



Makedonski veleposlanik u Republici Hrvatskoj posjetio Podravku



Podravka na Križevačkom sajmu potrošačima predstavila "Talianettu"
8. str.

Podravka za liberalizaciju trgovine s Makedonijom

Piše: **Jadranka Lakuš**

Veleposlanik Makedonije u Republici Hrvatskoj Servet Avziu posjetio je 12. studenoga Podravku. S izvršnim direktorom Prodaje za jugoistočnu Europu Davorom Popovićem razgovarao je o uvjetima trgovinskih odnosa između Hrvatske i Makedonije te o mogućnostima unapređenja poslovnih odnosa Podravke i makedonskih tvrtki.

- Makedonija i Hrvatska imaju odlične političke odnose, a ja se zalažem da ih slijede i gospodarski, pa u tom smislu zagovaram daljnju liberalizaciju ugovora o trgovini. Uvjeran sam da Makedonija i Hrvatska vrlo brzo mogu povećati svoju međusobnu razmjenu. Podravka kao vodeća hrvatska tvrtka u tome naravno ima i te kako važnu ulogu. Volio bih da Podravka ne samo plasira u mojoj zemlji svoje izrazito kvalitetne proizvode, nego da još više koristi naše sirovine pa čak da dio svoje proizvodnje organizira u Makedoniji - istakao je među ostalim veleposlanik Avziu.

Prema riječima Davora Popovića, liberalizacija ugovora o trgovini, odnosno ukidanje godišnjih kvota i kontingenata kojima se ograničava plasman inače vrlo traženih Podravkinih proizvoda u Makedoniji pružila bi šanse za daljnji rast prodaje i razvoj biznisa. Popović se založio i za pravedniju raspodjelu kvota budući da su one dodijeljene Podravki premale što najbolje potvrđuje podatak da ih naša kompanija u cijelosti iskoristi za razliku od nekih drugih tvrtki.

- Podravka želi isključivo djelovati prema zakonima država u kojima posluje, pa ne razmišlja o njihovom zaobilazanju. Okrenuti smo stvaranju mogućnosti za povećanje godišnjeg prometa koji trenutno iznosi oko 50 milijuna kuna, što ostvaruje naše poduzeće sa 20 zaposlenih - istakao je Davor Popović.

Aktualno: Skupovi radnika u Podravki

Menadžeri o prodaji, tržištima, razvoju, a radnici o - plaćama



Radnici i sindikalni povjerenici uputili Upravi brojna pitanja

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

Zadnjih par godina na redovitim skupovima Podravkinih radnika ponavlja se ista priča: menadžeri govore o razvoju, tržištima, prodaji, a radnici iskazuju nezadovoljstvo plaćama. Tako je bilo i na dva zadnja skupa iz novog ciklusa, održana prošla dva ponedjeljka: kratko izlaganje predsjednika Uprave Darka Marince o poziciji Podravke danas i projekciji u budućnosti bio je zapravo uvod u desetke radničkih pitanja kojima je zajednički nazivnik isti: njihove plaće.

Vizura radničke većine tu je jasna; njih ne zanima "objektivna" situacija na tržištima, jaka međunarodna konkurencija, slaba produktivnost rada, pa i višak ljudi, što se sve češće eksplicira, nakon što je godinama bio prešutnom činjenicom koju svi znaju - oni žele za svoju muku biti plaćeni više od dvije tisuće i par stotina kuna po glavi.

Upravljačka pak manjina nema toliko briga koliko imaju radnici s plaćanjem režija, odijevanjem, "hranjenjem" automobila, svakomješnim ratama kredita i minusima na tekućem, ali ima sa svim onim

gore navedenim, što opet radnika ne zanima.

Nažalost, taj sukob radničke i upravljačke "klase", koji u zemlji dosad nisu uspjeli smiriti mnogi veliki mozgovi, u Podravki je sve očitiji. I dok će ga jedna strana nazvati "antimenadžerskim raspoloženjem", druga će ga strana nazvati "kaosom u sustavu obračuna Podravkinih plaća".

I još jednom, nažalost, opet se pokazuje da skupovi radnika nisu mjesto na kojem se konflikti umekšavaju, što je želio Zakon o radu, jer se na njima stari sukobi produbljuju i produciraju novi. Ako bi

za to bio potreban krivac, prstom se ne bi moglo uprijeti u pojedinca, ali bogme niti samo u jednu od sučeljenih strana.

Bolje međusobno "slušanje" i misaona zamjena uloga pomogli bi da u Podravki ne dođe i do postavljanja ne samo metaforičkih barikada. Menadžment bi zato mogao ozbiljno uzeti u obzir sve implikacije na zadnjem skupu radnika postavljenog pitanja: Koliko biste sati (!) preživjeli s dvije tisuće kuna? S druge strane, radnici bi mogli shvatiti da postoje potpuno legitimne metode rješavanja problema prezaposenosti, a koje nisu otpremnine i interna preraspodjela.

Razgovor s izvršnim direktorom Ljudskih potencijala Brankom Kučanom

U Podravki ima 129 menadžerskih ugovora!

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

Na prva dva iz niza od četiri skupa radnika što će se održati u ovom mjesecu ponovno su plaće bile u prvom planu. Pitanja o menadžerskim i posebnim ugovorima, o koeficijentima i njihovim korekcijama redala su se uzastopce, a na njih je bio p(r)ozvan odgovoriti izvršni direktor Ljudskih potencijala **Branko Kučan**. Da bismo napokon razjasnili stvar, koliko je to u ovom trenutku moguće - a i zbog obećanja koje je na jednom od skupova palo - s njim smo razgovarali o onome što, čini se, u ovom trenutku najviše zanima radnike Podravke.

Koliko ih je, napokon?

- Što su to menadžerski ugovori u Podravki? Nesporazumi i nejasnoće u vezi s tim pojmom potežu se i protežu već nekoliko godina...

- Prema odluci Uprave, od ove godine - kad je Podravka ušla u reorganizaciju - menadžerskim se ugovorima smatraju ugovori članova Uprave te ugovori sklopljeni s prvom i drugom razinom menadžmenta ispod Uprave. Ti se ugovori sklapaju unutar raspona izražanih u neto iznosima.

- Prema kakvim kriterijima?

- Kriterij je, s jedne strane, vrijednost menadžerskih pozicija u odnosu na slične u Hrvatskoj. Drugi je kriterij odnos ugovora menadžera prve i druge razine prema ugovorima Uprave, dakle Uprava je u tom smislu orijentir. Tako uspostavljen odnos je u svijetu uobičajen.

- Koliko je takvih ugovora u Podravki?

- Za prvu razinu menadžmenta u Podravki je sklopljeno 30 ugovora. Za drugu razinu sklopljeno ih je 94. Zbrojeno, to su 124 menadžerska ugovora. Tome valja pribrojiti i pet ugovora s članovima Uprave, što znači da u Podravki postoji ukupno 129 menadžerskih ugovora.

"Prosjeka" više nema

- Ima li mimo njih i ugovora o radu u kojima je plaća određena izvan tarifnog raspona u Kolektivnom ugovoru? Za njih su se također znali rabiti termini "menadžerski ugovori", "posebni ugovori", "ugovori na prosjeke" i slično...

- Osim menadžerskih ugovora, postoje i ugovori izvan tarifne zone Kolektivnog ugovora. Ja ih ne bih zvao "posebnima", jer su to ugovori o radu kao i svi drugi, samo što je u njima plaća ugovorena ne u koeficijentu, nego u bruto ili neto iznosu. Prosjeka u Podravki od srpnja prošle godine više nema. Naime, tada su prosjeci pretvoreni u bruto iznose "zamrznute" na razini prosjeka plaća u Podravki iz prošlogodišnjeg četvrtog mjeseca.

- Koliko je takvih ugovora?

- Osamdeset i osam.

- Koje razine pokrivaju?

- Treću razinu upravljanja poslovima, i četvrtu, tamo gdje ona postoji. Dakle, voditeljje odjela i pododjela, premda je ova potonja mogućnost u Podravki rijetka. Ti su ugovori rezervirani i za specijalističke poslove koji su, prema sudu menadžmenta, iznimno važni, zahtjevni i stručni, ali nisu menadžerski.

- Tko sve ima ovlasti za sklapanje ugovora o radu izvan tarifnog dijela Kolektivnog ugovora?

- Kao i svugdje u svijetu, to ide po načelu "stepenica za stepenicom". S Upravom ugovore sklapa Nadzorni odbor, s prvom razinom menažmenta Uprava, a s drugom razinom, direktorima službi, izvršni direktori. Kad su u pitanju treća i četvrta razina menadžmenta, prijedlog daju izvršni direktori nadležnog područja, a ugovor potpisuje izvršni direktor Ljudskih potencijala. Uloga je izvršnog direktora Ljudskih potencijala i ta da vodi računa kako bi oni bili unutar raspona koji je verificirala Uprava.

Novi sustav obračuna plaća

- Više puta je bilo rečeno da se u posljednjih godinu dana smanjio broj

takvih ugovora. Možete li reći za koliko?

- Broj menadžerskih ugovora nije se smanjio; to se ne može ni očekivati za organizaciju kakva je postavljena. Končno je postavljeno jasno terminološko i stvarno razgraničenje između menadžerskih ugovora i ugovora o radu. No, postoji namjera da se smanji broj ugovora izvan tarifne zone, a postoji i prijedlog kako to učiniti. Prijedlog se sastoji u tome da se raspon tarifne zone proširi, a za taj su prijedlog uvelike korišteni rezultati projekta "Hay". Time bismo anulirali posebne ugovore o radu od treće razine upravljanja naniže i imali bismo jasnu situaciju što su to menadžerski ugovori, a što nisu, što je to tarifna zona ugovaranja plaća, a što zona menadžerskoga ugovaranja.

- Najavljeno je da će novi sustav obračuna plaća biti prva stvar koja će slijediti uspostavu nove organizacije. Prošlo je već dosta mjeseci, a od toga ništa. Možete li reći kada bi novi sustav mogao stupiti na snagu?

- Sustav menadžerskog nagrađivanja postavljen s novom organizacijom potpuno je nov u Podravkinim okvirima, a u okviru sustava nagrađivanja koji je reguliran u tarifnom dijelu Kolektivnoga ugovora u koeficijentskom rasponu od 1.0 do 4.37, gdje god je to bilo moguće, korišteni su rezultati projekta "Hay" u domeni procjene tipičnih radnih mjesta i korekcije koje sam spominjao na radničkom skupu (njih 2638 u grupi Podravka) rađene su na tragu tih procjena. Spomenuo sam već prijedlog izmjena Kolektivnog ugovora kojim bi se proširila tarifna zona u podlozi kojega su jasno razvrstane familije poslova, jasno opisane razine složenosti pojedinih grupa poslova od prve do desete te, na koncu, i vrednovane u rasponu koeficijenata od 1.0 do 6.50, iznad čega počinje zona menadžerskih ugovora. Prema tome, ako netko očekuje da će se s određenim datumom uvesti nov sustav nagrađivanja, koji je negdje tajno pripremljen, taj će biti razočaran. Sustav nagrađivanja stalno se inovira,



Branko Kučan

baš kao i organizacija, a samo se u pojedinim momentima čine zahvati koji bi trebali bitnije pridonijeti njegovoj svrhovitosti i efikasnosti. Takvi zahvati su upravo sada na djelu.

Stimulacije

- Spomenuli ste još jednu novinu što je kanite uvesti iduće godine, a neposredno je povezana s plaćama. O čemu je riječ?

- Radi se, kratko rečeno, o sljedećem. Prvo, htjeli bismo stimulativno nagrađivanje, koje se zadnjih godina sporadično i stihijski pojavljivalo i gasilo, staviti u sustavan okvir. Drugo, i stimulativno nagrađivanje i korekcije plaća htjeli bismo, što je normalno, čvrsto vezati za poslovne rezultate. Zato predlažemo, pojednostavljeno rečeno, da u troškovima osoblja za 2002. godinu izvršni direktori dobiju dva dijela budžeta. Jedan koji se odnosi na fiksne plaće prema ugovorima, i drugi, koji se odnosi na mogućnost stimuliranja onih koji bolje rade. Taj prijedlog je u završnoj fazi izrade te ga, dakle, Uprava još nije prihvatila, ali vjerujem da će u ovom ili onom obliku do kraja godine biti potvrđen. Valja dodati da ćemo sa svakim izvršnim direktorom definirati kriterije prema kojima će se procjenjivati zaposlenici i davati stimulacije, tako da čitav postupak ima neku mjeru objektivnosti. Ne želimo da to bude diskrecijsko pravo koje nitko ne bi morao obrazlagati. Također, stimulacije će morati imati realnu podlogu u poslovnim rezultatima. Drugim riječima, tek nakon iskazanih uspješnih rezultata poslovanja za prvi kvartal iduće godine moći će biti stimulirani oni koji su, prema procjeni izvršnih direktora, više i bolje pridonijeli uspješnom poslovnom rezultatu.

Podravkin periskop

Američke kompanije na prekretnici



Piše: **Zdravko Šestak**
Sektor za razvoj poslovanja

Još uvijek je teško zaboraviti slike nemilih događaja od 11. rujna. No, sigurno se i sjećamo da su najviši američki dužnosnici vrlo brzo nakon prvog šoka počeli naglašavati kako će savezna vlada dati značajan financijski poticaj gospodarstvu mjeren u desetinama milijardi dolara. Danas je očigledno da je postojao dogovor između vrhova najvećih američkih kompanija i savezne vlade jer su s obje strane dolazile, praktički sinkronizirano, optimistične vijesti kako neće doći ni do kakvih gospodarskih problema. Kasnije su se čak snažnije čule vodeće kompanije nego američke vlasti. Što je razumljivo ako se prisjetimo pada burzovnih indeksa dan za danom nakon terorističkog napada. Naime, kompanije su bile zainteresirane da se burza oporavi, pa i po cijenu iskrivljavanja istine, da se ne upotrijebi teža riječ. Treba znati da je cijelo vrijeme zapravo u pozadini bio pokušaj uvjeravanja prosječnog Amerikanca da održi svoju osobnu potrošnju na razini kao prošlih godina, jer je upravo visoka razina osobne potrošnje davala najjači vjetar u jedra snažnom rastu američkog gospodarstva.

Pogledavši unatrag, vidljivo je da su u prvih mjesec dana nakon napada sve vijesti bile vrlo pažljivo komunicirane, a informacije su bile vrlo uopćene bez ikakvih brojki - mogle su se razabrati praktički parole kakvima se služio jedan propali sustav na istoku Europe: "ništa ne može ugroziti naše kompanije...", "zahvaljujući našoj jedinstvenoj sposobnosti...", itd.

No, burze i ulagači ne mogu (pre)dugo slušati parole. Njima trebaju brojke kojima će moći objektivno ocijeniti što se stvarno događa. Kako se približavao kraj listopada, sve kompanije listane na burzama počele su objavljivati vidirane prognoze velikog broja pokazatelja, ali jedan je kod svih bio na razini plana: zarada po dionici na godišnjoj razini ostaje ista, a kvartalno su moguće oscilacije. Recept za održanje objavljene zarade po dionici bio je opet gotovo jedinstven: snažne inovacije u asortimanu planirane za kraj godine i akvizicije utjecat će na porast prodaje, rigorozna kontrola prvenstveno kapitalnih ulaganja održat će planiranu razinu novca za isplatu dividendi, a optimiziranje proizvodnog asortimana prema onom s većim maržama utjecat će na porast profitabilnosti.

No, došao je i mjesec studeni. Jedinstvenosti u javnim nastupima je nestalo. Svaka kompanija sama za sebe pokušava, očito je, istinitije nego ikad dosad objasniti svoju poziciju te pokušati projicirati svoje poslovanje. Ali samo u blisku budućnost - najviše do kraja godine. I planirane zarade po dionici dolaze kod mnogih kompanija pod upitnik. Listom sve naglašavaju svoje nematerijalne vrijednosti, poput marki, kao glavne oslonce u prevladavanju sada već evidentne gospodarske krize.

Što treba naučiti iz ovoga? Bilo kakav poremećaj na domaćem tržištu svaku kompaniju može vrlo skupo stajati, čak i kratkoročno, jer uz pad vrijednosti dionica, mjeren dvocifrenim postocima u kratkom razdoblju, vrlo je teško bez posljedica preživjeti na zapadnim burzama. Treba znati i da one kompanije koje snažno ovise o matičnom ili samo o jednom tržištu postaju savršenim metama za preuzimanje u slučaju poremećaja tog tržišta. Stoga svaka nacionalna vlada mora gotovo sve svoje poteze promatrati i s gospodarskog kuta gledanja i snažno slušati glasove svojih najutjecajnijih kompanija i gospodarstvenika. Iz gornje priče vidljivo je da rezanje kapitalnih ulaganja samo po sebi ne može pomoći nijednoj kompaniji, jer dobro odabrano ulaganje potiče rast intelektualnog kapitala kompanije kroz - u prehrambenoj industriji izuzetno važno - jačanje vrijednosti i poznatosti marki proizvoda, lojalnosti potrošača i sličnih nematerijalnih pokazatelja.

Predstavnici Podravkinog Gastro tima iz Poljske boravili od 13. do 16. studenoga u Hrvatskoj

Veliki potencijali na poljskom gastro tržištu

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

Prema dugoročnoj strategiji poslovanja Podravkinog Gastro tima, a uvažavajući iskustva s domaćeg tržišta, u ožujku ove godine oformljen je Gastro tim naše tvrtke u Poljskoj. Poljsko tržište jedno je od najvažnijih strateških tržišta Podravke, potencijalna kupovna moć je velika, a Podravka je tamo već odavno etablirala svoje glavne brendove - ime tvrtke i Vegetu. Upravo potencijalna kupovna moć i još uvijek nedovoljna obrađenost poljskog tržišta bili su glavni motivi organiziranja Gastro tima koji za sada ima šest radnika. Poljsko tržište podijelili su u nekoliko regija, a iduće godine do kraja će se oformiti prodajno-promotivna ekipa.

- Osnovna svrha našeg posjeta

Podravki u Koprivnici i obilazak nekih većih gastro kupaca u Rijeci te zagrebačkog Kulinarskog centra je da s Podravkinim Gastro timom napravimo zajednički plan djelatnosti za iduću godinu. Inače, i gastro proizvodi Podravke u Poljskoj prodaju se preko velikih distributera te ih se može naći u velikim restoranima, bolničkim i vojnim kuhinjama, staračkim i učeničkim domovima, hotelima itd. Mi smo tek nedavno počeli direktnu distribuciju tim nabrojenim institucijama, a zahvaljujući ljudima iz matičnog Podravkinog Gastro tima s kojima dobro surađujemo i od kojih imamo ogromnu podršku i pomoć, smatram da naša djelatnost u Poljskoj ima veliku perspektivu - rekla nam je product manager Podravkinog poljskog Gastro tima Anna Kusnierz.



Podravkin Gastro tim iz Poljske u Koprivnici upoznaje - Podravku i njene proizvode

Nakon što ih je direktor marketinga Gastro tima Davor Perkov detaljno upoznao s organizacijom rada prodaje i marketinga hrvatskog Gastro tima, poljski gosti razgledali su novu Tvornicu Vegete i Muzej prehrane, gdje su se upoznali s djelatnostima Sektora za kulinarstvo. Potom su krenuli u Rijeku, a 15. studenoga gastro putnici i promo-

tori upoznali su naše Poljake s praktičnim radom na terenu. Organizirana je i gastro prezentacija za naše najveće kupce u toj regiji, a nakon riječkih i opatijskih iskustava poljska ekipa je idućeg dana posjetila Zagreb, gdje su se u Podravkinom Kulinarskom centru detaljno upoznali s marketinškim aktivnostima tog centra.

Mirovinska reforma

Prije odluke valja dobro
odvagnuti

Piše: **Đurđo Šlabek**

Reformska groznica

Jučer je počela mirovinska reformska groznica. U koprivničkoj poslovnici ZAP-a, kao i drugdje u Hrvatskoj, otvoreni su šalteri Središnjeg registra osiguranika (Regosa), na kojima se zaposleni građani moraju do 31. ožujka iduće godine, ako su mlađi od 40 godina, ili do 30. lipnja ako imaju između 40 i 50 godina, prijaviti i izabrati obvezni mirovinski fond koji će im, nakon što budu penzionirani, plaćati mirovinu iz drugog stupa.

Ako vas već nije pokušao predbilježiti koji od mnoštva akvizitera mirovinskih fondova, koji već nekoliko mjeseci "vršljaju" po Podravki, i ako niste pratili TV ili čitali novine, u kojima je mirovinska reforma detaljno objašnjena, tada možda ne znate što se mijenja i što vi morate učiniti.

Svaki zaposleni hrvatski građanin iz svoje bruto plaće htio-ne htio izdvaja 19,5 posto i uplaćuje na račun Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje, koji iz tih sredstava isplaćuje mirovine umirovljenicima. Budući da se omjer zaposlenih i umirovljenika u zadnjih deset godina drastično izmijenio, HZMO nema dovoljno novca za isplatu mirovina, pa mora posezati u državni proračun. Da bi rasteretila proračun, država je odlučila reformirati mirovinski sustav i uvesti još dva "stupa" mirovinskog osiguranja.

Prvi stup

Prvi stup, koji se temelji na generacijskoj solidarnosti, ostao bi obavezan za sve zaposlene, samo što bi se u HZMO uplaćivalo 14,5 posto bruto

plaća. Nakon što ode u penziju, građanin bi i dalje dobivao mirovinu putem HZMO-a.

Drugi stup

Onih pet posto, za koliko je smanjena uplata HZMO-u, od 1. siječnja 2002. godine uplaćivat će se na osobne račune svakog zaposlenog u jednom od mirovinskih fondova, koji već zaposlenik svojom voljom odabere. Ti bi fondovi povjereni novac oplodivali na tržištu kapitala, uz stroge uvjete i nadzor od strane državne institucije koja se zove Agencija za nadzor mirovinskih fondova i osiguranja (Hagena). Uloži zaposlenika u mirovinske fondove trostruko su osigurani jamstvenim položom fonda, njegovim temeljnim kapitalom te, na koncu, državnim jamstvom. To bi bio drugi stup reformiranog mirovinskog osiguranja.

Treći stup

Treći stup, sustav dobrovoljne pojedinačne kapitalizirane štednje u svojevrijedno odabranom mirovinskom fondu, sličan je životnom osiguranju. Zaposlenik će, prema vlastitim mogućnostima, odrediti svotu koju može mjesečno izdvajati za još veću mirovinu u budućnosti i odabrat će mirovinski fond. Država će takvu štednju poticati dodajući 25 posto na uštedu. Primjerice, da bi ostvarili maksimalni državni poticaj od 1.250 kuna godišnje, članovi dobrovoljnih mirovinskih fondova mjesečno bi trebali uplaćivati 416,67 kuna (ili 5.000 kuna godišnje). Moguća je i dobrovoljna štednja u više fondova, ali država stimulira samo štednju u jednom fondu.

Što pojedincu valja učiniti
tijekom uključivanja u mirovinski reformu?

Vrlo jednostavno, mlađi od 40 godina moraju izabrati jedan od mirovinskih fondova na tržištu, ali ako to ne učine rasporedit će ih Regos u neki od fondova, proporcionalno broju dotad prijavljenih članova u pojedinom fondu. Oni između 40 i 50 godina ostat će samo u starom mirovinskom sustavu ako do konca lipnja iduće godine ne odluče ući u drugi stup mirovinske reforme. Detaljne informacije, pa i izračuni mirovina iz sva tri stupa mogu se pronaći na internetskoj stranici Hagene na adresi www.hagena.hr i na adresi www.mirovinskareforma.com.

Podravka u mirovinskoj reformi

Važno je istaknuti kako mirovinska reforma neće nikako utjecati na plaće radnika budući da je postotak koji se izdvaja za mirovinsko osiguranje ostao isti. Što se Podravkinih radnika tiče, oni će se, kao i svi drugi uostalom, naći pred dilemom kojem fondu dati svoje povjerenje. Dvojba je veća za one između 40 i 50 godina, jer sami moraju odvagnuti isplati li im se uopće ući u drugi stup. Kako bi umanjila te dvojbe, Podravka je svim mirovinskim fondovima omogućila da se predstave "Podravkašima", kako bi imali prilike iz prve ruke doznati što pojedini fond pruža.

Direktor Podravkine Službe za osiguranja Ivan Tomić na naš upit za savjet rekao je da s odlukom o odabiru fonda ne valja žuriti, jer ima dovoljno vremena da se sve dobro



S početkom mirovinske reforme radnici pred novim dilemama

odvagne. Zato, "Podravkaši", ne treba odmah nagrnuti na šaltere "Regosa"!

Ako već Podravkini radnici na plaćama neće osjetiti nikakve promjene, i te kako će se promijeniti posao službi koje te plaće obračunavaju, rekla nam je voditeljica Odjela za obračun plaća i obustave **Marija Šimek**.

- Budući da se dosta toga mijenja, i mi ćemo se morati prilagoditi mirovinskoj reformi. Upravo su u tijeku seminari u organizaciji

Hrvatske zajednice računovođa i financijskih djelatnika, na kojima će i naši ljudi steći potrebna znanja za te promjene. No, već znamo da ćemo mijenjati i platne listiće i softver s kojim radimo. Stručne službe taj dio posla naprosto moraju odraditi - ustvrdila je Marija Šimek.

Podravka će, sve u svemu, bez većih problema ući u reformiran mirovinski sustav. Odluka o tome kome povjeriti 5 posto bruto plaće ionako je individualna.

Mirovinski fondovi

U ovom trenutku Hageninu dozvolu za rad ima pet mirovinskih fondova, još jedan bi dozvolu trebao dobiti ovih dana, a još dva čekaju Hageninu autorizaciju, što je prvi korak do dobivanja dozvole za rad.

Od jučer se, dakle, na šalterima Regosa u poslovnici koprivničkog ZAP-a u Opatičkoj ulici 1 građani mogu odlučiti za jedan od ovih pet fondova: **Plavi obvezni mirovinski fond** (osnivači su Riječka i Splitska banka te Triglav osiguranje), **AZ mirovinski fond** (osnivači su Allianz osiguranje i Zagrebačka banka), **Helios mirovinski fond** (osnivači su: Osiguranje Helios, Hrvatska udruga poslodavaca, Sindikat infrastrukture HŽ-a, Nezavisni sindikat znanosti i visokog obrazovanja i TBI Holding), **PBZ-Croatia mirovinski fond** (osnivači su: Privredna banka i Croatia osiguranje) i **Raiffeisen mirovinski fond** (osnivač je Raiffeisen banka).

Pred dobivanjem dozvole za rad je i **Erste mirovinski fond**, čiji su osnivači Erste Steiermarkische banka Zagreb, Bank AG iz Beča, Steiermarkische Bank AG Graz i privatni investitori.

naša posla

Vrhunska afirmacija Podravke i Koprivnice u Lisinskom

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



U srijedu su zvijezde zagrebačke Koncertne dvorane Vatroslava Lisinskog u najdoslovnijem smislu bili Koprivničanci. Tamo je, naime, održana svečana prezentacija softverskog programa Paganini, namijenjenog kompjutorskoj ili telefonskoj kupnji ulaznica za sve vrste priredaba. Riječ je o programu koji je u iznimno brojnoj konkurenciji početkom ove godine u Parizu bio dobitnik prve nagrade na međunarodnom forumu Oraclea, druge po veličini softverske tvrtke u svijetu i najveće u domeni baza podataka. Paganini je, podsjetimo se, načinila koprivničko-samoborsko-zagrebačka tvrtka Dekod telekom, a voditelj razvojnog tima bio je koprivnički informatičar i bivši Podravkaš Branko Silta, dok je samu prezentaciju vodio njegov suradnik, također Koprivničanec, Darko Homar.

U međuvremenu je Paganini dora-

đen za komercijalnu uporabu, tako da je Lisinski, koji je i dao početnu naručbu za njegovu izradu, samo prvi od budućih korisnika. Budući da se na prezentaciji okupio niz poslovnih ljudi, moguće je da taj program bude ukllopljen u sustav Zagrebačke banke, zatim u zagrebačke Kinematografe, neke od većih stadiona i sportskih dvorana, a samo je pitanje vremena kad će o tom jednostavnom i transparentnom načinu prodaje karata, koji je pogodan za rezervaciju i kupnju u bilo koje vrijeme i iz bilo kojeg dijela svijeta, ozbiljno razmisliti i Hrvatske željeznice te brojni autobusni, zračni i brodski prijevoznici. Ako je suditi prema prvim neformalnim razgovorima s regionalnim predstavnicima Oraclea, moguće je da taj softverski div uvrsti Paganini i u ponudu svojih cjelovitih kompjutorskih usluge za Olimpijske igre u Ateni.

Ono što je, ipak, u srijedu najugodnije iznenadilo svakog posjetitelja te iznimno uspješne prezentacije u Lisinskom bila je suradnja većeg broja koprivničkih tvrtki, menadžera, dizajnera i umjetnika. Zahvaljujući tome je, pomalo i nepravedno, spomenuti program Dekod telekoma dobio svojevrstni podravski "štih", predstavljajući Koprivnicu kao grad koji uz dobru hranu nudi i stručnjake koji imaju što ponuditi i u informatici, najprestižnijem i najunosnijem poslu suvremenog svijeta. Potrebno je, naime, pripomenuti da su sponzori Dekod telekoma bili i Podravka, Panonska pivovara, Podravska banka i neki ovdašnji obrtnici. Posjetiteljima je bio ponuđen Studenac i Studena te dio programa Dolcele, a na stolovima i u reklamnim porukama dominirao je Tuborg. Menadžment pića, predvođen Valantom Vrhovskim, osigurao je da pre-

zentaciju kupnje karata za jedan od koncerata obavi hrvatski plivački rekorder Gordan Kožulj, što je bila posebna atrakcija za fotoreportere kompjutorskih priloga brojnih medija. S jednakim je uspjehom to učinila i popularna pjevačica Vanna, dakle Koprivničanka Ivana Ranić, a za njen se dolazak pobrinulo, pak, Gradsko poglavarstvo.

Uz prepoznatljiva lica i već afirmirane robne marke, bili su tu angažirani i često zanemarivani koprivnički kreativni potencijali. Tako je nemali dio publike bio, primjerice, iznenađen efektnošću kratkog propagandnog filma o Koprivnici, ali i onih o rijeci Dravi i Hlebinama kao središtu naivne umjetnosti. Prva dva filma načinili su Koprivničanci Mario Tomić i Konrad Mulvaj, uz pomoć snimatelja Krune Povijača - Pipe. Grad su, primjera radi, sa četiri ka-

mere snimali mahom iz jurećeg automobila, što se pokazalo odličnom idejom. Šira verzija tog projekta, koji je bitno primjereniji današnjem shvaćanju medija od ranijih turističkih filmova na istu temu, bit će predstavljena i lokalnoj publici, zacijelo i ukllopljena i na internet-stranice Grada Koprivnice. Prepoznavši značenje svega što se događalo u Lisinskom za promociju županijskog središta, posjetiteljima se, naposljetku, obratio i koprivnički gradonačelnik Zvonimir Mršić.

Pokazalo se, sve u svemu, da Koprivničanci doista i u informatici i marketingu mogu ponuditi daleko više nego što su to često i sami svjesni. A većina je i tih ljudi i ideja vezana, dakako, uz samu Podravku. Trebalo bi samo nešto više ohrabrenja i samopouzdanja da i takve koprivničke šanse budu u većoj mjeri iskorištene.

Susret: Dušanka Zelić, direktorica Sektora prodaje i marketinga Podravke d.o.o. Sarajevo

Za bolje poslovne rezultate Podravka treba širiti prodajnu operativu u BiH

Tekst i snimka: **Boris Fabijanec**

Dušanka Zelić rođena je u Metkoviću, ali od treće godine živi u Sarajevu pa se može reći da je u punom smislu riječi vrlo povezana s tim gradom. Prije rata u Bosni i Hercegovini radila je u Holdingu Unis, a tijekom rata u Sarajevu životno se snalazi na mnogobrojne improvizirane načine. U Podravki se zapošljava 1998. godine na mjestu poslovne tajnice, ali na tom mjestu radi i brojne poslove vezane za prodaju - komercijalu, statistiku, izvješća, dakle Dušanka je u Sarajevu bila "Katica za sve". Prošle godine postaje koordinator prodaje, jer se u međuvremenu formira prodajna operativa Podravke na tržištu Bosne i Hercegovine. U rujnu ove godine postaje direktorica Sektora prodaje i marketinga Podravke d.o.o. Sarajevo. Kao što ističe, to radno mjesto je prije svega čast i dokaz te povjerenje u njezin kvalitetni rad u ustroju i organizaciji Podravkine prodaje u Bosni i Hercegovini, ali ujedno obaveza i velika odgovornost.

- *Gospodo Dušanka, recite nam nekoliko riječi o organizaciji Podravkine prodaje u Bosni i Hercegovini.*

- Organizacija Podravke u Bosni i Hercegovini sukladna je zahtjevima višenacionalnog tržišta i regio-

nalne specifičnosti. Osnovna funkcija poduzeća je uvoz i organizacija distribucije proizvoda Podravke putem postojeće trgovačke mreže uz uvažavanje svih zakonodavnih uvjeta koje propisuje država Bosna i Hercegovina. Tržište Bosne i Hercegovine podijelili smo u tri regije - Tuzlansko-posavski kanton i Sarajevski s dijelom Goražda čine prvu regiju, Hercegovina i srednja Bosna čine drugu regiju, a treća regija je Republika Srpska. Na čelu regija su voditelji s trgovačkim predstavnicima, unapređivačima prodaje i placeri. Komparirajući današnju prodajnu operativu s onom iz 1998. godine kada sam došla u Podravku, mogu reći da sam izuzetno zadovoljna sa svime što su Podravkaši u Bosni i Hercegovini napravili. Naime, u kratkom razdoblju učinjeno je mnogo na organizaciji i jačanju prodaje.

- *Koji proizvodi Podravke imaju najbolju prođu u Bosni i Hercegovini?*

- Naravno, broj jedan proizvod je Vegeta, a prvi smo na tržištu s Podravka jelima. Lideri su kokošja i goveđa juha, potom dječja hrana i mesne kozerve Danice. No, u zadnje vrijeme imamo problema s mesnim konzervama, prije svega zbog velikih carina, prelevmana, jer domaći proizvođači žele zaštititi svoje proizvode. Osim toga, još jedan od razloga slabije prodaje

mesnih konzervi je i početkom ove godine pojava kravljeg ludila u Evropi. No, moram istaknuti da smo na našem tržištu uveli gotovo sve Podravkine proizvode, unatoč tome što smo imali limitirana ulaganja u marketing.

- *Na tržištu Bosne i Hercegovine ima još prostora za Podravkine proizvode. Što bi trebalo učiniti da prodaja bude bolja, osim većih marketinških ulaganja?*

- Prije svega, trebalo bi proširiti prodajnu operativu, posebno u regiji Republike Srpske, jer tamo za sada rade samo naša dva čovjeka. Proširenje planiramo iduće godine jer u toj regiji trenutno radimo samo s jednim velikim kupcem. Kada govorimo o marketinškim ulaganjima, tada mislim na daljnja ulaganja u prodaju, više marketinških i prodajnih akcija u brojnim trgovačkim centrima, veća medijska eksponiranost itd. Podravka je poznato ime i za nas je povjerenje potrošača snažan motivirajući faktor. Osjećamo potrebu i obavezu da budemo još bolji - na što nas obavezuju i brojna priznanja za kvalitetu. No, na tržištu Bosne i Hercegovine vodi se jedan bespoštedni rat s obzirom na to da gotovo nema ozbiljnije europske i svjetske prehrambene tvrtke koja nije kod nas. Konkurencija je velika, povremeno nelegalna jer tu još uvijek ima prilično sivog tržišta.



Dušanka Zelić

- *Kakva je situacija s naplatom u Bosni i Hercegovini?*

- Oko 70 posto našeg prometa plaća se avansno ili na odgodu. Prosječna odgoda je 40 dana i od svih kupaca uzimamo kvalitetnu garanciju. Osim nekih naslijeđenih ne-naplaćenih dubioza, nekih većih problema u naplati nemamo, jer naša osnovna strategija u poslovanju je: ne ići u nepoznato i ne raditi s kupcima koji nemaju kvalitetnu garanciju plaćanja. Problemi iz prošlosti dosta su nas opekli te prilično oprezno ulazimo u poslove s novim kupcima.

- *Što za vas znači raditi u Podravki?*

- Uz obitelj koja mi je na prvom mjestu, mogu reći da za mene raditi u Podravki znači sve. Osiguranje egzistencije meni i mojoj obitelji, budućnost i prosperitet. Vrlo sam zadovoljna što radim za jednu tako poznatu i priznatu kompaniju. Smatram da čovjek tu može naći sebe, puno naučiti, pokazati sve što zna i imati osiguranu budućnost - rekla je na kraju razgovora direktorica Sektora prodaje i marketinga Podravke d.o.o. Sarajevo Dušanka Zelić.

Naknade radnicima prema Kolektivnom ugovoru

Počinja isplata božićnog dara djeci, "božićnica" idući mjesec

Podravkine radnici čija djeca preko njih ostvaruju pravo na zdravstvenu zaštitu - u skladu s Kolektivnim ugovorom - u plaćama za listopad dobit će i dodatak od 300 kuna neto kao božićni dar za djecu. Tako će se drugu godinu zaredom isplatiti novčani dar umjesto da se daruju igračke, budući da je prije dvije godine bilo velikog nezadovoljstva odabirom i kvalitetom podijeljenih igračaka.

U plaćama za studeni, pak, svim radnicima bit će isplaćeno 250 kuna bruto novčane polovice "božićnice", a u međuvremenu će moći podići i bonove u istom iznosu, što znači da će ukupno primiti nominalno 500 kuna. Kao i obično, bonove će moći iskoristiti u Podravkinim prodavaonicama u razdoblju od 10. prosinca ove do 31. siječnja iduće godine.

Prošle je godine novčani dio "božićnice" iznosio također 250 kuna, dok su radnici dobili 200 kuna bonova. No, na pritisak sindikata, Uprava je odlučila podijeliti još 150 kuna bonova, tako da je "božićnica" lani nominalno iznosila 600 kuna.

H. Š.

U opatijskom hotelu "Ambasador" održan 5. Kongres Hrvatske udruge hotelijera i restoratera (HUH-a) pod nazivom "Čovjek i tehnologija u hotelijerstvu budućnosti"

Brojnim hotelijerima i turističkim djelatnicima na razne načine predstavila se i Podravka

Piše: **Senka Žero Kovačević**

Više od 300 hrvatskih hotelijera, turističkih djelatnika i ugostitelja okupilo se na dvodnevnom kongresu koji je prošlog tjedna održan u Opatiji pod pokroviteljstvom Ministarstva turizma RH, a radni dio najvećeg skupa hrvatskih hotelijera i restoratera otvorila je ministrica Pave Župan Rusković koja se u kratkom izlaganju osvrnula na uspješnu proteklu turističku sezonu i najavila za 10-15% još bolju slijedeću turističku godinu.

Inače je dan prije, u okviru programa svečanog otvorenja, nakon uvodnog govora predsjednika HUH-a Ivana Šorića, govorio i Darko Marinac, predsjednik Uprave Podravke, koja je bila jedan od tradicionalnih sponzora ove manifestacije. On je u nekoliko minuta uspio predstaviti brojnom auditoriju novu misiju i viziju

Podravke te povezao važnost kvalitete kadrova i suvremene tehnologije u bilo kojoj gospodarskoj grani, pa tako naravno i u hotelijerstvu i turizmu. Predsjednik Uprave je svojim dolaskom, nastupom te brojnim izravnim kontaktima s nizom uglednih hrvatskih menadžera iz hotelsko-turističke branše na vrlo transparentan način pokazao koliko je, s jedne strane, taj dio hrvatskog tržišta važan za Podravku te je, s druge strane, mogao dobiti reprezentativnu povratnu informaciju izravno od kupaca o tome kako su oni zadovoljni pristupom Podravke, te što valja poboljšati, posebice u vezi osveživanja i širine gastro asortimana (velikih pakiranja), cijena, distribucije i sl. u slijedećoj turističkoj sezoni.

U dijelu programa predviđenom za predstavljanje partnera HUH-a, direktor Gastro tima Davor Perković održao je audio-vizuelnu pre-

zentaciju o gastro programu Podravke te programu pića Studenac.

Brojni sudionici iz svih krajeva Hrvatske mogli su se s proizvodima Podravke susresti gotovo svugdje: od buffet stola za doručak, šanka s čajevima, šećerom i drugog te promo-punkta Studenca u hotelu "Ambasador" pa do Bala hotelijera koji je održan u Kristalnoj dvorani hotela "Kvarner".

Podravkini menadžeri iz Prodaje i Marketinga kao aktivni sudionici ovog skupa mogli su iz rasprava uočiti koliko su za ekspanziju Hrvatske kao turističke zemlje važni i drugi čimbenici poput izgradnje prometnica, izvoz proizvoda (pa tako i Podravkinih) i usluga na licu mjesta, te uvođenje suvremenih prehrambenih trendova u hotelske jelovnike i uopće pridavanje veće važnosti naših hotelijera novim navikama turista kad je u pitanju gastronomija.

Karlovačkim restoranom "Tornado" prohujao pravi "tajfun" - gastro party s Dolcelom!

Tornado i Podravka - zajedno

Uz snažnu medijsku kampanju, od prigodnih plakata do emisije na Radio Karlovcu, nedavno je u restoranskom dijelu popularnog trgovačkog centra "Tornado Bakin" održana promotivna revija slastica koju su vlasnik Ivan Bakin i njegov voditelj Željko Obradović inicirali i vrlo profesionalno organizirali zajedno s Gastro marketingom i prodajnom operativom Podravke u Zagrebu.

Regionalni gastro promotor Zlatko Sedlanić je za ovu prigodu brojnim posjetiteljima i kupcima pripremio i ponudio oko 800 degustacijskih porcija različitih, lijepo dekoriranih kolača i slatkih delicija na bazi proizvoda Dolcela: tiramisu, jogurtina, kremšnite i parfe. Zlatko je odgovarao i na brojne upite potrošača o karakteristikama i prednostima našeg slatkog programa, kako o onom u velikim tako i o malim pakiranjima.



Promotor Zlatko Sedlanić dijeli slastice Dolcele s lijepo uređenog izložbenog stola u karlovačkom restoranu "Tornado"

Razgovor s dipl. oec. Brankom Ganžulićem, voditeljem programa pečenja smrznutih i pothlađenih proizvoda na prodajnom mjestu u SPJ Mlin i Pekara

Osvajanje tržišta korak po korak

Razgovarao: **Slavko Petrić**
Snimio: **Nikola Wolf**

Nakon što su na jednom sajmu pekarsstva u Parizu Podravkinci stručnjaci vidjeli kako se uspješno spremaju prethodno smrznuti i pothlađeni pekarski proizvodi na prodajnom mjestu, "zagrizli" su odmah u posao te uveli i kod nas program pečenja smrznutih i pothlađenih proizvoda na prodajnom mjestu i to je nakon tri godine "eksperimentiranja" već u punom zamahu i danas donosi odgovarajući profit. O tome smo razgovarali s voditeljem tog programa u SPJ Mlin i Pekara dipl. oec. **Brankom Ganžulićem**.

- Odmah na početku treba reći da mi nismo prvi u Hrvatskoj koji smo se time počeli baviti. Prije nas počeli su to raditi u Klari, koji su puno investirali. Naravno da im se i isplaćuje. Mi smo prije tri godine na tom planu krenuli od nule, a danas smo već u priličnom zamahu. U našoj Pekari uspostavili smo takav oblik proizvodnje i pionirski krenuli prvo s prodavaonicom "Kifla" u Koprivnici gdje smo instalirali prvu peć za pečenja na prodajnom mjestu i odmah smo vidjeli da je to pun pogodak. Istina, velikom prometu pogoduje to što je ta trgovina u blizini škola pa učenici za vrijeme odmora jednostavno navale

na naše proizvode koji su prikladni i za učenički džep. To je bilo svojevršno testiranje naših mogućnosti. U "Kifli" smo krenuli s jednom starijom peći, ali uskoro smo im dali novu i u toj trgovini imamo veliku prodaju naših pekarskih proizvoda, a razmišljamo i o instaliranju nove peći većeg kapaciteta - kaže nam Ganžulić.

- *Niste stali samo na "Kifli"...*

- Ne. Nakon što smo vidjeli da ovakvi netom pečeni pekarski proizvodi "idu", krenuli smo i dalje u "osvajanje" tržišta. Slijedeća "stanica" bila nam je "Megapark", trgovina čakovečkog Trgocentra, koja se nalazi na Lenišću. Potom smo krenuli u kantu vojarne u Koprivnici, a zatim je slijedila Robna kuća Đurđevac koja djeluje u sklopu Trgovačkog poduzeća Sloga. U ovom trenutku mogu vam jednostavno reći - idemo dalje!

- *Što to znači? Imate li i konkretnih ponuda?*

- I te koliko. Sve nam se više javljaju, pogotovo iz firmi, da im instaliramo peći za takvu prodaju naših proizvoda. Naš plan je obuhvatiti područje Koprivničko - križevačke županije, odnosno da pokrivamo područje do 50 kilometara od Koprivnice. Razmišljamo i o udaljenijim mjestima, ali zasad imamo limitirane kapacitete za proizvodnju i distribuciju. Usko grlo su nam ograničavajući rashladni pros-



Branko Ganžulić

tori u koje te pekarske proizvode moramo smještati, a tu je i pitanje dostavljanja na veće relacije. Dakle, za sada smo samo u područnim okvirima, a za nešto šire trebali bismo ući u veću investiciju. To bi za nas značilo i širenje na druga tržišta. Inače, osim što se proizvodi naše Pekare peku na prodajnim mjestima, oni smrnuti ili pothlađeni završavaju u zamrzivačima trgovina i namijenjeni su kupcima za pečenje kod kuće.

- *Kako se obavlja "učenje" trgovaca koji će raditi na poslovima pečenja?*

- Nije to veliki problem. Mi u Pekari imamo slastičare koji to vrlo uspješno obavljaju i za sada je sve dobro funkcioniralo. Oni dobro "predaju", trgovci brzo uče i sve je u najboljem redu - kaže Ganžulić.

Na kraju ovog razgovora dodajmo da kupci mogu iz programa smrznutih i pothlađenih proizvoda Pekare a pečenih na prodajnim mjestima kupiti miješanu pizzu od 200 grama (koja je i najtraženiji proizvod), zatim torbice sa šunkom, sirom i višnjama, roščiće s Linoladom i marmeladom te kolač s marmeladom, pizzu prutić od 50 grama, domaći slani klipić iste težine, prutić sa sjemenkama i Lino pecivo. Svi navedeni proizvodi dolaze na prodajna mjesta smrznuti na temperaturi minus 18 stupnjeva Celzijusa, a peku se na 220 stupnjeva i to - pet minuta.



Proizvodnja smrznutih i pothlađenih proizvoda u Podravkinoj Pekari

U Podravki održan sastanak Sekcije za tehnologiju keksa i srodnih proizvoda Udruženja konditorske industrije Hrvatske "Kondin"

Podržan projekt hrvatskih "keksarskih" sorti pšenice i proizvodnja namjenskih brašna za kekse

Piše: **mr. Stjepan Vodopivec**

Prošlog petka u Podravki su kao gosti Tvornice Mlinovi boravili članovi Sekcije za kekse Udruženja konditorske industrije Hrvatske, te održali tematski sastanak o korištenju namjenskih brašna za keksarstvo.

Sastanku, koji je vodila predsjednica Sekcije Božica Horvat-Vlašić, prisustvovali su predstavnici većine hrvatskih tvornica proizvođača keksa, korisnika ili potencijalnih korisnika namjenskih brašna za kekse Podravkine tvornice Mlinovi. Prisutni su bili i predsjednik Udruženja dipl. inž. Ivan Veljača, te direktor Podrav-

kinog Razvoja poljoprivrede dr. Zdravko Matotan, koji je održao izlaganje o mogućnostima proizvodnje kvalitetnih keksarskih sorata pšenice u Hrvatskoj.

Na početku sastanka članovi su upoznati sa proizvodnim programom i tehnološkim procesima u Tvornici Mlinovi, nakon čega su obišli suvremeni mlin u Koprivnici i uvjerali se u velike mogućnosti proizvodnje širokog asortimana mlinskih proizvoda.

Na kraju sastanka, uz konstataciju o nedostatku kvalitetnih sorata pšenice u Hrvatskoj, donijeto je više zaključaka važnih za ovu "branšu". Među najvažnijima je, kao dugoro-

čna mjera, raspisivanje Natječaja za znanstveni projekt selekcije hrvatskih keksarskih sorata pšenica za potrebe konditorske industrije u suradnji sa Ministarstvom znanosti, a kao kratkoročna mjera upućivanje zahtjeva Ministarstvu poljoprivrede za odobrenje povlaštenog uvoza keksarskih sorata pšenice.

Značajan uvoz keksarskih brašna umjesto većeg korištenja domaćih mlinskih kapaciteta ocijenjen je kao loša posljedica nedovoljnog korištenja domaćih znanja u proizvodnji odgovarajućih sorata pšenice i njihovoj preradi u keksarska brašna, što bi navedene mjere u budućnosti trebale znatno umanjiti.

Seminar u Podravki

Suvremene metode za menadžersko odlučivanje

Piše: **Ksenija Krušelj**

Prošlog je četvrtka u našoj sredini boravio prof. dr. **Tihomir Hunjak**, dekan Fakulteta za organizaciju i informatiku iz Varaždina koji je tom prilikom održao seminar pod nazivom *Suvremene metode za menadžersko odlučivanje*. Cilj seminara bio je da se polaznici upoznaju s najvažnijim načinom za poboljšanje procesa odlučivanja primjenom suvremenih metoda kvantitativnog menadžmenta. Pritom se podrazumijeva da se poboljšanje odnosi na to da odluke koje se donose u većoj mjeri doprinose ostvarivanju ciljeva. Od svih mogućosti za podizanje kvalitete odluka, po mišljenju voditelja, najzastupljenija je upravo mogućnost kojoj je suština bolje iskorištenje raspoloživih podataka i raspoložive informacijske tehnologije. To nije slučajno, to je vjerojatno najteži način od onih koji se nude kroz popularne seminare namijenjene menadžerima. No, nije teško pokazati da je jedini način da se kvalitetno suočimo s odgovornošću za odluke koje se danas donose njihova temeljita kvantitativna obrada. Situacije s kojima se danas suočavaju menadžeri, a time i posredno svi oni koji sudjeluju u analizi i pripremi njihovih odluka, sadrže visoku razinu nesigurnosti, kompleksne su i povezane su s različitim konfliktima koji proizlaze iz interesa pojedinaca i grupa. U donošenju odluka u takvim situacijama ne smijemo se oslanjati samo na intuiciju i procjene koje se temelje na iskustvu. Bez kva-

litetnih prognoza prodaje, bez preciznog utvrđivanja troškova naših usluga, nismo u mogućnosti izračunati razinu rizika ulaska u investiciju ovisno o budućoj potražnji. Isto tako, čak i ako raspolažemo s tim podacima, ukoliko ne znamo kako ih iskoristiti u punoj mjeri, već se oslonimo samo na prosječne veličine, izlažemo se također opasnostima nepredvidivog gubitka. Neugodna je okolnost vezana za metode kvalitativnog menadžmenta da se one temelje na analitičkim modelima za čije je razumijevanje i razvoj potrebna određena razina matematičkog obrazovanja. To je vjerojatno i glavni razlog za njihovu zapostavljenost u procesu donošenja odluka. Dobra je vijest da je to danas lakše naučiti nego prije nekoliko godina. Danas su nam na raspolaganju alati (najčešće programi za osobna računala kompatibilni s popularnim excelom) koji omogućuju široku primjenu različitih metoda i modela za koje je dnevno trebalo specijalističko znanje. Osim lakoće primjene koja se uglavnom temelji na tome da više nije potrebno detaljno poznavanje metoda koje su ugrađene u te alate, oni najčešće imaju i dobre prezentacije rezultata što olakšava interpretaciju rezultata analize pojedinih problema odlučivanja. Ovaj seminar temelji se upravo na primjeni suvremenih, jeftinih, lako dostupnih alata za glavne metode koje se svrstavaju u kvantitativni menadžmet; prognoziranje, određivanje prioriteta i analizu nesigurnosti (neizvjesnosti) i rizika.



Prof. dr. Tihomir Hunjak održao je zanimljiv seminar u Podravki

Informiranje

Obilježena šesta obljetnica HTV studija u Koprivnici

Uz rođendansku tortu, koju je ispekla vjerna gledateljica Marica Tomica, novinari i snimatelji HTV-a dopisništva u Koprivnici obilježili su 6. obljetnicu svog rada. U skromnom slavlju pridružili su im se kolege novinari iz ostalih koprivničkih glasila i dopisništava, te koprivničko - križevački župan Josip Friščić i gradonačelnici Koprivnice i Križevaca Zvonimir Mršić i Branko Hrg.

- Koprivničko dopisništvo HTV-a prosječno mjesečno pripremi 150 do 200 priloga koji se emitiraju u informativnom, sportskom, obrazovnom i mozaičnom programu HTV-a. Tako se svakodnevno realizira osam minuta priloga u Županijskoj panorami, toliko vremena posvećeno je i Koprivničko-križevačkoj županiji svake srijede u emisiji "Dobro jutro Hrvatska". Da imamo bolje uvjete rada, više novinara i kamera mogli bismo i više - rekla je pored ostalog urednica Dopisništva Sanja Kos Bojanić.

Najveću potporu dosadašnjem radu Dopisništva dala je Podravka koja je osigurala prostor i opremu, a sada je vrijeme - kako se čulo na skromnoj svečanosti - da lokalna samouprava pronađe rješenje za smještaj i bolje tehničke uvjete za rad Dopisništva. Time bi se stvorili i preduvjeti za još veću i kvalitetniju zastupljenost koprivničkog kraja u emisijama HTV-a.

Inače, u koprivničkom Dopisništvu HTV-a pohranjenja je i bogata arhiva o nizu važnih događanja u Podravki što su ih u proteklih šest godina bilježile kamere Hrvatske televizije.

Posjet Belupu

Farmaceuti i liječnici iz Slavonije oduševljeni novom tvornicom Belupa

Osamdesetak farmaceuta i liječnika bili su 10. studenoga gosti Belupa. Riječ je zapravo o dugogodišnjim poslovnim partnerima naše farmaceutske tvrtke, od kojih su neki od njih prvi put posjetili Belupo i razgledali novu tvornicu lijekova. Goste iz Slavonije pozdravio je član Uprave Belupa Stanislav Biondić (*na slici*) koji je pritom naglasio da Belupo ove godine slavi 30. obljetnicu uspješnog rada.

Tijekom boravka u Belupu product-manager mr. Marica Gojić detaljno je upoznala slavonske goste s lijevkom Aciklovir koji služi za liječenje sustavnih virusnih infekcija. Potom je direktor prodaje lijekova Vladimir Martinaga proveo farmaceute i liječnike iz Slavonije kroz dio novog kompleksa tvornice lijekova.



Gosti su bili oduševljeni viđenim, posebice modernom i kompjuteriziranom proizvodnjom prema najzahtjevnijim regulama dobre proizvođačke prakse.

Tijekom boravka u Podravini slavonski gosti posjetili su hlebinsku Galeriju Generalić, a druženje s Belupovcima nastavilo se u Podravkinom restoranu Štagelj. **(B. F.)**

Iz rada UBIUDR-a Podravka

Dokumentarni filmovi o Domovinskom ratu

U nedjelju 18. studenoga u 18 sati u dvorani koprivničkog "Domoljuba" počinje I. smotra dokumentarnih filmova iz Domovinskog rata Dokumentarno - povijesnog programa Hrvatske televizije. Ovu manifestaciju, koja će trajati tri dana, organizira Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke, u suradnji s Hrvatskom televizijom i Pučkim otvorenim učilištem, a u povodu desete obljetnice okupacije Vukovara. Pokrovitelj će biti Koprivničko - križevačka županija.

Prvog dana, tj. u nedjelju bit će prikazani isključivo filmovi posvećeni Vukova-

ru: "100 dana Vukovara", "Obitelj Glavašević", "Zločin i zločinci", "Jastrebi blizu Vukovara", "Povratak", "Molitva za istinu" i "Bogdanovci između rata i mira".

Drugog dana, tj. u ponedjeljak, posjetitelji će također moći vidjeti zanimljiva ostvarenja Hrvatske televizije: "Za Hrvatsku kao tigar", "Mač i munje", "Slučaj doktora Šretera", "Cesta spasa", "Čuvari Velebita", "Junaci sa Srda" i "Tužno šibensko ljeto".

Trećeg dana, u utorak na redu su filmovi: "General Bobetko", "Koprivnica u Domovinskom ratu", "Mara Bareza - koprivnička darovateljica", "Jednom u

Sunji", "Zastava i jedan grad" te premijerno prikazivanje filma "Putevima slobode", dokumentarnom filmu koji govori o 2500 kilometara dugom putu diljem Hrvatske kojeg su uoči Dana državnosti prošli članovi "Podravkine" Udruge i Kluba veterana Domovinskog rata INA-Naftaplina, a kojeg je režirao Mladen Trnski.

Smotru će otvoriti župan Koprivničko - križevačke županije Josip Friščić, a predstave svakoga dana počinju u 18 sati. Svi filmovi prikazivat će se na velikom platnu, u realizaciji Hrvatske televizije. Ulaz je slobodan.

MI. Pavković

Spomen na vukovarske žrtve

U nedjelju 18. studenoga, na desetu obljetnicu okupacije Vukovara, pokraj koprivničkog spomen - obilježja "Vučedolska golubica" na Lenišću, u organizaciji Udruge branitelja, invalida i udovica Do-

movinskog rata djelatnika Podravke, bit će održan spomen na žrtve ovoga grada - heroja.

Svečanost će započeti u 10 sati, u isto vrijeme kada će i u Vukovaru početi cen-

tralno obilježavanje obljetnice, a Udruga branitelja Podravke poziva branitelje i građane da se dođu pokloniti junacima Vukovara te da tom prilikom zapale i svijeću.

Inače, "Vučedolska golubica" je podignuta u znak zahvalnosti Vukovaraca, koji su se nakon okupacije liječili u koprivničkoj bolnici. **(MI. P.)**

Okrugli stol o dokumentarnim filmovima

Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke organizira u utorak 20. studenoga u 11 sati u Podravki Okrugli stol na temu "Dokumentarni filmovi u Domovinskom ratu". Uvodno slovo podnijet će asistent na Hrvatskom institutu za povijest mr. Ante Birin, a još će sudjelovati: general Slobodan Praljak, prof. Josip Jurčević, Miroslav Mikuljan, Darko Dovranić, Mladen Trnski, Baldo Čupić i još desetak drugih naših poznatih redatelja, branitelja, novinara i drugih.

Objavit će se i prigodna publikacija o prvom takvom okruglom stolu koji je organiziran u Hrvatskoj. **(MI. P.)**

Liječnik za vas

"Probudite" svoj život hodanjem

Piše: **dr. Ivo Belan**

Hodati manje od jednog sata dnevno može skinuti višak tjelesne težine i smanjiti stresne brige.

Jasna činjenica jest: tjelovježba poboljšava kvalitetu življenja i osobe koje redovno tjelesno vježbaju žive duže. Na primjer, ispitivanje provedeno na 17.000 osoba diplomiranih na harvardskom sveučilištu pokazalo je da su oni koji su provodili tjelovježbu imali manju vjerojatnost da će doživjeti srčani udar i da su značajno poboljšali svoje ukupno zdravlje.

Oblik tjelesnog vježbanja o kojem su te osobe najčešće izještavale bilo je hodanje. Što su više hodali, tim su više imali koristi. Muškarci koji su hodali 15 kilometara tjedno, imali su 21 posto manji rizik prijevremene smrti nego oni koji su hodali 5 kilometara tjedno.

Slijedeća korist od hodanja je smanjeni stres. Studije su pokazale ono što fizički aktivni ljudi znaju iz iskustva: nakon

tjelovježbe osjećate se manje tjeskobni, manje zabrinuti i razmišljate jasnije. Zašto se to javlja, nije sasvim poznato, međutim hodanje aktivira gotovo sve tjelesne kosti i glavne mišiće. Poznato je da umjereno tjelesno vježbanje uzrokuje mnoge psihobiološke promjene koje utječu na vaše raspoloženje i povećavaju osjećaj općeg zadovoljstva.

Vrijednost hodanja u smanjenju prehrabne tjelesne težine jako je potcjenjena. Možda ćete se iznenaditi pred činjenicom da ako žustro hodate 45 minuta dnevno, 5 puta tjedno, za godinu dana možete izgubiti 9 kilograma, pod uvjetom da ne povećate unos hrane u sebe. Gubitak može biti čak i veći ako tjelovježbu kombinirate s umjerenom redukcijom primljenih kalorija.

Ispitivanja su pokazala: ako u svrhu skidanja prekomjerne tjelesne težine kombinirate dijete s tjelovježbom, onda dolazi do značajno većeg gubitka tjelesnog masnog tkiva nego kad se primijeni samo dijetalni režim. U slučaju kad se

uključ i samo dijete, onda dolazi i do nepoželjnog gubitka mišićnog tkiva.

Mnogi ljudi su u zabludi kad misle da tjelesno vježbanje stimulira apetit i povećava unos kalorija, poništavajući koristi od tjelovježbe. Postoje dokazi da redovna, umjerena fizička aktivnost može ustvari pomoći u kontroli apetita. U jednom klasičnom ispitivanju utvrđeno je da su oni najmanje fizički aktivni konzumirali dnevno oko 500 kalorija više nego oni umjereno aktivni.

Bez obzira o kojoj se tjelovježbi radi, ako se žele postići dugotrajne zdravstvene koristi, ona mora biti dosljedno provedena čitav život. To je upravo ono gdje hodanje ima izrazitu prednost pred onim drugim aktivnostima koje mogu pružiti kratkotrajne koristi.

Hodači rijetko u treningu zadobiju neku ozljedu, koje su česte u drugim tjelovježbama.

Hodači rado održavaju svoju aktivnost godinama, jednostavno zato jer im ona pruža veliko zadovoljstvo.

Obavijesti

Prodaja svježeg i smrznutog mesa

Obavještavamo radnike Podravke da Odjel za standard organizira prodaju svježeg, te smrznutog mesa "Danice" d.o.o. Plaćanje na tri rate. Na ponudi su slijedeće kategorije mesa:

A) DANBURGER, pakiranje 3 kg, cijena 109,43 kn pakiranje

B) ČEVAPČIĆI, pakiranje 3 kg, cijena 117,12 kn

C) DANSTEAK, pakiranje 2,94 kg, cijena 105,81 kn

D) JUNEĆE MESO, paket 10 kg, cijena paketa 329,00 kn, sortirano:

- lopatica bez kostiju 2,50 - 2,60 kg

- vrat s kostima + podlopatica 2,70 - 2,80 kg

- grudi 1,40 - 1,45 kg

- rebra 2,15 - 2,25 kg

- trbušina 0,91 - 1,05 kg

E) JUNEĆI BUT BEZ KOSTI, paket 5 kg, 227,10 kn

F) PAKET "A", 10 kg, cijena 452,40 kn

- juneci but b.k. - 3,70 kg

- juneca leđa -1,30 kg

- svinjski but b.k. - 3,00 kg

- svinjski kare s kostima - 2,00 kg

G) PAKET "B", 10 kg, cijena 393,50 kn

- svinjska lopatica b. k. - 2,50 kg

- svinjski kare s.k. - 2,20 kg

- juneca lopatica b.k. - 2,70 kg

- juneca rebra - 2,60 kg

H) SVINJETINA - FRANCUSKA OBRADA po 36,15 kn/kg

I) SVINJETINA - MILANSKI REZ po 39,86 kn/kg

J) CIJEPANA SVINJSKA POLOVICA, po 26,11 kn/kg

K) SVINJSKI BUT PEZ KOSTI, paket 5 kg, cijena 232,90 kn

L) SVINJSKI KARE, paket 5 kg, cijena 195,20 kn

Predbilježbe najkasnije do 21. 11. u Odjelu za standard, na tel. 651-781

Odjel za standard

Prodaja vatrogasnih aparata

Odjel Zaštite od požara obavještava radnike Podravke da će u vremenu od 19. do 23. studenoga 2001. godine obaviti prigodnu prodaju vatrogasnih aparata i to:

- Vatrogasni aparat tipa S-2 kg po cijeni od 183,00 kn

- Vatrogasni aparat tipa S-6 kg po cijeni od 397,00 kn

Prodaja će biti:

- 19. studenoga u vremenu od 9,30 do 11 sati ispred restorana Podravka (A. Starčevića);

- 20. studenoga 2001. u vremenu od 9,30 do 11 sati ispred restorana Danice;

- 21. studenoga 2001. godine u vremenu od 9,30 do 11 sati ispred restorana Belupa;

- 22. studenoga 2001. godine u vremenu od 9,30 do 11 sati kod restorana Koprivničke tiskarnice

- 23. studenoga 2001. godine u vremenu od 9,30 do 11 sati kod restorana Vanskog transporta.

Otplata na 3 mjesečne rate.

U subotu prekid telefonskih veza zbog radova na glavnom telefonskom kabl

Zbog radova HT TKC Koprivnica na prespajanju telefonskog kabla na relaciji od telefonske centrale HT do Podravke bit će u prekidu sve telefonske veze fiksne mreže (direktni telefoni) u subotu 17.11. od 7 do 17 sati.

Telekom promet preko naše interne centrale odvijat će se normalno u internom prometu i u dolazu i odlazu prema javnoj telefonskoj centrali.

Zvonko Sigetić,

voditelj Odjela telekomunikacija



Društvena prehrana

Jelovnik

19. 11. ponedjeljak: - Varivo grah s ječmenom kašom, kobasica, salata

20. 11. utorak: - Pečena piletina, mlinci, salata

21. 11. srijeda: - Samoborski kotlet, krumpir pire, salata

22. 11. četvrtak: - Fino varivo, kosani odrezak, voće

23. 11. petak: - Pohani oslić, krumpir, salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač: PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica
Direktorica Službe za interno komuniciranje: Jadranka Lakuš

Glavni i odgovorni urednik: Branko Peroš

Redakcija lista: Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić i Hrvoje Šlabek

Fotograf: Nikola Wolf

Grafički dizajn: Jana i Ivana Žiljak, FotoSoft

Grafičko uređenje: Vanesa 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

Sport

U povodu Dana grada Koprivnice održana je 11. studenoga tradicionalna Međunarodna atletska utrka

Branko Zorko opet pobjednik

U organizaciji Zajednice sportskih udruga grada i Atletskog kluba Podravka, a pod pokroviteljstvom Grada Koprivnice, u povodu Dana grada - 4. studenoga organizirana je tradicionalna Međunarodna atletska utrka. I ove godine osnovno obilježje najveće atletske priredbe u gradu bila je - masovnost. Naime, u nekoliko kategorija - juniori i juniorke, mladi dječaci i djevojčice, predškolski i školski uzrast, seniori i seniorke, veterani i veteranke okupilo se više od 1000 trkača. Naravno, najzanimljivija je bila utrka seniora u kojoj je - tradicionalno - pobjedio najbolji hrvatski atletičar Branko Zorko. Drugo mjesto osvojio je poznati slovenski atletičar Romeo Živko, a treći je bio Nedeljko Ravić iz Novog Marofa. Inače, u glavnoj utrci nastupilo je 24 seniora i 17 veterana, među kojima su bili i naši poznati Belupovci - Ivo Belan i Vladimir Martinaga.

[B. F.]



U glavnoj utrci Branko Zorko je ponovno bio "glavni"

Nogomet: uoči gostovanja Hajduka u Koprivnici

Hoće li se održati tradicija neporaženosti na domaćem terenu?

Svojevrsna nogometna groznica ovih dana trese podravsku metropolu. Naime, u goste dolazi splitski Hajduk, ekipa koja uz Slaven Belupo u dosadašnjem domaćem prvenstvu ima najbolju obranu, što dokazuje prvenstvena statistika. Svaka ekipa je u dosadašnjem dijelu prvenstva primila 13 pogodaka. No, za razliku od Koprivničanaca, Splićani imaju i vrlo efikasan napad. Postigli su 31 pogodak, a nogometaši Slaven Belupa tek 14. No, unatrag dvije godine nogometaši Slaven Belupa nisu izgubili na domaćem terenu od splitskih nogometaša, a i u dosadašnjem prvenstvenom natjecanju nisu gubili na domaćem terenu. Veseli i to što je domaća ekipa potpuno spremna, treneru Draženu Beseku su na dispoziciji svi nogometaši. Pretjerane euforije u redovima Koprivničanaca nema, optimizma ima, a jedan od glavnih faktora subotnjeg prvenstvenog okršaja bit će domaća publika - dvanaesti igrač. Zbog toga, pozivamo sve ljubitelje nogometa da u što većem broju dođu na koprivnički Gradski stadion 17. studenoga u 14 sati i pomognu nogometašima Slaven Belupa u nastavku tradicije nepobjedivosti na domaćem terenu.

[B. F.]

Prva B liga sjever - kuglači

Dva boda s gostovanja

JEDINSTVO-ELEKTRA - PODRAVKA 2:6 (5096:5308)

Pretposljednja momčad s prvenstvene ljestvice (imaju samo jedan bod) nije bila dorastao protivnik osokoljenim Podravkašima, koji u ovom prvenstvu igraju s puno samopouzdanja i vjere u svoje snage. I na ovom gostovanju koprivnička trojka, Nenad Bakač, Zdravko Vučić i Zlatko Betlehem, bila je udarni dio momčadi, koji su već na početku zadali domaćinu "smrtni" udarac i trasirali put do nova dva boda. Bili su jedini igrači koji su srušili više od 900 čunjeva, dok kod domaćih takvih nije ni bilo.

U sljedećem kolu u Zagrebu sastaju se HRT - Podravka.

Rezultati: Bakač 923, Vučić 922, Betlehem 915, Štefoić 851, Grošanić 868, Trošelj 415, Gregurina 414.

[Ž. Š.]

Susret: Zlatko Betlehem, kuglač Podravke, igra svoju najbolju sezonu

Jesenska "eksplozija"

Kuglači Podravke u posljednjih desetak godina imali su velikih uspona, a kao što je to i u životu, bilo je i padova. Krenuli su od 4. lige, pa su svake godine prelazili u viši razred, sve do najbolje - Prve A lige - gdje su u nekoliko godina igranja ostavili duboke tragove. Najveći uspjeh jedne neponovljive generacije s Mušanićem, Zadravcem, Bolićem, Miklošićem, Vučićem, Štefoićem, Bakačem....bio je osvajanje 4. mjesta u konkurenciji nenadmašnih velikana hrvatskog i svjetskog kuglanja Medveščaka, Grmošćice, Zadra. A onda je uslijedila silazna putanja, ispadanje iz Prve A lige, pa "životarenje" u Prvoj B ligi, da bi prošle godine igrali s drugoligašima. Ovog ljeta u dramatičnoj majstorici s Grafičar-Vodovodom iz Osijeka opet su izborili povratak u Prvu B ligu, gdje ove jeseni postižu lijepe rezultate.

Sličan put prešao je i Zlatko Betlehem, kuglač i djelatnik Podravke, koji radi

kao kontrolor prodaje Regije sjeverozapadna Hrvatska. Prije 13 godina počeo je trenirati u Kuglačkom klubu Podravka kod pokojnog trenera Zlatka Špoljara. Već nakon tri mjeseca treninga u prvu momčad pozvao ga je trener seniora Zdravko Miklošić, pa je Zlatko "upijao" poteze jednog Marija Mušanića, sadašnjeg hrvatskog reprezentativca, Mladena Zadravca i ostalih kuglača. Odlaskom Mušanića i Zadravca iz kluba otvorila se prigoda mladim kuglačima Podravke, pa je tako u jesen 1997. godine "okusio" i Prvu A ligu.

U posljednjih pet godina, nakon neponovljivih uspjeha u Prvoj A ligi, krenuli smo silaznom putanjom, bili smo premladi i neiskusni za uspješno igranje u najboljem razredu. Iskoristili smo natjecanje u Prvoj B ligi za učenje, stjecali smo dragocjeno iskustvo, ali ipak smo ispali u Drugu ligu. Tu smo "plesali" samo jedno ljeto, iako nismo



Zlatko Betlehem

uspjeli biti prvi, kao drugi igrali smo majstoricu, gdje smo u dvije dramatične utakmice s momčadi Grafičar-Vodovoda izborili povratak u Prvu B ligu - rekao je Zlatko Betlehem.

Prije godinu dana čak je, na zaprepaštenje kolega iz momčadi, najavio prestanak kuglačke aktivnosti, skupilo se

Prva A liga kuglačica

Poraz u derbiju

ZAGREB - PODRAVKA 6:2 (2790:2581)

Piše: **Željko Šemper**

Derbi jesenskog dijela prvenstva, sudar vodećih sastava lige, dobile su domaće kuglačice iz Zagreba. Nakon sjajnog uspjeha u Europa pokalu, gdje su osvojile brončanu medalju, odigrale su odlično (prosjek 465 čunjeva) i postavile novi ekipni rekord kuglane na Pongračevu. Podravka je nakon niza od sedam pobjeda poražena od jednog od glavnih suparnika u borbi za vrh. Nije prekinuta tradicija u ovom prvenstvu u kojem vodeći kvartet u međusobnim dvobojima koristi prednost domaćih staza.

Podravka je u prvom paru krenula s vrlo jakim kombinacijom - Željka Orehovec i Vesna Žunek trebale su po zamišljenom planu već na startu utakmice zadati udarac svom domaćinu i steći prednost za miran nastavak. Plan je bio dobar, ali je realizacija malo zakazala - Željka je, unatoč povredi ramena, postigla sjajan rezultat, srušila je 495 čunjeva, samo dva čunja manje od rekorda kuglane. Vesna je držala stalnu prednost od dvadesetak čunjeva, ali ju je ispustila u samoj završnici i od očekivanih 2:0 za Podravku bilo je samo 1:1 i prednost od 24 čunja.

U drugom paru bilo je opet 1:1, ali je prednost u čunjevima prešla na stranu domaćina. Ljiljana Picer nadigrala je bosansku reprezentativku Selimović za četiri čunja, ali je Verica Vučić izdržala samo 50 hitaca, srušila je slabih 184 čunja. Njezina zamjena Melita Horvat nije bila loša, srušila je 220 čunjeva, ali bilo je kasno - Juras ih je nadigrala za velikih 67 čunjeva.

U završnici prehladena Marija Zver (490) gubi od sjajne Natalije Graber, hrvatske reprezentativke, najbolje domaće igralice. A Marina Miklošić (186) i njezina pričuva Đurđica Lukač (167) vjerojatno će se teško prisjetiti lošijih rezultata, koji bi svakako bili primjereniji početnicama u kuglačkoj školi Zlate Blažeković. Teško je komentirati tako slabo izdanje i mizerne rezultate u sastavu, koji opravdano kandidira za vrh prvenstvene ljestvice. Poraz od 6:2 na gostovanju kod Zagreba nije ništa strašno, favorit je pobijedio, ali u očima "bode" katastrofalna razlika od -209 čunjeva. Teško se i prisjetiti tako teškog poraza u prvenstvu Hrvatske. Zašto je došlo do tako mizernih rezultata kod nekih kuglačica?

- Teško je objasniti neke početničke rezultate, koji su postignuti u derbiju s odličnom ekipom Zagreba. Da li je u pitanju samo slab dan, trema zbog važnosti derbija ili nešto treće, pokazati će naše utakmice u nastavku prvenstva. Sve dosad imali smo odlične rezultate, koji su nas držali na samom vrhu prvenstvene ljestvice. Mislim da su nam dosta štetila dva prekida u prvenstvu, dvaput po dva tjedna nismo imali utakmica i to nam je prekinulo već uhodani ritam. Ovo hladnije vrijeme i treninzi u prohladnoj kuglani pokvarilo nam je zdravstveno stanje kuglačica, a tu je bila i neizvjesnost oko povrede i nastupa Željke Orehovec, a ona je bila najbolja igrлица derbija - rekla je trenerica Ivka Roguljić.

U sljedećem kolu Podravka opet gostuje, ovaj put u Sisku.

Rezultati:Horvat - Orehovec 0:1 (459:495), Širokanović - Žunek 1:0 (452:440), Juras - Vučić + Horvat 1:0 (471:184+220), Selimović - Picer 0:1 (440:444), Graber-Zver 1:0 (490:445), Jaguš - Miklošić + Lukač 1:0 (478:186+167).

Prva B liga istok - kuglačice

Ne može bez drame

BELMA - KOPRIVNICA 5:3 (2481:2462)

Koprivnički derbi opet je opravdao očekivanja, pobjednik se nije znao do posljednjih hitaca. Sve je odlučeno u posljednjih pet hitaca, kad su "belmice" poraz preokrenule u tijesnu pobjedu. Da je pobjeda pripala "gostujućem" sastavu, ne bi bilo nezasluzeno. U sve tri serije bilo je po 1:1, na kraju 3:3, ali je pobjednika odlučio višak od 19 čunjeva u ukupnom zbroju. Za ekipu Koprivnice nema jačeg motiva od sastava Belme, koje opet zbog svoje mladosti uvijek igraju s dosta treme. U derbiju je bilo odličnih serija, ali i neshvatljivih oscilacija i "crnih rupa". Veliko iznenađenje predstavljaju porazi srebrnih svjetskih juniorki Melite Valentić i Sandre Milas za tri, odnosno četiri čunja. Igračica utakmice bila je Mirica Ilić iz Koprivnice sa 450 čunjeva. Nakon 5 kola u vodstvu je Duhanprodukt (Pitomača) sa 8 bodova, slijede Osijek '97-2 i Belma sa 7 bodova, itd. U sljedećem kolu u Virovitici igraju Sloboda Tvin - Belma.

Rezultati: Hirjanić - Ilić 0:1 (402:450), Tuba - Lončar 1:0 (413:398), Pašica - Kučko 1:0 (429:389), Valentić - Smoljanović 0:1 (434:437), Dušić - Jembrek 1:0 (409:390), Milas - Puhala 0:1 (394:398).

previše problema i obveza, za kuglanje nije bilo vremena.

- Bio sam dosta opterećen na poslu, stalno na putu, izvanredni studij na Visokoj poslovnoj školi, tu je i obitelj, a i otac je trebao pomoć u poljoprivredi. Jednostavno, za kasne večernje treninge nije bilo ni snage, ni vremena, nisam bio zadovoljan osobnim rezultatima i jedini izlaz sam vidio u prestanku kuglačke akivnosti. Ipak, nisam mogao ostaviti klub i dečke na cjedilu, jer danas je teško pronaći gotovog igrača, koji može uskočiti u momčad. Kuglanje zahtijeva puno vježbanja i treninga, igrač se stvara godinama, ne postaje se igrač za godinu ili dvije - nastavio je Zlatko.

Već u "majstorici", u dvije dramatične utakmice bio je jedan od glavnih stupova momčadi, u dva dana na neutralnim stazama u Velikoj Gorici imao je odlične rezultate (916 + 950). A ove jeseni slijedi prava "eksplozija", njegovo dosad najbolje izdanje, iz kola u kolo sve bolji rezultati, a "pukla" je i prva "tisučica" (1015 čunjeva).

- Jesen je, pa izgleda da sam sazrio. Iz kola u kolo popravljam svoje osobne

rekorde (985, 990, 1015), ali moram popraviti učinak i na vanjskim kuglanama. Nemam više briga, riješio sam se školskih obaveza, kuglanje mi dođe kao radost, prava relaksacija nakon napornog posla. Ovog ljeta, a krenuli smo 15. srpnja, kad su drugi uživali na plažama, imali smo po prvi put duge, prave pripreme. Sada u prvenstvu "beremo" plodove dobrih ljetnih priprema, momčad je vratila samopouzdanje, igramo bez opterećenja, u sedam kola imamo tri domaća i dvije gostujuće pobjede. Prije smo se već predali na izlazu iz Koprivnice, a sada smo u Osijeku namučili i vodeću, dosad nepobjedivu Opeku - zaključio je Betlehem.

Nema sumnje da neće biti još bolji, uz dva jaka stupa u momčadi, Zdravka Vučića i Nenada Bakača, "izrastao" je i treći, Zlatko Betlehem. To je sada već pola prave momčadi, a i ostatak, iskusni Trošelj, Štefoić, Grošanić ne žele puno zaostati za njima. Uz Šegerca, mlade Gregurinu i Vajdića, s trenerom Ljubommirom Orozom, to je sada respektabilna momčad, među najboljima u Prvoj B ligi sjever.

U Križevcima od 9. do 11. studenoga održan 4. Županijski obrtnički i gospodarski sajam

Uspješno predstavljanje Podravkine Talianette

Tekst i snimka: **Boris Fabijanec**

Više od 90 izlagača iz Koprivničko-križevačke i susjednih županija, Dalmacije, mađarske županije Somogy te talijanske Furlanije-Julijske krajine predstavilo se od 9. do 11. studenog u križevačkoj Sportskoj dvorani na 4. Županijskom obrtničkom i gospodarskom sajmu. Među izlagačima bila je i naša tvrtka predstavljajući iz bogatog programa Podravka jela niz ukusnih Talianetta.

Križevački sajam svečano je otvorio ministar za obrt, malo i srednje poduzetništvo Željko Pecek koji je tom prigodom istaknuo važnost lokalnih i regionalnih sajmova kao što je križevački, jer poduzetnici na jednom mjestu izlažu proizvode i traže potencijalne kupce na tržištu. Također je istaknuo kako je Koprivničko-križevačka županija najbolji primjer dobrog partnerstva s Ministarstvom za obrt, malo i srednje poduzetništvo. Naime, unatrag godinu dana u našoj županiji osigurano je oko 100 milijuna kuna razvojno kreditnih sredstava. Cjelodnevna gužva oko izložbenog prostora Podravke dokazala je pun pogodak

izlaganja relativno novog i za šire tržište još nedovoljno poznatog proizvoda - Talianette. "Krivci" za tu gužvu bili su gastro-promotor BrankoTakač te simpatične hostese i, naravno, degustacije jela. Posude na štandjaku konstantno je bilo "u pogonu", zadovoljna lica brojnih gostiju koji su kušali paletu proizvoda Talianetta, brojni upiti, dijeljenje propagandnog materijala, nasmijana i ljubazna lica Podravkinih hostesa, sve je to činilo jednu simpatičnu gužvu na malom, ali vrlo lijepo uređenom izložbenom prostoru Podravke. U svakom slučaju, i na 4. gospodarskom i obrtničkom sajmu u Križevcima naša je tvrtka ostavila prepoznatljiv, profesionalni dojam te potrošače križevačkog i kalničkog kraja upoznala s dijelom bogatih gastronomskih delicija kao što je program Talianetta.



Ministar Željko Pecek otvorio je Križevački sajam ispred Podravkinog štanda

Martinjski dani u Virju

Podravkaši skuhali 1000 porcija martinjskog gulaša

Tekst i snimka: **Boris Fabijanec**

Jedno od najvećih i tradicionalno najdužih proslava Martinja u Podravini je u najvećem hrvatskom selu - Virju. Sveti Martin je zaštitnik tog sela, a vrhunac proslave svake godine je scenski prikaz kada Sveti Martin daruje plašt prosjaku. Naravno, Virovci svake godine organiziraju i niz popratnih kulturno-zabavnih priredbi. Tako je i ove godine u virovskom Društvenom domu 9. studenoga održana folklorna večer te dodjela priznanja najboljim vinarima tog kraja.

I dok su se Virovci i njihovi gosti dobro zabavljali u Društvenom domu, ispred doma vrijedni gastro promotori Podravke Dražen Đurišević i Zlatko Sedlanić pripremali su iznenađenje. Skuhali su 1.000 obroka martinjskog gulaša kojemu je zaista poseban okus dala Vegeta Twist i Fant za lovački umak. Uz to, u gulašu su bili njoki Cmok. Ta hvale vrijedna promotivna akcija Podravke rezultat je dobre suradnje SPJ Vegeta i Podravka jela s Gastro timom. Naravno, gulaš je pla-

nuo "u roku keks", a zadovoljna lica svih onih koji su kušali još jednu u nizu gastronomskih delicija Podravke, potvrđivala su kako naši kuhari više nego dobro znaju svoj posao. I ne samo to, jer osim što su skuhali i podijelili gulaš, Dražen i Zlatko također su dijelili broj-

nim Virovcima i njihovim gostima vrećice Vegete Twista te ljubazno odgovarali na brojna pitanja vezana za tajne kulinarskog zanata. Na Martinjskim danima u Virju gostima je dijeljen i Studenac, mineralna vodu koja se više nego dobro miješa s vinima tog kraja...



Gastro promotori Zlatko Sedlanić i Dražen Đurišević dodali su Vegetu Twist i skuhali 1000 obroka finog gulaša

Recept tjedna:

Koktel salata

Potrebne namirnice:

25 dag riže, 15 dag šampinjona u octu, 25 dag kuhanog mesa piletine, 2 žlice kapara, 10 maslina, 0,5 dl maslinovog ulja, 10 dag majoneze, 4-5 žlica kečapa, 1 mala vezica svježeg peršina, sol i papar

Način pripreme:

Rižu skuhajte, ocijedite i ohladite. Dodajte narezane šampinjone i piletinu, nasjeckane kapare i masline. Zatim posolite, popaprite, dodajte majonezu, kečap i kosani peršn te sve

skupa lagano izmiješajte. Salatu poslužite kao mali obrok ili predjelo.

Dobar tek želi vam gastro promotor **Zlatko Sedlanić**



Nagrađna igra

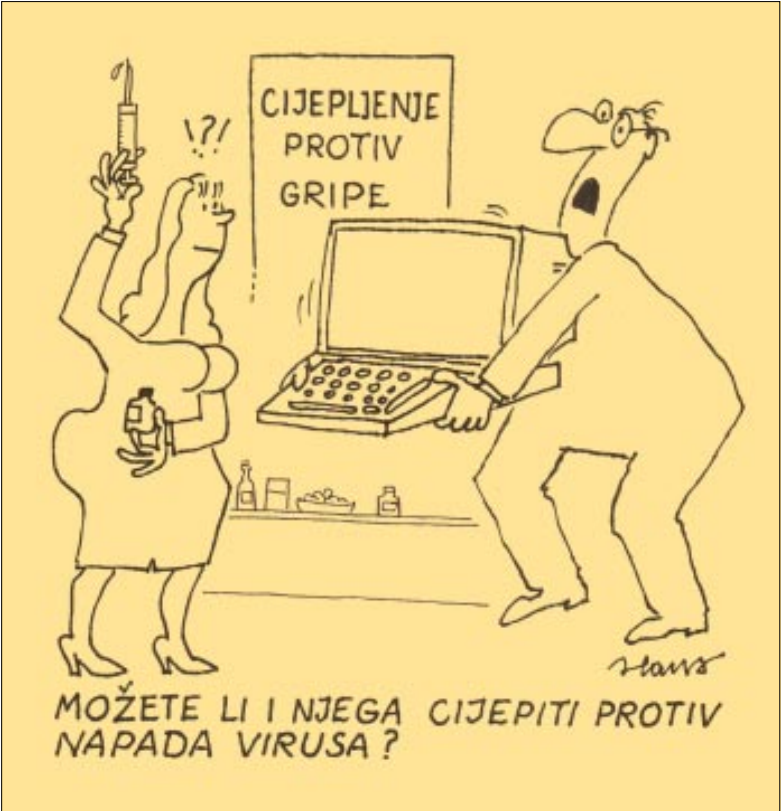
Podravka juhe od srca nagrađuju!

Electrolux

Nagrade:

1. "Electrolux" hladnjak 122l / 1 kom
Ankica Galeković - Održavanje
2. Porculanski servis za 6 osoba / 1 kom
Petar Vukajlović - Društveni standard
3. Damastni stolnjak i 6 salveta / 1 kom
Radovan Grgec - Umirovljenik
4. Stolnjak platneni / 5 kom
Marina Vuković - Prodaja Hrvatska, Mira Babić - Proiz. Podravka jela, Jadranka Oreas - Dječja hrana, Nada Čikor, Apel, Branko Takač - Strateški marketing
5. Kišobran Podravka jela / 5 kom
Zlatica Cicković - umirovljenik-Apel, Stevo Petrić - Opći poslovi, Marijana Gazi - Strateški marketing, Biserka Kovacic - Zaštita i nadzor, Marija Ledinski - Tv. Juhe
6. Platneni komplet (pregača, kuhinjska krpa, rukavica) / 17 kom
Grozdana Bukvić - Tv. Juha, Gabor Toth - umirovljenik, Slavica Kvakaric - umirovljenik, Vesna Kolarek - Tiskarnič, Mladen Kozolić - Zaštita i nadzor, Renata Hirjanić - Raz.teh. i kont., Marja Matišić - umirovljenik, Nada Ostriž - Razvoj poslovanja, Dušanka Danilović - Prav. poslovi, Božidar Sačer - Tv. Dječja hrana, Dražen Rendulić - Održavanje, Mirjana Janić - Ljudski potencijali, Ružica Žganec - umirovljenik, Božica Petricević - Ugostiteljstvo, Jadranka Tudić - Proiz. Podravka jela

Prva nagrada bit će uručena na prigodnoj svečanosti po završetku nagradne igre, a ostale dobitnici mogu podići u marketingu SPJ Podravka jela soba 111.



Crta: Ivan Haramija - Hans