



Podravka sudjelovala na velikom Međunarodnom prehrambenom sajmu PROD-EXPO u Moskvi 4. str.



Podravkini kuhari sudjelovali na 1. kongresu Hrvatskog kuharskog saveza u Rovinju 2. str.

Podravka uskoro započinje s gradnjom nove tvornice Lino dječje hrane

Investicija u novu tvornicu osigurat će sve uvjete za rast i razvoj programa Lino

Piše: **Ines Banjanin**
Snimio: **Nikola Wolf**

Na području industrijske zone Danica u Koprivnici, uz postojeći pogon za proizvodnju kremnih namaza (Linolade), Podravka uskoro započinje s gradnjom nove tvornice Lino dječje hrane i cerealija. Odluka o investiciji u novu tvornicu donesena je na sjednici Nadzornog odbora 21. veljače. Riječ je o investiciji procijenjenoj na 100 milijuna kuna, a bit će dovršena do kraja sljedeće godine. Uz Vegetu i krovnu marku Podravku, marka Lino, odnosno Čokolino, najpoznatija je Podravkina robna marka na području jugoistočne Europe. Dječja hrana s prepoznatljivim medvjedićem Linom na tržištu je prisutna već punih 35 godina. S njom su odrasle brojne generacije pa je i danas rado konzumiraju i odrasli, iako je ona primarno namijenjena dječjem uzrastu. Lino je danas tržišni lider u katego-

riji dječje hrane na području svih zemalja bivše Jugoslavije. Veliki potencijal za dječju hranu Lino je rusko tržište, na kojem je Podravka zasad značajno prisutna s Vegetom i još nekim proizvodima. Prema riječima asistentice predsjednika Uprave za CRM Jadranke Ivanković, proširenje kapaciteta nužno je zbog toga što su postojeći kapaciteti postali neadekvatni.

- Osnovni razlozi investiranja su očuvanje i unapređenje snage Lino marke i tržišnih pozicija na hrvatskom tržištu kao i tržištima EU, JIE i IE, te povećanje i moderniziranje proizvodnih mogućnosti u skladu s tržišnim potrebama. Ulaganjem u modernizaciju tehnološkog procesa, ujedno unapređujemo konkurentnost i jačamo izvoznu sposobnost programa. Ciljanim investiranjem doprinosimo ekonomičnijem gospodarenju postojećih resursa, a automatizacijom proizvodnog procesa i primjenom suvremenih tehnoloških rješenja povećavamo razinu sigurnosti i kvalitete gotovih



Proizvodni kapaciteti dječje hrane postali su pretijesni na lokaciji Starčevićeve ulice, pa je stoga nužna izgradnja nove tvornice na Danici



Dio asortimana Podravkine dječje hrane Lino

proizvoda, ispunjavajući visoke tehnološke standarde EU. Ukratko, investicija treba osigurati sve potrebne uvjete za rast i razvoj programa Lino dječje hrane Podravka - istakla je Jadranka Ivanković.

Početak građevinskih radova predviđen je u srpnju ove godine, a početak rada u novoj tvornici odnosno novog postrojenja na novoj lokaciji predviđen je za travanj 2006. godine. Zbog kontinuiteta isporuka, preseljenje će se odvijati postupno do kraja 2006. od kada će se cjelokupna proizvodnja dječje hrane odvijati na novoj lokaciji u novim proizvodnim uvjetima. Ukupna vrijednost investicije je 100 mili-

juna kuna od čega se tri četvrtine investicije planira financirati putem kredita, a ostalo vlastitim sredstvima. Ukupna ulaganja, prema proračunima, obuhvaćaju nabavu novih procesnih linija, modernizaciju finalizacije, te potrebne građevinske radove.

- Prema projekcijama rasta i razvoja definiranih korporativnom strategijom i strategijom razvoja programa dječje hrane, utvrđena su ciljna tržišta i ciljane tržišne pozicije u srednjoročnom i dugoročnom razdoblju. Nova tvornica će povećanjem kapaciteta, uz optimalno vođenje proizvodnih operacija, zadovoljavati potrebe veće i za 50% od

postojećih, a u slučaju većih tržišnih potreba maksimiziranjem korištenja proizvodnih resursa tvornica će biti u mogućnosti udovoljiti i većim tržišnim zahtjevima. Ulaganje u modernizaciju tehnološkog procesa (zatvoreni procesni pristup, zatvoreni sustav čišćenja, automatsko vođenje i kontrola procesa, automatizacija pripreme i finalizacije proizvodnje), rezultira ispunjavanjem svjetskih normi koje se odnose na proizvodnju hrane za djecu i dijetetskih proizvoda (osigurava sljedljivost, ispunjenje normi HACCAP, sustava ISO, mikrobiološki, higijensko-sanitarni, veterinarski nadzor).

Odjeci s konferencije o competitive intelligence održane u Zagrebu

Što je to competitive intelligence?

Nedavno je u Zagrebu održana konferencija na temu *competitive intelligence* pod nazivom "To CI or not to CI". Ova dvodnevna konferencija u organizaciji kompanije "Infoarena d.o.o." okupila je preko 100 sudionika iz svih većih hrvatskih kompanija. Osim domaćih predavača na konferenciji su gostovali: Rainer Michaeli (član uprave društva SCIP - Society of Competitive Intelligence Professionals), Hans Hedin (Novintel, radio više godina s prof. Dedijerom na sveučilištu u Lundu), Arthur Weiss (AWARE, stručnjak za prikupljanje informacija s Interneta), te Douglas Bernhardt (stručnjak za HUMINT - prikupljanje informacija od ljudi).

Što je to competitive intelligence?

Ovo područje, koje se prije u svijetu popularno nazivalo *Business Intelligence*, danas se sve više naziva *Competitive Intelligence* iz jednostavnog razloga što su ovaj raniji naziv preuzele velike svjetske software kompanije za reklamiranje data warehousing i data mining alata, te cjelovitih informatičkih rješenja upravljanja internim informacijama. *Competitive intelligence* je, jednostavno rečeno, slijedeće: *sustavno i isplanirano prikupljanje i analiza informacija iz vanjskog okruženja s namjerom prepoznavanja različitih nadolazećih promjena i događaja*. Promjene mogu biti vezane uz aktivnosti



Pripremio:
Mislav Jurišić
pomoćnik direktora za business intelligence
Strateški razvoj

konkurencije, promjene u zakonima, navikama potrošača, ponašanju dobavljača i kupaca, itd.

Svi mi se na neki način bavimo competitive intelligenceom i u privatnom i u poslovnom životu. Pitanje je samo koliko je od tog prikupljanja isplanirano, koliko je informacija prikupljeno od poznanika ili ostalih ljudi, na koji način smo analizirali tu informaciju, te kako smo došli do zaključaka.

Uloga i značaj dijaloga za intelligence

Klasičan proces intelligence-a se može definirati i ovako: *definiranje*

potreba - prikupljanje informacija - analiza prikupljenih informacija - izrada konačnog proizvoda - isporuka analize korisniku - prikupljanje povratne informacije od korisnika.

Za svaki taj korak dijalog je presudan. Bilo da se radi o definiranju stvarnih problema kompanije ili stvarnih razloga za donošenje određene odluke ili stvarnih informacija koje će utjecati na to kakva će odluka biti, uloga dijaloga je uvijek presudna. Bez toga resursi i vrijeme koje utrošite na konačni intelligence proizvod su najvjerojatnije uzaludni.

Kada gledamo na prikupljanje informacija, uloga dijaloga je možda i najznačajnija. Radi se o tome da se ključne informacije nalaze u glavama ljudi. Ako ćemo biti iskreni, svi bismo mi htjeli da je sve što nam treba negdje na internetu, u nekoj knjizi ili časopisu, a još bolje da samo mi možemo do te informacije. Da li je to stvarno realno? Koja je naša konkurentska prednost zbog posjedovanja tako pronađene informacije? Vjerujte, nikakva. Ono što nam može dati prednost je da informacija do koje dođemo dijalogom s našim vanjskim poznanicima, kontaktima i ostalima dođe u pravo vrijeme na pravo mjesto. Zato je zapravo i potreban intelligence proces. Da bi netko na jednom mjestu znao koje su sve informacije od presudne važnosti za kompaniju, i u smislu onih koje treba

prikupiti i onih koje treba zaštititi od curenja, te mogao djelovati kao koordinator prikupljanja, analize i isporuke takvih informacija.

HUMINT (human intelligence) je zapravo ključni alat intelligence-a, ako ga tako možemo nazvati. Prikupljanje informacija iz publiciranih izvora, kao što su internet, časopisi, baze podataka i slično, služi samo za slaganje "velike slike", te dolaženja do potencijalnih primarnih izvora informacija kao što su vanjski analitičari, novinari koji prate industriju, stručnjaci i zaposlenici konkurentskih kompanija, dakle ljudi. Tu sada nastupa HUMINT.

Ono što svakako treba napomenuti, je da se ovdje ne radi o metodama koje bi se mogle svrstati pod špijuniiranje i slične nelegalne radnje. Također je važno i napomenuti da ne postoji "zlatna guska" koja će vam izrecitirati sve što trebate, barem ne u ovom poslu. Intelligence je prije svega slaganje slagalica-puzzla!

Sustav ranog upozoravanja

Intelligence nije puko informiranje. Kao što je rekao jedan od predavača na konferenciji, *intelligence je "umjetnost mogućnosti"*. Fokus intelligence-a nije prošlost, pa čak niti sadašnjost. Intelligence je usmjeren ka budućnosti, ka onom *što će se možda dogoditi i što bi moglo imati veliki utjecaj na kompaniju*. Riječi "možda" i "moglo" su ovdje bitne. Intelligence ne može baratati sa 100 % točnom informacijom jer bi tada on bio beskoristan za razumijevanje mogućih varijanti budućnosti. Ako je informacija 100 % točna, znači da se određeni događaj već dogodio te to više nije nečija namjera već prošlo svršeno vrijeme.

Tako zapravo dolazimo i do sljedeće ključne poruke konferencije: *Intelligence mora funkcionirati kao sustav ranog upozoravanja (early warning system) koji će omogućiti prepoznavanje prijetnji i mogućnosti iz vanjskog okruženja prije nego što se one dogode i prije nego što su očite*. To se postiže izgradnjom sustava "indikatora" promjena, čije promjene će nas upućivati na to da se u okruženju nešto zbiva što nismo predvidjeli. Pod "indikatorima" se ne podrazumijevaju samo kvantitativni parametri, već prije svega kvalitativni. Radi se zapravo o događajima, koji ukazuju na određeni

mogući tijek razvoja okoline, koje treba pratiti.

Tako, na primjer, ako postoji određeni rizik realizacije što bi moglo imati veliki utjecaj na vaše poslovanje, recimo mogućnost da veća kompanija uđe u kategoriju u kojoj ste vodeća kompanija na tržištu, potrebno je razraditi slijed koraka koje konkurent treba napraviti da bi došao do samog ulaska u kategoriju ili lansiranja proizvoda. Ti koraci će negdje biti više vidljivi a negdje manje. Tako na primjer prvi korak će vjerojatno biti interna odluka kompanije da ide u tu kategoriju. To će se manifestirati kroz internu reorganizaciju o kojoj će možda neki kolega saznati na nekoj od mnogobrojnih konferencija, ili kroz vanjski oglas o zapošljavanju stručnjaka za razvoj te vrste proizvoda na koji će naletjeti neki kolega u kadrovskim poslovima, ili kroz potpisivanje ugovora s dobavljačem sirovine ili ambalaže za koji će saznati neki kolega u nabavi na sastanku s nekim od dobavljača. Zadatak ljudi u intelligence-u je da osiguraju da kolege iz gore navedenog primjera znaju koja je informacija potrebna. To će uraditi kroz detaljniju pripremu i planiranje prikupljanja informacija te kroz sustavno održavanje kontakata s kolegama iz različitih dijelova kompanija. U kasnijoj fazi to će se manifestirati kroz kreiranje interne mreže ljudi koji su informirani o konkretnim informacijskim potrebama kompanije te informiraju intelligence jedinicu o onim informacijama do kojih su došli. Kao što vidite, informacije koje je potrebno prikupiti s ovakvim pristupom vrlo su konkretne.

Ovakvim pristupom zapravo dolazimo do sustavnog procesa koji nam omogućava da se orijentiramo na eventualne posljedice za našu kompaniju, na moguće opcije koje nam se otvaraju, te na pravovremenu evaluaciju tih opcija. Prije svega ovakav "sustav za rano upozoravanje" omogućava kompaniji da ima vremena za reakciju.

Za Podravku je ova konferencija bila izuzetno uspješna, jer smo, osim činjenice što je jedan Podravkaš (Mislav Jurišić iz Sektora za strateški razvoj) bio kreator programa i voditelj konferencije, pokazali da koristimo moderne alate upravljanja kompanijom, te da smo u tome među uspješnijim kompanijama u Hrvatskoj.



Sudionici konferencije na temu competitive intelligence

U Rovinju održan 1. kongres Hrvatskog kuharskog saveza s osnovnom temom "Prepoznatljivost hrvatske turističke ponude kroz gastronomiju" na kojoj su sudjelovali i Podravkaši

Gastronomija je važan dio turističke prepoznatljivosti

Kako kreirati suvremenu gastronomsku ponudu koja će pomoći izgradnji prepoznatljivosti hrvatskog turizma? Koje su odlike i koji se zahtjevi postavljaju pred modernog kuhara i šefa kuhinje? Kako na tržišno zanimljiv način sljubiti hrvatsku kulinarску baštinu s aktualnim svjetskim prehrambenim trendovima i promjenama u današnjem globalnom svijetu?

Na ta i čitav niz drugih pitanja poku-

šalo je odgovoriti preko 350 sudionika prvog kongresa Hrvatskog kuharskog saveza koji je održan prošlog tjedna u rovinjskom hotelu "Park". Impresivni skup hrvatskih stručnjaka "u bijelom" vodili su Viljam Cvek, predsjednik, i Borislav Šimenc, glavni tajnik HKS-a, a pozdravni govor podrške sudionicima je uputio i Franco Palma, predsjednik Hrvatske udruge hotelijera i restoratera.

Na ovom kongresu sudjelovali su i kuhari i kuharice iz Koprivničko-križevačke županije, koja već sada broji oko 50 članova. Među njima su bili i Podravkinci djelatnici: kulinarski promotori Dražen Đurišević i Zlatko Sedlanić (predsjednik županijske udruge HKS-a), šefica kuhinje "Podravske kleti" Ksenija Sedlanić sa suradnikom Goranom Vrbanićem te šefica kuhinje pivnice "Kraluš" Suzana Pet-

rović sa suradnicom Anom Kolarić.

U raspravi na plenarnoj sjednici sudjelovao je i mr. Davor Perkov, menadžer gastro programa "Podravke", sa svojom, vrlo dobro prihvaćenom, prezentacijom pod nazivom "Upravljanje promjenama u gastronomskoj ponudi suvremenog hrvatskog hotelskog poduzeća".

Hrvatski kuharski savez - koji već danas okuplja ukupno više od 1800

članova, izdaje stručni časopis "Kuhar" kao svoje službeno glasilo (www.kuhar.hr), utemeljio i programski osmislio kulinarску akademiju u Trakošćanu - pokazao se u Rovinju odličnim organizatorom. Nakon plodne i zanimljive diskusije usvojeni su konkretni zaključci koji će biti dostavljeni relevantnim institucijama, udruženjima, obrazovnim ustanovama i svima onima koji participiraju u aktivnostima na izgradnji imena Hrvatske kao međunarodno prepoznatljive turističke tržišne marke.

Aktualna tema: voda u galonima

Uskoro osnivanje hrvatske udruge proizvođača i distributera koji se bave vodom u galonima

U zagrebačkom hotelu Panorama nedavno je održan seminar o dobroj proizvođačkoj praksi u biznisu s vodom na kojemu su sudjelovali svi hrvatski proizvođači i distributeri koji se bave vodom u galonima, točnije polikarbonskim bocama od 18,9 litara. Naravno, bili su tu i predstavnici Studenca. Na tom seminaru eminentni svjetski stručnjaci, poput Philipa Waringa iz Greifa te Terrie Child iz Chemetalla, upoznali su sudionike o komparativnoj kvaliteti boca na hrvatskom i inozemnim tržištima, načinima sanitacije u samom procesu proizvodnje, gdje je vrlo važno imati dobru proizvođačku praksu te važnost sanitacije aparata za distribuciju voda tzv. coolera u pravilnim vremenskim razmacima i adekvatnim načinima. Također, predstavljeni su i svjetski proizvođači opreme aparata za vodu, među kojima je najpoznatija talijanska tvrtka Bardi čiji su predstavnici demonstrirali najnovija dostignuća u procesima punjenja vode. Uz to, američki stručnjak Bob Tanner predstavio je NSF (Nacional Sanitation Federation) International certifikat. Taj certifikat potječe iz Amerike, a diljem svijeta ima svoje standarde, testiranja i certifikaciju proizvoda kako bi ti proizvodi koje ljudi upotrebljavaju bili zdravstveno i higijenski ispravni. Naime, biznis s vodom u galonima u Americi datira od 1915. godine, dok je u Hrvatskoj taj posao praktički krenuo prije nekoliko godina.

Osnovni cilj zagrebačkog seminara bio je iniciranje i osnivanje Hrvatske udruge proizvođača i distributera koji se bave vodom u galonima te da se ta organizacija uključi u europsku Bottle Water Asociation. Tim uključivanjem prihvatili bi se svi standardi

dobre proizvođačke prakse, jer na žalost, danas u Hrvatskoj nema zakonske regulative u distribuciji voda u galonima. Dok s jedne strane postoje vrlo strogi i rigorozni zahtjevi u proizvodnji voda, zakonska regulativa za prirodne, izvorske, mineralne i stolne vode, u distribuciji toga nema. Kada boca izađe iz proizvodnje, dolazi u ruke distributerima koji je stavljaju na nedezinficirani cooler i kvaliteta vode postaje upitna. Svi će, naravno, reći da voda ne valja, a nitko neće reći da ne valja cooler. Na hrvatskom tržištu je već nekoliko desetaka tisuća aparata za vodu vrlo različite i upitne kvalitete s kojima barataju nestručni i poluškolovani ljudi. Brojni aparati za vodu u Hrvatskoj su jeftini i nemaju filtere za zrak i ako je kontaminirana atmosfera, stvorit će se biofilm. Kao što je rekao na seminaru profesor sa zagrebačkog Prehrambeno - biotehnološkog fakulteta Ivan Mijatović, jedan od glavnih autoriteta i stručnjaka za proizvodnju vode, od proizvođača voda u Hrvatskoj jedino predstavnici Studene kontroliraju i provode sanitaciju aparata za vodu, vode evidenciju o tome. Prema Uputi za upotrebu Studena cooler aparata za vodu, preporuča se vodu potrošiti u roku od 7 do 10 dana. Budući da u galon s vodom preko filtera ulazi zrak okoline, cooler aparat je tijekom uporabe potrebno smjestiti u prostore dobrih klimatskih uvjeta, bez ispušnih para i plinova koji mogu promijeniti senzorska svojstva vode te osigurati cirkulaciju zraka i dobre higijenske uvjete okoline. HACCP tim odnosno Kontrola kvalitete Podravkinih Pića ima pravo i obavezu kontrolirati zdravstvenu ispravnost cooler aparata i vode te uvid u evi-

denciju i postupke sanitacija i dekontervacija aparata. Sanitacija cooler aparata za vodu je nužna i obavezna kako bi se osigurala zdravstvena ispravnost aparata, a time i ispravnost vode. Sanitacija se vrši najkasnije svaka 3 mjeseca, a obavljaju je osobe osposobljene za te poslove, propisanim postupkom sanitacije. O izvršenim sanitacijama prodavatelj - distributer je dužan voditi evidenciju na način koji omogućava sljedivost podataka. Prvo uključivanje cooler aparata za vodu i prethodnu dekontervaciju dužna je izvršiti ovlaštena osoba prodavatelja - distributera. Cooler aparat mora biti u stanju mirovanja u okomitom položaju najmanje sat prije spajanja na električnu mrežu i napunjen izvorskom vodom Studena. Cooler aparat se za vrijeme uporabe nikada ne isključuje iz izvora električne energije jer se u aparatu i nakon skidanja galonskog pakiranja vode još uvijek nalazi oko 4 litara vode. - Dezinfekcija coolera u Studenju se vrši pomoću najprihvatljivijih i najkvalitetnijih procesa sanitacija. Evidencija o svakom aparatu je vrlo važna i u svakom slučaju treba obavljati aparate s certifikacijom i treba



poraditi na usvajanju minimalnih standarda sanitacije, jer time će se uvesti red u lancu distribucije galona za vodu. Proizvodnja vode je jedan od najzahtjevnijih biznisa u prehrambenom poslovanju i šteta da se napor i trud proizvođača uništava neadekvatnim načinima i nestručnim ljudima koje hrvatski distributeri voda upotrebljavaju u procesima sanitacije aparata za vodu. U tom pravcu može se pohvaliti Podravka, odnosno Studena koja je kod svih dijelova

procesa distribucije uvela standarde i pravilne evidencije sanitacije aparata - rekao je profesor Mijatović. Manje je znano da je Studena prva uvela biznis s galonima vode u Hrvatskoj. Na suvremenoj jedinstvenoj liniji Bardi koja može raditi galone od 18,9 l i boce od 5 l, proizvede se 500 galona na sat. Danas se izvorska voda Studena diljem Hrvatske toči na 15.000 aparata i time ta voda ostvaruje 50 posto tržišnog učešća vode u galonima na hrvatskom tržištu. **B. F.**

Postupci certifikacije

Podravka je uspješno udovoljila zahtjevima IFS i BRC standarda

U razdoblju od 24. do 28. siječnja 2005. obavljen je certifikacijski audit u cilju provjere ispunjenja propisanih zahtjeva za dobivanje IFS i BRC certifikata za Tvornicu Vegete i Tvornicu juha i polugotovih jela, te pratećih organizacijskih cjelina. IFS (International Food Standard) i BRC (British Retail Consortium) su standardi retailera, velikih robnih lanaca koji postaju uvjeti za pregovaranje s njima, a uključuju grupe zahtjeva sustava sigurnosti hrane (HACCP), sustava upravljanja kvalitetom i preduvjete za proizvodnju zdravstveno ispravnih i sigurnih proizvoda. Kako je rečeno, navedeni standardi su usmjereni na upravljanje sigurnošću proizvoda od ulaznih sirovina, kroz potpuno upravljanje proizvodnim procesima na osnovi procjene opasnosti i rizika prema HACCP principima u skladu sa Codex Alimentariusom. Udovoljavanje navedenim zahtjevima standarda se boduje i ovisno o broju bodova izdaje se certifikat za osnovni ili viši nivo. U izvještaju audita je navedeno da Podravka udovoljava čak 98 % osnovnih zahtjeva standarda i 96 % zahtjeva višeg nivoa, čime stječe pravo na izdavanje certifikata višeg nivoa (dovoljno je 70 %). Izdavanje certifikata je u tijeku. Certifikati vrijede 12 mjeseci, nakon čega se ponavlja postupak certifikacije. Certifikacijski audit je vodio gospodin Stefano Cardinali, priznati talijanski ekspert za sigurnost hrane i Lead auditor za IFS i BRC standarde certifikacijse kuće Det Norske Veritas (DNV). Priprema za certifikaciju i koordinacija svih aktivnosti je vođena iz sektora Poslovna kvaliteta. Ovo je druga certifikacija u Podravki prema IFS i BRC standardima. Prva je bila u lipnju 2004. za proizvodnju dodataka jelima na lokaciji Kostrzyn u Poljskoj. Koliko je poznato za sada, Podravka je prva i jedina kompanija u Hrvatskoj koja posjeduje ove certifikate.

Nevenka Vdović
voditelj tima za sustave upravljanja sigurnošću i društvenom odgovornošću u Poslovnoj kvaliteti

naša posla

Marinac potvrđuje da je definirano pet meta za akvizicije

Piše: **Željko Krušelj**



Informacija da je Podravka odabrala pet "targeta", dakle poželjnih tvrtki za akvizicije, izazvala je iznimni interes javnosti. Pojavila se čak i neslužbena informacija da je koprivnička tvrka u tu svrhu spremna uložiti oko 80 milijuna eura. Ovih dana predsjednik Uprave Darko Marinac u razgovoru za regionalni "Podravski list" nije se očitovao o točnosti te brojke, zacijelo i zato što bi onda bilo lakše pretpostaviti o kakvim se metama za akvizicije radi, ali je potvrdio da se već zna iz kojih će se izvora namaknuti sredstva, tako da ne postoji opasnost da se takvo investiranje negativno odrazi na matično poslovanje i likvidnost. U spomenutom je intervjuu objasnio i ključne razloge za kretanje u akvizicije: "Jasno je da razvojne ambicije ne možemo ostvariti samo organskim rastom, već da bi dobro bilo kupiti i neki lokalni brand, samim tim i njegov tržišni udjel. U državama gdje na policama nemamo

150 proizvoda to je od iznimne važnosti, pogotovo zbog jačanja pozicije prema trgovačkim lancima. Ako negdje imamo samo dva proizvoda, onda bez akvizicija možemo samo padati." Iz nekih je novinskih napisa, doduše, nejasno na koje se razdoblje odnosi tih pet poželjnih akvizicija. Tako je stvoren dojam da se svi projekti paralelno pripremaju, što ne odgovara istini. Plan se odnosi na razdoblje do 2008. godine. Svako je preuzimanje, naime, vrlo složen posao, gdje je od početnih analiza svrhovitosti takvog poteza pa do konačnog potpisivanja ugovora dalek i trnovit put, nerijetko praćen i odustajanjem potencijalnog kupca. Marinac u tom smislu pojašnjava da se krenulo u pregovore s tvrtkom koja je na prvom mjestu planiranih akvizicija, pa bi, ukoliko bi sve teklo po planu, taj posao možda bilo moguće realizirati do kraja tekuće godine. Vjerojatno je riječ o jednoj ruskoj pre-

hrambenoj tvrtki, koja ima svoj lokalni brand i respektabilni tržišni udjel, pa bi u tim distributivnim kanalima bilo lakše i plasiranje Vegete i dječje hrane. O imenu tvrtke se, dakako, u Podravkinu interesu ne može govoriti, jer bi to moglo dovesti do dizanja njene cijene i uplitanja konkurentskih tvrtki. Ako se postavlja pitanje zašto je Rusija u prvome planu, onda pravih dilema i ne može biti. To je tržište od 150 milijuna stanovnika, dakle kao prostor cijele srednje i jugoistočne Europe, gdje su mogućnosti plasmana roba gotovo neograničene. Baš je u tom kontekstu potrebno vlasničko ili komercijalno vezivanje uz barem jednu već afirmiranu domaću tvrtku. Za drugu metu za preuzimanje nije precizirano ni o kojoj je državi riječ, no iz prethodnog je slučaja izvjesno da to također mora biti na velikom tržištu. Moguće je da je riječ o Poljskoj, o čijoj važnosti za Podravkin rast i razvoj doista

ne treba trošiti riječi. Ne samo da bi se tako na trgovačkim policama proširio Podravkin asortiman roba, već bi se otvorila i mogućnost da tamošnja tvornica uđe u neke nove proizvodne programe. No, ta je druga meta trenutno u fazi detaljnih poslovnih istraživanja. Treća, četvrta i peta meta poznate su tek na razini imena i asortimana, a također su vezane uz važnija Podravkina tržišta. Detaljnije analize tek slijede, a razloga za pretjeranu žurbu ipak nema. Ukoliko se izjalovi neka od tih želja za preuzimanje, objašnjava Marinac, postoji i šesti, sedmi ili osmi "target". I tu se imena tvrtki već znaju. Jedino što je Marinac precizirao bilo je to da u onih prvih pet poželjnih tvrtki nema nijedne iz Srbije i Crne Gore, no to ne mora biti vezano uz činjenicu da je Podravka prošle godine grubo izigrana prilikom pokušaja kupnje tamošnjeg Centroproizvoda. Odluke o kupnji donose se "hladne glave" i na temelju detaljnih analitičkih procjena.

Interesantno je da se Marinac precizno ne izjašnjava o tome je li među spomenutih pet meta za akvizicije i koja tvrtka iz Hrvatske. Objavljeno je da Podravku posebno zanima riblja industrija Adria, zahvaljujući kojoj bi se povećao proizvodni asortiman. Predsjednik Uprave Podravke to ne negira, a saznaje se da se vode i razgovori o eventualnom preuzimanju. S druge strane, tvrtka Bionatura, preko koje se plasira Studena, nije među akvizicijskim prioritetima. Marinac je u potonjem slučaju vrlo jasan: "Što se Bionature tiče, mi smo već rekli da je to naša taktička opcija. Nismo, dakle, opterećeni time hoćemo li je kupiti. Naši stručnjaci trenutno dubinski ispituju njeno poslovanje. Ako će sve biti u redu, možemo krenuti i u taj proces. Jasno, presudno će biti to hoćemo li za nešto što, uvjetno rečeno, vrijedi deset platiti tih deset ili eventualno devet, a ako će cijena biti viša od realne, onda odustajemo."

Od 14. do 18. veljače u Moskvi je održan 12. Međunarodni sajam prehrane PROD-EXPO 2005.

Podravka uspješno predstavila prošireni asortiman svojih proizvoda - juha, vegete, fantova, dječje hrane...

Pripremila: **Mirjana Perlok**, voditelj marketinga u Predstavništvu Podravke u Moskvi

U Moskvi je održan 12. Međunarodni prehrambeni sajam PROD-EXPO, koji je najveći sajam ove vrste u Rusiji i istočnoj Europi. Ovaj sajam tradicionalno privlači veliki broj domaćih i stranih izlagača. Na sajmu svake godine prisustvuje mnogo tvrtki iz prehrambenog biznisa iz brojnih zemalja - Poljske, Mađarske, Češke, Njemačke, Austrije, Italije, Španjolske, Danske, Finske, Nizozemske,

Francuske, Ukrajine, Turske, Čilea, SAD-a i dr.

Broj sudionika se iz godine u godinu povećava i time ova smotra dobiva sve više na značenju. Ove je godine na PROD-EXPO bilo više od 2000 izlagača iz 58 zemalja, a među njima je bila i Podravka.

Podravka je svoje proizvode (*na slikama*) izložila u sklopu štanda svog ekskluzivnog partnera i distributera za Rusiju, firme "Fort Trade Food", a izložili smo i dosta novina u asortimanu proizvoda.

Naime, godina pred nama puna je velikih izazova i donosi dosta promje-

na unutar proizvodnog portfelja kao i novi pristup u brandiranju. Vegeta nakon 10 godina, iako neznatno, mijenja izgled plavog pakiranja, novo će pakiranje biti modernije, svježije i vjerujemo još atraktivnije potrošačima. Prve proizvode u redizajniranoj ambalaži očekujemo na tržištu u prvoj polovici ožujka. Promjene imamo i u segmentu specijalnih dodataka - od pristupa u brandiranju - ukidamo podmarku Twist za specijalne dodatke koji će od ove godine biti pod krovnom markom Vegeta, do kompletnog repozicioniranja proizvoda na polici, čime ga želimo učiniti kon-



kurentnijim. Mijenja se i dizajn pakiranja specijalnih dodataka Vegeta.

U drugoj polovici prošle godine na tržište su uvedeni proizvodi pod nazivom «Podravka dlya goriachego». Radi se zapravo o Fantu za jela, koji je prilagođen ruskom tržištu i filozofiji pripreme jela ljudi ovog podneblja. Asortiman od četiri proizvoda krajem godine nadopunjen je s dva umaka.

Asortiman juha proširen je s tri nove juhe, okusom potpuno prilagođene lokalnim okusima, a s ciljem da se što više približimo navikama u potrošnji ruskih potrošača uvedene

su na tržište i četiri nove vrste dehidrirane dječje hrane.

Svi novi proizvodi predstavljeni su upravo na proljetnom sajmu PROD-EXPO. Sajam je iskorišten i za prezentaciju marketinške i komunikacijske strategije za 2005. godinu našim ruskim partnerima, gdje smo im vrlo detaljno objasnili sve planirane promjene, te kako i na koji način ćemo podržati rast prodaje naših marki proizvoda na ruskom tržištu.

U vrijeme PROD-EXPO obavljani su i sastanci s našim distributerima iz Bjelorusije, Kazahstana i Ukrajine, koji su u vrijeme održavanja sajma bili u Moskvi.



Razgovor s voditeljem Prodaje Studenca u Dubrovniku Nevenom Zečevićem

Studenac ima perspektivu u Dubrovačko-neretvanskoj županiji

Prošlogodišnji prodajni rezultati Studenca u Dubrovačko-neretvanskoj županiji, kao uostalom i cijeloj Dalmaciji, bilježe pad. Osnovni razlog tome su loši vremenski uvjeti u turističkoj sezoni, a i teško je komparirati prošlu sa 2003. godinom kada su tijekom turističke sezone vladali ekstremni sušni uvjeti i velike vrućine. Što se pak tiče dubrovačke situacije, prošle godine Konzum kupuje najveći regionalni trgovački lanac u Dubrovniku - Mediator koji je godišnje kupovao od Studenca velike količine proizvoda Studenca i Studenca. Dolaskom Konzuma, realizacija u bivšim Mediatorovim prodajnim mjestima pada za gotovo šest puta. Upravo taj podatak naglašava na početku razgovora voditelj Prodaje Studenca u Dubrovniku **Neven Zečević**:

- Taj prošlogodišnji manjak u prodaji naprosto je za nas bio nenadoknadiv. Uz to, prijašnjom suradnjom s Mediatorom imao sam šleperske isporuke direktno iz Lipika, a prekidom te suradnje ti kamioni su dolazili u naše dubrovačko skladište te se potom roba pretovarivala na manje kamione i dostavna vozila pa su se te manje količine distribuirale prema kupcima. Ne moram vam govoriti koliko je to poskupljivalo poslovanje. S druge pak



Neven Zečević

strane, zakazivanjem jednog velikog kupca dobili smo disperzivno tržište s puno malih kupaca i mislim da imamo dobru bazu za budućnost jer smo s tim kupcima postavili prodaju na jedan veći nivo i više nam se ne mogu dogoditi ovakve anomalije i oscilacije. Uza sve prošlogodišnje nedaće, još smo dobili veliku konkurenciju u ovdajšnjoj lokalnoj konavoskoj vodi Viba. Što se pak tiče ostalih kupaca - hotela, restorana, veletrgovina i ma-

njih prodajnih mjesta, tu smo ostali na razini iz 2003. godine. Bez obzira na sve veću konkurenciju i dalje smo ekskluzivno zastupljeni sa Studenom i Studenom u najboljim restoranima Dubrovačko-neretvanske županije.

- *Kako se boriti protiv sve žešće konkurencije?*

- Za razliku od nekih, mi se ne možemo niti nećemo služiti različitim, u najmanje ruku sumnjivim animacijama, već ćemo jačim zalaganjem na terenu postići planirane rezultate. Očekujem da ću uskoro dobiti i pomoć na terenu, jer sada osim mene za Studenac u Dubrovniku rade skladištar i vozač. To je zaista premalo ljudi za ovakav disperzirani teren na kojem se puno vremena utroši samo da se dođe do pojedinih kupaca. Trgovački gledano, Dubrovačko-neretvanska županija je prilično nezgodna za obradu. Dobivanjem još jednoga čovjeka u prodaji, moglo bi se kvalitetnije podijeliti kupci na terenu, a samim time i kvalitetnije obrađivati. Također, moram naglasiti da Studenac i Studena su kvalitetan brand kojega konkurencija pokušava kopirati, ali jedinstvena ambalaža i kvaliteta naših proizvoda ne može se falsificirati. To nam daje dodatnu snagu u borbi protiv konkurencije.



Skladište pića u Dubrovniku

- *Prošle godine Studenac se u Dubrovniku preselio u novo skladište. Što je to značilo u vašem poslovanju?*

- Drago mi je što dijelimo skladišni prostor s kolegama iz Podravke. To je funkcionalan i prikladan prostor blizu ceste. Naravno, još nismo prostor osposobili do kraja i za sada su uvjeti rada u njemu dosta loši, ali za mjesec-dva dana i to ćemo srediti. No, najbitnije, posebice tijekom prošlogodišnje sezone, bila je izvanredna suradnja s našim kolegama iz prodaje hrane. Izvrsno smo se nadopunjavali u isporuci robe - oni nama utovare par paleta, mi njima, posebice na otočne destinacije. Time smo obostrano smanjivali troškove poslovanja.

- *Kakvi su ovogodišnji planovi i vaša očekivanja vezana za njih?*

- Planovi sigurno nisu više na bazi one famozne 2003. godine, već na

prošlogodišnjoj bazi i ove prve mjeseca ostvarili smo nešto manje od plana. Što se tiče očekivanja od turističke sezone, tu sam optimist. Naime, nedavno sam bio na dubrovačkom aerodromu, gdje sam dobio podatak kako je kroz njega prošle godine prošlo 870.000 putnika. Najjače turističke godine 1989. kroz aerodrom je prošlo više od 1,5 milijuna putnika. Ove godine realno pretpostavljaju da će biti oko milijun putnika. Svi hoteli u Dubrovačko-neretvanskoj županiji također očekuju dobru turističku sezonu. Adaptiraju se stari i otvaraju novi hoteli. Što više turista kod nas, to će Studenac biti jači. Očekujem da ovogodišnje realne planske zadatke možemo ostvariti i dokazati da je Studenac u našoj regiji perspektivan - rekao je na kraju razgovora Neven Zečević.

B. F.

Susret: dr. med. Zlatko Šantić, stručni suradnik Belupa

Kvaliteta Belupovih lijekova glavni je prodajni argumenat u Bosni i Hercegovini

Razgovarao i snimio:
Boris Fabijanec

Prije dolaska u Belupo, dr. med. **Zlatko Šantić** radio je više od devet godina za Međunarodni Crveni križ i to na području Hercegovine, Dalmacije i dijela istočne Bosne. Prije dvije i pol godine zapošljava se u Belupu kao stručni suradnik koji obrađuje teren Bosne i Hercegovine, gotovo istovjetan kao kad je radio za Crveni križ. Sigurno su ta iskustva i poznanstva stečena prije i te kako dobro došla u današnjoj borbi za svakoga kupca koja je i često puta nelojalna, posebice na tržištu Bosne i Hercegovine. Bez obzira na to, treba istaknuti kako je prošla godina bila vrlo uspješna za Belupo u toj državi jer je znatno ostvaren rast u odnosu na 2003. godinu i to je tržište jedno od najprofitabilnijih u inozemnom poslovanju Podravke farmaceutске tvrtke. Plan je opet prebačen. Zbog toga, i prvo pitanje doktoru Zlatku Šantiću bilo je:

- *Koliko je vaša prodajna regija sudjelovala u uspješnosti prošlogodišnjeg poslovanja?*
- Za razliku od hrvatskog tržišta, praktično je nemoguće točno definirati koliko pojedina regija u Bosni i Hercegovini ostvaruje prometa. Naime, ustroj ove države je još uvijek kompliciran, jer npr. veledrogerije, kojih na ovom području Hercegovine trenutno ima četiri, surađuju i sa Sarajevom, i s Tuzlom, i Bihaćom, i sa Republikom Srpskom. Dakle, vrlo je teško odrediti opseg poslovanja. Uz to, kod nekih gradskih ljekarni možete dobiti podatke o vašem udjelu u prodaji, ali je broj takvih ljekarni koje su kompjuterski opremljene malen. Kod većine njih radi se ručno.
- *Koji su Belupovi lijekovi najzastupljeniji na tržištu što ga vi obrađujete?*

- Iako je kod nas znatno manja zastupljenost lijekova nego što je u Hrvatskoj, na tržištu Bosne i Hercegovine Belupo ima skoro pet postotni tržišni udio. Regionalno se struktura prodaje znatno razlikuje, a na području Hercegovine najzastupljeniji je Seroxat, te paleta kardiovaskularnih i dermatoloških lijekova.



Zlatko Šantić

Prednosti naših preparata

- *Doktore Šantiću, kako se vi na ovom području borite s konkurencijom?*

- Prije svega, kvalitetom naših lijekova želimo pokazati liječnicima našu konkurentnost u odnosu na druge. Dakle, nekakva tipična borba s konkurencijom ne postoji. Mi govorimo o prednosti naših preparata, garantiramo za naše lijekove, ne skrivamo mane, jer ako govorite samo o dobrim stranama, to vam je posao na kratke staze. Treba govoriti o nuspojavama koje gotovo svaki lijek ima, ne treba se kompromitirati. Uz to, želimo biti što bliži liječnicima, stvoriti jedan partnerski odnos. Također, kroz razne stručne skupove i šaljući liječnike i farmaceute na dodatne edukacije želimo im približiti naš program lijekova i time poboljšati međusobnu suradnju. Sve to radimo, naravno, u skladu s našim mogućnostima.

Specifičnosti tržišta u Bosni i Hercegovini

- *Kakvi su planovi prodaje za ovu godinu?*

- Ova godina će nam biti dosta teška, jer iz godine u godinu konkurencija jača, a mi smo pak ostali bez Carvelola koji nam je prošle godine bio glavni kardiološki preparat, a i

financijski nam je bio drugi preparat po prodaji. Osim toga, ustrojstvo zdravstva u Bosni i Hercegovini, što znači dva entiteta te deset županija sa svojim ministarstvima i fondovima, jako otežavaju nastup na tržištu. Naša zastupljenost na listama je kud i kamo manja nego u Hrvatskoj, tako da se većina naših lijekova kupuje za gotovinu. Dakle, rascjepkanost birokracije je velika otežavajuća okolnost, a uz to ne trebam vam govoriti kolike su male prosječne plaće u Bosni i Hercegovini. Najveća skupina potrošača lijekova su umirovljenici, a većina mirovina je između 70 do 100 eura. Definitivno, situacija nije ružičasta, ali bez obzira na sve, ove godine uz više rada i truda na terenu, prije svega timskog rada, definitivno optimistički očekujem da ćemo zacrtane planove ostvariti, a i prebaciti. Ovom prilikom moram spomenuti direktoricu Belupova tržišta Bosne i Hercegovine Šteficu Akrapović koja nam na terenu pruža apsolutnu podršku u svakom trenutku, a tu je naravno i naš direktor tržišta jugoistočne Europe Ivan Kragić.

- *Koliko stručnih suradnika Belupa obrađuje tržište Bosne i Hercegovine?*

- Deset nas je na tom tržištu i kao što sam rekao, bez obzira na ovogodišnje teškoće, a tu se podrazumijeva i stalno smanjivanje troškova poslovanja, svi ćemo uz pojačane aktivnosti na terenu ostvariti zacrtane planove.
- *Gospodine Šantiću, što za vas znači raditi u Belupu?*

- Dvije i pol godine radim u Belupu i osjećam pripadnost toj tvrtki. Prije svega, raditi za Belupo znači vjerovati proizvodima koje on proizvodi. Liječnik mora osjetiti da prvo ja vjerujem u taj proizvod, kako bih uspio njega nagovoriti da taj lijek propiše. Iza svakog Belupovog proizvoda stoji kvaliteta i to vam, naravno, olakšava rad. Potom, vrlo je bitno istaknuti brigu za ljude u smislu pomoći i podrške iz našeg sarajevskog ureda, a i hrvatskog Belupa. Sve u svemu, zadovoljstvo je raditi za Belupo - rekao je na kraju razgovora doktor Zlatko Šantić.

Obavijesti

Godišnja skupština DDDK Podravka

Godišnja skupština Društva dobrovoljnih darivatelja krvi Podravke održat će se u subotu 12. ožujka s početkom u 18 sati u hotelu "Podravina". Pozivaju se svi članovi DDDK Podravka da dođu na skupštinu.

Prodaja uskršnjeg programa mesa

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da organizira prodaju uskršnjeg programa mesa proizvođača Danice d.o.o, uz mogućnost plaćanja na tri rate. Na ponudi su slijedeće kategorije mesa:

- A) rolana šunka, do 1500 g, po cijeni od 47,45 kn/kg
 - B) rolana lopatica, do 1500 g, po cijeni od 41,35 kn/kg
 - C) dimljeni svinjski vrat, do 1500 g, po cijeni od 50,26 kn/kg
- Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti najkasnije do 10. ožujka na tel. 651-781 i 651-954 ili e-mail: marijan.slukic@podravka.hr

Prodaja smrznute ribe

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da organizira prodaju smrznute ribe dobavljača ribarnice "More" Koprivnica, uz mogućnost plaćanja na tri rate. Na ponudi su slijedeće kategorije proizvoda:

- A) Lignja - patagonica (nečišćena), pakiranje 3 kg - 27,00 kn/kg, tj. 81,00 kn /pakiranje
 - B) Oslić bez glave, 3 kg - 21,50 kn/kg, tj. 64,50 kn /pakiranje
 - C) File oslića, 3 kg - 28,50 kn/kg - 85,50 kn /pakiranje
 - D) Panirani file oslića, kocka, 3 kg - 32,50 kn/kg - 97,50 kn /pakiranje
 - E) Škarpina bez glave, 3 kg - 27,80 kn/kg, tj. 83,40 kn /pakiranje
 - F) Skuša, pakiranje 3 kg - 13,90 kn/kg, tj. 41,70 kn /pakiranje
 - G) Papalina, pakiranje 6 kg - 8,50 kn/kg, tj. 51,00 kn /pakiranje
 - H) Morski pas, odresci, 3 kg - 30,50 kn/kg, tj. 91,50 kn /pakiranje
 - I) Zubatac, pakiranje 3 kg - 25,60 kn/kg, tj. 76,80 kn /pakiranje
 - J) Plodovi mora, pakiranje 2 kg - 45,50 kn/kg, tj. 91,00 kn /pakiranje
 - K) Losos odrezak, pakiranje 3 kg - 49,50 kn/kg, tj. 148,50 kn /pakiranje
 - L) Hobotnica, pakiranje 2 kg - 62,50 kn/kg, tj. 125,00 kn /pakiranje
 - M) Panirana lignja - kolutići, pakiranje 3 kg - 32,80 kn/kg, tj. 98,40 kn /pakiranje
 - N) Panirano meso raka, pakiranje 3 kg - 40,50 kn/kg, tj. 121,50 kn /pakiranje
- Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti najkasnije do 10. 3. na tel. 651 - 781 i 651-954 ili e-mail: marijan.slukic@podravka.hr

Prodaja luka

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da organizira prodaju luka pakiranog u vreće od 10 kg po cijeni od 2,30 kn/kg, tj. 23,00 kn /pakiranje. Plaćanje - ustegom na plaću, 1 rata ili gotovinom.

- Luk će se prodavati:
- 7. i 8. 3. dvorište Galantpleta, Kolodvorska 1, skladište Odjela prigodne prodaje, od 14,00 do 15,30 sati.
 - 9. 3. Danica, parkiralište Klaonice, od 14,00 do 15,30 sati.
 - 10. 3. Danica, parkiralište Belupa, od 14,00 do 15,30 sati.

Prodaja sireva

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da organizira prodaju sireva proizvođača ludbreške mljekare "Antun Bohnec", uz mogućnost plaćanja na dvije rate i to:

- Gouda blok - 40,26 kn/kg (pakiranje oko 1,3 - 1,5 kg)
 - Maxi edamer - 38,91 kn/kg (pakiranje oko 1,3 - 1,5 kg)
 - Dimko - 36,60 kn/kg (pakiranje do 1 kg)
 - Trapist - 46,36 kn/kg (pakiranje oko 2 kg)
- Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti najkasnije do 10. 3. na tel. 651-781 i 651-954 ili e-mail: marijan.slukic@podravka.hr

Oglas o prodaji vozila

Temeljem odluke o prodaji vozila, **"Danica" d.o.o. mesna industrija Koprivnica** prodaje slijedeća vozila:

Marka	Broj šasije	Godina proizvodnje	Početna cijena (kn)
1. Opel combo 1.7D	WOL000071T3047943	1996.	13.000,00
2. Opel combo 1.7D	WOL000071T3047944	1996.	15.000,00

Vozila nisu u voznom stanju.
Vozilo pod 2. je opremljeno termoizolacijom i termokingom.
Vozila se mogu razgledati od 7. 3. do 9. 3. 2005. od 8 do 14 sati u tvorničkom krugu Danice. Kontakt osoba je Božidar Pintarić.
Ponude za vozila mogu se predati 9. 3. 2005. od 8 do 14 sati na blagajni mesne industrije Danica (u zgradi porte).
Uz ponudu se prilaže polog u iznosu od 10 % početne cijene vozila.
Ponude moraju biti zatvorenog tipa s jasno ponuđenim iznosom, te nazivom i adresom ponuđača.
Kupljeno vozilo mora se platiti i preuzeti u roku 3 dana od otvaranja ponude.
U slučaju da ponuđač odustane od kupnje, "Danica" d.o.o. zadržava polog.
Javno otvaranje ponuda održat će se 9. 3. 2005. u 14,15 sati u prostoru restorana mesne industrije Danica uz nazočnost ponuđača i komisije za prodaju vozila.

Izbori za Radnička vijeća u Podravki 23. ožujka 2005.

Teče rok za podnošenje liste kandidata

Izborni odbor je 3. 3. 2005. godine donio Odluku o provođenju Izбора za Radnička vijeća koji će se održati 23. 3. 2005. godine od 7 do 16 sati. Od 4. ožujka teče rok za zainteresirane sindikate ili grupe radnika da u narednih 5 radnih dana podnesu liste svojih kandidata.
Birački popisi svih zaposlenika u Podravki d.d. nalaze se na oglasnim pločama po biračkim mjestima u svim tvornicama i organizacijskim cjelinama radi toga da radnici mogu provjeriti da li se nalaze na popisima.
Izborni odbor

Kulturna događanja u školi u Bakovčicama s Podravkašima u glavnim ulogama

Slike Zlatka Kolareka i pjesme Marije Hegedušić

U maloj Područnoj školi Bakovčice dogodio se prošle srijede pravi hepening kulturnih zbivanja što su ga priredili članovi KUD-a Podravke, a sve zahvaljujući agilnom voditelju škole i predsjedniku Mjesnog odbora Bakovčice Radovanu Kneževiću.

Naime, u prostorijama škole pred mnogobrojnom publikom predstavio se samostalnom izložbom slika član likov-

ne sekcije "Podravka 72" Zlatko Kolarek, a predstavljanjem svoje nove knjige Marija Hrgedušić, članica i predsjednica Literane sekcije Podravke (*na slici*).

Zlatko je izložio 30-ak slika srednjeg formata u maniri naive, većinom su to ulja na staklu, a i na platnu. Dominantna tematika koja prevladva na Zlatkovim slikama je život na selu, točnije u njegovim rodnim Hlebinama koji tradi-

cionalno i s ljubavlju njeguje na svojstven i originalan način. Na njegovim slikama prevladava nježan i nenametljiv kolorit originalnog slikarskog rukopisa. U predgovoru kataloga prof. Pero Markić ističe: "Ovaj izvorni umjetnik ima svoj razvojni slikarski slijed u kojem ga prepoznamo po «tkanju» strukture slika - minucioznim i karakterističnim detaljima..." Zlatko je zaposlenik Podravke, član je Izvršnog odbora Likovne sekcije Podravke, a do sada je imao 18 samostalnih izložbi, te je sudjelovao na 300-tinjak skupnih izložbi i kolonija. Izložbu je otvorio dogradonačelnik Zdravko Mihevc. Program izložbe je upotpunilo predstavljanje nove zbirke pjesama Marije Hegedušić pod nazivom «Dodirnuta vjetrom». Zbirka je tematski podijeljena u šest djelova, a prof. Markić, koji je ujedno bio i promotor Marijanine zbirke u pogovoru ističe: "Pjesničke poruke Marijine poezije kristalno su jasne, jasno se i cjelovito usvajaju. Jednostavno u trenucima stvaralačkog naboja - osjećaji se transportiraju u stihove, koji nose sad karakteristiku sjete, sad suosjećanja i poziva na ustrajnost. Ova poezija ima racionalnu ozbiljnost i logiku, uostalom, kao što i život takav jest."

Marijine pjesme iz nove zbirke recitali su članovi Literane sekcije Podravke i učenici tamošnje škole. **N. Z. L.**



U srijedu 9. ožujka u "Domoljubu"

"Zaboravljeni" - predstava o djeci iz koprivničkog Doma

"Svitanje"

U srijedu 9. ožujka u 19 sati u dvorani koprivničkog "Domoljuba" bit će održana premijera kazališne predstave "Zaboravljeni" u izvođenju poznatog varaždinskog Putujućeg kazališta mladih. Autor predstave je Josip Palada, a nastala je prema knjizi "Svitanje" Mladena Pavkovića.

U predstavi sudjeluje 20 glumaca, među kojima i vokalno - instrumen-

talni sastav "Beskućnici", a redateljica predstave je Vlasta Godec.

Ovu predstavu čine stvarne i iskrene priče dječaka i djevojčica iz koprivničkog Doma za djecu, u kojima se oni prisjećaju raznih svojih doživljaja, čežnji i muka, tu su sjećanja na izgubljeni obiteljski dom, na roditelje koji su umrli ili su ih ostavili, kao i na njihov život u sirotištu. Žalosne su to, ali

lijepe i iskrene priče, tople, s mnogo bola, ali i svjetla i životne radosti. Te su priče stvarna slika njihovog puta i njihovog kruga koji se tek zacrtava u tragičnim okolnostima u kojima svatko od njih mora naći svoj smjer u životu.

U ovoj predstavi, koja traje 50-ak minuta, gledatelji će saznati kako danas žive djeca bez roditelja, o čemu sanjaju, o smislu i cilju njihova života, a ove ganutljive male zgođe sigurno nikoga neće ostaviti ravnodušnim.

Predstavi će biti nazočni i svi štićenici Doma za djecu "Svitanje" zajedno sa svojim odgajateljima.

Moto je UNESCO-va akcija "Svako dijete treba obitelj". Ulaz je slobodan.

Liječnik za vas

Neke loše navike

Piše: **dr. Ivo Belan**

Ima tenisača koji isplaze jezik za vrijeme serviranja, ima ljudi koji stalno lamataju sa svojim sakoom i onih čije obrve naglo odskoče prema gore pri najmanjoj provokaciji. Uz tako upadljive slučajeve, možemo li biti sigurni da i neke naše nesvjesne tjelesne navike mogu natjerati one oko nas do ludila. Loše navike izvrgnute su čitavom nizu kritika, od onih koje samo iritiraju druge ljude do stvarnih medicinskih problema, ozbiljnih i onih ne toliko ozbiljnih - treptanja očima, panični napadaji, nervozni kašalj, prebrzo jedenje, itd.

Problemi s ponašanjem mogu se podijeliti u tri široke kategorije.

Nervozni tikovi

Ovdje spadaju ozbiljni problemi, kao što je treptanje očima, koji se često pojave u djetinjstvu i onda s vremenom nestanu prirodnim putem ili se pogoršaju u odrasloj dobi. Pogoršavaju se u stanjima tjeskobe, uznemirenosti i u slučajevima netaktičnog reagiranja drugih ljudi. Postoje i brojni drugi tikovi, kao što su micanje ramenom, istezanje jedne strane vrata, šmrncanje nosom, mucanje, itd. Takva osoba pokušava izbjeći privlačenje pažnje na sebe, ali očito daleko je vjerojatnije da će upravo

to raditi, pokazujući neobičnu facijalnu ili tjelesnu naviku.

Produciranje

Neke loše navike su potkrepljivane, ohrabrivane u ranoj mladosti ili među svojim vršnjacima i tako onda ostanu u životu. Tako se može desiti da imate mladića od dvadeset i nešto godina, koji bez ikakvog srama, za vrijeme kućne zabave spusti hlače, jer je tim činom uspijevao izazvati smijeh i divljenje kad je još bio dijete. Možda neki od njegovih prijatelja to još uvijek čine. Žene se još uvijek tome nasmiju, ali to je više podrugljivo na mušku nezrelost. Muškarac vidi smijeh i misli da je zabavio grupu.

Ima još takvog neukusnog ponašanja koje se već ukorijenilo i u mislima i u tijelu.

Namjerno kršenje pravila

Ljudi često namjerno krše pravila. To je u redu dok to ne postane navika koja preuzme kontrolu nad takvom osobom, umjesto da osoba drži pod kontrolom tu naviku.

Ljudi su često jako vezani uz neke svoje tjelesne navike. U jednom ispitivanju promatrali su grupu muškaraca koji su bili umjereni konzumenti alkoholnih pića s ciljem da se vidi koliko im je teško prestati piti alkohol - ne fizički nego psihološki. Ispitanici su morali prestati piti kroz mjesec dana. Koliko

god je tim ljudima nedostajao alkohol, toliko isto im je nedostajalo i ono ponašanje koje ide uz ritual pijenja: naručivanje pića u lokalu, osjećaj čaše u ruci i slično. Ritual povećava zadovoljstvo.

To je razlog zašto može biti teško riješiti se neke navike, kao na primjer stalno vrtjeti kosu pristima, dirkati ušnu resicu za vrijeme razgovora, škljocati, "lomiti" prste u zglobovima, kopati nos u javnosti, česta upotreba poštapalica u govoru ("ovaj", "razumijes", "znaš", "znači", "ono").

Što se tiče naših tjelesnih navika, jedno od glavnih pitanja nije kako one utječu na nas, nego kako one djeluju na one oko nas. Kad sami nismo svjesni, na primjer, redovitog grčenja nekog mišića, onda je teško prekinuti s tim. Psiholozi preporučuju poslušati, cijeniti i osloniti se na prijatelja, jer mi sami obično ne uočavamo ono što činimo, a što stvarno smeta i iritira ljude oko nas - ponavljanje istih fraza, iritirajuće šmrncanje ili čeprkanje po nosu.

Kako bi si takve osobe pomogle, psihoterapeuti preporučuju da one moraju prvo pokušati postati svjesne tih svojih navika i tikova, priznati ih i razmisliti o situacijama u kojima se one najčešće javljaju. To je jedini način da se postigne kontrola nad njima. Razumljivo, ako postanu iznimno ozbiljne, onda treba zatražiti profesionalnu, stručnu pomoć psihoterapeuta.

Izložbeni prostor kod Podravkinog restorana društvene prehrane

Izložba slika i oslikanih predmeta

Ispred Podravkinog restorana prehrane postavljena je izložba Đurđe Franjić, slikarice iz Đurđevca i članice Podravkine likovne sekcije, na kojoj se predstavlja slikama cvijeća i pejzaža te oslikanim uporabnim unikatnim predmetima od stakla.

Đurđa Franjić poznata je po svojim uljima na platnu na kojima oslikava najviše cvijeće, a u posljednje vrijeme sve više je zaokupljena crtanjem po raznim uporabnim predmetima u kućanstvu, čime je izazvala posebni interes kod poklonika njenog stvaralaštva.

Izložba će biti postavljena do 15. ožujka, a svi izloženi eksponati mogu se kupiti po pristupačnim cijenama. **A. V.**

Tamburaški orkestra KUD-a Podravka

Tamburaši Podravke održali prigodni koncert

u Domoljubu

Tamburaški orkestar Kulturno - umjetničkog društva "Podravka" u srijedu 23. veljače u dvorani Domoljuba u Koprivnici održao je prigodni 20-minutni koncert u sklopu obilježavanja 15. godišnjice osnutka HDZ-a u Koprivnici. Za dobro izveden koncert dirigent orkestra Krešo Lukačić i svi članovi orkestra dobili su veliki pljesak svih prisutnih te čestitke od premijera Ive Sanadera i ministra za kulturu Bože Biškupića koji su bili prisutni svečanom obilježavanju obljetnice stranke. **A. V.**

U utorak 8. ožujka - Međunarodni dan žena

Uprava daruje ženama gablec, a Sindikat PPDIV-a kozmetiku

I ove godine Uprava Podravke nastavlja tradiciju darivanja Podravkašica u povodu 8. ožujka, Međunarodnog dana žena. Tako će se ova lijepa tradicija nastaviti na zadovoljstvo pripadnica ljepšeg spola, a bonovi za prigodni obrok u utorak 8. ožujka bit će im podijeljeni unutar Sektora u kojima rade.

* * *

Sindikat PPDIV-a Podravke će na Dan žena (u utorak) svim Podravkašicama - članicama tog sindikata - darivati prigodne poklon pakete Belupove kozmetike I.touch. Poklone će im uručiti sindikalni povjerenici na radnim mjestima.

Jelovnik

7. 3. ponedjeljak: - Varivo grah s kiselim zeljem, kobasica

8. 3. utorak: - Pohana svinjetina, krumpir na seljački, salata

9. 3. srijeda: - Juneći paprikaš, riža s povrćem, salata

10. 3. četvrtak: - Pečena piletina, mlinci, salata

11. 3. petak: - Juha, pohani oslić (file), grah-salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač:
PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica
Glavni i odgovorni urednik:
Branko Peroš
Redakcija lista:
Branko Peroš, Alen Kišić, Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Ines Banjanin i Slavko Petrić
Fotograf:
Nikola Wolf
Tisak:
Kopriivnička 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

Prva hrvatska rukometna liga - 15. kolo

Visoke pobjede Podravkašica u prvenstvu se nastavljaju

PODRAVKA VEGETA - SLAVONIJATRANS 45:21 (23:8)

Već u prošlom kolu protiv Sesveta za Podravku Vegetu nisu zbog gripe mogle igrati Tatari, Blažeković i Franić, a njima se uoči utakmice protiv Slavonijetransa pridružila i Popović. Unatoč tome što je trener Podravkašica Josip Šojat imao na raspolaganju samo 12 igračica, utakmica 15. kola rutinski je odradena sa 24 pogotka razlike.

Već na početku utakmice bila je vidljiva razlika u kvaliteti pa gošće iz Slavenskog Broda zaista nisu imale nikakve šanse protiv raspoleženih Podravkašica. Uspjele su postići samo 8 pogodaka u prvom poluvremenu, a za to su u prvom redu zaslužne raspoložene vratarke Podravke Vegete Galkina i Stančin koje su tijekom utakmice

obranile 22 udarca. Nakon što je u utakmicu krenuo s udarnom postavom, Josip Šojat dao je priliku svim igračicama da nastupe i sve su se upisale u listu strijelaca. Najraspoloženije u redovima Podravkašica bile su Vresk sa 9, Naukovich sa 7 i Hodak sa 6 postignutih pogodaka. Prvenstvo se prekida zbog obaveza

reprezentacije, a Podravkašice očekuje 12. ožujka prvi susret četvrtfinala Kupa kupova protiv španjolske ekipe Astroc Sagunto (prijašnja Mar Valencia).

Protiv Slavonijetransa za Podravku Vegetu su igrale: Stančin, Galkina, Vresk 9, Tarle 4, Golubić 3, Palčić 4, Hodak 6, Zebić 2, Sirovec 5, Naukovich 7 i Hrgović 5.

B. F.

Prva hrvatska nogometna liga - 19. kolo

Borbenošću i učinkovitošću do visoke i zaslužene pobjede

SLAVEN BELUPO - KAMEN INGRAD 4:1 (1:1)

Po vrlo hladnom i vjetrovitom vremenu okupilo se na koprivničkom Gradskom stadionu oko 1.500 gledatelja željnih pobjede u premijernom izdanju Slaven Belupa ove godine. I nisu požalili jer su koprivnički nogometaši odigrali jednu od svojih ponajboljih utakmica u posljednje vrijeme.

Po raskvašenom i teškom terenu nogometaši obje momčadi krenuli su od prve minute odlučno i čvrsto. Već u sedmoj minuti uzbuđenje na stadionu. Musa je centrirao prizemnu loptu u šesnaesterac gostiju, gdje Kurilić ruši Karabogdana. Sudac Alojzije Šupraha opravdano pokazuje na bijelu točku. Siguran izvođač najstrože kazne bio je Posavec i domaći vode 1:0. I nakon vodstva Slavenaši stežu obruč oko gostujućih vratiju. U 12. minuti opet ubacuje Musa, Karabatić puca glavom tik iznad grede. Odlična akcija domaćina u 24. minuti kada Musa sa sredine terena pronalazi Viškovića koji ubacuje loptu u šesnaesterac Kamen Ingrada. Loptu u padu glavom puca Pejić, a vratar Čavlina izvršnom paradom vadi loptu ispod same grede. No, minutu kasnije prijete gosti. Mijatović probija desni bok, pokušava centrirati, ali lopta pogađa vratnicu iznenađenog Lisjaka. U 38. minuti Rendulić ubacuje u kazne-

ni prostor Slaven Belupa do Šaranovića kojega ruši Posavec i Šupraha po drugi puta na utakmici pokazuje na bijelu točku. Siguran realizator bio je kapetan gostiju Rendulić. S rezultatom 1:1 otišlo se na odmor.

U nastavku, na teren kao da je istrčala neka nova, odlučnija i borbenija momčad Slaven Belupa. Možemo samo zamisliti što je sve svojim nogometašima u poluvremenu rekao trener Branko Karačić. Borbenost i odlučnost domaćina isplatila se već u 50. minuti kada Višković precizno ubacuje na glavu Karabogdana i lopta je u mreži Kamen Ingrada. Dvije minute kasnije opet je u prigodi Karabogdan, ali je sam sebe spetljao u kaznenom prostoru gostiju. U 57. minuti opet dobar prodor Viškovića, ubacivanje na glavu Muse, ali Čavlina brani njegov udarac. Tom prilikom ozlijedio se Musa (lakši potres mozga) pa ga zamjenjuje Šomoci. Bila je to dobra odluka Karačića jer u 73. minuti Šomoci odlično pronalazi Karabogdana u šesnaesteru gostiju. Napadač Slaven Belupa petom vara svoga čuvara i neobjanljivo trese mrežu Kamen Ingrada. Krasna akcija zasigurno najboljeg pojedinca susreta. Pet minuta kasnije slobodan udarac s više od 25 metara izvodi Posavec. Lopta trese

vanjski dio mreže. Isti taj igrač stavlja točku na i odlične i borbene utakmice u 79. minuti kada nesigurna obrana gostiju panično izbacuje loptu iz kaznenog prostora, a nečuvanu mrežu, jer je vratar Čavlina istrčao, pogađa Posavec - 4:1 za domaće nogometaše koji su u premijernom ovogodišnjem izdanju pokazali da ozbiljno kandidiraju za mjesto u Ligi za prvaka.

Osim borbenosti i vrlo dobre efikasnosti igrača, moraju se priznati i velike zasluge domaćeg trenera Branka Karačića koji je momčad u taktičkom smislu besprijekorno postavio. Zbog toga ne čudi što je Karačić krajem prošloga tjedna potpisao novi jednoipolgodišnji ugovor s koprivničkim klubom.

- Bez obzira na rezultat u četiri preostale utakmice, jasno smo dali do znanja kako s trenerom Karačićem dugoročno računamo. Želja nam je stvoriti bolju, kvalitetniju, mladu i perspektivnu ekipu Slaven Belupa, što ćemo s trenerom Karačićem, nadamo se, i uspjeti - izjavio je tada predsjednik Uprave Slaven Belupa Miroslav Vitković.



Radost u redovima Slavena - lopta je u protivničkoj mreži

- Zahvaljujem se svima u klubu koji vjeruju u mene i moj rad i uvjeren sam kako neću nikoga razočarati. Sretan sam što su u klubu požurili i ponudili mi novi ugovor. Smatram da možemo ući u Ligu za prvaka gdje bismo mogli puno napraviti. Uostalom, i nakon utakmice protiv Kamen Ingrada pokazujemo da smo na dobrom putu - rekao je nakon utakmice zadovoljan Branko Karačić.

Protiv Kamen Ingrada za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, Gal, Karabatić, Bodrušić, Bošnjak, Musa (od 60. Šomoci), Vukojević, Posavec, Višković, Pejić (od 72. Vručina), Karabogdan (od 85. Brgles).

B. F.

Županijski izbor najboljih sportaša i sportskih kolektiva za 2004. godinu

Uvjerljivo najbolji sportaši iz klubova s Podravkinim imenom

Piše: **Slavko Petrić**
Snimio: **Nikola Wolf**

Nakon koprivničkog gradskog proveden je i županijski izbor najboljih sportaša i sportskih kolektiva. Proglašenje najboljih - u izboru novoosnovne Zajednice sportova Koprivničko - križevačke županije, obavljeno je - prošlog petka u hotelu Podravina u Koprivnici. U anketi su sudjelovali sportski stručnjaci i novinari, a nominirani su bili sportaši s područja Koprivnice, Križevaca i Đurđevca. Pred velikim brojem uzvanika sportski skup je otvorio župan Josip Friščić (i sam dugogodišnji sportski dje-latnik), koji je u prvi plan stavio uspjehe sportaša koji su izuzetni na županijskoj, državnoj pa čak i svjetskoj razini. Spomenuo je pritom i veliki udio stručnjaka u postizanju tih rezultata te gospodarskih čimbenika koji su pomagali i još pomažu egzistenciju i razvoj sportske djelatnosti izuzetno važne za život mladih ljudi i onih koji se zahvaljujući sportu tako osjećaju. U izboru za najboljeg sportaša prvo mjesto pripalo je poznatom atletičaru Branku Zorku iz Atletskog športskog kluba Križevačka banka, koji se plasirao i nastupio na Olimpijskim igrama u Ateni. Drugi je bio najbolji igrač Slaven Belupa Srebrenko Posavec, koji je jedan od najzaslužnijih za šesto mjesto Slavena u jesenskom prvenstvu i polufinale Intertoto kupa.



Najbolji sportaši u županijskom izboru

Zlatko Betlehem, kuglač Kuglačkog kluba Podravka, osvojio je treće mjesto.

Kod žena dvojbe kod glasača nije bilo. Svjetska zlatna medalja kuglačice Podravke Željke Orehovec bila je više nego dovoljna da poslije gradskog osvoji i županijski naslov najbolje sportašice. Kapetanica reprezentacije i jedna od najboljih rukometašica Podravke Vegete Miranda Tatari potvrdila je drugo mjesto i na županijskom izboru. Biserka Treščin, članica Športskog ribolovnog kluba Podravka, prvakinja Hrvatske i reprezentativka, plasirala se na treće mjesto.

U konkurenciji ženskih sportskih klubova prvo mjesto u anketi osvojile su kuglačice Podravke, drugo mjesto pripalo je rukometašicama Podravke Vegeta, a na treće su se mjesto plasirale ribolovkinje ŠRK Podravka.

Momčad Slaven Belupa izabrana je za najuspješniji muški sportski kolektiv, Streljački športski klub Podravka je osvojio drugo mjesto, a Košarkaški klub Podravec iz Virja treće.

Kod najperspektivnijih sportašica prvo mjesto uvjerljivo je pripalo Kristini Franić, odličnoj rukometašici RK Podravka Vegeta, druga je Lana Đud

(Športski streljački klub Podravka), a treća Ina Posavec iz Športskog karate kluba Đurđevac.

Viktor Kozjak, strijelac Podravke, izabran je za najperspektivnijeg sportaša, Matija Momčilović iz Karting kluba Podravina je bio drugi, a nogometaš Slaven Belupa Alen Šimunović treći.

Posebno su dodijeljene nagrade Slavku Kuzmiću kao najboljem županijskom sportašu invalidu, sportskom djelatniku Slavoljubu Čaniju te Barbari Kuček Leško i Županijskog sportskog saveza invalida. Na priznanjima u ime nagrađenih zahvalio je Branko Zorko.

Kuglanje

Poraz Belme u derbiju

Pitomača - Belma 5:3 2920:2898 (10,5:13,5)

Piše: **Željko Šemper**

Dvoboj konkurenata za vrh u Pitomači završio je pobjedom domaćeg sastava, kojem je pripala završnica. Belma je vodila 2:0, pa 3:1 i imala prednost od 67 čunjeva, ali ni to nije bilo dovoljno za pobjedu. Zadnji par izgubio je s razlikom od 89 čunjeva i to je bilo dovoljno da domaće kuglačice iz poraza, zbog viška od 22 čunja, dođu do pobjede.

Rezultati: Š. Kaša - Pintarić 455:509, Jergović - Hirjanić 446:469, A. Kaša - Puhala 453:470, Golubić - Belec 505:478, Barčan - Tuba 550:496, Vučkević - Dinić 511:476.

Prvenstvo RH - parovno za kadetkinje

Drugo mjesto za Belec - Pintarić

Na parovnom prvenstvu Hrvatske za kadetkinje u Varaždinu par Belme Belec - Pintarić osvojio je odlično drugo mjesto sa 1040 srušenih čunjeva (550 + 490). Prvakinja Hrvatske postale su kadetkinje Istre iz Poreča, a treće mjesto osvojile su kadetkinje Mlake.

Prvenstvo RH - parovno za juniorke

Treće mjesto za Hirjanić - Puhala

Na parovnom prvenstvu Hrvatske za juniorke, koje je održano u Novskoj, prvo mjesto osvojio je par Vuka - Šarlija iz osječkog Konikoma sa 1032 srušena čunja. Tako je Ines Vuka (Podravka) uz već osvojenu titulu pojedinačne juniorske prvakinje, sada najbolja i u paru (dvojno registrirana za Konikom). Drugo mjesto osvojile su Peroš - Barčan iz Mlake (1021), dok su treće bile juniorke Belme Hirjanić - Puhala sa 1014 čunjeva (505 + 509). Tuba - Dinić sa 1002 čunja (513 + 489) zauzele su šesto mjesto, dok su Belec - Pintarić sa 970 čunjeva završile na 12. mjestu.

Prijateljska utakmica Hrvatska - Austrija

Uvjerljiva pobjeda Hrvatske

Hrvatska - Austrija 6:2 (4319:4147)

U sklopu priprema za Svjetsko prvenstvo, koje će se igrati u Novom Sadu od 28. svibnja do 5. lipnja, u Zagrebu su se na kuglani Medveščaka sastale najbolje vrste Hrvatske i Austrije. Naše reprezentativke bile su mnogo bolje, iako je trener Marko Kujundžić pružio prigodu mlađim kuglačicama. One "starije" i prekaljene, a to su bile Perman, Orehovec i Bunić nisu bile u sastavu. Od Podravkašica za reprezentaciju su zaigrale Marija Zver i Ines Vuka i obje su izgubile.

Edukacija prodajnih timova u Sarajevu

Zajedno u osvajanje BiH tržišta

U subotu 26. veljače u hotelu Holiday Inn u Sarajevu "Podravka" d.o.o. Sarajevo, uz pomoć Dubravke Horvat i Nevenka Kopričanca iz odjela Marketinga za edukacije i unapređenja prodaje iz Koprivnice, okupila je i istovremeno izvršila edukacije svojeg prodajnog tima i prodajnih timova svih osam Podravkinih mikrodistributera u BiH.

Kako dalje kvalitetno surađivati početkom primjene novih ugovora s mikrodistributerima od 1. ožujka te zašto prodajno mjesto mora biti u centru pažnje svih prodavača, bile su osnovne teme na oba skupa.

Uz navedene teme, novi ustroj i zadatke Marketinga, ustroj gastro prodaje te kadrovska rješenja prezentirao je direktor "Podravke" u Sarajevu

Josip Canjar dok je voditelj informatike Nadir Dizdarević potanko objasnio način funkcioniranja upravo implementiranog novog softwarea.

Na zajedničkom ručku svih osamdesetak "terenaca" izmijenjena su iskustva ali i naznačeni problemi s kojima se susreće sada ujedinjena prodajna sila na vrlo složenom BiH tržištu.



Edukacija prodajnih timova u BiH - potpuna koncentracija i mnogo novosti

Nagradna anketa o listu Podravka

Prvu nagradu dobila Ana Đula

U prošlom su broju lista "Podravka" objavljeni dobitnici nagrađenih anketnih upitnika. Prvu nagradu - roštilj AEG Electrolux TG 240, vrijedan više od 500 kuna - osvojila je Ana Đula, zaposlena u Kontrolu kvalitete i razvoju tehnologije, a sreću joj je donio anketni listić s brojem 2635, izvučen među 1380 pristiglih upitnika. Nagradu je u ponedjeljak, 28. veljače u Reklamnom skladištu uz čestitke prvonagrađenoj Ani Đula uručila Željka Orehovec.

- Budući da sam dugogodišnja Podravkašica, nastojala sam što iskrenije odgovoriti na anketni upitnik vezan uz list "Podravka", kako bih pridonijela osmišljavanju budućih sadržaja. Volim sudjelovati u nagradnim igrama i veselim se ovoj nagradi, a svojim sam kolegama obećala "roštiljadu" čim malo zatopli - rekla je Ana Đula. **I. B.**



Recept tjedna:

Kunić u finom umaku

Meso kunića, inače cijenjeno zbog svoje probavljivosti i visoke nutritivne vrijednosti, u našem slučaju poslužno s finim umakom od vina i blagim okusom tartufa može biti i za vaš svečani stol.

- Sastojci za 4 osobe:
- 1 kunić (1,2 kg)
 - 60 g pancete (narezane na tanje ploške)
 - 1 žlica Vegete
 - 2 žlice ulja
 - 150 g korjenastog povrća (mrkve, celera, peršina)
 - 80 g luka
 - 2-3 žlice maslinova ulja
 - 1 grančica ružmarina
- Za umak:
- 50 ml bijelog vina
 - 1 žličica Vegete
 - 1 žličica škrobnog brašna gussnel
 - 100 ml vode
 - maslinovo ulje s okusom tartufa

Postupak:

Očišćenog kunića narežite na komade i natrljajte Vegetom. Svaki komad kunića obavijte s 1-2 ploške pancete. Popecite ga na zagrijanom ulju sa svih strana dok ne dobije zlatnožutu boju, a potom ga stavite u vatrostalnu posudu.

Na istoj masnoći popecite očišćeno i krupnije narezano korjenasto povrće i luk pa sve zajedno dodajte kuniću. Prelijte maslinovim uljem, pospite ružmarinom, prekrijte aluminijskom folijom i pecite u pećnici zagrijanoj na 200°C oko sat i pol.

Potkraj pečenja maknite foliju i nastavite peći još oko 20 minuta. Pečene komade kunića izvadite iz pleha, stavite na toplo mjesto, a korjenasto povrće i luk usitnite električnom sjekalicom.

Usitnjeno povrće stavite u manju posudu, dodajte vino, Vegetu i škrob-

coolinarika.com



no brašno koje ste razmutili u vodi. Kratko prokuhajte (oko 2 minute), a potkraj kuhanja umiješajte nekoliko kapi maslinova ulja s okusom tartufa.

Posluživanje:

Uz pečenog toplog kunića poslužite fuže ili široke rezance, pržene bukovache i topli pripremljeni umak.

Savjet:

Maslinovo ulje s okusom tartufa možete zamijeniti s pastom od tartufa, a jelo će biti najukusnije ako ga prije posluživanja pospete s malo svježih naribanih tartufa.

(Vrijeme pripreme: 2 sata i 30 minuta)

Gruntanje starog Podravca

Odricanje



Piše: Nikola Novosel - Miško

Vrijeme odricanja je tu oko nas i u nama. Saki bi se trebal nečega odreći. Ja sem si čudaj put mislil, jel su koji put moji došli vu iskušenje da se mene odreću? Ja sem kakti mali bil "strašno" dobro dete. No onda sem videl da je to jedna jako velika glupost. Moja mati nas je imela devet. Ja sem bil deveti. Otec je mlad hmrl. Ja ga i slabo pamtim i kak god ja sebe lovim da govorim gluposti, denes se ipak nekoji ljudi odriču jednog jedinog deteta i to

odma gda dojde na svet. Pogledajte ovak: Ako se treba odreći nečega kaj ti je drago i milo, pak kaj ni malo dete nekaj najmilšega i najdragšega na svetu? Ima ljudi kojima je izraz "ja te se bum odrekel" najvećša pretnja i kazna. Pa kaj nebi bilo puno put bolje za mnogu decu da ih se na vreme roditelji odreću, nek kaj živiju skupa, a to kaj živiju se i pravi život nemre zvati. Tu je samo mali problem vu tem kaj roditelji se moraju dogovoriti je li budu imeli decu ili ne, ali deca nemaju mogućnost da si zbereju roditelje. Vište, ja sem pred dosta let bil porotnik na sudu. Morem vam reči da sem se sega naposlušal. Bilo je tužnih stvari, bilo je i smešnih, ali denes, dok razmišljam o tom vremenu, mi se vidi da je najviše ipak bilo gluposti. Niti denes nije ništ bolše, ljudi se tuže zbog gluposti. Po pitanju odricanja sečam se jednog slučaja ostavinske rasprave. Pokojni je ostavil dosta velikoga grunta, a živel je sam. E na ostavini se pojavilo dosta rodbine. Jeden od te mile i premile rodbine izjavil je u prevelikoj tuzi i boli za pokojnim (istina nije se sečal niti kak je pokojni izgledal): "Ja se sega odričem. Meni dajte samo malu uspomenu na pokojnoga: pet redi goric, jednu livadu, onu malu šumu i dve mekote." Si su bili tiho, pak sem se ja mulec oglasil: "Ako ste se već sega odrekli, kaj si za uspomenu ne zemetesliku od pokojnoga." Rasprava je prekinuta dok se nazočni ne smire, a mene je predsjedavajući ozbiljno ukorio.

Ili gledim kakva je situacija denes kod umirovljenika. Umirovljenici su denes jedna jako interesantna grupacija slobodnih hrvatskih građana. Prije svega nije ih jednostavno kategorizirati. Naime, razlikuju se po starosti i spolu, po stručnoj spremi i mjestu postanka statusa u kojem se nalaze. Razlikuju se i po mjestu boravka i uvjetima u kojim borave u penzionerskom statusu. Mislim da su ipak najvećše razlike u visini mirovine koju primaju. E vidite, tu sam vas čekal. Čega da se jedan čistam životno prosječan penzioner (ne mislim na one koje kategorizira državni zavod za statistiku) odreče. Mi imamo penzionere seljake, penzionere radnike, penzionere intelektualce, penzionere političare, penzionere umjetnike i pezionere socijalne slučajeve!

Sad vas ja pitam. Kak da se tak šaroliko društvo odluči čega da se u ovo vreme odricanja - odreče!?

Meni je lahko. Ja sem se odrekel posla i seksa!

Vi mene razmete!?

vaš **Miško**

KAJ NISI ČULA DA JE OKRUPNJAVANJE SADA U TRENDU?



Crta: Ivan Haramija - Hans