



Delegacija slovenskog Mercatora posjetila Podravku



U povodu Dana grada Koprivnice među dobitnicima Medalje grada najviše je Podravkaša 4. str.

## Podravka i Mercator zajedno mogu više

Piše: **Jadranka Lakuš**

Podravka i Mercator vodeće su kompanije u svojim granama u regiji, a unapređenjem partnerskih odnosa žele ostvariti daljnji rast. To je osnovni naglasak s radnog sastanka delegacija dviju tvrtki, predvođenih predsjednicima uprava Darkom Marincem i Zoronom Jankovićem, održanog 6. studenoga u Koprivnici.

Podravka i Mercator surađuju već niz godina i trenutno se u maloprodajama najvećeg slovenskog trgovačkog lanca (ukupno ih je 1120) prodaje 192 proizvoda koprivničke kompanije. Podravka je na A listi dobavljača, ubraja se u 20 najvećih, a kako je naglasio Zoran Janković s obzirom na planirano jače osvajanje hrvatskog tržišta, te daljnje širenje u Bosni i Srbiji, moguće je znatno povećanje realizacije. To potvrđuje i činjenica da je do sada već praktički realiziran ovogodišnji ugovor.

Mercator je ne samo vodeći trgovački lanac u Sloveniji gdje drži preko 40 posto tržišnog učešća, nego je i sve jači igrač i na prostoru bivše Jugoslavije. U njegovim trgovačkim centrima izgrađenim po najvišim kriterijima Europske unije (u Sloveniji to potvrđuje i ISO certifikat) mjesečno kupuje oko 10 milijuna ljudi, a u 23 povezana društva zaposleno je 15.000 ljudi. U prošlih pet godina zabilježili su izniman rast, primjerice ukupni prihod povećan je 2,5 puta, dionica je sa 20 skočila na 130 eura, a u nove trgovачke centre investirano je oko 600 milijuna eura. U Hrvatskoj se bilježe odlični rezultati, pa se postojećim centrima žele pridodati novi, među kojima bi se, kako se čulo na sastanku, mogla naći i Koprivnica.

- Naš je gospodarski moto - Mercator bez granica i Mercator udružuje ljude, i doista želimo vodećoj ulozi u Sloveniji pridodati značajna učešća i na drugim tržištima, primjerice u Hrvatskoj barem 15 posto. Imamo znanje i iskustva kojima možemo svima konkurirati, a uz povezivanje s ključnim dobavljačima poput Podravke dat ćemo pravi odgovor multinacionalnim kompanijama - pojasnio je Zoran Janković, inače proglašen za menadžera godine u susjednoj državi.

(Nastavak na 3. str.)

## Podravkinih 45 godina juha

# Svečano obilježen veliki jubilej



Jubilej juha obilježen je i izvlačenjem dobitnika vrijednih nagrada u nagradnoj igri "Za vjernost srcu"

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

Na početku svečanog obilježavanja 45 godina proizvodnje juha, proslave koju je vodio poznati glumac i TV voditelj Tarik Filipović, brojnim uzvanicima u hotelu Podravina, među kojima su bili i najzaslužniji Podravkaši koji su započeli s proizvodnjom juha, obratio se predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac koji je tom prigodom istaknuo kako je Podravka tvrtka sa srcem u kojoj se i kuha sa srcem što dokazuje i više od milijun pridošlih vrećica juha za nagradnu igru "Za vjernost srcu".

- Svima onima koji su stvarali i stvaraju juhe čestitam, a mislim da ćemo i nadalje, idućih 45 godina stvarati tu profitabilnu proizvodnju - rekao je

Darko Marinac. Da je optimizam predsjednika Uprave Podravke realan potvrđuje i činjenica da naša tvrtka u Koprivnici gradi novu tvornicu juha vrijednu više od 130 milijuna kuna. Nova, suvremena tvornica s vrlo visokim tehnološkim standardima omogućit će Podravki agresivniji prodor na inozemna tržišta te inovaciju i pokretanje novih proizvoda u skladu s potrebama određenih tržišta.

O povijesti i razvoju juha u Podravki govorio je zamjenik predsjednika Uprave naše tvrtke Željko Đurđina koji je naglasio da kao što su rasle juhe, tako su rasle i kompetencije Podravke.

- Prijelomno razdoblje za Podravku bilo je od 1957. do 1959. godine kada se udaraju temelji Podravke kao industrije. Naime, 1958. godine na tržištu se pojavljuju zasigurno najpoznatije

Podravkine juhe - kokošja i goveđa i te je godine proizvedeno 47 tona juha. Nekoliko godina kasnije proizvedeno je 1.200 tona juha, a 1959. godine na tržištu se pojavljuje danas planetarno poznati proizvod - Vegeta - rekao je Željko Đurđina te istaknuo: - Jedan od uvjeta opstanka Podravkinih juha je i stalna komunikacija s potrošačima koja traje od početka 70-ih godina, a tajna dugovječnosti juha su vrijedni Podravkinci ljudi, stalna briga o kvaliteti, inovacijama i potrošačima.

U sklopu proslave obilježavanja 45 godina proizvodnje juha izvučeni su i dobitnici u nagradnoj igri "Za vjernost srcu", a prije toga, izvršni direktor SPJ Vegeta i Podravka jela Dragan Habdija osvrnuo se na impozantno veliki broj omotnica potrošača koje su pristigle na nagradnu igru. Naime, za nag-

radnu igru je pristiglo 223.615 omotnica sa pet različitih vrećica juha, dakle više od 1,1 milijun vrećica.

- Od te količine može se pripremiti oko 6 milijuna tanjura juhe, a kada bi se ti tanjuri poredali, onda bi ih bilo sve do Londona. Osim toga, količina juha koja je prodana tijekom nagradne igre poredana u tanjurima sezala bi do Los Angelesa i natrag. To dokazuje da je Podravka zadobila i produbila povjerenje potrošača. Podravka juhe nisu po licenci kao kviz "Milijunaš", one su originalne i autonomne, 70 vrsti juha prodaje se u 30-ak zemalja. U "Milijunašu" dobiva jedan, a u nagradnoj igri "Za vjernost srcu" dobivaju svi, i Podravka i svi oni koji konzumiraju naše juhe - rekao je Dragan Habdija.

(Nastavak na 3. stranici)



## Intervju: Damir Polančec, član Uprave Podravke

# Ponosan sam na rezultate prodaje u Hrvatskoj, BiH, Sloveniji...

Razgovarala: **Jadranka Lakuš**

- *Prema nedavnom istraživanju Večernjeg lista hrvatski građani i menadžeri ocijenili su da je Vegeta vodeći hrvatski brend, a da je vodeća hrvatska tvrtka Pliva. Podravka je u tome ocjenjivanju bila druga, po menadžerima sa zaostatkom od samo 1 posto, a kod građana za čak 20 posto. Kako to komentirate?*

- Prije svega potrebno je vidjeti izvor podataka, odnosno tko je radio analizu. Postoje i neke druge analize po kojima je Podravka nedvojbeno prepoznata kao daleko najkvalitetnija, odnosno kao kompanija s najboljim imidžom od svih prehrambenih tvrtki u Hrvatkoj. Mi smo od 100 ispitanika dobili 36 glasova dok je prva tvrtka do nas Lura dobila svega 12 glasova. Dakle, u nekim analizama prošli smo puno bolje nego u istraživanju «Večernjaka». Ali i ovi podaci nisu uopće zabrinjavajući, nego izazivaju ponos. A zašto nas potrošači, odnosno građani ocjenjuju s tako velikim zaostatkom u odnosu na Plivu, to je dobro pitanje i moramo se njime ozbiljnije pozabaviti. Čini mi se mogućim da je to posljedica naše organizacije i premalog ulaganja u posljednjih godinu i pol dana u medijsku kampanju i prevelike okrenutosti našeg izvršnog menadžmenta prema kratkoročnim rezultatima. Ulaganje u medije i u taj vid promocije brenda je dugoročno ulaganje, međutim mi smo to u posljednje vrijeme malo zapostavili.

- *A nije li svojevrsno ukidanje strateškog marketinga u Podravki povezano s time, odnosno neće li se ubuduće bez strateške marketinške funkcije na razini kompanije ta slika u najširoj javnosti još više pokvariti?*

- Tu postoji međusobna povezanost, međutim mi smo problem prepoznali, vidimo negativnosti koje je ovakva promjena izazvala i zbog toga unutar Razvoja poslovanja formiramo mali tim ljudi koji će se baviti promocijom i zaštitom imidža dviju ključnih kompetencija ove kompanije, a to su brendovi Podravka i Vegeta.

- *Svako malo u medijima osvanu informacije o preuzimanju, odnosno ne preuzimanju poduzeća u Srbiji, uz često spominjanje imena Podravke. Gdje smo mi u toj priči i nije li to sve još uvijek više obojano političkim tonovima nego gospodarskim?*

- Prije svega Srbija je zemlja u velikoj tranziciji, tamo tek započinje proces privatizacije, oni su zapravo tek u pripremljenoj fazi toga procesa. Mi smo do sada jasno prepoznali poduzeća, odnosno kategorije i brendove koji nas najviše zanimaju. Izradili smo analize tih poduzeća na osnovi podataka koji su nam do sada bili dostupni, uspostavili smo više nego dobre kontakte s menadžmentom tih tvrtki, kontaktiramo s Agencijom za privatizaciju i s nadležnim ministarstvom i sve je to zapravo jedna pripremljena faza za trenutak kada će njihova Vlada odlučiti da pojedino poduzeće za koje smo mi zainteresirani pusti u prodaju. Tada ćemo biti apsolutno spremni reći: mi smo potencijalni kupci i nudimo toliko i toliko novaca. Računamo da će 2003. godina biti godina u kojoj će se definitivno nešto od naših želja i ostvariti. Točno je da nas još uvijek političke okolnosti u toj zemlji drže na jednom stand by-u i da se možda moglo odigrati i nešto više, ali ne



**Damir Polančec**

smijemo biti nestrpljivi. Proces privatizacije ide, mi znamo što želimo, što ćemo time postići i uvjeravam vas da ćemo to i učiniti. No činjenica je da zbog prošlosti još uvijek postoje i postojat će određene političke tenzije i da u određenim firmama postoje politički obojene rukovodne strukture koje ne žele suradnju s hrvatskim poduzećima. Nemojmo zaboraviti da Podravka još uvijek nije prisutna u «C marketu» koji je najveći maloprodajni lanac u Srbiji i čini oko 30 posto tamošnje maloprodaje. Tamo ne možemo ući usprkos tome što imamo kvalitetne proizvode, što imamo snagu brendova Podravke i Nestlea, jednostavno nas ne žele na svojim policama. Ali i to će s vremenom nestati.

- *Kako komentirate informacije objavljene u nekim medijima oko «rata» pojedinim hrvatskim tvrtkama u preuzimanju srpskih poduzeća?*

- Smatram da se tu prije svega radi o dezinformacijama i da zapravo do sada ni jedna hrvatska tvrtka nije napravila ozbiljniji iskorak u smislu privatizacije u Srbiji. Mislim da smo mi napravili daleko najviše i da smo najspremniji za taj proces.

- *Nije li u ovom trenutku za Podravku zapravo važnije stupanje na snagu ugovora o slobodnoj trgovini između Hrvatske i Srbije, od kupnje jedne ili dvije tvrtke u toj zemlji?*

I jedno i drugo je jako važno. Kad govorimo o ugovorima o slobodnoj trgovini, a Hrvatska ih je do sada potpisala preko 30 posto, moramo razumijeti pojam slobodna trgovina. To je jedan uvjetni pojam. Primjerice, Hrvatska ima ugovor o slobodnoj trgovini s Poljskom, a zapravo samo šest tarifnih brojeva u međusobnoj razmjeni ide neograničeno carinom. Na sve ostalo se plaćaju carine ili postoje kontingenti na godišnjoj razini za koje se raspisuje natječaj. Pitanje je još što će od Podravkinih proizvoda biti na listi za liberalni uvoz i što ćemo time dobiti. Definitivno mislim da je nužno potpisati bilateralni sporazum, ali da ni u kom slučaju ne treba zanemariti ni proces privatizacije. Jer, akvizicijom nekog poduzeća ne kupujemo samo manju carinsku stopu i ne razmišljamo o tome da ćemo tamo preseliti dio Podravkine proizvodnje nego kupujemo brend, konkurenta i poziciju na tržištu. Dakle, i jedno i drugo je nužno učiniti u što skorije vrijeme.

- *Kad se već govori o interesu javnosti nije li on premalo okrenut drugim zemljama na prostoru bivše Jugoslavije, a u kojima Podravka postiže dobre rezultate. Nije li primjerice BiH posta-*

*lo drugo inozemno tržište Podravke odmah nakon Poljske?*

- Jako sam vam zahvalan na ovom pitanju. Moramo se vratiti par godina unatrag i sjetiti se strategije koju je Podravka imala negdje do sredine 2000. godine. U toj strategiji je pisalo da se Podravka fokusira na određene kategorije i na takozvana strateška tržišta - zemlje srednje i istočne Europe. Na neki način u glavama naših ljudi, prije svega menadžmenta, u zadnjih deset godina postojalo je uvjerenje da će, nakon što se Hrvatska i ostale zemlje exYu počnu otvarati prema Svjetskoj trgovinskoj organizaciji, prema EU, doći do velikog pada carinskih stopa i velikog ulaska stranih trgovačkih lanaca i da će ta tržišta osvojiti brojni nama konkurentni proizvođači s daleko nižim cijenama i da ćemo mi svoje pozicije na ovim prostorima gubiti. To je nešto što me uvijek smetalo i protiv čega sam se jako borio i sada imam priliku i implementirati svoje stavove. A da sam bio u pravu najbolje pokazuje rast naše prodaje na svim ključnim kategorijama Podravikih proizvoda kako u Hrvatskoj tako i u svim zemljama bivše Jugoslavije. Bosna ima vrlo respektabilne stope rasta, uz vrlo mala marketinška ulaganja i uz veliku kontrolu troškova našeg poduzeća u Sarajevu. Mislim da će Bosna, ali nemojte zaboraviti ni Sloveniju ni Jugoslaviju, ma što to ona danas bila, nakon 2004. godine za nas postati važnije tržište od Poljske. Tu naravno ne omalovažavam značaj Poljske, samo sam siguran u veliki potencijal ovih tržišta.

- *Vratimo se domaćem tržištu, kakvi su trendovi i što nam donosi suradnja s Nestleom?*

- Pa što se domaćeg tržišta tiče tu je proces konsolidacije trgovine i dalje najvažnija stvar koja nam se dešava. I dalje svi ključni kupci jačaju svoj utjecaj u odnosu na proizvođače, dolazi do međusobnog preuzimanja, tako da jedan Konzum koji je samo tri četiri godine unazad u ukupnom prometu Podravke na domaćem tržištu sudjelovao sa dva, tri posto danas realizira plasman od preko 20 posto Podravkinog prometa. To govori da je trend seljenja pregovaračke pozicije, odnosno moći na stranu ključnih kupaca, neminovnost. Danas preko 50 posto našeg prometa ostvarujemo kroz ključne kupce, a vjerujem da ćemo vrlo brzo doći u situaciju da ćemo s najvećih 20 kupaca u Hrvatskoj raditi preko 70 posto prometa. Stoga će se s njima još teže pregovarati nego je to danas. Zato moramo osnažiti svoju pregovaračku poziciju. Ugovor o distribuciji koji smo sklopili s Nestleom ide u tom pravcu, ide u smjeru toga da uz Vegetu, Podravka juhe, Čokolino i sve ostale vrijedne i kvalitetne proizvode iz Podravkinog asortimana ponudimo i jedan Nescafe, Nesquick, čitavu paletu cerealia i da dodemo u situaciju da smo mi potrebni trgovini barem toliko koliko i ona nama, odnosno da dodemo u partnersku poziciju u kojoj nam ključni kupci neće ultimativno povećavati rabate koje moramo odobrovati.

- *Kod nekih Podravkaša pojavljuje se strah da će neki naši proizvodi biti pomalo zapostavljeni u odnosu na Nestleove. Postoji li ta mogućnost?*

- Naravno da postoji ako ćemo biti nekompetentni, odnosno ako ćemo se sami dovesti u takvu situaciju. Prije svega Nestle je sa svim svojim proiz-

vodima na ovim tržištima već prisutan pa se postavlja pitanje da li je bolje da te proizvode distribuira i kontrolira netko drugi ili je bolje da to čini Podravka. A što se tiče konkurentnosti, mi smo doista konkurenti samo u juham i ni u jednoj drugoj kategoriji. Možemo govoriti da smo konkurentni u vaflima, ali pogledajte koliki je naš tržišni udio u vaflima i pitam se zašto se tek sada kad osjećamo da nam je Nestleov asortiman konkurent budimo s redizajnom vafla i širenjem palete. Zašto to nismo učinili jučer? Pogledajte u cerealijama, jesmo li mi konkurenti s Nestleom, naš tržišni udio je u jednoj i drugoj kategoriji toliko minoran da mislim da nam palete Nestleovih proizvoda neće smetati, nego dapače da će nam omogućiti proširenje mjesta na polici i za naše prozvođe. Nužno je samo pametno upravljati s dva brenda unutar iste kategorije, a mislim da je to Podravka i u prošlosti jako dobro znala kad je radila Podravka i Maggi juhe, kad je radila Dr Oetker i naše praškaste proizvode i ne vidim zašto to ne bismo znali i danas.

- *Razgovarati s Vama, a ne dotaknuti se sporta gotovo je nemoguće. Koliko je fininaciranje Slavena i rukometašica izraz "nostalgije", "lokalpatriotizma" i sličnih razloga, a koliko stvarna marketinška, odnosno poslovna potreba kompanije?*

- Definitivno je i jedno i drugo. Vrlo sam zadovoljan i sretan zbog razumijevanja što ga naš predsjednik Uprave ima upravo za lokalni sport, bolje reći za lokalnu zajednicu. Mislim da od njega možemo puno naučiti o tome kako se odnositi prema prostoru u kojem živimo. On ne samo da shvaća nužnost ulaganja u ovakve svrhe, nego to i sam potencira. Nedvojbeno je da kroz sport promoviramo naše marke, da promoviramo ime Podravka, kompanijsku kulturu i da pokazujemo brigu o lokalnoj zajednici u kojoj stvaramo svoje prihode, odnosno svoj profit. To je dio naše socijalne odgovornosti i mi to moramo raditi i u buduću.

- *Kako nogometaš u vama (Damira Polančeca pamtim po dobrim igrama u dresovima Podravca iz Torčeca i Osvita iz Đelekovca, za čije veterane i danas uspješno zabija golove, op. a.) rukometno diše, odnosno kako spajate funkciju predsjednika RK Podravke i podpredsjednika NK Slaven Belupa?*

- Sukoba između rukometa i nogometa nema. Prije svega sam predsjednik ženskog rukometnog kluba i želim ga vratiti na pozicije na kojima on mora biti i koje Podravka kao najveći sponzor zaslužuje. To znači stalna borba u Ligi prvakinja, to znači imati ekipu koja će se dugi niz godina boriti za ključne pozicije u europskom rukometu, stvoriti klub u kojem neće biti svake godine drukčija ekipa nego izbrusiti momčad koja će zajedništvom pobjeđivati one koji danas ulazu puno više nego što si mi to možemo dozvoliti. Slaven je druga stvar, on je klub koji promovira ime Belupa, koji promovira naš grad i kompaniju prije svega u hrvatskim okvirima, a veliki domet je hvatanje pozicije koja vodi u Kup UEFA. To je veliki domet za rang kluba kakav je Slaven. Moramo se sagledavati u tom smjeru, a svoje slobodno vrijeme, koliko ga imam, drage volje dijelim i na jedan i na drugi klub.

## Podravkin periskop

# Wrigley želi čokoladu



Piše: **Janko Erdelji**  
Sektor za razvoj poslovanja

Posljednjih mjeseci američki konditorski gigant Hershey bio je u žiži interesa svjetske konditorske industrije i dioničkih burza, jer je najavio svoju prodaju. Kao interesenti su se, naravno, javili glavni svjetski igrači u tom businessu: Cadbury, Nestlé, Kraft i Wrigley. Bilo je puno nagađanja tko će od njih izvući "glavni zgoditak" i stvarno zavladati američkim tržištem slatkih proizvoda, dok se u priču nije uplela javnost i preko suda u Pennsylvaniji, gdje je sjedište kompanije Hershey, praktično zaustavila cijelu stvar. Milton Hershey Trust, zaklada koju je osnovao utemeljitelj same kompanije s namjerom da se potiče i podržava obrazovanje, i koja je pokrenula prodaju tvrtke, morala je pod pritiskom javnosti odustati od svoje namjere i prodaju zaustaviti. Najveći gubitnik u ovoj priči ispao je Wrigley, svjetski lider u proizvodnji guma za žvakanje, jer se očekivalo da će on biti pobjednik u trci, budući da je i ponudio najvišu cijenu - 12,5 milijardi USD.

Međutim, Wrigley ne odustaje od toga da svoj biznis proširi na područje čokolade i traži novu metu. Kako se konditorska industrija koncentrira na šacicu divova, Wrigley, koji drži 50% svjetskog tržišta "žvaka", svakako će dobro učiniti da se priključi ovoj koncentriranoj eliti.

Tržište čokoladnih proizvoda na zapadu je zrelo i vrlo stabilno i svodi se na borbu konkurenata za tržišni udio. Industrija čokolade visoko je koncentrirana i intenzivan interes u prodaji Hersheya pokazuje da glavni igrači teže daljnjoj konsolidaciji. Dvije su sile koje pokreću potrebu za konsolidacijom.

Prvo, tu je niska stopa rasta prehrambene industrije na razvijenim tržištima. Premda ljudi apsolutno sve više troše na hranu, najveći dio povećanja ovih izdataka odnosi se na gastro tržište, a ne na redovnu maloprodaju. Drugo, maloprodajni lanci postaju sve moćniji igrači i sve više diktiraju proizvođačima uvjete prodaje. Rast privatnih marki također je pogodio proizvođačke marže i prisilio proizvođačke marke na konkurentsku borbu cijenom.

Kao rezultat ovih dviju sila sve veći broj kompanija koncentrira svoje aktivnosti tamo gdje mogu biti igrač broj 1 ili 2. Wrigley jasno vidi sebe kao jednog od tih igrača u konditorskoj industriji. Dakako, potrebno mu je da akvirira dovoljno velikog proizvođača čokolade kako bi ispunio prazninu u svom portfelju. Pitanje je sada, hoće li biti u mogućnosti pronaći odgovarajuće mete nakon što je prodaja Hersheya propala. Premda je Wrigley, navodno, već bacio oko na druge proizvođače čokolade, poput Lindta i Barry Callebauta, njihova kupnja neće mu donijeti isti stupanj koristi, kakav bi mu donijela "vožnja Hersheyevim autoputom".

Ovaj primjer jasno ukazuje na kriterije pri pravilnom izboru akvizicijskih meta. Podravka stoji pred sličnim izazovima i uvjereni smo da će svoje napore i resurse pravilno usmjeriti.



Svečano obilježeno 45 godina proizvodnje juha

# Završena velika i bogata nagradna igra za vjerne potrošače

Veliki pljesak mnogobrojnih uzvanika na svečanosti proslave dobila je

Zlata Bartl, žena koja je najzaslužnija za razvoj juha i postanak Vegete, koja



Ovo je tek manji broj Podravkaša zaslužnih za uspješni razvoj juha u 45 godina

nažalost zbog bolesti nije bila na svečanosti, ali je poslala telegram u kojemu čestita značajan jubilej juha svim Podravkašima.

Nakon svečarskih govora, pod budnim okom članova komisije i javnog bilježnika Nikole Bakrača, foto-modeli koje su bile zaštitni znak na plakatima i spotovima vezanim za nagradnu igru "Za vjernost srcu" Lina i Renata "zaronile" su u veliko more omotnica. Trebalo je izvući 2.045 nagrada, od kojih je najvrednije bilo prvih 45 - zlatnik "Podravkino srce" zajedno s opremom za kuhinju i poklon paketom Podravkinih proizvoda. Prva izvučena dobitnica bila je Spomenka Majdan iz Splita. S obzirom na zahtjevnost posla izvlačenja nagrađenih potrošača, nekoliko puta tijekom stanke organizirane su nagradne igre za prisutne u hotelu Podravina. Naime, svi sudionici odgovarali su na pitanja vezana za povijest, proizvodnju



Za veliki jubilej nezaobilazna je i velika torta

i prodaju juha, a zasigurno najsretnija osoba bila je Barbara Petras koja je osvojila glavnu nagradu - Podravkin porculanski servis i pribor za jelo za 6 osoba. Naravno, Podravka kao topla kulinarska institucija priredila je odličan gastronomski doživljaj za sve nazočne u hotelu Podravina, a tu je bilo i obavezno rezanje svečane torte.

Zahtjevan posao izvlačenja svih nagrađenih je završen, a imena dobitnika, njih prvih 480 bit će objavljena u Večernjem listu 15. studenoga, a preostalih 1.565 22. studenoga. Još jedna nagradna igra Podravkinih juha je završena, a već, kao što je rečeno na svečanosti, u pripremi je nova za vjerne potrošače Podravkinih juha. **[B. F.]**

Delegacija slovenskog Mercatora posjetila Podravku

## Podravka i Mercator zajedno mogu više

Ozbiljnost namjere produbljivanja partnerskih odnosa s Podravkom potvrdila je i «jačina» delegacije Mercatora u kojoj su se uz prvog čovjeka Uprave našli i Jadranka Dakić, članica Uprave za financije, kontroling i računovodstvo, mr Marjan Sedej, član Uprave za trgovinu, razvoj i investicije, Aleš Cerin, član Uprave za korporacijske poslove i netrgovinu, Stanislav Brodnjak, član Uprave za nova tržišta, Franc Prvinšek, potpredsjednik Uprave za komercijalu i Petar Ivanović,

predsjednik Uprave «Mercator - Hrvatska».

Uz Darka Marinca Podravku su predstavljali Željko Đurđina, zamjenik predsjednika Uprave, Nevenka Cerovsky, članica Uprave za financije, Davor Popović, izvršni direktor za tržišta jugoistočne Europe, Miroslav Vitković, izvršni direktor prodaje u Hrvatskoj, Goran Markulin, izvršni direktor za razvoj poslovanja, Miroslav Bučanac, direktor Podravke Ljubljana i Drenislav Žekić, izvršni direk-

tor za Korporativne komunikacije.

- Podravka i Mercator imaju sličan razvojni put i žele biti pobjednici u regiji što pokazuje da smo idealni partneri. A s obzirom da je jedno od strateških opredjeljenja Podravke unapređenje odnosa s ključnim dobavljačima, mi ćemo sve napraviti da zajedno s Mercatorom ojačamo pozicije na ovim prostorima - naglasio je Darko Marinac.

Osim za dogovor o budućoj suradnji posjet Podravki delegacija Mercatora iskoristila je i za obilazak nove tvornice Vegete, te razgledanje Koprivnice kao potencijalnog mjesta za otvaranje novog trgovačkog centra. Kamera našeg fotoreportera Nikole Wolfa zabilježila je njihovu šetnju središnjim gradskim trgom.



## naša posla

## Podravka snažno utkana u proslavu Dana grada

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



Ovotjedni je Dan grada Koprivnice protekao u iznimno svečarskom ozračju. Izgrađeno je ili obnovljeno više novih objekata nego ijedne ranije godine, a rekonstruirano je, uz prateće sadržaje, i više gradskih i prigradskih ulica. Sve je to bila posljedica vrlo ambicioznog koprivničkog proračuna za 2002. godinu, zasnovanog i na uspješnom poslovanju glavnine koprivničkog gospodarstva, kao i nešto većeg iznosa sredstava koja su pribavljena od pojedinih ministarstava. Tako je grad u razmaku od samo mjesec dana dobio prostranu i suvremeno opremljenu zgradu veleučilišta te jednu od najluksuznijih kinodvorana u Hrvatskoj. Gradska je knjižnica istodobno obogaćena preuređenim i obogaćenim studijskim odjelom. Zbog nekih tehničkih poteškoća i kašnjenja radova nije obavljeno jedino svečano otvaranje "Podravskog sunca", škole sa specijalističkim radionicama i praktikumima za učeni-

ke s posebnim potrebama, koja će također spadati među najmodernije u Hrvatskoj.

Gradonačelnik Zvonimir Mršić je za narednu godinu obećao gradnju još jednog krucijalnog objekta za ubrzaniji razvoj koprivničkog školstva. Riječ je o novoj zgradi gimnazije s dvoranom, budući da je sadašnji srednjoškolski centar brojem učenika i odjeljenja preopterećen, a i u građevinskom smislu u vrlo lošem stanju. U 2003. će biti okončane i pripreme za gradnju koprivničkog bazena, za kojeg je prevagnulo opredjeljenje da bude osmišljen na komercijalnoj osnovi, što znači da bi u taj zahtjevni projekt trebao ući i niz rekreativno-ugostiteljskih sadržaja. Vratimo se, međutim, Danu grada. U većini je manifestacija bila uočljiva bliska suradnja gradskih vlasti i Podravke. Kad je, primjerice, gradonačelnik na Zrinskome trgu u nedjelju pozvao građane na kavu i čaj, što je popraćeno umjetničkim progra-

mom i prodajom jabuka u humanitarne svrhe, glavni je sponzor bila upravo Podravka. Predsjednik Uprave Darko Marinac sa svojim najbližim suradnicima bio je gost na svečanoj sjednici povodom Dana grada. Uočeno je kako je Marinac tom prilikom sjedio uz svog najpoznatijeg prethodnika Pavla Gažija, zacijselo raspravljajući o nekim današnjim dilemama Podravkina razvoja. Gradonačelnik je, pak, pohodio glumuroznu proslavu 45. godišnjice proizvodnje Podravkinih juha, koja se u hotelu Podravina odvijala paralelno s gradskim manifestacijama.

Naposljetku, u službeni su program Dana grada uključene proslave godišnjice likovnog kruga "Podravka '72", kao i promocija monografije posvećene njihovom plodnom djelovanju. Tu je, povodom 95. obljetnice osnivanja, i svečana sjednica "Slaven Belupa", nogometnog prvligaša kojemu je glavni sponzor Podravkina farmaceutika.

Potrebno je ukratko se osvrnuti i na neke od ovogodišnjih dobitnika gradskih priznanja, budući da dolaze iz Podravke ili su s njom barem u nekim fazama svoga djelovanja bili blisko vezani. Posebno je, primjerice, odjeknula vijest da je Medalju grada dobio Podravkin stručnjak Goran Markulin, možda i najmlađi dosadašnji dobitnik tog visokog priznanja, što će pripomoći da se počne mijenjati i razmišljanje o tome tko i kada stječe "podobnost" za prestižna društvena priznanja. Markulin je, prisjetimo se, koautor ove godine objavljene i vrlo zapažene knjige o strateškim savezima, a na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu priprema i doktorat. Iskorak je prema onima najtalentiranijima i dodjela Plakete grada informatičarima iz "Skina 29", koji oblikuju i Podravkine stranice na Internetu, a bitno pridonose i vizuelnom identitetu grada. Istovrsnu je nagradu dobila i Obrtnička škola, čiji znatni dio učenika

obavlja praksu upravo u Podravki, a u toj školi i dio zaposlenika koprivničkog diva stječe potrebne kvalifikacije.

Jovo Rojčević, koji je ovogodišnje formalno umirovljenje dočekao kao i dalje aktivni "Večernjakov" novinar, bio je sedamdesetih godina direktor tadašnjeg Podravkinog centra za informiranje, pa je zaslužan i za razvoj tvorničkog lista i osposobljavanje niza mladih novinara. Ilinka Milas je dugogodišnji Podravkin menadžer, a njene zasluge za hrvatski kuglaški sport neodvojive su i od kluba koji nosi Podravkino ime, čija je bila i igračica i trener i funkcioner. Dr. Andrej Mraz je višegodišnji službeni liječnik nogometaša "Slaven Belupa", a ortopedsku je znanost već obogatio novim kirurškim metodama. Jasno, među dobitnicima je i rukometašica Snježana Petika, koja je cijelu karijeru posvetila koprivničkoj Podravki, dovevši je i do vrha Europe.



**Spektakularna proslava Dana Koprivnice u dvorani Domoljuba**

# Grad nagradio i “Podravkaše”

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

Svečanom sjednicom koprivničkog Gradskog vijeća i spektakularnom dodjelom medalja i plaketa zaslužnim građanima u Domoljubu je u ponedjeljak proslavljen Dan grada. Umjesto zamornih govorancija, gradske su vlasti priredile svečanu ceremoniju dodjele gradskih priznanja nalik na dodjelu kakvih filmskih nagrada. Od početka svečanosti i prikaza modernog videospota o gradu tvrtke Skin 29 i "Lijepe naše" odsvirane na četiri saksofona, vidjelo se da ovogodišnja proslava Dana grada neće biti poput prijašnjih.

Među brojnim uglednim gostima bio je i čelni čovjek Podravke Darko Marinac, u društvu člana Uprave Damira Polančeca i nekadašnjeg generalnog direktora Pavla Gažija. Imali su što i vidjeti, jer ove su godine najviše gradskih nagrada dobili Podravkaši. Medalje grada, naime, pripale su direktoru Razvoja poslovanja Goranu Markulinu za znastveni i stručni rad iz područja ekonomije, Podravkinoj rukometašici Snježani Petiki za sveukupni doprinos uspjesima koprivničkog rukometa; kuglačici, kuglačkoj dužnosnici i bivšoj direktorici Tvornice Linolade Ilinki Milas za sveukupni doprinos uspjesima koprivničkog kuglanja, a među laureatima bio je i bivši glavni i odgovorni urednik lista "Podravke" Jovo Rojčević, koji je dobio medalju grada za sveukupni doprinos koprivničkom novinarstvu.

Nagradu za životno djelo gradske su vlasti dale redovnoj profesorici i voditeljici Katedre za noviju povijest na zagrebačkom Filozofskom fakultetu dr. Miri Kolar-Dimitrijević, autorici 12 knjiga i dvjestotinjak povijesnih radova.

Spektakularnost dodjele gradskih nagrada ogledala se u prikazivanju kratkih filmova o dobitnicima na video-platnu na pozornici, nakon čega su, uz zvuke fanfara, pristupali gradonačelniku Zvonimiru Mršiću kako bi im

dao medalje te predsjedniku Gradskog vijeća Dragutinu Feletaru, koji je darovao cvijeće.

U sklopu proslave Dana grada u nedjelju je na središnjem trgu nastupala koprivnička mladež, a Podravka ih je nagradila Kvikijevim grickalicama, dok su svi građani mogli besplatno uživati u Podravkinim čajevima.

*Obrazloženja nagrada:*  
**Goran Markulin**

Iako vrlo mlad, Goran Markulin već se afirmirao kao jedan od najuspješnijih gospodarstvenika u okviru Podravke. Uz izuzetne rezultate u vođenju ekonomskih poslova, Markulin je posebno uspješan u svojem stručnom usavršavanju te znanstvenom i stručnom radu. Već je postao magistar ekonomskih znanosti i nalaži se pred doktoratom. Objavio je nekoliko vrsnih znanstvenih radova i sudjelovao na znanstvenim skupovima s područja ekonomije. Tijekom 2002. godine objavio je, u koautorstvu s prof. Darkom Tipurićem sa zagrebačkog Fakulteta ekonomskih znanosti, jednu od najboljih knjiga koje su se pojavile u Hrvatskoj ove godine s područja ekonomije. To je knjiga "Strateški savezi".

**Snježana Petika**

Snježana Petika došla je u Koprivnicu iz rodnih Vinkovaca 1990. godine u vrijeme kada je rukometni klub Podravka kretao na svoj europski pohod, niz sezona bila je kapetan ekipe i daleko najbolji strijelac te je nekoliko puta proglašavana igračicom godine. U 12 koprivničkih godina odigrala je za Podravku 552 utakmice postigavši 3.571 pogodak, igrala je za reprezentaciju svijeta i Europe, odigrala je 59 utakmica u Kupu prvakinja, postigla 319 pogodaka, dok je u Kupu kupova u deset susreta čak 83 puta zatresla suparničku mrežu. Za Podravku je u domaćem prvenstvu odigrala 256 utakmica, postigla 178 pogodaka, dok je u 48 utakmica nacionalnog kupa 295 puta bila strijelac. Za hrvatsku repre-



Nagrađeni “Podravkaši” s koprivničkim gradonačelnikom Zvonimirom Mršićem

zentaciju nastupila je 105 puta i zabila 577 golova. Impozantne brojke kojima se sigurno još dugo neće približiti niti jedna hrvatska rukometašica. Najdommljiviji događaj u karijeri Snježane Petike je osvajanje naslova prvakinja Europe s Podravkom 1996. godine, što je sigurno kruna svih njezinih uspjeha. Iste godine s Podravkom osvaja i Superkup, a tu je još devet titula državnih prvakinja Hrvatske te isto toliko kupova Hrvatske. Pred njezinom igračkom kvalitetom strahuju mnogi svjetski treneri i rukometašice brojnih europskih sastava, jer uvijek zna što je najbolje učiniti u igri za uspjeh svoga kluba. Nakon kratke pauze, Snježana je ponovno na parketu, gdje njezini pogoci i dalje doprinose uspjesima koprivničkog rukometa. Ona je svojom igrom i umijećem opravdano svrstana u svjetsku žensku rukometnu elitu, a sigurni smo da niti jedna hrvatska rukometašica neće dati toliki obol uspjehu jednoga kluba kao što je Petika dala Podravki. Uza sve poštovanje prema igračicama koje su doprinijele uspjesima koprivničkog rukometa u Europi i Hrvatskoj, Snježana Petika ipak je ime s najvećim sjajem.

**Ilinka Milas**

Kuglačkim sportom počinje se baviti 1975. godine u KK Podravka, gdje je bila igračica do 1989. godine. Od brojnih sportskih dostignuća naročito se ističu osvajanje trećeg mjesta s ekipom u prvenstvu bivše države osvojeno 1980. godine, drugo mjesto ekipno u Hrvatskoj 1986. i 1994. godine, a 1998. godine KK Podravka osvaja hrvatsko prvenstvo. KK

Podravka 1999. godine ostvaruje najznačajniji rezultat u međunarodnim natjecanjima osvojivši drugo mjesto na "Europa pokalu" u Salzburgu. Kuglački je trener i kao trener seniorske ekipe uvela je klub u prvu ligu, a također radi s mladim naraštajem kroz školu kuglanja. Nakon kuglačke karijere nastavila je obavljati razne funkcije u klubu i kuglačkim savezima, te je bila predsjednica Kuglačkog saveza Koprivnice, a još uvijek je predsjednica KK Podravka. Od 1992. godine u Skupštini je Hrvatskoga kuglačkog saveza, a potom je izabrana u Izvršni odbor te za predsjednicu Komisije za marketing.

Krajem godine postaje v.d. predsjednicom HKS-a i na toj funkciji ostaje do 1. listopada 1999. godine. Glavni je tajnik HKS-a. Već 27 je godina u kuglanju i svojim radom neprocjenjivo je doprinijela uspjesima koprivničkog kuglanja, ali i uspjesima koje je hrvatsko kuglanje imalo na reprezentativnom polju. Predsjednik RH odlikovao ju je 1997. godine Ordenom reda Danice Hrvatske s likom Franje Bučara. Smatramo da je doprinos Ilinki Milas unazad nekoliko godina ključan za visoku kvalitetu koprivničkog kuglanja, koje je jedan od važnih sportskih promotora Koprivnice.

## Podravku posjetila delegacija grada Drniša

# Drniš zahvaljuje Podravki na potpori i razumijevanju

Delegacija grada Drniša predvođena gradonačelnikom Antem Dželalijom posjetila je 30. listopada Podravku. Goste je primio zamjenik predsjednika Uprave naše tvrtke Željko Đurđina sa suradnicima. Tom prigodom Matija Hlebar upoznao je goste s temeljnim značajkama Podravke, a i Željko Đurđina je istaknuo kako Podravka posluje stabilno.

- Zahvaljujemo Podravki na velikoj ljudskoj potpori i razumijevanju tijekom Domovinskog rata, a i u obnovi našeg grada i privrede. Posebno bih istaknuo dobru poslovnu i ljudsku suradnju vaše tvrtke i naše Tvornice oplemenjenih folija, jer nama u Drnišu je svako radno mjesto dragocjeno - rekao je Ante Dželalija.

Tijekom boravka u Podravki gosti iz Drniša razgledali su novu Tvornicu Vegete i Mesnu industriju Danica, gdje je istaknuto kako postoje obostrani interesi poslovne suradnje, posebice u proizvodnji nadaleko poznatoga drniškog pršuta.

**[B. F.]**



Degustacija Podravkinih čajeva na Zrinjskom trgu

## Susret na projektu »Podravkaš sa srcem«

# Upoznavanje s projektom “Efikasnost u Podravki”

Zajednički tim Razvoja poslovanja i Ljudskih potencijala održao je prošlog utorka s Podravkinim mladim stručnjacima u »Štaglju« novi, osmi po redu, susret na projektu "Podravkaš sa srcem". Središnja tema radionice bio je novi Podravkin projekt operativne efikasnosti, koji u konkretnu primjenu kreće od siječnja iduće godine, a glavni je gost susreta bio Zdravko Šestak, izvršni direktor za taj projekt. Prema svim do sada učinjenim analizama i procjenama naših stručnjaka, ovaj bi projekt trebao Podravki i njezinim zaposlenicima

dugoročno donijeti mnogobrojne koristi: od ušteda na svim poslovnim procesima, preko poticanja inovativnosti i veće zainteresiranosti za doprinos na radu, do kontinuiranog rasta i razvoja poduzeća.

Zdravko Šestak, naš novi izvršni direktor zadužen za provedbu ideje o operativnoj efikasnosti u Podravkinu poslovnu zbilju vrlo je detaljno i zanimljivo prezentirao planirane aktivnosti po svim poslovnim razinama u narednom vremenskom razdoblju. Kako bi se sustavno mogao pratiti proces planiranja, odgovornosti i provedbe

zadataka u svakodnevnom poslovanju te odgovarajuće nagradivati pojedince za postignute rezultate, cijela stvar mora prvenstveno krenuti od vrhovnog menadžmenta koji bi strateške ciljeve poduzeća trebao prihvatljivo spuštati na razine strateških poslovnih jedinica i sektora, a oni pak na razine službi, odjela i pojedinih zaposlenika. Naglasak je stavljen na tri grupe troškova (troškove osoblja, marketinga i amortizacije) koji su u proteklom razdoblju značajno povećali svoj udio u ukupnoj prodaji, a zbog nemogućnosti točnog mjerenja

njihovih efekata na rezultate poslovanja potrebno im je u predstojećem vremenu posvetiti posebnu pozornost. Isto se tako naročita pažnja mora usmjeriti na kontinuirani rast ključnih financijskih pokazatelja i podjelu dividendi vlasnicima (dioničarima), poticanje inovativnosti i stvaranje novih vrijednosti, profitabilne investicije, znatno veće korištenje intelektualnog kapitala (znanja, vještina, sposobnosti i iskustava) naših zaposlenika u obavljanju radnih zadataka te ciljane uštede po pojedinim tržištima.

Potom se razvila dinamična i otvorena rasprava nazočnih o prezentiranoj temi. Većina se složila da je Podravki u nastojanjima za boljom izvedbom poslovnih procesa svaka-

ko neophodan jedan ovakav program, kojeg su, u različitim varijantama, već mnogo ranije u svoju svakodnevnu praksu uvela mnoga uspješna poduzeća iz prehrambene branše. Najviše je pak polemika i zabrinutosti izazvala sposobnost efikasnog prepoznavanja i provođenja pravednog nagrađivanja doprinosa pojedinaca u ukupnom uspjehu poduzeća i njegovih pojedinih dijelova. Nepobitna je činjenica: ukoliko želimo biti uspješniji, moramo biti i efikasniji.

Idući će susret na projektu "Podravkaš sa srcem" biti održan polovinom studenoga na temu "Misija, vizija i strategija Belupa". Gost će biti predsjednik Uprave Belupa Sani Pogoričić.

**Matija Hlebar**



# Prekinuti kolektivni pregovori u Podravki

Pregovarački tim triju Podravkinih sindikata proglasio je nakon sastanka s timom Uprave u ponedjeljak spor oko izmjena Kolektivnog ugovora te je pokrenut postupak mirenja. O tome je novinare na konferenciji u srijedu obavijestila voditeljica sindikalnog tima i glavna koordinatorica PPDIV-a za Podravku Ksenija Horvat.

Prema njezinim riječima, na sindikalne zahtjeve o desetpostotnom povećanju osnovne plaće, "božićnici" od 1000 kuna te plaćanju 80 kuna dopunskog zdravstvenog osiguranja Uprava nije pristala, već je ponudila 10 posto veću osnovnu plaću (1675 kuna) uz smanjenje bruto dodatka sa 400 na 170 kuna te umanjeње dodataka za минuли rad s јedan na 0,90 posto za svaku godinu. Usto, pristala je na

povećanje "božićnice" na 1000 kuna ili plaćanje dopunskog i zdravstvenog osiguranja, no ne i oboje. Nakon dodatnih konzultacija zadnja je Uprava "ponuda" bila zadržavanje 1-postotnog dodatka za минuли rad te isplata 1000 kuna "božićnice" iduće godine.

Sindikati smatraju, kako je objašnjeno na novinarskoj konferenciji, da bi se prema Upravinom prijedlogu plaća u Podravki u prosjeku povećala 2,68 posto za 70 posto radnika, i to nižeg platežnog razreda, dok bi 16 posto bolje plaćenih dobili četiri posto veću plaću.

- Trenutačni omjer između radničkih i ostalih plaća odavno se upeterostručio i udeseterostručio, a prolazi četvrta godina otkad se broj ugovora

izvan tarifnog dijela Kolektivnog ugovora svake godine povećava za stotinjak, dok su modeli praćenja efikasnosti menadžera tek u prijedlogu - ustvrdila je Ksenija Horvat. Dometnula je kako će PPDIV inicirati skupove radnika u svim cjelinama te provesti anketu među članstvom o provođenju štrajka u Podravki, ako se za to steknu uvjeti.

Prema riječima PPDIV-ove pravnice Meri Marić, štrajk nije moguć prije svršetka procesa mirenja. U ovom trenutku sindikati su predložili svoja dva člana za Mirovno vijeće (Meri Marić i Zvonimira Stanina) te saborskog zastupnika Stjepana Henezija kao nezavisnog člana, a Uprava bi to trebala učiniti u idućih mjesec dana. Od 9. do 13. prosinca, pak, trebao bi se provesti postupak mirenja, a ako ne uspije, ide se na arbitražu. No, upozoreno je na konferenciji, sindikati će tada ozbiljno razmisliti o industrijskoj akciji.

## Odgovor Uprave pregovaračkom timu triju Podravkinih sindikata

Poštovani, pošavši od pretpostavke da su se u dosadašnjem tijeku kolektivnih pregovora interesne strane unekoliko približile realno mogućem pozitivnom ishodu pregovaračkog procesa, poslodavac se u ovome pismu želi očitovati u odnosu na redefiniranje zahtjeve sindikalnog pregovaračkog tima prezentirane na zadnjem sastanku 16. listopada. Podsjetimo i rezimirajmo:

Pregovarački tim sindikata zahtijeva:

- Povećanje osnovne plaće za 10%
- Povećanje prigodnog dodatka za božićne blagdane na 1.000,00 kn neto po radniku
- Plaćanje dopunskog zdravstvenog osiguranja za sve radnike u punom iznosu

S obzirom na usvojenu strategiju petogodišnjeg razvoja i rasta Grupe Podravka te posebice u odnosnu na usvojeni Program operativne efikasnosti, na temelju aktualnih poslovnih rezultata poslodavac na sljedeći način može izaći u susret sindikalnim zahtjevima:

1. Povećanje osnovne plaće za 10% uz restrukturiranje ostalih elemenata plaće tako da bi osnovna plaća iznosila 1.675,00 kn, bruto dodatak 170,00 kn a минuли rad 0,90% po godini

radnog staža.

2. Povećanje prigodnog dodatka za božićne blagdane na 1.000,00 kn neto po radniku

III:

Plaćanje dopunskog zdravstvenog osiguranja za sve radnike u punom iznosu pri sadašnjoj visini dopunskog zdravstvenog osiguranja od 80,00 kn (ako država promijeni visinu dopunskog zdravstvenog osiguranja, razliku će podmiriti radnik na svoj teret).

Ovakvim prijedlogom poslodavac u okvirima financijskih mogućnosti nudi pretpostavke za modernizaciju sustava nagrađivanja. Ali samo pretpostavke. Činjenica što bi realizacijom ovoga prijedloga jače došao do izražaja normalan karakter sustava nagrađivanja jer bi složenost i zahtjevnost radnoga mjesta dominantno utjecala na plaću, a bruto dodatak i минuли rad u manjoj mjeri, ne znači da bismo otklonili postojeću neuravnoteženost i neusklađenost u vrednovanju istih ili sličnih radnih mjesta u tzv. tarifnoj zoni već bismo tu neusklađenost digli na nešto višu razinu. Primjenom prijedloga poslodavca, plaće u tarifnoj zoni neće biti niže ni za koga, malome broju radnika ostat će iste ili neznatno porasti, a najvećem broju će porasti u različ-

itim iznosima ovisnim o složenosti radnoga mjesta.

Stoga poslodavac nije zadovoljan samo dizanjem osnovne plaće i restrukturiranjem udjela ostalih elemenata u izračunu plaće, već je potrebno ozbiljno poraditi i na usklađivanju procjene za ista ili slična radna mjesta u tarifi.

Predlažemo sljedeće:

U siječnju 2003. god. valja formirati tim sastavljen od stručnih ljudi iz Ljudskih potencijala i predstavnika Sindikata čiji zadatak bi bio raspraviti i usuglasiti prijedlog za izmjenu Kolektivnog ugovora i dodatka Kolektivnom ugovoru što smo ga uputili pregovaračkom timu Sindikata, a njime se zapravo traži novo uređenje i proširenje tarifne zone. Tako sastavljen tim mora najkasnije do 30. ožujka 2003. sindikatima i poslodavcu ponuditi usuglašeni prijedlog. Na temelju takvoga prijedloga te na osnovi poslodavčeve procjene realnih mogućnosti i prioriteta radit će se postupno usklađivanje vrijednosti radnih mjesta u tarifi.

U nadi da su ovi prijedlozi prihvatljivi za sindikalne predstavnike i članstvo, srdačno vas pozdravljamo.

Za poslodavca:  
**Darko Marinac**  
predsjednik Uprave

### Razgovor s voditeljem Uprava pregovaračkog tima Brankom Kučanom

## Pred Upravom i sindikatima proces mirenja

Razgovarao: **Hrvoje Šlabek**

- *Smatrate li potez Podravkinih sindikata, kojim su prekinuli kolektivno pregovaranje, proglasili radni spor te pokrenuli postupak mirenja, prihvatljivim i utemeljenim?*

- Prihvatljivim da, iako i potpuno nepotrebnim. Pregovaračkom timu i Upravi žao je što su pregovori prekinuti, jer mislimo da su se pregovaračke strane uvelike približile rješenju do kojeg je sa stajališta poslodavca, na osnovi poslovnog rezultata i financijskih mogućnosti, moglo doći. Pregovarački tim Uprave to je nudio predstavnicima sindikata, a putem njega Podravkinim radnicima. S obzirom na to da su sindikati reagirali isključivo i nisu prihvatili naš prijedlog, nisu, smatram, realno sagledali mogućnosti za povećanje plaća te restrukturiranje nekih elemenata koji ulaze u plaću, te s druge strane potrebe Podravke da se na osnovi povećane osnovne plaće radi na sređivanju nesređene tarifne zone Kolektivnog ugovora.

- *Sindikalna strana očito ne odustaje od svojih zahtjeva. Hoće li, prema Vašem mišljenju, u tome uspjeti?*

- Ne želim spekulirati čime je, osim radničkim interesima, motivirana žurba sindikalne strane. Povećanje plaće nešto je što svaki radnik želi i to ne treba provjeravati. No, u priopćenju sindikata sadržane su neke tvrdnje koje nepripincijelno i nekorektno izlaze iz okvira kolektivnig pregovaranja.

- *Na što mislite?*

- Na tvrdnje da prijeti izlazak Nemaćićnog poslovanja iz Podravke, kao da outsourcing nije legitiman proces u svim tvrtkama modernoga svijeta, pa to ne bi trebalo samo negativno kontekstuirati. Isto tako zbrinjavanje tehnološkog viška u Podravki provodi se već nekoliko godina i ne vidim zašto bi se to sada spominjalo u okviru kolektivnog pregovanja. Smatram da sindikati u ovom trenutku nisu trebali upotrijebiti "tešku artiljeriju", već ra-

zgovarati o tome što se može, što je realno te gdje se interesi mogu približiti.

- *No, u mirovnom procesu to je i dalje moguće...*

- Kako god se stvari pokrenu, završit će se za pregovaračkim stolim, bilo u mirovnom procesu, bilo u arbitraži. Uprava i sindikati naprosto se moraju sporazumjeti te vidjeti postoji li ili ne postoji taj novac koji bi trebao ući u budžet osoblja 2003., 2004. i sljedećih godina. Važni su, također, vlasnici Podravke, o kojima Uprava mora voditi računa i reći im: 'Mi smo trećinu, četvrtinu ili čitavu neto zaradu stavili u budžet osoblja'. To nijedna Uprava vlasnicima ne može reći, a to nije niti u dubljem interesu malih dioničara, koji će se morati suočiti s činjenicom da će tada vrijednost dionica pasti, a dividende neće biti.

- *Možete li komentirati najavu Sindikata PPDIV-a da će pokrenuti izjašnjavanje članstva o možebitnom budućem štrajku u Podravki?*

- Štrajk ili bilo kakav oblik industrijske akcije zakonit je tek nakon iscrpljivanja drugih mogućnosti, dakle mirovnog postupka i arbitraže. Osobno ne vjerujem da će do štrajka doći jer ne vidim za njega dublji smisao u ovome trenutku. Takav tip akcije, naime, ne može stvoriti ono čega realno nema, a to su financijske mogućnosti Podravke da udovolji sindikalnim zahtjevima.

- *Je li Uprava spremna na mirovni postupak i što od njega očekuje?*

- On je legitimno pravo sindikata, a poslodavac je u to spreman ući. Vjerujem da će njegov ishod biti usklađivanje interesa na točki na kojoj je to realno moguće.

- *Možete li u ovom trenutku reći pristaje li Uprava na predloženog nezavisnog člana Mirovnog vijeća?*

- U ovom trenutku doista to ne mogu reći. Procedura je jasna, obje strane najprije moraju odrediti svoja dva člana Mirovnog vijeća, i mi ćemo to učiniti, a tek onda slijedi dogovor o nezavisnom članu.

#### Koprivnička tiskara

## Novi petobojni tiskarski stroj počeo s radom

Novi petobojni tiskarski stroj vrijedan oko milijun i pol eura montiran je ovih dana u Koprivničkoj tiskari te je počeo s radom. Od direktorice Vesne Željeznjak doznali smo kako je četvoricu radnika obučio instruktor iz njemačke tvrtke "Brüder Henn", a prvi su rezultati - izvrsni i u skladu s očekivanjima.

- Ovo je veliki tehnološki skok za Koprivničku tiskaru, jer smo postigli kvalitetniji otisak i veću brzinu tiska - kazala je Vesna Željeznjak.

Na novoj "petobojki" otisnut je popularni dječji kalendar medvjedića Lina (na slici), koji će biti ljepši no ikad.

**IH. Š.**



## Druženje članova zapovjedništva 117. brigade

U Društvenom domu u Miklinovcu u ponedjeljak 4. studenoga okupilo se nešto više od tridesetak hrvatskih branitelja, članova zapovjedništva slavne 117. brigade ZNG-a. Bila je to prilika da se ponovno prisjete dana koje su proveli na ratištu, a ovaj dan nisu izabrali slučajno. Naime, toga dana prije jedanaest godina, pod zapovjedništvom Dragutina Kralja, iz Koprivnice je na novljansko bojište otišla veća skupina pripadnika ove brigade.

Druženje je organizirao Hrvatski časnički zbor Koprivničko - križevačke županije, a nazočnima se uz ostale obratio i Dragutin Kralj.

- Veoma mi je drago što smo se ponovno našli na okupu, ali već je vrijeme da se na razini županije odredi i jedan dan - Dan 117. brigade. Tada bismo mogli organizirati i veće skupove, a one koji su u ratu dali svoje živote nikada ne smijemo zaboraviti. Mi smo inače brigada koja je dobila najmanje odličja i činova, a u ratu smo se isticali nizom borbenih djelovanja. Čak smo bili i prva brigada koja je djelovala - napadno! - kazao je Kralj.

Jedan dio članova Hrvatskog časničkog zbora posjetio je i novljansko bojište gdje su položili vijence i zapalili svijeće podno spomen - obilježja Trokut te kod mjesta gdje je poginuo Darko Ozmec.

**IM. P.**

## Pomoć Kninu

U želji da prije zime prikupi što više prijeko potrebne odjeće i obuće za stanovnike Knina, Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika Podravke pokrenula je humanitarnu akciju - Od srca srcu za Knin. To nije prvi put da Podravkina Udruga organizira ovakve akcije. Naime, u ovim teškim vremenima branitelji se i te kako osjećaju dužni pomagati siromašnima i bolesnima, a takvih je u Kninu uistinu mnogo.

Stoga se mole svi koji žele pokloniti još kvalitetne odjevne predmete da ih svakog radnog dana, do kraja studenoga, donesu u prostorije Udruge branitelja Podravke (bivši Galantplet), a njihovi predstavnici će ih nakon završetka akcije dostaviti kninskom Caritasu. Informacije se mogu dobiti i putem telefona: 651-573.

**IM. P.**



Novi vid suradnje Podravke i Elecrtoluxa

Tajne zimmnice - Prva Internet kulinarska akademija

Prvi izravni Internet prijenos jednog gastronomskog događaja održao se 5. 11. 2002. godine u prostoru Electroluxovog Customer Care Centra. Plod je to suradnje Podravkina Kulinarskog centra, Korporativnih komunikacija, SPJ Voće i povrće te Electroluxa.

Tema Prve Internet kulinarske akademije koja se održala u sklopu Electroluxove akademije zdravog življenja odnosila se na tajne pripreme zimmnice. Predavači Podravkinog Kulinarskog centra govorili su o metodama i pravilima konzerviranja nakon čega su gosti akademije mogli isprobati recepte s prerađevinama od voća i povrća koje proizvodi Podravka.

Direktan prijenos ove radionice putem Interneta, mogli su pratiti mnogi zainteresirani korisnici na partnerskim Internet stranicama [www.online.hr](http://www.online.hr).

Internet kao najsvremeniji komunikacijski kanal promovirao je tako



Gosti Prve Internet kulinarske akademije

novoobnovljeno zanimanje za spravljanje zimmnice, koje se javlja upravo kao opreka užurbanom urbanom stilu života.

Tijekom radionice gosti akademije su se kroz gastronomsko-edukativni program upoznali sa konkretnim teo-

retskim i praktičnim napucima Podravkinih stručnjaka vezanim uz pripremu zimmnice, ali i zdravu prehranu općenito.

Ideja o kulinarskoj akademiji tako je prvi put, i to vrlo uspješno, zaživjela na Internetu.

**Tanja Gligorović**

Reklamni oglasi za Podravkine Internet stranice izloženi na 37. zagrebačkom salonu

Ocjenjivački sud za izbor radova i dodjelu nagrada uvrstio je u postav izložbe 37. zagrebačkog salona te prateću publikaciju i reklamne oglase koje je za Podravkine korporativne Internet stranice napravila koprivnička agencija Skin 29. Priznanje je to ovoj mladoj agenciji, ali i Podravki koja ima što pokazati kada je u pitanju suvremeno poimanje dizajna i primijenjene umjetnosti.

Na ovogodišnjem 37. po redu zagrebačkom salonu izložena su ostvarenja mnogih umjetnika i dizajnera u želji da ta izložba bude reprezent raznovrsnosti orijentacija i ideologija u hrvatskoj umjetnosti.

Vjenceslav Richter, istaknuti hrvatski arhitekt te predsjednik žirija 21. zagrebačkog salona, 1986. godine primijetio je: "I tako, očekujući plodove tamo gdje ne sijemo, priređujemo izložbe koje popunjavamo radovima

autora samoniklih, gotovo ilegalnih. Oni ne stvaraju poticani društvenim stremljenjima, već unatoč njima." Njegova teza ohrabruje i daje šansu mo-

dernim, svježim i hrabrim projektima kakvi se pripremaju i za Podravkine Internet stranice.

**Tanja Gligorović**



Kutak za umirovljenike - aktivnosti Matice umirovljenika Koprivnica

Jeste li član umirovljeničke udruge?

Piše: **Željko Šemper**

Od 130.000 stanovnika Koprivničko - križevačke županije 21.000 je umirovljenika, od kojeg broja 6.000 živi u gradu Koprivnici. Tek nešto više od trećine umirovljenika (2.212) učlanjeno je u koprivničkoj Udrugi umirovljenika, koja ima svoje prostorije u Ulici Frana Galovića 4. Od 6.000 koprivničkih umirovljenika trećina su Podravkaši, koji se po skupinama iz nekadašnjih radnih sredina, barem jednom mjesečno, tjedno ili čak svakodnevno sastaju na terasama ili kafićima na središnjem gradskom trgu.

Na pitanje iz naslova najčešći je negativan odgovor s protupitanjem "A kaj s tim članstvom dobivam"? Odgovor smo potražili u koprivničkoj Matici umirovljenika, kod predsjednika Franje Zirduma i njegovih suradnika.

- Kroz naš Klub umirovljenika svakodnevno prođe najmanje pedesetak umirovljenika, koji se uz povoljne cijene pića međusobno družu, popričaju ili odigraju partiju šaha. Svaki petak dolazi nam medicinska sestra te onima koji to žele izmjeri tlak i pruži dodatni savjet što se tiče zdravlja. Osim toga, za naše umirovljenike po vrlo povoljnim cijenama nabavljamo zimnicu i ogrjev, a prije svega

nastojimo pomoći bolesnima i nemoćnima, koji se nađu u nezavidnoj situaciji. Pored ovih aktivnosti ne izostaje ni briga za društveni život naših članova - imamo glazbeni sastav, ženski pjevački zbor, razne sportske sekcije (šah, pikado, kuglanje, streljaštvo). Na inicijativu naših članica osnovali smo literarno - likovnu sekciju, a najnovije i sekciju rukotvorina i vezilja. Ovih dana bit će otvorenje novoizgrađenih dvorišnih prostorija za administrativno osoblje Udruge, a dosadašnji prostor će se adaptirati i proširiti za ugodniji boravak umirovljenika i aktivnosti naših sekcija. U dvorištu smo uredili lijepu terasu sa suncobranima, koja će uz dosta zelenila biti okupljalište naših umirovljenika - rekao je predsjednik Franjo Zirdum.

U nabavi zimmnice i organizaciji izleta sve konce u svojim rukama drži Božica Lončar, koja će svakom članu Udruge vrlo rado pojasniti sve mogućnosti plesa i druženja subotom, oko nabave zimmnice ili odlaska na mnogobrojne izlete.

- Sada je aktualna nabavka zimmnice i ogrjeva, a tijekom ove godine organizirali smo 27 izleta - 15 u mađarske i 12 u naše toplice, u četiri navrata obišli smo Marijansko svetište u Mariji Bistrici. Organizirali smo 7-dnevni odmor s fizikalnom terapijom u Krapinskim toplicama, te

ljetni odmor na moru u Tribunu - sve to uz otplatu na više obroka. Prošli mjesec organizirali smo vikend - izlet u Budimpeštu, a za dan krštenja mošta na Martinje idemo u Gornju Dubravu, u "Štefov klet" - dakle, druženje uz bogat jelovnik i muziku. Do kraja godine planiramo 7-dnevni rekreacijski odmor u Bizovačkim toplicama, izlet u Rogašku Slatinu, mađarski Pečuh i Leibnitz - rekla je tajnica Božica Lončar.

Bivša Podravkašica Anica Milek, koja vodi brigu o računovodstvu, a ima "žicu" pa piše pjesme i crta, bila je glavni inicijator za osnivanje "umjetničkih" sekcija - literarno-likovne, te najnovije sekcije rukotvorina i vezilja.

- Od članica naše Udruge pokrenuta je inicijativa za osnivanje ovih sekcija, pa koristim ovu priliku da pozovem sve članice, kao i one umirovljenice koje to još nisu, a bave se ručnim radovima svih vrsta, da se jave na broj telefona Udruge 622-177. Sve te ručne radove, što je tradicija našeg kraja, treba izvaditi iz ladica, pokazati ih na izložbama, ponuditi kao originalni suvenir našeg kraja - zaključila je Anica Milek.

Sve ovo sigurno je dovoljan razlog da se učlanite u Udrugu umirovljenika - za članarinu od samo 30 kuna godišnje pomažete sebi i drugima.

"Teatar u gostima" gostuje u Koprivnici

Komedija "Kvartet" u "Domoljubu"

U četvrtak 14. studenoga, s početkom u 19 sati, u koprivničkom "Domoljubu" gostuje "Teatar u gostima" iz Zagreba s predstavom "Kvartet".

"Kvartet" je duhovita komedija, žestoka i oštra puna zajedljivosti, ali i iskrene sućuti. Sretnim slučajem "Teatar u gostima" ovom predstavom zaokružuje svoju repertoarnu trilogiju o prijateljstvu, ljubavi show businessu i umjetničkoj slavi.

Već tri godine za redom publici se nudi jedinstvena mogućnost sudjelovanja u zajedničkim nastupima trolista slavnih, već legendarnih "vremešnika" hrvatskog glumišta, koji nas zadivljuju svojom energijom, svježinom i nepresušnom invencijom, a to su Pero Kvrgić, Vanja Drach i Relja Bašić kao redatelj. Njima se pridružuju tri jednako sjajne dame: Ivanka Boljkovac ili Slavica Jukić i Sanda Langerholz Miladinov.

Ulaznice po cijeni od 35 kuna mogu se kupiti radnim danom na blagajni "Domoljuba".

Pothodnik zagrebačkog Glavnog kolodvora

Izložba fotografija "Sveto ime Vukovar"

U Izložbenom prostoru pothodnika zagrebačkog Glavnog kolodvora, kojeg svakodnevno obide na tisuće ljudi, od 6. studenoga pa sve do kraja ovog mjeseca, može se razgledati samostalna izložba fotografija u boji pod nazivom "Sveto ime Vukovar" novinara i publicista Mladena Pavkovića.

Na izložbi, koju zajednički organiziraju Hrvatske željeznice, Udruga veterana i dragovoljaca Domovinskog rata INA - Naftaplin Zagreb i Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke, autor se predstavlja s oko sedamdesetak fotografija jednog od najrazrušenijih gradova u Domovinskom ratu, sve s ciljem da se ne zaboravi.

Ova izložba već je obišla tridesetak gradova diljem Hrvatske, ali i Mađarske, a to je Pavkoviću pedeseta samostalna izložba vezana uz najteže dane stvaranja hrvatske države.

Prodaja rashodovanih teretnih i putničkih vozila

Na osnovi statuta poduzeća Podravka d.d. objavljuje se prodaja rashodovanih teretnih i putničkih vozila putem

**javne prodaje - zatvorenim ponudama**

Dana 12.11.2002.g. u restoranu Vanjskog transporta, Delekovečka cesta 9, Koprivnica u 12 sati.


Ponude se primaju do 11,30 sati na blagajni Transporta.

Prodaju se slijedeća vozila:

Marka i tip vozila	Vrsta vozila	Inv. br.	God. proizv.	Stanje vozila	Početna cijena (kn)
1. AUDI 100-2.6E	osobno	2383	1990.	ispravno	22.000,00
2. PEUGEOT 306 XT-1.8	osobno	5892	1993.	ispravno	15.000,00
3. ZASTAVA JUGO 55E	osobno	459	1989.	ispravno	1.500,00
4. RENAULT SAFRANE RT 2.0	osobno	5894	1993.	ispravno	23.000,00
5. TAM 130 T 1	teretno	5924	1987.	ispravno	11.500,00

Vozilo pod rednim brojem 5 može se razgledati 12.11.2002. u dvorištu Vanjskog transporta Delekovečka cesta 9, Koprivnica (Milan Kuparić) od 8 do 11 sati, dok se ostala vozila mogu razgledati 12. 11. 2002. u dvorištu Diskonta 2, Kneza Domagoja 5, (ekonomija, Davor Popijač). Pravo nadmetanja imaju sve pravne i fizičke osobe koje uplate jamčevinu u iznosu 10% početne cijene. Vozila se prodaju po načelu viđeno-kupljeno, bez prava na naknadne reklamacije.

Porez i sve troškove prijenosa snosi kupac. Kupac koji je u nadmetanju kupio sredstvo, dužan ga je platiti i preuzeti u roku tri dana od održanog nadmetanja. Nakon tog roka, a u slučaju da kupac odustane od kupnje, gubi pravo na povrat jamčevine.

 Društvena prehrana Jelovnik	
<b>11. 11. ponedjeljak:</b>	- Fino varivo, kobasica, voće
<b>12. 11. utorak:</b>	- Pečena svinjetina, krumpir, pirjani kiseli kupus
<b>13. 11. srijeda:</b>	- Gulaš od junetine s makaronima, salata
<b>14. 11. četvrtak:</b>	- Frankfurtsko pečenje, restani grah, salata
<b>15. 11. petak:</b>	- Špek fileki, pire krumpir, salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

<b>Osnivač i izdavač:</b> PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica	<b>Grafička urednica:</b> Vanesa Grgić
<b>Direktorica Službe za interno komuniciranje:</b> Jadranka Lakus	<b>Tisak:</b> Koprivnička tiskarnica d.o.o. Koprivnica
<b>Glavni i odgovorni urednik:</b> Branko Peroš	<b>Naklada:</b> 8300 primjeraka
<b>Redakcija lista:</b> Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić i Hrvoje Šlabek	List izlazi svakog petka i primaju ga svi radnici besplatno.
<b>Fotograf:</b> Nikola Wolf	Adresa uredništva: Ulica Ante Starčevića 32, 48000 Koprivnica
<b>Grafički dizajn:</b> Jana i Ivana Žiljak, FotoSoft	Telefoni - direktni: 651-505 (urednik) i 651-503 (novinari) Faks: 621-061 e-mail: <a href="mailto:novine@podravka.hr">novine@podravka.hr</a>



## Sport

### Prva hrvatska rukometna liga

# Pobjede Podravkašica u tri prvenstvena kola - puno datih, ali i primljenih golova

**PODRAVKA VEGETA - SESVETE 44:23 (21:9)**

**PODRAVKA VEGETA - PIAGGIO 38:20 (15:8)**

**SONIC OSIJEK - PODRAVKA VEGETA 28:32 (14:16)**

Prošloga tjedna rukometašice Podravke Vegete odigrale su tri prvenstvene utakmice i prema očekivanjima, u sve tri zabilježile pobjede u kojima su Koprivničanke dale "hrpu" pogodaka, ali isto tako i primile. U 6. kolu na domaćem parketu protiv rukometašica Sesveta Podravkašice pokazuju da baš previše ne razmišljaju o obrani. Naime, mlada i simpatična ekipa Sesveta čak je i vodila do 9. minute, ali iskustvo i kvaliteta ipak su na strani Podravkašica. Bez obzira na to, Sesvećanke su utrpale u mrežu Podravke Vegete 23 pogotka, što dovoljno govori kakvu su šuplju obranu imale Podravkašice. Inače, najraspoloženija na utakmici bila je Renata Hodak koja je postigla 10 pogodaka.

Idućega dana, u 7. prvenstvenom kolu gošće na parketu koprivničke Sportske dvorane bile su rukometašice splitskog Piaggia. Kao i u susretu protiv Sesveta, Splićanke su vodile do



Renata Hodak - standardna igra u domaćem prvenstvu

9. minute, potom u 11. minuti izjednačile i to je bilo sve. Podravkin zahuktali stroj je krenuo i samljeo splitske protivnice sa 18 pogodaka razlike. I u ovoj utakmici najbolje su bile i najiskusnije - Snježana Petika koja je postigla 9 i Renata Hodak sa 6 postignutih pogodaka. Veseli što se i mlada Kristina Franić upisala u strijelce - postigla je 3 pogotka.

I dok se za ove dvije utakmice može reći da su ih Podravkašice rutinski odradile, subotnje gostovanje u Osije-

ku ostat će zabilježeno kao jedan od najlošijih nastupa rukometašica Podravke Vegete u domaćem prvenstvu. Ne ulazeći u razloge tako bljedog nastupa koprivničkih rukometašica, moramo se zapitati što znači motiviranost u domaćim natjecanjima? S druge pak strane, rukometašice Sonica bile su jako raspoložene, što uostalom dokazuje i rezultat. Ipak jednoj Podravki Vegeti utrpati 28 golova u mrežu zaista nije mala stvar. Osim toga, gotovo cijelo prvo poluvrijeme Podravkašice su jedva držale jedan razlike, obrana je bila šuplja kao "švicarski sir", puno se griješilo i gubilo lopte u napadu. Ima se dojam da su veća nepoznanica za trenera Podravkašica Jiržija Zerzana domaće ekipe, nego europske. Možemo samo zamisliti što je značilo mladim osječkim rukometašicama 28 golova u mreži Podravke Vegete. Sve te igre u domaćem prvenstvu baš i ne pobuđuju preveliki optimizam uoči natjecanja u Ligi prvakinja. Nešto će se morati uskoro napraviti.

U protekla tri kola za Podravku Vegetu su igrali: Petrakova, Stančin, Vresk, Hobjila, Harlanjuk, Pensa, Palčić, Hodak, Čuljak, Bilobrk, Sirovec, Petika i Franić.

### Prva hrvatska nogometna liga - 13. kolo

# Crveni kartoni i velika greška Solomuna - još jedan poraz Slaven Belupa

**CIBALIA - SLAVEN BELUPO 1:0 (0:0)**

Pritajene nade nogometaša Slaven Belupa kako će s gostovanja u Vinkovcima protiv Cibalijske doći barem s jednim bodom završila su više nego neugodno. Naime, iako su koprivnički nogometaši protiv Cibalijske pružili jednu od najlošijih igara u ovom dijelu prvenstva, gotovo sve do kraja utakmice imali su povoljan rezultat. To znači da se niti domaći nogometaši nisu pretrgnuli od igre, ali kao što je već puno puta viđeno, u nogometu treba imati i sreće. A to su Vinkovčani imali u 89. minuti kada s lijevog ruba šesnaesterca Bartolović puca iz slobodnog udarca. Lopta je bila lak plijen za vratara Slaven Belupa Ivicu Solo-

muna, ali ona mu je jednostavno prošla kroz ruke. Takav pacerski gol već dugo nije viđen na domaćim terenima. Posebice, što se to dogodilo Solomunu, jednom od najstandardnijih nogometaša Slaven Belupa. Da nesreća bude veća, u utakmici protiv Cibalijske "pocrvenili" su Frane Amižić i Zdravko Medimorec. Ne želimo raspravljati o sudačkim kriterijima, ali činjenica je da suci nisu baš skloni Slaven Belupu... Uz to, ako jedna ekipa u 90 minuta ne uputi niti jedan udarac prema ili barem pokraj vratiju protivnika, onda je to naprosto - katastrofa. Srećom, i ostali rezultati u ovom prvenstvenom kolu išli su na ruku

Slaven Belupu pa su i nakon 13. kola Koprivničanci na šestom mjestu, četiri boda ispred sedmoplasiranog Zagreba...

Ove subote u goste Slavenu dolazi ekipa Dinama, koja je u ovom kolu deklasirala Osječane s visokih 6:0, a trener Slaven Belupa Rajko Magić zbog ozljeda i crvenih kartona gotovo da nema niti jednog obrambenog igrača na raspolaganju. Bit će zaista teško protiv Dinama.

U Vinkovcima protiv Cibalijske za Slaven Belupo su igrali: Solomun, Medimorec, S. Bošnjak (od 64. Abaza), Božac (od 22. Amižić), M. Jurić, Ferenčina, M. Kovačević, Jurčić, Višković, Kovačić (od 58. Kosić) i Dodik.

### Kuglanje - 5. kolo Prve kuglačke lige

# 'Pomrčina' Sunca u Koprivnici

**Podravka - Sunce 8:0 (3485:3170)**

Nakon dva neugodna gostovanja i dva prvenstvena poraza u Sisku i Rijeci kuglačice Podravke iskalile su svoj "gnjev" nad zagrebačkim Suncem. Gošće su "torpedirane" maksimalnim rezultatom od 8:0, pa je tako nadoknađeno sramotnih 0:8 iz Siska. U sastav Podravke, iako je najavila prestanak igranja, vratila se iskusna Vesna Žunek, koja će zaoštriti konkurenciju i "pokrpati" rupe u koprivničkom sastavu. Koprivničke kuglačice odigrale su sjajno, ostvarile su fantastičan prosjek od 580 čunjeva i tako najavile povratak u formu. Posebno je briljirala trojka Picer - Zver - Orehovec s prosjekom od 601 čunja, koja je gledateljima pružila vrhunski užitek.

Već u prvom paru Podravka je ostvarila vodstvo od 2:0 i stekla prednost od 67 čunjeva. Ljiljana Picer se nakon serije

slabijih gostujućih rezultata uspješno vratila u formu - opet je to bio njezin prepoznatljiv stil na domaćim stazama. Povratnica Vesna Žunek, koja je kasnila s pripremama, pokazala je da još nije u pravoj formi, ali i da nije zaboravila kuglati. Gošće su dugo pružale otpor, bile ravnopravne sve do završnice, ali su na kraju morale čestitati našim igračicama.

U drugom paru ista slika s početka utakmice - gošće su dugo ravnopravne, ali domaći par Lukač - Valentić strpljivom i dobrom igrom gradi put u sigurnu pobjedu. Lukač je potpuno nadigrala iskusnu Tomljanović, dok je juniorka Valentić bila za 36 drva bolja od Iveković. Podravka je povel 4:0 i povećala prednost na 141 čunj. Kako je to bio kraj svih nadanja zagrebačkih kuglačica, od igre je odustala legendarna Štefica Krištof i prepustila svoje mjesto pričuvni Kordić.

U završnici utakmice reprezentativni

tandem Zver - Orehovec u pravoj "fajterskoj" igri do kraja "razbija" zagrebački sastav, koji je na kraju poražen čak sa 306 čunjeva razlike. Domaće su kuglačice ovim sjajnim rezultatom postavile novi ekipni rekord kuglane u novom sustavu po 120 hitaca. Pojedinačni rekord kuglane još u 1. kolu postavila je Marija Zver s fantastičnim rezultatom od 660 čunjeva.

Kakva je sjajna konkurencija u Ligi 10 pokazuju postignuti rezultati u 5. kolu - ekipa Rijeke opet je poražena na gostovanju u Zagrebu (u pet kola tri poraza), Kraš je bio bolji za 13 drva. U derbiju Zagreb - Osijek '97 nakon 120 hitaca bilo je 3216:3216 i tek je bolje čišćenje odlučilo rezultat (4:4).

Nakon pet kola u vodstvu je Osijek '97 sa 7 bodova, slijede Zagi i Podravka sa 6, a svi ostali, od 4. do 10. mjesta, imaju po 4 boda. Nevjerojatna izjednačenost! Rezultati: Picer - Štefančić 1:0 (608:569), Žunek - Konjug 1:0 (538:510), Lukač - Tomljanović 1:0 (581:543), Valentić - Iveković 1:0 (563:527), Orehovec - Devčić 1:0 (593:503), Zver - Kordić 1:0 (602:518).

**Ž. Šemper**

### Osmina finala Hrvatskog nogometnog kupa

# Pomorac opet izbacio Slavenaše iz Kupa

**POMORAC - SLAVEN BELUPO 1:0 (0:0)**

Kao i prošle godine kada su u šesnaestini finala Kupa izbacili Slavenaše sa 4:1, i ove godine nogometaši Pomorca iz Kostrene bili su bolji od koprivničkih nogometaša. Pogotkom Kremenovića u 86. minuti završen je nastup Slaven Belupa u Hrvatskom nogometnom kupu. U slaboj, nezanimljivoj i rastrganoj utakmici podijeljeno je sedam žutih kartona. Koprivnički nogometaši imali su tek nekoliko izglednih prilika, ali kao i u utakmicama domaćeg prvenstva "karcinom neefikasnosti" opasno je nagrizao eki-

pu Slaven Belupa. Ima se dojam da zaista nitko u ekipi više ne zna postignuti pogodak. Sve u svemu, neuspješan izlet Slavenaša u Kostrenu. Za neke veće domete u Hrvatskom nogometnom kupu koprivnički nogometaši će morati pričekati iduću godinu.

Protiv Pomorca za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, P. Bošnjak, Jurčić, Božac, Višković, Kosić (od 73. Traves), Ferenčina, Dodik, Kovačević (od 42. Jurić), Geršak, Kovačić (od 42. Posavec).

**[B. F.]**

### U povodu Dana grada

# Najveći šahovski turnir u Koprivnici

Najveći šahovski turnir u Koprivnici održan je u ponedjeljak u povodu Dana grada u restoranu "Klas" (*na slici*), a okupio je 63 igrača iz 18 klubova. Igralo se švicarskim sistemom u devet kola, a vremensko ograničenje bilo je deset minuta po igraču za partiju. Za sve sudionike sponzori su osigurali nagrade.

Turnir je organizirao Šahovski klub Podravka, čija su se dva igrača plasirala među prvih deset. Pobjedu je sa 7 bodova odnio Ognjen Matko iz garešničkog kluba Braslav Rabar, a daljnji je poredak: Marko Makaj (7 bodova) iz Varaždina, Miro Bobanac (7 bodova) iz splitskog Mornara, Stjepan Kamenečki (6,5 bodova), Pavao Keglević (6,5 bodova) iz Podravke, Hrvoje Matijević (6,5 bodova) iz Bilokalnika, Vedran Bači (6,5 bodova) iz Bilokalnika, Ivan Lijović (6,5 bodova) iz Špišić Bukovice, Borivoj Muškinja (6 bodova) iz Podravke te Zdenko Vandija (6 bodova) iz Špišić Bukovice.



### Karate - međunarodni turnir u Samoboru

# Tri brončane medalje za mlade Podravkine karatiste

U subotu i nedjelju, 2. i 3. studenoga, u Samoboru je održan međunarodni turnir u karateu "Crno open". Sudjelovalo je 13 zemalja sa oko 950 natjecatelja. Karate klub Podravka postigao je zapažen rezultat osvojivši tri brončane medalje.

Rezultati:

3. mjesto ekipno - mladi učenici - karate: Deni Petak, Denis Maderić i Marin Marković.

3. mjesto - mladi kadeti - borbe: Marko Lopatnik - 55 kg i Perica Keaser - 69 kg.

Borbe za treće mjesto izgubili su Deni Petak i Matija Benjak. Budući da je ovo natjecanje po broju i kvaliteti natjecatelja jače od državnog prvenstva, postignutim rezultatima smo i više nego zadovoljni.

**S. Lovković**

### Streljaštvo - kadetski turnir u Zagrebu

# Zapaženi rezultati SŠK Podravka

Na kadetskom turniru "Zagrebačke nade i prijatelji" u disciplini zračna standard puška, održanom 3. studenoga u Zagrebu strijelci SŠK "Podravka" ostvarili su zapažene rezultate.

U kategoriji kadetkinja Lana Đud sa otpucana 184 kruga zauzela je prvo mjesto ispred klupske kolegice Janje Horvat koja je također otpucala 184 kruga, ali uz slabiju zadnju seriju.

U kategoriji kadeta, natjecatelj SŠK "Podravka" Viktor Kozjak osvojio je odlično treće mjesto sa otpucanih 187 krugova, iza prvoplasiranog Petra Gorše i drugoplasiranog Danijela Batrenjaka iz streljačkog kluba Bjelovar koji su otpucali 192 i 188 krugova.

Turnir se po broju natjecatelja i kvaliteti postignutih rezultata može smatrati reprizom ovogodišnjeg državnog prvenstva.

**R. Kovačić**



# Nova paleta proizvoda pod markom Vegeta za tržišta SAD-a i Kanade

Na tržišta SAD-a i Kanade lansirana je nova paleta od 6 proizvoda pod markom Vegeta:

- Vegeta bočica 170g
- Vegeta za posipavanje 170g
- Vegeta Twist grill 170g
- Vegeta Twist pileтина 170g
- Vegeta Twist riba 170g
- Vegeta Twist salata 142g

Svi proizvodi su atraktivnog dizajna, pakirani u plastične bočice sa full body sleeverom i različitim bojama zatvarača što omogućava potrošačima da i nakon otvaranja lako prepoznaju koji proizvod im je potreban

prilikom pripreme različitih jela.

Proizvodi su pripremljeni bez MSG-a (monosodium glutamata) što je, uz odgovarajuće pakiranje, praktički uvjet za ulazak na nova prodajna mjesta na tržištima SAD-a i Kanade i približavanje velikom segmentu potrošača kojima je to presudan argument za kupnju proizvoda.

Na ovim tržištima bilježimo stalan rast prodaje Vegete sa standardnim asortimanom (vrecice) koji se uglavnom plasira na prodajnim mjestima u etno segmentu, vrlo velikom i značajnom dijelu tržišta. Novim proizvo-

dima - tehnološki i dizajnerski prilagođenim prema zahtjevima tržišta - želimo iskoračiti na tamošnje ukupno tržište i proširiti distribuciju na velike trgovačke sisteme. Izlazak proizvoda pratit će komunikacijske aktivnosti, naročito na prodajnim mjestima kako bi potrošačima približili nove proizvode i povećali poznatost marke Vegeta na tržištima koja bi u narednim godinama mogla imati sve veći značaj za našu kompaniju.

**Mario Hudić**  
SPJ Vegeta i Podravka jela - marketing



## Zanimljivost iz Marketinga SPJ Lino, Dolcela, Kviki

# Lino-fon za djecu koja žele u Lino svijet

Kako bi djeci - najvećim potrošačima dječje hrane - što bolje približili lik medvjedića Lina, u Marketingu SPJ Lino, Dolcela, Kviki u tijeku je osmišljavanje Lino svijeta i njegova prezentacija na lepršav i dinamičan način. Tako je pokrenut i LINO-FON putem kojeg djeca, ali i odrasli, mogu uz slušanje priča i komunikacije saznati sve o Linu, njegovoj hrabroj družini, ukusnoj klopi i veselom i šarenom Linolandu! Na besplatni telefon broj 0800 - 0444 daju se i informacije o nagradnim igrama, trenutno o igri »Otkrijte svijet Lino lade!«.

Djeca je upućen i poseban poziv za korištenje LINO FONa koji glasi:

CINGR - ZVON! »LINO-FON!«  
MALIM ZEMALJCIMA -  
VELIKIH ŠARENIH SRČKA

O800-O444! CINGR - ZVON!  
PRSTIĆ BIRA »LINO - FON!«  
SLATKE IGRE! LINO - SVIJET!  
MA, SVE VAM JE TU ZA PET!  
SVE ŠTO ŽELITE ZNATI -  
»LINO-FON«  
ČE VAMA DATI!  
(OD 7 DO 15 SATI!)

TU JE ZEMLJA MALOG LINA  
KOJI STVARA JELA FINA!  
ČUJEMO SE! I ZA KRAJ-  
»LINO-PUSA! BAJ! BAJ! BAJ!  
O800-O444! CINGR-ZVON  
NAZOVITE - »LINO-FON!«

BEZ LOVE STE?! I BEZ BONA?!  
BESPLATNO DO »LINO-FONA!«



Mirjana Brozović priča još jednu zanimljivu Čokolino priču

## Recept tjedna:

# Juha od tikvica sa šampinjonima

750 g tikvica, 150 g šampinjona, 1 luk, 1 češanj češnjaka, 1 žlica ulja, sok i korica od 1 limuna, 4 dl ujuška od povrća, 1 lovorov list, Vegeta, muškatni oraščić, 20 dag mekog sira, mljeveni crni papar, sol.

Tikvice i šampinjone očistite, na-

režite na ploškice i popecite na ulju. Izvadite ih i u soku popirajte izrezan luk i razgnječen češnjak. Dodajte ploške tikvice i kratko popecite. Zalijte limunovim sokom, ujuškom i vodom. Dodajte lovorov list, Vegetu i prema ukusu i nariban muškatni oraščić i 10 minuta prokuhajte. Izva-

dite lovorov list i tikvice u ujušku usitnite. Dodajte sir i otopite ga. Juhi dodajte gljive, crni papar i sol, kratko još zagrijte i gamirajte limunovom korom.

Recept je iz knjižice  
»Kuhajmo s Podravkom«, objavljene u Slovačkoj



# OTKRIJTE SVIJET

## Nagradna igra za zaposlenike i umirovljenike Podravke

### OTKRIJTE SVIJET - LINO LADA

**PITANJE 2. KOLA:**  
Koje sve okuse Lino lade poznajete?

Ime i prezime \_\_\_\_\_  
Organizacijska cjelina \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_

Kupone s odgovorima pošaljite s naznakom "za nagradnu igru" na adresu - Operativni marketing SPJ Lino, Dolcela, Kviki, A. Starčevića 32, 48000 Koprivnica ili ih stavite u kutije koje se nalaze na istočnoj porti Podravke, porti Danice, porti Belupa i ispred restorana društvene prehrane u poslovnoj zgradi.

**Nagrađeni 1. kola:**  
Marinka Orehovec - Belupo KK Ludbreg  
Nevenka Zbodulja - Društvena prehrana  
Franjo Mačijevski - umirovljenik

Nagrade: 3 slatka poklon paketa u svakom kolu.



Crta: Ivan Haramija - Hans