



www.podravka.com

Godina XL
Broj 1542 Petak 12. siječnja 2001.

PODRAVKA



**Belupo povećava
proizvodnju
krutih lijekova u
novoj tvornici**

4. str.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



**Monografija RK
Podravke - vrijedno djelo**
7. str.

**Nova rubrika:
Vi pitate -
mi tražimo odgovore**
5. str.

Konferencija za novinare u Podravki

O stimulativnim otpremnicama

Piše: H. Šlabek

U utorak je u Podravki održana konferencija za novinare na kojoj su članica Uprave Nevenka Cerovsky i direktor Sektora za odnose s javnošću Drenislav Žekić govorili o programu stimulativnih otpremnica putem kojeg je Uprava zaposlenicima s 25 i zaposlenicima s 30 godina radnog staža omogućila povoljan odlazak iz Podravke. Kao što je već poznato, onima koji su prihvatili stimulativnu otpremninu bit će isplaćena prosječna bruto plaća za svaku radnu godinu provedenu u Podravki.

Prema riječima Nevenke Cerovsky, na takav način prekida radnog odnosa u Podravki odlučilo se 380 zaposlenika, kojima će otpremnine biti isplaćene od 31. siječnja do 30. lipnja ove godine. Čitav projekt Podravku će stajati oko 50 milijuna kuna, a Uprava će nastojati da izvor financiranja budu vlastita Podravkina sredstva, istak-nula je Cerovsky, dodavši da ako to ne bude moguće, Podravka će morati uzeti kredit.

Drenislav Žekić je, pak, komentirao istup čelnika jedne stranke koji je na konferenciji za novinare iznio "iz svojih izvora" poznatu svotu otpremnine za jednog bivšeg predsjednika Podravkine Uprave, a usto rekao kako 20 menadžera u Podravki prima neto plaću u iznosu od 50.000 kuna. Ti podaci nisu točni, rekao je Žekić, niti iznos otpremnine, niti menadžerske plaće. - Najviša menadžerska plaća, mimo članova Uprave, u Podravki iznosi otprilike dvije trećine spomenute svote - ustvrdio je Žekić.

Na pitanje je li Uprava zadovoljna odazivom na program stimulativnih otpremnica s obzirom na to da se za njega odlučila svega polovica zaposlenika od onih koji zadovoljavaju postavljene kriterije i ima li Uprava namjeru pokretati nove programe stimulativnih otpremnica, Cerovsky je izjavila da je Uprava zadovoljna velikim odazivom, a da će se novi programi pokretati ako se stvore uvjeti za to. Naime, ovim programom Uprava je maksimalno iskoristila zakonske okvire, tj. ponudila trenutno najviši mogući neoporezivi iznos otpremnica.

Članica Podravkine Uprave za financije također je rekla kako je u prošloj godini 21 zaposlenik otišao iz Podravke putem programa redovitih otpremnica te kako se taj program nastavlja i u ovoj godini.

Na kraju je Drenislav Žekić istaknuo kako svi potezi koje Uprava čini imaju za cilj približavanje Podravkinih ekonomskih pokazatelja onima drugih uspješnih kompanija u zemlji i svijetu.

Završena nagradna igra "Dolcela - put slatkih želja"

Izvučeni dobitnici vrijednih nagrada



U "Dolcelinoj" nagradnoj igri izvučeni dobitnici čak 2001 nagrade

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

Od 6. studenoga prošle pa do 5. siječnja ove godine trajala je nagradna igra "Dolcela - put slatkih želja", a dobitnici vrlo vrijednih nagrada izvučeni su u srijedu 10. siječnja u "Podravkinom" nacionalnom restoranu "Štagelj". Budući da je prvi put organizirana nagradna igra vezana za slatki program "Podravke", više od 35.000 pristiglih omotnica u kojima je bilo po 6 različitih ambalaža proizvoda "Dolcela" direktor Marketinga "Podravke" **Ivica Punčičar** ocijenio je uspješnim, jer "Dol-

cela" je mlada marka, prisutna na tržištu tek oko dvije godine. Mislim da je Tim "Dolcele" u koordinaciji s Marketingom naše tvrtke uspješno odradio ovu akciju, rekao je Punčičar, pozdravljajući sve prisutne na svečanom izvlačenju 2001 dobitnika nagradne igre.

O rezultatima akcije govorila je i brand-managerica Tima "Dolcela" **Sabina Tušek**, koja je naglasila kako je ta nagradna igra tempirana upravo u blagdansko vrijeme pa je tako najviše omotnica stiglo oko Božića i Nove godine. Uz to, diljem Hrvatske organizirano je 120 akcija prodaja uz prim u maloprodajama i 50-ak

akcija u veleprodajama. Također, uspješno je organizirana i nagradna igra za zaposlenike "Podravke" koja je trajala 7 kola.

Pod budnim okom komisije u čijem su sastavu bili: predsjednica **Emilija Sačer** te članovi **Štefanija Berljak**, **Josip Petras** i **Velimir Vrhovski** i naravno u nazočnosti javnog bilježnika **Nikole Bakrača**, radnica Tvornice "Koktel" **Marija Horvat** počela je izvlačiti dobitnike nagrada.

Među atraktivnim nagradama kao što su: 7 "Electrolux" hladnjaka, 7 "Electrolux" štednjaka, 7 perlica za posude, 7 espresso aparata, 7 elektri-

čnih mješalica itd. zasigurno je najviše zanimanja privuklo izvlačenje dobitnika glavnih nagrada - 7 automobila "Renault Twingo".

Dobitnici automobila su: **Štefanija Jagušić** iz Križevaca, **Marina Bačani** iz Štrigove, **Jadranka Mulković** iz Zagreba, **Stanislava Hlava** iz Vrbovskog, **Antun Marić** iz Sopja, **Ružica Ledinko** iz Bolfana kraj Ludbrega i **Dario Badinovac** iz Zagreba.

Dobitnici svih 2001 nagrade bit će objavljeni u "Večernjem listu" 19. i 26. siječnja te na "Podravkinim" internet stranicama.

Razgovor s direktorom Sektora prodaje za Hrvatsku Miroslavom Vitkovićem

Bit ćemo prvi!

Razgovarao: **Hrvoje Šlabek**

Kao *foršpan* najavljenih organizacijskih promjena u čitavoj Podravki trenutno se slažu i zadnji kodačići nove organizacije u Sektoru prodaje za Hrvatsku. Pokrenute sredinom prošle godine, organizacijske promjene stupaju na snagu s početkom godine u kojoj Hrvatska nakon ulaska u Svjetsku trgovinsku organizaciju još više otvara svoje tržište. Ako se prodajni operativci - ne kaže se zaludu prodajna *sila* - usporede s vojnicima koji se u trgovini bore s konkurentskim *vojskama* za prostor, za vidljivost, na koncu za kupčevu pozornost i kupnju proizvoda, tada se promjene u Prodaji Hrvatska mogu prikazati kao dovodenje pojačanja na mjesto bitke. Jer uskoro se može očekivati *invazija*.

To je povod razgovoru s **Miroslavom Vitkovićem**, direktorom Sektora prodaje za Hrvatsku, jednim od mladih menadžera koji su iskustvo stekli u zemljama što su jedno poluvrijeme tržišne utakmice ispred Hrvatske, a koji su pozvani natrag da u Hrvatskoj obave *posao*.

Još jače u gastro-segment

- U našem listu u listopadu prošle godine najavili ste potpuno nov način funkcioniranja Podravkine domaće prodaje. Je li nova organizacija instalirana i o čemu se konkretno radi?

- Uvođenje nove organizacije je pri kraju. Napravili smo dosta promjena u smislu povećanja efikasnosti prodajne operative. Želimo se mjeriti s najuspješnijim distributerima i prodajnim službama naših konkurenata u Europi. Želimo biti prvi i najbolji u Hrvatskoj. Napravili smo promjene u smislu da smo unaprijedili prodaje prebacili u Prodaju još sredinom prošle godine, nakon toga smo počeli formirati gastro-sektor u Prodaji, a zatim smo prodajnu operativu "Poni trgovine" prebacili također u Prodaju.

- Što je cilj svega toga?

- Cilj je povećanje prometa, pojačanje rada na prodajnim mjestima i povećanje broja prodajnih mjesta u obradi. Na taj način želimo kontrolirati sve kanale distribucije u Hrvatskoj, a formiranjem gastro-sektora "pokriti" ćemo segment ugostiteljstva i hotelijerstva. Naime, prema našoj procjeni to je

segment koji može rasti više od prosjeka rasta prehrambene industrije iz jednostavnog razloga što još nitko u Hrvatskoj nije ozbiljno krenuo u taj segment.

- Ipak, Podravka već nekoliko godina sustavno obrađuje gastro-segment tržišta...

- Gastro-tim postoji i funkcionira u sklopu Marketinga i ta je ekipa iznimno kvalitetno radila. Kad govorim o formiranju gastro-sektora, govorim o formiranju u Prodaji, što znači da je dosad nedostajala prodajna operativna koja bi "ušla" u restoran ili hotel i držala kasnije "pod kontrolom" to prodajno mjesto. To će se sada dogoditi. Očekujemo odličnu suradnju između gastro-tima, koji će također doći pod okrilje Prodaje, gastro-specijalista i gastro-prodavača. Procjenjujemo da se na gastro-tržištu može izuzetno kvalitetno rasti.

Tko se boji WTO-a još...

- U kakvoj su vezi promjene u Sektoru prodaje u Hrvatskoj s najavljenom cjelovitom reorganizacijom Podravke?

- Sve ove organizacijske promjene nisu u nikakvoj suprotnosti s generalnom reorganizacijom Podravke i one će se veoma kvalitetno uklopiti u njih.

- Jesu li organizacijske promjene u Prodaji dovele do velike promjene obujma prodajne operative?

- Povećali smo broj ljudi na terenu samim time što smo ljude iz drugih sektora stavili "pod jednu kapu". Na taj smo način dobili, s jedne strane, to da smo povećali kapacitet prodajne operative, a time i broj prodajnih mjesta "pod kontrolom" s tri na osam tisuća. Naravno da će s gastro-segmentom taj broj biti još i veći. S druge strane, time što će Prodaja Hrvatska prodavati i program "Ferreira", dobili smo još jedan jak brand uz "Podravku" i "Vegetu", a osim toga dobili smo zadovoljstvo našeg partnera "Ferreira", jer njegov program neće prodavati 25 putnika "Poni trgovine", već stotinjak ljudi Podravkine prodajne operative.

- U ovoj godini hrvatsko se tržište još više otvara - smanjene su carine kao refleks ulaska naše države u WTO. Osjeća li se već "udar" na prodajnim mjestima?

- Podravka će morati biti maksimalno tržišno orijentirana i naše



će cijene regulirati tržište. Trenutačno je situacija takva da su neki naši proizvođači daleko skuplji od konkurencije i u ovoj godini moramo ozbiljno razmišljati o tome da smanjenjem ukupnih troškova stvorimo prostor za cjenovno približavanje konkurenciji. Jasno je da si Podravka, koristeći snagu svog branda, može dopustiti da bude nešto skuplja od konkurencije, ali samo za određen postotak, koji ne može biti enormno visok. Prema tome, efekte od ulaza u WTO vidjet ćemo kada naša Nabava kaže koliko su se smanjili troškovi materijala izrade i drugi i da li se tu otvara određen prostor za "igranje" s cijenama. U principu, naša direktna konkurencija u Hrvatsku je intenzivno ušla još u prošloj godini, a ulazak Hrvatske u WTO samo će to još pojačati. Međutim, mi sa svojom prodajnom politikom ne želimo samo zadržati poziciju na prodajnom mjestu, već stimulirajući naše kupce širinom asortimana želimo tu poziciju ojačati. Na tom planu radimo niz aktivnosti, među ostalim i stimuliramo naše ljude. U konačnici će potrošači odlučiti tko će pobijediti na prodajnom mjestu.

Fantastičan rezultat

- Podravkina prodaja u Hrvatskoj u prvih 6 mjeseci prošle godine narasla je 6 posto u odnosu na prethodnu godinu, što je bio relativno zadovoljavajući rezultat. Kakva je bila trendovska krivulja do kraja godine?

- U drugom dijelu godine nastavio se trend iz prvog dijela, međutim bitno je kazati da smo od šestog mjeseca, kada smo započeli projekt smanjenja potraživanja, uspjeli napraviti vrlo zanimljive rezultate. Naime, potraživanja smo smanjili za više od 50 posto, a

također smo smanjili prosjek dana naplate sa stotinjak na prosječno 47 dana. Smanjiti potraživanja za toliki postotak, a ujedno rasti u odnosu na prethodnu godinu, makar i minimalno, mislim da je fantastičan rezultat. I zbog toga što smo napravili uvjete da se u ovoj godini možemo fokusirati na nešto drugo, na rad na prodajnom mjestu, a stvorili smo i uvjete da u slučaju krize domaće trgovine ne moramo strahovati da ćemo izgubiti novac i "natezati" se po sudovima.

- Kao bitan dio reorganizacije Prodaje Hrvatska svojedobno ste istaknuli uvođenje sustava vrednovanja rada i stimuliranja uspješnih? Funkcionira li taj sustav?

- Želimo vrlo jasno odrediti standarde po kojima treba odrađivati posao, a isto tako želimo nagraditi, honorirati, stimulirati one koji tako rade. U segmentu stimulacije fokusirat ćemo se na dva segmenta: na prodajno mjesto i prodanu količinu. S obzirom na to da naplatu držimo pod kontrolom iz centrale, i da ljudi na terenu znaju gdje mogu prodati robu, a gdje ne, naplata više nije ključna za stimulaciju kao prije, ona je na neki način eliminirana.

Kako uopće rasti u Hrvatskoj?

- Prema poslovnim planu za ovu godinu domaća prodaja trebala bi rasti manje od prodaje na inozemnim tržištima. Ipak, bez obzira na sve što ste dosad rekli, teško je ne upitati hoće li uopće biti moguće zabilježiti bilo kakav rast s obzirom na stalan pad standarda, nezaposlenost itd. s jedne, i još nemilosrdnija pravila prodajne utakmice s druge strane?

- Jedan od najvećih uspjeha jest pravilno isplanirati, to je i jedna od bitnih pretpostavki menadžmenta. Hrvatska je trenutno u vrlo turbulentnoj situaciji. Mi učimo iz iskustva koja imamo iz naših "Internacionala", znamo što se događalo i događa na tim tržištima. Bili smo oprezniji u planiranju za ovu godinu jer niz pretpostavki mora se ostvariti da bi rast bio veći. Poslovni plan počinje se izrađivati sredinom godine, a odluku o formiranju gastro-sektora u Prodaji donijeli smo koncem prošle godine. S obzirom na to da u tom segmentu možemo rasti dvocifreno, rezultat bi na kraju godine mogao biti i veći od planiranog. Na zasićenom hrvatskom tržištu Podravka može organski rasti onoliko koliko raste prehrambena branša. Ako je zapadnoeuropski prosjek rasta između 2 - 3 posto bruto nacionalnog proizvoda, ne možemo očekivati da ćemo u Hrvatskoj, na takvom tržištu i u takvoj situaciji, rasti znatno više, ali svakako možemo iskoristiti veliku potenciju gastro-tržišta.

Izdvojeno:

Na pravom putu

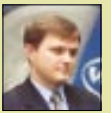
- Meni je drago da se u posljednjih nekoliko mjeseci niz tvrtki javlja Podravki nudeći svoju robu u našu distribuciju. Posebno su zainteresirane za gastro-kanal jer tu smo prvi, i tvrtke vide našu efikasnost, a same nemaju prodajnu silu u tom segmentu. Ako je činjenica da se Podravki nude neke svjetske marke, to je znak i signal da smo na pravom putu da budemo pravi distributer, najbolji distributer u Hrvatskoj sljedećih godina.

Štedljiva kupnja automobila

- Trgovački putnik mjesečno prevoli oko 2.000 kilometara svojim osobnim automobilom. Nadoknada troškova iznosi više od 2 kune po kilometru. Leasing jednog automobila, koji nude europske kuće, iznosi manje od 400 maraka. Dakle, s jedne strane 400 maraka i s druge strane više od 4.000 kuna troškova mjesečno. Izračunali smo da bi uštede od kupnje automobila za prodajnu operativu iznosile i više od 200.000 maraka godišnje. Zato nam je intencija da svaki trgovački putnik vozi službeni automobil.

Pogled izvana

Šteka cigareta



Piše: **Zvonimir Mršić**

U posljednjih nekoliko mjeseci od kada radim na poslovima odnosa s investitorima gotovo svakodnevno komuniciram s malim, koji imaju svega nekoliko dionica, ili većim ili velikim dioničarima Podravke, koji imaju nekoliko stotina i tisuća dionica. Uglavnom se radi o ljudima koji, osim što su dioničari, nemaju "nikakve veze" s Podravkom. Neki od njih kupovali su dionice povoljnije, a neki i puno nepovoljnije od današnje cijene. Svi oni, bez obzira na broj dionica, iskazuju veliki interes za trenutnu situaciju poduzeća, rezultate poslovanja i naravno kretanje cijena dionica.

Osim tog interesa za kretanje cijene i rezultate poslovanja svima im je zajedničko da su vlastiti novac investirali u Podravkine dionice. To nisu tajkuni, nego sasvim prosječni građani koji su malo ili više novaca bili spremni uložiti u dionice. Vjerojatno su imali mnogo mogućnosti, a time i izbora. Primjerice, od ulaganja u neku drugu dionicu, banku, nekretninu, ili su naprosto novac mogli potrošiti. Pretpostavljam da se većina njih morala nečeg odreći kako bi novac pretvorili u dionice.

Što je, dakle, interes prosječnog dioničara Podravke? Treba potjetiti da Podravkine dionice posjeduju više od 20 tisuća dioničara. Ovom prilikom govorimo o dioničarima koji nisu zaposleni u Podravki, jer je njih više i po broju i po količini dionica koje posjeduju.

Prije svega zanima ih hoće li, kada i koliko rasti cijena dionica. Većina ih očekuje da nakon nekoliko godina najava dionica bude uvrštena u kotaciju na neku stranu burze, a što bi prema njima trebalo rezultirati značajnim porastom cijene dionica. Čak im i nije bitno hoće li biti dividende, ako porast cijene dionica bude zadovoljavajući.

Mnogi od nas bi se iznenadili koliko, ustvari, "anonimni" mali dioničari znaju o Podravki i s kojom pažnjom prate sve što se govori ili o Podravki objavljuje u medijima. Za razliku od zaposlenih u Podravki, bili dioničari ili ne, njih ne zanima koliko će biti plaće, "hoće li naša djeca moći tu raditi"... Zanima ih jedino kad će porasti cijena dionica.

Osjećate li razliku u interesima! A danas je cijena dionice Podravke tek neznatno viša od prosječne cijene šteke cigareta. Razlika između dionice i šteke je ogromna, a koristi višestuka. Em nemate štetnih posljedica na zdravlje, em od jedne dionice možete (kad cijena poraste) kupiti dvije šteke, em s dionicom možete utjecati na restrukturiranje i razvoj Podravke. Nažalost, sa štekom cigareta možete samo (po)pušiti bez obzira koliko u tome uživali.

P. S. Samo sa stimulativnim otpremninama koje će biti isplaćene u narednih nekoliko mjeseci moglo bi se prema sadašnjoj cijeni kupiti gotovo šest posto dionica Podravke!



Kadrovske promjene u Podravki

Novi direktori tvornica

Pripremio: **Boris Fabijanec**
Snimke: **N. Wolf**

Odlukom Uprave "Podravke" početkom ove godine došlo je do određenih kadrovskih promjena na rukovodećim mjestima u pojedinim tvornicama naše tvrtke.

Tvornica "Voće"

Dugogodišnju direktoricu Tvornice "Voće" **Silvu Martinčević** zamijenila je **Gordana Vrtovšnik**, rođena 1966. godine. Diplomirala je i magistrirala na Prehrambeno-biotehnološkom fakultetu u Zagrebu, a u "Kalku" radi od 25. siječnja 1999. godine kao tehnolog, a potom kao glavni tehnolog.

- Možemo biti zadovoljni s prošlom poslovnom godinom, a sada se u "Kalku" pripremaju poslovni planovi za ovu godinu. S obzirom na to da naša proizvodnja prilično ovisi o vremenskim uvjetima, nadam se da ćemo ove godine imati sreće u tom pogledu, jer to znači da će kvaliteta naših proizvoda biti i dalje neupitna. Vrijedni i dobri radnici naše tvornice spremni su za nove poslovne izazove i ja se nadam da će se u ovoj godini povećati prodaja proizvoda naše tvornice - rekla nam je Gordana Vrtovšnik.

- Nadam se da ćemo ove godine ostvariti predviđenu proizvodnju i prodaju, kako na domaćem, tako i na stranom tržištu. Većim iskorištenjem proizvodnih kapaciteta i povećanjem prodaje, Tvornica "Voće" treba imati bolju i sigurniju budućnost, a održavanje kvalitete proizvoda koju potrošači prepoznaju jedan je od glavnih zadataka. Nadam se da će nas

sve ostale službe maksimalno i profesionalno pratiti na tom planu.

Tvornica "Kalku"

Dugogodišnju direktoricu varaždinske Tvornice "Kalku" **Franju Ipšu** zamijenila je **Gordana Vrtovšnik**, rođena 1966. godine. Diplomirala je i magistrirala na Prehrambeno-biotehnološkom fakultetu u Zagrebu, a u "Kalku" radi od 25. siječnja 1999. godine kao tehnolog, a potom kao glavni tehnolog.

- Možemo biti zadovoljni s prošlom poslovnom godinom, a sada se u "Kalku" pripremaju poslovni planovi za ovu godinu. S obzirom na to da naša proizvodnja prilično ovisi o vremenskim uvjetima, nadam se da ćemo ove godine imati sreće u tom pogledu, jer to znači da će kvaliteta naših proizvoda biti i dalje neupitna. Vrijedni i dobri radnici naše tvornice spremni su za nove poslovne izazove i ja se nadam da će se u ovoj godini povećati prodaja proizvoda naše tvornice - rekla nam je Gordana Vrtovšnik.

Tvornica "Povrće"

Direktoricu Tvornice "Povrće" u Umagu **Nenu Badalić** zamijenio je **Alen Božić**, rođen 1971. godine. Po struci ekonomist, u umaškoj

Tvornici "Povrće" počeo je raditi 6. srpnja 1993. godine kao organizator proizvodnje. O očekivanjima u ovoj godini Alen Božić nam je rekao:

- Prijašnjih godina u Tvornici "Povrće" mnogo se radilo na poboljšanju asortimana proizvodnata da je sada vrlo atraktivan i kvalitetan. No, na nama je da i dalje unapređujemo i proširujemo asortiman, a i u proizvodnju s ciljem zadovoljenja potreba naših potrošača. U našoj su tvornici proizvodi na bazi suve rajčice strateški proizvodi i u ovoj godini očekujemo rekordnu proizvodnju. Naime, prošle godine otpuili smo oko 8.000 tona suve rajčice, a ove godine planiramo otkup oko 9.000 tona.

Tvornica dječje hrane

Došlo je i do promjene na čelnom mjestu u Tvornici dječje hrane.

U mjesto dugogodišnje direktorice **Zore Lokotar**, novi direktor te tvornice je **Mladen Cahunek** koji je rođen 1962. godine.

Diplomirani inženjer prehrambene tehnologije Cahunek se zaposlio u "Podravki" 10. lipnja 1987. godine. Do ove nove funkcije Mladen Cahunek je uglavnom radio u Mesnoj industriji "Danica" i to od tehnologu u proizvodnji do člana Uprave "Danice".

- U ovoj godini namjeravamo nastaviti trend rasta proizvodnje s obzirom na to da je proizvodnja dječje hrane jedna od strateških poslovnih smjernica "Podravke". Pred nama je ambiciozno zacrtani poslovni plan kojega ćemo zasigurno ostvariti, a uvjeren sam da će to kvalitetno pratiti i "Podravkinu" prodaju - izjavio je novi direktor Dječje hrane Mladen Cahunek.

Ugostiteljstvo

Također, i u "Podravkinom" Ugostiteljstvu" došlo je do promjena. Umjesto **Pere Senjana** novi direktor je **Slavko Dedi** koji je rođen 1949. godine. Diplomirani je

inženjer poljoprivrede, a u "Podravki" radi od 1969. godine i to uglavnom na rukovodećim mjestima vezanim uz poljoprivredu, dok 1. prosinca prošle godine preuzima mjesto direktora Ugostiteljstva, a o očekivanjima u ovoj godini Slavko Dedi ističe:

- Očekujem da će napokon "Podravkinu" ugostiteljstvo stati na noge, konkretno da će taj segment naše tvrtke postati profitabilan. Većim angažmanom radnika Društvene prebrane, "Podravske kleti", "Štaglja" i pivnice "Kralus" te raznim uštedama, ali i dalje poznatim gostoprivstvom, stručnim i profesionalnim odnosom prema gostima, očekujem pozitivne poslovne pomake.

Promjene u "Belupu"

Sani Pogorilić predsjednik Uprave "Belupa"

Od 15. siječnja u "Belupu" počinje funkcionirati dvočlana Uprava čiji će predsjednik biti **Sani Pogorilić**, dosadašnji direktor hrvatskog predstavništva danske farmaceutske kompanije "Novo Nordisk". Član Uprave bit će dosadašnji generalni direktor **Stanislav Biondić**, a prokurista bit će dosadašnji pomoćnik generalnog direktora za marketing i komercijalu **Slavko Antolić**. Također se uskoro očekuje formiranje Nadzornog odbora "Belupa", koji bi imao stručno-savjetodavnu funkciju.

naša posla

Pouke malodioničarskog mentaliteta

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

Čini se da "Podravkine" otpremnine, za koje će ove godine biti izdvojeno više od 50 milijuna kuna, najviše uznemiruju male dioničare. Njihova je teza vrlo jednostavna: dividenda ni ove godine zacijelo neće biti isplaćivana, osim za povlaštene dionice Europske banke, a za odlazak 380 direktora i ostalih zaposlenika s dugotrajnim radnim stažom novac se ipak mora pronaći! Je li to pravedno?

Naime, Uprava je, poduprta i stavom Nadzornog odbora, izračunala da se tvrtki, dugoročnije gledano, isplati ulagati novac u humano smanjenje zaposlenika, a makar se za to i kreditno zadužila. Da je kojim slučajem prevladala logika po kojoj bi se sva dobit preusmjeravala u dividendu, posljedica bi bila masovnije otpuštanje zaposlenika, što je najnepopularnija moguća mjera. Poznato je da "Podravka" još uvijek ima previše, neki govore i o razini od

tisuću-dvije radnika, što bitno smanjuje efikasnost privrednjaka, no taj se problem neće rješavati drakonskim metodama. Jasno, teret te nemale žrtve za očuvanje socijalnog mira najvećim će dijelom nositi upravo mali dioničari, ne samo zbog neisplate dividendi, već i zbog presporog rasta vrijednosti dionica. Tako će vjerojatno biti još koju godinu, budući da je proces restrukturiranja odviše trnovit i slojevit da bi bio brzo okončan.

Mali dioničari često, međutim, bježe od svoje suodgovornosti za brojne "Podravkine" nevolje, koje sadašnje poslovanje mora rješavati i na nepopularne načine. Kad je 1993. krenula privatizacija, prilično su mirno prihvatili stav lokalne politike da vrijednost kopirničkog giganta mora biti nerealno visoka, oko 526 milijuna maraka. Podravski su se političari time zaštitili od bojazni da neki novoskrojeni tajkun ne "pojede" tvrt-

ku. U tome su i uspjeli, ali je posljedica takvog razmišljanja bila dugoročno još štetnija.

Naime, ni kampanja za masovno upisivanje dionica nije mogla pripomoći da zaposlenici "Podravke" i ostali građani koji su stekli to pravo dobiju prevagu u vlasničkoj strukturi. Konkretno rečeno, malih je dioničara bilo 36 posto, tako da su sve ključne odluke donosili državni fondovi. U međuvremenu se situacija ponešto promijenila, jer se ulaskom EBRD-a i PIF-ova promijenila struktura u korist natpolovične prevage privatnog vlasništva, no mali dioničari ni od toga nisu imali nikakve koristi. Javna je tajna da su u proteklih sedam-osam godina pretvoreni u glasačku masinu moćnijih vlasnika, ne vodeći neku zasebnu prepoznatljivu politiku. Nije tome pripomoglo ni stvaranje Udruge malih dioničara, koja je u Nadzornom odboru dobila respektabilna tri mjesta.

Zašto se to dogodilo? Ne shvaćajući bit dioničarstva, koje se mnogima činilo tek inačicom samoupravljanja, mali su dioničari punomoć za skupštine davali mahom svojim direktorima. Jednom riječju, prevladalo je načelo nezamjeranja i oportuniteta, čemu je pripomogla i odluka o visokom cenzusu koji je osiguravao stolicu na dioničarskoj skupštini. Običnim je zaposlenicima teško bilo prikupiti potrebne punomoći, dok su za neke od rukovodilaca to revnosno činili njihovi potčinjeni.

Kako su interesi tih direktora bili gotovo identični stavovima Uprave i Nadzornog odbora, postalo je normalno da na skupštinama gotovo svi prijedlozi prolaze bez velikih rasprava i uzbuđenja. U dioničarskoj su strukturi bili prigušeni svi alternativni stavovi. Takav se malodioničarski mentalitet, kao i odnos snaga, zadržao sve do danas.

U tom je kontekstu razumljiviji i

slučaj bivšeg "generalca" Zvonimira Majdancića, čija milijunska otpremnina izaziva i najviše negativnih komentara. Odlazeći 1997. iz Uprave, Majdancić je upravo zahvaljujući prijedlogu i podršci malih dioničara izabran za člana Nadzornog odbora Podravke, što sa sobom nosi i mjesečnu naknadu od dvije prosječne "radničke" plaće. Mali dioničari ne samo da ga nisu kritizirali za poslovne rezultate, nego su ga prihvatili i za svog predstavnika. Na sličan su način iz poslovanstva u Nadzorni odbor, ili obrnuto, preskakivali još neki predstavnici malih dioničara.

Postalo je, sve u svemu, normalno da se o svemu, uključujući i dividende i otpremnine, odlučuje bez snažnijeg glasa onih koji formalno raspolazu sa čak trećinom vlasništva. Zato mali dioničari napokon moraju izvući pouku iz svojih dosadašnjih neuspjeha i iluzija, jer je to jedini način da se počnu uzavajati i njihovi interesi.

Zabilježeno u "Belupu"

Uspješno transferiranje proizvodnje u novu tvornicu

Piše: **Boris Fabijanec**

Prošla godina proizvodnje lijekova u "Belupu" ostat će zabilježena kao jedna od "udarnih", ne samo po postignutim rezultatima, već i po tome što se uspješno odvijao proces transferiranja proizvodnje u novu tvornicu krutih lijekova. Naime, 17. siječnja 2000. godine krenula je nova proizvodnja u toj tvornici, a do kraja godine uspješno je transferirano 50 posto od programa krutih lijekova. Također, prema planiranom, ove će se godine transferirati preostala polovica programa. Uz to,

posebno je značajno da je "Belupo" prošle godine uspješno odradio četiri proizvodne dozvole - za novu tvornicu krutih lijekova, tvornicu polukrutih lijekova, pogon u Ludbregu i pilot-pogon.

- Posebno je značajna proizvodna dozvola za pilot-pogon, jer time je "Belupo" dokazao kako može biti vrlo fleksibilan u proizvodnji. Naime, u tom pogonu proizvodnja se u vrlo kratkom vremenu s velikih može prenamijeniti na male serije lijekova i obratno. Također, prošle godine uspješno su izvalidirani tehnološki procesi, oprema, SAP-sistem i proi-

zvodnja tehnološki pročišćene vode. Uveden je sustav kalibracija i preventivni sustav održavanja u proizvodnji. Prošla godina ostat će zabilježena u proizvodnji "Belupa" i po tome što je potpisan prvi ugovor o uslužnoj proizvodnji s "Kirkom". Sve to zajednički su uspješno uradili radnici i stručnjaci održavanja, kontrole kvalitete, razvoja, pilota, u stalom svi "Belupovci". Paralelno s transferiranjem proizvodnje u novu tvornicu, "Belupovci" radnici educirali su se za vrlo zahtjevne procese proizvodnje, posebice licencne i danas ta tvrtka ima izuzetno ško-

lovane i stručne radnike u svim procesima proizvodnog ciklusa - istaknula je direktorica proizvodnje "Belupa" **Anica Job.**

Velika očekivanja u ovoj godini

Optimizam u proizvodnji "Belupa" prisutan je i ove godine. Uz već planirano transferiranje tehnologije u novu tvornicu krutih lijekova, zasigurno jedan od najvažnijih momenata bit će u 2001. godini PIC inspekcija (Pharmaceutich inspection convention). Naime, "Belupo" je potreban certifikat da proizvodnja u novoj tvornici lijekova zadovoljava stroge proizvođačke norme Europske unije i Svjetske zdravstvene organizacije kako bi bez problema mogli registrirati lijekove na inozemnim tržištima. Dakle, jedna od osnovnih poslovnih smjernica "Belupa" u ovoj godini bit će jačanje izvoza i ulazak u vrlo žestoku tržišnu utakmicu za koju će uz standardnu kvalitetu lijekova, trebati i dobri prodajni i marketinški stručni igrači.

Jedna od poslovnih strategija "Belupa" i ove godine će biti širenje palete lijekova, uzimajući u obzir potrebe ne samo domaćeg, već i stranih tržišta. A za sve te ambiciozne planove bit će potrebne i investicije, posebice u izdavanju i izgradnji pogona dermatologije. Naime, "Belupovci" očekuju investiciju za taj pogon koji bi bio posebno lociran u novoj tvornici krutih lijekova i koji bi također zadovoljavao sve norme svjetske proizvođačke prakse.

"Belupo" registrirao predstavništvo u SRJ

"Belupo" je krajem prosinca 2000. godine službeno registrirao predstavništvo u SR Jugoslaviji, sa sjedištem u Beogradu. Predstavništvo će plasirati "Belupove" lijekove na tržišta Srbije i Crne Gore koja svojom veličinom predstavljaju značajan prodajni potencijal. Direktori predstavništva je mr. ph. Slavica Krgović, koja je prethodno radila u beogradskom predstavništvu farmaceutske tvrtke Boehringer Ingelheim.

"Belupo" će morati ponovno registrirati sve svoje preparate koje namjerava plasirati u SR Jugoslaviji, a u prvom će se razdoblju registrirati oko dvadeset preparata. U međuvremenu će lijekove plasirati kroz tzv. interventni uvoz.

Inače, "Belupo" je u rujnu 2000. zasebno predao crnogorskom ministarstvu potrebnu dokumentaciju za registraciju svih lijekova, a krajem prošle godine ostvaren je i prvi izvoz na tržište Crne Gore.



U novu "Belupovu" tvornicu preseljena je većina proizvodnje krutih lijekova

Susret: Ivan Ranilović, radnik - održavatelj iz Sektora Održavanje

Otpremnina, čekanje, mirovina i - snaći ćemo se

Piše: **Mladen Pavković**

Među zaposlenicima Održavanja dobro je poznato ime Ivana Ranilovića. Riječ je o vrsnom majstoru koji uskoro, kako reče, napušta našu tvrtku i odlazi u prijevremenu mirovinu. Nije nimalo zadovoljan, ali čovjek se, na neki način, boji za svoju budućnost. Kaže:

- Našao sam se na popisu ljudi za prijevremenu mirovinu. Činjenica je da je lijepo što nam nude relativno visoke novce za otpremninu, ali s novcima je uvijek isto - čas ih imaš, čas ih nemaš! No, ako je moje ime već na tom popisu, onda mi se vrlo lako može dogoditi, barem tako procjenjujem, da uskoro mogu ostaniti i bez posla, a možda i bez otpremnine! Stoga sam odlučio - bez obzira što su mi supruga i sin nezaposleni - da odem. Bio sam uvjeren da će se moj sin također jednoga dana moći zaposliti u "Podravki", da će zauzeti moje mjesto, ali vidim da su sve to pusti snovi.



Ivan Ranilović

Ranilović, koji je po zanimanju ATK - strojar (rad na kotlovima s automatskom i termičkom komandom), u "Podravki" radi već 27 godina. Najprije se zaposlio kao vozač. Na tom radnom mjestu proveo je oko pet godina. Zatim je tri godine radio kao auto-mehaničar, a kad je završio školu za atk - strojara, prebacili su ga

u to zanimanje, gdje je proveo daljnjih 13 godina (Klaonica i Belupo). Od 1990. godine radi kao radnik - održavatelj.

- Što znači naziv toga radnoga mjesta, nisam uspio saznati do danas - priznaje. - Moglo se to i nekako drugačije nazvati, ali vjerojatno nisu uspjeli pronaći zvučniji naziv!

O svojoj radnoj sredini Održavanja kaže da su tu zaposleni odlični majstori koji dobro znaju svoj posao.

- Drago mi je što sam član ove ekipe, tim prije što su tu zaposleni relativno mladi ljudi. Ima tu vrsnih tokara, strojobravar, bravara, električara i drugih. Nekima od nas ponuđeno je da odemo u prijevremenu mirovinu. Da li to znači da je budućnost ovoga pogona drukčija nego do sada? Ja to ne znam. Međutim, činjenica je da "Podravka" više nije kao ranije. Pojedini dijelovi su se prodali ili se prodaju. Radnici Održavanja obično su radili u svim dijelovima naše tvrtke, a u narednom razdoblju, pretpostavljam, svaka će malo veća cjelina imati svoje održavanje. Hoće

li to biti jeftinije ili skuplje, također ne znam, no siguran sam da nitko od ovih ljudi koji su danas zaposleni neće baš ostati bez posla, jer radi se o vrsnim majstorima. Oni će se "uklopiti" gdje će trebati.

Za ovog našeg dugogodišnjeg dje-latnika najljepše razdoblje bilo je sedamdesetih godina kad se zaposlio. Tada je, kaže, bilo divno!

- U to vrijeme "Podravka" je bila daleko manja. Svatko je svakoga znao, družili smo se, zajedno odlazili na izlete itd. Na posao smo dolazili s voljom i ljubavlju. Tada se nije razgovaralo, kao danas, o teškoj gospodarskoj situaciji, nije se govorilo kako se "ništa ne može" i tome slično, već su ljudi prije svega obavljali svoje radne zadatke i - zaradivali. Tko danas pita koliko ćete zaraditi, hoće li biti veća plaća...? Ljudi su sretni ako će uopće dobiti plaću, pogotovo kad vidimo da u mnogim sredinama nema ni toga. Govorili su kako nam nije dobro u komunizmu. Slažem se, taj je sistem imao svojih pogrešaka i trebalo ga je mijenjati. Ali sad smo stigli do

kapitalizma! A u tom sistemu rad se plaća! Nije istina da jedni moraju imati vrlo velike, a drugi vrlo male plaće. Radnici u pogonima na vrijeme i kvalitetno obave svoj dio posla. Njih se ne tiče što nekakav menadžer ne može tu robu prodati, a za svoj posao prima enormno visoku plaću! Onaj tko ne može obavljati menadžerski posao kako treba, mora potražiti novu sredinu gdje će to moći.

Nakon što napusti "Podravku", Ivan smatra da mu neće biti nimalo lako. Ali, sâm je na neki način odredio svoju sudbinu, pa vjeruje da će tako sve lakše i prebroditi.

- Moja je supruga jedno vrijeme bila zaposlena u "Belupu". Iz zdravstvenih razloga napustila je posao, a kasnije je našla zaposlenje kod privatnika. Sada ne radi ni tamo. Sinu, koji je ekonomski tehničar, također tražim posao. Stanujem u Jagjedovcu, što znači da svaki dan putujem na posao. Kako ćemo živjeti dalje? Kao i uvijek! Pokušat ćemo se snaći! - rekao je na kraju razgovora Ivan Ranilović.

Razgovor s direktoricom Mesnih konzervi "Danica" Mirjanom Horvat

Uspješno odrađena prošla i ambiciozni plan u ovoj godini

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



Mirjana Horvat

Zaposlenici Mesnih konzervi u sklopu Mesne industrije "Danica", njih 276, zapamtit će prošlu godinu kao jednu od najboljih. U toj tvornici prošle je godine proizvedeno oko 5.400 tona gulaša, pašteta, narezaka, gotovih jela, kokošnjih kocki i smrznutih oblikovanih proizvoda. U odnosu na 1999. godinu to je značajan porast, a ambiciozan plan proizvodnje nastavit će se i ove godine.

Kako ocjenjuje prošlogodišnje poslovanje Mesnih konzervi, te što očekuje od ove godine, pitali smo direktoricu te tvornice **Mirjanu Horvat**.

- **Možemo reći da smo uspješno odrađili prošlu godinu, unatoč tome što smo u prvoj polovici 2000. godine imali velikih problema sa sirovinom, posebice s goveđim mesom. No, plan je ipak ostvaren i čak prebačen, a moram istaknuti da oko 32 posto udjela u cjelokupnoj proizvodnji ima goveđi gulaš. Osim njega, proizvodili smo čajnu, jetrenu i sve vrste "Leo" pašteta, gotova jela od kojih se najviše proizvodio grab s kobasicama i hamburgerom te fileti, kokošja kocka i smrznuti oblikovani proizvodi - "Danburger", "Dansteak" i čevapi.**

- Osim za domaće, vaši proizvodi našli su mjesto i na izbirljivim inozemnim tržištima?

- **Kada govorimo o domaćem tržištu, posebno nas veseli što je značajno porasla prodaja smrznutih oblikovanih proizvoda - "Danburgera" i čevapeta taj trend očekujemo i ove godine. Naravno, i naša paleta pašteta udomaćila se na brvatskom tržištu, a značajne izvozne rezultate imamo na tržištima bivše Jugoslavije - posebice je tražen naš gulaš od 200 grama u Bosni i Hercegovini, a naših proizvoda ima i u Sloveniji, Makedoniji i Kosovu. Uz to, prisutni smo na austrijskom, njemačkom, švicarskom, američkom i australskom tržištu, a vrlo je tražena naša kokošja kocka na engleskom tržištu.**

- Za izlaz na strana tržišta potrebne su i rigorozne kontrole, posebice od kada se u Europi pojavilo kravlje ludilo. Je li u tim kontrolama bilo problema?

- **Naravno da su bile česte kontrole veterinarskih inspekcija zbog izvoza pa smo krajem prošle godine, među ostalim, imali europsku i američku veterinarsku inspekciju koje su dale vrlo pozitivno mišljenje na kvalitetu i**

proces proizvodnje naših proizvoda. Osim tih rigoroznih vanjskih kontrola, mi u "Danici" imamo i svakodnevnu vlastitu veterinarsku kontrolu. Uostalom, standardna kvaliteta naših proizvoda garancija je uspješna na domaćem i inozemnom tržištu.

- Kakvi su planovi proizvodnje za ovu godinu?

- **Mi smo u ovu godinu krenuli s vrlo optimističkim biznis planom, posebice u programu konzervi i smrznutih oblikovanih proizvoda i ako neće biti problema s nabavkom sirovina, vjerujem da ćemo taj ambiciozan plan ostvariti. Uz to, razvijat ćemo neke nove proizvode, primjerice paštetu od kokošnjeg mesa za njemačko tržište. No, da bismo još više proizvodili i kvalitetnije radili bit će potrebno određeno investiranje u opremu. Naime, u našim pogonima oprema je prilično dotrajala i trebat će otom problemu ozbiljno razmisliti i naravno što prije riješiti, jer Mesne konzerve "Danice" imaju poslovnu budućnost, kvalitetne proizvodne programe i ljude kojima nijedan poslovni zadatak nije težak - rekla je na kraju razgovora direktorica Mesnih konzervi "Danice" Mirjana Horvat.**



U Tvornici mesnih konzervi za ovu je godinu napravljen vrlo optimističan biznis plan

Novogodišnja nagradna križaljka

Izvučeni dobitnici nagrada

U utorak 10. siječnja tročlana komisija izvukla je dobitnike **novogodišnje nagradne križaljke** objavljene u našem listu. Bolje reći, nagradu je dobio svaki deseti rješavač, jer je od dvjestotinjak prijavljenih (točnih) rješenja nagradu dobilo 20 najbržijih rješavača. Čestitamo!

Poklon-pakete proizvoda osigurali su "Danica", "Belupo", te **marketing timovi "Vegeta", "Podravka jela", "Čajevi" i "Studenac"**, a nagrade su dobili:

Marija Đuranek, Pavleka Miškine 1 B, 48316 ĐELEKOVEC; **Barića Vlahović**, B. Radića 8, 48322

DRNJE; **Bosiljka Bagarić** "Podravka-Prođaja" Osijek; **Vesna Tkalec**, Kuzminec 57, 48212 RASINJA; **Goran Oterbajn**, Psunjka 9, 31431 ČEPIN; **Katarina Lukša**, Trg kralja Zvonimira 1, 48000 KOPRIVNICA; **Danijel Žufika**, Čarda 36 a, 48000 KOPRIVNICA; **Tereza Botko**, S. Radića 53 b, 48305 REKA; **Micića Patricević**, Hrvatske državnosti 11 d, 48000 KOPRIVNICA; **Jadranka Zvonar**, Trg podravskih heroja 3 A, 48000 KOPRIVNICA; **Alenka Srbiš**, Dr. Željka Selinger 33, 48000 KOPRIVNICA; **Marija Godek**, K. Tomislava 4, 48321 PETERANEC; **Marija-Laura Jakopović**, I. Meštrovića 23/II, 48000 KOPRIVNICA; **Brankica Sa-**

bo, P. Šandora 29, LEGRAD; **Robert Špernjak**, Antuna Mihanovića 36, 48000 KOPRIVNICA; **Radojka Mitrović**, Trg kralja Tomislava 2, 48000 KOPRIVNICA; **Jelica Vučetić**, I. Meštrovića 17, 48000 KOPRIVNICA; **Tomislav Kovačević**, Spinčiceva 15, 10000 ZAGREB; **Mirjana Kolarić**, Trg kralja Zvonimira 16, 48000 KOPRIVNICA; **Vesna Jedvaj**, Trg E. Kumičića 16, 48000 KOPRIVNICA.

Dobitnici mogu nagrade podići u Reklamnom skladištu (Stjepan Grahovac, tel. 651-775, odnosno 1775), dok će onima koji to nisu u mogućnosti nagrade biti poslone poštom.

Vi pitate - mi tražimo odgovore

Šetališta

Pripremio: **H. Šlabek**

U ovom broju startamo s novom rubrikom "Vi pitate, mi tražimo odgovore", u kojoj ćemo pitanja što vas zaokupljaju prenijeti u prave uši, a odgovore nadležnih i odgovornih prenijeti vama. Iako ne hrpimice, dosad smo dobili već dovoljno pitanja za nekoliko "epizoda" rubrike. Za svaki broj izdvojit ćemo ona koja nam se čine najzanimljivijima i najintrigantnijima te nastojati dobiti konkretne odgovore, a time i potaknuti rješavanje problema. Nastavite zato svoja pitanja stavljati u za to predviđene sandučiće, a možete ih poslati i na adresu redakcije. Sva dosad pristigla pitanja anonimna su, što se može razumjeti i objasniti, ali nema razloga da ubuduće bude tako. Pokažite "građansku" hrabrost i potpišite se, a mi vam jamčimo da će podaci ostati poznati samo redakciji.

U ovoj rubrici nećemo se baviti imenima i prezimenima - niti onih koji pitaju, niti onih o kojima se (eventualno) radi - već ćemo se baviti pojavama. Znači, ako nas upozorite da je tko nekvalificiran za svoj posao, ili da tko krade, nećemo javno barataći imenima. Takovrsna pitanja prosljeđit ćemo menadžmentu, a on će stvar ispitati i, nadamo se, otkloniti eventualne nedostatke ili ispraviti pogreške.

Prvo pitanje na koje smo potražili odgovor odnosi se na kontrolu izlaska iz Podravke tijekom radnog vremena:

- Zašto direktori pojedinih službi ništa ne poduzimaju protiv svojih zaposlenika, a u korist naše firme? Naime, djelatnici pojedinih službi odlaze s posla kad žele i dolaze na posao također kad žele... - izvadak je iz poduljeg, prilično ogorčenog pisma.

Pitanje se, očito, tiče kontrole izlaska iz Podravke, pa smo odgovor potražili kod rukovoditelja Službe za nadzor i obranu **Tihomira Dobrića**, u čijoj su ingerenciji i vratarnice, porte. Stvari stoje ovako: iz Podravke tijekom radnog vremena smije izaći onaj zaposlenik koji ima potpisanu izlaznicu, dnevnu ili tromjesečnu. Služba za nadzor i obranu ne ulazi u razloge izdavanja iskaznica, niti ih ovjerava - to čine nadređeni rukovoditelji zaposlenika - ona ih samo evidentira. Zato i znamo da je u ovom trenutku u Podravki "na snazi" 486 tromjesečnih izlaznica, dakle toliko ljudi smije "cirkulirati" tijekom radnog vremena. Već tu dolazimo do prvog problema koji izlazak iz Podravke čini "slabo reguliranim" područjem: krivotvorenje potpisa na izlaznicama ili neovlašteno potpisivanje izlaznica po načelu "ja tebi - ti meni".

Nadalje, portiri nisu ovlašteni fizički spriječiti izlazak iz Podravke zaposlenicima koji nemaju "urednu" izlaznicu, ali vode evidenciju izlaska. Kako je nemoguće da oni poznaju baš sve "Podravkaše", ne mogu ih uvijek niti "pribliježiti", ali zahvaljujući sustavu videonadzora moguće je naknadno utvrditi o kome se radi. Procedura u slučaju utvrđenog neovlaštenog izlaska iz Podravke je propisana: piše se disciplinska prijava, ona se dostavlja u Pravni sektor i rukovoditelju zaposlenika, utvrđuje se "činjenično stanje" i slijede sankcije. Tako u teoriji.

U praksi je situacija donekle drukčija, a i sam Tihomir Dobrić kaže kako nije zadovoljan kontrolom izlaska iz Podravke. Naime, izlaska ima zaista puno i portiri ih objektivno nisu u mogućnosti kontrolirati sve. Kada se nekoga i "uhvati" u prekršaju i kada se napiše disciplinska prijava, sve se svodi na eventualni "razgovor ugodni" sa zaposlenikom, što je dosad najgora zabilježena sankcija. Podaci: u prošloj je godini podneseno pedesetak disciplinskih prijava, "skidanja" sati s plaće nije bilo, otkazima se nije niti prijetilo...

U Službi za nadzor i obranu sigurno neće biti zadovoljni takvim stanjem stvari sve dok napokon ne bude uvedena tehnička kontrola ulaska i izlaska iz Podravke. Radi se o kartičnom sustavu kontrole, a doznali smo da će se uvesti tijekom ove godine. Tada će porte valjda biti porte, a ne šetališta.

Mobilne komunikacije

Telefonski račun iznenađenja

Piše: **Zvonko Sigetić**

Svakodnevno smo obasuti promidžbenim porukama i informacijama kako postati korisnikom u mobilnim komunikacijskim mrežama. Razumljivo da će davatelji takvih usluga koji su u utrci i u osvajanju tržišta govoriti naglašeno o blagodatima, koje pruža mobilna telefonija, a manje o negativnosti. Takav je trend prisutan gotovo u cijelom svijetu. U svega nekoliko najrazvijenijih zemalja gdje je broj korisnika dosegao, uvjetno rečeno, maksimalne brojeve, počelo se govoriti o eventualnim štetnostima po zdravlje korisnika uzrokovano mogućim zračenjem, no službenih očitovanja o tom problemu za sad još nema. Kod nas bar za sada najveće glavobolje izazivaju veliki telefonski računi, koji se često penju do visine prosječnog osobnog dohotka, a nerijetko i daleko više. S obzirom na to da nam standard u privatnom životu limitira naše telekomunikacijske navike, na radnom mjestu računi službenih telefona dolaze pod povećalo pretpostavljenog, prisiljeni smo, htjeli ne htjeli, mijenjati neke stare navike kada je riječ o telefoniranju.

Što učiniti kada nas već zatekne visoki telefonski račun?

Opravdanja bez argumenta, uzaludan su trud. Zato treba postupiti tako da se zatraži specifikacija računa (ako se radi o davatelju usluga koji uz redovni račun ne šalje specifikaciju). Prethodno trebamo se sjetiti da li smo unazad bar dva mjeseca bili u inozemstvu sa svojim mobilnim aparatom. Da li dovoljno znamo o pravilima i tarifiranju međunarodnih poziva.

Globalni sustav telekomunikacija GSM jedna je velika obitelj tzv. roaming partnera, koji međusobnim ugovorima jedan prema drugom ispunjavaju obveze. Dakle, koristeći stranu mrežu prihvaćamo i uvjete što se odnosi na cijenu, plus nado-



knadu administrativnih troškova uz račun što će biti uspostavljen do nas za razumljivim zakašnjenjem. Obradeni podaci stranog operatora šalju se matičnom operateru koji s administrativnim troškovima tereti nas, krajnjeg korisnika.

Često su reklamacije smiješne, jer se upravo ispisom uz račun potvrdi da smo zaista bili gosti u stranoj mreži. Iako nismo bili pozivatelj, uvijek snosimo troškove od matične mreže do strane koja nas je registrirala i čiji smo privremeni gost. Manje-više to već svi korisnici znaju.

No, neki primjeri nam pokazuju da ima i ovakvih slučajeva: možemo otići na jedan dan npr. u Austriju, tamo isključimo aparat, netko nam uputi četrdesetak poziva i naš račun bit će terećen za oko 500 kn, a da nismo progovorili niti jednu riječ s pozivateljem. O čemu je ovdje zapravo riječ i kako izbjeći ovakva moguća iznenađenja? Nastavimo s ovim primjerom. Kada smo se uputili u Austriju, mobilni aparat je bio uključen, ušli smo u zonu pokrivenosti austrijske mreže gdje nas je tamošnji operator registrirao, ako smo

ostalih lijekova nakon što ste ozdravili, ili nakon što je možda liječenje promijenjeno. Lijekovi imaju svoj rok valjanosti. Osim toga, zbog čuvanja tableta, nakon što se i zaboravilo za što su bile prvotno upotrebljene, mogu predstavljati rizik. Ako zapazite bilo koju od nepoželjnih popratnih pojava dok uzimate lijekove, obavijestite o tome svoga liječnika. Nemojte piti alkohol dok uzimate lijekove, jer to može biti jako opasno. Za vrijeme trudnoće najbolje je ne uzimati lijekove ako to nije neophodno. Vaš će vam liječnik, ako imate teškoća, propisati lijekove koji se testiraju i koji su se pokazali sigurnima.

Opasnost od kombinacija

Ako se nekoliko lijekova uzima istovremeno, može doći do promjene učinka pod utjecajem drugoga lijeka. To treba imati stalno na umu. Svakako trebate obavijestiti svojega liječnika koje lijekove uzimate, prije nego vam on propiše svoju terapiju. Očito, što više lijekova uzimate, to je veća vjerojatnost da će neki od njih nepovoljno djelovati (reagirati) na druge. Neki se lijekovi ne smiju kombinirati s drugima, jer posljedice mogu biti kobne. Ako običavate kupovati neke lijekove bez recepta, recite to svom liječniku.

Svom liječniku i farmaceutu postavljajte pitanja bez straha i neugodnosti. Riječ je o vašem zdravlju. Izmjena informacija u oba smjera, na relaciji liječnik-bolesnik treba da bude dobra i efikasna.

aparat ugasi ili smo slučajno u nekom nedostupnom području pozivi koji pristižu zapravo traže od operatora da nam kao posrednik poziv prosljedi, i nakon što nas ne nađe povratno daje informaciju da nismo dostupni, a račun za tu uslugu ide na naš račun. Kao što rekossmo, četrdesetak takvih poziva kod tog operatora košta oko 500kn (kod nekih drugih manje ili više).

Dakle, ovo je najgora varijanta: nismo uopće razgovarali a primili smo veliki račun. Reklamacija i žalba nam ne vrijedi, jer matični operator u svojim uputama upozorava na moguće slične troškove na ovaj način. Doduše, korisnik u datim uputama to će teško shvatiti - sve dok se jednom ne opeče.

Da bismo izbjegli ovakve neugodnosti, na pozive je bolje odgovoriti (ako smo u mogućnosti) pa pod pretpostavkom da jednom odgovorimo ista osoba nas neće toliko tražiti. Ukoliko želimo biti sigurni da nam se takvi slučajevi ne događaju, u meniju aparata - dok smo još u našoj mreži, kako bi tražena usluga bila sto posto registrirana i prihvaćena - učinimo preusmjerenje na automatsku sekre-

taricu našeg operatora koji će nas naknadno, ako uključimo aparat, obavijestiti o broju poziva odnosno prenijeti nam poruke kada nazovemo našu sekretaricu.

Također postoji mogućnost da se blokiraju svi dolazni pozivi kada se nalazimo u inozemstvu. Na taj način zaštićujemo se od plaćanja dolaznih međunarodnih poziva, stoji između ostalog u napomeni za korisnike u priručniku jednog našeg GSM operatora.

Većina korisnika upotunjuje svoje znanje o mobilnoj telekomunikaciji nakon loših iskustava, zato je za preporučiti da upute uvijek treba prije proučiti, često i ponoviti, jer se nalazimo u eri ubrzanog tehničkog unapređivanja čiji tempo je često teško pratiti, a teško je i obuzdati sklonost ulaganja u još bolje ako za to postoje mogućnosti.

Druga je tema koliko uopće kao korisnici postujemo važne upute o korištenju mobilnih aparata u automobilu, avionu, u blizini medicinskih aparata, benzinskih crpki itd.

Začudujuće je koliko disciplinirano znamo postupati prema uputama kada se nalazimo u stranom državnom pravnom sustavu, a ovdje nerijetko ugrožavamo sebe i svoju okolinu.

Dobrovoljno davanje krvi u prosincu

Krv dalo 105 zaposlenika

U prosincu je 105 radnika Podravke dobrovoljno dalo krv. Od toga 41 u organiziranoj akciji, a 64 radnika krv je dalo na hitne pozive. To su:

Nikola Andrašek, Tomislav Banek, Goran Barešić, Josip Bauman, Verica Bazmenjak, Ivica Bebek, Josip Bednarić, Andro Bednjički, Dijana Begović, Krunoslav Belšak, Zlatan Besten, Josip Bešvir, Nino Bobek, Dario Breznik, Darko Brgles, Stjepan Cestar, Vojislav Črljenica, Davor Čajkulić, Josip Čordaš, Borivoj Dragosavljević, Drago Drvarić, Tomo Dugalija, Vlatko Ernečić, Marija Falat, Ivica Fičko, Klaudio Fluksi, Stjepan Forjan, Zdenko Franjkić, Stjepan Fulir, Snježana Gačan, Dario Galinec, Slavko Geci, Tomislav Grabušić, Zvonko Grčić, Ivan Grdan, Andrija Gregurec, Danijel Hadžija, Mato Horvat, Nada Horvat, Božo Horvat, Stanislav Hrenić, Zoran Hrenić, Stjepan Hudić, Vinko Hudinčec, Ivica Huzak, Zlatko Imešek, Darko Ivančan, Darko Ivanišević, Zoran Jazvec, Ivan Kalavarić, Boško Kalinić, Josip Kiš, Ratko Knežević, Damir Kočet, Ivica Kolar, Marjan Korenjak, Branko Korosec, Vjekoslav Košar, Stjepan Koščak, Alojz Kovačić, Milan Kovačić, Vjekoslav Kuharić, Rudolf Kućec, Dragec Kunić, Štefa Kuruc, Dragutin Kuzelj, Zvonimir Laljek, Nevenka Latin, Krunoslav Lončar, Tomislav Magaš, Alen Mihalić, Marjan Mihoković, Stjepan Mikolaj, Ivica Nemec, Željko Oroš, Zdravko Pajnić, Dražen Pavlić, Josip Petrović, Goran Podgorelec, Dražen Polančec, Ivan Prosenjak, Želimir Restović, Slavko Ružić, Mirko Saraja, Tihomir Selišćak, Stjepan Seretin, Mladen Sinjerec, Mladen Sremec, Zoran Stambolija, Vladimir Strmečki, Zdravko Strnad, Nenad Škvorc, Stjepan Šobašić, Dražen Špoljar, Ninoslav Tomašek, Božidar Vedriš, Radmila Vedriš, Dami Virovec, Vladimir Votuc, Branko Vručina, Zdravko Vuljak, Zvonko Zagorščak, Stjepan Zbodulja, Zoran Zebec i Jadranka Zvanar.

Liječnik za vas

Opasnost od lijekova

Piše: **Dr. Ivo BELAN**

Englesko vijeće za zdravstveni odgoj, u zajednici s nacionalnim farmaceutskim udruženjem i udruženjem tvornica lijekova, provodi akciju kojoj je cilj da među Englezima smanji široko rasprostranjen nepravilnu upotrebu lijekova u kućnim ormarićima i broj smrtnih slučajeva od otrovanja lijekovima, osobito među djecom. Nema nikakve sumnje da bi takva kampanja bila vrlo korisna i u našim prilikama.

Priznajte se uputa liječnika

Ispitivanja su pokazala da bar dvoje od pet pacijenata nikada ne uzima lijekove onako kako im je propisao liječnik. Štoviše, velik dio dobivenih preparata nije nikada ni upotrebljen. Farmaceut-ska industrija stalno ulaže napore da povećava korist i smanji rizik od svojih proizvoda. Ali ona ne može biti odgovorna ako su lijekovi nepravilno propisani ili nepravilno upotrijebljeni. U takvim slučajevima, kao što znamo, oni mogu ozbiljno ugroziti zdravlje i život čovjeka. Bez obzira jesu li to lijekovi koje je propisao liječnik ili su kupljeni u

ljekarni, bez recepta, s njima treba postupiti promišljeno.

U prvom redu, budite sigurni da ste dobro razumjeli liječnika koliko trebate uzimati lijekova na dan. Nikada nemojte prelaziti propisanu dozu! Neka vam ne bude neugodno ponoviti pitanje, ako vam nije sve potpuno jasno. I liječnik i farmaceut u ljekarni rado će vam pomoći. Liječenje treba da traje onoliko dana koliko je liječnik propisao. Ne prekidajte ga čim se osjetite bolje. To se osobito odnosi na antibiotike. Lijekovi su propisani za vas i za vašu bolest, nemojte ih ponuditi nekom drugom koji ima slične simptome, jer možda on boluje od nečeg drugog, što može učiniti lijekove opasnim.

Ne na dohvat djece!

Čovjek ne bi mogao vjerovati koliko se djece otruje lijekovima. Držite ormarić zaključan ili odmaknite lijekove da ne budu nadohvat dječje ruke. Raznobojne tablete i kapsule djece izgledaju kao bomboni.

Ne stavljajte nekoliko lijekova u istu bočicu. Svaka bočica mora imati svoju naljepnicu. Nemojte stvarati zalihe pre-

Mješoviti pjevački zbor KUD-a Podravka

Zbor pjevao misu

Mješoviti pjevački zbor KUD-a "Podravka" prošle je nedjelje, 7. siječnja, u crkvi sv. Antuna Padovanskog u Koprivnici pjevao misu s božićnim pjesmama. Pratinju na orguljama svirala je prof. Natalija Imbrišak, a zborom je dirigirao Ivica Martinčević.

Poziv novim članovima

Podsjećamo članove Mješovitog pjevačkog zbora da s probama zbor počinje u utorak 16. siječnja u 20 sati u Glazbenoj školi Koprivnica. Ljubitelji zbornog pjevanja koji se žele uključiti u



rad Mješovitog pjevačkog zbora KUD-a "Podravka" pozivamo da se jave u Odjel za kulturu (tel. 1461) ili kod dirigenta Ivice Martinčevića u Glazbenoj školi u Koprivnici.

I.A.V.I

Društvena prehrana	
Jelovnik	
15. 1. ponedjeljak:	- Varivo grah s kiselim repom, hrenovke, kolač
16. 1. utorak:	- Junetina na lovački, tijesto, salata
17. 1. srijeda:	- Pečeni pureći batak, krumpir na seljački, salata
18. 1. četvrtak:	- Juha, restani grah, pučka kobasica, salata
19. 1. petak:	- Mađarski gulaš, kolač s linoladom

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

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

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

Treće kolo europske lige EHF-a za rukometašice**Za početak 18 "tulipana"****PODRAVKA VEGETA - ZEEMAN 35:17 (20:7)**

KOPRIVNICA - Sportska dvorana. Gledatelja 800. Suci: Naumoski i Nateski (oba Makedonija). Delegat EHF-a: Grinbergas (Litva). **PODRAVKA VEGETA:** Stančin, Vresk 6, Popović, Perčulija, Pensa, Palčić 4, Hodak 6, Raguz 4, Čuljak 4, Mihoci 6 (1), Hrg 5, Knezović. **ZEEMAN:** Ruiter 1, Hofstactter 2(2), Roukema 2, Snock, Reemnet 1, Bruins - Wolda 1, Schouten 1, Groot 2, L' Abec, Berak 5, MunnikHeus 2. **ISKJUČENJA:** Podravka 2 minute (Mihoci) **SEDMERCI:** Podravka Vegeta 1 (1) Zeeman 2 (2).

Kuglanje - juniorsko pojedinačno prvenstvo Hrvatske**Naše bez medalje**Piše: **Željko Šemper**

Protoklog vikenda u Zagrebu je održano 10. prvenstvo Hrvatske, na kojem je nastupilo čak 49 mladih kuglačica. Zaista impresivan broj juniorki, to je više nego u protekle tri godine zajedno! Naše mlade kuglačice, članice Podravke i Belme, nisu uspjele osvojiti medalju, nijedne nije bilo među tri najbolje. Najbliža je bila Sandra Milas, kojoj je bronca pobjegla za 6 drva,

osvojila je četvrto mjesto. Ugodno je iznenadila Natalija Kušenić osvajanjem sedmog mjesta, dok se to ne može reći za Melitu Horvat, mladu kuglačicu Podravke i ovogodišnju predstavnicu Hrvatske na Svjetskom kupu, osvojila je tek 11. mjesto. Velika šteta što zbog bolesti nije nastupila Vesna Pašica, po mnogima prvi favorit prvenstva. Nakon dva nastupa najbolja je bila Osječanka Ines Vuka, članica i prvotimka ekipe Osijek '97.

Dani hrvatskog kuglanja**Predstavljen "Spuky"**

Poznato je već da će Osijek 2002. godine biti domaćin 24. svjetskog prvenstva u kuglanju. Budući domaćini već se intenzivno pripremaju, pa su iskoristili prigodu i na Danima hrvatskog kuglanja prezentirali dosad učinjeno. Tako je službeno predstavljen logotip prvenstva SPUK 2002. (SP u kuglanju) i maskota Spuky. Drugog dana odigrane su i dvije prijateljske

pokazale samo na početku. Povele su sa 1:0 pa sa 2:1, a onda je krenulo drugim smjerom sve do poluvremenskih 20:7. Vresk, Palčić, Hodak, Raguz, Mihoci i Hrg nadmetale su se koja će više puta vratarku Ruiter okrenuti prema uzdrmano mreži. Novi trenerski dvojac Ivan Pal i Neven Hrupec željeli su se iskazati u prvom nastupu i to im je uspjelo. U nastavku, pred lijepo popunjenom dvoranom, sve je išlo glatko

tako da će put u Vatsgoed SEW biti izletnički. Jer, 18 golova razlike, moglo bi biti izazov čak za kadetsku ekipu Podravke. No, nitko ne pomišlja na poigravanje s međunarodnim ugledom. Nizozemke su igralice skromnog rukometnog znanja. Nemaju ni jednu reprezentativku pa će subotnji uzvrat u zemlji tulipana biti tek uigravanje za sljedeće zahtjevnije utakmice. A tu će već biti ekipe daleko jačih od školskih. **(S. P.)**

utakmice. Naše reprezentativne selekcije imali su ove godine svoje prvo okupljanje i odigrale utakmice protiv svojih domaćina. U sastavu naše ženske reprezentacije nastupile su kuglačice Podravke Marija Zver i Ljiljana Picer. Reprezentacija Hrvatske pobijedila je Osijek '97 rezultatom 2586:2523.

U subotu nastavak prvenstva

Ove subote nastavlja se kuglačko prvenstvo Hrvatske za kuglačice. Podravka je na kraju je-

senskog dijela zauzela peto mjesto s 12 bodova. U deset utakmica postigle su šest pobjeda i pretrpjele četiri poraza. Uz znatno oslabljen sastav imale su i vrlo nepovoljan raspored - četiri domaća utakmice i šest gostovanja. Ljubitelji kuglanja s pravom očekuju daleko uspješnije proljeće. Očekuje se povratak Željke Orehevec, koja mnogo znači za kopriivnički sastav. Uz povoljan proljetni raspored to bi trebao biti glavni adut Podravke u nastavku prvenstva. U subotu u 15:30 u Koprivnici gostuje ENDI-Tekstilac.

Razgovor s Marijanom Domovićem, autorom monografije "Rukometni klub Podravka 1955. - 2000."**Koprivničko rukometno blago u vrijednoj knjizi**

Razgovarao: **Slavko Petric**
Snimio: **Nikola Wolf**

Marijan Domović poznat je kao čovjek koji je bio direktor Rukometnog kluba Podravka koji je 1996. godine sjeo na europski rukometni tron, a sad je Domović napravio još jedan pothvat - autor je zavidne monografije "Rukometni klub Podravka 1955. - 2000." Kada je 1995. godine došao na čelo Rukometnog kluba Podravka krenuo je u skupljanje povijesti kluba. Bio je to mukotran posao o kojem nam je rekao:

- **Kada je početkom devedesetih godina Rukometni klub Podravka krenuo prema europskim visinama mediji su se sve više interesirali što se to događa u Koprivnici. Kulminacija medijskog zanimanja bila je 1995. godina kada je Podravka igrala u finalu Kupa prvakinja te godinu dana kasnije kada je osvojila i naslov prvakinja Europe. Zvali su mnogi novinari iz hrvatskih novina te europskih medija. Zanimalo ih je koliko je koja igralka odigrala utakmica, koliko je Petika postigla golova... Niti ja niti nitko u klubu nije im mogao odgovoriti na ta pitanja iz razloga što takve dokumentacije u RK Podravke nije bilo. Osim što nije bilo arhivske građe, najstariju fotografiju koju sam zatekao u klubu bila je iz 1992. godine - za uvod nam je rekao Marijan Domović.**

Stoga je Domović odlučio istraživati povijest kluba, jer prvakinje Europe su to zaslužile. Koprivnička ženska rukometna ekipa zaslužila je da se o njoj i povijesno progovori. Kako nije bilo nikakvih pisanim dokumenata, počeo je Domović listati poštutele stranice novina u kojima je mogao pronaći bilo kakav trag.

- **Prvo sam krenuo od Redakcije lista Podravka i zahvaljujući suradnji urednika Branka Peroša dobio sam na uvid sve tomve lista Podravka koje sam nosio kući i listao ih, bilježići citave noći i noći sve što je pisalo. Morao sam potražiti i ostali dio i to u Glasu Podravine, a što mi je uspjelo u Muzeju grada Koprivnice gdje mi je pomogao ravnatelj Zvonimir Hitrec. Napokon, ono što nisam našao u Podravki i Glasu Podravine potražio sam u Zagrebu u Sportskim novostima gdje mi je pomogao urednik Janko Goleš. Sve ostalo pronašao sam u Nacionalnoj sveučilišnoj biblioteci. Listajući sve te poštutele stranice vidio sam bezbroj fotografija za koje nisam znao ni da su ikada snimljene. Stoga sam u, drugoj fazi, uz ljude koji su pokrenuli rukomet u Koprivnici odlučio prikupljati i fotografije. Nažalost, mnogo ljudi mi je okrenulo leđa, vjerojatno sumnjajući da će ostati bez tih snimaka ili da knjiga nikada neće izaći. Uglavnom, puno ljudi mi je odbilo suradnju. Srećom, našao sam na odličnu suradnju s profesoricom Anđelkom Belec Mioč, Anom Kraševac Rajković, Zrinkom Biondić Kolarić, Đurđicom Pajška Zečević, Diterom Benotičem. Oni su mi ispričali svoja sjećanja i dali fotografije. Ostale fotografije prikupio sam od poznanika, i na tome im se zahvaljujem - kaže Domović.**

Prikupivši svu tu dokumentaciju, kao klupski direktor, Domović je mogao opsluživati novinare, fotoreportere i sve ostale medije. Ti podaci govorili su i o uspjehu kluba. To je bila velika količina podataka i već tada postojala je ideja da se iz toga napravi monografija.

- **Nisam imao ambicija da izdam književno djelo, ali me zanimalo ideja da se o klubu tako bogate tradicije progovori i u vidu monografije. Tu povijest trebalo je zabilježiti i otgnuti od zaborava. I posljednju nedoumicu oko početka izrade monografije odagnao sam kada sam pročitao da jedan klub iz blize okolice za desetu godišnjicu izdaje monografiju... Onda Podravka sa 45 godina i toliko državnih i europskim naslovom zaslužuje tu monografiju. Nažalost, u to vrijeme nitko nije iskazao interes da se monografija objavi. Ja sam tada svu tu dokumentaciju pohranio u kartonske kutije i smjestio na tavan kuće. Ove godine na čelo Rukometnog kluba došao je Damir Polančec i do njega su došle spoznaje da ja imam materijale za izdavanje monografije i on je odmah reagirao i potaknuo da se monografija napravi i da bude gotova u prosincu prilikom obilježavanja 45 godina RK Podravka i ženskog rukometa u Koprivnici. Bio sam zabrinut jer smo imali samo mjesec dana na raspolaganje, a to je gotovo neostvarivo u takvom razdoblju. Formalirali smo ekipu, na čijem čelu je bio Zvonimir Vučkelić, urednik sportske rubrike Večernjeg lista, grafički urednik bio je Vladimir Kostjukić - krenuli smo. Svima kojima je poznata tehnika tiskanja knjiga tvrde da smo postigli rekord za Guinnessovu knjigu, jer smo samo za 20 dana napravili monografiju. Koncem prosinca ona je i tiskana. Zahvaljujem se ovom prigodom gospodinu Polančecu na inicijativi, jer u protivnom ti materijali i danas bi ležali na mom tavanu. Isto tako zahvaljujem i direktoru Berislavu Slukiću,**

koji je pomagao oko izdavanja te monografije - kaže Domović.

U uvodu same monografije autor Marijan Domović je rekao da mu nije bila nakana ocjenjivati i procjenjivati bilo čije uspjehe, odnosno isticati neuspjehe. Želio je samo faktografski zabilježiti dio povijesti i otgnuti je od zaborava. Postoji još bezbroj fotografija koje su se mogle pojaviti u monografiji, ali zbog nerazumijevanja nekih to se nije dogodilo.

- **U monografiji tiskanoj na 184 stranice većeg formata može se vidjeti 235 fotografija, od čega 136 u koloru i 99 crno-bijelih. Tu su zatim razne fotokopije slika, zapisi i ostalog. Od 149 prvotimki koje su igrale za prvi sastav Podravke 130 njih je barem na jednoj fotografiji. Bila mi je želja da pronađem svih 149, ali to je bilo nemoguće. Osim prvotimki, ima i 106 uzdanica, 18 igralka iz razdoblja '55. do '64. godine i više od 100 drugih osoba - trenera, članova uprave, novinara i ostalih. U monografiji je navedeno više od tisuću rezultata. Tu su i sve tablice i strijelci od 1964. godine kada je Podravka ušla u prvu ligu. Svi podaci obrađeni su zaključno sa sezonom 2000. godine - kazuje nam Domović.**

U tom razdoblju Podravka je odigrala 811 prvenstvenih utakmica. Ima 564 pobjede, 74 neodlučenih i 173 poraza. U Hrvatskoj rukometnoj ligi od devet sezona Podravka je osam puta bila prvak i pobjednik kupa. U tom razdoblju odigrala je 217 utakmica. Ostvarila je 204 pobjede, četiri puta igrala neodlučeno i samo devet puta izgubila. U kupu odigrala je 45 utakmica od čega je 41 puta pobijedila, dva puta igrala neriješeno i dva puta izgubila. U Europi Podravka je



Marijan Domović autor je sjajne sportske monografije

odigrala 88 utakmica. Ostvarila je 60 pobjeda, tri puta bilo je neodlučeno i 25 puta je izgubila. A evo još zanimljivih podataka:

- **Od 1991. do 2000. godine RK Podravka u Hrvatskoj je odigrala 230 službenih utakmica sa 79 ekipa iz 29 država i s dvije državne reprezentacije. Ostvarila je 157 pobjeda, 7 neodlučenih i 66 poraza. To su podaci s kojima se ovaj klub i mi svi možemo ponositi. Recimo na kraju da je u tom razdoblju djelovalo u klubu 17 predsjednika, 13 trenera prve ekipe, 29 trenera uzdanica, da je u tom razdoblju bilo 11 kapetana, tri direktora, dva tajnika. Dres hrvatske reprezentacije oblačilo je 28 igralka, osam igralka igralo je za reprezentaciju bivše Jugoslavije - naravno nam Domović svu svoju tavan-sku arhivu koja je sada ugledala svjetlo dana.**

A da nam se ne bi zavrtilo od svih tih silnih brojk - prolitajmo sami jedno izuzetno djelo: monografiju "Rukometni klub Podravka 1955. - 2000."

Potkraj prošle godine u Koprivnici**Osnovan Oldtimer klub "Koprivnica"**

U "Podravkinoj" pivnici "Kraluš" održana je 15. prosinca osnivačka skupština Oldtimer kluba "Koprivnica". Naime, Koprivnica ima dugu tradiciju auto-moto sporta pa je tako, među ostalim, 1947. godine osnovano prvo Auto-moto društvo "Koprivnica". Upravo ta tradicija jedan je od razloga osnivanja Oldtimer kluba koji će, kako je rečeno na skupštini, funkcionirati prema odlukama Saveza oldtimera Hrvatske.

Na skupštini, jednoglasno je usvojen statut i pravilnik kluba, za tajnika je izabran Mladen Rušak, za predsjednika Suda časti dugogodišnji koprivnički motorista Stjepan Obrtan, a predsjednik Oldtimer kluba "Koprivnica" je Erich Carl Auer. Među 30-ak članova kluba je i "Podravka" u čijem je vlasništvu sigurno najstariji automobil u Koprivničko-križevačkoj županiji - "Fiat Balila" proizveden 1936. godine. Svi oni koji vole stare automobile i motorkotače mogu se učlaniti u klub, a opširnije informacije mogu dobiti na telefon 048/626-207. **[B. F.]**



Pretpostavlja se da je "Fiat Balila" - proizveden 1936. godine, koji je u vlasništvu Podravke - najstariji automobil na području Koprivničko-križevačke županije

Foto - bilješka**Radoš zaigrao u Podravkinom dresu**

Na Božićnom malonogometnom turniru koji je odigran između sektora Minaistarstva obrane, ekipa Kabinet ministra, koju su između ostalih činili ministar obrane Jozo Radoš i njegov zamjenik Zlatko Garelić istrčala je u Podravkinim dresovima.

Da su se vremena doista promijenila, govori i to da kabinet ministra nije pobijedio na turniru nego je bio poražen već u prvom kolu. Ministru i najbližim mu suradnicima nije pomoglo čak niti to što su se "borili s Vegetom na prsimima".

**Gastro promotori savjetuju: Teleći kotlet s lisičkama****Sastojci:**

80 dekagrama telećih kotleta
20 dekagrama gljiva lisičica
1 dl maslinova ulja
malo maslaca, sol, papar, brašno, VEGETA
5 dekagrama sitno sjeckanog luka
malo sitno sjeckanog vlasca
4 režnja češnjaka
1 dl subog bijelog vina
20 dkg goveđeg temeljca
nekoliko manjih oguljenih krumpira

Priprema:

Očišćene gljive stavite u tavu čije ste dno premazali s malo maslaca tako da se gljive ne primaju. Držite ih na laganoj vatri dok ne puste vodu, zatim ih izvadite i dobro ocijedite. Tavu dobro operite i osušite. Stavite u nju maslinovo ulje i zagrijte te popržite lisičke. Kad su gotove, umiješajte svježi maslac, sjeckani luk i vlasac, ostavite po strani. Meso posolite, posipajte Vegetom, pobrašnite, te ga pržite u tavi na maslacu

u koji ste dodali češnjak. Kad je napola gotovo tavu stavite na kratko u pećnicu na 200 stupnjeva. Kad meso dobije lijepu boju pečenja, posudu izvadite iz pećnice, meso stavite na stranu, a višak masnoće maknite. Krumpir oblikovan u loptice ispržite na ulju. U posudu u kojoj se peklo meso ulijte vino, reducirajte i dolijte temeljac. Kad prokipi, umiješajte maslac i po potrebi začinite. **Viljam Cvek**

**Nagradna igra !****kupon 1**

Podravka d.d.
A. Starčevića 32
48000 Koprivnica

**Nagradna igra !
Danica rulet**

Uživajte u pašteti i okušajte svoju sreću. Pošaljite nam pet poklopaca bilo koje vrste 50 gramskih pašteta (Leo ili Podravka) i steknite tako mogućnost osvajanja raznovrsnih nagrada. U narednih pet tjedana dodjeljivat ćemo po tri nagrade u svakom krugu, a na kraju ćemo izvući dobitnika super nagrade.

Poklopce pašteta stavite u omotnice na kojima ćete zalijepiti kupon iz novina. Omotnice možete dostaviti na adresu Danica - Marketing ili ih ubaciti u posebne kutije s naznakom za nagradnu igru "Danica rulet" koje su postavljene ispred restorana Društvene prehrane u poslovnoj sedmorokatnici i na Danici, na Tin- baru, na porti Belupa i na recepciji poslovne sedmorokatnice.

Nagrade će se izvlačiti svake srijede, a imena dobitnika bit će objavljena u novinama Podravka.

TJEDNE NAGRADE

1. paket proizvoda + korisni predmet
2. paket proizvoda + korisni predmet
3. paket proizvoda

SUPER NAGRAĐA:**ROŠTILJ**

Podravka d.d., A. Starčevića 32, 48000 Koprivnica



Crta: Ivan Haramija - Hans