



Tvornici Linolade trebaju novi projekti
4. str.



Rekordna proizvodnja u Kalniku
3. str.

Crv napao kompjutore

Piše: **mr. Vladimir Mitrović**

Kompjutorski crv W32/Nachi-A, koji se ovih dana nastanio na Podravkinim računalima, izazvao je velike poteškoće u poslovanju ne samo naše tvrtke; pogodeni su mnogobrojni mrežni sustavi u Hrvatskoj i, naravno, u čitavome svijetu. Taj tip kompjutorske zaraze iskorištava sigurnosni propust u Windowsima, širi se Internetom i lokalnim računalnim mrežama i zaguši ih mnogobrojnim porukama.

Čim smo u ponedjeljak uveče uočili zarazu, isključena je Podravkina mreža kako bismo spriječili dalje širenje virusa. Sustav SAP je već u utorak ujutro bio u funkciji, iako tek za mali broj korisnika. Postupak uklanjanja crva i sprečavanje ponovne zaraze nije bilo moguće automatizirati. Stoga smo oformili ekipu od 20-tak ljudi iz Informatike koji su prema dogovorenim prioritetima počeli obilaziti računala i osposobljavati ih za rad. Od srijede većina Podravkinih subjekata može raditi na SAP-u, u četvrtak je uključena e-pošta te pristup Internetu za korisnike kojima je to nužno za posao. Ostali će se morati još malo strpjeti - pretpostavljamo kako ćemo početkom idućeg tjedna moći osigurati dosadašnju funkcionalnost.

Postavlja se pitanje kako je Podravka mogla biti zaražena pored postojeće zaštite. Zapravo, postavljena su dva nivoa zaštite: vatrozid, koji Podravkinu internu mrežu čini nevidljivim vanjskim korisnicima, te antivirusni program Sophos, koji se svakodnevno ažurira i koji je instaliran na svakom računalu. Ovakav tip zaštite je uobičajen i izveden je u skladu s pravilima struke. Na žalost, povremeno se pojave vrste zaraze koje znaju zaobići standardne načine zaštite. Crv Nachi-A pripada u ovu kategoriju i, zapravo, možemo biti sretni što nije ispoljio druga destruktivna djelovanja. Očekuje li nas što slično u budućnosti? Podravka mora biti povezana s Internetom jer je to imperativ modernog poslovanja, stoga moramo ozbiljno računati s mogućom pojavom sličnih zaraza, te konstantno ulagati ne mala sredstva u poboljšanje zaštite računalnog sustava i znanje naših ljudi. Ovim poslom se sustavno bavi Služba sigurnosti i zaštite IS Podravka unutar Informatike.

SPJ Voće i povrće - tvornica Povrće Umag

Cjelodnevni otkup i prerada rajčice



Uz visoke temperature i produljeno radno vrijeme prerađivat će se sva otkupljena rajčica

Piše i snimio: **Boris Fabijanec**

Zbog vrlo sunčanog vremena koje unatrag nekoliko mjeseci traje u Istri ovogodišnja kampanja otkupa i prerade rajčice krenula je nešto ranije nego uobičajeno. Točnije, s otkupom i preradom započelo se 4. kolovoza, a prema procjenama stručnjaka Podravkine umaške Tvornice Povrće, očekuje se da će se od istarskih poljoprivrednika otkupiti i prerađiti od 5.000 do 6.000 tona rajčice. Iako je i ove godine suša znatno smanjila prinose rajčice, najveći kooperanti Tvornice Povrće bilježe dobre prinose jer imaju sisteme za navodnjavanje. No, za potrebe tvornice trebat će oko 8.500 tona rajčice, a razlika će se namiriti uvozom koncentrata iz Italije.

Rajčica je vrlo dobre kvalitete, posebice kada ju kompariramo s prošlogodišnjim urodom i zadovoljni smo s njom. No, kod nas je zapravo najveći višegodišnji problem nedostatak sezone radne snage. Tražili smo tridesetak sezona, a dobili samo petnaestak, te da bi sezonu kvalitetno odradili, morali smo posegnuti za onom nepopularnom mjerom - rad 12 i 12 sati. Ljudi su malo više opterećeni, ali našli smo zajednički jezik jer svima nam je u interesu da sezonu što prije i kvalitetnije odradimo. Treba naglasiti kako smo se više nego dobro pripremili za sezonu, otklonili neka "uska grla" te sada dnevno prerađujemo između 250 do 270 tona rajčice, koju otkupljujemo po cijeni od 70 lipa za kilogram -

rekao je direktor Tvornice Povrće **Milislav Manjić**.

Ove godine od talijanskih dobavljača nabavljeno je 1,7 milijuna sadnica rajčice, dok su proizvođači oko 600.000 sadnica osigurali od istarskih kooperanata. Ohrabrujuće je i to što se nakon više godina pokrenuo s mrtve točke odnos lokalne uprave prema uzgajivačima rajčice. Grad Umag daje stimulaciju od 3.000 kuna po hektaru, a u tijeku je i uređenje uvjeta za otkup i zakup poljoprivrednog zemljišta.

Što se pak tiče odnosa kooperanata i Tvornice Povrće, oni su na zavidnoj razini. Podravka dobiva brojne pohvale od istarskih poljoprivrednika, jer puno je učinila na razvoju proizvodnje rajčice, potom brojnim

organiziranim edukacijama uspjelo se kontinuirano povećavati prinos rajčice. Podravkina stručna služba često je na istarskim poljima jer i našoj tvrtki je u interesu da istarski seljak ima što veće i kvalitetnije prinose rajčice. Dobro je znano kako je istarska zemlja najkvalitetnija u Europi za uzgoj rajčice. Naravno, istarski poljoprivrednici nisu u potpunosti zadovoljni otkupnom cijenom, ali tu Podravka ne može sama puno učiniti pa se po uzoru na druge zemlje očekuje još veća potpora lokalne i šire zajednice ovoj vrlo perspektivnoj grani poljoprivrede. U svakom slučaju Podravka i istarski poljoprivrednici dobro se razumiju, posebice i zbog toga što je plaćanje otkupljene rajčice kvalitetno i na vrijeme.

Podravkina prodaja u turističkoj sezoni

U regiji Dalmacija izuzetan rast prodaje

Tekst i snimke: **Jadranka Lakuš**

Na regiji Dalmacija koja pokriva područje od Novalje na Pagu do Prevlake, uključujući otoke i zalede, ovog ljeta bilježe se velike gužve, a u pojedinim mjestima broj stanovnika je gotovo udeseterostručen u odnosu na zimu. Turisti su prepravili i najudaljenije otoke poput Visa i Lastova, u Dubrovniku sredinom kolovoza nije bilo moguće naći slobodnu sobu, a umjesto uobičajenih 1760 prodajnih mjesta na ovom području dugom oko 600 kilometara sada radi oko 2200 različitih trgovina od velikih robnih kuća do štandova na plažama. Za tako izazovnu turističku sezonu u Podravkinoj prodajnoj regiji Dalmacija dobro su se pripremili. Ponajprije riješen je gorući problem neadekvatnog skladišta u Zadru i to najmom novog prostora u naselju Novi Bokanjac. Do skladišta jednostavno mogu prići i najveći kamioni, manipulacija je daleko lakša nego ranije kada se koristilo skladište u centru grada, a dobiven je i daleko prikladniji prostor za robu i rad zaposlenih. Novo skladište je veličine 1100 kvadratnih metara sa 880 paletnih mjesta, uz njega je i prostor za operatere dok je



Šime Mašina

na katu uređen prostor za trgovačke predstavnike i logistiku. Do sada smo koristili skladište Plodina, a kako je ta tvrtka u stečaju uskoro će se taj prostor prodati. Dakle selenje je bilo nužno, a izbor lokacije na Bokanjcu gdje se širi industrijska zona je odličan jer nam omogućava lakši i brži rad, te povećanje asortimana u



Jutarnji dogovor pred skladištem prije odlaska na teren

skladištu. U skladištu radi šestoro ljudi i to u smjenama, radno vrijeme u pravilu je od 7 do 19, ali se po potrebi radi i dulje - objašnjava **Šime Mašina** direktor regije. U regiju su na ispomoć za sezonu pristigli i komercijalisti ambulante prodaje i gastro prodavači iz kontinentalnog dijela Hrvatske, njih petorica, koji su se dobro snašli i zajedno s kolegama odrađuju povećane radne zadatke. Osim izuzetno povećanog broja potrošača ovu sezonu u Dalmaciji karakterizira i značajna promjena u strukturi kupaca. Naime tu se učvrstilo nekoliko lanaca poput Konzuma, Getroa, Bille, Kauflanda, Mercatora, Plodina, CBA grupa i Ultra grupa, tako da je preostao još mali broj domaćih kupaca, a među njima najznačajniji su Tommy, Kerum i Mediator. Sa svima njima Podravka ima dobre poslovne odnose. Cijela ekipa prodaje u Dalmaciji koja trenutno broji 96 ljudi dobro odrađuje svoj posao. Sva tri skladišta, dakle uz ovo novo u Zadru i postojeća u Splitu i

Dubrovniku rade u smjenama tako da se roba može otpremati cijeli dan, subotom i nedjeljom. Kod nas je naročito važno uloviti i dolazak vlaka, odlazak broda ili trajekta. Nastojali smo biti prisutni i u svakom dječjem vrtiću, hotelu, biti dobro zastupljeni kako u najmanjoj kuhinji tako i kod najvećeg kupca. Posebno sam zadovoljan s rezultatima u gastru, tim više što smo ponekad bili desortirani, što odbija kupce u ugostiteljstvu. Dobro je odrađen i takozvani smrznuti program. U Splitu u Dugopolju Ital-ice ima skladište koje je dobro opremljeno, kadrovski ekipirano, a ne na vanjske suradnike rezultati će biti i bolji. Moram pohvaliti i ljude iz prodaje mineralne vode koji rade samostalno. U srpnju smo ostvarili rekordan promet, prodaju smo povećali za gotovo 50 posto u odnosu na isti mjesec prošle godine, a i podaci iz kolovoza pokazuju da se taj trend nastavlja. Moji suradnici - pomoćnici Toma Čalušić i Ivo Lobaš, kontrolor

regije Miro Babić, koordinatorski UP Jelena Keran, koordinatorski gastra Davorka Jajić i koordinatorski Nestlea Anita Validžić i ja zadovoljni smo postignutim i zahvaljujemo svim zaposlenima na iznimnom zalaganju - ističe Šime Mašina. Iako su prioriteto okrenuti ostvarenju planova prodaje u Regiji Dalmacija promišljaju i budućnost, pa tako analiziraju moguća poboljšanja u organizaciji kroz objedinjavanje prodaje svih roba u mikroregijama, te izgradnju vlastitog skladišta u Splitu. Za ovo su već i poduzeli neke korake, pa je tako već kupljeno zemljište na Dugopolju i obavljeni svi administrativni poslovi bitni za dobivanje građevinske dozvole. Planira se izgradnja distribucijskog centra u čijem sastavu će se naći kompletan asortiman Podravke, uključujući voću i meso, zatim Nestle i ostala trgovačka roba. Prema mišljenju Šime Mašine Podravki je nužna ovako velika investicija, jer modernizacija cesta prema Dalmaciji omogućava brži protok roba i ljudi i traži i efikasnije skladišno i prodajno poslovanje.

U Istri se radilo i na Veliku Gospu

Tekst: **Boris Fabijanec**

Rano ujutro 15. kolovoza na blagdan Velike Gospe posjetili smo Podravkinu tvornicu Povrće u Umagu u čijem krugu se nalazi i skladište Prodaje. Ostali smo iznenađeni jer radilo se "punom parom". Dok su se zaposlenici tvornice Povrće užurbano pripremali za preuzimanje i prerađivanje rajčice, u Prodaji su se neumorno istovarivali i utovarivali kamioni. Točnije, toga jutra utovareno je šest kamiona i tri velika dostavna kombija, a istovareno dva šlepera Podravkinih proizvoda. Dvanaest stalnih i osam sezonskih skladišnih radnika, operateri i vozači imali su pune ruke posla. Toga dana, roba je stigla na 80 mjesta isporuke u trgovini i ugostiteljstvu Umaga, Poreča, Rovinja i Pule. - Rad na Veliku Gospu nije izuzetak, radilo se na sve svjetovne i državne praznike, dakle radimo na bilo koji praznik i sve subote te po potrebi interventno i nedjeljama. Tijekom turističke sezone radno vrijeme nam je od 6 do 20 sati, a blagdanima

dok se ne završi dnevni program rada. Problem je kako riješiti produženi rad radnika i kako zapravo valorizirati njihov rad, jer kod nas se zaista ne pita za radno vrijeme, u slučaju kada se ono pošteno plati. U tom pogledu nema sentimentalnosti. Bez obzira što ovogodišnja turistička sezona baš i nije najkvalitetnija po brojnosti turista u istarskim hotelima i auto-kampovima, pokušavamo izvući maksimum od nje pravovremenom dostavom, kontinuiranim izlaganjem i punjenjem robe na policama trgovina itd. To je posao koji ne trpi odlaganje, kupci zahtijevaju kontinuiranu ponudu i snabdjevanje, pouzdanog, ozbiljnog i sigurnog dobavljača. Posebice je to važno u istarskom ugostiteljstvu, gdje vlada model opskrbe - just in time. Dakle, ili jesi ili nisi igrač - ističe pomoćnik direktora Podravkine Prodaje Regija Istra i sjeverno Primorje **Ante Bilic**. Dokaz da Podravka dobro radi u Istri su rezultati prometa koji su u skoro svim grupama proizvoda izvršni. Naravno, cjelovita analiza napraviti će se na kraju

turističke sezone, ali svi statistički parametri govore u prilog povećanju količinske prodaje. Ima i problema desortiranosti, posebice u gastro programu. No, zahtjevi kupaca su ispunjeni i ispunjavaju se u pogledu kvalitete i pravodobne dostave bez obzira na limite. A kada već govorimo o limitima, treba istaknuti višegodišnji problem Podravkine prodaje u Istri. Riječ je o premalom skladišnom prostoru. Naime, postojeće skladište veličine 900 četvornih metara sa 450 paletnih mjesta ni izdaleka ne zadovoljava potrebe prodaje sa ponudbenim asortimanom od oko 1.500 artikala. Za sadašnji opseg poslovanja trebalo bi skladište barem tri puta veće. Zbog skučenosti skladišnog prostora pojavljuje se problem kontinuiranog praćenja zaliha robe jer se jednostavno ne može stvoriti zaliha za tri do četiri dana. - Za koliko-toliko nesmetani rad trebalo bi stvoriti sigurnosnu zaliha robe barem za tjedan dana. Za rješavanje problema skladišnog prostora koji je osnovni elemenat našeg postojanja tražila su se rješenja, ali naši prijedlozi do sada nisu

mogli proći u konkurenciji drugih investicijskih projekata u Podravki. Skladište u Istri sa nužnom infrastrukturom trebalo bi biti veličine 2.500 do 3.000 četvornih metara, a sa stajališta troškova i prijevoznih ruta trebalo bi biti izgrađeno u okolini Kanfanara jer to bi bilo najjeftinije i najpovoljnije za tržišno pokrivanje Istre. Postoje i određeni prijedlozi da se u sklopu preseljenja i rješavanja umaške tvornice Povrće rješava i distributivni Podravkin centar u Istri. Nadam se da će se taj naš akutni problem skladišnog prostora što prije riješiti - rekao nam je Ante Bilic. Dakle, problema u Istri vezano za prodaju ima, ali zbog brojnih improviziranih rješenja i lucidnih ideja te probleme Podravkini kupci i poslovni partneri gotovo i ne primjećuju. Bitno je da je roba uvijek i na vrijeme na prodajnim mjestima, a po tom kvalitetnom načinu rada istarski Podravkaši su već odavno poznati i priznati kao ozbiljni, pouzdani i sigurni dobavljači kod istarskih trgovaca, hotelijera i ugostitelja.

Podravkin periskop

Utrka brandova u recesiji



Piše: **Matija Hlebar**
Sektor za razvoj poslovanja

Nedavno objavljeno istraživanje britanskog Udruženja za oglašavanje nedvojbeno ističe da manje poznati brandovi koji ulažu u oglašavanje tijekom recesijskih razdoblja u gospodarstvu (razdoblja u kojima dolazi do pada gospodarske aktivnosti), kasnije na tržištu prolaze mnogo bolje od vodećih brandova. Rezultati istog istraživanja, utemeljeni na podacima o prodaji premium brandova mješovite robe u Velikoj Britaniji tijekom proteklih 26 godina, potvrđuju da kompanije koje smanjuju ulaganje u oglašavanje u vrijeme recesije samostalno potkopavaju budućnost svoga branda. Primjera radi, samo između 1997. i 2001. godine, vodeći su brandovi izgubili 2% tržišnog udjela, dok su manje poznati, "trećerazredni" brandovi uspjeli osvojiti čak 15% tržišta. Studija takvu dinamiku tržišnih kretanja pripisuje činjenici da su vodeći brandovi u spomenutom razdoblju smanjili ulaganje u oglašavanje za oko 15%, dok su istovremeno manje poznati brandovi smanjili ulaganje u oglašavanje prosječno za samo 3%. Utemeljene spoznaje ovakve vrste informiraju proizvođače o važnosti marketinških ulaganja, prije svega ulaganja u oglašavanje, i u gospodarski nepovoljnim vremenima. Kompanijama, kojima nedostaje novčanih sredstava za marketinške aktivnosti u razdobljima recesije, temeljni marketinški cilj mora biti zadržavanje istog intenziteta oglašavanja korištenjem troškovno prihvatljivijih marketinških metoda poput gerila marketinga. Gerila marketing podrazumijeva korištenje neuobičajenih marketinških instrumenata s namjerom ostvarivanja optimalnih rezultata putem minimalnih ulaganja. Tako se, na primjer, virusni marketing mnogo puta dokazao kao vrlo učinkovit marketinški alat unatoč niskim ulaganjima. Virusni marketing predstavlja vrstu marketinga od-usta-do-usta koja potiče pojedince na prijenos marketinških poruka o proizvodima i uslugama određenog proizvođača prijateljima, znancima i drugim poslovnim subjektima. Ovaj instrument naročito dobiva na značenju pojavom interneta i on-line poslovanja u poduzećima koja traže ekonomičnije kanale za prosljeđivanje superiornih marketinških poruka o svojim proizvodima i uslugama. I velike multinacionalne kompanije, kao što su Procter & Gamble, Red Bull i Ben & Jerry's, sve više uviđaju moć gerila marketinga. Štoviše, Procter & Gamble je nedavno osnovao organizacijsku jedinicu posvećenu isključivo marketingu od-usta-do-usta. Spomenuti organizacijski dio koristi prednosti interneta za pronalaženje ključnih grupa mladeži unutar skupine od 200.000 tinejdžera širom SAD-a, koji će dalje raspršivati određene marketinške poruke svojim vršnjacima. U europskom i svjetskom gospodarstvu na rubu recesije i Podravka bi zasigurno, na pojedinim tržištima i u pojedinim prilikama, mogla iskoristiti prednosti spomenutih marketinških instrumenata za izgradnju budućeg tržišnog statusa.

SPJ Voće i povrće - Tvornica Kalnik

Rekordna srpanjska proizvodnja

Piše: **Jadranka Lakuš**

Ovogodišnji srpanj bit će u Kalniku zabilježen po rekordnoj proizvodnji krastavaca jer preradeno je čak 30 posto više nego u istom mjesecu prošle godine, odnosno čak 87 posto više od plana. Od 17 dobavljača iz virovitičko-podravske, koprivničko-križevačke, varaždinske i međimurske županije preuzeto je čak više od ugovorenih količina ovog povrća s obzirom da su ponuđene sirovine bile vrlo kvalitetne s velikim učešćem prve klase.

Iako smo se svi pomalo pribojavali posljedica suše, koja je primjerice poprilično ugrozila berbu domaćeg graška, pa smo morali posegnuti za uvozom, s krastavcima nije bilo problema. Podravkina služba nabave uložila je velike napore u osiguravanju

potrebnih količina i sve što nam je potrebno došlo je uglavnom od domaćih proizvođača. Inače nikada do sada sezona prerade krastavaca nije tako kratko trajala, sve smo napravili tijekom srpnja, a sada je u tijeku otprema na tržište. Uz to započeli smo i s pripremama za preradu paprike- rekao nam je direktor tvornice **Novica Ciglar**.

U rekordnu proizvodnju uloženo je i puno truda zaposlenih koji su radili u više smjena, uključujući i subote i nedjelje. Angažirano je znatno manje sezonaca nego u prošlogodišnjoj sezoni prerade, pa nije čudo da izvršni direktor SPJ Voće i povrće **Milivoj Šifkorn** ima puno pohvalnih riječi za organizaciju rada u Kalniku.

Radnici su u ovim ljetnim mjesecima radili u izuzetno teškim uvjetima, na visokim temperaturama i treba im

doista odati priznanje na zalaganju i povećanoj produktivnosti. Ovog je srpnja u tvornici zaposleno 35 sezonaca manje nego lani, a inače je za sedam mjeseci radilo čak 50 sezonaca manje nego tijekom istog razdoblja prošle godine. Tako smo smanjili troškove, povećali efikasnost, a s obzirom da smo ukupno za sedam mjeseci preradili čak 43 posto više povrća nego 2002. nadamo se i dobrim financijskim rezultatima - ističe Šifkorn.

U SPJ Voće i povrće svjesni su da su rekordnoj proizvodnji nesumnjiv doprinos dali država i varaždinska županija uvođenjem poticaja za sadnju povrća, te da će dodatni vjetar u leđa Kalniku dati nova hladnjača koja će uz produženje sezone prerade, jednostavniju kontrolu kvalitete, bolje upravljanje zalihama omogućiti i razvoj novih proizvoda.

Tvornica Studenac Lipik

Na tržište otpremljeno čak 60 šlepera vode u jednom danu

Piše: **Mladen Pavković**



U Podravkinjoj tvornici Studenac u Lipiku malo se koje godine toliko proizvodilo kao što je to slučaj tijekom ovih ljetnih mjeseci. Ovih je dana oboren i jedan poslovni rekord: na tržište su samo u jednom danu poslali čak 60 šlepera njihovih već dobro znanih proizvoda, od Studene, Studenca do ledenih čajeva i Deita! Riječ je o tisućama najraznovrsnijih bočica osvježavajućih pića, kojih se zbog ovih nesnosnih vrućina jedva mogu proizvesti u dovoljnim količinama, bez obzira što se radi u tri smjene i što se proizvodnja ne prekida. Međutim u Studencu unatoč povećanju proizvodnje, nisu zapošljavali nove radnike, već se svi poslovi manje-više obavljaju s istim brojem ljudi kao i prošle godine. Stoga im se povremeno događa da jednostavno ne stignu proizvesti dovoljne količine

određenog pića. Što se tiče skladišta ona im ovih ljetnih mjeseci gotovo i nisu potrebna, jer sve što se proizvede istog se trenutka šalje na tržište. Najviše se prodaje diljem Jadrana, ali i ostali krajevi u Hrvatskoj iskazali su iznimno velike zahtjeve za njihovim proizvodima, koji se uz ostalo odlikuju kvalitetom i zapaženom ambalažom. U ovoj tvornici naprosto su se preporodili kad im je prošle godine uvedena nova, suvremena proizvodna linija, tako da im je proizvodnja tijekom ovih ljetnih mjeseci veća čak za oko 30 posto u odnosu na isto razdoblje lani. Sve u svemu, potrošači su prepoznali proizvode Studenca, kojih sve ukupno već ima oko pedesetak. No, u ovoj tvornici već sada najavljuju i nova pakovanja i nove proizvode!



Podravkini krastavci otpremaju se za put do kupaca

naša posla

Kako Todorić na Podravki dokazuje vlastite uspjehe

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

Ivica Todorić, vlasnik i predsjednik Uprave Agrokor, na vrlo je bizarni način demonstrirao najnovije uspjehe svoje tvrtke. U Zagrebu na medijskoj prezentaciji Agrokorovih poslovnih rezultata za prvo polugodište u nekoliko ih je navrata usporedio s Podravkinim pokazateljima za isto razdoblje. To mu je poslužilo da bi zaključio kako upravo Agrokor čvrsto drži vodeću poziciju u prehrambenoj industriji. Vrhunac je, međutim, bila teza da Agrokor u 2004. godini planira rast prodaje za čak 2,7 milijardi kuna, koliko, kazao je, "iznosi ukupni godišnji promet Podravke". Todorić je, drugim riječima, samodopadno ustvrdio da njegova tvrtka u samo jednoj godini može povećati obrtaj novca koliko vrijedi cijela Podravka. Budući da će već ove godine po prihodu prestići Hrvatski telekom, za iduću namjerava napasti dosad nedodirljivu Inu. Impresivno, doista. Netko bi mogao pomisliti da je Agro-

kor barem u ambicijama ne zaostaje za Nestleom ili barem Unileverom. A Podravka, dakako, po tome ostaje u svojim "patuljastim" okvirima. Pokušajmo ponešto racionalizirati Todorićeve teze. Prije svega, nema nikakva spora da je Agrokor prvih šest mjeseci ove godine završio najuspješnije u svojoj ne baš predugoj povijesti i na tome mu, znajući makroekonomske okolnosti, treba iskreno čestitati. Primjerice, imao je konsolidirani prihod od 3,9 milijardi kuna, zahvaljujući čemu je u usporedbi s istim prošlogodišnjim razdobljem ostvario rast od čak 38,7 posto. No, neto dobit u usporedbi s tako velikim rastom prometa baš i nije toliko impresivna, jer iznosi 58,8 milijuna kuna, znači otprilike polovicu dobiti grupe Podravka za 2002. godinu. I Agrokor, čini se, ozbiljno pritiskaju ogromne investicije i troškovi. Todorić je to potkrijepio i napomenom kako su im ovogodišnje investicije dosegle

450 milijuna kuna, zahvaljujući kojima je zaposlio oko dvije tisuće novih radnika. I to zvuči vrlo dojmljivo, pogotovo u jednoj tranzicijskoj zemlji u kojoj je uspjeh otvoriti svako radno mjesto. Pogledajmo, međutim, i drugu stranu te Todorićeve medalje. Analizira li se Agrokorova struktura prihoda, vidljivo je da u njemu dominira rast maloprodaje od čak 43 posto. Štoviše, od ukupnog ostvarenog prihoda, u kojem se ističu dobri rezultati u prodaji vode, sladoleda i ulja, ipak je gotovo polovica rezultat rasta trgovačkog lanca Konzum, pa se i novo zapošljavanje vezuje s tim fenomenom. Službeni pokazatelji govore da Konzum, koji je ove godine otvorio i dvije trgovine u Koprivnici, drži 24 posto hrvatske maloprodaje, a procjenjuje se da s nekim drugim trgovačkim kućama u Todorićevu vlasništvu ili čvrstim poslovnim vezama kontrolira još desetak posto

tržišta. Tako ubrzani rast Konzuma proizlazi i iz spoznaje da je "minuta do dvanaest" da se zaokruži prodajna mreža, ne bi li se tako smanjio prostor stranim trgovačkim lancima, koji će pokušati i damping cijenama uništavati domaću konkurenciju. Jasno, Konzumovo ulaženje na svaku dostupnu adresu ima za posljedicu i znatni rast troškova, pa bi ulazak u teškoće značio iznimno težak udarac za cijeli Agrokor. Za Konzum se do nedavno i šušalo da je zapravo "ispod crte", budući da nema tih trgovačkih marži koje bi pratile tako ogromni investicijski zamah. Uostalom, iz Agrokorove se konsolidirane bilance vidi da dugoročne obveze tvrtke po kreditima i zajmova u ovome trenutku iznose impresivnih 1,265 milijardi kuna. To je, priznat ćete, "solidna" razina zaduženosti, koja bi morala vlasnika barem navesti da bude malo oprezniji u svojim euforičnim izjavama.

Zašto se Todorić, onda, nasladiavao baš na Podravki, dočekavši da ona dođe u polugodišnji minus? Treba se vratiti u devedesete godine, kad je Todorić uz pomoć svojih političkih veza pokušao privoljeti tadašnju HDZ-ovu Vladu da mu proda Podravku. Takva mu se ambicija, zahvaljujući kojoj bi za izvozne poslove dobio Podravkine brandove i proizvodne kapacitete, ipak nije ostavariila, nemalim dijelom i zbog glasnog opiranja samih Koprivničanaca. Jednodušni je stav bio razumljiv i zbog činjenice da Todorić zapravo i nije imao vlastiti kapital za tako ogromni zalogaj, već je ideju planirao realizirati na temelju pozamašnog inozemnog kredita. A on bi se, nema dileme, otplaćivao iz Podravkinih prihoda. Todorić taj neuspjeh ne zaboravlja lako, pa je na spomenutoj prezentaciji, naslađujući se Podravkinim trenutnim teškoćama, samo manjkalo da usklikne: Eto, tko vam je kriv što me niste htjeli!



Razgovor: Vesna Škoda direktorica tvornice Linolada

Trebaju nam novi projekti

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

Tvornica Linolade najmanja je iz sastava strateške poslovne jedinice Lino, Dolcela i Kviki, no čuvena je po ukusnoj kremi koju voli staro i mlado. S direktoricom **Vesnom Škoda** razgovarali smo trenutačnoj situaciji u tvornici, o planovima i problemima, novim proizvodima i tajni zbog koje Linolada odskaače iznad većine konkurenata.



Vesna Škoda

Uskoro krema s kikirikijem

- Što se novoga dogodilo u tvornici Linolade u zadnjih godinu dana?
- Kao što je i poznato, proizvodimo kreme i čokoladu u prahu za Čokolino te tvornicu Sanu. Planovi iz godine u godinu rastu, ali još uvijek su to planovi

koje, nažalost, možemo ostvariti radeći samo u prvoj smjeni, uz povremen dodatan posao kad je riječ o većim količinama čokolade u prahu. Što se novih proizvoda tiče, Razvoj je dao ideju za kremu s kikirikijem, nedavno smo pripremili dio opreme potreban za njezinu proizvodnju i uskoro krećemo u proizvodnju.
- **To će biti Linolada s kikirikijem?**
- Još ne znamo koja će biti marka, a to će odrediti naš marketing. Drugih novih proizvoda nemamo, jedino smo krenuli s proizvodnjom za gastro-asortiman. Riječ je o pakovanjima od 10 kilograma i imamo dva punila: pekarsko, za primjenu prije pečenja, i kremu koja se implementira u već pečene proizvode. Sadašnje tehnološke mogućnosti tvornice Linolade su takve da možemo razvijati nove programe bez većih ulaganja samo u asortimanu krema. Ja se zalažem da se ovaj prostor iskoristi za nove projekte.
- **Koliko ljudi sada radi u Linoladi?**
- Mislim da smo dobro organizirani, a radna disciplina je na zavidnome nivou. Ima nas svega 54 i riječ je malom kolektivu. Svi smo željni novih izazova i mnogo više posla jer se nekada proizvodilo više.

Dio prostora novoj tvornici dječje hrane

- **Poznato je kako već godinama nije adekvatno iskorišten sav prostor u tvornici Linolade. Može li se taj prostor iskoristiti povećanjem postojeće pro-**

izvodnje ili valja ući u nova područja?
- Linolada je pronašla svoje mjesto na tržištu. Danas možete pronaći mnogo proizvoda iz iste kategorije, ali znatno niže kvalitete, pa tako i cijene. Mogu slobodno reći da smo postigli maksimum s obzirom na tržište na kojem radimo, a to je 95 posto Hrvatska. Ostatak je izvoz u Sloveniju te Bosnu i Hercegovinu. Zbog toga smatram da nam je potreban novi projekt, nova tehnologija.

- **Primjerice...**
- Pa mislim, primjerice, na čokoladirane pločice, no za tako što potrebno je veliko ulaganje.
- **Govori se o tome kako bi se neiskorišteni dio tvornice Linolade mogao spojiti s novom tvornicom dječje hrane, koja bi se u blizini gradila. Što mislite o toj ideji?**
- To je dobra ideja. Polovica naše proizvodnje zapravo i jest proizvodnja čokolade u prahu za tvornicu dječje hrane. Mislim da bi to zbog smanjenja transportnih puteva i manipulativnih troškova bilo odlično rješenje.

Kvalitetne sirovine - kvalitetan proizvod

- **Je li Linolada, nakon raskida Podravke i Ferrera, u potpunosti preuzela mjesto Kinderlade, koja se dotad licencno proizvodila?**
- Ponovit ću kako mislim da smo kremom zadovoljili sve naše kupce, a i proširili smo asortiman na jednobojnu



Ispunjen plan proizvodnje, ali ne i kapaciteti tvornice

Linoladu. Želimo i ostati lider na tržištu. Ne treba zaboraviti kako je sudbina ove proizvodnje nakon raskida s Ferrerom bila čak i upitna te nam je bilo teško vratiti se na police trgovina. Tvornica sada dobro posluje te postižemo rezultat u skladu s poslovnim planom.
- **Istaknuli ste kvalitetu Linolade. U čemu ona leži?**
- Koristimo isključivo odabrane, visokokvalitetne sirovine. Nije tajna da smo dio tehnologije naslijedili od bivšega partnera, no recepture su izmijenjene. Mogu reći kako sirovine za Linoladu čine čak polovicu troškova izrade. Kako je, primjerice, burzovni

artikal i njegova cijena već godinama 'luduje' na tržištu. Među ostalim, koristimo isključivo punomasno mlijeko. No, kvaliteta leži i u našem tehnološkom znanju i iskustvu.
- **Počeli smo s pregledom proteklih godinu dana, pa završimo u istome stilu. Što bi bilo dobro da se tvornici Linolade dogodi u idućih godinu dana?**
- Željela bih da radi dvostruko više ljudi, što znači da će biti i posla za te zaposlenike. Uvijek se vraćamo u prošlost i prisjećamo se vremena kada je radilo mnogo više radnika. Također, želim i nove projekte, nove proizvode i veću iskorištenost kapaciteta.

Tvornica Povrće Umag

Poboljšani rezultati poslovanja

U umaškoj Tvornici Povrće pušu neki bolji vjetrovi. Naime, ta je tvornica bila višegodišnji gubitaš, ali unazad par godina polako, ali sigurno dolazi na svoje. U prvih sedam mjeseci bilježi indeks proizvodnje veći od 50 posto u odnosu na isto razdoblje prošle godine.
- To dokazuje kako su naši proizvodi traženi od potrošača. Oni su neupitne kvalitete, a ono što mi je posebno drago je postizanje zacrtanih ciljeva. Ove godine uspjeli smo problem desortiranosti koji nas je lani jako mučio svesti na minimum. Također, uspjeli smo za sedam mjeseci ove godine ostvariti planirani prihod prema poslovnom planu i to 30 posto više u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Povećali smo produktivnost, s manje radnika ostvarujemo veću proizvodnju, a i u troškovnom smislu vrlo smo štedljivi. - rekao je direktor Tvornice Povrće **Milisav Manjić**.
Još uvijek se pamti problem proizvodnje i prodaje programa čajeva. Tražile su se razne opcije, često se mijenjala ambalaža, provodile prilično improvizirane marketinške akcije. Kakva je danas situacija s tim programom?

- Posebno je zadovoljstvo danas vidjeti kako je naš program čajeva koji je prije godinu-dvije bio na margini u potpunosti uspio. Krenuli smo od početka primjenivši onu osnovnu abecedu marketinga - kako osmisliti proizvod, kako ga prezentirati, kako da ga potrošač prepozna te kada smo sve to dobro i transparentno napravili, pokazalo se da se proizvodnja i prodaja čaja udvostručila. I ono najvažnije, uspjeli smo unatrag godinu-dvije maksimalno smanjiti gubitak. Prema mojoj procjeni ova tvornica unatoč starom strojnom parku na kojemu je teško raditi proizvode svjetske kvalitete bez konzervansa uz neke manje investicijske zahvate mogla bi poslovati pozitivno. To je cilj mene i mojih suradnika jer proizvodni programi Povrća imaju budućnost. Jedini smo proizvođač proizvoda od rajčice u Hrvatskoj te uz razvoj nekih novih proizvoda koji su zacrtani u poslovnoj strategiji, ova tvornica bi trebala imati još bolje i kvalitetnije rezultate. - rekao je na kraju razgovora Milisav Manjić.

B. F.

Aktualno

Kalnik dobio ovlast za osposobljavanje radnika za siguran rad

Tvornica Kalnik u Varaždinu prva je Podravkina tvornica kojoj je Ministarstvo rada i socijalne skrbi dalo ovlasti za osposobljavanje vlastitih radnika za rad na siguran način. Kazao nam je to inženjer zaštite na radu **Željko Lončar**, pod čijom je ingerencijom Kalnik te Logistika i Koprivnička tiskarnica, koje bi uskoro također trebale dobiti iste ovlasti.
- Prema novodonesenom Pravilniku o osposobljavanju radnika za rad na siguran način ukinuta je mogućnost da poslodavac sam osposobljava radnike, kao što je to bilo dosad. Da

bi se dobilo ovlaštenje, treba dokazati da postoji školovan stručnjak u području zaštite na radu koji raspolaže i andragoškim znanjima, potrebno je dostaviti procjenu opasnosti za pojedina radna mjesta i, što je potpuna novost, sustav i program osposobljavanja radnika - objasnio je Lončar.
Prema njegovim riječima, novost je i to što uz stručnjaka za zaštitu na radu u osposobljavanju novih radnika, onih koji mijenjaju radno mjesto ili rade s novom tehnologijom odsad moraju sudjelovati i organizatori-instruktori u

tvornicama. Ove godine, tako, obuku su prošli organizatori-instruktori u Kalniku, što je bio preduvjet za dobivanje ovlasti.
Lončar je komentirao kako su Pravilnikom postroženi uvjeti koje poslodavac mora ispuniti na području zaštite na radu. U međuvremenu dok sve Podravkine tvornice ne dobiju istovjetne ovlasti, dosadašnji način rada može funkcionirati kao način obuke radnika, no zakonodavac ga ne priznaje te bi u slučaju ozljeda i mogućega sudskoga spora radnici imali pravo na velike odštete. **H. Š.**

Najavljujemo

Dan paprike u Varaždinu

Tekst: **Ana Velfling**, product manager SPJ Voće i povrće

I ove godine SPJ Voće i povrće, u suradnji s Varaždinskom županijom, organizira stručno - promotivni skup poznatiji kao Dan paprike. U četvrtak 28. kolovoza grad baroka na jedan dan postat će gradom paprike Manifestacija će započeti stručnim skupom u prostorijama tvornice "Kalnik".

U poslijepodnevним satima sudionici skupa posjetit će obiteljsko gospodarstvo.
"Grunt" iz Imbriovca gdje će se upoznati s osnovama uzgoja paprike namijenjene preradi u pogonima tvornice "Kalnik".
A da "šećer dolazi na kraju" dokazat će promotivno - zabavni program na Trgu kralja Tomislava s početkom u 18,30 h.
U kulinarskom show-u sudjelovat će

vrhunski Podravkini gastropromotori koji će pripremiti ukusne specijalitete s Relishom, Paprikom u senfu i Pindurom.
Promotivne aktivnosti bit će popraćene nastupom grupe El Combo i nagradnim igrama. Puno je razloga da 28. kolovoza budete na središnjem varaždinskom trgu i zabavite se u dobrom društvu s Podravkom.

Zanimljivost iz Mesne industrije Danica

Sojini medaljoni - zdrav iskorak u svakodnevnoj prehrani

Piše: **Ines Banjanin**

Soja je namirnica iz obitelji mahunarki koja već odavno ima svoje mjesto u ljudskoj prehrani, ali u Hrvatskoj se još uvijek premalo koristi iako je poznata od prvog desetljeća 19. stoljeća. Dobar je izvor bjelanjčevina, balastnih tvari, kalcija, željeza, cinka, fosfora, magnezija. Prema riječima voditeljice Odjela razvoja Službe za proizvodnju Danice d.o.o. **Katice Juranek**, sojino je zrno jedina biljna namirnica koja sadržava svih osam esencijalnih aminokiselina bez kojih ljudski organizam ne bi mogao opstati.

Proizvodi od soje sadrže i obilje vitamina, posebno provitamina A i vitamina skupine B, koji imaju značajnu ulogu u metabolizmu.

- Soja nema kolesterola i gotovo niti jednu od neprobavljivih masnih kiselina koje se nalaze u namirnicama životinjskog porijekla, a omjer kalorija je veoma nizak u odnosu na proteine. Budući da su proizvodi od soje manje kalorični i lakše probavljivi, mesna industrija je - slijedeći nove trendove i način prehrane - odlučila proizvoditi proizvode od soje. Na taj se način proširio krug potrošača čije su potrebe usmjerene na prehranu koja se ne bazira isključivo na mesu i mesnim proizvodima.

Od ožujka ove godine na tržištu su prisutni Daničini Sojini medaljoni, Sojini medaljoni sa šunkom i sirom, Sojini medaljoni sa ciklom i Sojini medaljoni s mrkvom. Koje su njihove karakteristike?

- Za dobivanje tih proizvoda koristi se teksturirana soja, što znači da se iz zrna soje u proizvodnom procesu dobivaju granulice čistih bjelanjčevina. Sojini medaljoni su proizvodi atraktivnog izgleda, pakirani u kutijama od 400 grama unutar kojih su plastični podlošci u obliku srca kako bi se sačuvao njihov srolčki oblik. Uporabna im je vrijednost 30 dana pri temperaturi od -10 stupnjeva, 90 dana pri temperaturi od -18 stupnjeva i 180 dana pri temperaturi od -20 stupnjeva. Njihova je priprema vrlo brza, jer je potrebno samo



Katica Juranek i Mirela Severović sa zadovoljstvom prezentiraju kvalitetne proizvode

nekoliko minuta pečenja u tavi s umjerenom količinom masnoće najprije s jedne, a potom s druge strane, dok način i vrijeme mogu biti različiti. Servirati se mogu kao toplo predjelo ako ih se pečene prelije umacima po izboru ili kao glavno jelo u kombinaciji s prilozima i salatama.

U mesnoj industriji djeluje Služba za kontrolu i unapređenje kvalitete koja prati proces proizvodnje od ulaska sirovine do konačnog proizvoda, odnosi li se ta stroga kontrola i na proizvode od soje?

- Meso je podložno mikrobiološkim promjenama i zato je nužna njegova stroga kontrola. Što se tiče sirovina koje ulaze u sastav ovih proizvoda, uzimaju se samo proizvodi potvrđeni certifikatom NON GM (genetski nemodificirano), a kvaliteta im je višestruko provjeravana. Ti proizvodi ne sadrže konzervanse, imaju nisku kalorijsku vrijednost i lako su probavljivi zbog niskog sadržaja masti. Osnovni su im sastojci kombinacija teksturiranih biljnih proteina soje, povrća i biljnih masti harmonično začinjnih. Uvjereni sam da će zbog svojih karakteristika Sojini medaljoni oduševiti veliki broj potrošača svih generacija, a posebno one koji se žele hraniti ukusno i zdravo.

S obzirom na to da sojino zrno obiluje proteinima i mineralima i

proizvodi koji se dobivaju njegovom preradom, bogat su izvor ovih sastojaka, a nakon kikirikija soja je uljem najbogatija mahunarka.

Prema riječima voditeljice Marketinga Danice d.o.o. **Mirele Severović** potrošači u Hrvatskoj nisu dovoljno upoznati s kvalitetom i prednostima prehrane na bazi soje:

- Tržište ih još uvijek nije u potpunosti upoznalo i naš je cilj prije svega upoznati potrošače s tim proizvodima. Od potrošača koji su ih do sada isprobali imamo pozitivne povratne reakcije. To su reakcije od osoba sklonih isprobavanju novih okusa, a njih je još uvijek premalo. Potrošači su imali prilike upoznati Daničine Sojine medaljone tijekom uskrasnih blagdana kada su svi koji su u cijelosti potrošili uskrсни bon u Daničini maloprodajnim objektima na poklon dobivali jedno pakovanje Sojinih medaljona. Željeli bismo potaknuti kupce koji su navikli na tradicionalnu prehranu da ih iskušaju jer su preporuke onih koji su ih isprobali izuzetno dobre.

Gdje se mogu kupiti Sojini medaljoni i ima li konkurenata na našem tržištu?

- Sojini medaljoni mogu se kupiti u trgovačkim lancima i u našim maloprodajnim objektima. Od nedavno su prisutni u Getrou gdje su posebno

placirani i trenutno ponuđeni po akcijskim cijenama. Placirani su u vitrinama zajedno s našim dobro poznatim proizvodima - danburgerom, čevapčićima, dansteakom, grill mixom..., a konkurencija smrznutih proizvoda na bazi soje na hrvatskom tržištu za sada je slaba.

Proteini soje imaju visoke prehrambene vrijednosti, zbog čega se uspoređuju s proteinima mesa, mlijeka, ribe i jaja. Ipak ne mogu biti zamjena za druge vrijedne prehrambene artikle, pogotovo namirnica životinjskog porijekla, nego se smatraju za namirnicu koja ima svoje ravnopravno mjesto u prehrani.

- Lansiranjem tih proizvoda u ožujku ove godine željeli smo proširiti krug potrošača kojima nudimo mogućnost promjene prehrambenih navika dodavanjem brzo pripremljenog i zdravog obroka. Za potrošače koji redovito konzumiraju meso, Sojini medaljoni sa sirom i šunkom mogu biti mali iskorak u prehrani, jer nisu isključivo vegetarijanski proizvod, dok Sojine medaljone, Sojine medaljone s mrkvom i Sojine medaljone s ciklom mogu konzumirati i potrošači koji su se opredijelili za isključivo vegetarijanski način ishrane.

Uz tradicionalna sojina jela, razvila se i cijela paleta sojinih proizvoda

nove generacije: sojini odresci, sojine ljuskice i komadići, koji su danas u upotrebi u mnogim domaćinstvima.

Različita najnovija istraživanja pokazuju da se uporabom soje u svakodnevnoj prehrani može smanjiti rizik od pojave raka debelog crijeva, a naslućuje se i mogućnost smanjenja rizika raka dojke.

Proizvodi od soje najviše se koriste u zemljama s visokim životnim standardom, a to pobija mišljenje da je soja hrana siromašnih, već dokazuje da što je razvijenija prehrambena industrija, zastupljeniji su proizvodi od soje. Upotrebljavaju se u pekarskoj industriji, proizvodnji tjestenine, konditorskoj i farmaceutskoj industriji. U industrijskoj preradi mesa, proizvodi od soje upotrebljavali su se da bi se postigla stabilnost kvalitete proizvoda i veća hranjiva vrijednost, a česti su proizvodi u kojima su pored proteina životinjskog porijekla, zastupljeni proteini iz soje.

Prema predviđanjima, u predstojećim će godinama sojine bjelanjčevine imati sve veću ulogu u našem životu, jer zahvaljujući izuzetnom spletu bioloških karakteristika niti jedna se biljka s njome ne može mjeriti po svojoj vrijednosti i širokoj iskoristivosti.



Sojini medaljoni obogaćuju prehranu

Susret: Đulijano Bobetić, SPJ Mlin i pekara

Odgovornost na prvom mjestu

Piše: **Mladen Pavković**

Tijekom ljetnih mjeseci iznimno mnogo posla imaju radnici zaposleni u Podravskom mlinu. Rade u četiri smjene, a mi smo posjetili VKV mlinara Đulijana Bobetića (35). Trenutačno radi kao vođa smjene.

- U Podravki sam se zaposlio prije 13 godina, odmah nakon završene srednje škole. Nije to neko atraktivno zanimanje, ali meni je zanimljivo - kaže.

Uspoređujući vrijeme kad je prvi put došao u ovu sredinu i ono danas, mišljenja je kako se mnogo toga promijenilo i to na bolje. Uvjeti rada sada su bolji, zahvaljujući prije svega suvremenijim strojevima.

- Nema tome dugo kako je kod nas proradio novi mlin za mljevenje pšenice. Naime, na starom stroju bilo je zaposleno mnogo više radnika nego što je potrebno na ovom koji je manje više sav kompjuteriziran. S jedne strane

ta kompjuterizacija je dobra, a s druge loša. Loša je zato što sa svakim novim strojem «otpadne» netko od radnika. Ako se tako nastavi, još malo i umjesto ljudi sve poslove obavljat će kompjuteri!

Kaže, kako mu je najteže raditi noću, posebice između dva i pet sati. Tada, ako čovjek nije došao odmoran na posao, ima veliku mogućnost i da zadrijema, a to se u procesu rada nikako ne smije dogoditi.

- Ljudi koji su zaposleni u Mlinu iznimno su odgovorni. Stoga se kod nas takve stvari naprosto i ne događaju. Ali da je teško, teško je.

Đulijano je jedan od onih koji povremeno idu u restoran na gablec. Razlog tomu nije loša hrane, već previsoka cijena blokova!

- Bez obzira što su cijene obroka u našem restoranu dobro umanjene, one su još uvijek previsoke za najveći broj radnika, tako da «šparamo» na svemu, pa i na hrani.



Đulijano Bobetić

Od dobrih strana u Podravki, ističe redovno primanje plaća.

- Pogledajte malo druge tvrtke. Ili im plaća stiže sa zakašnjenjem ili pak je ne primaju mjesecima. Ne mogu ni

zamisliti da radim, a da ništa ne zaradim! Gdje toga ima? Izgleda samo kod nas, u Hrvatskoj!

Izvući ćemo se iz problema

I on, kao i većina njegovih kolega s posla, živi većinom na kredit!

- Ne poznajem ni jednog radnika koji nema neki kredit. Na taj način uzimamo sve, od hrane do tehničkih stvari. Zaduženi smo «preko grla». Kad sam počeo raditi i tada smo uzimali kredite, ali onda nam je plaća bila dovoljna za otplatu kredita, ali i za nekakav normalni život. Sada jedan manji broj zaposlenika uživa u visokim plaćama, a mnogi neprestano moraju štedjeti. Sad kad bismo i željeli nešto staviti «na stranu» nemamo što!

Kad smo ga pitali, vjeruje li da će se Podravka izvući iz problema koji je u zadnje vrijeme «pritišću», odgovorio je:

- Mi smo jedna od rijetkih tvrtki u Hrvatskoj koja još dosad nije «žestoko» osjetila posljedice rata. To možemo zahvaliti i dijelu mudrog rukovodstva. Vjerujem da će članovi Uprave i ovog puta iznaći najbolje rješenje.

Bobetić živi zajedno sa suprugom i maloljetnom kćerkom. Uspio je riješiti stambeno pitanje. Ali.. kao i većina naših radnika razočaran je što se veći broj djece onih koji rade u Podravki ne mogu više zaposliti u ovoj tvrtki koju su godinama mukotrpno stvarali.

- Stariji Podravkaši su mi pričali kako su nekada djeca, pogotovu onih koji su radili u poslovnoj sedmerokatnici, vrlo lako dolazila do poslova u našem kolektivu. Ako je tada to bilo u redu, zašto se tako nije i nastavilo? - zapitao se ovaj marljivi radnik, koji se uz ostalo može pohvaliti i sudjelovanjem u Domovinske ratu.

Razgovor s umjetnikom: Branko Matina

Volim pomagati ljudima

Piše: **Mladen Pavković**

U svijetu naivne umjetnosti sve je zapaženije ime Branko Matine. Riječ je članu Likovne sekcije KUD-a Podravka 72, autoru koji je dosad sudjelovao na oko 200 skupnih izložbi, te priredio dvadesetak samostalnih.

Počeo je slikati 1972., a s obzirom da je rođen u Hlebinama (gdje i danas živi) opredijelio se za - naivu. Njegove prve slike, ulja na staklu, nastale su uz pomoć i savjete nekoliko poznatih umjetnika iz ovoga kraja, osobito Franje Filipovića i Milana Generalića.

- Još prije petnaestak godina učlanio sam se u Podravkinu Likovnu sekciju. Tada je to bila najuglednija takva amaterska skupina u Hrvatskoj, a njezin sjaj, to me posebno raduje, i dalje traje. Stoga, kad god mogu odazovem se pozivu ove sekcije, pa sam tako nedavno izlagao i u Dubrovniku. Mislim da su za rad jedne takve sekcije najviše zaslužni oni koji je vode, pa uz same autore njima, prije svega, treba odati dužno poštovanje. A na čelu sekcije uvijek su bili oni koji su voljeli likovnu umjetnost, a i samu Podravku, koja sve to moralno i materijalno podržava - mi ljenja je Matina, koji je još jedan od rijetkih u Hlebinama koji se naivnim slikarstvom bavi profesionalno.

Atelje mu je »pretrpan« slikama. Ima ih svih formata i motiva. Slika na staklu, ali i na lesonitu. Najviše ga ipak privlače podravski pejzaži poetičnog i lirskog ugođaja, na kojima prevladavaju svijetli pastelni tonovi i uravnotežena kompozicija.

- Moj put nije bio ni malo lagan. Slikam »dan i noć«. Prvi put sam sudjelovao na



Branko Matina

jednoj skupnoj izložbi 1974. godine u Padovi u Italiji. Nakon toga zaredale su izložbe u zemlji i inozemstvu, od kojih bih posebice istaknuo one u Zagrebu, Mariboru, Sarajevu, Derventi, Stuttgartu i Milanu. U najljepšoj uspomeni ostala mi je i moja prva samostalna izložba. Ona je 1984. bila otvorena u Poreču.

Ovaj poznati slikar dosad je sudjelovao i na mnogobrojnim humanitarnim akcijama. O tome kaže:

- Volim pomagati ljudima. Dosad sam se s veseljem darivao svoje slike. Pogotovu sam radostan kad znam da će se neka od njih i prodati, a prilog uplatiti na račun onoga kojem je pomoć najpotrebnija. Slikari, općenito, vole pomagati. U tome ponovno prednjače članovi Likovne sekcije KUD-a Podravka 72.

Nema dana, a da u Brankov atelje netko

ne navrti. I to je jedan od znakova da naiva »ne umire, da je još i te kako nazočna.

- Interes za ovu vrstu umjetnosti ni izdaleka nije onakav kakav je bio u vrijeme života Ivana Generalića, koji nam svima mnogo nedostaje. Može pričati tko što hoće, ali Generalić je bio jedan i jedini.

Ovih dana Matina se priprema za nove izložbe. Izlagat će u Podravskoj Slatini, Topuskom, Plitvičkim jezerima... Zovu ga na razne strane, pa čak i u inozemstvo. Inače, njegova djela danas krase brojne privatne kolekcije, ali i neke značajnije kulturne ustanove.

- Želja mi je objaviti i svoju prvu monografiju. Neće to biti nešto veliko i raskošno, ali u njoj će se naći sve ono najvažnije o meni i mojem radu - rekao je.

i ne tako davne prošlosti. S veseljem danas priznajemo da je Sigetić, upravo, u toj i takvoj paleti bliskosti osvojio povjerljivog partnera i saveznika u stvaranju svoje slikarske vizije svijeta koji se molitvom i tematski često temelji na zbilji, tek s rijetkim pomacima s one strane mogućega i realnog...

Osim ovog autora na dubrovačkoj izložbi, koju je organizirao »Svjetski centar-Čudo hrvatske naive« po nekoliko svojih djela izlagali su: Ivan Generalić, Josip Generalić, Ivan Večenaj - Tišlarov, Ivan Rabuzin, Ivan Lacković - Croata, Slavko Stolnik, Nikola Večenaj - Leportinov, Josip Pintarić - Puco, Nada Švegović - Budaj, Biserka Zlatar, Martin Kopričanec, Ivica Fišter, Vlado Ivančan, Miroslav Pintar i Branko Virius.

ML.Pavković

Kutak za umirovljenike

Veće mirovine?

Piše: **Željko Šemper**

Prije desetak dana predstavnici umirovljeničkih udruga poslali su prijedlog Ustavnom sudu, prema kojemu traže da se donese dopuna Odluke Ustavnog suda od 12. svibnja 1998. godine o vraćanju duga umirovljenicima. Sud je naime donio odluku o povećanju mirovina radi uklanjanja razlika u visini mirovina ostvarenih u različitim razdobljima, a umirovljenici smatraju da povećanjem mirovina od 0,5 do 20 posto Odluka nije ispoštivana u cijelosti. Od suda traže da odredi način provođenja Odluke i institucije koje su za to nadležne, te barem približne rokove za provedbu tih mjera. U tom prijedlogu nadalje traže da se dodatak od 100 kuna i pet posto odmah uključi u mirovinsku osnovicu. Traže da se jednom godišnje uvede dodatno usklađivanje mirovina prema rastu BDP-a, sve dok mirovine ne dosegnu 70 posto od prosječne plaće. I nadalje traže utvrđivanje duga za svakog umirovljenika, traže rješenje, koje bi trebalo biti nasljedno uz mogućnost da se dug riješi dodjelom vrijednosnih papira.

- Za nas je priča o provedbi Odluke Ustavnog suda od 12. svibnja 1998. godine završena i ne mislimo se na nju vraćati. Ova Vlada i moje Ministarstvo neće zbog kratkoročnih ciljeva, kao što je predizborna utrka, nuditi bilo kome lažna obećanja. Odgovoriti na zahtjev da se svakom umirovljeniku izračuna dug i izda rješenje o tome značilo bi ukinuti povećanje mirovina od 0,5 do 20 posto i pokrenuti novi postupak, koji bi, prema procjenama Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje, trajao najmanje godinu dana. Mislim da takav postupak ne bi bio dobar ni za umirovljenike - reagirao je ministar Vidović na prijedloge umirovljenika.

Predstavnici umirovljenika svoj novi zahtjev objašnjavaju da je to tek polovica onoga što su tim Zakonom trebali dobiti. Od samog početka govore o 40 milijardi duga države prema umirovljenicima.

- Smatram da smo ispunili ono što smo se obavezali da ćemo u roku od šest mjeseci od dolaska na vlast donijeti Zakon o vraćanju duga umirovljenicima. U izradi Zakona su sudjelovali i predstavnici umirovljeničkih udruga, a nakon njegova donošenja započelo se s vraćanjem duga kroz povećanje mirovina od 0,5 do 20 posto, kao i nedavnom odlukom da dodatak od 100 kuna i šest posto postane doživotno pravo. Na taj način država umirovljenicima godišnje vraća 3,9 milijardi kuna. Budući da umirovljenici tvrde da dug iznosi oko 40 milijardi kuna, to znači da bismo ga za osam godina mogli vratiti. Prijedloge po kojima bi se dug vraćao dionicama javnih poduzeća ili državnim obveznicama smatram nebulozom, jer kad bismo rasprodali svu imovinu koju država u ovom trenutku može dati u privatizaciju, ne bismo skupili 40 milijardi kuna - nastavio je Vidović.

Predstavnci umirovljenika kažu da nisu znali da će se u Zakon ugraditi članak, koji kaže da se ovim Zakonom u cijelosti rješava Odluka Ustavnog suda, što znači stavljanje točke na cijelu priču o vraćanju duga.

- Nije točno da predstavnici umirovljenika nisu znali da ćemo u Zakonu istaknuti da se njime u potpunosti rješava Odluka Ustavnog suda, jer smo o tome razgovarali. Mislim kako je pogrešna procjena umirovljenika da će svojim zahtjevima Ustavnom sudu u predizborno vrijeme možda nešto "ušćariti". Spremni smo razmisliti i o mogućnosti da se uvede jedno dodatno godišnje usklađivanje mirovina s rastom BDP-a, no ne mogu to obećati bez ozbiljnijih konzultacija s Ministarstvom financija. Spreman sam inicirati i razgovor o poreznim olakšicama za umirovljenike, ali samo na temelju kvalitetnih izračuna. Ono na što u SDP-u nipošto nismo spremni, to su spektakularne priče kako će mirovine doseći 70 posto od prosječne plaće, što traže udruge, niti ćemo davati velika obećanja umirovljenicima - završio je ministar Davorko Vidović.

Izložba u Dubrovniku

Hrvatska post naiva

U zadnje vrijeme malo se govori i piše o naivnoj umjetnosti. Ali... nedavno održana izložba »Parizu u čast - čudo hrvatske naive 50 godina poslije«, koja je održana u galeriji Palače Sponza u Dubrovniku, u povodu obilježavanja pola stoljeća od pariške promocije Ivana Generalića, ponovno je uspješno skrenula pozornost na ovu umjetnost i na njezine najistaknutije autore. Izložbu je pratio luksuzno i grafičko dotjerani katalog u kojem su Vesna Klarić - Vince i Ratko Vince, autori ove postavе uz ostalo u predgovoru napisali: - Danas, 50 godina poslije, ponosimo se jednom novom generacijom hrvatske naive, koju teoretičari mogu, možda s pravom,

nazivati i »post - naivom«. Virtuoznost tehnike, osobnost stilova, slikanje s druge strane stakla, ali i tradicionalna zaljubljenost u prirodu i ljepotu - konstanta je i ove generacije...

Među mnogobrojnim autorima svoje slike izložili su i neki Podravkini radnici, inače već afirmirani slikari poput Zvonka Sigetića, kojeg već sada ubrajaju u sam vrh naivnog stvaralaštva. Za njega u katalogu piše i ovo:

- (...) Sigetić na vrlo osoban način nastavlja poetsku tradiciju koju izravno baštini od svog suseljana i učitelja Ivana Generalića. Upravo stoga njegove slike rado nazivamo svojevrsnim spomenarima zajedničke nam

Donacije

Brajični redak za Udrugu slijepih

Brajični redak za Udrugu slijepih i nevideći mogu raditi s računalom. Nakon što je lani darovala kompjutor, Podravka će uskoro sjedište Udruge slijepih Koprivničko-križevačke županije u Koprivnici opremiti brajičnim retkom. Taj sklop slijepima omogućava komunikaciju s računalom na pismu za slijepe jer se sadržaj ekrana prenosi na

taj hardverski dio, pa se može čitati prstima. Dragica Zlatar, predsjednica Udruge, kazala je kako su već počeli s pripremama za rad s novim uređajem. Održan je tečaj informatike za slijepe učenike, na kojem su svladali osnove Windowsa i Officea, a predavači su bili dvojica članova Udruge, i sami slijepi i slabovidni učenici.

Kopjutorska oprema koju je Podravka već darovala, a uskoro će je dopuniti, bit će na usluzi svim članovima Udruge, a naročito školarcima, jer im uvelike pomaže pri svladavanju gradiva. Osim brajičnoga retka, slijepima je komunikacija s računalom moguća zbog sintetizatora glasa, koji čita ekran i pretvara ga u ljudski glas.

H. Š.

Obavijesti

Prodaja deterdženta

Odjel za standard obavještava radnike koncerna PODRAVKA da organizira prodaju deterdženta proizvođača Saponia Osijek, uz mogućnost plaćanja na 3 rate putem ustega na plaći i to:

a) FAKS HELIZIM SUPERAKTIV, pakiranje 10 kg po cijeni od 100,00 kn

b) ORNEL MEKSI 5 l , pakiranje 5 litara po cijeni od 36,60 kn

Zainteresirani radnici za kupnju deterdženta mogu se predbilježiti najkasnije do 29. kolovoza 2003.

Podjela pekarskih proizvoda

Odjel za standard obavještava da će podjela naručenih pekarskih proizvoda Podravkine pekarnice biti u utorak 26. kolovoza od 14,10 do 15,30 sati u dvorištu Galantpleta.

<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>Društvena prehrana</div><div>Jelovnik</div></div></div>
25. 8. ponedjeljak: - Vrivo grah vojnički, salata
26. 8. utorak: - Svinjetina u saftu, riža sa šampinjonima, salata
27. 8. srijeda - Punjena paprika, krumpir pire, voće
28. 8. četvrtak: - Pečena piletina, mlinci, salata
29. 8. petak: - Juha, pohani oslić, krumpir salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

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

Sport

Prva hrvatska nogometna liga - 3. kolo

Neugodna tradicija se nastavlja

SLAVEN BELUPO-CIBALIJA 0:0

Piše: **Boris Fabijanec**

Da je momčad vinkovačke Cibaliije neugodan gost na koprivničkom Gradskom stadionu pokazalo se i u trećem kolu prvenstva. Još uvijek je u sjećanju nes(p)retan prošlogodišnji poraz Slaven Belupa na domaćem travnjaku. Vidjelo se kako Slavenaši htjenjem i silnom voljom žele prekinuti tu, sada već neugodnu tradiciju, ali lopta nikako nije htjela u mrežu Vinkovčana. Sigurno će još dugo

pamtiti prigode Kosića, Pejića i posebice Šimeka. Slavenovi napadači pomaknuli su granicu 100 posto prigode i dokazali da se može promašiti i nemoguće. Kontinuirani problem neefikasnosti i dalje se nastavlja u redovima Slaven Belupa. - Imali smo zaista vrlo dobrih prilika, ali nas je sreća, kao i na gostovanju u Zaprešiću napustila. Nema primjedbi na igru svojih nogometaša, uložili su mnogo ne bi li došli do pobjede, koja im je na žalost izmaknula. Da smo

iskoristili samo jednu od više stopostotnih prigoda sada bismo bili znanto vedriji. Jako nam nedostaje trojka Jurčić-Ferenčina-Dodik, koja je za naš sastav nenadoknativa. No, nemamo izbora, idemo dalje - rekao je šef stručnog stožera Ivan Bedi. Protiv Cibaliije za Slaven Belupo su igrali: Solomun, P. Bošnjak, Gal, Medimorec, Božac, Brgles (od 77. Vukojević), Posavec, Kosić, Višković (od 69. Amižić), Kovačić (od 59. Šimek) i Pejić.

Prva hrvatska nogometna liga - 4. kolo

Još jedan gostujući poraz Slavenaša

VARTEKS-SLAVEN BELUPO 2:0

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

U četvrtoj utakmici ovoga prvenstva nogometaši Varteksa uspjeli su doći do prve pobjede, dok Slavenaši bilježe drugi prvenstveni poraz na gostovanjima. Sjevernohrvatski derbi odigran je pred oko 3.000 gledatelja, a unatoč tome što je utakmica počela u 20 sati, vrijeme je bilo sparno te od nogometaša obje momčadi zahtijevalo dodatne napore. Nakon već uobičajenih desetak minuta početnog odmjeravanja snaga te nekoliko obostranih poluprigoda u 28. minuti Pavličić se vrlo spretno oslobađa dvojice obrambenih igrača u kaznenom prostoru Slaven Belupa, puca snažno sa sedam metara, ali lopta odlazi preko vratiju Solomuna. U 37. minuti povratnik u momčad Varteksa Veldin Karić dobro puca, ali Solomun je na mjestu. Do kraja poluvremena domaćin je imao još nekoliko prigoda, ali nisu bili učinkoviti. U nastavku Varaždinci ubacuju u petu brzinu. U 49. minuti nakon što je na sredini terena primio loptu od Kristića, Igor Jančevski krenuo je u solo-prodor. Nanizao je za sobom nekoliko Slavenovih igrača te sa 16 metara puca i točno pogađa lijevi kut Solomunove mreže. 1:0 za Varaždince. Petnaestak minuta kasnije ponovo se zatresla mreža Slaven Belupa, ali pogodak nije priznat jer je glavni sudac Edi Šunjić označio igranje rukom Karića prilikom upućivanja lopte u mrežu, za što je napadač



Dalibor Visković u akciji

Varteksa dobio žuti karton. Da je Veldin Karić vrlo opasan napadač, željan pogodaka dokazuje u 77. minuti. Desnu stranu probija Jolić, dodaje povratnu loptu u kaznenom prostoru Slavenaša Kariću kojemu nije bilo teško iz neposredne blizine pogoditi mrežu nemoćnog Solomuna. U 81. minuti Varteks je ostao s igračem manje na terenu jer je zbog udaranja Stipe Bošnjaka bez lopte crveni karton zaradio kapetan domaćina Miljenko Mumlek. Bez obzira, što su zadnjih desetak minuta imali igrača više, Slavenaši nisu ništa konkretnije učinili na terenu te na kraju tri prvenstvena boda zaslužen su ostala u Varaždinu. Ina ovoj utakmici, kao i protiv Cibaliije vidjelo se koliko u momčadi Slaven Belupa nedostaju Ferenčina i Dodik.

Slavenova rak rana - neefikasnost i dalje poprima sve alarmantnije stanje i tu će šef stručnog stožera Ivan Bedi morati što prije nešto učiniti jer nakon četiri kola nogometaši Slaven Belupa osvojili su samo četiri prvenstvena boda. Prilično malo za najavljene velike ovogodišnje prvenstvene planove, a već ove subote u Koprivnici gostuje ekipa zagrebačkog Dinama. Ne treba naglašavati kako će to biti vrlo zahtjevna utakmica za domaćina koji mora već jednom efikasno proraditi. Nadajmo se najboljem. Protiv Varteksa za Slaven Belupo igrali su: Solomun, P. Bošnjak, Medimorec, S. Bošnjak, Božac (od 59. Šomoci), Brgles (od 76. Jurić), Vukojević, Posavec, Višković, Kosić (od 70. Gradištanac) i Pejić.

Predstavljamo vam: Streljački klub Podravka

Strijelci i dalje žele biti uspješni

Piše: **Željko Šemper**

Iako su vrućine nesnosne, na strelištu Gradskog stadiona nije pusto. Ovih dana, nakon ljetnog predaha, ponovo su započeli treninzi, smjenjuju se kadeti, juniori, juniorke, seniori. Njima sezona završava tek 15. rujna, a odmah, već 1. listopada kreće nova. Prošle sezone strijelci Podravke natjecali su se na državnim prvenstvima, državnim kupovima i na olimpijskim turnirima za juniore. Koliko su bili uspješni, porazgovarali smo s trenerom Renatom Kovačićem. - *Protekle sezone strijelci Podravke bili su vrlo uspješni, zabilježili su niz zapaženih rezultata. Kao najveći uspjeh možemo istaknuti 3. mjesto juniora u MK pušci trostav u sastavu Zoran Koprek, Alen Golubić, Hrvoje Vladušić. U kadetskoj konkurenciji Hrvoje Vladušić osvojio je 7. mjesto u MK pušci, a u zračnoj serijskoj 6. mjesto. Juniori su u 1. ligi u zračnoj pušci serijske izrade osvojili odlično 2. mjesto. Seniori su u standardnoj zračnoj pušci osvojili 3. mjesto, a kao jedini klub iz Koprivnice strijelci Podravke sudjelovali su na državnom školskom prvenstvu u Rovinju. A članovi našeg kluba Ivan Betlehem i Mato Kuzminski "krojili" su pravdu kao međunarodni suci na Svjetskom kupu - kaže trener Renato Kovačić.*

Kao i svaki "mali" klub najviše se bore s kroničnom nestašicom novca. Ipak, zahvaljujući tvrtki, čije ime nosite, Savezu sportskih udruga i roditeljima kao dodatnim sponzorima, nekako uspjevate krpiti "kraj s krajem", zar ne? - *Normalno je da sve počinje i završava s financijama. Ako njih nema, a nema ih dovoljno, onda se moramo tako i "pokrivati". Ne idemo na sva natjecanja, već samo na službena državna natjecanja, "pucamo" ligu. Moramo imati uvoznju opremu, koja je vrlo skupa, pa nam ona "pojede" pola našeg proračuna. A bez opreme i svakodnevnog treninga nema ni rezultata. Vozimo se sami, na dulja putovanja u Split, Rijeku, Osijek odlazimo noću, prije podne*



Renato Kovačić

otpućamo i idemo doma - priča Renato, kao da je takav spartanski režim u streljaštvu obična šala. Po završetku stare sezone odmah kreće nova. S kakvim ambicijama strijelci ulaze u jesenska natjecanja? - Naši planovi u novoj sezoni su da ponovimo ovogodišnji nivo rezultata. Ako to uspijemo bit ćemo vrlo zadovoljni. Želimo također uspješno nastaviti rad u našoj maloj školi streljaštva, koja se financira sredstvima Saveza sportskih udruga. Moramo poboljšati, zavisno o financijama, uvjete na strelištu, barem da možemo na domaćem "terenu" pucati serijsku zračnu pušku u 1. Bligi. Ako prođemo na natječaju, pokušat ćemo održati prvenstvo za kadete. Jako dobro došla bi nam i rasvjeta, a moramo svake godine ulagati u skupu opremu. Jedna zračna puška košta čak 12.000 kuna, a full oprema 22.000 kuna. Sada naša dva strijelca koriste jednu opremu, pa se tako snalazimo - završio je Renato Kovačić. Od ostalih planova strijelce Podravke očekuje izborna skupština, a u planu je i osnivanje Županijskog streljačkog saveza. A za evidenciju rezultata i drugih statističkih podataka dobro bi im došla zamjena za već dotrajalo, staromodno računalo. Sponzori iz domene informatike javite se strijelcima!

RK Podravka Vegeta

Podravkašice druge u Mađarskoj

Nakon povratka s bazičnih priprema koje su imale na Rogli, rukometašice Podravke Vegete sudjelovale su na jakom međunarodnom turniru u mađarskom Nagyatadu. Uz Podravkašice, na turniru su nastupile ekipe rumunjskog Selmonta, francuskog Toulona i mađarskog Dunaferra. Nakon što su pobijedile Francuskinje 35:27 te Rumunjke 34:31, u finalu su Koprivničanke izgubile od Mađarica 32:35 te osvojile drugo mjesto. Na mađarskom turniru Podravkašice su

nastupile bez Andrijane Budimir koja još nema pravo nastupa, Miranda Tatari i Dijana Golubić koje su igrale za reprezentaciju na Svjetskom juniorskom prvenstvu u Skopju, ozlijeđene Jurić te Franić i Tarle koje su na pripremama kadetske reprezentacije za Svjetsko prvenstvo. Bez obzira na prorijeđenu ekipu, Podravkašice su u Nagyatadu prikazale vrlo dobru igru pa trener Neven Hrupec može biti zadovoljan učinkom svojih rukometašica, posebice s igrom

kapetanice Renate Hodak koja je bila i najbolji strijelac turnira s 30 postignutih pogodaka. Nakon povratka u Koprivnicu Barbara Stančin, Sanela Knezović, Renata Hodak, Ljerka Vresk i Marija Čuljak te tajnica kluba i direktorica reprezentacije Ana Matišić otputovale su na pripreme reprezentacije u Selce. Ostale rukometašice pripreme nastavljaju u dvorani koprivničke Policijske uprave i Sportskoj dvorani u Đurđevcu jer se koprivnička Sportska dvorana pre-

uređuje. Ugodno ozračje u klubu upotpunila je i vesela vijest sa Svjetskog juniorskog prvenstva. Nova igračica Podravke Vegete Dijana Golubić izabrana je za najbolje desno krilo Svjetskog prvenstva juniorki. Sutra rukometašice Podravke Vegete gostuju u Virovitici, gdje će odigrati prijateljsku utakmicu s domaćinom Tvinom Trgo-centrom s kojima će, također u Virovitici igrati na otvorenju prvoligaške sezone 10. rujna.



B. F.

Renata Hodak

Turističko - marketinška akcija Vegete Mediteraneo

Istarski kampovi i turistička naselja u znaku Vegete

Tekst i snimak: **Boris Fabijanec**

Ako ste se tijekom srpnja ili kolovoza vozili prema moru ili provodili godišnji odmor u jednom od brojnih istarskih, ali i zadarskih te splitskih kampova ili turističkih naselja sigurno ste morali sresti simpatične Podravkine hostese koje su vam s osmijehom na licu uručile uzorak od 18 grama Vegete i prigodni promo letak. Prilikom posjete istarskom turističkom naselju Lanterna srela smo Podravkine hostese Tanju i Mirjanu koje su bile obučene u prepoznatljive Vegeta plave majice i kape te iz ruksaka neumorno vadile i brojnim turistima na plaži dijelile promotivne materijale naše tvrtke. Ljetna marketinška akcija Vegeta Mediteraneo u punom je jeku, a traje do kraja kolovoza. Osnovni cilj akcije je komunikacija i involviranje, prije



Vegetino iznenađenje na plaži

svega, stranih turista pa je i zbog toga viđenim reakcijama turista, Vegeta, kao uostalom i simpatične Podravkine hostese će sigurno ostati zapamćeni i nakon povratka s odmora.

Degustacije Fini-Mini juha i Talianetta u kampovima

Turisti nakon početne nevjerice tražili porciju više

Piše: **Boris Fabijanec**

U organizaciji SPJ Podravka jela i Vegeta tijekom kolovoza u desetak turističkih naselja i kampova Dalmacije i Istre održane su akcije degustacija Fini-Mini juha i Talianette pod nazivima "Užitak u tren(d)u" i "Miriše na još...". Vrijedni promotori kulinarstva Dražen Đurišević i Branko Takač sa simpatičnim hostesama obišli su u Istri turistička naselja: Bijela uvala, Valkanela, Petalon, Mareda, Koversada, Lanterna, Monsena, Ladin Gaj i Pineta. Osnovni komunikacijski ciljevi ovih opsežnih promotivno-marketinških akcija bili su animiranje potrošača - posjetitelja kampova kroz dijeljenje uzoraka i degustacije proizvoda, isticanje prednosti proizvoda iz grupa Fini-Mini juha, Talianetta polugotova jela i instant Talianetta stranim i domaćim turistima, promocija novih grupa proizvoda, jačanje imagea i povećanje prepoznatljivosti marki Podravka, Talianetta i Fini-Mini, osvajanje novih pojedinim turističkim naseljima Podravka je bila uvrštena u prigodne



Za porciju Talianette i drugi put u red

programe vezane za Dan kampa. Također, naši poslovni partneri bili su vrlo zadovoljni jer su dobili događaj više u kampu i svi nas pitaju hoćemo li i iduće godine takvo nešto ponoviti - rekao je specijalista promotori kulinarstva Dražen Đurišević. Sve u svemu, akcije su uspjele, ciljevi

su postignuti, očekuju se marketinške analize. Prema viđenom na terenu, Fini-Mini juhe i Talianetta zaista su zbog praktičnosti i brze pripreme odlične za kampere, a kvaliteta tih Podravkinih proizvoda je neupitna. Sada je na potezu Podravkina prodajna operativa.

Recept tjedna:

Salata od kunića

(za 4 - 6 osoba)

Sastojci:
500 g kunećeg mesa
250 g krumpira
1 staklenka relisha prilog od povrća Podravka (360 g)
1 žličica kosanog peršina
2 lovorova lista
0.5 dl ulja
sol, papar, vegeta po potrebi

Priprema:
Meso skuhaite, narežite na kockice, dodajte kuhani ohlađeni krumpir narezani na kockice, 1staklenku **Relisha - prilog od povrća Podravka**, ulje i kosani peršin. Sve zajedno izmiješajte i začinite po potrebi. Na isti način salatu možete pripremiti sa paprikom u senfu.



Salatu poslužite kao mali obrok ili predjelo.

Dobar tek želi vam
gastropromotor **Zlatko Sedlanić**

Novo iz Ital-Icea

Neka vaši slatki trenuci budu okrunjeni Podravka šlagom

Piše: **Antonija Genc** voditelj marketing projekta

Iz Podravkine slatke tvornice Ital-Ice d.o.o. predstavljamo Vam još jedan proizvod u novom ruhu. Za one domaćice koje ne žele tošiti vrijeme na miksanje, pripremili smo simpatičan proizvod u atraktivnoj posudici od 205ml - zamrznuti mliječni desert Podravka šlag. Njime ukasite voćne salate, sladoledne kupove, obogatite okus kave ili ga jednostavno poslužite kao samostalni mali desert. Podravka šlag je proizvod široke primjene koji sladi život suvremenom potrošaču, a praktično pakiranje omogućava Vam lagano serviranje kod kuće, na terasi ili na izletu.



Stoga, uživajte u slatkom životu uz Podravkin šlag.

Donacija Podravke

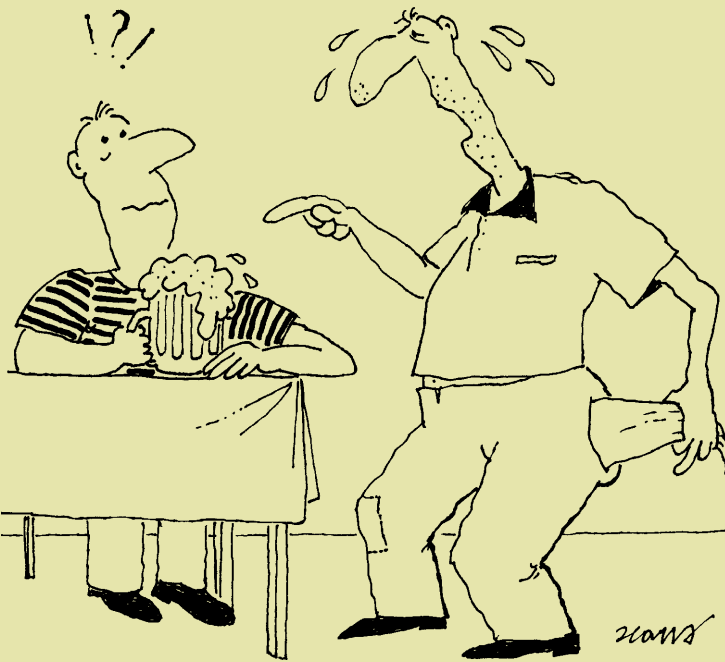
Pomoć obitelji branitelja

Nedavno su u posjeti obitelji nezaposlenog hrvatskog branitelja Ranka Andrašića bili predstavnici Večernjeg lista i Podravke. Naša tvrtka darovala je paket svojih proizvoda siromašnoj obitelji Ranka Andrašića koji boluje od PTSP-a, nezaposlen je i živi od 400,00 kuna mjesečne pomoći.Podravka se tako uključila u akciju Večernjeg lista i županijske Udruge branitelja liječenih od PTSP-a kojom se želi pomoći siromašnim braniteljima.Ranko Andrašić živi u vrlo teškim uvjetima u Lepavini, u kući u kojoj nema ni vode. Vodom se snabdijevaju iz izvora koji se nalazi u podnožju šume nedaleko kuće.Obitelji bi mnogo značilo zaposlenje Rankovog sina Bojana koji je završio obrtničku školu i stekao zvanje autoelektričara. Postoje naznake da će uskoro početi raditi na sezonskim građevinskim poslovima u koprivničkom Komunalcu, zahvaljujući razumijevanju tamošnje Uprave.

K. S.



HOĆEŠ LI BITI MOJ STRATEŠKI PARTNER ZA KONZUMACIJU PIVA?



Crta: Ivan Haramija - Hans