

Godina XLI
Broj 1617 Petak 19. srpnja 2002.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



**Podravkina
Tvornica Studenac
u Lipiku deset
godina nakon
ratnih razaranja**



**Podravkina
kulinarska
razglednica
s Jadrana
4. str.**

Obilježena 10. godišnjica pokretanja proizvodnje

Tekst i snimka: **Boris Fabijanec**

Već nekoliko mjeseci radnici lipičke Tvornice Studenac rade u četiri smjene i uz velike napore pokušavaju proizvesti dovoljne količine proizvoda Studenac jer potražnja za tim kvalitetnim proizvodima na hrvatskom tržištu sve je veća. Zbog toga, strojevi i proizvodne linije rade 24 sata dnevno.

U takvoj intenzivnoj proizvodnji u ponedjeljak 15. srpnja svečanim gablecom za sve zaposlene u lipičkom Studencu obilježena je 10. godišnjica pokretanja proizvodnje u Studencu. Točnije, 14. srpnja 1992. godine, unatoč neposrednoj blizini i opasnosti od četničkog agresora, 60-ak radnika pokreću proizvodnju tada jedine hrvatske mineralne vode. Radilo se na staroj poluautomatskoj liniji i istovremeno se pokušala osposobiti još jedna linija za proizvodnju mineralne vode. Bez obzira na svakodnevne četničke provokacije - u Studencu su do kraja 1992. godine proizveli oko 10 milijuna litara mineralne vode, da bi iduće godine, kada je proradila i druga linija, proizveli 36 milijuna litara.

- Prije rata u Studencu je radilo 147 radnika, a 1992. godine na posao je došlo 60-ak koji su radili na obnovi i sanaciji tvornice. Svi smo radili sve, ljudi su bili tu na vlastitu odgovornost i zapravo cijeli naš život tada odvijao se u tvornici i oko nje. Podravka nam je nabavila osam kamprikolika u kojima su ljudi bili sve do akcije Bljesak. Bilo je teško, ali zahvaljujući, prije svega, podršci i razumijevanju tadašnjih čelnih ljudi Podravke te stručnjaka u Inženjeringu, Istraživanju i razvoju, uspjeli smo oživjeti proizvodnju u tvornici koja je bila izuzetno devastirana jer su oko dva mjeseca u njoj bili četnici - rekla je direktorica Studenca Vlasta Šepetavec.

Inače, ratna šteta na tvornici je procijenjena na 12,6 milijuna njemačkih maraka, a u prvu sanaciju Podravka je uložila 6 milijuna maraka. Na žalost, hrvatska država u sanaciju tvornice nije uložila niti kunu, osim što je 1995. godine Podravku oslobodila od plaćanja carine za uvoz dvije nove linije za proizvodnju mineralne vode. Bez obzira na te okolnosti Studenac je danas respektabilna tvornica u kojoj se na pet proizvodnih linija ove godine planira proizvesti oko 60 milijuna litara različitih proizvoda Studenca.

Skromnom obilježavanju ovog povijesnog datuma pridružili su se i stručnjaci naše tvrtke koji su puno pomogli u tim ratnim godinama da se pokrene proizvodnja u Studencu - Đuro Zalar, Antun Dunaj i Dragutin Jakopović, bio je tu i izvršni direktor SPJ Pića Valent Vrhovski te uvijek dragi gost Studenca - gradonačelnik Lipika Stjepan Horvat (na slici gore).

Tvornica Kalnik u Varaždinu

Otvorena nova linija za preradu krastavaca



Modernom linijom u Kalniku povećani proizvodni kapaciteti za 65 posto i smanjeni troškovi

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

Novom linijom za preradu krastavaca vrijednom oko 400.000 eura, koja je u utorak 16. srpnja svečano puštena u pogon u Podravkinu Tvornici Kalnik u Varaždinu, kapaciteti proizvodnje povećani su za 65 posto, a uštedom u radnoj snazi i anuliranjem škarta znatno će se smanjiti troškovi poslovanja. Otvaranju je nazočio župan Varaždinske županije Zvonimir Sabati, a ugostili su ga zamjenik predsjednika

Podravkine Uprave Željko Đurdina, direktor profitnog centra Voće i povrće Milivoj Šifkorn te direktor Kalnika Novica Ciglar.

Šifkorn je istaknuo kako će najveća tvornica za preradu povrća u ovom dijelu Europe ove godine preraditi oko 16.000 tona povrća, a o vremenskim će prilikama ovisiti hoće li se veći ili manji dio sirovina morati uvesti, naravno po većoj cijeni. Dometnuo je kako je u planu povećanje proizvodnje ukiseljenih krastavaca s 1,5 milijuna lani na 2,5 milijuna staklenki ove godine te je

rekao kako tržište traži sve Kalnikove proizvode te izravno s proizvodnih linija odlaze na tržište. Investicija u novu liniju za krastavce najveće je ovogodišnje Podravkino ulaganje u profitnom centru Voće i povrće, kazao je Šifkorn.

Direktor Kalnika, pak, ustvrdio je kako je nova linija njemačkog proizvođača Nika najsuvremenije današnje tehnološko rješenje te je njome uklonjeno "usko grlo" u proizvodnji. Zahvaljujući njoj, Kalniku će trebati oko 20 sezona manje, što znači uštedu u poslovanju, a uz krastavce,

na njoj se mogu prerađivati i druge vrste povrća, poput paprike i cikle. Prema studiji profitabilnosti, linija bi se trebala isplatiti već za dvije godine, zaključio je Ciglar.

Nakon otvorenja modernog postrojenja, župan Sabati razgovarao je s Podravkinim direktorima o proširenju organizirane suradnje između lokalnih proizvođača povrća za industrijsku preradu i Podravke, a istaknuto je kako Varaždinska županija jedina u Hrvatskoj daje poticaje proizvođačima, i to 20 lipa po kilogramu.

Razgovor s direktorom Službe za imovinsko pravo i ugovore Milanom Tadićem

Radi se novi kvalitetni registar nekretnina - značajni čimbenik ukupnog poslovanja tvrtke

Razgovarao: **Boris Fabijanec**

Vinkovčanin **Milan Tadić**, rođen 1961. godine, od 1986. godine živi u Koprivnici. Diplomirao je pravo na osjeckom Pravnom fakultetu te kao imovinsko-pravni referent nekoliko godina radio je u Republičkom fondu za mirovinsko osiguranje, današnjem Hrvatskom zavodu za mirovinsko osiguranje. Nakon toga otvara vlastitu tvrtku koja se bavila prometom nekretnina, da bi u veljači prošle godine došao u Podravku. U jesen 2001. godine imenovan je voditeljem Odjela za imovinsko pravo, a nakon nedavne reorganizacije Podravkinog pravnog sektora, koji sada ima tri službe - za imovinsko pravo i ugovore, za zastupanje i radno pravo te za intelektualno vlasništvo - Milan Tadić je postavljen za direktora Službe za imovinsko pravo i ugovore. Čime se ta služba bavi, bilo je prvo pitanje za Milana Tadića.

Naglasak na zaštiti tražbina

- Služba za imovinsko pravo i ugovore pokriva nekoliko baznih područja: aspekt imovinskog prava, poslovanje s nekretninama što u konačnici podrazumijeva registar nekretnina i stvaranje svih pretpostavki za kvalitetno upravljanje nekretninama. Naime, bez inventure i saznanja od čega se ta imovina sastoji, gdje je i da joj znamo stvarnu tržišnu vrijednost nema ni kvalitetnog upravljanja nekretninama. Samim time Podravka ne može u određenim aspektima poslovanja izraziti pokazatelje godišnjeg prometa u odnosu na imovinu, a to su prilično značajni pokazatelji za ukupno poslovanje tvrtke. Drugi aspekt koji naša služba pokriva u domeni imovinskog prava su svi imovinsko-pravni odnosi u koje Podravka ulazi. Tu smo prvenstveno dali naglasak na zaštitu tražbina Podravke i uz izvrsnu podršku čelnih ljudi Podravkine Prodaje puno smo napravili. Standardizirali smo ugovaranja u prodajnom aspektu i zaštite tražbina, osmislili smo uspješan model ugovora za nove oblike organiziranja kupaca kao što su udruge kupaca na hrvatskom tržištu koje su zbog svojih specifičnih organizacijskih formi i međusobne povezanosti morale dati posebna jamstva. Da smo na taj izazov prilično dobro odgovorili dokazuje i to kako su neke renomirane hrvatske tvrtke, poput Kraša, tražile da im pokažemo taj naš model zaštite tražbina, jer su im i same udruge rekly da se Podravka najbolje zaštitila. Dakle, uz avansno plaćanje koje je donijelo većim dijelom sigurnost, dobar i visok stupanj naplate, uspjeli smo pokriti ono što se avansom ne može, jer u nekim slučajevima bilo bi možda štetnije ići i forsirati taj oblik naplate.

- Taj proces zaštite potraživanja i dalje traje?

- Naravno, posla stalno ima, ali se nadam da su pomaci vidljivi. Ono



Milan Tadić

što je najvažnije, u Podravki se okupila jedna kritična masa stručnjaka, i tom složenom problemu pristupili smo multidisciplinarno, potporu smo dobili od kolegice iz Riznice Lidije Kljajić, čelni ljudi iz Prodaje predvođeni Miroslavom Vitkovićem nam puno pomažu i mislim da je takav pristup problemu jedino moguć i jedinstven u povijesti Podravke.

Kvalitetni registar nekretnina

- Kada govorimo o povijesti Podravke, zasigurno najveći problem s kojim ste se srel i u vašem radu su naslijeđene dubioze u pogledu nesređenosti katastarskih čestica te potraživanja i problemi naplate dugovanja od brojnih tvrtki koje su u međuvremenu otišle u stečaj. Kako vaša služba rješava te probleme?

- Oba problema su vrlo značajna i, nažalost, još uvijek postoje. Govoreći o nekretninama, treba istaknuti kako je Podravka 1993. godine izvršila pretvorbu. Do tada imovina je stjecana u sustavu društvenog vlasništva, a to znači da je Podravka praktički imala pravo raspolaganja. Sistem je bio takav da je naša tvrtka kao respektabilan društveni čimbenik sama po sebi nosila nešto i nije se toliko taj vlasnički aspekt potencirao. Čak se i to reguliralo prilično teško, jer cijeli proces stjecanja vlasništva, odnosno prava raspolaganja je zahtijevao niz predradnji i one svima nama dobro poznate "papirometrije". To je zaista bio objektivni problem. Kada sam ja došao u Podravku, jedan dio nekretnina bio je nesređen i tu smo imali dosta posla kako bi te nekretnine identificirali, utvrdili njihovo točno imovinsko-pravno stanje te da se po nekoj rang-listi koju smo tada napravili poduzme cijeli niz mjera kako bi to zatečeno stanje popravili. Ono što je iz tih procesa proizašlo i proizlazi je stvaranje kvalitetnog materijala za registar nekretnina. Uprava je podržala našu ideju da otvorimo jedan novi modul u SAP-u te smo do sada u suradnji sa SAP-ovim konzultantima dobar dio posla odra-

dili. Uskoro će taj modul, nadam se, proraditi, a to će nam omogućiti ne samo kvalitetni registar nekretnina, već ćemo moći povezati i financijski aspekt - knjigovodstvenu vrijednost nekretnina sa zemljišno-knjižnim podacima. Time ćemo dobiti jednu zaista kvalitetnu inventuru nekretnina i njihove knjigovodstvene vrijednosti, a to je baza i predradnja da utvrdimo njihovu stvarnu tržišnu vrijednost.

Naplata potraživanja

Što se pak tiče nasljeđa tražbina Podravke koju je naslijedila ova grupa menadžera u prodaji, moram reći da je u suradnji s našom pravnom službom do sada riješeno puno problema i to na različite načine. Jedan od najboljih bio je da se postojeće dospjele tražbine uz diskontne uvjete ponude dužnicima da ih otkupe. Dakle, dat je popust za stvarni dug i time se naplaćivala većina tražbina. Taj sistem se pokazao dobar, jer je odaziv bio velik, a u vrlo kratkom vremenu dugovanje koje je bilo ogromno je prepolovljeno. U svim tim procesima pravna služba sudjeluje, a i dan-danas u tom aspektu ima puno posla. Naime, ima brojnih tvrtki u Hrvatskoj čija su dugovanja daleko veća nego što je stvarna vrijednost tih tvrtki i tu zaista treba vrlo ozbiljno pristupiti tom problemu potraživanja, da se iz tih stečajnih masa uspije naplatiti Podravkina potraživanja. Mislim da smo do sada u tome uspješni.

Povrat poljoprivrednog zemljišta?

- Vratimo se opet na pitanje nekretnina. Naime, još uvijek je aktualni problem Podravkino poljoprivredno zemljište. Što se u tom segmentu poduzima da se taj problem riješi?

- Prošle godine Hrvatski sabor je donio Zakon o poljoprivrednom zemljištu u čijem članku 67. se omogućuje povrat oduzetog poljoprivrednog zemljišta. Naime, 1991. i 1992. godine, prije pretvorbe, donesen je Zakon o poljoprivrednom zemljištu prema kojemu sve što je poljoprivredno zemljište, dakle ono što nije u zoni građevinskog zemljišta, država praktički od svih tih pravnih osoba uzima. To znači da više od 3.000 hektara Podravkine zemlje koja je bila izvan građevinskih zona jednim potezom administracije pretvorilo se u državno zemljište. Sada hrvatska država na dosta složen način omogućuje načelno da se ta zemlja vrati, da se izvrši povrat zemljišta pravnim osobama ili njihovim sljedbenicima. Sreća je za našu tvrtku što je velika većina tih nekretnina stečena na način koji omogućuje povrat i tu Podravka ima potencijalno veliki kapital. Naš sektor dao je opširno mišljenje o tome Upravi i daljnji dogovori o toj problematici bit će na višim instancama.

Analiza i standardizacija ugovora

- Dokaz vrlo dobre suradnje vaše službe i Prodaje Hrvatska je standardizacija ugovora za Podravkine kupce.

- Slijedom okolnosti došao sam u kontakte s Prodajom koja me upoznala s dokumentacijom i svim tim pismenima vezanim za njihovo poslovanje. Nakon dogovora, prvenstveno smo naglasak dali na ugovore od prodaje prema trećima i tu smo ustanovili da je zaista potrebno puno zahvata. Naime, u međuvremenu se nekoliko puta mijenjao zakon, neke su se stvari terminološki promijenile i pred nama je zaista bio veliki posao. Za nekoliko mjeseci smo ga odradili i pred nama su bili novi ugovori za potrebe svih vrsta kupaca, sustav avansnog plaćanja i što to znači, sa svojim pozitivnim stranama i sankcijama za nepoštivanje. Govoreći o pristupu ugovaranja, ugovore smo tako sastavili da štitimo bitne interese Podravke. Potom smo razradili sustav odgođenog plaćanja, sa svim mogućim rabatima koji stimuliraju na ranije plaćanje i maksimalnim rokovima te sustav kombiniranog plaćanja. Ta tri sistema plaćanja implementirali smo na Podravku i Poni te dobar dio toga ugradili smo kod ključnih kupaca.

Kada već govorimo o ugovorima, moram istaknuti kako moja služba prati i analizira sve Podravkine ugovore te daje suglasnost prije potpisivanja tih ugovora. Prihvaćanjem ISO standarda morali smo prihvatiti i određene standarde u postupku ugovaranja te je naša služba "točka na i" svih Podravkinih ugovaranja. Os-novne premise kojima se vodimo jesu: da li ti ugovori zadovoljavaju momentalne prepoznatljive interese Podravke, da li su formalno-pravno u redu te ako treba dati potrebne primjedbe. Dugoročni cilj nam je stvaranje standarda u postupku ugovaranja, tako da se vidi kako svi ugovori koji izlaze iz Podravke izlaze iz jedne respektabilne tvrtke.

- Vidim da ste se vrlo brzo i efikasno uklopili u stručni tim Podravke. Što za vas znači biti Podravkaš?

- Ja jesam relativno novi Podravkaš, no bez obzira na to, raditi u Podravki meni znači jako puno. Osim za egzistenciju važne plaće kao što je to uvijek u Podravki bilo, postoji taj dodatni emotivni element. To mi je vrlo drago, iako sam ja prvenstveno ovdje da odradim ono što su prema Ugovoru moja područja odgovornosti. No, odličan je osjećaj biti Podravkaš, taj osjećaj pripadnosti tvrtki, gdje smo svi bez obzira na opis radnog mjesta spremni pomoći. Naravno, volio bih da sve to popratimo za sve zaposlene boljim standardom, a mislim da ovaj mendžment Podravke vuče poteze koji bi takvo što osigurali. Stoga sam veoma ponosan da sam dio tog tima - rekao je na kraju razgovora Milan Tadić.

Podravkin periskop

Spavanjem do zdravlja

Piše: **Vlado Markota**

Sektor za razvoj poslovanja

"**Zdrav i miran san**" su odnedavno postale magične riječi na tržištu robe široke potrošnje. Tjedni i mjesečni časopisi, kao i desetine eksperata na televiziji i radiju svakodnevno objašnjavaju milijunima ljudi kako ništa nije važnije od zdravog i mirnog sna. Nije onda čudno da se mnogi proizvođači najrazličitijih proizvoda pokušavaju truditi uvjeriti potrošače da upravo njihov proizvod garantira takav san, a kao posljedica onda slijedi dobro zdravlje i dobro raspoloženje. Zdrav san je obećanje koje daju i proizvođači lijekova za umirenje, prodavnih bez recepta u lancima supermarketa i biljnih čajeva koji sadrže limun. Moderne pelene za jednokratnu upotrebu s mikrovlaknima koja odvođe mokraću dalje od kože također spadaju u proizvode koji bi trebali osigurati miran i neprekidan san, kako bebi tako i roditeljima. Beba, koja nosi te pelene, ima suho tijelo, ne budi se i stoga je vesela u jutro kada se probudi, a roditelji imaju više vremena i energije za posao ili druženje s prijateljima.

I proizvođači prehrambenih proizvoda igraju na kartu zdravog sna. Spavanje bi trebalo biti osigurano laganim jelima, koja se ne zadržavaju dugo u želucu i tako izazivaju probavne smetnje, što je noćna mora za one koji jednu nezdrava jela s mnogo masnoća. Svaki sedmi proizvođač mlijeka u Norveškoj, svaki peti u SAD i svaki treći u Meksiku ističu na pakiranjima svojih proizvoda ili u svojim oglasima da ispijanje jedne čaše mlijeka prije odlaska u krevet pomaže da se lakše zaspi i da se imaju **lijepi snovi**. Kampanja pak za jednu vrstu meda je bila dizajnirana u istom stilu, ali s jednom razlikom: lijepi snovi su bili zamijenjeni sa **slatki snovi**. Liječnik u reklamnoj poruci uvjerava potrošače da će ih konzumiranje čaše mlijeka uz žličicu meda smiriti i omogućiti im dug, miran san i slatke snove.

San se također prikazuje u oglasima i u metaforičkom značenju: netko mirno spava jer mu je savjest čista. Na primjer, oni koji ne trebaju brinuti zbog svog stroja za pranje rublja, jer su uzeli određeno sredstvo za uklanjanje kamenca i omešavanje vode - spavaju kao bebe. A još donedavno su se budili usred noći, jer im se stroj za pranje pokvario i poplavio cijeli stan!

Miran san su si osigurali također i roditelji koji su svojoj djeci kupili zdrave snack proizvode obogaćene kalcijem i magnezijem, ili vlasnici kućnih ljubimaca koji su svojim ljubimcima nabavili vitaminima bogatu hranu.

I za kraj: pojedite ili popijte neki od brojnih Podravkinih proizvoda i spavajte mirno, lijepo i slatko sanjajte i dodajte veseli i odmorni na posao u Podravku!

Objavljena rang-lista 400 najvećih hrvatskih tvrtki

Podravka ponovno pri vrhu

Podravka je na rang-listi 400 najvećih hrvatskih tvrtki, koju već osmu godinu objavljuje Privredni vjesnik, ostala u vrhu, što se, uostalom, moglo i očekivati. Prema ukupnom prihodu u 2001. godini našla se na 14. mjestu, a ispred nje je samo jedna prehrambena tvrtka, Vindija, na sedmoj poziciji. Belupo je na tom popisu 58., a Danica na 140. mjestu.

No, s ukupnim prihodima od oko 2,6 milijardi kuna, Grupa Podravka pozicionirala bi se na visoko peto mjesto u Hrvatskoj, što bi, kako ističu u Privrednom vjesniku, bila prava slika njezinog mjesta u ukupnom hrvatskom gospodarstvu. Ipak, i uz zasebno promatranje pojedinih dijelova grupe vidi se snaga koprivničke kompanije. Vodeći na rang-listi su Ina, Hrvatska elektroprivreda, Hrvatske telekomunikacije i Pliva.

Na rang-listi Privrednog vjesnika prema dobiti nakon oporezivanja vodi Pliva s oko milijardu kuna, Belupo je 31. s oko 45 milijuna, a Podravka 38. s 36 milijuna kuna. Grupa Podravka, pak, svrstala bi se također u gornji dom među prvih dvadeset.

Tvrtke s popisa 400 najvećih i dalje, prema pisanju časopisa, zadržavaju vodeću ulogu i daju pečat izgledu nacionalnog gospodarstva. Tih tek 0,7 posto tvrtki zapošljava 37 posto zaposlenika, ostvaruje 50 posto ukupnog prihoda i 54 posto dobiti nakon oporezivanja te drži čak 73 posto kapitala i rezervi i 60 posto vrijednosti bilance nacionalnog gospodarstva. **I.H. Š.**

Prodaja Studenca - Regija Istra i Primorje

Vrlo dobri prodajni rezultati

Tekst i snimke: **Boris Fabijanec**

Prema podacima Hrvatske turističke zajednice, ove je godine na Jadranu manji broj gostiju nego što je bio u isto vrijeme lani. Konkretno, u Istri je oko 8 posto manje, a u Primorju oko 5 posto. Bez obzira na to, prodajna operativa Studenca u tim regijama bilježi vrlo dobre poslovne rezultate. Naime, prošle godine počelo se sa detaljnim osvajanjem tržišta Istre i Primorja, posebice u segmentu ugostiteljstva za koje su bila i namijenjena tada nova premium pakiranja Studenca i Studene. Preko dilera pića i obilaska restorana i kafića novi programi Studenca vrlo brzo su pronašli svoje mjesto kod potrošača. Svi prošlogodišnji prodajni naponi te brojne prodajno-marketingške aktivnosti uoči ovogodišnje turističke sezone reflektirali su se pojačanom ovogodišnjom prodajom, iako su još uvijek marketingški budžeti, za razliku od konkurencije, prilično skromni. Zsigurno glavni faktor dobrih poslovnih rezultata su ljudi. Tržište od Mošćeničke Drage do Paga obrađuje 12 zaposlenika Studenca koji, kako ističe voditelj Prodaje Studenca - Regija Primorje **Dražen Briški**, ne pitaju za radno vrijeme. O ovogodišnjim rezultatima prodaje za prvih šest mjeseci Dražen Briški kaže:

- Moram istaknuti da je ovogodišnji plan vrlo ambiciozan, možda nije adekvatno podijeljen po mjesecima, ali za prvih šest mjeseci bilježimo porast od 20 posto. Osobno nisam baš previše zadovoljan ostvarenim prodajnim rezultatima, ali početkom turističke sezone drastično se na bolje mijenjaju prodajni rezultati. S druge pak strane, suočili smo se s problemom nedostatka proizvoda zbog instaliranja nove proizvodne linije u Lipiku. No, taj problem pokušavamo riješiti, obilazimo kupce i apeliramo na strpljivost i razumijevanje, prodajmo robu pokušavajući ravnomjerno

podijeliti količine. Trudimo se da nikoga ne zakinemo.

- U svakom zlu ima i nešto dobrog. Naime, taj nedostatak proizvoda zapravo pokazuje kakva je pozicija Studenca na tržištu Primorja?

- Tako je, možda mi do sada nismo bili niti svjesni koliki smo posao napravili uvodivši Studenac i Studenu na tržište pod našom ingerencijom. Tek sada, kada svakodnevno imamo stotinjak poziva i traženja proizvoda Studenca sa svih strana, posebice Studene i Studene s limunom, shvaćamo koliko smo zapravo jaki na tržištu. Problem desortiranosti se pomalo rješava, kvaliteta i originalna ambalaža te motivirano ljudstvo glavni su faktori mog dubokog uvjerenja da ćemo i ovu sezonu odraditi maksimalno. Prodaja je vrlo dobro organizirana, jer osim centralnog skladišta u Rijeci, otvorili smo i naša vanjska skladišta u Crkvenici, Rabu i Krku. Vozila imamo dovoljno, samo nam dajte puno robe i sve ćemo prodati, a ako neće biti nekih dodatnih poslovnih anomalija, vjerujem da ćemo s listopadom ostvariti ovogodišnji plan - rekao je Dražen Briški.

A kada govorimo o motiviranim ljudima predanim poslu, treba spomenuti i trgovačkog predstavnika Studenca **Zvonimira Buljana** koji, unatoč tome, što je tek četiri mjeseca u Podravki, postiže vrlo dobre prodajne rezultate. Zapravo, Zvonimir je naprosto "bačen u vatru" na tržište



Dražen Briški



Zvonimr Buljan



Studenca je "osvojila" i ATP turnir u Umagu

zapadne i centralne Istre, gdje je konkurencija vrlo jaka i često puta sklona zakulisnim potezima koji nemaju veze s poslovnošću. Posebno je to izraženo u Poreču - gradu koji je mamac za sve proizvođače. O poziciji Studenca u tom gradu Zvonimir Buljan kaže:

- Široka paleta proizvoda Studenca u Poreču, kao uostalom i u cijeloj regiji koju ja obrađujem, sve se više traži. Posebice dobre poslovne uspjehe u odnosu na konkurenciju postižemo u segmentu ugostiteljstva. Držimo više od 80 posto tržišnog udjela, a male probleme imamo u trgovačkom dijelu prodaje jer u Poreču djeluje Konzum koji je zauzeo jake tržišne pozicije kroz lanac svojih marketa. Bez obzira na to, kupci su prepoznali kvalitetu naših proizvoda i našu poslovnu korektnost, svakodnevno stječemo simpatije. Naime, ne postoji kvalitetniji restoran ili kafić u Istri gdje se ne nalazi naš proizvod, u tom segmentu suvereno vladamo u svim istarskim hotelskim lancima.

- Prema pokazateljima, najveći bum u prodaji programa Studenca upravo je napravljen u vašoj regiji?

- Da, statistički gledano indeks distribucije naše vode na tom području je preko dvije trećine tržišnog udjela Studenca na mjestima potrošnje tipa lokala, restorana ili kafića. To je naš jedan veliki argument i prodor te naše male premium bočice ništa više

ne može zaustaviti. Osim toga, prodaja programa Studene na tržištu pod mojom ingerencijom porasla je više od 65 posto u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Ta hrvatska izvorna voda je moderna i trendovska te je na našem tržištu poželjna, neodoljiva, lijepa i prihvaćena. No, nikada nije tako dobro da se ne bi moglo bolje. Prostora za prodaju uvijek ima te uz koordinirane i sinhronizirane aktivnosti, uz marketingu i logistiku podršku, kvalitetnu distribuciju i korektnu suradnju s kupcima i naravno, uz maksimalno zalaganje prodajnog osoblja Studenca možemo biti još bolji. Uostalom, i nedavni problem desortiranosti uspješno smo rješavali s našim kupcima, jer su shvatili taj naš problem, a i vrlo dobra suradnja s ljudima iz Lipika pomogla je da prebrodimo i taj problem. Dakle, u Istri nekih velikih poremećaja nije bilo - rekao je Zvonimir Buljan.

Uz brojne prodajne aktivnosti i maksimalno zalaganje prodajne operative, u Studencu nisu zaboravili važnost marketingških aktivnosti. Prvi puta, Studenac je jedan od sponzora tradicionalnog umaškog ATP-turnira i bez obzira što su prvi puta, gotovo je nemoguće ne primijetiti brojne reklamne panoe i hladnjake Studenca. U Umagu su dečki Studenca zaista odradili sjajan posao i, bez sumnje, ove će se godine u Istri polučiti vrlo dobri prodajni rezultati.

naša posla

Prividna idila unutar Nadzornog odbora samo do jeseni

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

Prošlotjedna je Glavna skupština dioničara Podravke doista protekla bez i najmanjeg iznenađenja. Razlog je tome zacijelo prethodna usuglašenost stavova svih većih dioničara, dakle i fondova i pravnih lica. Oni su u cijelosti prihvatili izvještaj Uprave o poslovanju u 2001., kojeg je u svom uvodnom pismu, a i na samoj Skupštini izložio njen predsjednik Darko Marinac. Na isti je način postupila i Podravkina udruga malih dioničara, makar je i ovaj put potvrđena isplata dividendi samo za povlaštene dionice Europske banke. Naime, većina je malih dioničara ipak svjesna da je poslovna politika koprivničke tvrtke u prethodnoj godini vođena u interesu zaposlenika, budući da je prioritet dobio razvoj, a ne traženje većeg profita onom u Hrvatskoj već dobro znanom metodom prodaje manje uspješnih tvornica i kresanja radnih mjesta. U tom je kontekstu utješno zvučalo i Marinčevo obećanje da će Podravka od ove godine svima isplaćivati dividendu, a o mogućoj akon-taciji poslovodstvo će raspravljati već nakon godišnjih odmora.

Imajući sve to u vidu, moglo se dogo-

điti da su na Skupštini sva razrješenja i imenovanja prošla gotovo jednoglasno. Točnije, ako su novinari dobro uočili, najmanja je podrška nekoj odluci iznosila enormno visokih 98,19 posto. Možda je to i odraz činjenice da su skupljene punomoći za tek nešto više od polovice svih dionica, što znači da neki oponenti poslovnoj politici Uprave nisu ni bili nazočni. Obično najglasniji od njih, predstavnici koprivničke malodioničarske udruge Dioničar, ovaj su put u potpunosti bojkotirali skup, pa nije bilo ni pravih polemičkih tonova.

Među potonje se, naime, ne bi mogao ubrojiti ni istup bivšeg člana Nadzornog odbora Zvonimira Majdančića. On je, kao jedini koji se samovoljno javio za diskusiju, zapravo obrazlagao svoje četverogodišnje djelovanje unutar Nadzornog odbora, napomenuvši kako i nadalje redovito šalje svoje prijedloge o poboljšanju poslovanja aktualnom predsjedniku Uprave. Marinac mu se na toj revnosti pred svima zahvalio. Sve u svemu, da se Vesna Želježnjak, voditeljica Glavne skupštine, nije jednom prilikom zabunila, čestitajući članovi-

ma Nadzornog odbora na razrješenju umjesto na imenovanju, što je izazvalo smijeh, dojam je da bi neki od prisutnih zacijelo i zadrijemali. Jasno, Podravkinom je poslovodstvu bilo puno draže što je najviše energije bilo potrošeno na uobičajene skupštinske formalnosti, a ne na seciranje poslovnih rezultata.

Naposljetku, prisutnima se iznimno dopao i dizajn godišnjeg izvješća koji su i ove godine napravili dizajneri Bruketa i Žinić. Taj je afirmirani dvojac za prošlogodišnje rješenje Podravkina izvješća dobio i jednu međunarodnu dizajnersku nagradu.

Iz svega je toga vidljivo da nisu bile osnovane kalkulacije kako se državni fondovi neće složiti s prijedlogom da u Podravkin Nadzorni odbor, kao predstavnik PIF-ova, opet uđe Darko Ostoja, odnosno da će tražiti potporu malih dioničara za obaranje predložene liste. Razlog je tome žestoki sukob koalicijske Vlade s PIF-ovima, koji će uskoro dobiti i sudski epilog. No, Vlada u ostavci ima trenutno i daleko većih problema, pa su svi njeni stavovi, kako je već navedeno,

usuglašeni s ostalim velikim dioničarima.

Može se pretpostaviti da će prividna idila unutar novoizabranog Nadzornog odbora trajati samo do jeseni. Teško je očekivati da će PIF-ovi prihvatiti poslovnu politiku u kojoj profit i cijena dionica, kao i njen izlazak na svjetske burze, nisu primarni. Burno bi moglo biti i oko prijedloga, kojeg podražava i Uprava i dio Nadzornog odbora, da Europska banka bude u cijelosti isplaćena u cilju izlaska iz Podravkine vlasničke strukture.

Inače, u ovim ljetnim danima česta su koprivnička tema i trenutne cijene Podravkinih dionica. U proljeće je, prisjetimo se, izgledalo da će njihova cijena brzo narasti do nominala, pogotovo kad je u jednome trenutku dosegnuto 240 kuna. Zbivanja na Zagrebačkoj burzi krenula su, međutim, drugim tijekom, tako da je u lipnju započeo pad vrijednosti, pa se cijena spustila na mnogima razočaravajućih 205 kuna. Zanimljivo je da je Podravkina dionica i u tim okolnostima proglašena najlikvidnijom na domaćem tržištu. Naime, pad vrijednosti Plivinih, Kraše-

vih i niza ostalih dionica u istome je razdoblju bio još izraženiji, što samo potvrđuje da u Hrvatskoj zapravo i ne postoji tržište vrijednosnica koje bi reagiralo u skladu s poslovnim rezultatima pojedine tvrtke.

Primjera radi, Pliva je prošloga mjeseca kupila jednu veliku američku farmaceutsku tvrtku, što u potpunosti mijenja njenu tržišnu poziciju, a istodobno je cijena njenih dionica bila u silaznoj putanji, što se nastavilo i u srpnju. Za domaću burzu ta ogromna transakcija kao da se i nije dogodila. Ne treba zato čuditi da burzovni mešetari nisu adekvatno reagirali i na niz dobrih vijesti iz Podravke, od dalekosežnog ugovora s Nestleom, preko otvaranja novih postrojenja u Lipiku i Varaždinu, pa do najave skorašnje kupnje jedne češke prehrambene tvrtke. Ukoliko se nova Račanova Vlada odlučnije okrene gospodarskim reformama, moguće je da od početka jeseni ponovno oživi i burza. Budući da je neminovno da Podravkine dionice dosegnu barem nominalu, doista nije vrijeme za njihovu rasprodaju.



Fotoreportaža

Podravkina "Kulinarska razglednica s Jadrana" gostovala u Selcu

Piše: **Hrvoje Šlabek**
Snimio: **Boris Fabijanec**

Nakon Primoštena i Zadra, auto-kamp Slana u Selcu kod Crikvenice bio je treća postaja velike Podravkine promotivne akcije "Kulinarska razglednica s Jadrana". Gastro-ekipa na čelu s promotorima **Viljamom Cvekom** i **Draženom Đuriševićem** u dva će tjedna obići osam najvećih kampova i tamo prezentirati izbor iz mnoštva Podravkine gastronomske ponude.

Novinarska ekipa "Podravke" u Selce je stigla oko podneva kako bi izvidjela teren i pratila pripreme za kulinarski show, koji je najavljen za navečer. Odmah po dolasku uvjerali smo se kako se masovni turizam definitivno vratio na Jadran, jer bilo je teško pronaći i kvadratni centimetar na plažama, a kordoni turista šetali su mjestom i osvježavali se u kafićima i restoranima.

Vrijeme je bilo savršeno i činilo se da će potrajati do večeri, međutim uskoro su se navukli oblaci i počelo je pljuštati. No, Podravkinu gastro-ekipu, koja je u to doba stigla u kamp kako bi pripremila rekvizite za feštu, to nije omelo. Doduše, umjesto rive, za mjesto održavanja odabran je podij pod golemim suncobranom usred kampa, ali sve je ostalo išlo uhodanim tijekom i začas bilo spremno. Najteži je posao bilo prenijeti golemi roštilj od tristotinjak kilograma iz Podravkina kombija pod suncobran.

A onda, s prvim sumrakom, odjednom je nastala gužva. Miris roštilja osjećao se nadaleko i privlačio šetače, jer kiša je jenjala. Na meniju bila je Talianetta s dagnjama, spremjena u velikom loncu, te

svinjski medaljoni i pileća prsa na roštilju, začinjeni Vegeta Twistovima za grill i piletinu. Dražen, Viljam i pomagači imali su pune ruke posla da bi namirili sve posjetitelje. U prve redove, kako to već biva, nahrupili su klinci, a u odabiru jela nije bilo nikakvih jezičnih barijera u internacionalnoj publici.

Ne znamo je li nadmašen rekord iz Zadra, kada je jedan gost jedanaest puta dolazio po svoju porciju, ali primijetili smo četveročlanu obitelj kako treći put staje u red. Na mješavini poljskog i engleskog doznali smo da obitelj Sienkyevicz iz Krakova "jako voli roštilj", da je Podravka "O.K. i super" te da će još jednom po klop. Da se razumijemo, porcije jesu bile degustacijske količine, ali ne baš male, pa su motivi za dolazak po "repete" kulinarskog karaktera.

Podijeljeno je tako više od tisuću obroka garniranih Podravkinim proizvodima od rajčice i senfom, a posjetitelji su dobili knjiži-



Svinjetina i piletina na roštilju - mnogi dolaze i po nekoliko puta po porciju

cu recepata na pet svjetskih jezika s razglednicama koje će moći poslati svojim prijateljima. Kulinarski show trajao je dugo u noć, a nakon razlaza Podravkina je gastro-ekipa bila umorna, ali i zadovoljna što ni kišno vrijeme nije omelo goste kampa i namjernike da uživaju u specijalitetima što su ih za njih pripremili.



Aha, odavde tako dobro miriši!



Pametni znaju čemu služi tanjur!

Viljam Cvek, Podravkin gastro-promotor:

Potpun pogodak!

- *Kako je zamišljena 'Razglednica'?*

- Ovu veliku akciju osmislili smo tako da obidemo osam najvećih kampova na Jadranu. Počeli smo u Primoštenu, a završit ćemo u Istri, u Umagu, tradicionalnom 'Feštom od rajčica'. Prva akcija u kampu Adriatic u Primoštenu protekla je iznad očekivanja i gosti su bili više nego zadovoljni. Pripremili smo 1600 obroka, ali nisam siguran da je bilo baš toliko posjetitelja jer su mnogi dolazili po nekoliko puta. Iduća naša postaja bio je kamp u turističkom naselju Zatonu kod Zadra. Na zahtjev gostiju morali smo pripremiti više od 2000 obroka. S marketinške strane tu je postignut potpun pogodak.

- *Hoće li Podravkina razglednica s Jadrana postati tradicionalnom akcijom?*

- Odgovorni ljudi iz kompanije vjerojatno će uvidjeti kakve su koristi od ovakvih akcija te podržati ideju da 'Razglednica' postane tradicionalna. Samo u Zatonu primili smo više od stotinu upita o tome gdje se naši proizvodi mogu kupiti. Akcija je najbolja mogućnost da se oni na licu mjesta ponude potrošačima, a ne samo njima već i voditeljima restorana i kuharima, koji su također tamo bili.

- *Zašto su odabrani upravo auto-kampovi?*

- Postoji više razloga. Jedan je što u kampu na malom prostoru imate kon-



Viljam Cvek

centriran veliki broj ljudi. U Primoštenu je bilo oko 2500 gostiju, a u Zatonu više od 5000. Drugo, odabrali smo najrenomiranije kampove na Jadranu. Podravka, također, opskrbljuje kampove te je akcija dobra prigoda da se i domaćinima ponudi nekakav događaj.

- *Čini li vam problem što je akcija u Selcu 'začinjena' kišom?*

- Svaki drugi dan gostujemo na drugom mjestu, pa je razložno očekivati da će biti i lošijeg vremena. No, spremni smo i na to pa smo se povukli na 'rezervni položaj' pod divovskim suncobranom, koji je u ovom slučaju kišobran. Poslu prilazimo na profesionalan način i potpuno smo samostalni jer sve vozimo sa sobom, od roštilja do čačkalica. Na kraju sve počistimo pa sat nakon završetka akcije ne vidi se da je uopće održana.



Ne znaš što je bolje: Talianetta s dagnjama ili...

Hrvatska gospodarska komora dodijelila Royal mirovinskom osiguranju iz Zagreba znak "Izvorno hrvatsko"

Alternativa otpremnini - dokup mirovine

Piše: **Željko Šemper**

Uz već svjetski poznate proizvode, našu Vegetu, Plivin sumamed ili Kraševu bajaderu, Stručni savjet Hrvatske gospodarske komore dodijelio je Podravkinom pekmezu od šljiva znak "izvorno hrvatski" proizvod.

Tom je prigodom isti znak dobio i projekt dokupa mirovine Royal mirovinskog osiguranja iz Zagreba, koji je proglašen "izvorno hrvatskom vrstom otpremnine". Zanimljivo je da su dosad tu titulu dobivali isključivo proizvodi, a ovdje se radi o jednom socijalnom proizvodu. O čemu je riječ?

Poznato je već da je od 1. siječnja 1999. godine započela primjena novog Zakona o mirovinskom osiguranju, koji je donio značajne promjene, uglavnom loše za buduće umirovljenike: povećanje dobne granice za pet godina, povećanje broja godina za izračun mirovina i trajno umanjeње od 0,3 posto za svaki mjesec ranijeg odlaska u mirovinu. To znači da će, primjerice, umirovljenik koji je otišao u prijevremenu starosnu mirovinu pet godina prije dobi za starosnu mirovinu trajno dobivati umanjenu mirovinu za čak 18 posto. Najnoviji prijedlog izmjena Zakona o mirovinskom osiguranju povećao bi umanjeње na 20,4 posto, što je trajni gubitak petine mirovine.

Dokup mirovine je alternativa otpremnini - to je program zbrinjavanja zaposlenih, koji su ostvarili uvjete za odlazak u prijevremenu mirovinu. Najčešće se primjenjuje u gospodarskim procesima restrukturiranja i racionalizacije poslovanja i kada dolazi do sporazumnog prestanka ugovora o radu. U tom slučaju poslodavac, umjesto isplate otpremnine zaposleniku, plaća dokup mirovine Royal mirovinskom osiguranju. Tako bi umirovljenik buduću mirovinu primao iz dva izvora: iz Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje umanjenu mirovinu, a iz Royal

mirovinskog osiguranja razliku između prijevremene i starosne mirovine. Primjerice, ove godine ženi sa 52 godine života i 30 godina staža do starosne mirovine nedostaje pet godina. Ona će tako, umjesto 2.000 kuna primati mirovinu 1.640 kuna - 18 posto manje. Dokupom mirovine nadoknađuje se to umanjeње od 360 kuna, te se tako godišnje može još dobiti dvije ili čak i tri mirovine. Tako dokupljena mirovina ima sve osobine mirovine Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje - isplaćuje se mjesečno, doživotno, usklađuje se (povećava) prema odlukama Upravnog vijeća HZMO-a i omogućuje pravo na obiteljsku mirovinu.

Kako se dokup mirovine reflektira na poslodavca? Poslodavcu se dokup zbog velikih ušteda svakako isplati, jer je u odnosu na otpremnine gotovo dvostruko jeftiniji. Povoljnost je u tome, što se, za razliku od klasičnih otpremnina, ovakve uplate ne oporezuju, pa se tako smanjuju troškovi poslovanja. Što je povoljnije za novog umirovljenika? Dosad se pokazalo da se otpremnine, bar one koje nisu visoke, vrlo brzo "istope" - kupi se auto, popravi kuća ili se pomogne djeci - a dokupom se ova razlika prima doživotno. Ako pak govorimo o "pristojnim" otpremninama i poduzetničkom duhu pri-

matelja, onda će dokup sigurno biti u drugom planu. Dakle, uglavnom sve ovisi o visini otpremnine, kao i godinama doživljenja. Na kraju, kad se radi o novcu, sve je opet rizik i stvar osobne procjene!

Moguća primjena u Podravki

O novom "proizvodu" zatražili smo mišljenje Franje Cirkvenca, pomoćnika direktora za tuzemno pravo u Podravki i stručnjaka koji je dugi niz godina kao pročelnik radio u Područnom uredu mirovinskog osiguranja u Koprivnici.

- Ja sam pristalica tog modela, koji već funkcionira u praksi, a po meni je 100 posto prihvatljiv. Trenutno ne znam strukturu naših radnika, koji ispunjavaju uvjete za prijevremenu mirovinu, ali bi o tome prije trebalo porazgovarati i dogovoriti sa sindikatima. Otpremnina se čini privlačna, jer se novac dobije na ruke, ali se i brzo potroši, a dokup mirovine je stalan mjesečni prihod. S obzirom na troškove taj model je sigurno prihvatljiv za poslodavca, a zaposlenik je taj koji se može odlučiti između dva modela - rekao je Cirkvenec.

Posljednjih je godina veći broj Podravkaša otišao s otpremninom i na taj način riješio svoj status. Dobili smo i informaciju da tek dvadesetak sada zaposlenih ispunjava uvjete za odlazak u prijevremenu mirovinu.

Oglas

Podravka d.d. Ljudski potencijali Zapošljavanje i razvoj kadrova	JAVITE SE! Tražimo jednu osobu za poslove TAJNICE
<div><div><div><div><div><div></div></div></div><div><div><div></div></div><div><div></div></div></div><div><div><div></div></div><div><div></div></div></div><div><div><div></div></div><div><div></div></div></div><div><div><div></div></div><div><div></div></div></div></div></div></div> <div>Ako ste zaposlenik Podravke i uz to ste</div> <div><ul style="list-style-type: none">komunikativni, snalažljivi, precizni, brzikorektni, disciplinirani, skloni timskom raduslužite se jednim stranim jezikompoznajete rad na računalute imate srednju stručnu spremu</div>	<div>Prijave pošaljite do petka 26. srpnja 2002. godine na naslov: <u>Ljudski potencijali</u> <u>Zapošljavanje i razvoj kadrova</u> <u>(za natječaj)</u> <u>Ante Starčevića 32</u> <u>48000 Koprivnica</u> Kandidate ćemo o izboru obavijestiti u roku od 30 dana.</div>

Liječnik za vas

Kako izbjeći opasnosti sunčanja?

Piše: **dr. Ivo Belan**

Novija istraživanja ukazuju da nezaštićeno prekomjerno sunčanje može biti jedna od najopasnijih stvari koje možete učiniti.

Svake godine u ovo vrijeme milijuni ljudi s veseljem očekuju prženje na suncu na nekoj plaži. Međutim, to sunčanje krije u sebi velike opasnosti, čak veće nego što su i sami znanstvenici pretpostavljali. Samo u Americi ove godine 600.000 osoba će oboljeti od raka kože, a više od 8000 će umrijeti!

Hazardna aktivnost. U svijetu je zabilježen dramatičan porast oboljenja od tri glavna oblika kožnog raka: malignog melanoma, spinalioma i bazalioma. Taj alarmantni porast iznenadio je i same liječnike. Oni jedinstveno okrivljuju za to prekomjerno izlaganje suncu.

Ispitivanja ukazuju da je u zadnjih 20 godina učestalost malignog melanoma - najzloćudnijeg raka kože - povećana 350 posto u muškaraca i 460 posto u žena. Ta

vrsta raka je toliko opasna da jedna petina pacijenata umire unutar pet godina od postavljanja dijagnoze.

Liječnici danas znaju da je izlaganje suncu hazardna aktivnost. Bez izuzetka. Preplanulost više nije znak zdravlja. U prošlosti se preplanulost smatralo znakom zdravlja. Međutim, to je bila zabluda. Tijelo se očajnički brani navlačeći na sebe tamnu "zavjesu" od pigmenta melanina, kako bi se zaštitilo da opasno ultravioletno zračenje ne učini još više štete. Nažalost, tada je već kasno. Kad je preplanulost već tu, određena oštećenja u koži već su nastupila.

Vjerojatnost oboljenja od raka kože djelomično ovisi i o tipu kože. Znanstvenici su razvrstali kožu u nekoliko kategorija. S najvećim rizikom su osobe s pjegama na koži i s plavim, zelenim i svijetlo smeđim očima. Osobe koje prirodno imaju tamnu kožu izložene su malom riziku.

Posljedice izlaganja suncu

Nažalost, čak i oni s manjim rizikom



nisu imuni na rak kože i druga oštećenja uzrokovana sunčanjem. Potencijalne opasnosti uključuju:

Prijevremeno starenje. Sve do nedavno smatralo se da se koža, kako starimo, neizbježno bora i izvjesi. Sada znamo da većina oštećenja nastaje dugogodišnjim izlaganjem ultravioletnim zrakama u sunčevom svjetlu, koje razaraju elastična vlakna, a ta vlakna održavaju zdravu kožu napetom i elastičnom.

Oštećenja očiju. Tijekom godina stalno bombardiranje ultravioletnih zraka može

Jubilej: 40 godina lista "Podravka"

1967. - godina obljetnica i integracija

Pripremio: **Hrvoje Šlabek**

Alarmantna notica naslovljena "Ubuduće bez biltena" na naslovnici 101. broja "Podravke" nije potpisana znakom agencije Feferon niti je isfabričirana u humorističkoj radionici Nikole Kovača, pa daje do znanja da se nešto događalo u Podravkinu informiranju u veljači 1967. godine, kada je taj broj ugledao danje svjetlo. Kratak tekst donekle osvjetljava razlog pojavljivanja takve notice, ali kako je "bilten" uredno izašao za petnaest dana bez ikakvih objašnjenja, njezino pojavljivanje do kraja danas nije jasno.

Ona glasi: "Sa željom da se unaprijeđi informativna služba u kolektivu, nedavno je održano jedno savjetovanje o tim pitanjima, a i štampani su anketni listići putem kojih se željelo doznati mišljenje članova kolektiva o samom biltenu. Međutim, kako je do sada stiglo svega dva posto potpunijih anketnih listića, među pojedinim članovima kolektiva vlada mišljenje da za bilten ne vlada očekivani interes, te da se radi toga ukine. Ukoliko se podrži ta inicijativa ovo bi bio posljednji broj biltena."

Svečani stoti broj koji je izašao prije toga ničime to nije nagovijestio. Štoviše, na savjetovanju koje je održano tim povodom, a o kojemu se piše u 100-tom broju, nicali su prijedlozi o pojačavanju informiranja u Podravki, pa se tako predlagalo gušće izlaženje "biltena", pokretanje razglasne stanice s dnevnim informacijama, kao i informativnih ploča u svim tvornicama kao vida brzog obavješćavanja. Kao zanimljivost ističemo da je predložen istup lista "Podravka" na tržište po cijeni od 10 ili 20 dinara, "što bi u neku ruku smanjilo njegove troškove". Kalkulacija za 1967. godinu pokazala je da broj stoji 292 dinara, tiskanje plus plaće novinara.

Uz jubilarni broj biltena u petoj godini izlaženja, proslavljena su još dva velika jubileja: 20 godina Podravke i upola toliko juha. U povodu Podravkine dvadesetogodišnjice pripremljena su i objavljena dva posebna foto-priloga "Jubilej u riječi i slici" na šest stranica. U povodu obljetnice juha, pak, objavljen je razgovor s profesoricom Zlatom Bartl u kojem se prisjeća kako su nastale prve Podravkine juhe, od problema sa siro-

vinom pa do zatvaranja aluminijskih vrećica običnim glačalom svega nekoliko dana prije Zagrebačkog velesajma na kojem su doživjele promociju.

Osim jubileja, 1967. godina obilježena je, barem prema pisanju "biltena", i udruživanjem Podravke s varaždinskim Kalnikom i slovenskom Sanom, tvornicama koje su i danas dio koncerna. Opširan prikaz Kalnika dao je u četiri nastavka ekonomist Jakob Blažeković, bilo je nekoliko susreta s tamošnjim radnicima, a i popularni je Štefina raportirao iz Varaždina. Mari-borska Sana ušla je u Podravku nakon referenduma radnika i odgovarajućih odluka radničkih savjeta, kako je to već onda išlo.

Među važnije poslovne događaje prije 35 godina svakako spada sklapanje ugovora s njemačkim Dr. Oetkerom o ekskluzivnoj distribuciji i poslovnno-tehničkoj suradnji. Osim prodaje Oetkerove robe u Jugoslaviji i proizvodnje nekih proizvoda u svojim tvornicama, Podravka je dobila mogućnost školovanja stručnjaka u Njemačkoj.

Od sitnijih zanimljivosti iz 1967. godine izdvajamo vijest o razmatranju nadležnih da Ulica Ive Marinkovića, danas Starčevićeva, postane jednosmjernom, o sve većoj potražnji malih pakiranja marmelade u ugostiteljstvu, o preuređenju paviljona u gradskom parku, o asfaltiranju ceste prema Šoderici itd.

U posjetu Podravki te su godine bili: članica predsjedništva CK SKH Milka Planinc, bivša premijerka Šri Lanke Sirimavo Bomdaranaraike, guverner Narodne banke SFRJ Nikola Miljanić, član CK SKJ Drago Šebrek, predsjednik Društva novinara Hrvatske Drago Augustin, predsjednica Izvršnog vijeća Sabora SRH Savka Dabčević-Kučar te farmeri iz Danske.

Stalna rubrika "Iz rada organa upravljanja" prerasla je u istoimeni podlistak "Podravke", a prvi je broj izašao 1. lipnja. Humoristički podlistak Feferon te je godine izašao čak dva puta, ali su čitatelji ostali bez Štefine, koga je Nikola Kovač odlučio "umoriti", pa je objavio napis "Umjesto nekrologa". Od tema koje su i danas aktualne izdvajamo raspravu o uvođenju "zapadnoeuropskog radnog vremena" od 8 do 16 ili od 9 do 17 sati u Podravku te stalne lamentacije o pre skupom organiziranom ljetovanju radnika ili njihove djece.

pretvoriti bistre očne leće u smedkaste. Na kraju može rezultirati nastankom katarakta i djelomične sljepoće.

Oštećenje imunološkog sustava. Jedna od najzastrašujućih posljedica izlaganja suncu je slabljenje tjelesnog obrambenog, imunološkog sustava (poznato je izbijanje herpesa na usnicama kod osjetljivih ljudi za vrijeme intenzivnog sunčanja). Studije su utvrdile smanjenje broja stanica "prirodnih ubojica" u tijelu, kao i smanjenje njihove sposobnosti da se bore protiv raznih bolesti.

Jednostavne mjere opreza

Srećom postoje koraci koji se mogu poduzeti kako bi se zaštitilo od sunca:

1. Upotrebljavajte sredstvo s visokim zaštitnim faktorom. Kad god idete van, bez obzira radi li se o 10-minutnoj šetnji ili o radu u vrtu čitavo poslije podne, premažite se zaštitnim sredstvom. Za maksimalnu sigurnost svakih nekoliko sati ponovo nanesite to sredstvo na kožu, posebno nakon plivanja i znojenja. Čak i za oblačnih dana, do 75 posto sunčevih zraka mogu doseći tijelo. Najbolja zaštitna sredstva su ona koja blokiraju većinu ultravioletnog zračenja, uključujući A(UVA) i B(UVB) zrake.

2. Zaštite oči. Kad god ste vani, nosite sunčane naočale koje blokiraju ultravioletne zrake.

3. Nosite odgovarajuću odjeću. Izbjegavajte prozirne, mrežaste sintetičke košulje i majice koje omogućuju prolaz sunčevim zrakama. Svakako nosite kapu ili šešir (s većim obodom još je i bolji).

4. Pratite eventualne promjene na koži. Ako primijetite bilo kakvu promjenu na koži, odmah se posavjetujte sa svojim liječnikom. Premda je kožni rak najčešći zloćudni tumor, on je istovremeno i najizlječiviji - ako ga se opazi na vrijeme. Savjesno kontrolirajte svaki tamni madež.

5. Ne zaboravite na svoju djecu. Zaštite ih tako da slijedite četiri prethodno iznesene mjere. Djeca koja tokom svog djetinjstva pretrpe nekoliko ozbiljnih sunčevih opekotina kože, imaju veću vjerojatnost obolijevanja od malignog melanoma kasnije u životu.

Ljudi koji se sada prekomjerno i nezaštićeno sunčaju, plaćaju kasnije. Cijena može biti visoka: rak kože, ružna ostarjela koža, oštećenja vida i oslabljen imunološki sustav.

Sa svim tim rizicima - kome još treba preplanulost kože?!

U organizaciji UBIUDR-a Podravka

Veliki humanitarni koncert u Vukovaru

Pred oko deset tisuća posjetitelja u Vukovaru je prošle srijede u organizaciji Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika Podravke održan drugi veliki humanitarni koncert "Sveto ime Vukovar - za vukovarsku bolnicu".

Pokrovitelji ovog spektakla bili su predsjednik Hrvatskog sabora Zlatko Tomčić, Vukovarsko - srijemska županija i Koordinacija Udruga proizašlih iz Domovinskog rata Vukovarsko - srijemske županije. Sponzor je bio "Belupo".

U programu, koji je trajao puna četiri sata, nastupilo je više od trideset pjevača i sastava, među kojima su bili: Krunoslav Slabinac, Najbolji hrvatski tamburaši, Gazde, Zdravko Škender, Jasna Zlokić, Senna M, Đuka Čaić, Latino, Dario Plevnik, Tina i Nikša, Vera Svoboda, Vlado Kalember, Rajko Dujmić i drugi.

- Oduševljena sam koncertom. Nešto takvoga u Vukovaru nikada nije održano. Sada se, zahvaljujući "Podravkinoj" Udruzi, ponovno nešto više zna o vukovarskoj bolnici, koja je trenutačno u dugu oko 14 milijuna kuna - kazala je ravnateljica Opće bolnice Vukovar dr. Vesna Bosanac.

Ovaj koncert nije organiziran s ciljem da se od Vukovaraca skuplja novac za obnovu bolnice. To je naprosto bio poklon Gradu Vukovaru, a oni koji su željeli mogli su ubaciti koju



Mladen Pavković, u ime organizatora, pozdravlja brojne gledatelje koji su se okupili prošle srijede na dosad najvećoj održanoj zabavnoj priredbi u Vukovaru

kunu u kutije koje je postavila Opća bolnica. Na taj način prikuljeno je oko 16.000 kuna, a tome treba pribrojiti i donacije "Belupa", Osječke pivovare i nekih drugih koji su samoinicijativno uplatili ili će uplatiti određeni iznos u korist naše najpoznatije ratne zdravstvene ustanove.

- Za pomoć vukovarskoj Općoj bolnici otvorili smo i telefon: 060-601-601. Cijena poziva je 6,82 kune po minuti. Dosad smo samo na taj način prikupili 37.000 kuna, ili ukupno više od 250.000! - istaknuo je Mladen Pavković, predsjednik Udruge branitelja

Podravke, te napomenuo kako će slijedeći koncert organizirati u Splitu. Vukovarski koncert prenosila je Televizija Slavonije i Baranje i još sedam lokalnih tv-postaja, zatim Hrvatski radio Vukovar, dok je I. program Hrvatskog radija o tome snimio reportažu. - To je velika promidžba za "Belupo" i Podravku - čuli smo od Mare Bareze, rukovoditeljice Belupovog Ureda u Osijeku. Za mnogobrojne sudionike koncerta Podravka je priredila i malo iznenađenje: degustaciju nekih svojih proizvoda, prije svega Deita.

Tamburaši Podravke gostovali u Kapošvaru

Uspješan nastup i - poziv za dogodine

U sklopu serije programa na ljetnoj pozornici mađarskog grada Kapošvara Tamburaški orkestar KUD-a "Podravka" prošlog je četvrtka u tom gradu održao cjelovečernji koncert na ruševinama crkve Sv. Jakova, koja je obnovljena prošle godine u okviru obilježavanja 1000. obljetnice ustanovljenja države Mađarske.

U prekrasnom ambijentu, na otvorenom prostoru i pred brojnim posjetiteljima orkestar Podravke predstavio se cjelosatnim programom i izvanrednom izvedbom skladbi pod ravnanjem dirigenta Kreše Lukačića. Ukupni dojam održanog koncerta više je nego dobar, pa je Podravkin orkestar pozvan da i iduće godine bude gost grada Kapošvara.

[A. V.]



Koncert na otvorenom Tamburaškog orkestra KUD-a "Podravka" u Kapošvaru

Obavijesti

Prodaja namještaja

U prodavaonici namještaja Pokućstvo u Koprivnici radnici Podravke mogu kupovati namještaj te ostalu robu iz ponude prodavaonice na potrošački kredit Podravske banke bez jamaca i učešća do 10.000 kn s otplatom na 24 mjeseca uz godišnju kamatu 9,8 % bez valutne klauzule. Pokućstvo odobrava 5 % popusta te

snosi troškove kredita 5 %. Zahtjevi za kredit podižu se i predaju u Odjelu za standard radnika (soba broj 9 u tzv. uglovnici, telefon 651-781)

Podjela tlakomjera

Odjel za standard obavještava radnike Podravke koji su naručili tlakomjere da će podjela biti u utorak 23. 7. u skladištu Odjela, dvorište Galantpleta u vremenu od 14,00 do 15,15 sati.

Prodaja obuće

Odjel za standard radnika obavještava radnike Podravke da u prodavaonicama Tvornice obuće u Koprivnici traje akcijska prodaja obuće uz mogućnost plaćanja na 3 mjesečne rate obustavom od plaće. Za kupnju na otplatu treba priložiti potvrdu koju izdaju obračunarci plaće odnosno obustava

Odjel za standard radnika Podravke

Dobrovoljno davanje krvi u lipnju

Podravkaši se ponovno iskazali

U lipnju je 57 Podravkaša krv dalo u organiziranoj akciji, dok je 74 dobrovoljna darivatelja krv dalo na hitan poziv i time još jednom iskazalo visoku svijest. Dakle, u lipnju je krv dao 131 Podravkaš:

Tomislav Banek, Darko Baran, Goran Barešić, Mirica Bašić, Josip Bauman, Dijana Begović, Stevo Belani, Zlatko Belec, Josip Benotić, Ivan Blažek, Slavko Bračko, Stjepan Cikač, Davor Čajkulić, Stjepan Divjak, Drago Ervarić, Tomo Dugalija, Vladimir Dukarić, Slavko Đurđina, Ivan Ernečić, Marija Falat, Božidar Flis, Stjepan Fulir, Izidor Galinec, Marinko Gazdek, Slavko Geci, Mladen Godek, Dušan Gojković, Tomislav Grabušić, Ivan Grđan, Mijo Gregorić, Andrija Gregurec, Marija Gregurina, Krešimir Hegedušić, Mirko Hemetek, Mirko Horvat, Mato Horvat, Đuro Hrenić, Stanislav Hrenić, Krunoslav Hušnjak, Darko Ivančan, Željko Jagušić, Željko Jakupanec, Igor Jakupek, Zdravko Jakupić, Mirjana Janić, Damir Javrić, Ivan Kancelak, Nevenka Kasumović, Marijan Kefelja, Miroslav Kendel, Emil Kešetović, Damir Klančec, Marijan Kolar, Božidar Korenjak, Marijan Korenjak, Tomislav Kovaček, Marijan Krsnik, Zvonko Krtanjek, Tomislav Kukec, Zvonimir Laljek, Nevenka Latin, Slobodan Lončar, Željko Lončarić, Ivica Lukač, Miroslav Lukčin, Višnja Mađarić, Merijem Maksimović, Mladen Marković, Miljenko Martinčić, Branko Martinjak, Mario Međimorec, Marijan Mesar, Željko Mihalić, Alen Mihalić, Marijan Mihoković, Brankica Mikulan, Tonček Miler, Zdenko Mojčec, Božidar Molc, Darko Nemec, Siniša Nežić, Dubravko Operman, Željko Oroš, Miroslav Ozmec, Dario Pavešić, Damir Pavleković, Tomislav Perić, Ivan Peti, Zlatko Petrinić, Josip Petrović, Želimir Plantek, Dražen Polančec, Ivan Posavec, Juraj Posavec, Bojan Premužić, Ivan Rac, Dušan Radanović, Jadranko Radić, Mario Radić, Tihomir Rašan, Želimir Restović, Ivica Ritoša, Dražen Ružić, Jadranka Samardžić, Vesnica Samardžić, Tihomir Seliščak, Stjepan Seretin, Mladen Sinjerec, Stanko Sirutka, Mladen Sremec, Mirko Strugar, Ivica Šajatović, Ranko Šegerc, Davor Šimunić, Stjepan Šobašić, Arif Špoljar, Vlado Toplak, Dragutin Toplek, Ranko Tušek, Dalibor Vargek, Božidar Vedriš, Damir Virovec, Darko Vrtatić, Petar Vukajlović, Zoran Zebec, Željka Zetović, Slava Zetović, Ivica Zrinski, Jadranka Zvonar, Mijo Židov i Josip Žubrenić.

Obavijest

Prodaja pekarskih proizvoda

Odjel za standard radnika obavještava radnike Podravke da organizira prodaju smrznutih pekarskih proizvoda Podravkine Pekare uz mogućnost plaćanja na tri rate i to:

- A) Domaći klipić 50 g (polupečeno), 40 kom u pakiranju po cijeni od 42,00 kn
 - B) Tijesto za pizzu 300 g (polupečeno), 6 kom u pakiranju po cijeni od 35,50 kn
 - C) Pizza miješana 200 g (polupečeno), 16 kom u pakiranju po cijeni od 103,84 kn
 - D) Torbica sa sirom 80 g (nepečena), 40 kom u pakiranju po cijeni od 116,00 kn
 - E) Torbica s višnjama 80 g (nepečena), 40 kom u pakiranju po cijeni od 116,00 kn
 - F) Kolač s marmeladom 70 g (nepečen), 90 kom u pakiranju po cijeni od 261,00 kn
 - G) Roščić s marmeladom 70 g (nepečen), 40 kom u pakiranju po cijeni od 116,00 kn
 - H) Roščić s linoladom 70 g (nepečen), 45 kom u pakiranju po cijeni od 130,50 kn
 - I) Lino punjeno pecivo 100 g, 20 kom u pakiranju po cijeni od 58,00 kn
 - J) Torbica sa šunkom 100 g, 50 kom u pakiranju po cijeni od 145, 00 kn
- Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti u Službi za standard radnika na tel. 651-781 najkasnije do 26. srpnja.

	Društvena prehrana Jelovnik
22. 7. ponedjeljak:	- Varivo domaći grah, salata
23. 7. utorak:	- Svinjetina u grašku, kukuruzni žganci, salata
24. 7. srijeda:	- Pečeni pureći batak, hajdinska kaša, salata
25. 7. četvrtak:	- Juneci gulaš s makaronima, salata
26. 7. petak:	- Kosani odrezak, restani grah, salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

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

Sport

Uzvratna utakmica 2. kola Intertoto kupa

I na gostovanju Slavenaši bolji od Portugalaca!

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

I u uzvratnoj utakmici 2. kola Intertoto kupa nogometaši Slaven Belupa bili su bolji od portugalskog Belenensesa. Prema pisanju koprivničkih novinara,

koji su bili na lisabonskoj uzvratnoj utakmici, Slaven je tijekom cijele utakmice bio bolja i kvalitetnija momčad od svojih domaćina. Pogodak odluke postigao

je u 52. minuti Mario Dodik.

U trećem kolu Intertoto kupa Slaven Belupo ovog vikenda gostuje kod bugarskog Mareka iz Dupnice.

(B. F.)



Slaven Belupo pobjedom u Koprivnici i u Lisabonu ušao u treće kolo Intertoto kupa

RK Podravka Vegeta

U kvalifikacije za ligu prvakinja Podravkašice kreću protiv Slovan Dusle iz Slovačke

Ne bi se moglo reći da je tajnica kluba Ana Matišić baš imala veliku sreću u Beču na izvlačenju parova 1. pretkola kvalifikacija za Ligu prvakinja koje je održano 16. srpnja. Protivnice rukometašicama Podravke Vegete bit će ekipa Slovan Dusle iz Sale. Upravo uoči izvlačenja kao potencijano najveće opasnosti u našem rukometnom klubu spominjale su se Čehinje i Slovakinje. No, bez obzira na respektabilne protivnice koje su u dosadašnjim europskim natjecanjima znale dogurati do polufinala i četvrtfinala, čelnici Podravke Vegete ističu da ako koprivničke rukometašice ne prođu tu prvu prepreku, onda

ne zaslužuju plasman u rukometnu Ligu prvakinja. Prve utakmice na rasporedu su 7. i 8., a uzvrat 14. i 15. rujna.

Prošlog tjedna određen je i raspored domaćeg prvenstva rukometašica. Prema njemu, Podravkašice 1. kolo igraju u Koprivnici s ekipom TVIN-a, a u drugom kolu gostuju kod Koke iz Varaždina. Prva hrvatska ženska rukometna liga starta 21. i 22. rujna.

Danas, 19. srpnja novi trener Podravke Vegete Jirži Zerzan okupit će sve igračice, među kojima su i tri nova pojačanja - 23-godišnja bivša kapetanica Hypa Anda Bilobrk, kapetanica bjeloruske repre-

zentacije vratarka Natalija Petrakova te ljevoruka rumunjska rukometašica Gabriela Nobjila. Nadamo se da će do početka europskih i domaćih natjecanja zdravstvene probleme riješiti najbolja rukometašica Podravke Vegeta Snježana Petika koja je unatoč kroničnoj upali sinusa cijelu rukometnu sezonu odradila punom parom. Želimo da što prije ozdravi jer ipak Podravkašice bez Snježe nisu ono što bi trebale biti i što zapravo očekuje vodstvo i navijači kluba - visoke domete u najprestižnijem europskom ženskom rukometnom natjecanju i već standardno, osvajanje domaćeg prvenstva i kupa. **(B. F.)**

Susret: bračni par Vučić - jedini par koji igra u Prvoj kuglačkoj ligi

Kuglanje je dio naše svakodnevice

Piše: **Željko Šemper**
Snimio: **Nikola Wolf**

Bračni par Vučić jedinstven je primjer kako se uspješno može živjeti i djelovati na više "frontova" - posao, sport i obitelj. Verica radi u Koprivničkoj tiskarnici i igra za Podravku u Prvoj "A" ligi, dok suprug Zdravko radi u Belupu i također nastupa za Podravku, ali u Prvoj "B" ligi. Zdravko je prve kugle bacio u Virovitici, još kao učenik u osnovnoj školi, da bi tek nakon završene srednje škole ozbiljno "zagrizao" za kuglanje u KK Slobodi, a kasnije i u zagrebačkom "Medvedgradu". Verica je zanimanje za kuglanje pokazala nakon što je upoznala Zdravka, pa je prve korake napravila u školi kuglanja kod legendarne Štefice Kristof u Zagrebu, gdje je igrala za KK Tekstilac. Nakon vjenčanja živjeli su u Virovitici i igrali za KK "PIK" Viroviticu.

- U Koprivnicu smo došli još 1991. godine, jer je u to vrijeme KK Podravka stvarala kvalitetne ekipe u ženskoj i muškoj konkurenciji. Prihvatili smo poziv i došli u Koprivnicu, gdje smo se zaposlili i već 11 godina igramo za KK Podravku. Taj potez i danas smatramo ispravnim i nikad nismo požalili što smo tako odlučili. Svi su nas lijepo prihvatili, a mnoge od njih smo već poznavali i ranije s kuglačkih natjecanja, pa smo se brzo "udomačili" - kaže Zdravko.

U posljednjih pet, šest godina, kad KK Podravka bilježi svoje najveće uspjehe u 36 godina dugoj povijesti, svoj velik doprinos dali su Verica i Zdravko. Upitali smo ih što smatraju svojim najvećim uspjesima u nastupima za Podravku.

Zdravko: - Nakon dolaska u Podravku i formiranja jednog dobrog sastava imali smo niz uspjeha. U tri godine natjecanja došli smo iz 4. lige u Prvu "A" ligu, gdje smo osvojili odlično 4. mjesto, odmah iza europskih velikana Medveščaka,

Grmošćice i Zadra. Imali smo sjajan sastav - Zadravac, Miklošić, pokojni Bolić, Štefoić, Bakač, bio je tu i Mario Mušanić, koji je kod nas postao pravi igrač, a ove godine na Svjetskom prvenstvu u Osijeku "eksplodirao" i postao viceprvak svijeta. Osobno sam zadovoljan svojim rezultatima - na županijskoj i regionalnoj razini osvojio sam sve što se moglo osvojiti, ali na državnom prvenstvu nisam bio tako uspješan. Na gostovanjima baš nisam briljirao, dok na našoj kuglani moj najbolji rezultat je 1.041 čunj, što je aktualni rekord kuglane. S istim rezultatom je Jugoslaven Čalić u Osijeku postao prvak svijeta!

Verica: - U posljednjih pet, šest godina ženska ekipa je stalno u vrhu hrvatskog kuglanja i postiže sjajne rezultate. U vrlo jakoj konkurenciji Zagreba, Osijeka i Rijeke osvojile smo dva naslova prvaka Hrvatske, dva naslova viceprvaka, a na europskoj sceni osvojile smo titulu viceprvakinja Europe - samo šest čunjeva dijelilo nas je do vrha Europe. Ove godine samo zbog gubitka jednog boda u Vrbovskom ostale smo bez još jednog naslova prvaka države.

Verica i Zdravko imaju i dvije prekrasne i vrlo živahne curice - Dana ide u 3. razred osnovne škole, dok Lara ima četiri godine i ide u vrtić. Prava je "umjetnost", uz posao i kuglanje, još organizirati i obiteljski život. Kako im to uspijeva?

- Oboje radimo u prvoj smjeni, što nam je velika prednost, jer tako ostatak dana možemo "posvetiti" kuglanju i obitelji. Treniramo dva do tri puta tjedno, a vikendom se igraju utakmice. Kad obje ekipe odlaze na gostovanja, u pomoć nam priskaku kumovi i prijatelji, bez kojih bi bar jedan od nas morao ostati doma. Koliko god ima problema, moramo istaknuti da je kuglanje dio naše svakodnevice, koje nam kroz sportske susrete i poznanstva diljem Hrvatske obogaćuje i podiže kvalitetu života - kažu u glas Vučići.



Verica i Zdravko Vučić "s kuglama koje život znače"

U Umagu 26. srpnja 2002.

Podravkina fešta od rajčica

Već petu godinu zaredom Podravka - SPJ Voće i povrće, zajedno s Istarskom županijom, gradom Umagom i Turističkom zajednicom grada Umaga, organizira Podravkinu feštu od rajčica u Umagu, a ove godine fešta će se održati 27. srpnja Program se sastoji od dva dijela: stručnog dijela vezanog uz uzgoj, marketinške trendove, novitete i nutricionistička svojstva rajčice, te drugog dijela koji će se održati na Trgu slobode u Umagu. Podravkina fešta od rajčice na umaskom Trgu slobode započinje u 19sati, gdje će Podravkini gastro promo-

tori pripremati jela na bazi rajčice u četiri velike tave. Cjelokupni prihod ostvaren prodajom jela s rajčicom i pića po simboličnoj cijeni od 5 kuna za obrok bit će doniran Bolnici Umag za nabavku color-doppler ultrazvuka.

Povoljni klimatski uvjeti s mnogo sunčanih dana, plodna istarska crvenica i tradicionalna marljivost istarskih seljaka zasigurno su razlogom što je Istarska županija najveći proizvođač rajčice, tog visokovrijednog povrća u Hrvatskoj, a već prije 85 godina u Umagu je započela i njena prerada koja i danas uspješno djeluje.



Kapaciteti prerade i mogućnosti prodaje visokovrijednih proizvoda od rajčice razlogom su da se zajedničkim snagama pokušava unaprijediti njezina proizvodnja kako količinski tako i po kvaliteti.

Proizvedeni bez dodavanja konzervansa, primjenom vrhunske tehnologije proizvodnje, Podravkini proizvodi na bazi rajčice - dvostruki koncentrat rajčice (28-30%), sjeckana rajčica, sok od rajčice, pasirana rajčica, pelati i grupa koja ima strateško značenje - kondimenti - odlikuju se bogatstvom hranjivih tvari koje potječu iz rajčice. Štoviše, suvremenom tehnologijom proizvodnje, mineralne tvari i vitamini gotovo u potpunosti ostaju očuvani u gotovim proizvodima. Zbog svih tih karakteristika ovi proizvodi spadaju u visokovrijednu prirodnu hranu.

Vrsni Podravkini promotori, koje će predvoditi priznati gastronom Viljam Cvek, pripremit će 5.000 porcija tjestenine, koje će kušati mještani Umaga te brojni domaći i strani gosti. U četiri velike tave pripremat će se dvije vrste tjestenine: paneti s umakom od rajčice i tunjevine te fusli s mesnim raguom i umakom od rajčice. Također je organiziran i cjelovečernji kulturno-zabavni program iz kojeg izdvajamo nastup "Highlandera" i umaskih mažoretkinja, nagradne igre za posjetitelje, vatromet te prezentacija Podravkinih proizvoda od rajčice na video zidu.

Dodite i vi u Umag i pridružite nam se na velikoj Podravkinjoj fešti od rajčice!

Dunja Milošić Odobašić
SPJ Voće i povrće

Novosti iz Podravkinog porečkog Ital-Icea**Novi logo sladoleda**

Svjetski prehrambeni, a i trgovački trendovi sve više idu ka programima pothlađene i smrznute hrane. Prepoznajući taj trend, Podravka je ušla u novi strateški projekt - program smrznute hrane. U sklopu toga, 11. travnja predsjednik Uprave naše tvrtke Darko Marinac potpisuje ugovor o kupnji porečkog Ital-Icea, prve akvizicije Podravke. Od tada, pa sve do današnjih dana u Podravkinom Ital-Iceu učinjeni su značajni pomaci u poslovanju. Novi direktor te tvrtke Dražen Kvakarić sa svojim stručnim timom pokrenuo je integriranje Ital-Icea u sistem Podravke - uvode se standardi naše tvrtke, u proizvodnji, računovodstvu, prodaji i ukupnim poslovnim procesima te pripreme za ISO i SAP. U segmentu marketinških aktivnosti krenulo se u redefiniranje asortimana Ital-Icea koji se proizvodi i distribuira, jer što se tiče marki, ta je tvrtka plasirala proizvode ili pod svojim imenom ili kao samu trgovačku robu.

Kako se u svim poslovnim domenama Ital-Icea vrlo dinamično i uzbudljivo radi, pitali smo voditeljicu marketing projekata u Strateškim projektima Podravke Antoniju Genc kakve poteze vuče marketing.

-Kroz različite marketinške aktivnosti i analize asortiman proizvoda Ital-Icea sagledavamo s tržišnog aspekta i napravili smo branding u okviru Podravkine arhitekture marki. Naime, prema telefonskoj anketi koja je napravljena u lipnju ove godine, brand Ital-Ice prepoznalo je 42 posto potrošača, dakle taj brand nema potrebe gasiti, već smo ga odlučili ostaviti kao



Stari i novi logo Ital-Icea

brand za sladoled. Što se tiče ostalih programa - smrznuto voće i povrće, gotove slastice - njih ćemo staviti pod brand Podravka jer je ona sinonim za hranu. Dakle, svoj autoritet u hrani Podravka će proširiti u još jedan segment.

-Zapravo, vi ste u nekoliko zasebnih cjelina segmentirali program Ital-Icea. Što je sa programom sladoleda?

-Ove godine radimo s asortimanom kojega smo zatekli, jer za pripremu sezone treba puno više vremena, a za iduću godinu osmišljavamo cijeli marketinški koncept i strategiju za sladoled koji će krenuti od pozicioniranja i asortimana na tržištu te shodno tome i ostale marketinške potpore. Prvi vidljivi korak koji smo napravili je redizajn postojećeg logotipa koji je do sada bio logotip tvrtke, a od sada će

biti brand za sladoled - rekla je Antonija Genc.

Novi logotip puno je svježiji, prepoznatljiv je Podravkine crvene boje te ima još jedan detalj koji ga povezuje s Podravkom - umjesto točke na slovu i, dominira stilizirano srce koje je prepoznatljiv simbol naše tvrtke. Njime smo također sa "Ital" skrenuli naglasak na "Ice" tj. sladoled. Drugi dio logotipa - snjegović, čistih je linija i jednostavan za nacrtati i sigurno će poslužiti u budućim nagradnim igrama za najmlađe, a ujedno i najveće potrošače sladoleda. Novi je logotip sa snjegovićem prvi puta javnosti predstavljen na ATP-turniru u Umagu koji je upravo u tijeku. Sve u svemu, stručnjaci Podravke i Ital-Icea zakotrljali su velik, ali slatki poslovni kotač.

(B. F.)

Akcija najmlađi sudionici u prometu**Prvo pecivo, a onda bicikl!**

Momčića na slici zanimala su Podravkina peciva više od bicikala koji su defilirali Zrinskim trgom u sklopu akcije koprivničke prometne policije na temu sigurnosti u prometu.

Tijekom akcije najmlađi sudionici u prometu provjeravali su svoju spretnost u vožnji te teoretsko znanje, a uz pekarske proizvode, Podravka im je ponudila osvježenje Studencem, Studenom i Deitom.

(H. Š.)

**Recept tjedna:****Salata od povrća s "Vegetom twist kopar"**

Karfiol skuhaite i narežite na komadiće. Krastavce ogulite i narežite na kolutiće. Mahune skuhaite u slabo slanoj vodi (mogu se zamijeniti s konzerviranim kukuruzom ili zelenim graškom). Paradajz blanširajte u vreloj vodi da se lakše skine kožica. Zatim narežite para-

dajz na kockice, ali bez sredine i bez sjemenki. Tome dodajte poriluk.

Sve povrće dobro promiješajte, posipajte "Vegetom twist kopar" i začinite majonezom koju ste prethodno pomiješali s kiselim vrhnjem.

Salatu ukrasite koprom.



Recept pripremila:
Natalija Anufrijeva,
domaćica Predstavništva
Podravke u Moskvi

STUDENA
NAGRADNA IGRA

"VODA JE ŽIVOT"

KUPON 1

Kojeg je točnog datuma počela obnovljena proizvodnja mineralne vode u lipičkom Studencu? (vidi 1. stranicu!)

Ime i prezime _____
Organizacijska cjelina _____
Telefon _____

Kupone s odgovorima pošaljite s naznakom "za nagradnu igru" na adresu - SPJ Pića - Distributivno skladište Danica, Ivana Česmičkog 1 ili ih stavite u kutije koje se nalaze na istočnoj porti Podravke, porti Danice, porti Belupa i ispred restorana društvene prehrane u poslovnoj zgradi.

Nagrade se mogu podići u SPJ - Distributivno skladište Danica, Ivana Česmičkog 1

Nagrade 1. kola:

1. 6 ČAŠA I NOSILJKA SIX-PACK SA 6 BOCA STUDENCA 1 l
2. PAKET DEITA 1,5 l
3. PAKET LEDENOG ČAJA 1,5 l



Crta: Ivan Haramija - Hans