



PODRAVKA

Godina XLII
Broj 1673 Petak 26. rujna 2003.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica

U petak 26. rujna

Nakon nešto više od godinu dana izgradnje svoja će vrata službeno otvoriti nova tvornica Podravka jela.

Svečanom događanju, koje započinje u 12 sati, prisustvovat će oko 2500 gostiju, među kojima i predsjednik Hrvatskog sabora Zlatko Tomčić.

Poslije ceremonije otvaranja održat će se i tradicionalni susret Podravkinih umirovljenika.

Svečano otvorenje nove Tvornice Podravka jela



Intervju: **Željko Đurđina**, zamjenik predsjednika Uprave Podravke

Nova tvornica Podravka jela ima središnje mjesto u ukupnim razvojnim projektima Podravke

Razgovarala: **Jadranka Lakuš**
Snimio: **Nikola Wolf**

Uoči najznačajnijeg poslovnog događaja u Podravki u ovoj godini - otvaranja nove tvornice Podravka jela - za razgovor smo zamolili zamjenika predsjednika Uprave Podravke **Željka Đurđinu**, zaduženog za razvoj tehnologija.

Tvornica Vegete i Podravka jela u biti je jedna cjelina, građena u dvije faze

- Što Podravka dobiva novom tvornicom Podravka jela izgrađenom za samo godinu dana, odnosno koliko će suvremenija tehnologija, racionalnija organizacija i bolji uvjeti rada djelovati na novi poslovno-razvojni ciklus?

- Preseljenjem proizvodnje Podravka jela sa stare lokacije u Starčevićevoj ulici u današnju tvornicu na Danici završili smo tehničko-tehnološko osuvremenjivanje proizvodnje Vegete i Podravka jela. Ako bi ovaj sadašnji novi kompleks Vegete i Podravka jela sagledavali kroz njegovu izgradnju, on je zapravo nastajao u tri faze. Prvu fazu preseljenja obavili smo prije petnaestak godina kada smo na sadašnjoj lokaciji u funkciju stavili proizvodnju poluproizvoda i okruglica za juhe. Druga faza bila je Vegeta i sada smo kao treću fazu riješili Podravka jela.

Ako govorimo o primjeni suvremenih tehničko-tehnoloških rješenja, moram napomenuti da je nemoguće govoriti odvojeno o Vegeti i Podravka jelima. Jednostavno, na osnovi dugogodišnjih iskustava u proizvodnji na staroj lokaciji i primjenom modernih rješenja došli smo do jedne cjeline koja je građena u dvije faze, stjecajem okolnosti.

Kada smo počeli projektirati današnji kompleks kao osnovnu zadaću postavili smo si postizanje maksimalnog stupnja racionalizacije u proizvodnji i ugradnju i primjenu najmodernije tehnologije. Ako uzmemo u obzir da smo i za Vegetu i za juhe sa stare lokacije preselili gotovo sve strojeve za pakiranje onda smo uspješno realizirali kompleks s najvećom mogućom primjenom moderne tehnologije. Navest ću samo jedan mali detalj. Svi oni koji će tvornicu posjećivati (pa i laici) primijetit će da se tvornicom kompletno upravlja na osnovama informatičke tehnologije.

Primjena modernih tehnologija postavlja zahtjeve za obrazovanim radnicima. Tzv. «klasičnih» NKV radnih mjesta u tvornicama gotovo i nema. Osobno se prisjećam uvjeta i načina odvijanja radnih procesa kada sam prije tridesetak godina počeo raditi u Tvornici juha na staroj lokaciji. Malo pomalo mijenjali smo uvjete da bi stigli do današnje situacije klimatiziranih radnih prostora.



Željko Đurđina

- Dobivamo li ovom tvornicom, «naslonjenom» na tvornicu Vegete, zaokruženu proizvodno-tehnološku cjelinu ili se otvaraju prostori za moguće nove projekte?

- Već sam u odgovoru na prethodno pitanje djelomično odgovorio. Termin «naslonjen» nije primjenjiv. Jednostavno rečeno, proizvodnja Vegete i Podravka jela su organska proizvodno-tehnološka cjelina i bilo bi neracionalno organizaciju proizvodnje postaviti na drugačije osnove. Osnovu za ovu tvrdnju nalazim u mnogim analizama koje smo radili tijekom projektiranja današnjeg kompleksa. S velikom dozom sigurnosti mogu reći da je tvornica (ili tvornice) sposobna realizirati sve marketing planove koji su bili podloga za određivanje kapaciteta.

Generalno, za tako veliki projekt u tom području (Vegeta i juhe) nema više potrebe za realizacijom u Koprivnici. Imamo, međutim, osnovicu za nove manje moguće projekte. Manjim inovativnim projektima na području pakiranja i novih proizvoda stalno ćemo pratiti konkurenciju kao što ona prati i nas.

Proizvodno-tehnološki kompleks za budućnost

- Možete li nam nešto više reći o tvornici (tvornicama) kroz brojke?

- U sadašnje kapacitete je kroz spomenute tri faze realizacije uloženo blizu 400 milijuna kuna čime smo dobili kompleks baziran na mogućim optimalnim rješenjima za takve vrste proizvodnje. Pod time mislim na nisku potrošnju energije svih oblika, najkraće transportne putove sirovina i gotove robe, najoptimalnije uvjete rada i na najoptimalniji broj uposlenih radnika. Ima još i drugih detalja, ali bismo predaleko otišli u odgovoru.

Inače, na novoj lokaciji skladište sirovina raspolaže sa 5800 paletnih mjesta, skladište gotove robe (s otpremom) raspolaže sa 12.000 paletnih mjesta. Ukupna površina izgrađenih zgrada iznosi oko 25.000 m².

Ukupna površina zemljišta iznosi oko 4 hektara.

Kapaciteti za pakiranje (vrećice, doze, šalice) bilježe se na stotine milijuna komada.

Proizvodnja u novim tvornicama - za veću konkurentnost i profitabilnost

- Gdje je mjesto ove investicije u ukupnim razvojnim projektima Podravke?

- Završetkom ove investicije stvorene su pretpostavke za uspješniji rast Podravke na postojećim tržištima i za daljnji uspješan prodor Podravke na nova tržišta. Vegeta i Podravka juhe su sinonim našega poduzeća. Po njima smo poznati kod kuće i vani i mislim da uz dodatne napore i upornost možemo još više postići. Jeftinija proizvodnja u novim tvornicama jedna je od centralnih pretpostavki naše daljnje konkurentne sposobnosti pa tako i ostvarenja profita za dioničare.

Da direktno odgovorim na pitanje, sigurno je da je u ukupnim razvojnim projektima Podravke (prvenstveno prehrambenog dijela) ova investicija imala centralno mjesto. Isto je tako nesporno da pripremamo još niz drugih projekata za daljnji razvoj Podravke.

Višak radnika u praksi se malo teže rješava i u dužem razdoblju

- Kako će se spojiti Podravkino nastojanje da novim tehnologijama koje zahtijevaju manje ljudskog rada omoguću efikasnije poslovanje i povećaju konkurentnost s izrazitom socijalnom notom kompanije u kojoj vrijedi pravilo da nema otpuštanja?

- Da sam teoretičar odgovorio bih da se višak radnika koji se javlja pri modernizaciji tehnologije zapošljava na novim programima - i tu bih stao, uz eventualnu ponudu nekog programa. U praksi se takve situacije rješavaju nešto teže i u dužem razdoblju. Situacija koju imamo kod Tvornice jela je u stvari školski prim-

jer gdje se primjenom nove tehnologije postigla ogromna racionalizacija u proizvodnji uz istovremeni višak radnika (200 radnika). To smo znali kod izrade Projekta Tvornice Podravka jela i u Studiji izvodljivosti predvidjeli smo sredstva za otpremnine koje su sada ponuđene radnicima. Dakle, išli smo na zakonsko rješenje.

Mogu navesti i druge primjere iz Podravke, ali pozitivne. Ulaganja u novu tehnologiju i kapacitete u tvornici u Lipiku omogućila su nova zapošljavanja. Ulaganja u smrznuti program, prodajnu operativu, gastro program i Belupo također će omogućiti (ili već jesu) nova zapošljavanja, ali na nešto duži rok. Sigurno je da socijalna nota na koju vi mislite i povećanje konkurentnosti teško idu zajedno. Moram reći da u Podravki, unatoč nastojanjima, nismo uspješno naći dovoljno dobra rješenja. Na početku ovog odgovora spomenuo sam teoriju - ona je i ovdje prilično jasna, ali u praksi ispada nešto drugačije.

Svjestan sam da se mnogi neće složiti samnom, ali mislim da u Podravki nema drastičnih primjera gdje bi trebalo otpustiti višak radnika.

Činjenica je, međutim, da unutar Podravke imamo poslove koji ne spadaju u Podravkinu djelatnost. Tih poslova trebamo se riješiti kroz outsourcing - izdvajanje i na taj način povećati našu cjelokupnu konkurentnost. O ovoj problematici možemo govoriti drugom prilikom iako je ona prisutna u našoj svakodnevici.

Vjerujem da ćemo oko otpremnina iznaći najbolja moguća rješenja

- Otpremnine, kao jedna od mogućnosti rješavanja viška zaposlenih, ponuđene su prvenstveno radnicima Tvornice juha. Ipak moguće je da se u tom krugu nađu i zaposleni iz ostalih cjelina. Kako teče taj proces?

- Već sam spomenuo Studiju izvodljivosti za Tvornicu Podravka jela kojom je predviđen višak radnika a i sredstva za njihovo zbrinjavanje.

Program zbrinjavanja viška radnika pomno se radi u Kadrovskoj službi na osnovi predviđenih sredstava i viška radnika. Kontaktiraju se i Sindikat i Radničko vijeće sukladno njihovim pravima i obvezama.

Moram reći da smo naišli na dvije realne činjenice. Ukoliko bi se slijepo držali odrednica da samo radnici Tvornice Podravka jela trebaju po navedenom programu biti rješavani uz otpremnine dogodilo bi se da mlađi radnici moraju otići a stariji radnici u drugim dijelovima Podravke (Voće, Dječja hrana, Logistika i dr.) ostali bi prikraćeni mogućnosti odlaska uz otpremninu.

Svakako moramo imati na umu i činjenicu da je mnogo radnika tijekom svog radnog vijeka direktno ili indirektno radilo u ili za Tvornicu

Podravka jela, pogotovo stariji radnici. Imajući na umu ove dvije realnosti proces izrade Programa otpremnina provesti ćemo tako da uz radnike Tvornice Podravka jela koji se odlučuju za otpremnine i drugi radnici iz tvornica i cjelina u Podravki mogu dobiti priliku za odlazak uz otpremnine. Moram reći da smo u izradi Programa otpremnina limitirani i sredstvima i brojem radnika. Ipak, nadam se da ćemo uz dobru suradnju sa Sindikatom, Radničkim vijećem i samim radnicima iznaći najbolja moguća rješenja.

Uprava bi do kraja rujna trebala donijeti konačnu odluku o Programu otpremnina.

Otvorenje nove Tvornice Podravka jela i tradicionalni susret umirovljenika

- Ipak, unatoč tome što dio radnika Tvornice juha neće raditi u novom poslovnom prostoru i oni na neki način imaju zasluge za nicanje novog objekta pa će, uz Podravkine umirovljenike, biti među uzvanicima proslave, zar ne?

- Tvornica Podravka jela na sebe veže mnoge aktivnosti u Podravki. Ovdje mislim na sve poslove koji se obavljaju da bi se odvijao direktan proces proizvodnje. Bilo bi nepošteno reći da su samo direktno zaposleni u tvornici zaslužni za postignute rezultate. Prema mojim saznanjima, u procesu ostvarivanja rezultata Tvornice Podravka jela uz direktne radnike sudjeluje najmanje još toliko «indirektnih» radnika. Svi oni imaju u svojem djelokrugu aktivnosti određene zasluge za bolje ili lošije rezultate. Pridodamo li tome aktivnosti oko realizacije programa Vegete, dobit ćemo jednu realnu sliku da je ipak u samoj proizvodnji angažirano manje radnika nego na ostalim aktivnostima oko tih programa. Ovakvim odnosom «snaga» približit ćemo se drugim nama sličnim kompanijama koje su nam konkurencija.

- Dakle, današnjem će otvorenju prisustvovati doista velik broj ljudi?

- Današnje otvorenje tvornice spojili smo s tradicionalnim susretom Podravkinih umirovljenika. Kritičari će reći da smo kao škrti Podravci za jedne novce obavili dva posla, što je u osnovi i istina. Ipak, osobno smatram da za Podravkine umirovljenike, pogotovo umirovljenike Vegete i juha, teško možemo pripremiti ljepši događaj od otvorenja nove tvornice. Nezaobilazna je činjenica da su današnji umirovljenici Podravke dali nemjerljiv doprinos razvoju današnje Podravke što se uostalom može vidjeti iz današnje snage Podravke.

Na kraju mi je neobično drago da sadašnjim radnicima nove tvornice čestitam na novoj tvornici, a umirovljenicima se zahvalim na njihovom doprinosu i odricanjima koje su ugradili u temelje Podravke.

Sindikati - Što o aktualnoj situaciji u Podravki kažu u PPDIV-u, NS-u i SINPOD-u

Kolektivni pregovori dogodine

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

Činjenicu da je Podravka u prvih šest mjeseci ove godine poslovala s gubitkom ublažile su izjave čelnoga čovjeka Uprave Darka Marincu kako poslovni trendovi iz srpnja i kolovoza pokazuju kako će na koncu godine rezultat biti pozitivan. Naročito ohrabruju tvrdnje kako se stabilizira drugo po važnosti Podravkino tržište, ono poljsko, koje je prozvano kao generator gubitka. Kako trenutačnu Podravkinu situaciju doživljavaju tri sindikata koji djeluju u Podravki, doznali smo od njihovih čelnika: **Ksenije Horvat** iz Sindikata poljoprivrede, prehrambene industrije, drvene industrije i vodoprivrede (PPDIV), **Martinke Mardetko-Vuković** iz Nezavisnoga sindikata (NS) te **Božidara Flisa** iz Sindikata radnika koncerna Podravke (SINPOD).

PPDIV: Smanjiti marketinške i konzultantske troškove

U najvećemu Podravkinom sindikatu, koji broji oko 4500 članova, nisu zadovoljni time što od Uprave nisu dobili polugodišnje poslovne rezultate u službenome obliku, pa mogu komentirati samo na temelju objava u tisku.

- Iako je napravljen pozamašan minus, više nas brine to što on nije nastao preko noći i što ima sve više indicija kako se za loše poslovanje znalo prije no što se reagiralo na odgovarajući način. Smatram kako se radi o posvemašnje neodgovornom ponašanju menadžmenta - ustvrdila je Ksenija Horvat i dometnula kako u PPDIV-u smatraju kako je za takvu situaciju odgovorna cijela bivša Uprava.

- Ipak, podržavamo promjene u

Upravi, jer se nadamo zaokretu na bolje. Doduše, činjenica je da su novoimenovani članovi obavljali iznimno odgovorne dužnosti u prijašnjem vrhu menadžmenta - smatraju u najvećemu Podravkinom sindikatu. U PPDIV-u imaju i "recept" za bolje poslovanje: - Podravki je nužan razvoj novih proizvoda. Naravno, i smanjenje troškova, ali ne onako kako se to dosad radilo, jer najproblematičniji troškovi praktično nisu dirnuti. Radi se o marketinškim troškovima te trošenju za razne konzultantske i odvjetničke usluge.

PPDIV, prema riječima Ksenije Horvat, ove godine neće dati zahtjev za pregovaranjem o izmjenama Kolektivnoga ugovora, ali to najavljuje za početak 2004. godine. U žiži pregovora bilo bi dopunsko zdravstveno osiguranje za sve radnike te usklađivanje Kolektivnog ugovora sa sadašnjom situacijom. To je stari sindikalni zahtjev za promjenom tarifnoga dijela



Ksenija Horvat

Kolektivnog ugovora.

Čelnica PPDIV-a kazala je i kako Uprava nije dobro odradila posao oko najavljenih otpremnina: - Prema našim spoznajama, najavljene su otpremnine za sve zainteresirane Podravkaše, no takve odluke nema. Neslužbeno smo doznali kako će se otpremnine isplatiti samo radnicima SPJ-a Vegeta i Podravka jela, iako su pojedini članovi Uprave najavili kako se radnike neće dijeliti prema cjelinama u kojima rade.

NS: Osnovna plaća treba biti veća za 7-10 posto

U NS-u, koji broji 700-njak članova, pak, kažu kako su ukazivali na to da će polugodišnji rezultati biti loši, no iz Uprave su im to negirali.

- Pitanje odgovornosti za to je najvažnije, a dosad, koliko znam, nitko nije odgovarao. Sumnjam da i hoće - kazala je Martinka Mardetko-Vuković i dometnula:



Martinka Mardetko Vuković

- Bilo je zato krajnje vrijeme da dođe do promjena u Upravi jer, smatram, nisu radili svoj posao već su se bavili sami sobom. Nadzorni odbor ponovno je dao mandat Darku Marincu, a on ima pravo birati svoje suradnike, te ja sastav nove Uprave ne želim komentirati.

NS od novoga posloводства očekuje da postave mehanizme za kontroliranje troškova i da, u konačnici, postigne bolje poslovanje. Nadaju se, također, novom načinu nagrađivanja menadžera - manjem fiksnom i većem dijelu plaće koji ovisi o konkretnim rezultatima.

Prema riječima M. Mardetko-Vuković, valja pokrenuti novi ciklus pregovora o većoj osnovnoj plaći u Podravki te o promjenama onih članaka Kolektivnog ugovora koje je vrijeme pregazilo: - Osnovna plaća trebala bi biti veća za sedam do deset posto, koliko su se povećali životni troškovi u zadnjih godinu dana - kazala je ona i dodala kako bi pregovarati trebalo već u listopadu, a svakako prije donošenja poslovnoga plana za iduću godinu.



Božidar Flis

I u NS-u nezadovoljni su time što su radnici SPJ-a Vegeta i Podravka jela stavljeni u povlašteni položaj prema ostalima kad su u pitanju najavljene otpremnine. Upravi zamjeraju što nije donijela jasnu odluku, objavila je u Podravkinim novinama i pozvala ljude zainteresirane za otpremninu da se prijave.

SINPOD: Uprava mora što prije donijeti odluku o otpremninama

Najmlađi i najmalobrojniji Podravkin sindikat, SINPOD s nešto više od 200 članova, traži smanjenje troškova, ako se neće zadirati u radničke plaće.

- Nažalost, 'špara' se na radnicima, kao u nedavnom slučaju ukidanja dnevnic za dio trgovačkih putnika - kazao je Božidar Flis i dodao kako su, s druge strane, smijenjenim menadžerima ostala visoka ugovorna prava, i dalje ih se vidi u službenim automobilima, a oni bi trebali snositi punu odgovornost za loše polugodišnje rezultate.

- Menadžeri ne bi smjeli imati zajamčene visoke plaće unaprijed, bez rezultata. Neka im primanja budu veća i deset puta ako za time stoji ostvarena dobit - ustvrdio je on.

Što se potrebe za kolektivnim pregovaranjem tiče, u SINPOD-u smatraju kako za time u ovome trenutka nema potrebe jer su sindikati ove godine već postigli povećanja materijalnih prava radnika. No, ako drugi sindikati pokrenu to pitanje, SINPOD je spreman podržati inicijativu i priključiti se pregovorima.

Otpremnine su također u žarištu njihova interesa: - Mnogo nas ljudi pita mogu li i oni zatražiti otpremninu, a mi službenoga odgovora nemamo. Uprava, smatram, što prije mora obznaniti konkretan program rješavanja tehnološkog viška, jer nesigurnost radnika uzrokuje njihovo nezadovoljstvo, a to dodatno komplicira odnose u tvrtki.

naša posla

Tvornice više ne služe za socijalno zbrinjavanje

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



Ovih je dana Željko Đurđina, drugi čovjek Podravke, vrlo uvjerljivo opisao ključnu gospodarsku razliku između ne tako daleke prošlosti i sadašnjosti. Još do prije desetak-petnaestak godina, barem na hrvatskim prostorima, tvornice su se gradile zato da bi se u njih zapošljavalo što više radnika. Nova je tvornica, pojednostavljeno rečeno, bila najbolje rješenje za rješavanje uvijek složenih socijalnih problema. I Koprivnica se skladno uklapala u taj razvojni model, pa je politika stalno pritiska Podravku i druge tvrtke da grade nove proizvodne kapacitete, dijelom i one koji nisu imali pravu tržišnu opravdanost.

Sada je sve drugačije. Tvornice se svugdje u svijetu više na grade da bi se u njima zaposlili novi radnici, nego da bi se njihov broj mogao smanjivati. Ljudski je rad u maksimalnoj mjeri zamijenjen visokosofis-

ticiranim strojevima i robotima. Kad je o Podravki riječ, nije u pitanju, kako bi netko mogao pomisliti, socijalna neosjetljivost, niti bezglava trka za profitom, nego želja da se koprivnička tvrtka održi u sve složenijoj tržišnoj utakmici, pogotovo u inozemstvu. Podravki, naime, strani trgovački partneri ionako često prigovaraju da je u pravilu skuplja u odnosu na brojne konkurente, a platežna moć građana u srednjoj, jugoistočnoj i istočnoj Europi, gdje su i ključna tržišta, na takvoj je razini da i minimalna razlika u cijeni može donijeti prevagu u odabiru robe.

S druge strane, razumljivo je da kvaliteta proizvoda, na čemu Podravka posebno inzistira, ne smije biti ugrožena stavljanjem jeftinijih sastojaka, budući da to dugoročnije sroza ugled tvrtke. Koprivničanci, srećom, nisu spremni za takvo poigravanje stečenim pozicijama. Jedi-

no je rješenje, dakle, u odabiru tehnologija koje omogućavaju jeftiniju proizvodnju, uključujući i što veći asortiman i različitost pakiranja. Samo se tako postiže veća racionalnost i konkurentnost, posljedica koje su i bolji financijski rezultati. Znajući s kakvim se problemima Podravka suočavala u prvih šest mjeseci ove godine, jasno je da i profit mora biti što izraženiji.

Sve to govori zašto je izgrađena nova tvornica Podravka jela, koja je tehnološki vezana na prije tri godine otvorenu tvornicu Vegete. Proizvodne su linije, dakako, potpuno automatizirane, zbog čega se pokazao višak od dvjestotinjak radnika. Oni se neće naći na cesti, već će dio nastaviti raditi u staroj tvornici, koja će biti prilagođena za manje proizvodne serije. Drugi će dio, kako je najavljeno, biti prebačen u ostale tvornice, uglavnom gdje su dosad

radili sezonci, dok će preostalima biti ponuđene otpremnine. Potonjima bi taj novac mogao biti polazište za pokretanje obrta ili sličnih djelatnosti.

Bitno je pripomenuti kako će nova Podravka jela tehnološki biti jednako opremljena, u nekim segmentima čak i modernija, kao i proizvodni pogoni najvećih svjetskih prehrambenih korporacija. Nestle, kao broj jedan u svijetu, ne proizvodi juhe na nekim kvalitetnijim postrojenjima, jer takvih zapravo i nema. Tajna njegove profitabilnosti su ogromne serije u kojima se one proizvode, budući da se distribuiraju po svim kontinentima, što osjetno povećava profitabilnost. Podravka ne može računati na takve pogodnosti, ali može tu tehnologiju iskoristiti za bitno smanjenje rasteća sirovina, racionalizaciju energetske troškova, bolju kontrolu kretanja robe i niz

drugih elemenata koji bitno utječu na formiranje cijena.

Kad je Podravku posjetio vodeći menadžer Nestlea, bio je, kažu, ugodno iznenađen razinom opremljenosti nove tvornice Vegete. Kako Podravka jela predstavljaju samo zaokruživanje te iste tehnološke priče, izvjesno je da naglo rastu i šanse koprivničke tvrtke za pružanje proizvodnih usluga tom istom Nestleu za područje jugoistočne Europe. O tome se već vrlo ozbiljno razgovara, no preduvjet je ulaska u posao, gdje ima mjesta i za druge partnere, da Podravka u tome nađe svoju jasnu profitnu logiku. Podravka je to već uspješno radila i prije desetljeće-dva u staroj tvornici, tako da zacijelo i ne bi trebalo biti problema da se ovaj put krene u još sadržajnije aranžmane, tim više što su dvije kompanije prošle godine potpisale i ugovor o distribuciji cijelog niza Nestleovih proizvoda.

Razgovor s direktorom Prodaje i distribucije SPJ Pića Zvonimirom Šimunovićem

Prodajna operativa u sezoni uspješno odradila ambiciozan plan

Piše: **Boris Fabijanec**

"Najznačajnije u Prodaji pića je to što smo završili formiranje prodajne organizacije, a to je proces koji traje već dvije godine. Zaokružili smo tu prodajnu cjelinu, pojačali mikro-distribuciju te trenutno imamo 50 različitih vozila namijenjenih prodaji pića. Diljem Hrvatske imamo 10.000 četvornih metara skladišnih prostora te u ovu godinu krećemo daleko spremniji nego prijašnjih godina. Kod nas već postaje tradicionalno da su nam prodajni ciljevi vrlo visoki, ali bez optimizma nema rezultata. Bez obzira što su planovi ambiciozni, smatram da su dostižni. Kao što sam rekao, nakon dvije godine zaokružili smo prodajnu snagu SPJ Pića, a riješen je i višegodišnji problem limitiranosti proizvodnje",

rekao nam je optimistički početkom ove godine direktor Prodaje i distribucije SPJ Pića Zvonimir Šimunović. Dobro smo se pripremili i rezultati nisu izostali

- Jesu li zacrtani ciljevi ostvareni na kraju turističke sezone - bilo je prvo pitanje za Zvonimira Šimunovića?

- Ljetna sezona za nas u Prodaji pića je ključni dio godine u kojem se proda veliki dio ukupne godišnje realizacije. Učinili smo kvalitetne pripreme, dobro se organizirali i naravno - rezultati nisu izostali. Sada već s velikom sigurnošću tvrdim da ćemo ostvariti ovogodišnji vrlo ambiciozan plan koji je na početku godine izgledao teško dostižan. Iako još nisu službeno gotovi rezultati ljetne sezone, više sam

nego zadovoljan postignutim rezultatima prodaje. Moramo priznati da su i vremenske prilike bile na našoj strani, što je rezultiralo povećanom potrošnjom vode i osvježavajućih napitaka tijekom ljeta. Lipanj, srpanj i kolovoz bili su nam rekordni mjeseci u prodaji, zacrtani planovi u sezoni su ostvareni, čak i prebačeni. U odnosu na prošle godine, probleme smo sveli na minimum, iako smo i ove godine bili desortirani u nekim grupama proizvoda. Zabilježili smo dvocifreni rast prodaje u sezoni, a i rezultati prodaje za prvih 8 mjeseci u ovoj godini su na razini planiranog. Sve u svemu, jako sam zadovoljan i ponosan na ljude koji rade u prodajnoj operativi SPJ Pića.

- Koja prodajna regija bilježi najveći porast prodaje?

- Normalno da tijekom sezone najbolju prodaju bilježimo na Jadranu, dakle naše prodajne regije u Rijeci, Istri i Dalmaciji. Tu su naši ljudi tijekom ova tri ljetna mjeseca odradili pravi posao i podnijeli najveći dio tereta prodaje, iako ne treba zaboraviti niti prodajne regije na kontinentu u kojima se kontinuirano tijekom cijele godine ostvaruju dobri rezultati. Naravno, uvijek postoji prostora za više i bolje te vjerujem da će rezultati, kada još malo popravimo neke propuste koje smo uočili, biti još bolji.

- Primijetio sam da vam se tijekom turističke sezone na Jadranu javlja problem nedovoljnog skladišnog prostora, i to posebice na otocima.

- Tako je, iako smo i ove sezone uzimali dodatni skladišni prostor, ovaj

problem se povremeno pojavljivao. Od početka lipnja pa sve do kraja rujna gotovo na svim otocima uzimamo sezonski skladišni prostor, jer bez toga gotovo je nemoguće kvalitetno obraditi otoke. No, takav način rada zahtijeva i dodatan angažman ljudi, od kojih su neki u ta tri mjeseca kontinuirano stacionirani na otocima. Oni kamionima iz tih skladišta po cijele dane distribuiraju robu i takav način rada se ove godine pokazao kao pun pogodak. Uz to, pokazalo se kako će nam za iduću godinu trebati još takvog sezonskog otočnog skladišnog prostora, iako to iziskuje dodatne troškove, ali to je jedini način da se kvalitetno odradi posao. Naime, ugovaranje s kupcima, odnosno prodaja se odvija u mjesecima izvan sezone, dok u sezoni ključno mjesto preuzima distribucija.

Konkurenciju respektiramo, ali je se ne bojimo

- Kako je na ove poteze Studenca reagirala konkurencija?

- Svi znamo koliko je jaka konkurencija u ovom poslu, ali nismo se puno obazirali na njih. Imali smo previše posla da bi razmišljali o konkurenciji, ali je činjenica da je ona svakim danom sve veća. Smatram da imamo vrhunske proizvode, tako da konkurenciju respektiramo, ali je se ne bojimo.

U sezoni se dnevno radi i po 14 - 15 sati

- Često puta se čuju komentari kako zapravo vaš posao prodaje pića ponajviše ovisi o suncu koje prodaje vašu robu. Kako to komentirate?

- Posebno me smetaju takvi komentari i izrazito su nekorektni prema ljudima koji rade ovaj posao. Naravno da se ne može očekivati da se iste količine prodaju zimi i ljeti, ali tvrditi da prodaja pića ovisi samo o suncu može samo onaj tko zaista ne poznaje ovaj posao. Prodajno osoblje u SPJ Pića tijekom sezone radi dnevno po 14, 15 sati. Nema godišnjih odmora i praktički dolaze kući samo spavati. Ljudi sebe maksimalno ulažu u posao, ne samo kroz ljetnu sezonu, već cijelu godinu. Bez obzira na sunce koje je ove godine zaista bogovski grijalo, ipak naši prodajni rezultati nisu Bogom dani, već su rezultat velikog napora prodajne operative SPJ Pića.

- Jesu li ti naponi ljudi iz prodaje adekvatno stimulirani?

- Mislim da su ljudi dobro stimulirani i plaćeni za svoj posao. Naravno, sve ovisi od čovjeka do čovjeka, je li mu to dovoljno ili nije. No, u današnjim hrvatskim uvjetima naše stimulacije su dobre te ne bi trebalo biti nezadovoljnih po tom pitanju. Kada se više radi, stimulacije su veće, a dolaze i razdoblja kada će se manje raditi pa će i stimulacije, adekvatno tome, biti smanjene.

Stečena iskustva za iduću godinu

- U razgovoru na početku godine vrlo optimistički ste najavili uspješnu sezonu, i to je na veliko zadovoljstvo svih u SPJ Pića i odradeno. Pokazali ste se kao uspješan prognozer pa me zanima što očekujete do kraja godine?

- S obzirom na to da nam je do kraja godine ostalo malo više od tri mjeseca,



Zvonimir Šimunović

ca, a i pokazatelji za rujan su solidni, siguran sam da ćemo do kraja godine ostvariti zacrtane planove prodaje. To će naravno biti dobra baza za sve što nas čeka u idućoj godini, gdje kao što sam rekao očekujemo još veću konkurenciju i žestoku borbu na hrvatskom tržištu u segmentu prodaje pića. Prodaja i distribucija SPJ Pića je vrlo dobro organizirana, tu još može biti određenih manjih korekcija, jer smo ove godine stekli još neka iskustva, uvidjeli određene probleme u prodaji i distribuciji te ćemo to sigurno korigirati za iduću godinu. Sve u svemu, znamo što trebamo raditi, imamo volje i motiva, a to su bitni preduvjeti za uspjeh u svakom poslu, pa tako i u ovom našem - rekao je na kraju razgovora Zvonimir Šimunović.

Susret sa Zlatkom Jertecom

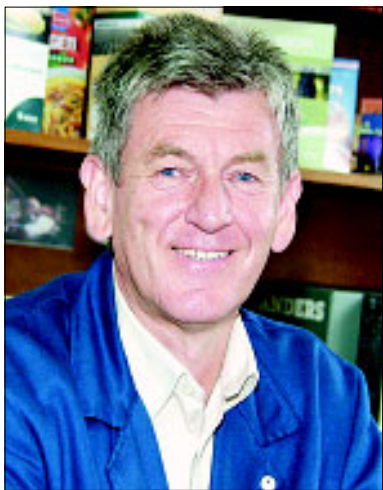
Prisjećanje na 35 godina rada u Koprivničkoj tiskari

Piše: **Mladen Pavković**

Zlatko Jertec zaposlio se u Koprivničkoj tiskarnici prije 35 godina. Počeo je kao KV offset strojari, a danas radi kao tehnolog u tehnološkoj pripremi. Kad se zaposlio, prisjeća se, u tiskari je radilo oko dvije stotine radnika, dok ih je danas upola manje!

- Nekada je bilo vrlo mnogo posla - kaže. - Radilo se «dan i noć», nije se pitalo za plaću. No tada smo bili i mnogo mlađi pa se sve dalo i izdržati. I u ono vrijeme konkurencija je bila velika, a mi nismo radili samo za Podravku, već i za mnoge tvrtke diljem bivše Jugoslavije.

Od najtežih godina koje je proveo u



Zlatko Jertec

ovom pogonu, posebno nam je izdvojio 1971. Tada su pojedini radnici tiskare, a među njima je bio i on, imali relativno dosta problema oko tiskanja nekih kalendara. O čemu je zapravo bila riječ?

- Sjećam se da smo tiskali kalendare i plakate za koje su rekli da su nacionalistički obojeni. Jedan dan došla je milicija i nas nekolicinu odvela u stanicu te nas ispitivala. To mi je najružnije razdoblje.

A kad smo ga pitali kad mu je bilo najljepše, odgovorio je da su to bile baš prve godine, kad je došao u tiskaru.

- Tada smo se vrlo dobro razvijali. Posla je, kao što sam već rekao, bilo, a i broj radnika se neprestano povećavao.

Danas kao da je sve obrnuto: broj radnika se smanjuje, a posla nema ni približno kao nekada. Ne znam zbog čega je to tako. Imamo izvrsnu opremu, stručne ljude, a i cijene usluga nisu nam veće nego kod drugih. Dostigli smo zavidnu kvalitetu. Mislim da bi Podravka trebala više tiskati kod nas nego u drugim tiskarnicama. Naša je tiskara imala izvanrednih uvjeta da preraste u jednu veću tvrtku, ali na žalost ostala je osrednja. A ono što je još gore, pojavila se jedna neizvjesnost - što će biti sutra?

Zlatko kaže kako je bez obzira na sve teškoće ponosan što radi u Podravki, iako ni izdaleka nije kao što je bilo prije.

- Ranije su u Podravki bile i veće

plaće. Lakše ste mogli do kredita, pa i do stana. Danas toga više nema. Nikome čak ne pada na pamet da od firme traži kredit, jer zna da ga neće dobiti. A ovu tvrtku su izgradili Podravkaši, među koje se i sam ubrajam.

Kad se organiziraju akcije dragovoljnog davanja krvi, među prvima možete vidjeti i Zlatka Jerteca. Dosad je krv darovao više od sedamdeset puta!

- Nema ljepšega nego nekome pomoći. Stoga bih apelirao na sve koji mogu da se jave kao darivatelji krvi. Nikada se ne zna kome će zatrebati ova dragocjena tekućina. A naša tvrtka trebala bi mnogo više brinuti i o ovakvim organizacijama kao što je Društvo dobrovoljnih davatelja krvi - mišljenja je Jertec.

Posjet kardiologa tvornici Belupo

Suradnja liječnika i Belupa

U cilju unapređenja suradnje, Belupo je u goste pozvao liječnike kardiologe iz riječke, pulske i gospičke bolnice, te bolnice Talasoterapija iz Opatije. S razvojnim putem te proizvodnim programom Belupa goste su upoznale direktorica Belupo Marketinga u Zagrebu Jasminka Šoštarčić i dr. Renata Kokotović, a potom su liječnici razgledali novu tvornicu, te pogone tvornice u Ludbregu.

U sklopu radnog dijela programa Belupo je gostima donirao vrijednu stručnu literaturu - knjige o ultrazvuku srca. Drugog dana posjeta gosti su iskoristili lijepo vrijeme te razgledali znamenitosti Koprivnice i okolice, a nije propuštena ni prilika za razgledavanje hlebinske Galerije.

M. L.



Liječnici razgledaju Belupo

50. obljetnica Hrvatskog liječničkog zbora u Koprivnici

Belupu zahvala za sponzorstvo

U sklopu obilježavanja i proslave 50. obljetnice koprivničke podružnice Hrvatskog liječničkog zbora promovirana je i knjiga o koprivničkom zdravlju. Autor knjige dr. Krešimir Švarc na svečanosti u koprivničkom "Domoljubu" podijelio je i zahvalnice, a u ime sponzora tvrtke Belupo zahvalnicu je primio član Uprave Stanko Biondić.

M. L.

Uspješne promotivne aktivnosti na Kosovu

Poticaj još većem rastu prodaje na Kosovu

Piše: **Jadranka Lakuš**

Nakon prekida od gotovo petnaest godina Podravka je ponovno organizirala promotivne aktivnosti na području Kosova s ciljem stvaranja i održavanja jedinstvenog identiteta marki Vegeta, Podravka, Fant i Lino, jačanja njihovog imidža te zadržavanja postojećih i pridobivanja novih potrošača. Osim medijske kampanje organizirane su i akcije na prodajnim mjestima koje će trajati sve do 26. prosinca. Ukupno je predviđeno 70 akcija na osam prodajnih mjesta u Prištini, Prizrenu, Ferizaju i Gnjilanu tijekom kojih kupci Podravka juha, Fantova i Vegete mogu dobiti različite poklone poput pregača, krpa, olovki, blokova. Uoči prvih akcija obavljene su i edukacije za hostese, putnike Podravkinih distributera i predstavnike marketinške agencije AGMedia. S ulogom i zadacima prodajne operative, te vanjskih suradnika na prodajnim mjestima upoznali su ih Dubravka Horvat, Sanja Garaj, Marijana Bašić i Željko Ljubić. Oni su sudjelovali i u prvim akcijama u trgovinama u Prištini gdje su zabilježili izuzetne pohvale potrošača oduševljenih mogućnošću dobivanja Podravkinih nagrada za kupnju.

- Naš najpopularniji proizvod na Kosovu je kokošja juha, a mi želimo potaknuti veću kupnju i ostalih juha te Fantova, a posebice manjih pakiranja Vegete te Vegeta twistova. Prodaja uz prim, kako se pokazalo, dobar je put za to, jer na Kosovu nije uobičajeno da



Prodaja uz prim na Kosovu se pokazala kao vrlo uspješan potez

se za kupnju proizvoda može dobiti neki poklon. Da to omogućava Podravka vrlo se brzo pročulo, pa su kupci dolazili na temelju preporuka svojih susjeda i znanaca. Čekalo se i u redu za naše proizvode - rekla nam je Sanja Garaj iz Marketinga Podravka jela. Posebno je istakla da je uspjehu svih aktivnosti odličnom pripremom i koordinacijom doprinio Aleksa Gjorgji-oski Podravkin menadžer za Kosovo.

Zadovoljstvo aktivnostima dijeli i Robert Fodor, direktor za tržište Kosova, koji je pored ostalog naglasio:

- Jako sam zadovoljan što smo krenuli s marketinškim aktivnostima na Ko-

sovu budući da je ovo jedno od tržišta na kojem Podravka ostvaruje najbrži rast. Prodaja na Kosovu povećana je na klasičnom programu Podravke pet puta u odnosu na 2001. godinu, a ako uključimo i prodaju Nestle-a i Adrije onda je to daleko više. Krenuli smo sa stotinjak proizvoda da bi danas na tom tržištu prodavali 196 proizvoda klasičnog programa Podravke. Očekujemo i daljnji trend rasta ovog tržišta, a to je daleko lakše uz odgovarajuća marketinška ulaganja. Uostalom, naši distributeri na Kosovu već dvije godine to traže od nas i sada su oduševljeni nastupom Podravke na ovom tržištu.

Europski tjedan kretanja u Koprivnici

Podravka i Nestle osladili dječje programe

Brojne aktivnosti u koprivničkom «Europskom tjednu kretanja» bile su usmjerene djeci. Tako su najmlađi stanovnici grada mogli u praksi na središnjem trgu naučiti kako najsigurnije prijeći cestu i kako se uopće ponašati u prometu, tinejdžerima je pojašnjeno koliko je kaciga važna za sigurnu vožnju na motociklima, a školarcima je naročito poučna bila priča o biciklu ispričana izložbom u Gradskoj galeriji. Posebnu vrijednost imao je i susret djece s članovima Udruge invalida Koprivničko-križevačke županije tijekom kojeg su se mogli upoznati s mogućnostima kretanja invalidnih osoba te spoznati načine pružanja pomoći sugrađanima s invaliditetom. Djeca su pokazala i spretnost u vožnji biciklima, a za iskazano umijeće nagrađeni su napolitankama Joe, Nesquikom i cerealijama Cini Mini koje je za sve njih, te za male mažoretkinje koje su se svojim točkama uključile u program Dana ulica i zelenih staza, osigurao Nestle program u Podravkinjoj prodaji za Hrvatsku i Jugoistočnu Europu. **J. L.**



Predsjednica Povjerenstva za "Europski tjedan kretanja" Helena Hećimović uručila je Nestleove slastice najboljim biciklistima koprivničkih osnovnih škola



Djeca iz vrtića i osnovnih škola naučila su kako pomoći invalidima

Novo u ponudi Pivnice Kraluš

Topli zvuci cimbula

Već tradicionalno bogatu gastronomsku ponudu Pivnica Kraluš upotpunjuje i ugodnom atmosferom. Tako će brojni posjetitelji te kultne Podravkine pivnice moći od subote 27. rujna, u terminu od 19 do 24 sata, uživati u glazbi mlade cimblašice Aleksandre Namjesnik.

Dakle, uz već poznatu gastronomsku ponudu od kojih su neka jela zaštitni znak pivnice, poput fileka, goričkog gulaša, srnećeg paprikaša, graha i telećeg pečenja te nakon ljetne stanke vraćanja na jelovnik tradicionalnih podravskih jela - krvavica, pivskih kobasica i kotleta sa zeljem, bunceka sa sirom i vrhnjem, u Pivnici Kraluš, osim za npece, pobrinuli su se i za ugodnu atmosferu uz zvuke starinskog podravskog instrumenta - cimbula. **B. F.**

Prodaja rashodovanih osnovnih sredstava

Podravka, d.d.
SPJ "Lino, Dolcela, Kviki"
Proizvodnja koktel peciva

Na osnovi statuta poduzeća Podravke d.d. objavljuje se prodaja rashodovanih strojeva, dijelova strojeva i linija putem *javne prodaje - zatvorenim ponudama* dana 15. 10. 2003. u prostorijama Podravkine Proizvodnje koktel peciva, Koprivnica, A. Starčevića 32, u 12 sati. Ponude se primaju u Proizvodnji koktel peciva do 14.10.2003. godine do 15 sati.

<u>Prodaje se:</u>		9. P.I.V. varijator - kom. 3
1. Valjci za tijesto - par - kom. 2		10. Transporteri (metalni kostur) - kom. 3
2. Komora stare peći - kom. 1		
3. Vaga el. "Kargova" s pultom - kom. 1		11. Ventilator friteze - kom. 3
4. Vaga za pakericu peciva "Rove-ma" - kom. 1		12. Pogon friteze - kom. 1
5. Žičani transporter za pakericu peciva - kom. 1		13. Žičana traka iz peći - kom. 1
6. "Hansela" tip 1510 pakerica za pecivo - kom. 1		14. Ventilator peći (bez motora) - kom. 2
7. "Hansela" tip 12 pakerica za gric - kom. 1		15. Vakuum pumpe - kom. 3
8. "Hansela" tip 125 H - kom. 1		16. Viljuškar el. ručni - kom. 1
		17. "Fopipak" tip 350 - kom. 1
		18. Vrata metalna vanjska - kom. 7
		19. Linija za prženje kikirikija (lješnjaka) - kom. 1

Početna cijena za rashodovana osnovna sredstva pod rednim brojem od 1 do 18 iznosi 0,40 kn/kg.

Početna cijena za rashodovano osnovno sredstvo pod rednim brojem 19 iznosi 37.500 kuna.

Navedena sredstva mogu se razgledati 10. 10. 2003. u Proizvodnji koktel peciva od 8 do14 sati. Sredstva se prodaju po načelu "viđeno - kupljeno" bez prava na naknadnu reklamaciju. Porez i sve troškove prijenosa snosi kupac.

Kupac koji je u nadmetanju kupio sredstvo, dužan ga je platiti i preuzeti u roku od 15 dana od održanog nadmetanja.

Podravka - SPJ "Lino, Dolcela, Kviki"

Prodaja rashodovanih osobnih i teretnih vozila

Podravka d.d.
Upravljanje materijalima
Logistika i transport - Vanjski transport

Na osnovi statuta poduzeća Podravaka d.d. objavljuje se prodaja rashodovanih osobnih i teretnih vozila putem *javne prodaje - zatvorenim ponudama*

Dana 1. 10. 2003. god. u restoranu Vanjskog transporta, Đelekovečka cesta 9, Koprivnica, u 12 sati.

Ponude se primaju do 11,30 sati na blagajni Transporta.

Prodaju se slijedeća vozila:					
Marka i tip vozila	Vrsta vozila	Inv. br.	God. proizv.	Stanje vozila	Početna cijena (kn)
1. ZASTAVA 35.8	kombi 1+8	547	1988.	ispravno	9000,00
2. FIAT TIPO 1.6 ie	osobno	12342	1993.	ispravno	8.000,00
3. FIAT TIPO 1.6	osobno	6504	1993.	ispravno	7.500,00
4. PEUGEOT 306 1,8 XT	osobno	5893	1993.	ispravno	12.000,00
5. PEUGEOT 306 1,8 XT	osobno	2905	1993.	ispravno	10.500,00
6. PEUGEOT 306 1,8 XT	osobno	5898	1993.	ispravno	11.000,00
7. OPEL OMEGA 2.0 16V	osobno	11234	1995.	ispravno	37.000,00
8. LANCIA THEMA 2.0	osobno	6973	1994.	ispravno	30.000,00
9. AUDI A6 2.8 QUATRO	osobno	6967	1997.	ispravno	70.000,00
10. TAM 190 T 15 B	sandučar	877	1988.	ispravno	13.000,00

Navedena vozila mogu se razgledati 1. 10. 2003. u dvorištu Vanjskog transporta, Đelekovečka cesta 9, Koprivnica (Milan Kuparić) od 8 do 11 sati. Pravo nadmetanja imaju sve pravne i fizičke osobe koje uplate jamčevinu u iznosu 10% početne cijene.Vozila se prodaju po načelu "viđeno-kupljeno" bez prava na naknadne reklamacije.

Porez i sve troškove prijenosa snosi kupac. Kupac koji je u nadmetanju kupio sredstvo dužan ga je platiti i preuzeti u roku tri dana od održanog nadmetanja. Nakon tog roka, a u slučaju da kupac odustane od kupnje gubi pravo na povrat jamčevine.

Obavijesti

Podjela sireva "Bohnec"

Odjel za standard obavještava radnike koji su naručili sireve proizvođača Ludbreške mljekare "Antun Bohnec" da će podjela biti u utorak 30. 9. u dvorištu Galantpleta od 13,30 do 15,30 sati.

Podjela smrznute ribe

Odjel za standard obavještava radnike koji su naručili smrznutu ribu da će podjela biti u srijedu 1. 10. u dvorištu Galantpleta od 13,30 do 15,30 sati.

Humanitarni koncert u Koprivnici

Osam tisuća kuna za koprivničku Ligu protiv raka

Na humanitarnom koncertu koji je prošle srijede, pod pokroviteljstvom Koprivničko - križevačke županije, održan u dvorani «Domoljuba», u korist Lige za borbu protiv raka, a koji je pokrenula Udruga branitelja Podravke, prikupljeno je oko osam tisuća kuna. Taj će novac, prema riječima predsjednice Lige za borbu protiv raka Koprivničko - križevačke županije dr. Zlatke Nemet - Lojan, biti prva «kap u moru» za kupnju neophodnog portabl ultrazvuka.

Koncert je nosio naziv «Boris Babarović i prijatelji», a na njemu su pored ovog poznatog pjevača «Crvenih kralja» nastupili: Minea, Maja Šuput, Drago Mlinarec, Mladen Burnać, Barbara Othman i Vanja Lisak, Danijela Golubić, Azzurro, grupa Vertigo, Angie, Dječji zbor Tratinčice, Ema, Ivan Stapić i Marko Jašek.

- Sretan sam što je ovaj uspješan koncert održan baš u Koprivnici, gdje



Boris Babarović na humanitarnom koncertu u Koprivnici

djeluje jedna od naših najistaknutijih podružnica. Uz to, zahvalan sam Podravkinjoj Udruzi branitelja na ideji i na samoj pomoći oko realizacije ovog projekta. S ovakvim koncertima na-

stavit ćemo i dalje - kazao je dr. Damir Eljuga, predsjednik Lige za borbu protiv raka Hrvatske, koji je i sam bio nazočan priredbi.

MI. P.

Tribina "43 minute sa..."

Gostuje Hrvoje Šošić

U velikoj dvorani za sastanke Podravke u utorak 30. rujna u 19 sati, u sklopu na Tribini «43 minute sa...» gostovat će dr. Hrvoje Šošić. Predstavit će svoju najnoviju knjigu «Istine o dr. Franji Tuđmanu». Bit će to prvo predstavljanje ove knjige u Hrvatskoj. Ona je posebna već i po tome što ima 3600 stranica! Šošić ju je pisao tri godine.

Uz autora, na tribini će sudjelovati dr. Vlatko Mičković i novinar Mladen Pavković. Organizator je Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika Podravke, a ulaz je slobodan.

Liječnik za vas

Kalcij - čudesni mineral

Piše: dr. Ivo Belan

Nisu u pitanju samo jake kosti i zdravi zubi

Kad smo bili djeca često nam je majka govorila: "Pij mlijeko da ćeš imati zdrave kosti i zube". I bila je u pravu. U mlijeku ima kalcija, a kalcij pomaže da kosti i zubi budu jaki i čvrsti, a također on igra ključnu ulogu i u drugim vitalnim tjelesnim funkcijama. Uz to kalcij može biti važan faktor i u borbi protiv mnogih bolesti. Nažalost, velik broj ljudi ne dobiva dovoljno tog bitnog minerala. Evo kako kalcij može pomoći u zaštiti vašeg zdravlja:

Snižavanje krvnog tlaka

Postoje istraživanja koja ukazuju da u nekih ljudi povećan unos kalcija u organizam može pomoći u kontroli krvnog tlaka. Izgleda da kalcij pomaže i u prevenciji hipertenzije. Rezultati 13-godišnje studije obavljene u američkom Nacionalnom centru za zdravstvenu statistiku pokazali su da su osobe koje su konzumirale 1300 miligrama kalcija dnevno imale 12 posto manju vjerojatnost da će oboliti od hipertenzije, nego oni koji su konzumirali samo 300 miligrama dnevno. U ljudi mlađih od 40 godina rizik je bio smanjen i do 25 posto.

Prevenција srčanog oboljenja

Znanstveno je utvrđeno da postoji još jedan način kako kalcij može zaštititi srce od oštećenja: on može pomoći u snižavanju kolesterola u krvi, posebno onog "lošeg" kolesterola. Voditelji nekoliko ispitivanja izvještavaju da uzimanje povećanih količina kalci-

ja može biti efikasna dodatna pomoć tradicionalnoj dijetalnoj terapiji povišenog kolesterola. Oni kažu: "Ako povećate unos kalcija u organizam - bilo putem prehrane, bilo putem farmaceutskih pripravaka - situacija s vašim kolesterolom postaje bolja".

Olakšavanje menstrualnih tegoba

Nekoliko je ispitivanja pokazalo da kalcij može pomoći i u olakšavanju tegoba u premenstrualnom sindromu. Te poteškoće su jako dobro poznate nekim ženama svaki mjesec prije menstruacije. 70 posto žena koje su bile na prehrani bogatoj kalcijem govorile su u manjoj boli, kao što je križobolja, i o manje grčeva za vrijeme menstruacije, a 80 posto je imalo manju retenciju vode u organizmu u premenstrualnoj fazi. 90 posto žena je bilo manje razdražljivo i depresivno tokom menstrualnih ciklusa.

Borba protiv osteoporoze

Osteoporoza je karakterizirana prjediđivanjem koštane mase i pojavom poroznosti u njoj. Pogađa uglavnom žene. U uznapredovaloj fazi bolesti kralješči postaju toliko lomljivi da dolazi do iskrivljenja kičme. Povećan je i rizik od frakture, posebno u kuku.

Čitav niz studija pokazuje da povećan unos kalcija u organizam može biti od vitalnog značenja u usporavanju gubitka koštane mase i smanjenju učestalosti fraktura uzrokovanih osteoporo- zom. Posebno kad se kalcij uzima zajedno s vitaminom D, koji povećava sposobnost organizma da apsorbira mineral.

Mnogi eksperti smatraju da je u mlađenaštvu pravo vrijeme da se počne s

In memoriam

Dragica Čolig

(1950 - 2003)

Uvijek je prerano kad ode draga osoba, no Dragica Čolig ostat će zauvijek u srcima i mislima svih članova Mješovitog pjevačkog zbora Podravke s kojima se družila dvadeset godina koliko je pjevala u zboru. Za svaku ispjevanu skladbu, za svaku dobru riječ - vječno joj hvala.

povećanim unosom kalcija, vrijeme kad se većina koštane mase formira. Srećom, nikad nije prekasno početi uzimati dovoljno tog vitalnog minerala.

Primate li dovoljno kalcija?

S obzirom na novija saznanja o tom mineralu, medicinski stručnjaci ponovo procjenjuju kolike su dnevne potrebe za kalcijem za održavanjem dobrog zdravlja. Velika većina ljudi uzima znatno manje količine od onih preporučenih. Američki Nacionalni institut za zdravlje danas preporučuje: 1000 mg dnevno za žene u dobi od 25 do 50 godina, zatim za one od 51 do 65 godina, koje uzimaju hormonsku nadomjesnu terapiju, i za muškarce od 25 do 65 godina. 1200 do 1500 mg za osobe u dobi od 11 do 24 godine i za trudnice i dojilje. 1500 mg za žene od 51 do 65 godina, koje ne uzimaju hormonsku nadomjesnu terapiju i za ljude preko 65 godina.

Trudnice trebaju dodatni kalcij koji će pomoći formiranju kostura u majčinom plodu, a starije osobe trebaju više kalcija kako bi nadoknadili pad tjelesne sposobnosti da resorbira taj mineral u probavnom sustavu.

Najbolji izvori kalcija su mliječni proizvodi (šalica obranog mlijeka sadrži 96 mg kalcija), kupus, kelj, brokula, sardine, bijeli grah.

Koji put može biti teško osigurati dovoljno kalcija samo iz hrane - posebno ako ne volite ili ste alegrični na mlijeko. Dvije su mogućnosti za one koji trebaju povećanu količinu kalcija: proizvodi obogaćeni kalcijem (žitarice, sokovi, kruh) i farmaceutski preparati.

Uzimati dovoljno ovog "čudesnog" minerala svakog dana može zahtijevati napor. Međutim, ako uzmete u obzir koristi - dobro zdravlje - onda se taj napor isplati.

Humanitarnost na djelu

Donacija Belupa Kliničkoj bolnici Osijek

Tvrtka Belupo već je vrlo dobro poznata po svojim humanitarnim djelatnostima, a ovih je dana Belupo darovao Odjelu ginekologije Kliničke bolnice Osijek još jednu vrijednu donaciju - porođajnu stolicu marke Maquet vrijednu 110.000 kuna.

To, po riječima Mare Bareze, direktorice Belupova ureda u Osijeku, nije prva donacija ovoj bolnici.

- Uvijek, kada možemo - pomažemo - rekla nam je Bareza. - Želja nam je da se poboljša i olakša rad pojedinih odjela ove bolnice koja je tokom rata pretrpjela znatna oštećenja.

Na ovoj vrijednoj donaciji zahvalio je dr. Dubravko Habek, ravnatelj Kliničke bolnice.

MI. P.



Mara Bareza predaje vrijednu donaciju osječkoj Kliničkoj bolnici

Kazališna predstava u Domoljubu

Dolazi Epilog teatar

U koprivničkom Domoljubu 9. listopada 2003. godine gostovat će Epilog teatar iz Zagreba humornom dramom "Izložba" autorice Tatjane Šuput, a u režiji Roberta Raponje. Ovo je prva premijera Epilog teatra u novoj kazališnoj sezoni. U predstavi glume: Ksenija Marinković, Željko Königs kneht, Hrvoje Zalar, Dora Lipovčan i Robert Ugrina. Cijena ulaznica je 35 kuna.

Tečaj crtanja i slikanja

Likovni klub "Paleta" Koprivnica započinje novi likovni tečaj, koji će trajati 10 mjeseci - jednom tjedno (vikendom) po 2 sata, podijeljen u tri stupnja: praktični rad svim crtačkim tehnikama; praktični rad akvarelom, temperama i bojama za svilu; praktični rad uljanim bojama na platnu i staklu. Voditelj tečaja je prof. slikar Ivan Lovreković, a mjesečna članarina za polaznike je 150 kuna.

Prvi informativni sastanak je u nedjelju 5. listopada u Domu mladih, Ulica hrvatske državnosti 10/1 za mlade (do 15 godina) u 16 sati i za odrasle u 17 sati.

Društvena prehrana	
Jelovnik	
29. 9. ponedjeljak:	- Varivo mahune, kuhana lopatica, voće
30. 9. utorak:	- Pečena piletina, mlinci, salata
1. 10. srijeda	- Varivo špinat, kobasica pečenica, pire krumpir
2. 10. četvrtak:	- Svinjetina u saftu, kukuruzni žganci, salata
3. 10. petak:	- Juneći gulaš s makaronima, salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

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

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

Sport

Prva hrvatska nogometna liga - 8. kolo

Prva gostujuća pobjeda Slavenaša

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

Piše: **Boris Fabijanec**

Opet se pokazalo kako će se kad-tad stvari postaviti na svoje očekivano mjesto. Naime, nakon što su jedva izvukli bod na domaćem terenu protiv Rijeke, a to je kod brojnih navijača izazvalo veliko nezadovoljstvo, čak su se oglasili i predstavnici Belupa - najvećeg sponzora koprivničkih nogometaša - i to u smislu kako nešto u klubu treba mijenjati. Slavenaši su se na najbolji način "trgli" i osvojili tri velika prvenstvena boda na gostovanju u Osijeku.

Utakmica je počela, a i gotovo cijela bila u znaku dominacije domaće momčadi. Imali su Osječani više loptu od Koprivničanaca, ali sve to im ništa nije značilo, jer je obrana Slaven Belupa odlično funkcionirala. Osječani su se naigrali tek na tridesetak metara od vratiju Solomuna. U 18. minuti Milardović je iznenadnim udarcem uzdramao gredu, a dvije minute kasnije školskom akcijom Posavec na dodavanje Šimeka posprema loptu u mrežu Osječana. Minimalno, ali veliko vodstvo Slaven Belupa od 1:0 koje će se na kraju pokazati i dovoljno za osvajanje tri boda.

I u nastavku terenska nadmoć Osječana, ali bez ikakve učinkovite završnice. S druge pak strane, Slavenaši prijete kontrama, dvije stopostotne prilike imali su Pejić i Kosić, ali bili su neprecizni. Sve u svemu, zaslužena

pobjeda Slaven Belupa nakon koje se lakše diše u klupskim prostorijama koprivničkog prvoligaša.

Protiv Osijeka za Slaven Belupo su igrali: Solomun, Brgles (od 69. Jurić), P. Bošnjak, Gal, S. Bošnjak, Božac (od 56. Landeka), Vukojević, Kosić, Višković, Posavec, Šimek (od 76. Pejić).

U subotu 27. rujna s početkom u 16 sati Slaven Belupo igra na koprivničkom Gradskom stadionu protiv Zadra. Naravno, nakon osječkog uspješnog gostovanja, apetiti rastu i očekuje se sigurna pobjeda Slavena te mjesto u gornjem dijelu prvenstvene ljestvice.



Srebrnko Posavec - gol za prvu ovosezonsku Slavenovu pobjedu u gostima

Rukomet

Podravkašice na pripremama reprezentacije

U sklopu priprema za Svjetsko rukometno prvenstvo koje će se igrati u Hrvatskoj naša reprezentacija ovoga tjedna priprema se u Osijeku. Izbornik reperezentacije Željko Tomac pozvao je na pripreme Podravkašice: Knezović, Vresk, Hodak, Čuljak i Stančin. Hrvatice su odigrale i dvije prijateljske utakmice s Norveškom. U prvom, koja je odigrana u Čakovcu, gdje je upriličena velika svečanost otvorenja nove moderne sportske dvorane Građevinske škole, hrvatska ženska rukometna reprezentacija pobijedila

je Norvežanke 30:26. Posebno treba veseliti trenera Podravke Vegete Nivena Hrupca odlična igra svih Podravkašica, posebice Barbare Stančin koja je u prvom poluvremenu utakmice zabilježila 11 uspješnih obrana. A kada govorimo o igri hrvatskih rukometašica u obrani, možda je ključ pobjede upravo bila ta čvrsta i disciplinirana igra, o kojoj je izbornik reprezentacije Željko Tomac, nakon utakmice rekao: - Bilo je odlično, ono što smo vježbali ovih dana u Osijeku to smo pokušali odraditi ovdje. Obrana 6:0 je dosta

dobro rješavala sve zadatke. U prvom poluvremenu imali smo izvanrednu golmanicu, u drugom dijelu je obrana odigrala odlično i iznenadilo me koliko smo trkački izdržali s njima. Materijal je tu i sada treba puno raditi i sve skupa još doraditi do SP-a.

Što se pak tiče ostalih Podravkašica, one kontinuirano treniraju i pripremaju se za gostujući prvenstveni susret protiv Sesveta koji će se odigrati u subotu 27. rujna s početkom u 18 sati.

B. Fabijanec

Sportski ribolov - odigrane četiri majstorice

Biserka Treščin opet u reprezentaciji

Nakon završenih osam kola Prve ribolovne lige čak su tri Podravkašice - Biserka Treščin, Marija Starčević i Željka Vujčec - ostvarile plasman među deset najboljih ribolovki u državi. A to je značilo da sve konkuriraju za reprezentativnu šestorku u četiri dodatne majstorice, koje su u dva vikenda održane na zagrebačkom Jarunu i jezeru Banova Jaruga. Najviše uspjeha imala je Biserka Treščin, koja je uspjela odličnim ulovom u tri majstorice u konačnom plasmanu osvojiti sjajno drugo mjesto. Tako se Biba nakon dvije nesretne godine, kad je dvaput osvajala sedmo mjesto, ipak vratila u reprezentaciju Hrvatske, koju

slijedeće godine očekuje Svjetsko prvenstvo u Portugalu. Biba je prije toga četiri godine bila stalna članica hrvatske reprezentacije na četiri Svjetska prvenstva.

Veliku priliku propustila je Željka Vujčec, koja je nakon Jaruna držala šestu poziciju, ali jedan slab dan "potopio" je njene snove. Nedostajalo joj je više iskustva, završila je na devetom mjestu. Ipak, ne treba previše žaliti, jer je nakon prve sezone sjajan uspjeh postigla samim plasmanom među deset najboljih ribolovki, sve više od toga bila bi senzacija. Marija Starčević loše je krenula, tako nastavila i završila na 11. mjestu. **Ž. Šemper**



Biserka Treščin

Poziv ribičima ŠRK Podravka

ŠRK Podravka poziva ribiče da blagajniku kluba dostave karton o položenom ispitu za sportskog ribiča, radi zamjene za novi. Oni koji nemaju položen ispit mogu se još prijaviti za polaganje.

Prva hrvatska kuglačka liga - 1. kolo

Pobjeda s novim ekipnim rekordom

Podravka - Karlovac 8:0 (3647:3031)

Piše: **Željko Šemper**

Kuglačice Podravke u fantastičnom stilu krenule su u obranu naslova državnih prvakinja. Već u 1. kolu, iako je protivnik bio nejak Karlovac, postigle su sjajne rezultate i postavile novi ekipni rekord koprivničke kuglane. Stari rekord (3563) nadmašen je za čak 84 čunja, a i aktualni pojedinačni rekord Marije Zver (660) opasno su ugrozile Zver (657) i Orehovec (653). Podravkašice su ostvarile nevjerojatan prosjek (607), dok su kuglačice Karlovca odigrale vrlo slabo, sa skromnim prosjekom od 505 čunjeva. Očito je Karlovac "zalutao" u Prvu ligu, u kojoj će vjerojatno "plesati" samo jedno ljeto.

Podravka je krenula motivirano i nadahnuto kao da su na susjednim stazama najveće suparnice. Forma je već sada optimalna, možda čak predobra za 1. kolo, ali sada slijede i najvažniji ispiti ove generacije. Već u 2. kolu, ove subote, putuje se na jesenski derbi u Rijeku, dosad najvećem suparniku za naslov prvaka u posljednjih šest godina. Za nešto više od dva tjedna slijedi odlazak na Svjetski kup u Češku, gdje Podravkašice žele plasman u sam vrh svjetskog ekipnog kuglanja.

U prvom paru Ljiljana Picer i Vesna Pašica - Galović dovode Podravku u

vodstvo od 2:0 s velikom prednošću od 163 čunja. Odličnom igrom iskazala se Vesna, igračica koja je zapaženim rezultatima u Belmi ostvarila povratak u prvi sastav Podravke. U drugom paru Đurđica Lukač i Ines Vuka, debitantica iz Osijeka '97, povećavaju prednost za novih 235 čunjeva. U završnici slijedi fenomenalno izdanje reprezentativnog tandema, Marije Zver i Željke Orehovec - prava "eksplozija" sjajnih rezultata i napad na rekord kuglane. I nije trebalo puno; Zver je u zadnja dva hica trebala pogoditi dva vezna drva i hitac u pune donio bi novi rekord. Nije uspjela, no bit će još prilika, tek je 1. kolo!

Rezultati: Picer - Karas 1:0 (582:525), Galović - Požar 1:0 (610:504), Lukač - Škalamera 1:0 (583:504), Vuka - Štimac 1:0 (562:430), Orehovec - Bukovac 1:0 (653:562), Zver - Pavlečić 1:0 (657:530).

Kreće škola kuglanja

ŠKK Podravka poziva djevojke i dječake, od 12 do 18 godina, koji se u svojoj sportskoj aktivnosti već bave ili se žele baviti kuglanjem, da se prijave u školu kuglanja. Prijaviti se mogu od ponedjeljka do petka (18 do 20 sati), na kuglani kod Zdravka Miklošića.



Željka Orehovec i Marija Zver sa srušenih 653 i 657 čunjeva najviše su pridonijele novom ekipnom rekord

Božidar Flis - trener hrvatske reprezentacije u podvodnoj orijentaciji

Uz malo sreće moglo je i bolje na Svjetskom prvenstvu

Još jedno veliko natjecanje je iza našeg Božidara Flisa, Podravkaša, koji ima izuzetnu čast da bude trener jedne hrvatske selekcije - reprezentacije u podvodnoj orijentaciji. Prošle godine na Europskom prvenstvu u Španjolskoj bio je u dvostrukoj ulozi, trener i natjecatelj. Sada, na Svjetskom prvenstvu u Mađarskoj, na jezeru obližnjeg Gyekenyesa, bio je samo u ulozi trenera. Mjesto natjecatelja prepustio je mladima, a u reprezentaciji ima svojeg nasljednika - svoju kćerku Ninu. Uz Ninu Flis iz DŠV Šoderica u muškoj ekipi bili su Saša Krnjašić i Zoran Posavec.

- U vrlo jakoj konkurenciji natjecatelja iz 16 država obje naše ekipe, muška i ženska, osvojile su 10. mjesto. Nije ni blizu medalje, ali zadovoljni smo, jer smo postigli naš maksimum. Dečki su imali malo kikseva, ali s obzirom na uvjete koje imaju naši reprezentativci, moramo biti zadovoljni. Ženska ekipa možda je mogla biti bolje plasirana, ali imali smo nesreću, jer je Ninu uhvatila viroza, pa nije nastupila za ekipu. Organizacija i uvjeti natjecanja bili su dobri, kvaliteta i vidljivost u vodi dobra, nešto slično kao na našoj Šoderici - rekao je Božo. **Ž. Šemper**

U novoj tvornici novi proizvodi

Finí mini juhe u šalicama

Nova tehnologija u novoj tvornici Podravka jela omogućava pored ostalog i izradu proizvoda koje do sada naša kompanija nije mogla imati u svojoj paleti. Među prvim novitetima su Fini mini juhe u šalicama kao vrlo praktičan, trendovski proizvod kakvog u Hrvatskoj nema još ni jedan proizvođač. Fini Mini juhe u šalici vrlo su jednostavne za primjenu - dovoljno ih je samo promiješati s vrućom vodom, pa se mogu koristiti u najrazličitijim prilikama i mjestima, primjerice u uredu, školi, na izletu.

U krem juhi od gljiva, krem povrtnoj, te francuskoj i ljetnoj juhi u šalicama moći će uskoro uživati potrošači u Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, te Sloveniji.

