čakali. Da mine mraz, da se raztepejo oblaki, da bo imel pilot čas... Vse skupaj se je izšlo

sončno soboto konec junija, ko smo poleteli.

Iz Slovenj Gradca se je na letališče v Zagorju pripeljal avion, nekoliko s strahom smo se vkrcali, nato pa poleteli k pticam v nebo. Začetna trema, nato pa pravi užitek za vse. Uživali smo v krasnem razgledu nad našimi hribi in dolinami, iskali ta ali oni večji objekt in šepetali: "Glej tam je bazen, tam cerkev, tam naša Steklarna, tam moj dom." Ves strah je popustil, ostali so le lepi občutki in želja, da bi trajalo čim dlje.

Pa vendar, vse lepo hitro mine, lepo smo pristali, se zahvalili pilotu za varno vožnjo in se dogovorili, da ob priliki izkušnjo ponovimo. Karli je bil navdušen, pa tudi ostali prisotni nismo veliko zaostajali. Nekajkrat je naročil, naj se ne pozabim zahvaliti tako Binetu, kot pilotu. Iz takšnih utrinkov se vidi, kako malo je nekaterim potrebno za zadovoljstvo in kot kaže imajo takšne zlate ribice najraje.

Marinka ANŽLOVAR



ZDRAVNIŠKI NASVETI

NEKATERA "ŽIVČNA OBOLENJA"



V današnjem članku bi obravnavali določena obolenja, ki so med ljudmi poznana kot živčna obolenja. V bistvu pa ne gre za nobeno obolenje živčevja, temveč za posebno psihično obolenje oz. stanje pri človeku, katerega vzroki so različni in mnogoteri, ali kakor jih v medicini imenujemo - multikavzalni. Poznamo jih tudi pod imenom nevroza, psihonevroze, depresivni sindrom. Ta psihična stanja so povzročena lahko zaradi zunanjih vzrokov npr.: neurejene družinske razmere, socialni vzroki: nezadovoljnost na delovnem mestu, neurejeni medsebojni odnosi, neurejenost delovnega mesta, težka naporna dela, različna organska obolenja in še mnogo drugih vzrokov. Vsaj enkrat v življenju zbolijo cca. 25 % žensk in za polovico manj moških. Motnje prizadenejo osebe vseh starosti, od otrok do pozne starosti. Najbolj pogosto pa v življenjski dobi med 25. in 45. letom. Ponavadi se kaže kot utrujenost, nespečnost, zmanjšana koncentracija, žalost, izguba zanimanja za določena dela,

zmanjšanje teka, občutek krivde, hujšanje, strah, težave z različnimi organi (srce, prebavni organi, zaprtje), težke noge, občutljivost za čustveno zavrnitev in podobno.

Kot vidimo gre za netipične znake obolenja. Vzroki niso v organih, temveč v psihi - duševnosti človeka. Bolezen poteka kronično z občasnimi poslabšanji in izboljšanji. Ta stanja povzročajo tudi mnogo izgube v gospodarstvu, zaradi povečanja nezmožnosti dela. Nekatere študije kažejo na to, da je v splošnih ambulantah dnevno do polovice pacientov s temi težavami. Zaradi ponavljajočih se težav, oboleli jemljejo pomirjevalna sredstva, kar pa bolezen ne odpravi, temveč težave začasno olajša. Ta sredstva pa imajo več negativnih posledic. Po dalj časa trajajočem jemanju zdravil, se bolniki na ta zdravila navadijo in brez teh ne morejo več shajati. Razen tega, večina teh sredstev lahko pozroči določene organske komplikacije. Bolniki obiskujejo različne specialiste, vršijo nepotrebne in drage preiskave. Ker pacienti trajnega izboljšanja ne občutijo, postanejo malodušni, težave se povečajo, občutijo strah, kar ponovno poveča težave, poraba pomirjevalnih sredstev se poveča in bolnik je v začaranem krogu.

Kako naj bi potekalo zdravljenje?

Na vsak način naj bi zdravljenje vodil izbrani zdravnik, s pomočjo psihiatra ali psihologa. Izbrani zdravnik najbolj pozna svojega pacienta - družinske zadeve, njego-



vo delovno mesto in bo najlažje ocenil vzrok nastanka obolenja. Zdraviti bo začel takoj vzročno (kavzalno). Poskušal bo odkriti primarni vzrok obolenja in problem tudi odstraniti, po potrebi tudi z angažiranjem ustreznih služb, kot so npr. socialna služba, služba varstva pri delu, kadrovska služba, po potrebi ostale specialistične medicinske službe itn.

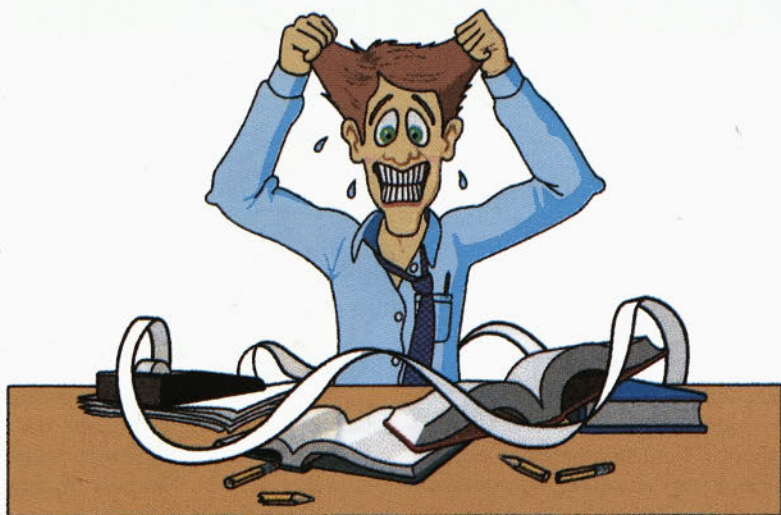
Pri zdravljenju teh obolenj morajo pacienti aktivno sodelovati. Kajti brez njihovega intenzivnega sodelovanja uspeha ne more biti. V zadnjih letih se medicina (psihiatri in psihologi) vedno v večji meri poslužuje psihoterapije z avtogenim treningom in to z odličnimi uspehi. Članek bi presegal svoj namen z opisom načina avtogenega treninga, ki je lahko skupinski ali individualni. Seveda s tem ne mislim negirati tudi občasno jemanje zdravil, ki pa mora biti pod kontrolo psihiatra ali izbranega zdravnika. Novejša zdravila imajo dosti manj stranskih učinkov kot starejša in so manj nevarna.

Zelo uspešno je tudi zdravljenje z fizično ali psihično aktivnostjo. To so npr. fizična aktivnost z delom, športno udejstvovanje, sprehodi ali psihična aktivnost (leposlovne knjige). Seveda moramo pri tem

upoštevati nagnjenost in veselje, oz. zadovoljstvo pacienta do posameznih dejavnosti. Zgrešen je način, ki se ga poslužujejo nekateri bolniki, kot tudi zdravniki, ki smatrajo, da je bolnik s to boleznijo dela nezmožen trajno ali dela nezmožen za daljše časovno obdobje, kar pa bolnika v bistvu demotivira in ga vodi v invalidnost. Dela nezmožnost obstoja samo za kratek čas pri akutnem poslabšanju bolezenskih znakov, sicer pa mora biti pacient aktiven, seveda upoštevač delo v katerem je uspešen, do katerega ima veselje, delo v urejenem delovnem okolju, razumevanje tako sodelavcev kot tudi predpostavljenih. Upoštevač ta kratka priporočila, lahko pomagajo človeku pri vedno večjih in pogostih stresnih situacijah, s katerimi se človek z razvojem tehnike, avtomatizacije na delovnem mestu, hitrejšim tempom življenja, porušenimi medsebojnimi odnosi, zmanjšanjem družabnega življenja srečajo vedno več in več.

Zadovoljen človek - zdrav človek ali kot deklarira OZN: "Zdravje ni samo odsotnost bolezni, temveč popolno fizično, psihično in socialno blagostanje."

Jože Toplak, dr. med.



ZAHVALA

Ob izgubi dragega očeta, dedka in brata

Karla ŠPEGLIČA

se iskreno zahvaljujemo prijateljem, sodelavcem in sosedom za izrečeno sožalje in pomoč.

Zahvaljujemo se tudi Steklarni Hrastnik, godbi, pevcem in govorniku za poslovilne besede ob njegovem zadnjem slovesu.

Lepo se zahvaljujem tudi vsem službujočim v Domu starejših občanov v Hrastniku za vso pomoč, ki so mu jo nudili v času njegove mučne bolezni.

Žaljujoči sin Drago z ženo in vnuki,
sestra Pavla, brata Tone in Ivan z družinami

ZANIMALO VAS BO

Po dolgem pričakovanju nas je končno obiskalo poletje, ki nas vse bolj vabi na zaslužen počitek ob morju ali v gorah, vsekakor tja, kjer nam je najbolj prijetno, kljub vsemu pa vam bom osvežila spomin na podatek ob zaključku preteklega obdobja.

Mesec MAJ smo tako zaključili s skupnim številom 794 zaposlenih, med katerimi je bilo 353 žensk in pa 441 moških, med vsemi pa smo imeli dva pripravnika in pa 30 delavcev sprejetih za določen čas.

Od tega zadnjega podatka pa so bile tudi spremembe, in sicer:

v mesecu **JUNIJU 1998** nismo zaposlili nobenega novega delavca. Delovno razmerje so **PREKINILI 3** delavci, in sicer:

ODHOD V SV:

Dva naša delavca sta bila vpoklicana na služenje vojaškega roka in sicer Tomaz Turšič, zaposlen kot ključavničar 3 v PC pogrnjena miza in pa Elvir Adžikič, zaposlen kot odnašalec paketov v obratu pregleda.

IZKLJUČEN I DELAVEC:

Zaradi večjega števila neopravičenih izostankov je bil izključen Zoran Ilič, ki je opravljal delo odnašalca stekla v PC razsvetljava.

Ob upoštevanju zgoraj navedenih sprememb smo mesec JUNIJ zaključili s skupnim številom 791 zaposlenih, med katerimi je 353 žensk in pa 438 moških, med vsemi imamo 30 delavcev sprejetih za določen čas in pa dva pripravnika.

PRIRASTEK K DRUŽINI

Mesec maj je postal najsrečnejši mesec na našo delavko Brigito Povše, ki je zaposlena kot administratorica v obratu pregleda in pa njenega izvoljenca Damjana Pavčnika, ki opravlja delo ročnega pihalca 3 RDBO 5 v PC razsvetljava, saj se jima je rodila hčerka

Maja.

POROČILI SO SE

V mesecu juniju pa sta si zvestobo obljubila dva para, in sicer naša delavka Marjeta Muhlbauer, ki opravlja delo pregledalke 2 v obratu pregleda in pa njen dolgoletni partner Tomislav Uldrijan.

Poročila pa sta se tudi Magdalena Senčar, dipl.oec., ki je zaposlena kot davčna svetovalka v finančno računovodskem sektorju ter njen izbranec Bruno Šurina.

Obema paroma želimo veliko skupne sreče in pa razumevanja naskupni življenjski poti.

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

10 LET

Olga Hršak, zaposlena kot saldantistka v finančno računovodskem sektorju.

20 LET

Nada Ezgeta, Mirjana Lovrič, in Janja Mihaljevič vse tri delavke opravljajo delo pregledalke 1 v obratu pregleda ter Bajro Muratovič zaposlen kot voznik viličarja v obratu pregleda.

30 LET

Mihaela Brečko in Vida Lipovšek obe sta zaposleni kot pregledalki 2 v obratu pregleda, Ivan Kunšek, ki opravlja delo ključavničarja 1 v PC pogrnjena miza in pa Boris Šentjunc zaposlen na delovnem mestu vodje komercialnega sektorja.

ČESTITAMO VSEM!

Kadrovska služba
Sabina MEDVED

ZVEZDE GOVORIJO

Horoskop od 1.8. do 30.8.1998

Piše astrologinja Milena Zakrajšek

OVEN



Razmeroma srečen, čeprav finančno neugoden mesec. Na izpolnitev srčnih želja počakajte do druge polovice meseca, ko se obeta tudi pestrejša družabno življenje. Ovni druge dekade boste zelo igrivi in sproščeni, ob koncu meseca se lahko celo noro zaljubite. Ovni tretje dekade ne prehitujte dogodkov in bodite previdni pri športu.

BIK



Vaša vitalnost bo v tem mesecu nekoliko upadla, najbolje se boste počutili nekje v hribih sami. Po 20. avgustu se varujte sumničenja in obtožb. Biki druge dekade boste v prvi polovici meseca v družbi nasprotnega spola zelo zaželeni, izkoristite to priložnost. Bikom tretje dekade pa se bo nova priložnost za zasebno in poslovno življenje pokazala na dopustu, kjer boste uživali zlasti v prvi polovici meseca.

DVOJČKA



Dopust načrtujte v drugi polovici meseca, ko vam bodo lepi aspekti Venere in Marsa omogočili prijetno, pa tudi dejavno preživetje prostega časa. Vsi ostali dvojčki pa se boste v tem mesecu radi vračali v preteklost, obiskali boste kraj, ki ga ne morete pozabiti. Če ne želite preveč zapraviti, pustite kreditne kartice doma.

RAK



Za vas dokaj stabilen mesec z dobrimi možnostmi za zaslužek. Za strastno ljubezen izkoristite drugi teden v avgustu, nekdo vas bo vneto osvajal. Kasnejši dnevi bodo manj vroči, vendar prijetni. Rakom tretje dekade pa je najbolj naklonjenih prvih dvajset dni v mesecu, vendar samo če se ne boste ubadali s številkami. To naj bo čas za romantiko.

LEV



Zelo prijeten mesec zlasti v drugi polovici, ko se vam obeta romantično srečanje. Težave le za rojene okoli 26. julija. Za vse ostale leve pa so na vidiku številni drobni opravki, srečanja, pogovori in krajše poti, toda na poslovnem področju se ne lotevajte novosti pred 24. V ljubezni sreča.

DEVICA



Tudi v tem mesecu vas bodo mikala potovanja, zlasti v prvi polovici, ko boste zelo nemirni. Z nakupi in pomembnimi dogovori počakajte do 25. Možni so tudi zapleti s pošto in s poslovnimi načrti, zato je bolje da greste na dopust. Prijetna doživetja ob koncu meseca, če se ne boste vračali v preteklost.

TEHTNICA



Simpatičen mesec z nadpovprečnimi možnostmi za veselje v družbi prijateljev in otrok, še posebej v drugi polovici, ki je idealna za letni dopust. Vse tehtnice boste polne elana in idej, kako izkoristiti prosti čas, toda mogoče se nekdo ne bo strinjal z vami.

ŠKORPIJON



Zahotelo se vam bo samote ali pa boste prisiljeni nekoga čakati. Več romantike bo v prvi polovici meseca, potem pa se pazite prenačelnosti, nestrpnosti in nezmernosti. Škorpioni druge in tretje dekade pa izkoristite čas za poletne norčije v prvi tretjini meseca. Zabava bo sijajna. Napake iz preteklosti boste popravljali kasneje.

STRELEC



Na dopustu se boste sijajno zabavali, še posebej v prvi polovici meseca, ko so na vidiku romantične dogodivščine in sreča v družinskem krogu. Čas je tudi ugoden za potovanja v tujino, toda pripravite se za pogosto menjanje načrtov.

KOZOROG



Stabilen in konstruktiven mesec, v katerem vas ne bo nič ganilo. Privoščite si oddih nekje v hribih, s poslovnimi načrti pa počakajte do 24. Kozorogi prve in druge dekade imajo pred sabo nekaj žilavih dni. Na vidiku je strastna ljubezen ali strastno sovraštvo. Potrudite se, da bo prvo, predvsem pa ne mislite na denar.

VODNAR



Nekoliko srečnejši mesec, vendar boste v drugi polovici meseca v ljubezni nekoliko razočarani. S partnerjem ne boste enakega mnenja, lahko bi vas celo pustil na cedilu. V službi bodo šle zadeve rakovo pot. Nekdo vas bo opravljal ali pa se boste brez pravega razloga prepirali.

RIBI



Želeli si boste, da bi se na morje kar preselili. Na splošno pa bo ta mesec manj sproščen od prejšnjega, saj boste imeli veliko dela. Ribe druge dekade bodo ugotovile, da jih ima partner raje, kot so menile. Na poslovnem področju bo nekaj zmede. Ostale ribe boste imele veliko energije, čas ki je pred vami, je odličen za osvajanje.

