

Godina XLII
Broj 1658 Petak 30. svibnja 2003.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



**Putokazi:
završeno
označavanje
Podravkinih lokacija
u Koprivnici**



**Rukometašice
Podravke Vegete
osvojile
i 11. put
Kup Hrvatske**

Svi putovi vode u Podravku!

Piše: **Hrvoje Šlabek**
Snimio: **Nikola Wolf**

Postavljanjem zadnjega putokaza na Varaždinskoj cesti završeno je označavanje puta do Podravkinih objekata u Koprivnici, čime je gostima, poslovnim partnerima, vozačima kamiona i drugim namjernicima olakšano snalaženje u sjedištu najveće hrvatske prehrambene kompanije. Može se činiti kako taj projekt iz lokalnoga rakursa ne zaslužuje bogznakakvu pozornost, no već su pale brojne pohvalne riječi vozača koji su morali po robu u skladište G165 ili G032, a jedini putokaz prije su imali samo na vlastitom putnom nalogu.

Na ideju da se napokon pristojno i dostojno putokazima označe Podravkine lokacije u Koprivnici došao je direktor Općih poslova Neven Magdić prije nekih godinu dana, koji je bio upozoren kako su neki putokazi za Podravku gotovo potpuno uništeni.

Nakon mukotrnog dogovaranja mjesta za postavljanje ploča u dogovoru s pojedinim cjelinama u Starčevićевой ulici i na Danici, prišlo se dizajniranju jedinstvenog vizualnog identiteta Podravkinih putokaza, a za smjernice određene su bijele strelice na crnoj podlozi, jer su dobro vidljive i noću. Za sam izgled putokaza pobrinuo se Josip Gregurić iz Studija za dizajn, a za izradu Slavko Ružić iz Održavanja. Prije postavljanja valjalo je ishoditi i dopuštenje od Županijske uprave za ceste, a Magdić ističe kako je njezin voditelj Krešimir Janach bio vrlo susretljiv. Kako su neki putokazi na državnim cestama, trebalo je dobiti dozvolu i od Hrvatskih cesta.

Napokon je na 27 mjesta na prilazima i u samome gradu postavljeno 66 ploča s prepoznatljivim i dobro izvedenim izgledom te odsad nema brige za prilaz upravnoj sedmerokatnici, skladištima, Koprivničkoj tiskari te pogonima na industrijskoj zoni Danica.

Koprivnica dobila novo dječje igralište

Belupov dar najmlađima



Mališani su se vrlo obradovali novom igralištu u gradskom parku

Piše: **Jadranka Lakuš**
Snimio: **Nikola Wolf**

Na donedavno praznom prostoru između gradskog parka i OŠ "Antun Nemčić Gostovinski" niknulo je novo dječje igralište s kojeg svakodnevno odjekuju veseli glasovi najmlađih stanovnika Koprivnice i okolice. Mališani uživaju u igrama na maštovitim drvenim rekvizitima uz zelenilo i mir iz parka, a posebnu pažnju privlači im lik djevojčice Mare s toplomjerom u ruci čije prisustvo na zabavni način pokazuje da im je igralište darovao Belupo.

S veseljem darujemo ovo igralište najmlađima, njihovim roditeljima, djedovima i bakama. Belupo će u Koprivnici i šire poticati i druge aktivnosti koje afirmiraju zdrav način življenja i unapređuju kulturu čuvanja zdravlja i kulturu življenja, a na tragu svoje misije Bogatstvo je kultura čuvanja zdravlja - podvukao je prilikom svečanog otvorenja igrališta predsjednik Uprave Belupa Sani Pogorilić.

Ovo igralište je ekološkog tipa, sve su sprave atestirane, što potvrđuje da su i sigurne za igru, a

prema riječima gradonačelnika Koprivnice Zvonimira Mršića, Belupo je preuzeo brigu o njegovu daljnjem održavanju i opremanju.

Opremanjem igrališta Belupo je još jednom potvrdio visoki stupanj svoje društvene odgovornosti prema lokalnoj zajednici. Raduje me spremnost Belupa da nastavi s ulaganjima u predškolski odgoj i stvaranje boljih uvjeta za provođenje slobodnog vremena mladih u Koprivnici i najavljujem da ćemo uskoro, zahvaljujući prvenstveno donaciji Belupa, kre-

nuti u uređenje skate parka, odnosno prostora za rolanje i skejt - istakao je gradonačelnik Mršić.

Svečanosti otvaranja ekološkog igrališta, održanoj u utorak 27. svibnja, prisustvovali su i mališani iz Dječjeg vrtića Tratinčica kojima su podijeljene slikovnice "Ćiribu, ćiriba, temperature više nema" u kojoj je glavni lik djevojčica Mara, poznata s ilustracijama na ambalaži Belupovog bezreceptnog lijeka Lupocet, a sada i njihova družica na novootvorenom koprivničkom igralištu.

Intervju: Marko Smetiško član Uprave Belupa

Razgovarala: **Jadranka Lakuš**
Snimio: **Nikola Wolf**

Marko Smetiško, član Uprave Belupa, iza sebe ima vrlo zanimljivu poslovnu biografiju. Kao dijete liječnika i sam je završio medicinu, ali nakon svega godinu dana staža u Domu zdravlja u Sesvetama i polaganja državnog ispita »pozdravio« se s liječničkim pozivom i okrenuo se poslovnim krugovima. Razumljivo, ipak u svojoj branši, odnosno zdravstvu. Zaposlio se u Plivi kao komercijalista na terenu da bi u 10 godina rada napredovao do direktora farmaceutske divizije. Kao važno iskustvo posebno izdvaja rad u timu koji je pripremio izlazak Plive na Londonsku burzu, te u procesima restrukturiranja ove kompanije. Bio je prvi predsjednik portfolio management board-a koji je imao sve ovlasti za analizu, prijedlog, razvoj i odabir novih proizvoda u Plivi, zatim član tima za akviziciju u Poljskoj. U Luri je bio član izvršnog odbora zadužen za marketing i prodaju. Prošao je cijeli niz menagment edukacija, surađivao je s predstavnicima poznatih svjetskih kompanija i uvažanim konzultantima. Za njegov dolazak u Belupo, kako kaže, najzaslužniji su Sani Pogorilić i Darko Marinac s kojima je surađivao na brojnim projektima i s kojima ga vežu i prijateljski odnosi, te želja da se nakon biznisa s robom široke potrošnje ponovo vrati u farmaceutske vode i doprinese rastu tvrtke koju već dugo cijeni kao izuzetno kvalitetnu.

- Na funkciji člana Uprave zaduženog za marketing i prodaju nalazite se nepunih godinu dana (točnije 9 mjeseci). U tom relativno kratkom vremenu povukli ste dosta bitnih poteza. Krenimo od organizacijskih promjena. Zašto je do njih došlo i što su donijele?

- Organizacija je živa stvar, ona nikada ne smije biti zabetonirana i zadana do svojih krajnjih granica. U mnogo čemu ovisi o sadržaju, znajući, mogućnostima pa i strateškim smjernicama kompanije. Ono što sam ja na temelju svojih iskustava i iskustava drugih kompanija smatrao potrebnim za promijeniti su na neki način bile kočnice razvoja segmenta za koji sam ja zadužen. Primjerice nije bila jasna struktura niti prepoznatljiv značaj niti procesi vezani na razliku između tzv operativnog i strateškog marketinga koji se trebao baviti razvojem, pozicioniranjem proizvoda na tržištima, utvrđivanjem naših komparativnih prednosti u odnosu na konkurente i na okruženje, tj kako ćemo zadovoljiti i naše ciljeve razvoja i potrebe i interese potrošača i naših vlasnika. Stoga smo oformili organizacijsku jedinicu strateški marketing koja, moram istaći, sada već izuzetno dobro funkcioniira. Doduše neka znanja tu nam još fale, pa ih učimo, neke ljude morat ćemo još dovesti, ali već danas imamo kritičnu masu i ljudi i znanja da se to razvija u budućnosti u željenom smjeru. Zatim smo dali veliko značenje operativnom kontrolingu koji nikad nije bio i ne će biti



Marko Smetiško

konkurencija financijskom kontrolingu, nego ima svrhu pomoći biznisu. Moj životni i poslovni stav je da moraju postojati i proces i organizacija koji utvrđuju gdje i što se radi, odnosno dokument na bazi najboljih saznanja i analiza trendova i naših mogućnosti, po kojem kompanija mora živjeti i raditi. Operativni kontroling ima svrhu pripremati, a ne pisati sadržaj, i organizirati proces budgetiranja. Isto tako prati i kontrolira da li marketing i prodaja, u tom kontekstu živi i radi tj. da li se ostvaruje ono što smo planirali godinu dana ranije. Ako ne kontroliramo procese svakodnevno, i ne pratimo jesu li usklađeni s našim planovima prihoda i rashoda, onda ne možemo ni znati kuda idemo i ispunjavamo li naše planske ciljeve. Kako se okruženje i konkurencija vrlo brzo mijenjaju onda je to potrebno raditi na dnevnoj, tjednoj, mjesečnoj i kvartalnoj bazi da bi znali intervenirati ako nešto ide u krivom smjeru. Nadalje, u politici cijena operativni kontroling simulira i izračunava cijene na svim tržištima Belupa što znači da omogućava upravljanje cijelim sistemom. Jednostavno želim reći da poslom moramo upravljati kao i automobilom, volan se mora držati u ruci, mora se znati da li se ide desno, lijevo ili ravno. To su neke ključne promjene koje su se dogodile u organizaciji, plus jedna koja je za sada samo formalnog karaktera, a to je spajanje OTC biznisa i kozmetike u biznis kojeg smo nazvali »Zdravlje i ljepota«. Formalno stoga što organizacijski tek idemo u tom smjeru, jer ove cjeline još moraju napraviti dosta promjena kako bi došle do faze u kojoj ćemo ih doista stopiti u jednu. Danas je pretenciozno reći kako će ta organizacija izgledati, ali u svakom slučaju ona bi trebala imati svoj odjel marketinga, svoj odjel prodaje i distribucije. U ovom trenutku mi smo jedina farmaceutska kompanija koja ima svoju vlastitu distribuciju s pristupom prodajnom mjestu koja se može u datom trenutku povećati ili smanjivati. Karakter OTC biznisa je sličan karakteru robe široke potrošnje i kao što je danas Podravka izuzetno dobro radi svoj trade marketing tako i OTC pa i kozmetika na tom polju započinju s nekim aktivnostima. U budućnosti ćemo više

biti na prodajnom mjestu i s direktnim potrošačima. Radimo restrukturiranja kako bi kozmetički dio više približili medicinskoj kozmetici što ne znači da ćemo napustiti sve druge kozmetičke proizvode nego pokušati naći sinergiju između kozmetike i OTC biznisa da bi oni postali jedan prepoznatljiv brand Belupa.

- Nova organizacijska shema »povukla« je i određene kadrovske promjene, da li po principu »nove metle« ili zbog stvarnih potreba?

- Pa ne bi se moglo reći da je novi direktor kao nova metla pomeo ljude. Snimio sam situaciju dosta detaljno i mislim da imam puno argumenata za poduzete promjene. Međutim ne znači da ljudi koji više nisu na tim mjestima su loši, dapače, ja im ovim putem zahvaljujem na dosad napravljenom. Jednostavno za neke nove projekte, za nove pristupe poslu i razvoj i trebamo ljude s drugačijim znanjima, motivacijama i principima rada. To znači da će promjena biti i ubuduće, jer sve se da naučiti, ali volja ne. Bez voljnog momenta i želje za promjenama koje nameću okruženje, trendovi teško je očekivati dobre rezultate.

Definitvna prednost Belupa su ljudi

- Kad već govorite o ljudima bilo bi dobro da pojasnite kako u segmentu za koji ste zaduženi nastojite ostvariti jednu od zacrtanih ključnih vrijednosti Belupa, a to je stvoriti poželjno radno mjesto u modernoj organizaciji s otvorenom komunikacijom?

Po teoriji postoje tri ključna resursa vrijeme, ljudi, novac, a za mene su najvažniji ljudi. U Belupu sam naišao na izuzetno kvalitetne, stručne i dobre ljude s puno motivacije. Doduše na nekim segmentima nam neka znanja fale, ne smijemo se sramiti to priznati, neka već učimo, a neka ćemo morati kupiti, naravno pod navodnicima, kroz ljude, kroz edukaciju. Ako nemamo kvalitetne, ambiciozne i intelektualno sposobne i superiorne ljude na svim segmentima ne možemo biti bolji. Ova industrija, bez obzira na to koliko se nekima čini sporom s obzirom na karakter proizvoda od razvoja do registracije, ona je izuzetno brza i promjene se događaju svakodnevno. Ako ih ne znamo anticipirati u smislu razvoja, registracije i plasmana onda kasnimo, a ako kasnimo konkurentno smo nesposobni. Ovakvih kompanija kao što je Belupo, ima puno kako i Europi, tako i Americi, dolazi sve više generičkih tvrtki iz Indije i Istoka, a ono što Belupo ima kao definitivnu prednost po mom mišljenju su upravo ljudi, to je atmosfera, motivacija, želja da se bude bolji i drugačiji od konkurencije. Uvjerem sam da to možemo i ostvariti.

- Da li Vi svojim primjerom nekako potičete ljude, čini mi se da ste i radoholičari i optimista i da imate, što zbog sporta kojim ste se bavili a što zbog »genetike« pobjednički duh?

Moj duh i mentalitet su apsolutno pobjednički i ja vjerujem da sve ili gotovo sve što si zacrtamo, ako smo dovoljno pošten i pristupu radu i znanju to možemo i ostvariti. Pitanje

je jedino vremena, da li će se nešto dogoditi prije ili kasnije. U životu uvijek ima uspona i padova, važno je da padovi kratko traju, da se brzo stresemo i idemo dalje. Moj način i stil rada, to su Belupovci već sigurno primijetili je da ne sjedim u kancelariji, nego je moj osnovni zadatak da dnevno komuniciram, pričam s ljudima bez obzira na to na kojoj su funkciji. Moj ured i ja otvoreni smo za sve profesionalne i privatne probleme jer samo ćemo nešto zajednički napraviti. Netko zna više, netko manje, a zajedno znamo i možemo puno više.

- Možemo li reći da je vaš pristup, između ostalog donio i poboljšanje prodaje u prvim mjesecima ove godine?

- Bilo bi jako pretenciozno i neprofesionalno reći da je dolazak jednog čovjeka to promijenio. U Belupu jedan čovjek sam ne može ništa napraviti. Ono što sam ja donio to su moja poslovna poznanstva koja su neke procese samo ubrzala. Dao sam podršku i poticaj mladima i svima onima s znanjem i voljom da to znanje više koriste, da budu kreativni. Od svih svojih kolega zahtijevam da preuzmu odgovornost i da koriste ovlasti kod izvršavanja obveza. Sebe vidim kao kormilara u osmercu koji pomaže i ohrabruje posadu.

- Brojke pokazuju da i vi dobro kormilarite i da posada dobro vesla...

Moram reći da svi mi u Upravi dobro surađujemo, da smo vrlo otvoreni, da znamo zajednički rješavati probleme i da zapravo zajednički kormilarimo Belupom i ne mjerimo osobni doprinos rezultatima. Pitali ste me da li sam radoholik, istina je volim raditi, jednostavno mislim da je potrebno postaviti si izuzetno visoke ciljeve da bi izvršenja bila iznad prosječnih. U svim rastućim kompanijama danas više nema time menagementa jer su zahtjevi izuzetno veliki, ne samo u Belupu, te se na njih ne može odgovoriti u okviru klasičnog radnog vremenu od osam sati, mora se raditi puno više, nerijetko subotama i nedjeljama.

Belupo osvaja nova tržišta

- Postavili ste i dosta ambiciozne planove rasta prodaje. Kako se oni ostvaruju?

- Na izvoznim tržištima ostvarujemo dobre stope rasta, posebice u Rusiji, Sloveniji i BiH. Manje probleme imamo u Češkoj kao posljedicu izuzetno malog portfolia jer smo u uskoj niši dermatologije, ali to ćemo popraviti. Već u travnju se vidi napredak i do kraja godine ćemo ostvariti plan. U Srbiji imamo organizacijskih problema, ali i njih rješavamo. Upravo smo u fazi otvaranja predstavništva u Rumunjskoj, gospodin Martinaga koji je imenovan za direktora već je pokrenuo i registraciju predstavništva i proizvoda. Računam da ćemo do rujna otvoriti predstavništvo u Varšavi, a iza toga i u Budimpešti. Što se tiče Hrvatske moramo biti zadovoljni rezultatima u prva četiri mjeseca jer zabilježili smo deset postotni rast u odnosu na prošlu godinu. Moram spomenuti da nas je pri tome jako poremetila lista HZZO koja je izašla

dva mjeseca kasnije nego što smo očekivali i napravili planove. Uvjerem sam da ćemo do kraja godine posve ispuniti sve planove prodaje, a truditi ćemo se i prebaciti ih. No još važnije je to da intenzivno radimo na novim proizvodima, kako vlastitim, tako i generičkim i na licencama. Vrlo brzo imat ćemo prostora za zadovoljstvo što ne znači da će biti posao gotov jer nove proizvode tek će trebati plasirati na tržište. Ono što nisam rekao govoreći o organizacijskim promjenama je činjenica da smo formirali tim stručnjaka specijalista koji imaju veliku odgovornost i punu autorizaciju da profiliraju što će Belupo raditi u narednih pet do sedam godina i strategiju razvoja proizvoda, kako bi što više skratili razdoblje od ideje do izlaska proizvoda na tržište i kako bi znali u što ćemo ulagati i što će nam to donijeti u budućnosti. Tim za portfelj radi tri mjeseca i moram priznati da već ima dosta značajne rezultate i vjerujem da će ih u budućnosti biti i više.

- Kad ste već spomenuli zdravstvo recite da li još uvijek Belupo izuzetno dobro surađuje sa svima u toj branši od ministarstva do farmaceuta, odnosno kako se realizira namjera da Belupo bude najpoželjniji partner hrvatskom zdravstvu?

Imamo rekao bih izuzetno dobre odnose sa svim institucijama, a ono što sam ovdje pronašao i na što sam najviše ponosan su odnosi s našim liječnicima, naročito opće prakse, kardiolozima, psihijatrima, farmaceutima. To je velika kvaliteta i snaga Belupa građena godinama koja se sada samo održava i podiže na još kvalitetniju razinu

- Njegovate i posebne, vrlo prepoznatljive načine komuniciranja s poslovnim partnerima i potrošačima, a za neke projekte Belupo je i nagrađen. Da li se na tom polju priprema nešto novo?

- U ovom trenutku ne pripremamo ništa tako velikog kao što je bila naša izložba za koju smo dobili nagradu u New Yorku, nego puno manjih projekata nama značajnih i za Belupo važnih. Bit će puno skupova s ljudima iz farmaceutske zajednice i zdravstva, predstavljanja novih proizvoda. Ujedno mi smo prva kompanija koja u OTC segmentu ima antihistaminik, kojeg ćemo uskoro lansirati, a o nekim projektima koji će dodati vrijednost hrvatskim zdravstvenim osiguranicima ne mogu još govoriti.

- Belupovci, kao uostalom i svi Podravkaši osjećaju posebnu vrstu lojalnosti i vezanosti za tvrtku u kojoj rade. Da li je taj dobri »virus« nakon devet mjeseci rada zahvatio i Vas?

- Apsolutno da. Nedavno mi je jedan od mojih suradnika rekao da sam postao veći Belupovac od njega samog koji tu radi godinama i bilo mi je drago to čuti. Kratko sam vrijeme u Belupu, a to je jedna izuzetna kompanija s krasnim ljudima, s puno motivacije i poslovnih izazova i velika mi je čast što sam postao njen dio. Belupovac sam i Podravkaš ne samo na poslu nego i kod kuće tako da i moje troje djece to već prepoznaju. Živim i radim za Belupo i to će biti tako dok god ću biti ovdje, a nadam se da će Belupo biti posljednja kompanija u mom životopisu.

TURISTIČKA SEZONA: Podravka očekuje veći dio tržišnoga 'kolača'

Prirodan partner hotelijerima

Piše: **Hrvoje Šlabek**

Jadransko turističko tržište veoma je interesantno prehrambenim kompanijama iz logična razloga povećanja broja potrošača, pa time i prometa. No, osim porasta prometa u tamošnjim trgovinama, velika je potrošnja hrane u hotelima i drugim smještajnim kapacitetima. Računa se kako je jadransko turističko tržište hranom "teško" nekoliko milijardi kuna. Kako je Podravka prije koju godinu počela razvijati vlastitu distribuciju gastronomskim kanalom, normalno je da očekuje što veći dio toga "tržišnog kolača".

- S pripremama za turističku sezonu počeli smo još zimom, kada smo održali interne sastanka na kojima smo zauzeli stav kako ćemo napraviti jedinstven, korporativni nastup prema svim gastro-kupcima, a posebno prema hotelijerima. Očekivali smo, a to se sada ostvaruje, da će prepoznati jedinstvenu ponudu cjelokupnog našeg asortimana - kazao je Nediljko Baričić, direktor prodaje Podravkina gastro-asortimana.

Da hotelijeri prepoznaju Podravku kao kvalitetnog i sigurnog dobavljača svjedoče ugovori koji su već potpisani. U prošla dva tjedna, recimo, Podravka je dobila posao opskrbljivanja dva ponajveća istarska hotelijerska lanca, Arenaturista iz Pule te Istraturista iz Umaga. No, to je samo dio priče, jer pokriva se cijela obala, od Piranskoga zaljeva do Prevlake.

Postoje i hotelijerski lanci što kapacitete imaju na raznim jadranskim destinacijama, poput porečke Rivijere, pa se s njima potpisao jedinstven ugovor za sve smještajne kapacitete.

- Rivijera je raspisala javni natječaj, a od pristiglih ponuda izabrana je naša. Pobjedili smo lokalne male dobavljače jer pod istim komercijalnim uvjeti-

**Nediljko Baričić**

ma proizvode možemo dopremiti svugdje gdje oni to hoće - kazao je Baričić i dometnuo kako je slično bilo i s Plavom Lagunom.

Prema njegovim riječima, ove godine za razliku od prošlih Podravka je održavala prezentacije svoga gastro-asortimana ključnim ljudima iz hotelijersko-ugostiteljskog biznisa u pojedinim jadranskim regijama. Kupci, doznajemo, prihvaćaju Podravku kako kompaniju koja daje sigurnost, a pruženi su im povoljni uvjeti suradnje.

- Danas je već uobičajena stvar da se proizvodi isporučuju na mjestu potrošnje, bio to hotel, priručno skladište ili čak plažni objekt - rekao je Baričić.

Konkurencija je i u tome poslu velika, ponajviše lokalnih malih dobavljača, pa je i pritisak na cijene velik. Podravka nudi kvalitetu i sigurnost svih proizvoda koje distribuira, bez obzira jesu li njezini ili od drugih proizvođača, poput Nestlea, Adrije itd.

- Uvjeran sam kako cijena nije jedini kriterij koji tržište treba uzeti u obzir kada odlučuje što će kupovati. Konkurencija je veoma agresivna, idu s veoma niskim cijenama, ali mi smo na dobrom putu da tome adekvatno

odgovorimo. Suradnju s hotelijerima ne želimo svesti samo na komercijalnu razinu. Naš cilj je da oni Podravku prepoznaju kao strateškoga partnera, koji razumije što traže i očekuju - rekao je Baričić.

Generalno gledajući, doznajemo, Podravka je vodeći ponuđač gastro-programa u Hrvatskoj, kad se u obzir uzmu kvaliteta ponude i distribucije. No, još nema nadmoćni tržišni udjel na velikom jadranskom turističkom tržištu. Mnogi od lokalnih malih dobavljača hotelima prodaju i Podravkine proizvode, jer ih je gotovo nemoguće izbjeći u ozbiljnoj ponudi. To znači da svaka Podravkina marmelada ili Daničina pašeta koju gost doručkuje nije nužno u hotel došla Podravkinim gastro-lancem distribucije. No, ističe direktor gastro-prodaje, bitno je da se troše Podravkini proizvodi, bez obzira kako se distribuira, no naravno da je najkvalitetniji način da se to čini direktnim putem.

- Mi stalno obilazimo sve bitne hotelske objekte, restorane, slastičarnice, pizzerije, hotelske mini-barove u sobama; svugdje gdje se nešto događa mi smo prisutni i utječemo na potrošnju Podravkinih proizvoda. To baš i nije jednostavno, ali je jedini način da se dođe do potrošača - tvrdi Baričić. Vrlo su tu važni gastro-promotori koji kolegama kuharima pokazuju što se sve i kako može učiniti s Podravkinim proizvodima.

Prema javnim procjenama koje su iskazali hrvatski turistički djelatnici, ovogodišnja sezona trebala bi biti bolja od lanijske, a to već potvrđuju svakodnevni Podravkini kontakti s hotelijerima.

- Važno je reći da naši rezultati u prva četiri mjeseca također potvrđuju takva predviđanja. Naznake, pak, za lipanj i iduće mjesece bitno su bolje nego prijašnjih godina - zaključio je Baričić.

Predstavljen projekt izgradnje nove zgrade gimnazije i sportske dvorane u Koprivnici

Završen je gradski natječaj za izradu idejnog rješenja zgrade gimnazije i sportske dvorane u Koprivnici. Od 14 pristiglih radova, koprivnički Ocjenjivački sud pod vodstvom dipl. inž. arh. Veljka Oluića izabrao je najbolje. Čak je 7 pristiglih radova zadovoljavalo visoke grafičke i ostale kriterije, a nakon pomnog odabira u kojemu je osnovno načelo bilo poštivanje urbanog kriterija Koprivnice, za najbolji rad izabrano je idejno rješenje mladih arhitekata iz Splita Leje Pelivan i Tome Plejića. Uz nagradu od 50.000 kuna splitski dvojac je predstavio svoj rad 28. svibnja članovima Ocjenjivačkog suda, novinarima i čelnom čovjeku grada Zvonimiru Mršiću.

- Htjeli smo da projekt ostvari poticaj za obrazovanje, da objedini razvijanje tijela i duha te da se savršeno uklopi u zadanu sredinu - rekao je na predstavljanju projekta Toma Pejić.

Riječ je o izgradnji kompleksa na 7.500 četvornih metara koji će biti na tri razine, a kao što je na predstavljanju nagrađenog projekta rekao gradonačelnik Mršić, to je značajan iskorak u osmišljavanju javnih prostora i objekata kako bi Koprivnica bila šire prepoznatljiva. Inače, još uvijek se ne zna kolika će biti cijena izgradnje gimnazije i sportske dvorane, ali ono najbitnije, u projekt se krenulo punom parom. **B. F.**

**S predstavljanja idejnog rješenja nove koprivničke gimnazije**

naša posla

Odabrano idejno rješenje za novu koprivničku gimnaziju

Piše: **Željko Krušelj**, gost - kolumnist "Večernjeg lista"

Ovih je dana lokalna javnost bila uznemirena činjenicom da će se 130 učenika srednje medicinske škole u Koprivnici gotovo preko noći naći "na ulici". Bolnička je uprava ravnateljici Srednje škole poslala dopis u kojem je informira da tijekom lipnja počinje preseljenje niza bolničkih odjela i ambulanti zbog skorašnjeg početka rada na dogradnji i adaptaciji Opće bolnice, što se odvija u sklopu pilot-projekta reforme zdravstva. Naime, spomenute se učionice u nedostatku prostora u srednjoškolskom centru nalaze u bivšem dječjem dispanzeru, a jedini način da bolnica tijekom naredne godine dana koliko-toliko normalno funkcionira je da bude iskorišten svaki djelić prostora.

Srednjoškolci ne trebaju pretjerano žaliti za gubitkom tih bolničkih prostora, jer su one ionako bile privremeno rješenje, s minimalnim uvjetima za obavljanje nastave. Bolnica ih je ustupila kako bi njihovi djelatnici, koji

predstavljaju većinu predavača, gubili što manje vremena za nastavu. Sigurno je da će gradske i županijske vlasti za ta odjeljenja pronaći adekvatno rješenje za narednu školsku godinu, budući da u Koprivnici trenutno ima prostora koji se u tu svrhu može koristiti.

U tu bi se priču mogao uključiti i Belupo, koji je navodno spreman sufinancirati školovanje medicinskih i farmaceutskih odjeljenja, kako bi si kasnije lakše "regrutirao" kadrove za sve zahtjevnije razvojne projekte. Sve veću orijentaciju Belupa na sufinanciranje projekata koji, uz obrazovanje, podižu i kvalitetu življenja, potvrdilo je i otvaranje dječjeg igrališta u gradskome parku što su koprivnički farmaceuti u cijelosti financirali.

Najbitnije je, međutim, da će spomenuti nedostatak prostora za srednje školstvo uskoro biti trajno riješen. Početkom ovoga tjedna objavljeni su rezultati natječaja za idejno rješenje buduće koprivničke gimnazije. Ocje-

nivački sud, kojim je rukovodio profesor Arhitektonskog fakulteta Veljko Oluić, prvu je nagradu dodijelio idejnom rješenju arhitekata Leje Pelivan i Tome Plejića, koji će izraditi i projekte za gradnju buduće gimnazije. Stručnjaci rješenje smatraju suvremenim i vrlo smjelim, sa staklenim površinama koje daju puno svjetla. Gimnazijska će zgrada biti dobro ukomponirana u prostor na Lenišu nasuprot Opće bolnice, a oko zgrade s dvoranom bit će i niz sportskih terena, atletska staza i veliko parkiralište.

Sudeći prema skicama, gimnazija će biti građena na tri etaže s jednim polukatom. Te će cjeline biti povezane spojenim stubištima. Objekt će gledati na ulicu Željka Selinger, kako bi buka što manje opterećivala susjednu bolnicu, a u takvu će svrhu i sportski tereni biti razdvojeni pregradama. Jasno, temeljno je pitanje što će sadržavati taj novi objekt? Standardnih učionica od po 55 kvadrata bit će

ukupno 16, da bi po dvije od njih imale jedan kabinet. Specijaliziranih učionica bit će osam od po 65 kvadrata, opet s duplo manje kabineta, da bi za sve njih bilo napravljeno i šest povećih sanitarnih čvorova. Spomenute će učionice biti na drugoj i trećoj etaži, dok će glavninu one prve zapremati knjižnica i informatičke radionice. Od pratećih prostora bit će upravni trakt s deset soba, kao i prostorije za razne prateće službe. Sa školom će biti povezana i sportska dvorana ru-kometnih dimenzija, koja je nacrtana u dvije varijante, s velikim i s malim gledalištem.

Sve u svemu, gimnazijska bi se zgrada protezala na čak 4672 kvadrata, a dvorana bi, ovisno o gledalištu, imala 2650 ili 4167 kvadrata. Time se, uz ulaganja od oko 30 milijuna kuna, dugoročno rješava problem srednjoškolskog prostora, budući da u postojećoj zgradi na Trgu slobode ostaju Srednja i Obrtnička škola. Razlog za

taj optimizam u pogledu srednjoškolskog prostora proizlazi, nažalost, i iz demografskih pokazatelja, jer se iz godine u godinu rađa sve manje Koprivničanaca.

Nova će gimnazija biti i projekt u interesu razvoja Podravke, jer će zasigurno dovesti do povećanja broja studenata, od kojih se većina ionako zapošljava u najvećoj koprivničkoj tvrtki. Zato je predsjednik Uprave Darko Marinac još prije godinu-dvije govorio kako će se Podravka uključiti u financiranje toga zahtjevnog projekta, o čemu će tek uslijediti konkretniji dogovor s gradskim i županijskim vlastima. Jedno od pitanja bit će i zainteresiranost uprave RK Podravka za novu dvoranu, jer o eventualnom sufinanciranju njene gradnje ovisi hoće li se ući u varijantu s velikim ili malim gledalištem. Dakako, po onom prvom rješenju rukometašice bi se vjerojatno trajno preselile na Lenišće.

ITAL-ICE: Podravkina porečka tvrtka godinu dana nakon akviriranja

Laboratorijski i - veoma privlačno

Tekst i snimke: **Hrvoje Šlabek**

Porečka slastičarnica "Tina" ugodno je mjesto za uživanje u slatkim delicijama, makar nije u srcu toga turističkoga grada, već u industrijskoj zoni. Lokalni (misli se: istarski) gospodarstvenici i političari, kako smo doznali na licu mjesta, ipak tamo nisu rijetki gosti. Ponuda sladoleda velika je, marka je Ital-Ice, vlasnik je otprije godinu i nešto dana Podravka.

Vjerojatno svi gosti i ne znaju da se u zaleđu "Tine" nalazi tvornica u kojoj se ti sladoledi proizvode. Vodič kroz Podravkinu lanjsku akviziciju, koja je objavljena kao strateški potez i uvertira uvođenju široke proizvodne palete smrznute hrane, bio nam je Nevio Tompić, glavni tehnolog u nevelikim, ali dojmivim pogonima.

- Proizvodnja sladoleda vrlo je zahtjevna, pa higijenski uvjeti moraju biti na visokoj razini - kazao nam je Tompić kad nam je davao zaštitnu odjeću, masku i kapu te sredstvo za dezinfekciju ruku prije ulaska u zaštićenu proizvodnu zonu.

Sva tamošnja oprema laiku slična laboratorijsku; pocinčano, čisto, kompjutorski upravljano... Razgledavanje počinje na ulaznom skladištu. Svi sastojci ulaze u spremnike za kuhanje sladoleda, koji će potom odstajati 24 sata prije no što se crpkama i cjevovodom transportira na pakiranje. Tamo se puni u plastične posudice razne gramature ili na drugim linijama u kornete i štapiće. Za našega posjeta radila se stracciatella i sladoled od jagoda, a bez obzira na gotovo laboratorijske uvjete proizvodnje stvar izgleda veoma primamljivo. Za znatijelne spomenut ćemo tajnu kako se sladoled domrzava u tunelu s tekućim dušikom. Smrznuti proizvod odlazi direktno u hladnjaču, a potom čeka rashladna vozila u kojima putuje do potrošača.



Dražen Kvakarić i Nevio Tompić, Koprivničanci na "privremenom radu" u Poreču

- U ovoj praonici dnevno se dezinficira sav pribor i dijelovi opreme koji su u kontaktu s proizvodom - ispričao nam je Tompić pokazujući nam sobu s nekoliko velikih posuda, a na pitanje mora li se to činiti baš svaki dan, samo se nasmijao kao da pitamo treba li povrću vode.

Osim što vodi brigu o sofisticiranoj proizvodnoj tehnologiji, N. Tompić bio je koordinator posla oko dobivanja certifikata za izvoz Podravkinih porečkih sladoleda u Europsku uniju.

- Trebalo je napraviti niz promjena i investicija u proizvodnom procesu i njegovoj kontroli. Naravno, trebalo se baviti i izradom prateće dokumentacije, a o uspješno obavljenom poslu svjedoči činjenica kako je Ital-Ice do certifikata došao u nevjerojatnih dvadesetak dana. No, skromno će reći Ital-Iceov tehnolog, te brzine ne bi bilo da nisu pomogle Nevenka Vdović i Nina Puhač iz Upravljanja kvalitetom te Alemka Dunaj i Vesna Popijač iz Razvoja tehnologije i kontrole kvalitete.

Sladoled je veći dio, ali ne i čitava priča o Ital-Iceu. U nekoliko pokraj-

njih pogona rade se smrznuti pekarski proizvodi, smrznute torte i druge slastice. Ukupno je zaposleno četrdesetak radnika, a u sezoni pomogne im još 30-ak ljudi.

Nakon posjeta "cukrenoj" maloj tvrtki nameće se misao kako s prodajom neće biti problema ako njezini proizvodi privuku pažnju potrošača barem upola toliko koliko sama tvrtka plijeni posjetitelja.

Dražen Kvakarić, direktor Ital-Icea:

Više nemamo izvoznih ograničenja

- Što se u Ital-Iceu događalo u godinu dana koliko je u Podravki?

- Prošlu godinu smatramo 'nultom' za ovu firmu jer Podravka ju je preuzela u travnju, kada je pregovaranje o poslovima za tekuću godinu već obavljeno, a poslovni plan donesen. Također, trebalo nam je vremena da prenesemo Podravkina znanja i njezin poslovni sustav u Ital-Ice. Ono što valja istaći kao bitne stvari učinjene u proteklih godinu dana jest to da smo promijenili organizaciju i kadrovski se nadopunili, uveli smo SAP, na pragu smo ispunjenja investicijskoga plana koji je uključivao, među ostalim, kupnju 450 rashladnih uređaja s Podravkinim logotipom, a investirali smo i u vožni park. Također, modernizirali smo proizvodnju, a na koncu dobili izvozni certifikat za Europsku uniju.

- Kako je organizirana prodaja ovdašnjih proizvoda?

- Vlastitu prodaju prenijeli smo u okvir Prodaje Hrvatske, dakle u njezin sastav ušla je prodajna operativna



"Cukreni" pogoni Podravkine tvrtke u Poreču

vozilima, a na upravljanje smo predali sve rashladne uređaje. Mogu podsjetiti da smo u međuvremenu sklopili ugovor s Unileverom te zastupamo njegov sladoledni asortiman u čitavoj zemlji.

- Je li sada Ital-Ice u potpunosti uključen u Podravkin poslovni sustav?

- U okviru integracijskog procesa još moramo odraditi poslove vezane uz ekologiju, razvoj novih proizvoda, kontrolu kvalitete, upravljanje kvalitetom, dakle dobiti ISO-certifikat, i upravljanje ljudskim potencijalima.

- Vratimo se dobivanju izvoznog certifikata za Europsku uniju. Što se time dobiva i kako je teкао proces certifikacije?

- Želimo se orijentirati na domaće tržište, ali ne zanemariti i strana. Proučavajući pravilnike susjednih zemalja, primijetili smo kako su podigle standarde za uvoz sladoleda na razinu EU-a. I u poslovnim kontaktima doznali smo kako smo bez izvoznog broja za EU pred velikom barijerom. Vrlo smo brzo reagirali i u suradnji s Podravkinim stručnim službama te nadležnim osobama u Ministarstvu poljoprivrede i šumarstva došli do toga certifikata. Sada nemamo nika-

kvih izvoznih ograničenja, što ćemo svakako imati na umu u poslovnim planovima u idućem razdoblju.

- Sama akvizicija Ital-Ice najavljena je kao dio realizacije Podravkinog lanca smrznute hrane. Je li tvrtka postala 'tehnološkim nositeljem' toga posla?

- Zamišljeno je da se objedini čitav Podravkin asortiman koji može ići u distribucijski kanal smrznute hrane. Prvi veliki korak je napravljen jer imamo već postojeće hladnjače, a grade se i nove. Ital-Ice bi trebao biti nositelj distribucijskog kanala smrznute hrane, uz sinergiju s Podravkinom prodajom i distribucijom, koja ima nemjerljivo veću poznatost i snagu.

- Je li se proizvodni asortiman mijenjao od vlasničke promjene?

- Osim u kategoriji sladoleda, gdje uz Ital-Iceove imamo marke najpoznatijeg svjetskog proizvođača Unilevera, proširili smo kategoriju smrznutoga povrća i ribe, a već su poznati i drugi naši proizvodi poput smrznutih torti ili smrznutih pekarskih proizvoda. Mogu najaviti kako bi uskoro danje svjetlo trebalo ugledati mnoštvo proizvoda, naročito smrznutoga povrća, pod Podravkinom markom.

SMRZNUTI PROGRAM: Održan seminar za prodajnu operativu

Novi proizvodi za tri tjedna

Tridesetak Podravkinih trgovačkih predstavnika i vozača - prodavača za smrznuti program u čitavoj Hrvatskoj prošli su u subotu edukacijski program u organizaciji Operativnoga marketinga. O organizaciji Prodaje smrznutog programa, njihovim ciljevima i zadacima govorio im je direktor te cjeline Miroslav Špoljar, a o marketinškoj strategiji Antonija Genc iz Marketinga.

- Riječ je o prvom organiziranom seminaru za kompletnu prodajnu operativu smrznutog programa - kazao je Špoljar i dometnuo kako se ekipa formirala od početka godine, a neki su djelatnici zaposleni nedavno, na početku turističke predsezona.

Prema njegovim riječima, na seminaru je fokus bio na dvjema stvarima. Prva je uvođenje novih proizvoda pod Podravkinom markom, kao što su pommes frites, šlag i povrće. U drugome dijelu ponovljene su obveze prodajne operative i objašnjen način rada na samome terenu.

Glavne grupe proizvoda iz asortimana smrznute hrane jesu ugostiteljski i obiteljski sladoled, zatim povrće u gastro-pakiranju i smrznuta riba, a očekuje se uvođenje smrznutog povrća u malim pakiranjima te obiteljski sladoled ne više pod markom Ital-

Icea, već Podravke. Špoljar je kazao kako će asortiman biti dopunjen za tri tjedna.

Podravka trenutačno raspolaže s tridesetak vozila za smrznuti program, što vlastitih, a što vozila distributera s kojima se surađuje.

H. Š.



Prodavači Podravkine smrznute hrane na edukaciji

Počinje isplata regresa za godišnji odmor

Isplata jednokratnog dodatka na plaću u iznosu od 65 kuna po danu godišnjega odmora na koji svaki Podravkin radnik ima pravo isplatit će se u lipnju, srpnju i kolovozu. Neoporezivi dio regresa u iznosu od tisuću kuna isplaćuje se s akontacijom, a oporezivi ostatak s drugim dijelom plaće.

Raspored je sljedeći: u lipnju regres će primiti radnici SPJ-a Vegete i Podravka jela, SPJ-a Lino, Dolcela i Kviki te Belupa. U srpnju slijedi isplata radnicima SPJ-a Voće i povrće, SPJ-a Mlin i pekara, Uslužnih funkcija (Nabava, Centralna priprema, Logistika i transport, Energetika), Ponija d.o.o., Podravka-inženjeringa te Koprivničke tiskarnice. U kolovozu regres će primiti radnici korporativnih funkcija (Interna revizija, Upravljanje kvalitetom, Korporativni marketing i komuniciranje, Razvoj poslovanja, Razvoj tehnologije i kontrola, Strateški projekti, Spajanja i akvizicije, Riznica, Upravljanje imovinom, Kontroling, Informatika, Ljudski potencijali, Pravni poslovi), kompletne prodaje, SPJ-a Pića, Nematičnog poslovanja, Danice te menadžeri.

H. Š.

Po završetku Novosadskog sajma

Priznanje Podravki za odnose s javnošću

Osim brojnih pohvala posjetitelja i poslovnih partnera Podravka je za svoj nastup na 70. Međunarodnom poljoprivrednom sajmu u Novom Sadu primila i službeno priznanje. Agencija Ninamedia u suradnji s PR menadžerima Novosadskog sajma i uglednim stručnjacima za odnose s javnošću iz Srbije dodijelila je Podravki priznanje za osvojeno drugo mjesto s aspekta odnosa s javnošću u kategoriji inozemnih izlagača. Podravkino komuniciranje s javnošću svrstano je odmah iza najboljeg stranog izlagača, a to je prema ocjeni nezavisnih stručnjaka bio "Dr.Oetker".

Priznanje je završnog dana sajma, 23. svibnja, primio direktor marketinga Podravkinog poduzeća u Srbiji Dalibor Kezele.

Pula i Medulin Karibi u Europi

Istra je veliko srce Europe na Jadranu, a turistički centri Pule i Medulina mjesta su puna zanimljivih atrakcija.

Pulu možemo opravdano smatrati glavnim istarskim gradom što se tiče povijesti, kulture, tradicije i prirodnih ljepota.

Medulin je prirodni raj, gdje dolaze do izražaja prekrasni zatoni povezani uvalicama i mirnim plažama a plavetnilo i zelenilo stapaju se unedogled.

Arenaturist, članica Europa Touristic Groupa, društvo je vama na raspolaganju, koje upravlja s nekoliko stotina vila i apartmana, hotelima s tri i četiri zvijezdice nasuprot mora, smještenim na poluotocima i otocima, s udobnim, novim pokretnim kućama i odmorištima.

Hoteli:

Riviera
Histria
Palma
Park
Brioni
Medulin
Mutila
Belvedere

Vile i apartmani:

Punta Verudela
Europa
Horizont
Ai Pini

Kampovi:

Stoja
Stupice
Indije
Medulin

Privatni smještaj



HOTELI



VILE - APARTMANI



KAMPOVI - MOBILNE KUĆICE



BOOKING CENTAR

EUROPA

Croatia

AGENZIA EUROPA ISTRA d.o.o.

HR - 52 100 PULA, Splitska 1 a

E-mail: marketing@arenaturist.hr

www.arenaturist.hr

Tel. ++385(0) 52 529 400

Fax ++385(0) 52 529 401

Tamburaši Podravke ponovno zlatni!

Na ovogodišnjem Festivalu tamburaške glazbe u Osijeku, koji se održavao od 16. do 24. svibnja - pod visokim pokroviteljstvom Ministarstva prosvjete i športa Republike Hrvatske - u velikoj konkurenciji seniorskih orkestrara Tamburaški orkestar KUD-a "Podravka" osvojio je ponovno Zlatnu

plaketu "Pajo Kolarić". Ovo je sedmo zlato našim tamburašima, što je veliko priznanje za marljiv rad i upornost članova orkestra, a ponajviše dirigenta Kreše Lukačića, koji dugi niz godina objedinjuje, vodi, i svojom stručnošću i znanjem, zajedno sa svim članovima orkestra, postiže zapažene rezultate.

Što drugo nego poželjeti im daljnje uspjehe u radu, promoviranju imena Podravke i Podravine, jer u srcu Slavonije, postojbini tambure, osvajati ovako visoke nagrade osobito je priznanje vrsnom muziciranju Podravkinog orkestra.

A. V.

Šesti humanitarni koncert za vukovarsku bolnicu

Prošlog utorka velika Koncertna dvorana "Vatroslava Lisinskog" u Zagrebu bila je ispunjena do posljednjeg mjesta! Razlog tome bio je šesti veliki humanitarni koncert "Sveto ime Vukovar" - za vukovarsku bolnicu", kojeg je organizirala Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika Podravke. Na taj način ponovno su prikupljena financijska sredstva za našu najpoznatiju ratnu bolnicu.

U bogatom programu sudjelovali su: Gazde, Najbolji hrvatski tamburaši, Jasna Zlokić Krunoslav Kičo Slabinac, Vertigo, Quo vadis, Dražen Žanko, Boris Babarović, Divas, Hrvoje Hegedušić, Band mladi, Dario Plevnik, Boris Čiro Gašparac i drugi.



S humanitarnog koncerta u "Lisinskom"

Voditelji su bili Branko Uvodić i Vlatka Pokos. Zasluge za ovaj koncert još imaju:

Belupo, Udruga branitelja Domovinskog rata INA-Naftaplina, ZAMP, scenografkinja Latica Ivanišević i drugi.

Literarna sekcija KUD-a "Podravka"

Promocija zbornika radova članova sekcije

Danas, 30. svibnja u 19 sati u velikoj dvorani za sastanke u Podravki održat će se promocija zbornika radova članova Literarne sekcije KUD-a Podravka pod

nazivom "Čuvari vremena". U zborniku su tiskane pjesme svih članova sekcije, a to je inače šesta zbirka pjesama Podravkinih literata. Pozivaju se ljubitelji pisane riječi

da dođu na promociju zbornika i da uz pjesmu i recitaciju provedu ugodno druženje s članovima Literarne sekcije KUD-a "Podravka".

A. V.

Mini izložba kod Podravkinog restorana

Katarina Sinjeri, povjerenica sindikata Koprivničko-križevačke županije, u slobodno vrijeme bavi se i slikanjem. I dobro uspijeva u tome, što pokazuje i mini izložba postavljena u vitrinama ispred Podravkinog restorana društvene prehrane. Na njenim slikama prevladavaju pejzaži i mrtva priroda, a sve u nježnim i blagim tonovima. Izloženi akvareli mogu se i kupiti po prigodnoj cijeni.

A. V.

Koncert mađarskog zbora iz Kaposvara "Bela Vikar" u Koprivnici

Suradnja Mješovitog pjevačkog zbora "Bela Vikar" iz Kaposvara i Mješovitog pjevačkog zbora Podravke rezultirala je koncertom zbora iz Mađarske koji će se održati u crkvi Sv. Nikole Biskupa u Koprivnici u subotu 31. svibnja u 19,30 sati.

Zbor "Bela Vikar" ima bogati repertoar renesansnih, crkvenih, svjetovnih i folklornih kompozicija, a osim u Mađarskoj nastupali su i u Italiji, Njemačkoj, Poljskoj, Rumunjskoj i u našoj zemlji.

Pozivamo i vas da uživate u zbornom pjevanju pjevača iz Mađarske.

A. V.

UBIUDR-i nagrađuje najljepšu pjesmu

Nagrada "Zvonimir Golob" Enesu Kiševiću

Nagrada za najljepšu ljubavnu pjesmu "Zvonimir Golob" bit će u ponedjeljak 2. lipnja u Gradskoj knjižnici Zagreba, Starčevićev trg 6, uručena Enesu Kiševiću za pjesmu "Moja ljubav". Nagrada se sastoji od Plakete i skulpture Ivana i Josipa Cikača.

Bit će to večer posvećena Zvonimiru Golobu, rođenom Koprivničancu, jednom od naših najboljih pjesnika, u organizaciji Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika Podravke.

Bit će predstavljena i nova Golobova knjiga pod nazivom "Dušo moja", koju je priredio i uredio Mladen Pavković, a koja donosi pregršt stihova ovog poznatog pisca, koji je umro prije šest godina.

U programu će sudjelovati: Matija Dedić, Gabi Novak, Hrvoje Hegedušić, Ana Štefok, Ivan Vanja Lisak, Zlatko Crnković, Zlatko Tomičić, Josip Palada i Mladen Pavković.

In memoriam

Vjekoslav Car (1959-2003)

U ponedjeljak 26. svibnja na groblju u Glogovcu zauvijek smo se oprostili od našeg radnika Vjekoslava Cara.

Vjekoslav je u Podravki proveo dvadeset četiri godine, radeći u Odjelu zaštite od požara na radnom mjestu vatrogasca. Uvijek je svojom marljivošću i aktivnosti bio uzor svojim kolegama. Puno je dao na razvoju i širenju djelatnosti zaštite od požara. Vatrogasci Podravke pamtit će ga i kao dobrog prijatelja s kojim su se rado šalili i družili.

Njegova iznenadna i tragična smrt duboko je potresla i zavila u tugu sve njegove kolege, prijatelje, rodbinu, a najviše njegovu obitelj.

Aktivnosti UBIUDR-a Podravka

Danas završava regata i karavana Podravkinih branitelja

Branitelji Podravke ponovno su organizirali regatu čamcima na vesla na relaciji Botovo - Osijek - Vukovar i karavanu osobnim automobilima pod nazivom "Da se ne zaboravi -12 godina poslije - 2500 kilometara diljem Hrvatske".

Prvi su na put krenuli u jednom čamcu šestorica članova Udruge i to u četvrtak, 22. svibnja. Oni će nakon devet dana veslanja, danas, u petak 30. svibnja stići u Vukovar, gdje će se susresti s četrdesetak branitelja koji su automobilima obišli na stotine mjesta diljem Hrvatske vezane uz Domovinski rat.

To su već tradicionalne akcije Podravkine Udruge (UBIUDR), koje su i medijski iznimno dobro popraćene. Njihov je cilj da se ne zaborave ljudi koji su bili prvi kad je trabalo, odnosno da na što više grobova zapale svijeće i polože vijence onima koji su najzaslužniji za stvaranje hrvatske države, a kojih danas na žalost više nema među nama.

Karavana se večeras vraća u Koprivnicu, a organizirana je u suradnji s Udrugom branitelja Domovinskog rata INA-Naftaplin iz Zagreba.



Karavana Podravkinih branitelja krenula je s glavnog koprivničkog trga

Isprika

U članku "Podravka za ljepši grad" objavljenom u listu Podravka broj 1654 nenamjernom omaškom objavljeno je prezime Nakić, umjesto Ivančić. Ispričavamo se obitelji Ivančić i čitateljima.

Uredništvo

Društvena prehrana

Jelovnik

2. 6. ponedjeljak	- Varivo podravski grah, kuhana lopatica, salata
3. 6. utorak	- Juneći ragu, kukuruzni žganci, salata
4. 6. srijeda	- Varivo špinat, kobasica pečenica, krumpir pire
5. 6. četvrtak	- Pečena svinjetina, krpice sa zeljem, salata
6. 6. petak	- Juha, pohani ugor, krumpir-salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač:
PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica
Direktorica Službe za interno komuniciranje:
Jadranka Lakuš
Glavni i odgovorni urednik:
Branko Peroš
Redakcija lista:
Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić i Hrvoje Šlabek
Fotograf:
Nikola Wolf
Grafički dizajn:
Jana i Ivana Žiljak, FotoSoft

Tisak:
Koprivnička Tiskarnica d.o.o. Koprivnica
Naklada:
8300 primjeraka
List izlazi svakog petka i primaju ga svi radnici besplatno.
Adresa uredništva:
Ulica Ante Starčevića 32, 48000 Koprivnica
Telefoni - direktni:
651-505 (urednik) i 651-503 (novinari)
Faks: 621-061
e-mail:novine@podravka.hr

Sport

Finale rukometnog Kupa Hrvatske

Podravkašice i jedanaesti put nedodirljive

Polufinale: SESVETE - PODRAVKA VEGETA 21:31 (10:19)

Finale: PODRAVKA VEGETA - LOKOMOTIVA 36:24 (18:12)

Piše: **Boris Fabijanec**
Snimio: **Nikola Wolf**

Prošloga vikenda odigrane su polufinalne i finalne utakmice hrvatskog rukometnog Kupa. Prema očekivanjima, Podravkašice su u polufinalnoj utakmici, odigranoj u Virovitici, pobijedile ekipu Sesveta 31:21 i plasirale se u finale s Lokomotivom. Trener Koprivničanki Neven Hrupec dao je priliku svim igračicama i sve su se upisale u listu strijelaca. Najefikasnija bila je Harlanjuk sa 6 pogodaka. Upamtit ćemo i jednu lijepu gestu Sesvećanki. Uoči utakmice poklonile su dar i cvijeće Snježani Petiki kojoj je to bila predzadnja utakmica u njenoj prebogatoj rukometnoj karijeri.

Cvijećem i čestitkama legendi hrvatskog i svjetskog rukometa Snježani Petiki od direktora Podravke Vegete Berislava Slukića te dugotrajnim pljeskom koprivničke publike - počelo je finale hrvatskog Kupa. Tom utakmicom Snježana se oprostila od aktivnog igranja rukometa i to na pravi način...

Od prve minute Koprivničanke kreću furiozno. Tri brzopotezna pogot-

ka, čvrsta obrana i odlična Sanela Knezović pred vratima Podravkašica. Ukupno deset obrana u vremenu kad je bila na parketu. Zagrepčanke tek u šestoj minuti postižu prvi pogodak. Koliko su Podravkašice superiorne u obrani dokazuje i podatak kako su najbolje igračice Lokomotive Arslanagić i Pasičnik svoje prve pogotke postigle tek u 18., odnosno 22. minuti. Posebna priča je napadačka igra Podravke Vegete u kojoj je briljirala a tko drugi nego Snježana Petika. Ukupno je postigla sedam pogodaka, odigrala nebrojene asistencije, posebice prema Larisi Harlanjuk, na njoj je nekoliko igračica Lokomotive napravilo prekršaje po dvije minute. Sve u svemu - sjajna, sjajna Snježana Petika. Također, Vresk i Hodak opet su pokazale kako Podravkašice imaju najubojitiju kontru i polukontru u Hrvatskoj. Sigurna izvođačica najstrože kazne bila je Gabrijela Hobjila - ukupno je postigla 8 pogodaka. Vratila se i Marija Čuljak sa dva pogotka.

Podravkašice su pomele tradicionalne suparnice i još jednom dokazale tko je glavni u hrvatskom ženskom

rukometu. Dvanaest pogodaka razlike na kraju moglo je biti i više, ali nema potrebe. Neka Zagrepčanke i dalje snivaju kako pobijediti Podravkašice...

Podravka Vegeta zasluženo je osvojila jedanaesti put zaredom Hrvatski kup i okrunila sezonu dvostrukom krunom. Predsjednik Hrvatskog rukometnog saveza Željko Kavran predao je pehar kapetanici Podravke Vegete Renati Hodak, uručio zlatne medalje Podravkašicama, a urednik u Sportskim novostima Dražen Pinević također je pobjednicama Kupa predao pehar svojih novina.

Osvajanje jedanaestog Kupa ostat će posebno zapamćeno u Koprivnici po tome što se oprostila od igranja legenda kluba Snježana Petika, a prestala je s igranjem i Božica Palčić. I još jedan kuriozitet - u 12 godina kupa prvi put se finale igralo u Koprivnici.

U finalu Hrvatskog kupa protiv Lokomotive za Podravku Vegetu igrale su: Vresk 4, Hobjila 8, Kharlanyuk 6, Pensa, Hodak 7, Raguž 1, Čuljak 2, Bilobrk 1, Stančin, Sirovec, Petika 7, Knezović, Franić i Petrakova.



I jedanaesti put - kup je naš!

Prva hrvatska nogometna liga - 31. kolo

Još jedan poraz Slaven Belupa na gostovanju

RIJEKA - SLAVEN BELUPO 2:0 (1:0)

Nogometaši Slaven Belupa neopterećeni prvoligaškim statusom krenuli su na gostovanje u Rijeku. S druge pak strane, domaćinima je utakmica bila vrlo važna za očuvanje prvoligaškog statusa te su, prema očekivanjima, od prve minute krenuli u napad. Već u 5. minuti Shkemb i je imao priliku, ali bio je neprecizan. Potom bilježimo Brajkovićev udarac glavom, ali lopta je otišla iznad vratiju Lisjaka. Ipak, agilnost domaćina isplaćuje se u 33. minuti. S 18-ak metara puca Klić, lopta se odbija od Međimorca i završava u mreži Slaven Belupa.

U nastavku, tempo igre je znatno oslabio. Tek nekoliko poluprigoda s obje strane sve do 82. minute. Ponajbolji igrač utakmice Linić dodaje loptu Čavalu koji bježi obrani Koprivničanaca. Lisjak istrčava, uspijeva prvi doći do lopte, no ona se opet odbija do Čavala i to je 2:0 za Rijeku. Tom pobjedom Rijeka je osigurala prvoligaški status, a Slaven Belupo prvo mjesto u Ligi za ostanak. U posljednjem kolu nogometaši Slavena bit će domaćini Pomorcu iz Kostrene, simpatičnoj ekipi koja je već u drugoj ligi. Utakmica protiv Pomorca igra se 31. svibnja u 17 sati.

Protiv Rijeke za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, S. Bošnjak, Međimorec, Gal, Ogrizović, Filipović (od 75. Kovačić), Posavec, Amižić (od 68. Višković), Geršak, Kovačević (od 84. Jurić).

B. F.

Hrvanje

Uspješno na turniru u Zagrebu

Hrvači Hrvackog kluba "Podravka" nastupili su na međunarodnom turniru grčko-rimskim stilom "Croatia Open" održanom u Zagrebu. Na turniru su nastupili najbolji hrvači iz Hrvatske koji su na nedavno završenom prvenstvu Hrvatske ostvarili plasman među prva četiri mjesta, te najbolji natjecatelji iz Austrije, Slovenije i Mađarske. Ukupno njih 240 natjecalo se u 24 kategorije dječaka i kadeta.

Podravka se predstavila sa svoja tri predstavnika, a najbolji je bio Alen Belušić koji je u kategoriji do 38 kilograma zauzeo drugo mjesto, dok je Ivan Lončarić u jakoj i brojnoj kategoriji do 33 kilograma zauzeo 4. mjesto, a Nenad Brnica je u kategoriji do 53 kilograma izgubio tri borbe, te se nije uspio plasirati u daljnje natjecanje.

V. Blažeković

Kuglanje: Parovno prvenstvo Hrvatske - seniorke

Naš par u "zlatnoj" sredini

Proteklog vikenda u Vrbovskom je održano prvenstvo Hrvatske za ženske parove, koji su to pravo stekli na regionalnim natjecanjima. U vrlo jakoj konkurenciji 20 najboljih parova Hrvatske prvo mjesto neočekivano su osvojile kuglačice Zagreba, dok su dva para Osijeka '97 iznenadila ostale favorite. Najbolji pojedinačni rezultat postigla je Barica Juras iz Zagreba (586). Podravka je u Vrbovskom imala samo jedan par, Picer i Lukač, koje su s prosječnim rezultatima završile u "zlatnoj" sredini, osvojile su skromno 10. mjesto.

- Nismo baš imale sreće na stazama u Vrbovskom, koje su nam još u lošem sjećanju iz prošlogodišnjeg prvenstva. Sve smo pokušale, bile borbene do kraja, ali nije padalo više od pet čunjeva... - rekla je Ljiljana Picer.

Parovno prvenstvo Hrvatske - seniori

Miklošić - Bakač 12. par Hrvatske

Lijep uspjeh zabilježili su kuglači Podravke Zdravko Miklošić i Nenad Bakač na kuglani u Rijeci, gdje se natjecalo 20 najboljih parova u državi. Pravo nastupa stekli su samo parovi koji su bili najbolji u natjecanju pet regionalnih centara. Naslov prvaka države izborili su članovi domaćeg Adrianeona Tomislav Kovač i Boro Juričević. Najbolji pojedinačni rezultat imao je Mario Baljak iz Zadra (622). U vrlo jakoj konkurenciji najboljih prvoligaških kuglača, naši predstavnici Miklošić i Bakač osvajanjem 12. mjesta u Hrvatskoj nisu razočarali, posebno je dobro odigrao Neno (588).

Ž. Šemper

Odigrano finale sportskih susreta radnika Podravke u malom nogometu

Naslov pobjednika Poni trgovini

Piše: **Slavko Pertrić**
Snimio: **Nikola Wolf**

Nakon što su u srijedu 21. svibnja odigrani četrtfinalni susreti u malom nogometu u sklopu sportskih susreta radnika Podravke (Poni trgovina - Juhe 6:2, Munjosprem - Zmusanci 3:0, Danica - Belupo 1:0, Zaštitari - Prodaja 1:3) prošlog petka četiri momčadi igrale su veliko finale na Gradskom stadionu uz navijanje čak 300 gledatelja. U prvom polufinalnom susretu sastali su se pretendenti za naslov Poni Trgovina i Prodaja. Sa 1:0 bila je uspješnija Poni trgovina. U drugom polufinalnom susretu sastali su se Munjosprem i Danica čiji igrači nisu za vrijeme utakmice zatresli mreže pa se pitanje pobjednika rješavalo izvođenjem sedmeraca. Uspješniji u tome (2:1) bili su igrači Munjosprema i izborili igranje s Poni Trgovinom u finalu.

Dok su se momčadi spremale za odigravanje susreta za konačni plasman, u revijalnom susretu igrali su najmlađi sastavi prvoligaša Slaven Belupa i drugoligaša Koprivnice. Često praćeni pljeskom, klinci su prikazali dopadljiv nogomet, a pobjeda je sa 2:1 pripala Slavenašima.

Potom se igralo za treće mjesto. Danica i Trgovina su zaista kvalitetne momčadi pa je na kraju bilo 4:4. U izvođenju sedmeraca vještija je bila Prodaja i tako osvojila treće mjesto.

Finalni susret nije ponudio veliku neizvjesnost, jer Poni trgovina je još "dodala gas" i razorila "vatreni" Munjosprem sa čak 4:0. Pobjednički sastav Poni trgovine igrao je s ovim igračima: Josip Požgaj, Ranko Tušek, Antun Žardin, Ivan Mesić, Oliver Drvosek, Božo Salajec, Vedran Kelek, Dario Sajko i Ivan Ribić. Munjosprem se u finalu predstavio s igračima: Goran Podoreški, Franjo Benotić, Dražen Đuriš, Antun Zrinski, Zvonko Kelek, Ivan Grumerec, Marijan Salajec, Darko Čizmak i Zdravko Gabaj. Za trećeplasiranu Prodaju igrali su Krešimir Lukačinec, Valentin Knapić, Zdravko Eršetić, Dubravko Gaži, Tomo Banek, Marijan Plahinek, Vedran Petričić, Davor Živko i Damir Virovec, a za četvrtplasiranu Danicu Ivo Perošić, Zlatko Andrašić, Dalibor Jagić, Zdenko Franjkić, Nikola Notersberg, Ivica Držaić, Branko Maltarić, Dražen Ledinski, Željko Hušak i Mladen Amun.

Nagrade najboljim momčadima predao je Mladen Pavković ispred organizatora natjecanja Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke. Osim tri najbolja sastava prigodne nagrade dobili su i nabolji vratar Josip Požgaj (Poni trgovina), najbolji strijelac Dražen Ledinski (Danica) koji je u finalnom dijelu postigao tri pogotka. Za najsportskije ponašanje odabrana je momčad Danice. Valja reći i to da su kroz cijelo natjecanje vrlo dobro sudili suci Sandro Cvitić i Davor Koren.



Finalisti Poni trgovina i Munjosprem poslije susreta u kojem je Poni trgovina bila bolja

Pivnica Kraluš i restoran Podravska klet

Znatno smanjene cijene jela

Gotovo nevjerojatno u današnje vrijeme zvuči vijest da nešto može pojeftiniti. Suočeni sa svakodnevnim životnim poskupljenjima, ugodno nas je iznenadilo osjetno smanjenje cijena jela u Podravkinim restoranima - Klet i Pivnica. Naime, prije desetak dana u tim je objektima izvršeno ciljano sni-

žavanje cijena jela i to onih atraktivnih i vrlo traženih od gostiju. Tako sada, primjerice, porcija domaćeg svježeg sira s vrhnjem košta osam, umjesto prijašnji 12 kuna. Gorički gulaš prije je koštao 24 kune, a sada 18, grah na podravski 15, umjesto prijašnjih 19 kuna, fileki s parmezanom 18, a prije

ste morali za porciju odvojiti 22 kune. Vrlo tražena pita Kraluš košta 13 umjesto prijašnjih 17 kuna. To isto vrijedi i za uvijek traženi buncek. Kilogram tog podravskog specijaliteta košta 60 kuna. Prije ste za njega morali izdvojiti 76 kuna.

Osim jela, učinjen je i značajan iskorak u smanjenju cijena pića, posebice u ponudi kvalitetnih butelja. Sada već za 50 kuna možete u tim Podravkinim objektima popiti kvalitetnu butelju. Dok privatna konkurencija u okolici tih objekata gotovo kontinuirano diže cijene pićima, cijene pićima u Pivnici i Kleti nisu se mijenjale godinama. Možda je manje znano kako je cijena kave u Pivnici 3 kune, a kave sa šlagom 4 kune. To je sigurno najjeftinija kava u gradu.

I kada već pišemo o Pivnici, treba naglasiti kako je nedavno obnovljena terasa ispred tog objekta. Novi stolovi i stolci te prepoznatljivi jastuci Stude-



Novouređena terasa Pivnice i niže cijene sigurno će privlačiti velik broj gostiju

Novo iz SPJ Mlin i pekara

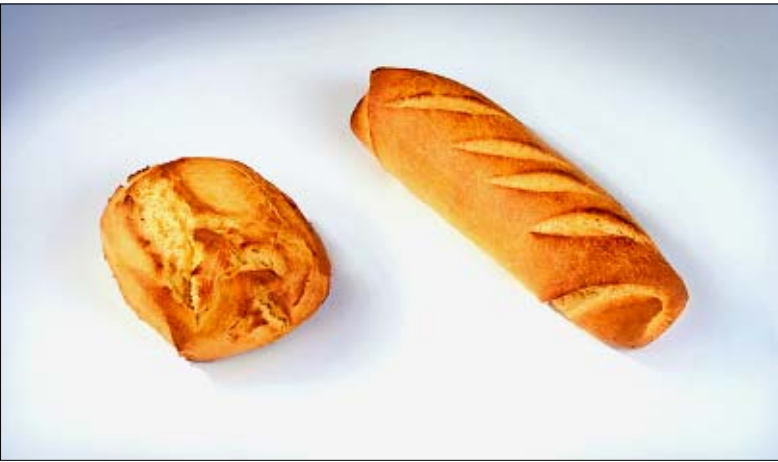
Kukuruzno pecivo

Ukusna i kvalitetna peciva zauzimaju sve više prostora u prehrani modernog čovjeka.

U širokoj paleti raznovrsnog peciva svoje mjesto našlo je i kukuruzno pecivo. Ovo pecivo proizašlo je kao rezultat biranih receptura i želje da našim potrošačima ponudimo zdravo i ukusno pecivo. Naime, od давnine se smatra da su kukuruz i proizvodi od kukuruza čistači crijeva.

To je još jedan dobar razlog da u svoju svakodnevnu prehranu uvrstite kukuruzno pecivo.

Ovo pecivo pojavljuje se kao klipčić u četvrtastom obliku, a na vama je da izaberete koji vam je oblik privlačniji.



Krafna s lino ladom

Za ljubitelje slastica Podravkina tvornica Pakara ovih je dana proizvela novi proizvod.

Uz već tradicionalnu krafnu s marmeladom, sada nudimo i krafne s linoladom.

Sigurni smo da će ovaj novi okus razveseliti sve koji vole neodoljivi okus linolade.

Marija Dinic
Marketing Mlina i pekare



Novo iz Podravkinog Gastro marketinga

Uvođenje baza i pasta za sladoled GIUSO na gastro tržišta Hrvatske

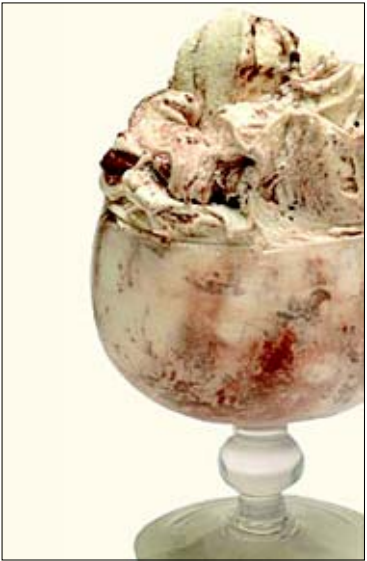
Od 21. svibnja započeo je projekt uvođenja 44 nova proizvoda talijanske tvrtke GIUSO GUIDO Spa. namijenjenih gastro kupcima na području regija Dalmacija, Istra i sjeverno Primorje, središnja Hrvatska i grada Koprivnice. Proizvodi su namijenjeni proizvodnji sladoleda i slastica. Oni su izvrsna nadopuna proizvodnom programu Podravke namijenjenih slastičarima kao što su: Dolcela, Linolada, marmelada, džemovi, brašna, Studena, Studenac, čajevi i ugostiteljski šećer.

Tvrtka GIUSO jedna je od pet vodećih talijanskih tvrtki specijaliziranih za proizvodnju proizvoda za sladoled i slastice. U prilog kvaliteti GIUSO proizvoda govori činjenica da svoje proizvode distribuiraju u čak 21 zemlju svijeta.

Povodom izlazenja novih proizvoda Podravkin Gastro marketing organizira 30. i 31. svibnja (petak i subota) u Kavani Stefano u Koprivnici promotivnu prodaju GIUSO sladoleda pripremljenih prema originalnim talijanskim recepturama.

Uz to, od 27. svibnja u Kavani Stefano možete se rashladiti sa Nescafe - Frappeom - pjenastim, hladnim napitkom od Nescafe Classica.

Gastro marketing



Novo iz SPJ Voće i povrće

Bijeli i crveni grah

Na brojne zahtjeve potrošača, uz već postojeća tri pakiranja smeđeg graha, SPJ Voće i povrće nadopunila je asortiman sa po tri pakiranja bijelog i crvenog graha u limenkama od 400 g, 800 g i 2,5 kg, čime je zaokružena raznovrsna ponuda.

Bijeli i crveni grah je sterilizirani proizvod u slanom naljevu, bez konzervansa. Odličan je za pripremu priloga i raznovrsnih salata. Rok trajanja proizvoda je 36 mjeseci.

Vrhunska kvaliteta i prepoznatljiv dizajn pod markom Podravka, garancija su još jednog izvrsnog proizvoda u širokom asortimanu Podravkinog konzerviranog, steriliziranog i delikatesnog povrća.

Hrvoje Matijević, Marketing SPJ Voće i povrće



Recept tjedna:

Kunić na dalmatinski

Namirnice za 6 osoba:

Kunić do 1,5 kg, 2 dcl vinskog octa, 1 žlica brašna, Podravkin lovački umak, Vegeta twist divljač

Marinada:

3 češnja češnjaka, 1 ljuti feferon, ružmarin, 2 dcl maslinova ulja, 2 dcl bijelog vina, sol, papar

Priprema:

Meso koje smo držali 12 sati u marinadi (zgnječeni češnjak, sitno nasjec kani feferon, ružmarin, maslinovo ulje umiješano u tekućinu od octa i vode) izvadimo začinito s Vegetom twist za



divljač te izdinstamo sa svih strana. Malo podlijemo s procijeđenom marinadom i lovačkim umakom te dinstamo dok meso ne omekša. Pred sam kraj ulijemo vino. Ovo jelo serviramo uz palentu.

Dobar tek želi vam
gastropromotor **Mišel Tokić**



Crta: Ivan Haramija - Hans