

Godina XLV
Broj 1787 Petak 17. ožujka 2006.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



**Dobitnice u
nagradnoj igri
Podravka juha
posjetile Ameriku**
Reportaža na 4. str.



**U Tvornici Kalnik
izvučeni dobitnici
kompjutera u 2. krugu
nagradne igre
za Podravkaše**
8. str.

Na zagrebačkom Ekonomskom fakultetu uručene diplome polaznicima POMAK-a

Podravka ima puno više potencijala nego što to danas pokazuje

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

Na zagrebačkom Ekonomskom fakultetu svečano su uručene diplome polaznicima programa Lider koji se odvija u sklopu Podravkine menadžerske akademije - POMAK. Ta je akademija osnovana 2003. godine i ovo je druga generacija Podravkinih menadžera koji su uspješno završili program Lider. Riječ je mahom o mlađim i perspektivnim menadžerima naše tvrtke, a to su: Kristina Jandrašić, Renata Džaja, Milica Grubačević, Mario Hudić, Sanja Garaj, Miroslav Pobi, Draženka Posavec, Jasminka Rebac, Vesna Škoda, Renata Tomerlin, Ivica Vidaković, Mario Vrhoci, Sašenka Vugrinec, Vesna Želježnjak, Hrvoje Matijević, Silvija Auer, Nediljko Baričić, Ivica Cepanec, Tanja Cvetković, Marjan Firbas, Dubravka Horvat, Mladen Kovačić, Jasminka Mikotić-Fulir, Dubravka Rehorović, Vedran Kelek, Vesna Todorić-Kovačević, Vesna Žaja, Nataša Tetec i prvi puta u sklopu POMAKA jedna polaznica koja nije

zaposlenik Podravke ili Belupa - Ružica Šimić, savjetnica u Nacionalnom vijeću za konkurentnost. Diplome su svečano uručili zamjenik dekana Ekonomskog fakulteta Darko Tipurić, prodekanica za nastavu i studente Katarina Žagar, prodekanica za stručni studij i administraciju Deša Mlikotin-Tomić te predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac.

- Izuzetno mi je drago što smo unatrag nekoliko godina u procesu sazrijevanja Ekonomskog fakulteta i Podravke polučili odlične rezultate. Vi sa svojim znanjima i sposobnostima morate pomoći Podravki da opstane kao identitet konkurentnosti i ponašati se u interesu kompanije. Kada smo krenuli u ovaj posao bili smo pioniri i hrvatska poslovna javnost nas je u čudu gledala što to mi zapravo radimo. Danas su POMAK i FBA poznati i brojne hrvatske respektabilne tvrtke također žele takvo nešto. Meni je bilo veliko zadovoljstvo raditi s vama, pratiti vaše projekte i zapravo vidjeti koliko Podravka ima pametnih glava, kvalitetnih ideja te vrhun-



Zajednička snimka nakon podjele diploma



Zamjenik dekana Ekonomskog fakulteta Darko Tipurić uručuje diplome polaznicima POMAK-a

skih poslovnih koncepata. Siguran sam da će i među vama biti budućih članova Uprave Podravke, kao što su postali neki polaznici prve generacije POMAKA. Očekujem od vas da ćete mijenjati Hrvatsku, a nju je potrebno mijenjati na bolje - rekao je na svečanosti Darko Tipurić, a na njegove riječi se nadovezao Darko Marinac:

- Prije mijenjanja Hrvatske treba mijenjati sebe. Podravka ima puno više potencijala nego što to danas pokazuje. Zbog toga trebamo biti inovativniji, moramo biti hrvatska tvrtka s europskim ambicijama, hrabri, čvršći i odlučniji u mijenjanju.

Podravkina menadžerska akademija se sastoji od dva osnovna modula - LIDER i FBA (Fundamentals of Business Administration) koji su

ostvareni u suradnji sa zagrebačkim Ekonomskim fakultetom. Cilj programa Lider u ukupnom trajanju od 200 nastavnih sati je razvoj «soft» menadžerskih znanja i vještina, a sastoji se od slijedećih podmodula: leadership motivacija i nagrađivanje, upravljanje pomoću ciljeva, komunikacija, organizacijske sposobnosti, delegiranje, rješavanje problema, pregovaranje, odlučivanje i timski rad. Polaznici Lidera koji su primili diplome nastavljaju školovanje na modulu FBA, odnosno temelj poslovnog upravljanja. Taj modul pokriva «tvrda» menadžerska znanja, sadrži 200 sati predavanja i radionica s temama koje pokrivaju područja općeg, financijskog, marketinškog, strateškog i globalnog menadžmenta. Predavači su redovni

profesori zagrebačkog Ekonomskog fakulteta, strani profesori, predavači na poslovnim školama, predavači Leeds Metropolitan Universitya, MBA programa i drugi.

Podravka je u svojoj dugoročnoj strategiji definirala znanje i ljude kao izvore konkurentne prednosti. Ulaganje u ljude i nova znanja Podravkine su osnovne investicije u budućnost, a kao što su rekli na svečanosti čelni ljudi Ekonomskog fakulteta, ulaganje u ljude nikada nije trošak. Upravo zbog svega toga Podravka se s ciljem građenja svoje dugoročne konkurentnosti te svojeg društveno - odgovornog poslovanja odlučila na osnivanje vlastite menadžerske akademije POMAK i na osnivanje Zaklade prof. Zlata Bartl kao nepovratne potpore studentima.

Novu organizaciju Podravkinih financija komentira glavni direktor za financije Lars Jakobsson

Nova organizacija za bolje praćenje procesa rada

Već duže vrijeme pomno pripremana nova organizacija Podravkinih financija ovih dana se počela primjenjivati u praksi. Već prema letimičnom pregledu organizacijske strukture vidi se najveća promjena i to u spajanju Sektora operativni kontroling i Sektora kontroling u jedan sektor. Taj proces nametnuo je potrebu promjene organizacije unutar čitave financijske funkcije. Naravno, promjene procesa te uvođenje novih procesa zahtijeva i promjenu organizacije financijske funkcije, a fokus je bio na standardizaciju procesa unutar grupe. Osnovni ciljevi promjene su: smanjenje troškova kroz implementaciju novih procesa, poboljšanje produktivnosti, povećanje profita kroz bolji support menadžmenta kompanije, poboljšanje novčanog toka kroz bolji fokus na obrtni kapital i upravljanje novcem, izbjegavanje poslovnih rizika kroz poboljšanje upravljanja rizikom, poboljšanje kompetencija kroz promjenu procesa, suradnju među sektorima te angažiranje konzultanata.

Što zapravo o Podravkinim financijama i procesu reorganizacije misli glavni direktor za financije naše tvrtke i ujedno glavni nositelj projekta nove organizacije Lars Jakobsson?

- Financijski sektor u Podravki je precizan, uvijek na vrijeme, a obično i ispred vremena, poznat po svom mentalitetu promjene menadžmenta i zamijećen kao najbolja financijska organizacija u Hrvatskoj. U svakom slučaju, trebamo biti respektirani, iako popularnost nije naš cilj. Financije su napravile promjene u svojoj organizaciji, kako bi se bolje organizirale aktivnosti kojima se bavimo i kako bi se bolje pratili procesi rada. Tri su glavne aktivnosti u financijskoj organizaciji koje su operacijskog karaktera - računovodstvo, kontroling i riznica.

- Dakle, krenimo s računovodstvom...

- Ovaj sektor se bavi pravilima kako računati i kako držati kontrolu nad

dokumentima financijskog karaktera koji dolaze u tvrtku. To znači, organizacija strukture broja računa, postavljanje računovodstvenih pravila za grupno rukovođenje SAP/R3 sistemom. Također, uključuje i glavni dio rukovođenja fakturiranja dokumenata od dobavljača do kupca i osiguravanje točnosti tih procesa. Krajem mjeseca ovaj sektor će također osigurati grupno računovodstvo, sva financijska izvješća Podravkinih tvrtki grupirati kako bi imali legalne, pravovremene, ažurirane i detaljne relevantne financijske podatke. Novoorganizirani Sektor računovodstva formiran je od ljudi koji su radili u prošlom računovodstvu i kontrolingu. Kao što sam rekao, glavna poboljšanja u novoj organizaciji računovodstva su osiguravanje ažurnosti izvještavanja te da se bolje prate korporacijska i internacionalna računovodstvena pravila. Poboljšanje protoka dokumenata u brojnim projektima je počelo i vidljivi su pomaci. Kroz bolje korištenje našeg SAP/R3 sistema očekujemo kvalitetniju kontrolu financijske situacije u našim podružnicama.

- Najviše promjena dogodilo se u kontrolingu...

- Ovaj sektor smo spojili u jedan, a čine ga Planiranje i izvještavanje, Kontroling tržišta i kategorija te Kontroling proizvodnje. Osnovni fokus ovoga Sektora bit će profitabilne analize i kapitalna ulaganja. Također, ovaj Sektor veliku podršku očekuje od Prodaje, Marketinga i Proizvodnje te ostalih struktura tvrtke kroz menadžerska izvještavanja. Dakle, treba biti sve više i više poslovnih informacija i to svakodnevno, kako bismo kroz vremenski fokus mogli predvidjeti koji protok novca možemo zaslužiti u budućnosti. Glavna poboljšanja koja se očekuju da se kroz točna izvještavanja, potpomognuta sa informativno i poslovno srodnom analizom, potakne tvrtka da donosi odluke koje će podržati



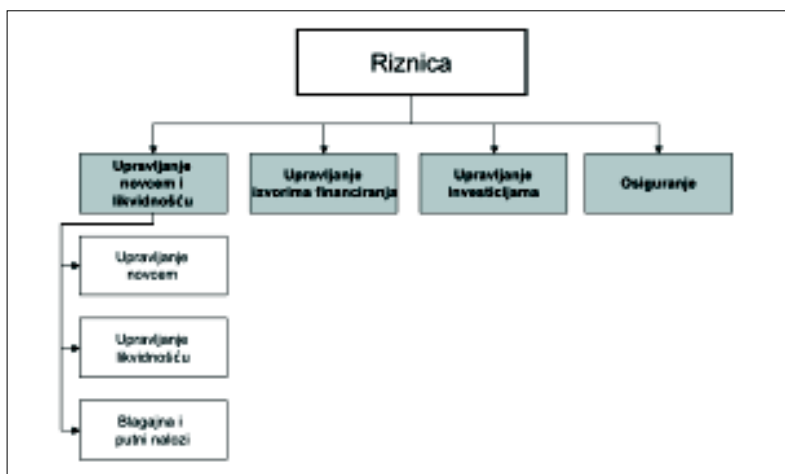
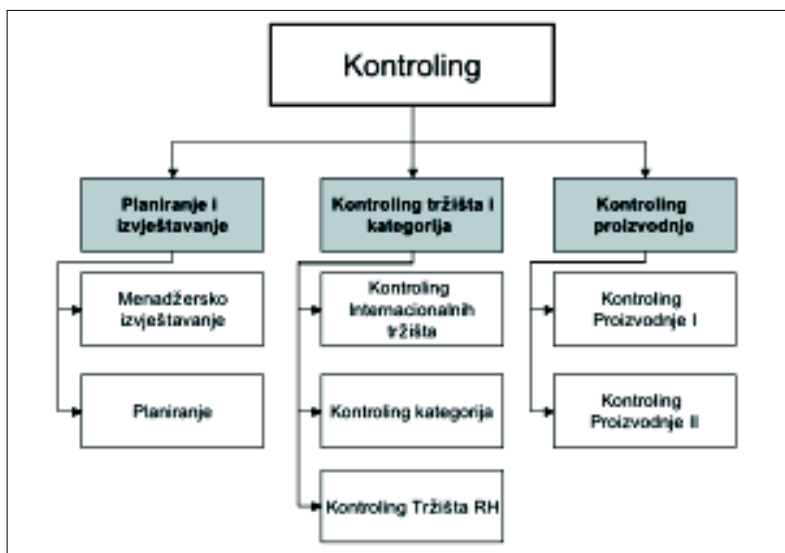
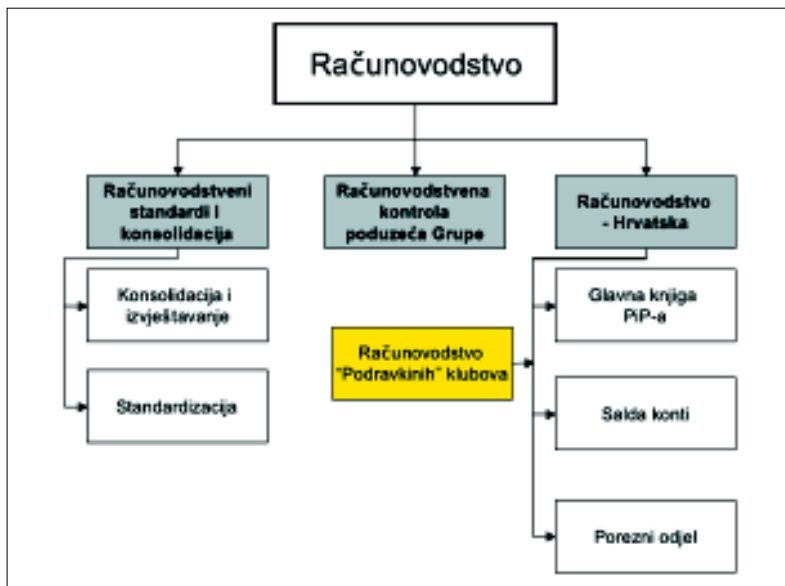
Lars Jakobsson

buduće profite i protok novca.

- U Sektoru riznica najmanje je promjena...

- Tako je, u tom sektoru nema većih promjena u ovom stadiju u odnosu na dosadašnju organizaciju, ali aktivnosti koje će taj sektor raditi težiće ka promjenama. Naime, sve više i više će se fokusirati na buduću likvidnost i menadžment rizika, a manje na današnje svakodnevne probleme i rukovođenje dokumentima. Fokus će biti menadžment rizika tečaja i interesni rizik, osiguravajući rizik, kapitalna ulaganja i rizik efektivne imovine te općenito poslovni rizik koji se može izbjeći kroz različite tipove financijskih instrumenata. Dakle, fokusirat ćemo se na izbjegavanje rizika - što manje rizika za ispunjavanje naših planova, to će nam rad biti bolji i kvalitetniji. Glavne promjene koje se očekuju su razvoj likvidnosti i menadžmenta rizika. Trebamo osigurati to što imamo uz što manje mogućih financijskih troškova i niže od tržišnih regula. To ćemo učiniti radeći s više alata koji postoje na tržištu, poput povlačenja novaca, a taj proces smo započeli, ograđivanjem i osiguravajućim rješenjima. Također, s obzirom na financijski rejting naše kompanije, financijske institucije bi Podravki trebale dati najbolje kamate - rekao je na kraju razgovora Lars Jakobsson.

B. Fabijanec



Podravkašima jednokratni dodatak na plaću u naravi prigodom Uskrsa

Uskrsnica - bon u vrijednosti 400 kuna

Sukladno Kolektivnom ugovoru, Uprava Podravke donijela je odluku o jednokratnom dodatku na plaću u visini od 400 kuna u naravi - prigodom blagdana Uskrsa.

Pravo na uskrsnicu ostvaruju radnici u radnom odnosu na dan 16. ožujka 2006. godine grupe Podravka u RH, osim radnika s posebnim ugovorima i radnika upućenih na rad u inozemstvo.

Radnicima će biti omogućeno podizanje dara u naravi po vlastitom izboru u maloprodajnim mjestima Podravke (uključujući umjetničku radionicu) i Dani ce te u velikim trgovačkim lancima: KTC-u, Plodinama, Kerumu i Mercatoru.

Osobe odgovorne i zadužene u pojedinim organizacijskim cjelinama za podjelu potvrdi će do 22. ožujka prikupljati izjave radnika na kojim ponuđenim prodajnim mjestima žele realizirati dar.

Za podizanje dara u naravi radnicima će biti uručene dvije potvrde s nazivom prodavaonice, svaka u vrijednosti od 200 kuna i moći će se realizirati u razdoblju od 3. travnja 2006. godine do 31. svibnja 2006. Obveza radnika je na poledini potvrde ispisati tražene podatke, na blagajni predložiti osobnu iskaznicu radi provjere podataka te se potpisati na spiskovima u prodajnim mjestima.

Osobe ovlaštene i zadužene za podizanje i podjelu potvrdi podignuti će potvrde i popis radnika na blagajni u Podravki. U narudžbenici za podizanje potvrdi na blagajni trebaju navesti koliko potvrdi podižu za pojedinu prodavaonicu, sukladno izjavama koje su prikupili od radnika. Nakon podjele, obveza je ovlaštenih osoba za podjelu da ovjereni spisak s potpisima radnika o preuzetim potvrdama vrata na blagajnu.

Prodajna mjesta s adresama na kojima će radnici moći realizirati dar u naravi biti će objavljena u idućem broju.

Voditelj odjela za obračun plaća: Gordana Dragović

Poslovna suradnja s talijanskim poduzećem Columbus

Uspješan početak outsourcing suradnje

Predstavnici Podravke u ponedjeljak su u Koprivnici razgovarali o nastavku poslovne suradnje s predstavnicima talijanskog poduzeća Columbus. Od strane talijanskog partnera sastanku su prisustvovali dr. Guido Conforti, menadžer zadužen za proizvodnju privatnih marki i izvoz, dr.

Lorenzo Fontanessi, predstavnik vlasnika talijanskog koncerna i Cristina Bertolini, pomoćnica komercijalnog direktora zadužena za odnose s Podravkom. U ime Podravke goste su dočekali predstavnici Sektora za upravljanje komercijalnim partnerima, Marketinga i Razvoja proizvoda (*na slici*).



Podravka je krajem prošle godine sa spomenutim talijanskim poduzećem ostvarila vrlo uspješnu outsourcing suradnju u segmentu proizvoda na bazi sjeckane rajčice u modernoj tetra recart ambalaži. Ta proizvodnja u suradnji je ostvarena vrlo brzo i kvalitetno s obzirom na to da u ovome trenutku Podravkina proizvodnja ne može zadovoljiti zahtjeve tržišta za takvom modernom vrstom pakiranja. Cilj sastanka je bio analiza prvih rezultata zajedničke suradnje te sagledavanje mogućnosti njenog daljnjeg razvoja. Suradnja se nastavlja dalje u proizvodnji pasirane rajčice u tetra bricku.

Columbus je dio koncerna Mantua sa sjedištem u regiji Emilia Romagna. Riječ je o jednoj od najvećih talijanskih kompanija specijaliziranih za prerađivanje rajčice i proizvodnju proizvoda na bazi rajčice kao što su sosevi, pasirana rajčica, pulpe od rajčice, sjeckane rajčice itd., u staklenoj ambalaži, tetra bricku i tetra recartu. Prerađuju godišnje oko 150.000 tona svježih rajčica, a kompanija zadovoljava vrlo visoke tehničko-tehnološke kriterije u proizvodnji te posjeduje certifikat ISO 9001:2000 i HACCP. **M. Hlebar**



Veleposlanik Velike Britanije sir John Ramsden posjetio Podravku

Impresioniran Podravkom

Sir John Ramsden, veleposlanik Velike Britanije u Republici Hrvatskoj, posjetio je i razgledao u utorak Koprivnicu. U sklopu jednodnevnog posjeta posjetio je i Podravku. Domaćini britanskom veleposlaniku bili su predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac i član Uprave za internacionalna tržišta Goran Markulin koji su ga upoznali s trenutačnom situacijom u kompaniji. Nakon prezentacije Podravke, koju je održao Vedran Šimunović iz Korporativnih komunikacija, i razgledavanja novih tvornica Belupa, Vegete i juha, Sir Ramsden je rekao: "Imao sam saznanja da je Podravka velika kompanija, no moram priznati da sam impresioniran viđenim. Naime, podatak da ima 17 poduzeća diljem svijeta, te da se Vegeta prodaje u više od 40 zemalja svijeta uvjerio me da je riječ o respektabilnoj kompaniji i izvan Hrvatske."

Sir Ramsden je obećao potporu u okviru svojih mogućnosti pri ulasku Podravke na zahtjevno britansko tržište na kojem je dosad slabo zastupljena.

U Podravki je 10. i 11. ožujka održana edukacija za novozaposlene djelatnike prodajne operative tržišta Hrvatske, Crne Gore i Slovenije

Prodajna mladost i Podravkino iskustvo - dobitna kombinacija

Podravkino Unapređenje prodaje zaista radi punom parom. Gotovo svakodnevno održavaju se razne edukacije za prodajnu operativu naše tvrtke. Tako je 10. i 11. ožujka održana edukacija za novozaposlene djelatnike prodajne operative tržišta Hrvatske, Crne Gore i Slovenije. Pozdravljajući novozaposlene Podravkaše u prodajnoj operativi, član Uprave naše tvrtke Miroslav Vitković i direktor Prodaje Hrvatska Marin Pucar naglasili su kako su prodajna mladost i Podravkino iskustvo dobitna kombinacija u realiziranju prodajnih planova.

- Došli ste raditi u tvrtku koja ima vrlo izražen osjećaj za svoje radnike i zato nije bez razloga glavni simbol Podravke - srce - rekao je Miroslav Vitković.

Tijekom dvodnevnog seminara 25 Podravkaša sa tih tržišta detaljno je kroz prezentacije naših category managera upoznato s kategorijama naših proizvoda - dodaci jelima, Podravka jela, slastice, snack i brašno, dječja hrana i kremni namazi, povrće i kondimenti, voće i čaj, mesne prerađevine, zamrznuti program i bezalkoholni napici. Uz to, menadžer za edukaciju

i unapređenje prodaje Dubravka Horvat vrlo opširno je demonstrirala značajke unapređenja prodaje, važnost prodajnog mjesta i pozicioniranja te S.M.A.R.T. ciljeve Podravke na tržištima Hrvatske, Crne Gore i Slovenije. Ujedno, održana je i provjera znanja novozaposlenih Podravkaša o onome što su usvajali prvoga dana seminara, a prema rezultatima vidjelo se da

novozaposlena prodajna operativna ima potencijala.

Tijekom dvodnevnog boravka u Koprivnici, Podravkaši iz Hrvatske, Crne Gore i Slovenije razgledali su novu tvornicu Vegete i Podravka jela koje su ih naprosto fascinirale, potom su obišli nekoliko većih prodajnih mjesta u našem gradu te razgledali Podravkin Muzej prehrane. **B. F.**



S prezentacije pojedinih kategorija Podravkinih proizvoda

Ludbreški Grafičar najizgledniji kupac Koprivničke tiskarnice

- Prodaja Koprivničke tiskarnice u završnoj je fazi - izjavio je poslije jučerašnjeg sastanka s pregovaračkim timom sindikata član Uprave Podravke Zdravko Šestak koji vodi proces izdvajanja tog dijela poslovanja iz Podravke i dodao:

- Od tri ponuđača najintenzivniji razgovori oko detalja ugovora i uvjeta prodaje vode se s ludbreškim Grafičarom, kojeg držimo i najizglednijim budućim vlasnikom Koprivničke tiskarnice.

Šestak ističe da je na jučerašnjem

sastanku predstavnike sindikata zaposlenika Tiskarnice podrobno izvijestio o završnim pregovorima s Grafičarom, postignutim uvjetima prodaje, posebno o stupnju zaštite prava zaposlenika, te ostanku proizvodnje u Koprivnici. Otklonio je

medijske spekulacije o preseljenju proizvodnje u Ludbreg koje su izazvale nedavno nezadovoljstvo zaposlenika Tiskarnice.

- Sva prava zaposlenika sukladno uvjetima iz Kolektivnog ugovora bit će poštovana i za to će radnici imati

sva jamstva i Grafičara i Podravke, a proizvodnja ostaje u Koprivnici kao što smo i inzistirali u pregovorima - ističe Zdravko Šestak, napominjući da očekuje završetak usklađivanja pojedinosti u svim ugovorima do kraja ovog mjeseca.



naša posla

Šećerane zadovoljne, seljaci prosvjeduju

Piše: **Željko Krušelj**

Ovih je dana poljoprivreda opet u prvome planu, i to po onom poznatom obrascu jedne dobre i jedne loše vijesti. Ona dobra odnosi se na pregovore s Europskom komisijom oko kvota za šećer, jedan od najvažnijih izvoznih prehrambenih proizvoda. Hrvatski su pregovarači uspjeli ugovoriti da se od iduće godine bez carinskih pristojbi u Europsku uniju smije izvoziti 180.000 tona hrvatskog šećera. Ako se zna da je Bruxelles isprva nudio samo 80.000 tona, što je izazvalo pravi šok u šećerana i među proizvođačima, onda je krajnji rezultat više nego ohrabrujući.

Neki su se, doduše, nadali da bi bilo moguće ugovoriti i 240.000 tona, što bi otvorilo perspektive i daljnjeg razvoja tri hrvatske šećerane, no to nije bilo realno. Cijena šećera je na svjetskom tržištu pala sa 650 na 570 eura po toni. Unija je zbog prevelike ponude na tržištu inzistirala da i njene članice smanje vlastitu proizvodnju, i to u prosjeku za 13,6 posto, pa u tim okol-

nostima maksimalistički zahtjevi hrvatske strane nisu mogli biti prihvaćeni. Sada je glavno pitanje kako dogovorenu svotu podijeliti na tri domaće šećerane, budući da se pojavio i zahtjev, koji zasigurno nije besmislen, da veći postotak ipak moraju imati oni koji najviše šećera proizvode iz domaće repe, a ne uvozne iz Mađarske i Srbije. Bitno je, sve u svemu, da se i ovim sporazumom u Bruxellesu smanjuje fama o tome kako ulazak u elitnu europsku asocijaciju znači i slom hrvatske poljoprivrede.

Ona loša vijest tiče se najavljenih masovnih prosvjeda seljaka, odnosno prijetnje da će u ponedjeljak između 1200 i 1500 traktora krenuti u Zagreb prema Markovu trgu. Da je brojka prosvjednika i osjetno manja, prometni se kolaps u hrvatskoj metropoli ne bi mogao spriječiti. Zato je sva nada usmjerena na najavljeni susret izaslanstva seljačkih udruga s premijerom u Banskim dvorima, koji se treba održati

u petak. Ukoliko Vlada potpiše sporazum o tri ključna pitanja, traktorskog prosvjeda neće biti. Riječ je o isplati zaostalih poticaja, ukidanju nedavno uvedenog vodnog doprinosa za gradnju objekata, te mogućnosti kupnje državnog zemljišta, za što je već ranije stvorena zakonska mogućnost. Izuzmemo li vodni doprinos, druga dva zahtjeva imaju dalekosežne posljedice, tako da se nitko ne usudi prognozirati kako će se premijer u tome postaviti.

Nitko, naime, ne dvoji da privatni proizvođači, mahom seljaci na malim posjedima, i država u mnogim pitanjima nemaju iste pozicije i interese, pogotovo kad je riječ o politici finansijskih poticaja. Novca u proračunu za te stavke nema dovoljno, kao što ga nije imala ni prethodna Vlada, pa se stalno netko osjeća zaknutim. Tome ne pripomaže ni činjenica da poticaji iz godine u godinu u masi rastu, od 1,5 milijardi kuna 2003. na 2,16 milijardi u

tekućoj godini. Seljaci na tiskovnim konferencijama daju podatke o osjetnom smanjenju poticaja po hektaru ili broju stoke, dok resorno ministarstvo to uglavnom negira. Posebno je kontradiktorno pitanje poticaja za mlijeko, jer država tvrdi da su poticaji veći nego u Uniji, a mljekari su među najnezadovoljnijima. U ovome je trenutku taj nesrazmjer između izračuna jedne i druge strane oko 830 milijuna kuna, a tolike "rezerve" u proračunu zasigurno nema.

Zahtjev za prodajom državnog zemljišta seljacima još je složeniji. Država trenutno raspolaže sa 540.000 hektara zemlje za poljoprivrednu proizvodnju, za koju nije sigurna želi li je prodati ili ponuditi u koncesiju na 99 godina. Potonja se varijanta sve više spominje otkad su se povećali zahtjevi stranaca za kupnju nekretnina na Jadranu. Seljaci, međutim, s nevjericom gledaju na koncesije, tvrdeći da se takve odluke promjenama vlasti mogu mijenjati

i da zato nemaju sigurnost. S druge strane, njihovim ulaskom u sustav PDV-a, na kojem se i temelje poticaji, seljaci su prisiljeni povećavati zemljišne površine, jer samo to garantira veću produktivnost. Usporedbe radi, u Hrvatskoj danas postoji 448.000 obiteljskih gospodarstava s prosječnim posjedom od jedva 1,9 hektara, dok u nama bliskoj Austriji prosječni posjed ima 37 hektara, a u Irskoj 40 hektara. Jasno je da je takva usitnjenost posjeda neodrživa i da se to mora žurno mijenjati, jer inače nema ozbiljne robne proizvodnje.

Država, međutim, strahuje da bi dio seljaka kupio oranice samo iz spekulativnih razloga, jer su one sada bitno jeftinije nego što će biti nakon ulaska Hrvatske u Uniju. Preprodavači bi, dakle, na tome mogli ostvarivati ogromne zarade. Zato drže da je dugotrajna koncesija ipak pravednije rješenje. No, ni seljaci neće tako lako odstati od svojih zahtjeva.

Reportaža: Dobitnice u nagradnoj igri Podravka juha posjetile SAD

Podravkine juholjupke u Americi

Piše: **Jadranka Lakuš**

Vratile su se naše Amerikanke - govore ovih dana brojni Vrbovčani i mještani Preseke, misleći na Višnju Sedmak i Blaženku Prekomorec koje su kao dobitnice u nagradnoj igri Podravka juha nedavno putovale u Ameriku. Mnoge zanima kako su podnijeje prvi let avionom, snašle se u glamuroznom hotelu u kojem odsjedaju bogati i slavni, što ih se najviše dojmilo u Hollywoodu, jesu li srele koju filmsku zvijezdu na Beverly Hillsu. A Blaženka i Višnja strpljivo objašnjavaju kako je proteklo putovanje koje je njihove skrivene snove pretvorilo u stvarnost, s neskrivenim zadovoljstvom prenose oduševljenje doživljenim, pokazuju brojne fotografije.

Put u Ameriku - ogromno uzbuđenje koje se još nije stišalo

- Osim što sam nekoliko puta bila u šoping u Mađarskoj i Austriji, zapravo nisam dulje boravila u inozem-

bnim krevetima, televizorom, sve fino miriše. Mislila sam da sanjam kad sam ušla u njega. A bio je to tek početak priče koju nikad neću zaboraviti - priča Višnja.

Vidiš što nam je Podravka omogućila!

Njenom ushićenju pridružuje se prijateljica Blaženka koju je Višnja odabrala za svoju suputnicu. I ona je letjela avionom prvi puta, Amerika je i za nju bila zemlja obećana o kojoj je mogla samo maštati, ne vjerujući da bi ikada mogla stupiti na njeno tlo i ona nikada nigdje nije imala status VIP osobe.

- Za posjetu Universalovom studiju u Hollywoodu dobile smo VIP karte, dakle mogle smo šetati prostorima u koje obični turisti ne ulaze, sjesti u VIP salon, a kada smo završile posjetu pred ulazom nas je dočekala ogromna Lincoln limuzina kakve možete vidjeti na filmovima i kakve voze glumce na dodjelu Oskara. Kad smo sjele unutra, zavalile se u kožnate naslonjače, rekla sam Višnji, eto vidiš što nam je Podravka omogućila. Vo-

pamučna majica, koja drugdje košta 10, tu je najmanje 25 dolara, pola litre cole je 8, a hamburger 9 dolara. Nigdje u dućanima nismo pronašle salamu i kruh, neki normalni sendvič, pivo se prodaje samo u paketu od šest komada, ali zato u ljekarni, koja je spojena s trgovinom, možeš kupiti tablete kakve god hoćeš u neograničenim količinama. I definitivno, to je mjesto "mrak" za pušače, gotovo i nema prostora u kojem je dozvoljeno zapaliti, pa je Višnja mučila sa svojim porokom - uz smijeh kaže Blaženka.

Hollywood je toliko nezaboravan, da ćemo godinama imati o čemu pričati!

Trećeg dana ljubiteljice Podravkinih juha vratile su se u svoje djetinjstvo, prisjetile se priča s kojima su odlazile na spavanje, Diznijevih junaka, uklopile se u pravi ljudski mravinjak koji se svakodnevno okuplja u Disneylandu. Obišle su dvorce, vozile se brodom Mark Twain, čudile se maštovitij izradi Tarzanove kućice, isprobale vožnju na različitim zabavnim spravama. Dvije Amerikanke upitale su ih odakle su, a kada su čule riječ Hrvatska, rekle su - vi ste sigurno tenisačice, vaša zemlja je slavna po svojim tenisačima. Iako se ne bave ovim sportom, Višnja i Blaženka nisu mogle sakriti ponos što je njihova voljena zemlja prepoznata i od običnih ljudi u Americi.

Kao veliki filmofil Višnja se posebno radovala četvrtom danu u kojem je bila isplanirana posjeta filmskom studiju Universal u Hollywoodu.

- I sad uživam kad se sjetim kino predstava u 4 D verziji koje smo pratili s posebnim naočalama, vidjeli smo likove pored sebe, stolice su se ljulale, vjetar nam je mrsio kosu, kiša nas je smočila. Pratili smo i snimanje filma, vidjeli kako se rade pojedini efekti, poput bujice, hodali po kući u kojoj je Hitchcock snimio Psiho, razgledali predmete i odijela iz pojedinih filmova. I mada znaš da si u Hollywoodu, da je sve to iluzija, ne možeš ne završiti kad iz jezera pored kojeg se voziš odjednom iskoči ogromni morski pas s iskeženim zubima, ili se lecnuti kada pored tebe projuri auto iz filma "Brzi i žestoki". Ma sve to je toliko nezaboravno, da ću godinama imati o čemu pričati - ističe Višnja.



Zahvaljujući Podravki Višnja je isprobala i rekvizite iz filma "Terminator"



Višnja i Blaženka ispred ulaza u Universalov studio u Hollywoodu

stvu. Kad sam čula da sam dobitnica jedne od nagrada Podravke i saznala da ću putovati u Ameriku obuzelo me ogromno uzbuđenje i evo ono se još nije stišalo. To je za mene sve toliko nestvarno, toliko novo, toliko iznenađujuće da zapravo i ne mogu svojim riječima ni objasniti kako se osjećam i kakve sve dojmove imam. Ja sam samo kovinotokarica, koja živi običnim životom u Preseki. Dođuše, uvijek sam gledala puno filmova, volim mnoge holivudske glumce, ali nikada nisam vjerovala da bih mogla stati na zvijezdu Barbare Streisand u ulici poznatih, sjesti na motor iz filma "Terminator", prošetati uvalom u kojoj se snima "Spasilačka služba". To mi se dogodilo zajedno s mnogim lijepim stvarima za koje nikada nisam mogla ni misliti da bi mi se mogle desiti. Pa zamislite, ja sam iz aviona vidjela Grenland, kanadske šume, ljudi me pitaju da li me zamorilo 14 sati leta, kakav umor, bila sam toliko uzbuđena sa svime što se događalo da sam jedva malo pridrijemala. A tek hotel, napravljen je 1923. godine, sav ušminkan, vidjela sam na zidovima slike poznatih Amerikanaca koji su u njemu boravili, ogroman je, ima 17 katova, 700 soba, 50 apartmana, garaže, sobe su velike s udo-

lim sve njihove proizvode, a juhe ću s posebnim tekom jesti dok god sam živa. Uvijek ću se sjećati ovog trenutka - ganuto govori Blaženka.

I dok dojmovi naviru i jedna zanimljivost nadopunjuje drugu, pokušavamo priču o putovanju sistematizirati po danima.

- Prvi smo dan posjetili Beverly Hills za koji treba posebna dozvola. Autobusom smo se vozili pored kuća slavnih koje uglavnom imaju visoke ograde, živice, bujno raslinje, pa se ništa puno ne vidi. Na primjer u dvorištu kuće Leonarda di Caprija ugledali smo neku ženu sa tri doge, ali čim je spazila autobus odmah je nestala. Ipak bilo je interesantno vidjeti gdje stanuje Sharon Stone, kakve ogromne vile imaju producenti, kako su to velike i čiste ulice - objašnjava Višnja.

Do tableta lako, a kruha teško

- Posjet marini i uvali u kojoj se snima Bay Watch ispunila je cijeli drugi dan. Šetale smo pješčanom obalom, umočile noge i čak probale ocean koji je manje slan od našeg mora, gledale brojne surfere, obišle trgovine suvenirima. Zgrozile smo se kak je sve skupo. Obični privjesak za ključeve košta od 5 do 8 dolara,



I Amerikancima pokazale da vole juhe

Posjet San Diegu i Beverly Hillsu

Obje putnice uživale su i u Vode-nom svijetu San Diega, kamo su otišle petog dana u majicama na kojima je pisalo "Ja sam juholjubac". Cijeli dan provele su gledajući majstorije različitih životinja od morskih lavova i delfina do mačaka i svinja, čudeći se kako su mogle naučiti tolike trikove. Nekoliko puta smočile su se gotovo do gole kože, ali ni kao ostali posjetitelji nisu zamjerile nestašnim "akrobatima" čiji repovi su uvijekbanim pokretima vodu usmjeravali upravo tamo gdje je bilo najviše promatrača. Opuštajući se djelovala i šetnja ogromnim Zoološkim vrtom u San Diegu, zapravo parkom u kojem su raznovrsne biljke, prelijepo cvijeće i životinje stopljeni u jedinstveni spoj. Klokani, žirafe, koale, tigrovi, flamingosi nisu se puno obazirali na ljupopitive Hrvati-ce, baš kao ni brojni debeli ljudi koji su mirno žvakali svoje fast food obroke ne mareći ni za prekobrojne kilograme ni za zdravlje.

Uglavnom - gledati bio je moto i zadnjeg dana posvećenog šetnji elitnim dijelovima Beverly Hillsa. Evo i Višnjinog objašnjenja:

- Kada smo odlazile u Ameriku, u General turistu - za čiju organizaciju i odnos prema nama imamo samo riječi pohvale - svakoj od nas uručeno je i 500 dolara džeparca, moj šef dao mi je 50 dolara, nešto sam ušparala i mislila sam da imam puno novaca. A na Rodeo Driveu sam vidjela dućane u koje ne možeš ni ući ako nemaš 10.000 dolara, jedan bračni par iz naše grupe je skupio hrabrost i otvorio vrata jedne ekskluzivne trgovine, prodavačica ih je samo s visoka odmjerila i nakašljala se. Ja sam ipak radije ostala vani, znajući da i ovo što sam doživjela nadmašuje sve o čemu sam ikada sanjala.

Podravkin periskop

Poslovni model za novu Europu

Pripremio: **Vlado Markota**
Strateški razvoj

Centralna Europa je tržište koje je i u razvoju, ali koje je ujedno i konvergentno. Kako se ovo tržište sve više integrira u Europsku uniju, kompanije koje djeluju na tom tržištu, moraju komunicirati s tržištem na sve složeniji način. To znači, da uzimanje jedne zemlje ili pod-regije kao uzora ("šprance") nikako ne može biti formula za napredak, već da bi kompanije trebale razumjeti sinergije koje postoje između pojedinih tržišta, kako unutar regije, tako i prema van, prema tržištima i na Istoku i na Zapadu.

Kako regionalne ekonomije počinju sazrijevati i stabilizirati tržišne udjele, naglasak će sve više biti stavljan na to kako optimizirati poslovni model, u slučaju kada se Centralna Europa promatra kao cjelina, a ne kao skup pojedinačnih zemalja. Multinacionalne kompanije će morati pažljivo razmatrati kako će nastavljati svoje širenje ovdje ili kako će ući u ovo tržište, ako još nisu u njemu. One kompanije, koje su previdjele regionalne potrebe i potencijale tržišta CE, moraju se zapitati da li si mogu dopustiti da samo tako odustanu od tržišta s rastućim potencijalom, koje je uz to još i prag prema tržištima s još većim potencijalom i rastom, dalje na istoku.

Domaće kompanije, sa sjedištem u CE, suočit će se s povećanim pritiskom da se šire na suvremene zemlje. One koje bi ignorirale taj trend bile bi osuđene na prostor koji će se sve više smanjivati, čak i na njihovim domicilnim tržištima. Dolaziti će sve agilniji regionalni konkurenti u potrazi za mnogim potencijalima koje su multinacionalke ili previdjele ili ignorirale, jer ih je njihov vlastiti poslovni model bio prisiljavao da se usmjere nekam drugamo.

One kompanije koje uspješno grade pan-regionalni biznis imaju pred sobom ogromne mogućnosti. One će istisnuti manje konkurente čije operativne mogućnosti nisu dorašle tome da postanu igrači na svjetskoj ili međunarodnoj pozornici. Istovremeno, morat će biti brze i dovoljno fleksibilne da preuzmu i neke izazove, koje veće ali istovremeno nespretnije strane kompanije teže i sporije procjenjuju.

Da bi regionalne kompanije uspjele, moraju neprestano biti usredotočene, aktivne i raditi na tome da njihove operativne mogućnosti budu uvijek na jakoj uzlaznoj putanji. Moraju se kretati brzo, kako bi suzile jaz između naprednijih tržišta, gdje su tehnologija i inovacije jedini način da se konkurira, i kada je radna snaga drugdje mnogo jeftinija, a tržište znanja slabo. Samo na taj način će kompanije ostati konkurentne na tržištu koje je sve bogatije, ali također stalno i neumoljivo mijenja i doživljavanje i shvaćanje sustava vrijednosti.

Jedan radni dan s Podravkinim trgovačkim predstavnikom Josipom Grošićem

Svaki kontakt s poslovnim ljudima treba odraditi odgovorno i profesionalno

Piše i snimio: **Slavko Petrić**

Utorak. U hodogramu Podravkinih trgovačkih predstavnika kao i svaki drugi dan. Prodati robu, naplatiti je, ponuditi novu, otpisati staru, dio su svakodnevice trgovačkih putnika (kako ih otprije zovu). U Prodaji Hrvatske za Regiju sjeverozapadna Hrvatska ima četrdesetak "ju-rišnika", opskrbljenih marketinškim i inim znanjima, koji u ranim jutarnjim satima kreću na svoj zadatak. Jedan od njih je i Josip Grošić koji u svom paketu ponude ima pohranjene sve Podravkine prehrambene proizvode, osim pića i mesa. Radnog vremena nema, ali zna se da se na posao kreće u sedam.

Jutarnje okupljanje na prvom katu stare Pivovare, u rukama plan obilaska i sjedanje u Volkswagen, koji će ovaj puta kružiti koprivničkim krajem. Vrijeme mračno i snježno ne nudi ugođaj putovanja poznatim krajem, a večer, kada se obično završavaju poslovi, daleko je.

Josip je Podravkaš postao nakon završene srednje škole u Koprivnici, od

1985. kao unapređivač prodaje, a od 1994. kao trgovački predstavnik. Za svakodnevno obavljanje posla Josip važnim, osim pismene pripreme, smatra i tjelesnu - 15 minutno vježbanja obavi nakon redovitog ustajanja u 5,30. Smatra da to umnogome podiže radnu sposobnost i elan. Dosad prevaljenih između 600 i 700 tisuća kilometara, prodavši na tone i tone Podravkinih proizvoda, bez doživljenih nesreća, govori da je riječ o iskusnom i uspješnom prodavaču.

Jedan dan na terenu s Josipom

Za "zagrijavanje" skoknuli smo u Plodine gdje je Grošić ostavio stalak za Podravkine proizvode koji će služiti i u nagradnoj igri, a potom je slijedila obavezna kavica u Guliveru i - napuštamo Koprivnicu. U Novigradu Podravskom otvoramo prva vrata od 12 trgovina koja smo tog dana obišli. Prvo prodavaonica "Ferostroj" (ime baš i ne ide uz prehrambene artikle, ali je ipak tako), gdje nas je dočekala poslovočkinja Mirjana Šarić, a u Opškrbom centru u Novigradu šefica je živahna, okretna i šarmantna Damira Štefec. I ona pita Grošića "Pa gdje ste

tako dugo?", iako je prošlo tek sedam dana kako su se vidjeli, a što je i vrijeme svakotjednih obilaza. Josip upisuje narudžbe za Podravkine proizvode koji su ovdje cijenjeni i zastupljeni sa 30 posto u ukupnom asortimanu. Pohvala za izuzetnu kvalitetu i manje za cijenu pratila nas je svudgdje gdje smo bili. Tako je bilo i u istom mjestu u prodavaonici đurđevačke "Sloge" gdje nam je prodavao Mirjana Gregurević rekla gotovo isto, a nekoliko kupaca samo se suglasilo. Usput Josip nam kaže da s plasmanom Podravkinih proizvoda nema nikakvih problema, kako u manjim prodavaonicama tako i u velikim centrima KTC-u, Plodinama i Billi.

Ponuda roba i umijeće komuniciranja s ljudima

- Mi smo u ponudi standardno prepoznatljivi i cijenjeni. Nastupamo s lider proizvodima kao što su Vegeta, Čokolino, juhe. U trgovinama zauzimamo vidno mjesto u visini očiju. Za to smo se izborili dugogodišnjim radom. Ima ponekad s konkurencijom i zategnutih situacija, ali ne alarmantnih. Čak smo s nekim trgovačkim predstavnicima u jako dobrim odnosima. Razmjena iskustava nam i te kako pomaže u poslu koji osim ponude roba zahtijeva i umijeće komuniciranja s ljudima - priča nam Josip.

U "Stridonu" u Virju upoznali smo tog dana jedinog muškog poslovođu, Dražena Krstanovića, u "Sloginoj" trgovini 55 mladi tim trgovki predvođen šeficom Brankom Halaček djeluje skladno, uvježbano. Upisivanje potrebnog, iskreno gostoprimstvo, ali put vodi dalje. Slijedeća postaja Hlebina. Tu opet "vlada" đurđevačka "Sloga". Katarina Erdec vodi poslove, a dolazak Grošića za njih je svojevrsno "osvježenje". Tu je obavezna



Mirjana Gregurić u Virju imala je podužu listu narudžbi - bez Podravke nema trgovine

kava (ovaj put i krafne s čokoladom), te redovito "Vidimo se za tjedan dana!" Popis narudžbi, koje će drugog dana biti predane u disponentsku službu kako bi došle do naručitelja, povećava se. Svratili smo u Hlebinama i u Bilokalnikov WEST H. Marija Gončin također ima narudžbi za novim Podravkinim preporukama. Josip uredno bilježi i proizvode s prestankom roka trajanja. Bilo je narudžbi i u Drnju, gdje ih je u "Sloginoj" prodavaonici iskazala Brigita Erdec. Na kraju kružnog puta stižemo u Peteranec. Tu smo vidjeli i oglas za nagradnu igru Nestle. Mini cooper je u pitanju. Put do Koprivnice bio je prigoda da još jednom konstatiramo kako je Podravka sa svojim proizvodima visoko na prvom mjestu u našem kraju. U košarici kupaca nezamislivo je da nema barem nekog Podravkinog proizvoda. Naravno, nije tako samo u Podravini, već i daleko šire...

Obilazak terena ne znači i kraj radnog dana

Negdje u 17 završio je službeni radni dan čovjeka kojemu kako i sam kaže "kroz žile teče teren". Gašenje motora ne znači i kraj radnog dana. Slijedi priprema za iduću dan, koja može potrajati i dugo u noć. Valja doći pripremljen

za nove izazove. Ne taji Josip da su oni i njegovi kolege dobro plaćeni za posao, ali taj posao podrazumijeva i velika odricanja i "zagarantirani" rad od otprilike 12 sati na dan.

- Tempo koji je nametnut u ovoj službi, a i u životu, sve je zahtjevniji i sve teže će ga biti slijediti. Dobro je što nam u našem poslu mnogo pomaže nagomilano iskustvo koje smo godinama stjecali. U sveopćem napretku ima, međutim, i jedna stvar koja nas sve više proganja. Previše smo otuđeni, gotovo se više ne poznajemo. Nije žal za starim vremenima, ali prije smo se znali i provešeli. Bilo je veselica i druženja za pamćenje. Ne samo u Podravki.

Josipu je pet desetljeća. Živi mladenački, ponaša se tako, a posao koji je izabrao ne bi mijenjao. Zdravlje ga služi. Bio je na bolovanju 1976. - tek zbog krajnika. U poslu poštuje pravilo da djelatnik ponašanjem i izgledom predstavlja firmu u kojoj radi. Zbog toga svaki kontakt s poslovnim ljudima shvaća odgovorno.

Bio je to jedan utorak u Josipovom radnom vijeku. Drugi dan druge trgovine. A na Grošićevom popisu nalazi se 1200 poznatih proizvoda što se proizvode u Podravkinim tvornicama...



Radni dan je počeo u "Ferostroju" u Novigradu Podravskom

Sastanak braniteljskih udruga Podravke i INE - Naftaplin

Prošlog tjedna u Podravki je održan zajednički sastanak dviju aktivnih udruga proizašlih iz Domovinskog rata - Podravke i INE-Naftaplina iz Zagreba. Razgovaralo se o daljnjoj zajedničkoj suradnji, te o problemima na koje nailaze ovakve udruge. Među ostalim istaknuto je kako sve više ima problema među zaposlenim hrvatskim braniteljima, koji danas vrlo teško dolaze do boljih radnih mjesta, zaposlenja za svoju djecu, kredita... - Desetak godina nakon završetka rata hrvatska država još nije riješila problem nezaposlenih branitelja, a već se naglašavaju problemi onih koji rade - kazao je predsjednik Podravkine Udruge Mladen Pavković.

Zaključeno je kako će ove dvije udruge uskoro na državnoj razini organizirati sastanak svih udruga iz Domovinskog rata koje okupljaju zaposlene branitelje, te će biti više riječi o njihovim problemima.

In memoriam

Verica Harači

(1959 - 2006)

Prije nekoliko dana na mjesnom groblju u Koprivničkom Ivancu pokopana je naša radnica Verice Harači, koja je preminula nakon duge i teške bolesti. Verica je završila srednju ekonomsku školu, a u Podravki je od 1978. godine. Počela je raditi na radnom mjestu administratora u skladištu, u Logistici. Nakon nekoliko godina prelazi na radno mjesto operatera u službi Ekonomika, financije i računovodstvo. Dalje su se tijekom vremena mijenjali nazivi njenog radnog mjesta, mijenjale su se organizacije, ali njeni poslovi su ostali; zadnje radno mjesto bilo joj je referent u Riznici.

Verica se prema radnim zadacima odnosila savjesno i odgovorno. U radnoj sredini bila je omiljena, uvijek spremna drugima pružiti svoj optimizam i nadu. U dugogodišnjoj borbi s bolešću njezina nada svima je ostavljala dojam kako će bolest biti pobijedena, te nas je njezina smrt zapravo iznenadila.

Prerana smrt zauvijek nam je oduzela vrijednu kolegicu i iskrenu prijateljicu.

prvak Jugoslavije, a 1982. godine izabran je za najboljeg mladog hrvatskog hrvača. Krenuo je pod trenerskim vodstvom Ranka Tišljarića, a uz sva osvojena odličja žao mu je što nikada nije dosegao uspješnost Damira Nemca i Mihalca, najsajnijih izdanaka njegove generacije. Hrvao je punih 15 godina najčešće u kategoriji do 52 kilograma (počeo sa 26), a najneugodniji suparnik mu je bio Masirača iz Petrinje s kojim ima negativni skor. Olimpijca Stipu Damjanovića pamti pak kao svoju dobru "mušteriju". Iz hrvačkih dana ne zaboravlja ni predsjednika kluba Miroslava Kokota, sjajnog čovjeka koji se isticao brigom o sportašima, i vrijeme treniranja Šestaka i Urbančića kad su bili najjači i koje im je donijelo mnogo nezaboravnih trenutaka. Izučeni strojobravarski zanat i zaposlenje u Podravki na mesnoj industriji, gdje i danas radi, te slomljena ruka napravili su kod Mije otklon od

hrvanja. U Mesnim konzervama radi na sterilizaciji gotovih proizvoda i izradi govedih ekstrakata. Početkom rata kada je Mijo slomio ruku, rekao je "Igrat ću šah". Sa svojim sinom Juricom počeo je "premetati" figurice, a danas je rezultat tog premetanja da otac od stotinu partija dobije pobjedu. U trenutku kada je Jurica prvi puta sjeo za šahovsku ploču u ŠK Podravka, za njega više ne postoji ni nogomet, ni košarka, ni stolni tenis. Dakako ni za oca Miju kojemu je to postala glavna razbibriga. Sin je u tandemu s Matijom Ostovićem najbolji šahist Hrvatske u kadetskoj konkurenciji. Otac tvrdi da je za to najviše zaslužan trener Vedran Bači od kojeg su dečki najviše naučili. Mijo je agilni klupski djelatnik, putuje i organizira natjecanja mladih šahista i ne žali, jer je na taj način vidio Francusku, Austriju, Crnu Goru. Zbog dobrih rezultata i napredovanja šahista to mu je slatka brig.

Obavijest

Prodaja ogrjevnog drva

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da obavlja predbi-ljezbu za otpadno drvo kratko piljeno, 1 kamion oko 8 prm po cijeni od 1500,00 kn, te otpadno drvo nepiljeno, 1 kamion oko 8 prm po cijeni od 1400,00 kn - na adresu kupca - radnika naručitelja. Plaćanje na 6 rata ustegom od plaće po isporuci drva.

Napomena: Radnik - kupac ima pravo reklamirati kvalitetu i količinu drva na vozilu prije istovara i ne primiti drva ukoliko s njima nije zadovoljan. Nakon potpisa otpremnice - računa za primljeno drva, kupci drva nemaju pravo reklamacija na kvalitetu i količinu drva.

Rok isporuke do 30. 8. 2006.

Moj hobi - Mijo Srbiš iz Mesnih konzervi

Mijo povezao hrvanje i šah

Piše i snimio: **Slavko Petrić**

Kako je danas kuća Mije Srbiša sva u znaku šaha, tako je sredinom osamdesetih strunjača hrvača Podravke bila "krcata" dečcima iz Črnogorske ulice. Čak 12 mladića prezimena Srbiš učilo je hrvati. Među njima izdvojio se Mijo, koji je u hrvanje došao na nagovor Damira Nemca i Miroslava Mihalca, s kojima je kasnije i bio u udarnoj postavi. Pamti dobro prvo službeno prvenstvo 1978 kada je za "krštenja" u Zagrebu osjetio početničkih "batina". Od muke je "plakao tri dana", ali poslije toga, kaže, drugi su jednako tako tugovali. Domišljatost i lukavstvo u hrvanju tako mu je dobro uspijevalo da je izborio naslov dvostrukog prvaka Hrvatske, jednom bio



Mijo Srbiš

- Sin Jurica neće o hrvanju ni čuti. Čak ni gledati ga. Samo šah. Kad ih usporedimo, hrvanje je jedna vrsta šaha. U svakom važno je odrediti potez unaprijed. Uz to hrvanje je sport koji uvelike izgrađuje čovjekovu ličnost. U Koprivnici taj će sport, zahvaljujući ponajviše velikim entuzijastima Mihalcu, Blažekoviću, Begoviću, Špremu i ostalima, doći u red prva tri. Ovako kako oni danas rade s mladima, kojih ima i više nego je nas nekada bilo, rijetko se vidi. U šahu, pak, želio bih da naši mladi krenu na međunarodnom planu za koji imaju kvalitetu. Istina je da nas to i košta, ali i tu moramo iskoristiti kvalitetu koju imamo.

Premda mu je danas šah na prvom mjestu, hrvanje je Miji ostalo u krvi. Nema, kaže, šanse da propusti koji meč i jednako uživa u tom sportu kao i prije, a uvijek je pri ruci kada treba pomoći u organizaciji natjecanja.

Zabilježeno u Podravkinoj knjižnici

Organizacijom prodajnih izložbi knjiga do novih naslova za knjižnicu

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

Stručna knjižnica Podravke, koja je svojevrsni kulturno - stručni servis za sve djelatnike firme, odnedavno djeluje u novim okvirima i u novoj postavi na što su se korisnici već navikli tako da nije poremećen ritam rada ni u stručnom dijelu knjižnice ni u beletrističkom. Knjige iz jednog i drugog područja sada se mogu naći u istom prostoru, a u rad knjižnice uvedene su i neke novine.

O sadašnjem ustroju knjižnice razgovarali smo s voditeljicom Dragicom Nakić Alfirević Zainul, a ona nam je kao najvažnije spomenula da jedina knjižnica takve vrste na koprivničkom području raspolaže sa 8000 različitih naslova stručnih knjiga, oko stotinu naslova domaćih stručnih časopisa i 3700 knjiga sa 2350 naslova u beletrističkom dijelu. Knjižnica posjeduje i petnaestak baza podataka i isto toliko online linija. Ovdje djeluje jedan skladen tim u kojem su

poredana zaduženja. Tako Snježana Šlabek obavlja nabavu domaćih časopisa, opslužuje korisnike CD-ima, rukovodi bazom podataka i online pretplatom, informacijskim pretraživanjem. Brigu o stranim časopisima i nabavku novih, nakon iskazanih potreba, vodi Zora Pribudić - Rehorović, dok je za stručne knjige zadužen Dražen Herman. Gordana Hudelist zadužena je za djelatnost prevodenja. Prevodi se stručna dokumentacija, ugovori i sve što je na tom planu potrebno korisnicima usluga knjižnice.

- Radnici Podravke stalno iskazuju potrebu za uslugama knjižnice i zbog toga ona ima svhu postojanja. Cijeli knjižni fond mi imamo i na Intranetu tako da korisnici mogu u svako vrijeme znati što mogu kod nas naći. Zanimanje za beletristiku je veće od stručnog dijela tako da imamo registrirano 200 aktivnih čitatelja. Inače, u ovom trenutku imamo 336 posuđenih knjiga. Sve naše knjige su uredno katalogizirane, a ako se dogodi da neki ne vraćaju na vrijeme, mi



Dragica Nakić Alfirević Zainul

ih nakon 30 dana nevraćanja obavještavamo o propustu, a o otuđivanju knjiga gotovo da i ne možemo govoriti. S time nemamo problema kao što ih imamo s novčanima, o čemu ovisi kako ćemo biti opremljeni knjigama i časopisima - rekla nam je Dragica Nakić Alfirević Zainul.

U tome najveći problem je što nema dovoljno sredstava kako bi se kupovale

izložbe, morati uložiti i svoj novac i vrijeme za to ili da se skupna izložba sekcije održi i pripremi u nekoj galeriji ili kulturnom centru. No, na novoizabranom Izvršnom odboru Likovne sekcije je da poduzme korake koji će poboljšati i usmjeriti daljnje aktivnosti Likovne sekcije "Podravka 72".

Novi Izvršni odbor sekcije čine: Nada Zlatar Lukavski, Josip Gregurić, Barbara Percač, Radovan Grgec, Marija Stipan, Silvija Auer, Zlatko Kolarek, Marijan Gal i Zlatko Štrficek i oni će na prvom sastanku izabrati predsjednika i dopredsjednika sekcije.

A. V.

Održana izborna godišnja skupština Likovne sekcije „Podravka 72“

Bogata aktivnost likovnjaka

Ovo je izborna godina pa su sve sekcije KUD-a "Podravka" održale izborne skupštine, a glavna izborna skupština KUD-a održat će se do kraja ožujka. Prošlog petka u velikoj dvorani za sastanke Podravke održana je godišnja izborna skupština Likovne sekcije „Podravka 72“. Dosadašnja predsjednica Nada Zlatar Lukavski, koja je tu

dužnost obavljala protekle četiri godine, pročitala je izvješće o radu sekcije u prošloj godini iznijevši bogatu izlagačku aktivnost pojedinih članova i sekcije u cjelini, te sudjelovanje na brojnim humanitarnim i inim kolonijama u županiji i izvan nje. Nažalost, novaca je sve manje i dolazi vrijeme kad će slikari i kipari, ako će se izlagati i priredivati

Liječnik za vas

Uživajte u zdravoj prehrani (1. dio)

Piše: **dr. Ivo Belan**

Zdrava prehrana pomaže u smanjenju rizika od pojave mnogih oboljenja, kao što su srčane bolesti, rak, začepljenost, prekomjerna tjelesna težina i kvarenje zubi.

Uživajte u hrani. Hranjenje je važan dio svačijeg života. Važan je okus, miris i boja i kako hrana izgleda. Uzimanje hrane je prilika da se sjedne sa svojom obitelji ili u društvenim prilikama sa svojim prijateljima.

Uživajte u raznovrsnosti hrane. Nijedna pojedinačna namirnica ne sadrži sve hranjive tvari, niti u potrebnim količinama. To se lako rješava svakodnevnim odabirom različitih namirnica od četiri glavne grupe hrane. Grupe hrane su: škrobna hrana; mliječni proizvodi; meso; perad, ribe i druge alternative; povrće i voće.

U škrobnu hranu spadaju: kruh, žitarice, pahuljice, tjestenina, krumpir, riža. Takve vrste hrane trebaju biti glavni dio većine obroka, uz dodatak namirnica iz drugih grupa. Škrobna hrana "puni" probavni sustav. Često se misli da škrobna hrana posebno deblja. To nije istina. Međutim, to postaje istina ako se takva hrana servira ili kuha s mnogo masnoća. Škrobasta hrana je bogata vlaknastim komponentama koje pomažu u sprečavanju začepljenosti. Ona također sadrži dosta vitamina i minerala.

Jedite puno kruha, po mogućnosti od cjelovitog zrnja. Nebojte se, kruh ne deblja, nego špek na njemu. Isto tako, dobri su izbori krumpir, riža i tjestenina, ali s ne puno umaka. Žitne pahuljice za doručak dobar su izvor škroba i vlakana (izbjegavajte one obložene šećerom ili medom). Pokušajte više trošiti graška, oraha i leće. U mnogim obrocima meso

se djelomično ili potpuno može zamijeniti graham. Grah je jeftin i vrlo hranjiv.

U mliječne proizvode, razumljivo, spadaju: mlijeko, jogurt, sir.

Iz grupe povrća i voća spomenimo: prokulica, kupus, mrkva, poriluk, špinat, krumpir, repa, krastavci, salata, radič, rajčica, jabuke, banane, grožđe, naranče itd.

Sve te namirnice također sadrže vlaknaste komponente. Određeni tip tih komponenata može pomoći smanjiti količinu kolesterola u krvi. Kad se prehranom uzima velika količina vlaknastih komponenata, organizmu treba osigurati i velike količine tekućine.

Masti

Male količine masti u prehrani nužne su za zdravlje i za bolji okus hrane. Međutim, masnoće se često konzumiraju u daleko većim količinama nego što je potrebno. Previše masti u hrani povezano je s većim rizikom od srčanih oboljenja i može dovesti do prekomjerne tjelesne težine.

Masti i ulja u hrani sadrže mješavinu zasićenih i nezasićenih masnoća. Njihov omjer je različit u različitoj hrani. Unos u organizam zasićenih masnoća treba držati na minimumu, zato jer one povećavaju kolesterol u krvi. Dobro je poznato da kolesterol povećava rizik od srčanog udara. Hrana bogata zasićenim masnoćama je meso, mliječni proizvodi, neka biljna ulja, tvrdi margarin, mast, kolači, čokolada. Dobri izvori nezasićenih masnoća (poželjnih masnoća) su neka biljna ulja (suncokretovo, sojino, repičino, maslinovo), orasi, lješnjaci, tuna, sardine, haringe, skuša, pastrva. Za premaze na kruh (maslac, margarin) odaberite one sa smanjenom količinom masti. Još bolje je ako možete izabrati one na čijim pakovanjima piše da sadrže "višestruko

nezasićene masnoće". U svakom slučaju - neka namaz na kruh ne bude debeo. Radije koristite poluobrano ili obrano mlijeko nego punomasno. Poluobrano mlijeko ima isti okus kao punomasno! I obrano i poluobrano mlijeko imaju istu količinu bjelancevina i kalcija kao i punomasno, ali znatno manje masnoća. Isto tako, pokušajte koristiti jogurt s niskim sadržajem masti. Slično je i sa sirevima. Kod začinjanja salata izbjegavajte majonezu ili razne kreme za salate. Polakše s čokoladom, tortama i kolačima! Neka ribe budu češće na jelovniku! Pilići i purice imaju malo masti, pod uvjetom da odstranite kožu. Na mesnim odrescima obrežite masnoće!

Pokušajte meso pripremati u mikrovalnoj pećnici, kuhati, pariti ili na roštilju radije nego peći ili frigati. Smanjite konzumiranje pomfrita.

Šećer

Konzumiranje šećera je glavni uzrok propadanja zubi, posebno kad se slatka hrana i piće koriste često tokom dana. Prema tome, preporučljivo je ograničiti ih samo uz glavne obroke. Dječji zubi su najviše izloženi tom riziku.

Šećer sadrži samo kalorije bez drugih hranjivih tvari. Previše šećera u prehrani može pridonijeti općenito prekomjernom unosu energije u organizam, što onda uzrokuje debljinu.

Čaj i kava se mogu piti i bez šećera (ili barem smanjiti količinu šećera)! Kod kupovanja bezalkoholnih pića, pokušajte izabrati one s malo kalorija ili nezaslađene voćne sokove, razrijeđene s vodom ili mineralnom vodom.

Dakle, treba ograničiti konzumiranje slatkiša, meda, džemova, marmelada, žitnih pahuljica obloženih šećerom ili medom, jako zaslađenih pudinga.



Podravkina knjižnica dobro je posjećena - traži se ili stručna literatura ili beletristika za odmor

knjige koje bi bile smještene u biblioteci, već ih naručuju iz pojedinih radnih sredina i one se preko knjižnice prosleđuju tražiteljima. Ne ostaju u knjižnici već se samo u njoj evidentiraju. U knjižnici tek znaju gdje se te knjige nalaze. Kako bi se snašli i bez sredstava, u knjižnici provode i akcije kako bi obogatili knjižni fond. O tome voditeljica Podravkine knjižnice kaže:

- Uveli smo praksu da organiziramo prodajne izložbe knjiga u Podravki. To radimo šest puta godišnje i tako od

nakladnika i kuća koje se bave knjiškom djelatnošću i izlažu svoje knjige zauzvrat dobivamo knjige s kojima obogaćujemo našu knjižnicu. To nam predstavlja svojevrsno osvježanje i popunjavanje knjižnog fonda kad već to ne možemo obavljati za svoj novac. Htjela bih spomenuti da u našoj knjižnici obavljamo rezervaciju karata za sve kazališne predstave koje se prikazuju u koprivničkom Domoljubu. U principu to je jednom mjesečno, a naši su se radnici navikli i na taj vid naše usluge.

Obavijesti

Prodaja smrznute ribe

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike grupe Podravka da organizira prodaju smrznute ribe Ital Ice u suradnji s partnerom ZMH Horvat, uz mogućnost plaćanja na tri rate. Na ponudi su slijedeće kategorije proizvoda:

- A) Lignja Novi Zeland, pakiranje 4 kg (4 x 1000g) - 23,00 kn/kg, tj. 92,00 kn /pakiranje
 - B) Lignja kolutići i krakovi, pakiranje 4 kg (8 x 500g) - 35,00 kn/kg, tj. 140,00 kn /pakiranje
 - C) Oslić bez glave, pakiranje 3,5 kg - 20,00 kn/kg, tj. 70,00 kn /pakiranje
 - D) File oslića hubbsy, pakiranje 3,5 kg - 29,50 kn/kg, tj. 103,25 kn /pakiranje
 - E) Panirani riblji štapići, pakiranje 2,50 kg - 28,50 kn/kg, tj. 71,25 kn /pakiranje
 - F) Skuša, pakiranje 6 kg - 14,00 kn/kg, tj. 84,00 kn /pakiranje
 - G) Papalina blok, pakiranje 6 kg - 8,50 kn/kg, tj. 51,00 kn /pakiranje
 - H) Mix plodovi mora, pakiranje 3,50 kg - 44,50 kn/kg, tj. 155,75 kn /pakiranje
 - I) Šaran, odresci - pakiranje 3 kg - 49,50 kn/kg, tj. 148,50 kn /pakiranje
 - J) Pastrva, očišćena, pakiranje 3,5 kg - 36,00 kn/kg, tj. 126,00 kn /pakiranje
- Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti na telefone broj 651-781 ili 651 - 954 ili na e mail: marijan.slukic@podravka.hr najkasnije do 24. 3. 2006.

Akcijska prodaja piva

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike grupe Podravka da organizira prodaju piva Tuborg Green 0,5 l po akcijskoj cijeni 98,80 kn/gajba, tj. za jednu kupljenu gajbu piva dobijete dvije. Plaćanje na 2 rate putem ustega.

Prodaja će se biti 22. i 23. 3. u skladištu odjela Prigodnih prodaja, dvorište Galantpleta, Kolodvorska 1, od 13, 30 do 15,30 sati.

Napomena: kod kupnje je obvezna ambalaža (boca je ista kao i od piva PAN).

Prodaja obuće, tekstila, odjevnih predmeta

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike grupe Podravka da mogu kupovati obuću, donje rublje, konfekcijske odjevne predmete, mušku, žensku i dječju odjeću, zavjese, posteljinu u prodavaonicama Mini shop Marina,Varaždinska cesta 15 a, i Moda Marina, Opatička bb u Koprivnici, te u prodavaonicama Perla, Trg kralja Zvonimira 1, Kruna i Mravac na Gradskoj tržnici u Koprivnici uz mogućnost plaćanja do 6 rata putem ustega na plaći. Zainteresirani radnici za kupnju moraju podići potvrde za kupnju u Službi ustega/Obračunu plaća.

Jelovnik	
20. 3. ponedjeljak:	- Varivo grah s ječmenom kašom, špek, salata
21. 3. utorak:	- Junetina u saftu, riža s povrćem, salata
22. 3. srijeda:	- Pečena svinjetina, krpice sa zeljem, salata
23. 3. četvrtak:	- Varivo kelj, hrenovke, voće
24. 3. petak:	- Pečeni pureći zabatak, krumpir na seljački, salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

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

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

Sport

Četvrtfinale Kupa EHF-a, 1. utakmica

Podravkašice već u prvoj utakmici riješile ulazak u polufinale

CORNEXI ALCOA - PODRAVKA VEGETA 26:28 (11:12)

U četvrtfinalnoj utakmici Kupa EHF-a rukometašice Podravke Vegete su na gostovanju u Mađarskoj pokazale rukometnu snagu. Bit te snage je kolektivni pristup igri te dobro usklađen tim pod vodstvom stratega Josipa Šojata. Bila je to velika bitka na terenu u kojoj su domaće rukometašice bile u znatnijoj prednosti. Osim oko 1.500 domaćih navijača, za Mađarice su navijali i suci. No, sve to nije pomoglo rukometašicama Cornexi Alcoe da pobijede. Jednostavno, Koprivničanke su bile bolje.

Gotovo cijela utakmica se igrala gol za gol. Tek u drugom poluvremenu Podravkašice stvaraju osjetnu razliku od 4 pogotka prednosti. Sve Podravkašice na parketu dale su svoj obol, a najefikasnije u redovima Koprivničanki bile su Pasičnik i Tatari sa po 7 pogodaka. Ipak, prvo ime susreta bila je sjajna Stančin sa 14 obrana, a od toga su 4 sedmerca. Barbara zaista zna *zaključati* svoja vrata. Vjerojatno će ju Mađarice sanjati.

U Szekesfeharvaru je napravljen posao. Podravkašice su jednom nogom u

polufinalu Kupa EHF-a, ali uvijek oprezni Šojat ništa ne prepušta slučaju. Nema opuštanja, mora se odraditi i druga utakmica u Koprivnici - u subotu 18. ožujka s početkom u 18 sati.

Također, u nedjelju s početkom u 10 sati, Podravkašice će na domaćem parketu odigrati prvenstvenu utakmicu protiv Vranjica, a u utorak 21. ožujka, s početkom u 16 sati, utakmicu protiv Splita.

Protiv Cornexi Alcoe za Podravku Vegetu su igrale: Stančin, Galkina, Vresk, Kožnjak, Golubić, Palčić 4, Hodak, Zebić 5, Horvat, Franić, Šerić, Pasičnik 7, Naukovich 5, Tatari 7.

B. F.

Prva hrvatska nogometna liga - 22. kolo

Osvojen važan bod u Splitu

HAJDUK - SLAVEN BELUPO 1:1 (1:0)

Uzlazni trend nogometaša Slaven Belupa se nastavlja. U 22. kolu Prve hrvatske nogometne lige Slavenaši su na gostovanju u Splitu osvojili važan prvenstveni bod.

Utakmica je počela stalnim pritiscima Hajdukovih nogometaša, ali koprivnička obrana imala je odgovore na te pritiske. No, nakon što su Vručina i Mumlek propustili vrlo izglednu priliku, Hajduk preko Hrgovića dolazi u vodstvo. Nakon toga Slavenaši imaju više inicijative i često prijete preko svojega najraspoloženijeg nogometaša Vručine. U 52. minuti Vručinu s leđa ruši nekadašnji Slavenaš Gal i riječki sudac Vučkov pokazuje na bijelu točku. Sigurni realizator bio je Mumlek. Nakon toga pogotka igra se primirila s obje strane. Normalno da su navijači Hajduka očekivali više, nadali su se trećoj uzastopnoj pobjedi i demantiranju priče o sigurnom neodlučenom rezultatu koja se cijeli tjedan najavljivala u tisku. No, na kraju je ipak ostalo neodlučeno, a s tim rezultatom Hajduk se plasirao u Ligu za prvaka, a Slaven će ostatak nogometne sezone igrati u Ligi za ostanak.

- Teška je ovo utakmica bila za obje momčadi, posebno za Hajduk. Mi smo svoju pogrešku mogli ispraviti, ali Hajduk nije. Susret je bio kvalitativno loš, što je često kada je ovako veliki ulog u igri. Nakon poravnanja rekao sam svojim igračima - čuvajte rezultat i loptu, jer to je bio jedini način pariranja Hajduku na Poljudu - rekao je trener Slaven Belupa Elvis Scoria.

- Najvažnije je da smo ostali nepobijeđeni na jednom od najtežih gostovanja i uhvatili bodovni priključak za klubovima koji s nama nastavljaju borbu za prvoligaški ostanak. U susretu s Hajdukom imali smo više povoljnih prigoda, bili bliže pobjedi, iako smo zadovoljni i neodlučenim rezultatom. Sve priče o dogovaranju rezultata za mene su glupost i na njih se ne treba obazirati. Zašto Slaven Belupo ne bi mogao ostati nepobijeđen kod Hajduka, ako smo u dvije utakmice prije toga uvjerljivo nadigrali i svladali Varteks i Osijek, koji su također u Ligi za prvaka. Naša momčad sigurno je kvalitetnija i jača nego što pokazuje trenutačni plasman. Da smo u jesenskom prvenstvu igrali kao što igramo



Bojan Vručina - najbolji u redovima sve boljeg Slavena

sada, kada nas vodi odličan trener Elvis Scoria, uvjeren sam da bismo završnicu prvenstva dočekali među šest najboljih klubova - rekao je nakon utakmice najbolji pojedinac susreta Bojan Vručina.

Protiv Hajduka za Slaven Belupo su igrali: Nikoloski, Bošnjak, Radeljić, Bodrušić, Pejić, Musa, Kovač, Mumlek, Božac, Vručina (od 80. Dunković) i Dodik. **B. F.**

Tablica - Liga za ostanak									
Pula S.Č.	22	8	4	10	29:26	28			
Zagreb	22	8	3	11	19:27	27			
Cibalia	22	7	5	10	24:35	26			
Slaven Belupo	22	5	7	10	29:38	22			
Inter	22	6	4	12	17:34	22			
Međimurje	22	5	6	11	26:43	21			

Parovi 23. kola (18. 3): Pula S.Č. - Međimurje; Zagreb - Inter; Cibalia - Slaven Belupo

S. P.

Kuglanje - četvrtzavršnica Lige prvakinja

Kuglačice Podravke pobijedile i u Slovačkoj

Podbrezova - Podravka 3:5 3258:3326 (10,5:13,5)

Ni pet slovačkih reprezentativki, naše tek dvije, nije poplašilo kuglačice Podravke da ostvare još jednu međunarodnu pobjedu, da odigraju hrabro i profesionalno. Iz koprivničkog ogleda imale su 8:0, rezultat koji im je garantirao prolaz na Final four. Odigrale su mirno i bez opterećenja, iako su uzvrat mogle shvatiti kao ugodan izlet. Odličnom igrom pokazale su i Slovakinjama da su zaslužno u samom europskom vrhu. Podravka je ostvarila sjajan uspjeh i nastavila kontinuitet europskih finala.

Dvoboj je bio dosta ujednačen, sve tri serije završile su po 1:1, ali je Podravka u ukupnom zbroju čunjeva ostvarila 68 čunjeva prednosti. Marina Ivančić je opet bila žrtvovana, zaigrala je protiv legendarne Kucharove, ponajbolje svjetske kuglačice. Marina joj je izvrsno parirala, u setovima održala 2:2, ali je Kucharova ukupno srušila 18 čunjeva više. Željka Orehovec, svjetska prvakinja i rekorderka, ne može zakazati na euro stazama, uvijek pokazuje svjetsku kvalitetu. Svoju protivnicu nadigrala je s maksimalnih 4:0, sa čak 74 čunja prednosti.

U drugoj seriji Valigurova, ponajbolja slovačka reprezentativka, nije imala svoj dan, srušila je tek skromnih 519 čunjeva. No, Verica Vučić to nije iskoristila (493), baš kao i Marina, ostvarila je 2:2, ali je Slovakinja srušila 26 čunjeva više. Đurđica Lukač je izvrsnom igrom i rezultatom, opet uz 2:2, nadigrala još jednu reprezentativku. Nakon 2:2 i 50 čunjeva u korist Podravke pobjeda se smiješila koprivničkim kuglačicama. U trećoj seriji Ljiljana Picer uvjerljivo gubi od reprezentativke Micanove, tek jedan set odigrala je neriješeno. Završni udarac Slovakinjama zadala je sjajna Marija Zver, bila je opet prvo ime utakmice, srušila je najviše, odličnih 590 čunjeva.

Za tri tjedna Podravka će na finalnom turniru u rumunjskom gradu Hunedoari pokušati osvojiti jednu od medalja - 1. i 2. travnja u velikom obračunu natjecat će se trenutno četiri najbolje europske ekipe: to su uz Podravku rumunjski Electromures, stari poznanik Podravkašica i glavni favorit za zlato, bečki BBSV Wien, sjajna ekipa, kombinacija austrijskih reprezentativki sa dvije odlične Mađarice i autsajder, slovački KK Tatran, koji je po kvaliteti »zalutao« u ovu konkurenciju. Za Podravku bi sjajan ždrijeb u poluzavršnici bio upravo KK Tatran, tada bi srebro bilo izvjesno, pa onda borba za europsko zlato...

Rezultati: Kucharova - Ivančić 1:0 (2:2, 554:536), Turcanova - Orehovec 0:1 (0:4, 510:584), Valigurova - Vučić 1:0 (2:2, 519:493), Vankova - Lukač 0:1 (2:2, 567:587), Micanova - Picer 1:0 (3,5:0,5 559:536), Babelova - Zver 0:1 (1:3, 549:590).

Ove subote nastavlja se prvenstvo - kuglači (12 sati) igraju protiv posljednjeg Zanatlje iz Slavonskog Broda, dok će kuglačicama u Koprivnici "zasijati" zagrebačko Sunce (15 sati).

Željko Šemper

Blanka Vlašić druga na Svjetskom prvenstvu

Čestitke i od Podravkaša



Hrvatska atletičarka i zaštitno lice Podravkine izvorske vode Studene Blanka Vlašić osvojila je u nedjelju srebrnu medalju na Svjetskom dvoranskom atletskom prvenstvu u Moskvi. Iako je to njezin definitivno najveći uspjeh u karijeri, Blanka nije bila do kraja zadovoljna, jer je smatrala da je mogla doći i do zlatne medalje. Ipak, najbitnije je da se Blanka uspješno vratila nakon teške bolesti i da je ponovno u samom svjetskom vrhu skoka u vis.

U zračnoj luci Pleso u Zagrebu Blanku su pri povratku iz Moskve, uz brojne novinare, dočekali i Hrvoje Biluš i Andrea Masnec iz Podravke te joj čestitali i uručili prigodne poklone Podravkinih proizvoda.

UBIUDR Podravke - natjecanje u kuglanju

U konkurenciji 14 sastava

Za natjecanje u kuglanju u sklopu sportskih susreta koje provodi Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke prijavilo se 14 ekipa radnika Podravke. Kuglačko nadmetanje održat će se u subotu 25. ožujka na

kuglani Željezničar u Koprivnici, a počet će u 8 sati. Za sastav nastupat će šest igrača (plus pričuve), a bacat će se 6x30 hitaca. U slučaju istog broja srušenih čunjeva bolje plasirana ekipa bit će ona s boljim čišćenjem.

Raspored bacanja; 8,00 sati: Voće I - Voće II, 9,30: Bižoni - Okruglice, 11,00: Linolada - Dječja hrana, 12,30: Vegeta I - Vegeta II, 14: Studenac - Danica, 15,30: Logistika - Munjosprem, 17: Mlin - Belupo Ludbreg.

S. P.

Susret - Zdravko Miklošić, kuglač prvoligaša Podravke

Sportski zenit u petom desetljeću

Piše i snimio: **Slavko Petrić**

Najbolji kuglač prvoligaša Podravke i prvo kuglačko ime Koprivničko - križevačke županije Zdravko Miklošić još je jednom skrenuo pozornost koprivničke sportske javnosti prilikom nedavnih izbora za najbolje gradske i županijske sportaše. U oba izbora bio je nominiran na izbornoj listi što nedvojbeno govori da se radi o izuzetnom kuglaču koji je, u svom petom životnom desetljeću, to i shvatio kao krunu za sve što je utkao u sport s kojim se počeo baviti vrlo rano. Dvije godine za redom prvak je županije pojedinačno, te u paru s Betlehemom (prošle) i Vučićem (ove godine). Kuglačke staze zavolio je 1970. kada je kao šesnaestogodišnjak zako-

račio u društvo Podravkinih kuglačkih veličina i trebalo mu manje od sto dana da uđe u prvi sastav. Jedno razdoblje proveo je u tada kvalitetnijem koprivničkom Grozdu, dok je sve ostalo posvetio Podravki, gdje je sada i okosnica prvoligaškog sastava i klupski rukovoditelj i trener u školi kuglanja. Prvoligaške čunjeve počeo je rušiti s prvim ulaskom Podravke u najelitnije društvo 1994. godine, a među velikim rezultatima koje je postigao najveći je 691 čunj na utakmici s Vrlikom iz Splita. Drag mu je posebno i rezultat od 925 s kojim je skinuo Steržajev rekord koprivničke kuglane za deset čunjeva. Domovinski rat i sudjelovanje u pričuvnom sastavu policije obilježili su mu ratno vrijeme nakon čega je i otišao u invalidsku



Zdravko Miklošić

mirovinu. Slijedile su četiti godine nekuglanja, ali i povratak u kojem su se posložile "kockice". Rezultiralo je to povratkom Podravke u prvoligaško natjecanje gdje se trenutno vodi borba za opstanak.

Zdravko ima i nasljednice s kojima se ponosi. Kći Marina je kuglačko znanje iskazala osvojivši u dresu Podravke juniorsko europsko srebro, dok Gordana visoko kotira u sastavu kuglačica Koprivnice, a i unuk već naveliko kotrlja kugle.

- Ova sportska priznanja osobno smatram svojim životnim djelom. Osjećam to kao svojevrstu zahvalu za moje angažiranje u sportu koje zaokruženo iznosi trideset godina. Posvetio sam se i radu s mladima u koprivničkoj školi kuglanja i uživam kada vidim da svaki dan stasaju novi klinici koji će zamijeniti nas. Jedan od najboljih primjera napredovanja je Goran Šegerec, Podravkin

mladi igrač, ali već prvoligaških vrijednosti. Po rezultatima sam najbolji kuglač momčadi, ali mislim da to nisu moji dometi i da ima prostora za još bolje kuglanje. I danas puno vježbam, a treniranje u kuglanju, koji je, uvjetno rečeno, pojedinačni i izuzetno zahtjevan sport, smatram važnijim od golog talenta. Kuglanje danas više nije sport kakav je bio prije. Za neprepoznati. Uvjeti su drugačiji, bolji, rezultati su sve izdašniji i to je ono što je izazov za mlade - kaže Zdravko.

Sportaš koji je snage odmjeravao i s vrhunskim hrvatskim kuglačima "inventar" je koprivničke kuglane. Da bi bio u kuglanju od glave do pete položio je i sudački ispit tako da je cijelim bićem u sportu gdje nije rekao posljednju riječ. Iskustvo i psihičku spremu smatra izuzetno važnima i baš u tome se i prepoznaju bolji od manje uspješnih kuglača.

U Tvornici Kalnik izvučeni dobitnici 2. kruga nagradne igre za Podravkaše

Najviše sreće (kompjutera) zaposlenicima Kalnika

Tvornica Kalnik u Varaždinu bila je ove srijede domaćin drugog kruga izvlačenja nagradne igre u kojoj su se izvlačili dobitnici 25 kompjutera te dvije «rezerve». U ovom krugu su se mogli javiti samo zaposlenici Podravke čije radno mjesto nije Koprivnica, a to je učinilo njih 191 iz svih predstavništava (Dubrovnik, Split, Zagreb...) te dislociranih tvornica (Umag, Lipik, Varaždin, Poreč). Pod budnim okom komisije nagrade je, i ovaj put elektronskim putem, najsretnijima donijela organizatorica proizvodnje u Kalniku Ljiljana Košić. Pokazala se sretnom baš za svoje kolege iz Kalnika, jer ih se čak 11 našlo među dobitnicima. Sedam je dobitnika iz Tvornice Studenac u Lipiku, 4 su iz Umaga, po dva su iz Zagreba te Dubrovnika, dok je jedan dobitnik iz Splita. Zanimljivo je da su iz Dubrovnika od 5 prijavljenih Podravkaša dvojica i dobitnici nagrada.

- Baš sam zadovoljna, odlična nagrada. Iako imam doma kompjuter za starije dijete, ovaj će odlično doći. Mlađe dijete mi kreće u školu i sjajno je što će od malih nogu imati svoj kompjuter - rekla je Andreja Bezjak iz Kalnika, koja je zajedno s još podosta svojih kolegica i kolega prisustvovala izvlačenju.

Tako je ova nagradna igra završena, no Nikola Tomas iz Informatike najavio je kako će se kroz nekoliko mjeseci organizirati još jedan krug. Činjenica da se sveukupno u ovom krugu javilo više od 1500 Podravkaša govori da će zasigurno i u drugom krugu pobuditi velik interes zaposlenika.

A. K.



Ljiljana Košić izvukla je 27 dobitnika kompjutera

Dobitnici kompjutera:

1. Tomica Strganac - Studenac Lipik
2. Željka Radetić - Tvornica povrća Umag
3. Marija Barač - Studenac Lipik
4. Štefica Sokol - Kalnik
5. Renata Novak - Studenac Lipik
6. Mirjana Keleminec - Tvornica povrća Umag
7. Stanislav Plačko - Kalnik
8. Zdravko Pintek - Kalnik
9. Sandra Horvat - Tržište RH Zagreb
10. Mirjana Matek - Tržište RH Lipik
11. Tugomir Horvat - Kalnik
12. Tatjana Vrbanić - Kalnik
13. Mijo Petric - Tržište RH Dubrovnik
14. Dario Helebrant - Tržište zapadne Europe i prekooceanskih zemalja

15. Vinka Šakić - Tržište RH Dubrovnik
16. Božidar Sabo - Studenac Lipik
17. Danijela Tolar - Tvornica povrća Umag
18. Ljiljana Hrastić - Kalnik
19. Ivica Mamić - Studenac Lipik
20. Ivan Pomper - Kalnik
21. Darinka Košić - Kalnik
22. Andreja Barić - Kalnik
23. Nevio Jurinić - Kalnik
24. Franko Grižančić - Tvornica povrća Umag
25. Andreja Bezjak - Kalnik
1. rezerva Damir Tošić - Tržište RH Split
2. rezerva Vendel Keč - Studenac Lipik

Nagradna igra za potrošače Dolcele u cijeloj Hrvatskoj

“Dolcela - Slatki dodir fantazije”

Uoči Uskrsa, u vrijeme pojačane potrošnje slastica, marketinški tim za kategoriju Slastice, snack i mlinarske proizvode odlučio je nagraditi vjerne potrošače Dolcele i one koji će to tek postati organiziranjem nagradne igre pod nazivom “Dolcela - Slatki dodir fantazije”.

Nagradna igra u trajanju od 15. 3. do 15. 5. 2006. bit će organizirana na cijelom teritoriju Hrvatske s ciljem poticanja na kupnju Dolcele praškastih slastica, povećanja tržišnog udjela, širenja na policama trgovina te povećanja poznatosti marke Dolcela i njene percepcije kao neizostavne “slatke pomoćnice” u kuhinji moderne

domaćice, koja za svoju obitelj želi najbolje, a to je Dolcela.

Detaljnije informacije o nagradnoj igri mogu se pronaći na letku na prodajnom mjestu, na promo kutiji Dolcela koja će se prodavati na svim većim prodajnim mjestima u Hrvatskoj te na Podravkinim internet stranicama www.podravka.com i www.coolinarika.com.

Budući da u ovoj nagradnoj igri ne mogu sudjelovati zaposlenici i umirovljenici Podravke, za njih će tijekom travnja biti organizirana interna nagradna igra.

Tim za kategoriju Slastice, snack i mlinске proizvode



Recept tjedna:

Samoborski kotleti

Sastojci za 4 osobe:

- 800 g svinjskih kotleta
- sol
- papar
- 100 ml ulja
- 600 g krumpira
- 5 češnja češnjaka
- 2 žlice nasjeckanog peršina
- 200 ml vode
- 1 žličica Vegete

Postupak:

Kotlete zarezite po rubovima, malo istucite, posolite i pospite svježe mljevenim paprom.

Ispecite ih tako da dobiju rumenu boju, te ih izvadite i složite u drugu posudu.

Na istom ulju ispecite krumpir, narezan na velike ploške.

Nasjeckani češnjak i peršin popecite na 2 žlice ulja, zalijte vodom i dodajte Vegetu. Prokuhajte i prelijte preko kotleta.

Pečeni krumpir posložite oko kotleta i pirjajte na laganoj vatri desetak minuta.

Posluživanje:

Poslužite uz salatu po želji.

coolinarika.com
HRANA, ZABAVA, DRUŽENJE - UVIJEK SA SRCEM



Savjet:

Ovo jelo pripremite neposredno prije posluživanja.

Vrijeme pripreme: 1 sat.

NA ŠILJKU

Ženama su pokazane fotografije muškaraca koji su slično izgledali i pokazali su im biografije koje su napisali. Ženama su bili simpatičniji muškarci, koji su napisali duhovite biografije. Žene smatraju da su duhoviti muškarci društveno prilagodljiviji, da su duhoviti inteligentniji, ali da im je teže vjerovati.



Priprema: **Vojo Šiljak**

Došao Ivica u Osijek na taksi stajalište i upitao taksistu:

- Koliko je vožnja do Đakova?
- Sto kuna!
- Ali ja imam samo 80!
- Onda ništa.
- A jel ti mene možeš voziti za tih 80, pa dokle dođemo?

I tako oni krenu...

Kada su došli nekoliko kilometara prije Đakova kaže taksist:

- Tvojih 80 kuna ovdje ističu!
- Ali, pobogu, kiša pljušti, a to je još samo par kilometara!

- Van! - reče taksista... i izbaci putnika!

Nakon tjedan dana dolazi taj isti Ivica opet na taksi stajalište. Ovaj puta bilo je desetak taksija, a onaj od prošlog tjedna je zadnji u redu...

Ivica ode prvome taksistu:

- Evo ti 100 kuna za vožnju do Đakova i još 100 ako mi ga popušiš!
- Marš, pederčino!

Ode Ivica kod drugog taksiste s istim prijedlogom. Obišao je sve taksiste i svi su ga potjerali. A onda je došao kod zadnjega, onog od jučer, pa mu reče:

- Evo ti 100 kuna i još ću ti dati 100. Vozi me u grad, ali prodi slobodno pokraj svojih kolega i maši im s novcem!

Ulazi gospodin u svoj omiljeni restoran i sjedne na uobičajeno mjesto. Baci pogled na cijeli restoran i... ugleda lijepu ženu koja je sjedila sama za jednim stolom. Gospodin pozove konobara i zamoli ga da prekrasnoj ženi odnese bocu najboljeg i najskupljeg vina. Muškarac je bio uvjeren da je, ukoliko ona prihvati njegovu gestu, pred njima veoma zanimljiva i obećavajuća večer. Konobar odnese bocu vina za gospođin stol:

- Ovo je ljubazna gesta gospodina koji sjedi za onim stolom.

Žena pogleda bocu veoma hladno i na papiriću pošalje poruku:

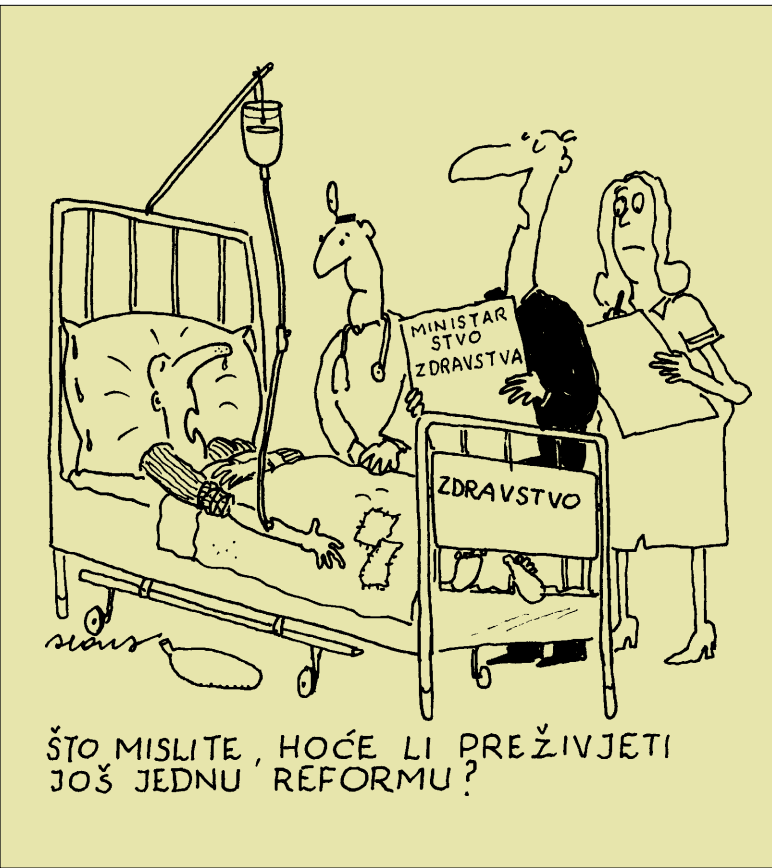
- Da bih prihvatila bocu vina, koju ste mi Vi ljubazno ponudili, trebali biste u garaži imati Mercedes, u banci milijun dolara i u hlačama 20 centimetara!

Nakon što je pročitao poruku, gospodin odgovori:

- Da bih izašao u susret Vašoj ljubaznoj zamolbi, mogao bih, eventualno, prodati moj Ferrari Modena, pa čak i moj Rolls-Royce, tako da mi u garaži ostane samo Mercedes 600SEL. Mogao bih investirati ili pak donirati 19 od 20 milijuna dolara, koje držim na računu u banci. Ali... ni za što na svijetu, pa čak ni za tako lijepu i privlačnu ženu kao što ste Vi, ne bih odrezao 5 centimetara onoga što imam u hlačama! Budite tako ljubazni i vratite mi moje vino!

Pričaju dva poznanika:

- Jesi čuo da sad u banci daju kredite bez jamaca?
- Ma zajeblj to, tko će onda vraćat kredit?



Crta: Ivan Haramija - Hans