

Godina XLIV
Broj 1735 Petak 28. siječnja 2005.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



Koprivničkoj
tiskarnici
dodijeljen
certifikat
ISO 9001:2000
4. str.



Podravka i Elkos
grupacija potpisali
ugovor o distribuciji
naših proizvoda na
Kosovu
3. str.

Podravkina Zaklada "prof. Zlata Bartl"

Dodijeljene stipendije i potpore studentima

Piše: Ines Banjanin
Snimio: Nikola Wolf

Predsjednik Uprave Podravke i upravitelj Zaklade "prof. Zlata Bartl", Darko Marinac prošloga je petka u gastronomskom centru "Štagelj" uručio stipendije i potpore dobitnicima natječaja Zaklade. Zaklada "prof. Zlata Bartl" u listopadu prošle godine raspisala je natječaj za dodjelu stipendija i potpora za školsku godinu 2004/2005. redovnim studentima dodiplomskih i poslijediplomskih studija. Pravo na dodjelu i potporu imali su redovni studenti dodiplomskih studija mlađi od 22 godine s prosječnom ocjena od 4,5 naviše, te polaznici poslijediplomskih studija, mlađi od 30 godina s prosječnom ocjena 4,5 naviše i poznavanjem dva svjetska jezika. Na natječaj je pristiglo osamdeset ponuda, a dodijeljeno je deset

stipendija i deset potpora u iznosu godišnje školarine za određene studije. Dobitnici stipendija i potpora su polaznici medicinskog, pravnog, ekonomskog, filozofskog, prirodoslovno-matematičkog fakulteta, te akademije likovnih umjetnosti i muzičke akademije. Najviše ih je iz Zagreba, dok su ostali iz Rijeke, Kutine, Velike Gorice, Opatije, Slavonskog Broda, Splita i Zadra.

Uz članove Upravnog odbora i operativnog tima Zaklade, svečano sti uručenja prisustvovao je i predsjednik Upravnog odbora Zaklade Josip Nakić Alfrević. Studentima je zaželio dobrodošlicu i ugodan boravak, zahvalio svima koji su potpomogli rad Zaklade i istaknuo kako je doniranje prekrasan čin u kojemu se jednako dobro osjećaju i oni koji dobivaju i oni koji daju. Prilikom uručenja stipendija pred-



sjednik Marinac i ovom je prilikom istaknuo veliki doprinos prof. Zlate Bartl, te izrazio želju da se nastavi njezino djelo kako bi se ljubav prema inovacijama prenijela novim generacijama. "Ulaganje u znanje nikada ne gubi na svojoj vrijednosti", rekao je Marinac, nadodavši kako je i osnovna svrha Zaklade promicanje i poticanje stvaralačkog i inovativnog znanstveno-istraživačkog rada među visokoobrazovanim mladim ljudima, osobito u tehničko-tehnoškoj oblasti, kojom se bavila prof. Zlata Bartl.

Osnovnu imovinu Zaklade čine novčana sredstva u visini od 400.000 kuna koje je uložila Podravka, a ostala se sredstva prikupljaju u obliku donacija pravnih i fizičkih osoba te drugim aktivnostima, jer imovina Zaklade nastoji se neprekidno povećavati donacijama i sponzorstvima. Prošle je godine na humanitarno-zabavnoj svečanosti uz aukciju slika prikupljeno 332 tisuće kuna, a Zakladu su novčano poduprli grad Koprivnica, prof. Zlata Bartl i upravitelj Zaklade Darko Marinac.

Razgovor s Brankom Vuljakom, direktorom Sektora Nabava

Svakom dobavljaču važno je imati Podravku na svojoj referentnoj listi

Razgovarala: **Ines Banjanin**

Nabava je u skladu s novom organizacijom formirana kao sektor unutar kojega su organizirane četiri službe: Služba za nabavu ambalaže, Služba za nabavu sirovina i repromaterijala, Služba za nabavu usluga i Služba za nabavu investicija i investicijskog održavanja, a formirano je i nekoliko grupa nabavnih poslova. O tome direktor Sektora Nabava **Branko Vuljak** kaže:

- Nabavni poslovi nisu odjeli u formalnom smislu, već se formiraju prema potrebi i fleksibilni su po sastavu i trajanju, u skladu s timskim konceptom organizacije. Do nove organizacije Nabava je bila služba u okviru Upravljanja materijalima, a sada smo postali korporativna funkcija, što je prvi korak prema formiranju strateške nabave a što nam je cilj kroz daljnje restrukturiranje. I dosadašnji način našeg funkcioniranja su karakterizirala obilježja i strateške nabave i operativne nabave, budući da smo određene strateške materijale ugovarali za sve korisnike, neovisno o lokaciji. Vezano uz postavke nove organizacije, odnedavno su počeli intenzivniji kontakti sa službama nabave u Belupu i Danici, premda je suradnja i do sada postojala na neformalnom nivou. Sada to nastojimo formalizirati, kroz redovne sastanke, razmjenom informacija, dogovorom o zajedničkoj strategiji u nastupima prema određenim dobavljačima. Cilj je iskoristiti potencijal i snagu koju imamo kao Grupa, jer i učinjene analize pokazuju da smo na taj način puno jači u nastupu prema dobavljačima. Poznato je koliki značaj Podravka ima ne samo u Hrvatskoj već i šire, tako da je svakom dobavljaču važno imati Podravku u svojoj referentnoj listi.

Formiranje strateške nabave

- *Koje tvornice, odnosno strateška područja "pokriva" Nabava?*

- Pokrivamo sve Podravkine tvornice i pogone u Hrvatskoj u domeni prehrane i pića, a za strateške materijale radimo nabavu i za vanjske tvornice, za sada prvenstveno Sanu i Kostrzyn. Razmjenjujemo informacije i imali smo inicijalne dogovore s Lagrisom i Ital-iceom, kako bismo uspostavili najefikasniji model suradnje. Svaka tvornica ima svoje specifičnosti, ali u svakom slučaju zajedništvo leži u istim grupama materijala, zajedničkim dobavljačima ali i u metodologiji i pristupima nabavnim procesima. Unazad nekoliko godina imamo pozitivna iskustva kroz suradnju s našim tvornicama u Sloveniji, Mađarskoj i Poljskoj. Nakon dobivanja godišnjih potreba bilanci, zajednički dogovaramo nabavu strateških materijala, dok ostalo nabavljaju sami uz poštivanje dogovorenih procedura. Već duži niz godina imamo pisane procedure, koje smo i primijenili kod implementacija SAP-a i ISO standarda, tako da sa zadovoljstvom mogu napomenuti da unazad nekoliko godina svi audit i kontrole



Branko Vuljak

prolaze bez ikakvih primjedaba ili utvrđivanja nesukladnosti. Trenutno u pripremi imamo pilot projekt za restrukturiranje nabave s poznatom konzultantskom kućom A. T. Kearney koji će započeti u veljači. To je ujedno i prilika za benchmarking, imat ćemo mogućnost usporediti sebe s drugima i provjeriti što radimo dobro a što moramo poboljšati, a osim ušteda svrha projekta je formiranje strateške nabave. Također je to prilika da se proširi krug potencijalnih dobavljača, proanaliziraju postojeći, prikupe nove informacije s tržišta kroz kontakte s novim dobavljačima. To je sveobuhvatni pristup, jer osim nabavnih aktivnosti uključuje i rad na provjeri specifikacija, ispitivanje metodologija i reinžinjeriing svih procesa u lancu dobave.

Prakticiramo razmjene ekipa na obostranu korist

- *Na koji se način mogu ostvariti uštede unutar poduzeća?*

- Svake godine pokušavamo i moram reći da i uspijevamo ostvariti značajne uštede, međutim smatram da prostora još ima, prvenstveno u povećanju naše interne efikasnosti, od poboljšanja internog komuniciranja, kroz pojednostavljenje i skraćivanje vremena trajanja procesa, promjenama u specifikacijama gdje god je to moguće, boljim korištenjem informacija s tržišta i pregovaračkom strategijom. Inicijatori promjena koje u konačnosti donose bolji rezultat ili poboljšavaju proces moramo biti svi. Cijeli proces treba gledati kao kontinuitet u kojemu svatko ima svoje mjesto. Kompanija povećava efikasnost i ostvaruje svoju konkurentnost, uklanjajući iz lanca vrijednosti sve ono što ne dodaje vrijednost za krajnjeg korisnika - potrošača, bilo da se radi o nepotrebnim procesima ili suvišnim aktivnostima na svim nivoima. Najbitnije je nastupati timski kako bi se kvaliteta iskazala u punoj cjelini. Potpisivanjem ugovora s dobavljačima ne znači da kupujemo i plaćamo samo robu ili uslugu, nego to uključuje i korištenje njihovog znanja i iskustva u tom segmentu i o nama ovisi koliko smo sposobni to iskoristiti, prvenstveno kod razvoja nečeg novog. Mislim da to ubuduće moramo još intenzivnije koristiti. I dosadašnja praksa takve suradnje, kroz posjete razvojnih timova, tehnologija, ISO ti-

ma, podiže suradnju na višu razinu i pokazuje obostrano korisne rezultate, jer smanjenje troška na strani dobavljača mora rezultirati i smanjenjem cijene za Podravku. Osim toga, standardizacija i unifikacija opreme je metoda koja doprinosi smanjenju troškova i olakšava praćenje rada s dobavljačima. Tako smo, primjerice, standardizirali, osim informatičke, još nekoliko grupa opreme i objedinili servise kako bismo pratili cijenu i kvalitetu izvedenoga i pokazalo se da su dobiveni značajni efekti i da ima smisla nastaviti u tom smjeru. Isti princip nastojimo primijeniti kod ugovaranja servisa i određenih grupa ambalaže zajedno s Belupom i Danicom.

Partnerski odnosi s dobavljačima kroz višegodišnje ugovore

- *Je li prioritetnije zadržati postojeće dobavljače ili dobiti nove?*

- Nekoliko smo puta za nabavu pojedinih grupa materijala objavljivali javne natječaje i naša dosadašnja iskustva govore da od mnogobrojnih ponuda ipak ostaje natpolovična većina postojećih dobavljača, ali uz postizanje boljih uvjeta. Sa strateškim dobavljačima u određenim kategorijama razvijamo partnerske odnose kroz višegodišnje ugovore o poslovnj suradnji. Pokazalo se da se tu ostvaruje i najbolja suradnja na područjima razvoja i kvalitete, posebno kod sirovina i ambalaže. U praćenje tih dobavljača uključeni su ljudi iz razvoja i kontrole kvalitete kroz audite i kontrolu kod samih dobavljača. Pokazalo se da takva suradnja rezultira i pouzdanijom kvalitetom i da isporuke protiču bez nesukladnosti. To dokazuju i ocjene takvih dobavljača koje radimo svakih šest mjeseci po svim segmentima. U kategoriju A dobavljača spadaju strateški dobavljači, koji su najbolji u smislu kvalitete, pouzdanosti isporuka i cijeni, u B i C kategorijama su dobavljači koji su slabiji po ocjenama no koji imaju šansu da se izbore za ulazak u prvu kategoriju, što za njih znači i veći promet. Krajem svake godine od Centralne pripreme dobivamo bilance baza biznis plana, koje objedinjujemo u zajedničku bilancu iz koje proizlaze ukupne potrebe za sirovinama i ambalažom za sve tvornice. Na osnovi te bilance šaljem upite dobavljačima. Nakon prikupljenih ponuda rade se analize nakon kojih slijede pripreme za pregovore kroz koje dolazimo do zajedničke podloge za suradnju u narednom razdoblju koja se potvrđuje ugovorima koji definiraju način poslovanja i međusobne odnose u tekućoj godini.

Za Podravku nema kompromisa u kvaliteti

- *Tko može utjecati na odabir dobavljača?*

- Odabir dobavljača je timski posao s jasno definiranim ulogama u tom procesu. Svaka služba unutar sektora Nabave na osnovi iskazanih potreba šalje upite i prikuplja ponude. Na osnovi analiza prikupljenih ponuda, ukoliko su zadovoljeni svi traženi parametri iz specifikacije i uzorci

odobreni, Služba predlaže najpovoljnijeg dobavljača. Konačan odabir radi se na sastanku tima, uz pismeni zapis.

- *Čemu se pridaje najveća važnost kod odabira dobavljača, odnosno kakav je odnos cijene i kvalitete?*

- Prije uvođenja novog dobavljača radi se analiza uzoraka koji moraju odgovarati našim specifikacijama, bilo da se radi o sirovini ili ambalaži. Oni se analiziraju u laboratorijima, razvoju ambalaže, rade se strojne probe u tvornicama. Tek nakon izvršenih analiza, strojnih proba i dobivenog dokumenta da uzorak odgovara ide se u daljnje pregovore. To znači da ukoliko uzorak ne prolazi našu kontrolu, bilo da se radi o sirovini ili ambalaži, ma kako bila povoljna cijena, dobavljač ne ulazi u Podravku. Za sklapanje posla moraju biti zadovoljena oba kriterija - i kvaliteta i cijena. Kod nabave sirovina iz uvoza analiza započinje već na samoj granici, jer roba najprije prolazi provjeru sanitarne inspekcije. Ukoliko roba i odgovara po sanitarnim specifikacijama, još uvijek ne znači da odgovara i našim, radi čega se roba analizira i u našim laboratorijima i tek je tada spremna za proizvodnju. Podravka vodi veliku brigu o kvaliteti svojih sirovina, po čemu je poznata i kod potrošača, jer znaju da kod Podravke nema kompromisa kad je u pitanju kvaliteta.

- *Koliko unaprijed planirate aktivnosti Nabave?*

- Pokušavamo sve glavne aktivnosti vezane uz ugovaranja i pripreme za njih definirati barem mjesec dana unaprijed. Vezano uz operativne poslove u tekućem tjednu, na kolegiju ponedjeljkom ujutro iznose se planirane aktivnosti za taj tjedan. Kod planiranja surađujemo sa svim cjelinama unutar Podravke i sve su nam jednako važne. Financije dnevno kontaktiramo radi problematike plaćanja, a inače svaki ugovor prije potpisivanja prolazi provjeru u Pravnom sektoru i Sektoru financija tako da kontinuirano surađujemo i s pravnicima. Već sam napomenuo i dobru suradnju s Razvojem i našim korisnicima u Proizvodnji 1 i 2. Prisutni smo na proizvodnim sastancima, sudjelujemo u Timu za operativno planiranje kao i na sastancima vezanim uz postojeće zalihe gotove robe. Kolege iz Informatike također nam izlaze u susret iznalazeći optimalna rješenja za različite tipove izvještaja. Logistika sa špedicijom ima vrlo važnu ulogu u ulaznom lancu dobave, isto kao i Centralna priprema, od koje dobivamo materijalne bilance. Kao što vidite, pravovremena i točna informacija, kvalitetna analiza, uz otvorene komunikacijske kanale unutar kompanije, predstavljaju osnovu za kvalitetno obavljanje posla u svakoj cjelini, a posebno se to odnosi na Nabavu. Komunikacija unutar kompanije ne troši puno vremena i često ne košta više od jedne kave, a puno puta može donijeti veliku korist za firmu. Nabava kao cjelina koja pruža usluge korisnicima uvijek nastoji biti maksimalno otvorena i transparentna u svojem poslovanju.

Podravkin periskop

Na nišanu junk food

Pripremio: **Vlado Markota**, Sektor za strateški razvoj

Kako se gojaznost i bolesti povezane s njom sve više šire i našim kontinentom, vlade europskih zemalja počinju sve čvršće pritiskati oglašivače tzv. junk fooda (nezdrava, u pravilu je to brza hrana). Počevši od 1. siječnja 2005. godine Irska je uvela zabranu oglašavanja na televiziji za slatkiše i fast food (brza hrana, hrana "s nogu"). Vrećice ili omoti u kojima se takva hrana prodaje moraju nositi upozorenja poput: "Fast food se mora trošiti umjereno, kao dio balansirane prehrane" ili "Grickanje slatke, zašecerene hrane i pića može vam oštetiti zube." Novi zakon također zabranjuje i nastupanje estradnih ili sportskih zvijezda u promotivnim aktivnostima za junk food namijenjenih djeci. Švedska i Grčka su također uvele neka nova zakonska ograničenja vezana uz oglašavanje hrane za djecu. Međutim, niti jedna zemlja nije poduzela tako rigorozne mjere kao što ih je poduzela Velika Britanija, gdje je i potreba za strogim restrikcijama i najveća. Blizu petine desetogodišnjaka i gotovo desetina šestogodišnjaka u Velikoj Britaniji su gojazni. To je dvostruko više nego li u osamdesetim godinama prošlog stoljeća. Broj britanske djece s prekomjernom težinom porastao je za 7% u periodu 1996. do 2001. godine. Istovremeno je 10 najvećih oglašivača hrane u Velikoj Britaniji, a svi oni imaju za ciljnu grupu svojih propagandnih poruka djecu, povećali su ukupno gledano budžet za reklamiranje za oko 100 milijuna eura u toku zadnjih deset godina. Čak 75% svih oglasa na dječjoj televiziji u Velikoj Britaniji odnosi se na hranu. Dokazi su prilično jasni oko toga da oglašavanje ima utjecaja na to što djeca jedu, a prehrana koja se reklamira je u pravilu nezdrava prehrana, prepuna soli, šećera i masnoća, stoji u izvješću jednog ekspertnog izvješća rađenog po narudžbi britanske vlade.

Kao odgovor na dramatičnu statistiku o gojaznosti u svojoj zemlji, britanski državni sekretarijat za zdravstvo je u studenom 2004. godine objavio svoj plan borbe protiv gojaznosti. Od sredine 2005. godine, britanska vlada će zahtijevati da svaka hrana koja se stavlja u prodaju nosi jasnu i točnu deklaraciju o sadržaju masnoća, šećera i soli. Britanska agencija za standarde prehrambenih proizvoda trenutno proučava različite prijedloge, usmjerene na "semaforke" sustave etiketiranja, koji bi rangirali pakiranu hranu u razrede: nezdrava hrana (označena bi bila crvenom bojom), neutralna hrana (žuta boja), te zdrava hrana (zeleno boja). Proizvođači hrane se u ovoj fazi pozivaju na dobrovoljnu suradnju sa zakonodavcima, kako bi se kreirala odgovarajuća pravila igre vezana uz prodaju, promociju i reklamiranje junk fooda djeci. Ako se na dobrovoljnoj bazi u slijedeće dvije godine ne dode do zadovoljavajućih rješenja, vlada je spremna donijeti po potrebi i drakonske zakone. Jedna od ideja je i da se zahtijeva od kompanija koje ostvaruju profit prodajom samo nezdravih proizvoda da uplate određene iznose u vladine fondove za zdravstvo za promoviranje zdrave prehrane, te za pokrivanje medicinskih troškova povezanih s gojaznošću. Eto što rade zemlje EU u čije se društvo spremamo i mi ući. Mogli bismo i mi početi tako djelovati.

Podravka i kosovska Elkos grupacija potpisali su 20. siječnja ugovor o distribuciji

Bolja zastupljenost Podravkinih proizvoda na Kosovu

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

Direktor Podravkina Sektora tržište jugoistočne Europe **Davor Popović** i vlasnik Elkos grupacije iz Peći **Ramiz Kelemendi** potpisali su 20. siječnja ekskluzivni ugovor o distribuciji Podravkinih proizvoda na Kosovu (*na slici*). Elkos grupacija je najveći distributer prehrambenih proizvoda na Kosovu, a potpisivanjem ugovora s Podravkom ta je grupacija dobila ne samo veći obim poslovanja, već i dodatni poslovni ugled. Naime, ime Podravka na Kosovu je najjači brand u prehrambenom biznisu. Do sada je Podravka s Elkosom imala godišnji

ugovor i prema riječima potpisnika ugovora, dosadašnja suradnja je bila više nego dobra, a to između ostaloga dokazuje i ostvarenje prošlogodišnjeg plana na kosovskom tržištu. Zbog svega toga potpisan je ekskluzivni ugovor na tri godine kojim se osim ostvarivanja planiranih rezultata očekuje i daljnji razvoj prodaje Podravkinog asortimana na kosovskom tržištu.

Uz potpisivanje ugovora između Podravke i Elkosa, istoga dana ugovor je potpisao i **Ilir Kosova** - direktor Podravkinog Predstavništva u Prištini. On je od 1. siječnja direktor novoosnovanog Podravkinog Predstavništva na Kosovu.

- Otvaranjem našeg Predstavništva na

Kosovu želimo postići odličnu suradnju s Elkosom te želimo dosadašnje ostvarene rezultate povećati i razviti nove, jake Podravkine brandove. Zajednički želimo pospješiti prodaju i voditi brigu oko Podravkinog asortimana na kosovskom tržištu. S obzirom na društvenu, gospodarsku i političku situaciju na Kosovu, još uvijek ne možemo samostalno razvijati vlastito poduzeće i distribuciju. Zbog toga vjerujem da će ovo potpisivanje ugovora između Podravke i Elkosa značiti da ćemo zajedničkim snagama postizati željene rezultate - izjavio je nakon potpisivanja ugovora pomoćnik direktora Sektora tržište jugoistočne Europe **Robert Fodor**.

**Prvi dobitnici stipendija i potpora Zaklade "prof. Zlate Bartl"**

Stipendije i potpore u pravim rukama

Dvadesetoro dobitnika stipendije i potpore Zaklade "prof. Zlate Bartl" boravilo je prošloga petka u Koprivnici. Nakon što su posjetili Podravku, obišli tvornice Vegete i Podravka jela, uručene su im stipendije i potpore u gastronomskom centru "Štagelj". Zaklada je osnovana s ciljem pomoći redovitim studentima dodiplomskih i poslijediplomskih studija, a imena svih dobitnika nalaze se na web stranici Zaklade www.zakladazlatabartl.hr.

Marko Globan jedan je od desetero dobitnika novčane potpore Zaklade "prof. Zlata Bartl" za školsku godinu 2004./2005. Živi u Zagrebu i student je treće godine Ekonomskog fakulteta, smjer organizacija i menadžment. Dovedavno je imao više slobodnog vremena za aktivno učenje engleskog jezika, a trenutno trenira vaterpolo u Vaterpolo klubu "Zagreb".

- Prvi puta sam u Koprivnici, ali u stalnom sam doticaju s Podravkom putem njezinih proizvoda. Poznata mi je Vegeta, kao uostalom i svima u Hrvatskoj, ali tu su još i Podravkine juhe, Fini-mini, Studena...

- *Kako si saznao za natječaj što ga je raspisala Zaklada "prof. Zlata Bartl"?*

- Za natječaj sam saznao putem interneta, jer se internet adresa Zaklade nalazi na web stranici našega fakulteta. Zainteresirao sam se, prikupio sve potrebne informacije, poslao prijavu, a budući da zadovoljavam sve postavljene uvjete, nadao sam se da ću dobiti potporu. Kriteriji koji su bili potrebni za dobivanje potpore su status redovnog studenta, minimalan prosjek ocjena 4,5 i preporuke mojih profesora, a u obzir se uzimao i socijalni status.

Mirela Iverac iz Kutine, studentica je četvrte godine Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, smjer financije i dobitnica je stipendije. Ima 22 godine, a osim što studira, uči strane jezike pa govori njemački, engleski i španjolski.

- Odlučila sam se prijaviti na natječaj jer je ovo jedna od rijetkih stipendija

koja ne propisuje posebne obaveze za stipendiste u smislu vraćanja ili odrađivanja stipendija. Vjerujem da će mi dobiti sredstva koristiti u daljnjem stjecanju znanja.

- *Kakvi su ti planovi zakon završenog fakulteta?*

- Kratkoročni mi je plan u inozemstvu usavršiti neki od jezika koji govorim, a o dugoročnim planovima još uvijek ne bih mogla govoriti.

Maja Prutki iz Velike Gorice godinu je dana znanstvena novakinja Medicinskog fakulteta u Zagrebu. U slobodno vrijeme čita, rekreativno igra badminton i govori talijanski, engleski i njemački jezik.

- Trenutno radim na KBC-u "Rebro" u Zagrebu na Odjelu radiologije. Do informacije o raspisanom natječaju došla sam putem interneta. Osim o Zakladi "prof. Zlata Bartl" na taj sam način dobila informacije o Podravki i Koprivnici u kojoj sam prvi puta. Uvjeti za dobivanje stipendije bili su prosjek ocjena, znanje stranih jezika, objavljeni radovi i preporuke profesora. Premda sam ispunjavala sve uvjete, dodjeljivalo se deset stipendija i nisam bila sigurna mogu li je očekivati. Stoga zahvaljujem Podravki na dodijeljenoj stipendiji koja mi je bila potrebna budući da sam upisala postdiplomski studij, a moji dosadašnji prihodi znanstvene novakinje nisu baš bili veliki.

**Marko Globan****Mirela Iverac****Maja Prutki**

naša posla

Visoko po izvozu, nisko po produktivnosti

Piše: **Željko Krušelj**

Zavod za poslovna istraživanja i ovoga je siječnja objavio reprezentativnu i luksuzno opremljenu publikaciju "500 najboljih", koja je najbolji pokazatelj uspješnosti poslovanja hrvatskog gospodarstva. Pet stotina tvrtki koje se tu pojavljuju nisu, dakle, svrstane po veličini, ostvarenom prihodu ili broju zaposlenih, već isključivo prema udjelu u stvaranju novostvorene vrijednosti. Ekonomski analitičari taj termin koriste da bi iskazali zbroj bruto plaća i bruto dobiti, što je najrealniji pokazatelj uspješnosti poslovanja, budući da se tu ne računaju razne dotacije ili subvencije koje mogu utjecati na ukupni rezultat.

Što se Podravke tiče, ona je i u spomenutoj publikaciji podijeljena na tri proizvodne cjeline, dakle prehranu, farmaceutiku i mesnu industriju. Taj je podatak bitan za razumijevanje njihova plasmana na ranglisti, a temelj analize su rezultati za 2003. godinu, dok su za neke tablice korišteni i rezultati prva tri kvartala prošle

godine. Uzme li se u obzir da su upravo prvo polugodište 2003. obilježili znatni financijski gubici u Poljskoj, zbog kojih je Podravka d.d. na kraju godine ostala bez profita, razumljivo je da je koprivnička tvrtka rangirana nešto lošije nego godinu dana ranije. Podravka d.d. je, naime, 2002. bila na 14. mjestu, da bi u aktualnoj publikaciji nazadovala za tri mjesta. No, upravo je iz toga jasno da će u idućem izdanju "500 najboljih" Podravka d.d. biti osjetno bolje plasirana, i to zbog naglog rasta dobiti u 2004. godini.

Konkretnije rečeno, novostvorena je Podravkina vrijednost u 2003. iznosila 56,903 milijuna eura, što je dovelo do pada produktivnosti za 9,5 posto, iako su ukupni ostvareni prihodi bili veći za 4,7 posto. Vrijednost Podravkina izvoza te je godine bila 70,066 milijuna eura. Dakle, po izvoznom je rezultatu zauzela 11. mjesto, a ispred nje bili su INA, Pliva, Ericsson Tesla, Croscos, Adris grupa, Benetton Croa-

tia i pojedina brodogradilišta. Podravkin je uvoz, nasuprot tome, iznosio 45,397 milijuna eura, tako da je indeks pokrivenosti uvoza izvozom iznosio 154,4.

Najviši je plasman Podravka d.d. ostvarila u kategoriji broja zaposlenih. Riječ je o 7. mjestu u Hrvatskoj sa 4275 zaposlenika, no ta se socijalna osjetljivost loše odrazila na iskazanu produktivnost, tako je u toj kategoriji bila na niskom 341. mjestu.

Već i tih nekoliko brojki dovoljno govori o ključnim problemima Podravkina poslovanja, koji su 2004. ublaženi kresanjem troškova i stimulativnim otpremninama za višak zaposlenih.

Manji pad na listi novostvorene vrijednosti zabilježio je i Belupo, sa 34. na 36. mjesto, ostvarivši 28,42 milijuna eura. Iako su zabilježili rast ukupnog prihoda, temeljni je problem bio u produktivnosti. U tome su koprivnički farmaceuti, unatoč manjoj pozitivnoj promjeni u odnosu na

2002., bili tek na 140. mjestu. Interesantno je, međutim, da su po dobiti od 12,806 milijuna eura, koja je u odnosu na prethodnu godinu bilježila rast od 7,1 posto, bili na više nego zadovoljavajućem 30. mjestu. Usporedbe radi, hrvatski je rekord u toj kategoriji bio telekomunikacijski gigant HT s blizu 135 milijuna eura, dok je Pliva, kao hrvatski farmaceutski lider, tada ostvarila tek 16,383 milijuna eura dobiti.

Mesna industrija Danica našla se po novostvorenoj vrijednosti na 120. mjestu s 9,25 milijuna eura, što je od prethodnog istraživanja bio pad od devet mjesta. Ipak, Danica je u tom razdoblju ipak povećala produktivnost za 11,6 posto, a dobit za čak 48 posto. Uzme li se tu u obzir da je koprivnička mesna industrija po broju zaposlenih, njih čak 697, bila na 85. mjestu, i tu je jasno da je 2003. bio ostvaren zadovoljavajući poslovni rezultat.

Na tablicama gospodarskih djelatnosti nije bilo nikakvih iznenađe-

nja. U proizvodnji hrane Podravka je i nadalje hrvatski lider s udjelom od 16,6 posto u novostvorenoj vrijednosti svih tvrtki obuhvaćenih ovim istraživanjem. Iza nje slijedi Kraš sa samo 9,2 posto, Franck sa 7,1 posto te Koka s 5,2 i Vindija s 5,1 posto. Kolika je, pak, među njima razlika u vrijednosti izvoza najbolje govori podatak da 24,4 posto otpada na Podravku, dok su drugi i treći na toj listi dvije šećerane, Sladorana Županja s 12,7 posto i Viro Virovitica s 12,5 posto. Danica je na istoj tablici na visokom 11. mjestu, a od mesnih industrija ispred nje je samo Gavrilović na devetom mjestu. Koprivničke mesare može tješiti da su od Petrinjaca bolji u izvozu za oko 1,4 milijuna eura.

Belupo je zadržao drugo mjesto na farmaceutskoj tablici. Nedostižna je, dakako, Pliva s 58,6 posto udjela u novostvorenoj vrijednosti i čak 84,3 posto u izvozu. No, i Belupovih 15,8 posto udjela među tvrtkama u toj djelatnosti zadovoljavajući je rezultat.

Novi jaki vjetar u jedra Podravkinoj tiskarskoj djelatnosti

Koprivnička tiskarnica dobila certifikat ISO 9001:2000

Piše: **Mladen Pavković**
Snimio: **Nikola Wolf**

U Koprivničkoj tiskarnici u utorak je održana prigodna svečanost na kojoj je direktor Neven Magdić primio značajno priznanje - certifikat ISO 9001:2000 od strane DNV-a (Det Norske Veritas), certifikacijske kuće s kojom Podravka vrlo dobro surađuje. Na taj način i naša se tiskara svrstala među najkvalitetnije proizvođače papirne i kartonske ambalaže, te drugih tiskarskih proizvoda, što im je već donijelo i neke nove, veće poslove.

- U veljači prošle godine, kad sam došao u Koprivničku tiskarnicu, osnovna je zadaća bila pravilno dijagnosticirati probleme ovoga pogona, a onda otvoriti proces oporavka - rekao je direktor Magdić, prigodom dodjele ovog priznanja. - Ustvrdili smo da je konkurentnost osnovni problem, pa smo željeli što brže utjecati na njezine parametre i povećati kvalitetu, te sniziti cijenu naših proizvoda uz maksimalno moguće poštivanje rokova isporuke. Također smo ustvrdili da potencijalno veliki kupac Belupo traži iznimnu kvalitetu proizvoda i dobru dokumentiranost poslovnog sustava. Upravo implementacija ISO standarda 'češlja' cijeli poslovni proces, dobro ga dokumentira, tako da su fokusirani kvaliteta proizvoda, odnosno kupac i njegovo zadovoljstvo. Ocijenili smo još i to da je upravo ISO projekt vjetar

u naša jedra, projekt koji se poklapa s našim nastojanjima i procesima oporavka.

Direktor Tiskare dalje je naglasio kako su se obratili sektoru Poslovna kvaliteta, gdje su naišli na veliko razumijevanje i podršku za pokretanjem ISO projekta, s kojim su krenuli u ožujku prošle godine.

- Na početku projekta definirali smo tim odgovornih nositelja posla, te smo podijelili zadatke. Svi su se zdušno zalagali, prije svega u opisu poslovnih procesa, dokumentiranosti sustava i promjene poslovnih procesa, jer se trebala zadovoljiti ISO norma. Usmjerenost cijelog sustava na kupca i brušenje kvalitete proizvoda uistinu su bili zahtjevni zadaci. Ipak, uz sve teškoće prilagodbe ISO normi, najveći problem bio je kako naći dovoljno snage i vremena za projekt, jer smo nažalost morali otvoriti ne mali broj paralelnih procesa: smanjenje troškova, reparaciju ključnih strojeva, nužne kadrovske i organizacijske promjene, modernizaciju pripreme tiska i drugo.

U Tiskari su željeli certifikaciju krajem prošle godine, kako bi tu godinu okončali s ISO standardom. Stoga su u studenome imali nekoliko internih audita od strane djelatnika Poslovna kvaliteta, a rezultati tih provjera su pokazali da je cilj dohvatljiv. Certifikacijski audit održan je 8. prosinca od strane certifikacijske kuće Det Norske

Veritas (DNV), s kojom je Podravka, kako smo već istaknuli, napravila cijeli niz projekata. Uspješnom certifikacijom završili su mukotrpno razdoblje od deset mjeseci. No, posebno raduje i to što su i ostale paralelne procese okončali na vrijeme i na zadovoljstvo.

Efekti certifikacije su višeznačni

A kad smo Magdića pitali što zapravo znači imati ISO certifikat, odgovorio je:

- Efekti su višeznačni, a spadaju u domenu operative, strategije, pa i marketinga. U svakodnevnom, operativnom smislu, Tiskara kao cjelina, zadovoljavajući ISO normu, funkcionira bolje, proizvodeći kvalitetnije i fokusirajući se snažnije na kupca. U pogon

Andelko Čiković, direktor Nabave u Belupu:

- Vijest o dodjeli ISO certifikata Koprivničkoj tiskarnici u Belupu je prihvaćena s izuzetnim oduševljenjem, što je potvrda naše suradnje u proteklom razdoblju tokom koje smo bili izuzetno zadovoljni kvalitetom i pravovremenim isporukama naručene ambalaže.

Dodjela ISO certifikata Koprivničkoj tiskarnici važna je zbog naše buduće suradnje i povećanog obujma prometa, koji smo ugovorili za 2005. godinu, i garancija je kvalitete koja je osim roka isporuke i naravno cijene, najvažniji kriterij za odabir dobavljača u Belupu.

Koristim priliku da čestitam svima koji su sudjelovali u potrebnim priprema- ma i predradnjama za ISO certificiranje, sa željom da suradnja između Belupa i Koprivničke tiskarnice bude još bolja na zadovoljstvo svih zaposlenika Podravke.



Predstavnik tvrtke DNV Kresimir Paliska, u društvu Marijana Jurića, uručuje ISO certifikat direktoru Koprivničke tiskarnice Nevenu Magdiću

je ugrađen dodatni intelektualni kapital i snažni motor pozitivnih promjena, jer se stalno prati realizacija unapređenja i visokih ciljeva. Isto tako, ISO certifikat je snažna poruka okolini, partnerima i kupcima, koji i na taj

način mogu biti sigurni da je Tiskara partner koji skrbi o kvaliteti svojih proizvoda, također i razvoju cijelog poslovnog sustava. Svakih devet mjeseci na periodičkim provjerama morat ćemo braniti stečene standarde, jer norma forsira kontinuirano unapređenje. Osim toga, vrlo veliki i konkretni rezultati certifikacije, zajedno s drugim paralelnim projektima, predstavljaju otvaranje velikog poslovnog prihoda s Belupom, do čega nam je posebno stalo. Certifikacija predstavlja pobjedu timskog rada, cijelog kolektiva i svih radnika ponaosob, te sektora Poslovne kvalitete. Posebnu zahvalu upućujemo Marijanu Juriću bez kojeg ovaj projekt ne bi niti krenuo, te Ireni Vutuc koja je vrlo stručno, autoritativno i uspješno sve to vodila od početka do kraja - rekao je Magdić.

U koprivničkom Veleučilištu održan je 21. i 22. siječnja kolegij Prodaje - Tržišta Hrvatske

Bolja povezanost marketinga i prodaje - garancija uspjeha na hrvatskom tržištu

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

Početkom svake godine Podravkina Prodaja - Tržište Hrvatska organizira kolegij na kojemu se detaljno definiraju planovi i budžeti za svaku regiju, odnosno za svaku službu unutar Prodaje. Tako je i ove godine 21. i 22. siječnja organiziran kolegij u prostorijama koprivničkog Veleučilišta (*na slici*). Ovoga puta, a u sklopu nove organizacije poslovanja, na kolegiju su bili i predstavnici Podravkinog Marketinga koji su kolegama iz Prodaje prezentirali marketing planove za pojedine kategorije Podravkinih proizvoda.

Pozdravljajući prisutne na kolegiju, direktor Prodaje - Tržište Hrvatska Marin Pucar izrazio je zadovoljstvo ostvarenim prošlogodišnjim prodajnim rezultatima.

- Prodaja Hrvatska uspješno je odradila posao u 2004. godini, a posebno veseli što su najjači i najvažniji Podravkini brandovi u porastu. No, krenula je nova poslovna godina i ja to kompariram kao početak novoga prvenstva u kojemu moramo stalno biti maksimalno angažirani - rekao je Marin Pucar.

Podravkaše na kolegiju pozdravio je i direktor Sektora Marketing Tomislav Horvat, naglasivši kako je cilj prodaje i marketinga jedinstven - ostvarenje plana.

Samo proizvodi koji imaju dobar obrtaj na polici ostat će na prodajnom mjestu

Podravkini marketinški stručnjaci detaljno su predstavili marketing planove po kategorijama i to: dodaci jelima, Podravka jela, dječja hrana i kremni namazi, povrće i kondimenti, snack, slastice i mlinski proizvodi, voće i čaj, meso i mesne prerađevine, kozmetika, zamrznuta hrana, riža i leguminoze te kategorija gastro. Sigurno je jedan od najvažnijih brandova Podravke Vegeta koja će ove godine doživjeti redizajn ambalaže, potom će se napraviti knjiga standarda marke Vegeta i uvesti neki novi proizvodi Vegete Twist, a ukinut će se neki koji imaju slab obrtaj na policama. Osim u kategoriji dodaci jelima i u ostalim kategorijama Podravkinih proizvoda napraviti će se detaljna analiza asortimana kako bi se proizvođači s niskim obrtajem, otpisom i zastorom eliminirali iz asortimana, jer u lancu vrijednosti oni Podravki ne donose nikakvu dobit već isključivo gubitak. Svi pokazatelji kod takvih proizvoda su negativni i bolje ih je ugasiti, nego s njima izaći na tržište.

Na kolegiju su predstavnici Prodaje upoznati s marketinškim planovima i aktivnostima u 2005. godini te koji su zadaci Prodaje u odrađivanju aktivnosti što ih je Sektor Marketing kreirao na tržištu Hrvatske. Sve je to u cilju bolje sinergije prodaje i marketinga, većoj zastupljenosti Podravkinih proizvoda



na prodajnim mjestima i u konačnici boljih prodajnih rezultata. Na kolegiju se posebno naglašavalo kako je potrošač u fokusu razmišljanja marketinga i da će samo proizvodi koji imaju obrtaj na polici ostati na prodajnom mjestu. Svi tzv. "spavači" bit će ukinuti, odnosno kupac takve proizvode neće držati. Do sada se forsirala širina asortimana koja je poželjna ako uz širinu asortimana ide i obrtaj svakoga proizvoda. Naime, danas suvremena trgovina ima sofisticirane programe i mehanizme koji izračunavaju profitabilnost police. Dakle, ti alati koje koristi trgovina trebaju se preslikati unutar prodaje i marketinga, jer Podravka mora ući u način promišljanja i filozofiju trgovine kako ne bi bili u konfliktu. Trgovini i kompaniji s brandovima treba biti prioritet isti cilj - kako što brže doći do potrošača. Upravo je ta tema bila predmet kvalitetne diskusije na kolegiju sa sugestijama i iskustvima Podravkinih ljudi s terena kako kupci promišljaju, koje aktivnosti preferiraju ili ne preferiraju,

potom koje su aktivnosti već saturirane te na neki način više ne daju efekta, a koje marketinške aktivnosti na prodajnom mjestu daju najveće efekte. Upravo te informacije s tržišta marketingu Podravke su od velike važnosti jer ih usmjerava na koje aktivnosti da se fokusiraju kako bi ih što kvalitetnije odradili kod kupaca.

Prioritetni je zadatak daljnje povećanje efikasnosti prodaje i distribucije

Tijekom kolegija detaljno su analizirana tržišna kretanja, upravljanje ključnim kupcima i grupacijama, plan prodaje i budžet troškova te politika prodaje. Naravno, najznačajniji cilj i ove godine je ostvarenje plana, a prioritetni zadatak je daljnje povećanje efikasnosti prodaje i distribucije. Naime, prošle godine prodaja je bila produktivnija u odnosu na 2003. godinu i taj trend produktivnosti treba nastaviti i ove godine. Dakle, ovisno o kretanju povećanja prodaje, mogu se kretati i troškovi. Uz to, troškovi se moraju kretati

sezonirano, ovisno o kretanju prihoda. U prvom kvartalu prodaja je manja pa moraju biti i manji troškovi, dok primjerice u sezoni, kada je povećana prodaja, mogu biti i veći troškovi. Tijekom cijele godine prihodi i troškovi moraju biti usklađeni.

Naši odgovori na tržišne izazove

Što se pak tiče trendova tržišnih kretanja, na kolegiju je istaknuto kako nas očekuje daljnja koncentracija trgovina, veći pritisak na proizvođače, ulazak trgovaca u privatne marke, pritisak hard diskontera i svi zajedno trebamo se na to pripremiti. Naime, ova godina je samo jedna u nizu izazova za Podravku da što kvalitetnije odgovori na rečene tržišne izazove koji su u Hrvatskoj svakim danom sve jači i jači.

Na kraju kolegija dogovoreno je kako će se svaki mjesec naći predstavnici prodaje i marketinga, a i dalje će se redovito održavati kvartalni kolegiji na kojima će se analizirati ostvareni rezultati u prethodnom razdoblju.

Jedan dan s Podravkinim zaštitarima

Danonoćna zaštita i sigurnost kompanije u skladu s propisima

Piše: **Ines Banjanin**
Snimio: **Nikola Wolf**

Zaštita Podravke obuhvaća sedam organizacijskih cjelina, a to su ured direktora, održavanje poslovne zgrade, dostava pošte, tjelesna zaštita, tehnička zaštita, zaštita od požara i obrambene pripreme. Podravkini zaštitari rade na 31 lokaciji, a pojedini se objekti štite na različite načine. U skladu sa zakonskom obavezom zaštitari moraju biti upoznati s mjesečnim rasporedom rada i imati radni nalog prilikom obavljanja svojega posla. Prema riječima direktora Zaštite **Tihomira Dobrića**, u organizacijskoj cjelini Zaštite zaposleno je 166 ljudi, a svaka od tih cjelina obavlja svoj djelokrug poslova. Najveći broj ljudi radi u tjelesnoj zaštiti, a potom u zaštiti od požara.

- Novoustrojena organizacija počela se primjenjivati od rujna prošle godine. Ovaj je sektor uglavnom usmjeren na zaštitu i sigurnost kompanije u skladu sa zakonskim propisima kojima se reguliraju ovlasti i način obavljanja poslova. Uvjet za obavljanje posla zaštitara je najmanje srednjoškolsko obrazovanje, položen državni stručni ispit za stjecanje ovlasti zaštitara te liječnička kontrola koja se obavlja svake tri godine. Prema zaposlenicima koji zbog smanjene zdravstvene sposobnosti ili drugih okolnosti nisu više mogli obavljati svoj posao, Podravka je do sada imala razumijevanja i pronašla im je drugo radno mjesto. U okviru obavljanja poslova tjelesne zaštite postoje dvije kategorije, zaštitari i čuvari. Podravka trenutno zapošljava samo zaštitare, a budući da nisu sve porte i objekti unutar Podravke jednako klasificirani za obavljanje poslova s oružjem, oni su opet podijeljeni ovisno o tome rade li posao zaštitara koji ima pravo nositi oružje ili ne.

Uvođenje tehničkih sustava zaštite

Uz tjelesnu zaštitu, u Podravki se posljednjih desetak godina više se pozornosti pridaje tehničkoj zaštiti, odnosno uvođenju tehničkih sustava zaštite. O tome Tihomir Dobrić kaže:

- Tehnička zaštita uglavnom se odnosi na sustave protuprovala i video nadzora, ali posljednjih je godina aktualna i faza uvođenja sustava kontrole pristupa i evidencije radnog vremena. Uskoro će se na Mesnoj industriji "Danica" uvesti takav sustav kontrole pristupa beskontaktnim karticama.

Tehnička zaštita sve se više uvodi i kao mjera prevencije u zaštiti od požara što je jedna od najznačajnijih djelatnosti Zaštite. Stalna modernizacija opreme i dobra organiziranost i osposobljenost vatrogasaca omogućila je visoku razinu sigurnosti u zaštiti od požara Podravke. Jedna od organizacijskih novosti je i Kontrola tjelesne i tehničke zaštite i zaštite od požara koja je ovlaštena donositi odluke o sigurnosnim događajima, a čiji je voditelj Mladen Sremec.

Kao jedina žena u službi zaposlena je i referentica zaštite **Marina Bobovec** koja vodi svakodnevne izostanke radnika, odnosno unosi podatke s izlaznica. Kao i svi Podravkini zaštitari, položila je državni ispit i dobila ovlasti za obavljanje svojega posla. Na pitanje kako je biti jedina žena u takvoj službi, Marina odgovara da se zahvaljujući odličnoj suradnji sa svim kolegama ne može požaliti.

- U Podravki sam 10 godina, a posljednjih sedam godina radim u Zaštiti. Radim u jednoj smjeni, a osim svakodnevnih poslova evidencije, sudjelujem u intervencijama, pregledima ormarića na zahtjev pojedinih organizatora i pregledima prilikom izlazaka radnika kroz portu, te u osiguranju prilikom održavanja utakmica. Nedostatkom ovoga posla smatram jedino to što me ljudi često gledaju sa strahom.

Najnaporniji je četvero-smjenski rad

Nenada Križnjaka zatekli smo na istočnoj porti gdje kao Podravkin zaštitar čuva objekt, imovinu i ljude.

- U Podravki sam se zaposlio 1993. godine. Najprije sam radio na Dječjoj hrani, Voću i drugim Podravkinim pogonima, a budući da se ukazala potreba za radnim mjestom zaštitara, odlučio sam pokušati. Uvjet za obavljanje toga posla stekao sam prije

devet godina. U posljednje vrijeme obilazimo i vanjske objekte, pazimo da ne bi bilo provala, razbojstava ili krađa.

Prema Nenadovim riječima, posao zaštitara zna ponekad biti i "nezgodan".

- Izuzmemo li rad u četiri smjene i vremenske uvjete koji nas ne smiju omesti u obavljanju svakodnevnog posla, još se moramo "zamjeriti" ljudima kada prilikom napuštanja firme tražimo njihove stvari na pregled. Na poslu se znamo susresti i s nerazumijevanjem ljudi za naš posao. Na Podravkinu istočnu portu uglavnom ulaze zaposlenici ili grupe koje dolaze u posjet dok poslovni suradnici uglavnom dolaze na recepciju.

- Kako je raditi u smjenama?



Krešimir Bobovec



Tihomir Peroković



Vladimir Golubić



Najveća frekvencija vozila je na sjevernoj porti

- To je veoma naporno, jer radimo jedan dan ujutro, drugi popodne, treći u noći, a četvrti je slobodan, s time da je najgora noćna smjena jer je teško nadoknaditi nedostatak sna. Nakon slobodnog dana ponovo slijedi jutarnja smjena i teško je bioritam prilagoditi tom tempu. Često se dogodi da ne znam koji je dan, već samo u kojoj sam smjeni. Četvero nas je u turnusu, a vikendom je najmirnije i tada se ipak malo možemo opustiti.

Tihomir Peroković zaposlio se prije 12 godina u Podravki na mjestu zaštitara, a prilikom ovog razgovora zatekli smo ga na porti "stara vaga" kraj "Voća".

- Na ovoj porti radim u jutarnjoj smjeni i moj posao podrazumijeva čuvanje objekata, a u ovome slučaju i pregled vozila. U radu u smjenama je puno teže, jer nema slobodnog vikenda ili blagdana.

Prema Tihomirovim riječima neke od neugodnih situacija s kojima se susreće su kada ljudi ne žele stati na porti ili ne žele dopustiti pregled vozila.

Na sjevernoj porti prilično je prometno, jer osim što je otvorena za fizičke osobe, tu ulaze i transportna vozila. **Vladimir Golubić** je sav dosadašnji radni staž od 14 godina proveo na poslovima zaštite.

- Rad u smjenama ne pada mi teško, jer sam se već navikao na to. Budući da je ovo i transportna porta, obavljam svakodnevni pregled vozila i evidentiram svako vozilo koje je ušlo u Podravkin krug.

Krešimir Bobovec zaštitar je 10 godina. On također obavlja svakodnevnu kontrolu vozila. Na pitanje što znači biti Podravkin zaštitar odgovara kako prije svega mora biti savjestan i odgovoran i pridržavati se svih odredaba u skladu sa zakonskim propisima.

- Zadovoljan sam svojim poslom i ne smatram ga teškim. Osim toga, nije monotono, jer nisam stalno na istoj porti, već se na jednoj zadržavam mjesec ili dva, prema utvrđenom rasporedu. Nije jednako raditi na svakoj porti, ali ako želim dobro obavljati svoj posao, svejedno je na kojoj sam porti.

Propagandne akcije

Lagrisova reklamna kampanja druga u Češkoj

Prema ocjeni stručnog žirija sastavljenog od predstavnika reklamnih agencija, medija i klijenata, reklamna kampanja Podravkinog Lagrisa osvojila je drugo mjesto. Iza Lagrisa su se našli megabrandovi kao što su Škoda, T-Mobile, Karlovarske mineralni vody, Komerční banka (francuski Societe General), Eurotel, Cesky Telecom, dok je ispred nje bila jedino češka kompanija Oskar mobil.

Marketinška kampanja Lagrisa je trajala od polovice listopada do kraja studenog prošle godine. Stručni žiri je posebno pohvalio kreativnost Lagrisovih tiskovnih oglasa. Kampanja je ukupno imala sedam različitih mutacija od kojih su se 4 odnosile na brand imidž, a 3 oglasa su bila orijentirana na proizvod.

- Cjelokupna print kampanja nije stajala previše, osobito uspoređujući to s budžetima koje su imali naši konkurenti. Stoga, smatram da je pobijedila naša kreativnost i srčanost -

rekao je direktor Podravke International Prag Ivica Punčikar, koji obnaša i dužnost predsjednika Uprave Lagrisa.

A. K.



Lagrisov oglas u Češkoj



Marina Bobovec



Nenad Križnjak

Aktivnosti Literarne sekcije Podravka

Predstavljena nova knjiga Franje Strbada

U punoj velikoj Podravkinoj dvorani za sastanke, u organizaciji Literarne sekcije Podravke, prošle srijede održano je predstavljanje knjige poezije Franje Strbada (*na slici*). Knjiga nosi naziv “Plava zvijezda”, a u njoj je objavljen veliki broj pjesama, koje je ilustrirao Milan Frčko. O Strbadovoj poeziji govorio je prof. Pero Markić, istaknuvši: “Ove pjesme imaju širok spektar poruka, te čuvstvenu osjetljivost za promicanje u duhovno stanje pjesnika, koji svoje nadahnuće izriče osjećajno i snažno, ne skrivajući intimu humanog karaktera, već produhovljeno slavi: ljubav, moral i optimizam”.

Pjesme iz zbirke čitali su članovi Literarne sekcije.

MI. P.



Novinari na domjenku kod župana Josipa Friščića

Koprivničko-križevački župan Josip Friščić prošloga je četvrtka u restoranu “Bijela kuća” upriličio domjenak za novinare s područja naše županije. Okupljenim je novinarima zahvalio na dosadašnjem objektivnom izvještavanju i izrazio razumijevanje za njihov zahtjevan i odgovoran posao. Tom je prigodom nedavno umirovljenom novinaru “Glasa Podravine” Vladimiru Kuzelu darovao županijski srebrnjak kao priznanje za zasluge u razvoju koprivničkog novinarstva.

I. B.



Liječnik za vas

Kako proći kroz razdoblje potištenosti i pesimizma

Piše: **dr. Ivo Belan**

Psiholozi otkrivaju nove načine kako se osloboditi kriza pesimizma i potištenosti u svom životu. Kako naučiti razmišljati na optimistički način, a da čovjeka ne proglase nerealnim? Danas u svijetu psiholozi propagiraju i uvode pokret “pozitivne psihologije”, “pozitivnog mišljenja”.

Optimisti imaju sklonost vjerovati da loše stvari neće dugo trajati i da neće utjecati na druga područja života. Pesimisti su skloni vjerovanju da će jedan negativan slučaj trajati i potkopati sve drugo u njihovim životima.

Također, važno je objašnjenje koje pojedini čovjek pruži o tome zašto se neke stvari događaju - dakle, stil njegovog objašnjavanja. Optimisti vjeruju da loši događaji imaju privremene naznake, s druge strane, pesimisti smatraju da je uzrok permanentan. Pozitivni mislitelji osjećaju se snažni. Negativni mislitelji osjećaju se bespomoćni, zato jer su se naučili vjerovati da će sve završiti loše, bez obzira što je u pitanju.

Takva naučena bespomoćnost ima značajnih posljedica na zdravlje.

Optimisti prolaze bolje i u borbi protiv bilo koje vrste stresa. Zanimljivo, otkriveno je da oni imaju u svojoj krvi i više T-stanica, koje sudjeluju u svladavanju mnogih bolesti.

Pesimisti, osim toga, ne vjeruju u preventivnu brigu - “odeš doktoru i on ti odmah otkrije da si bolestan”. Nije iznenađenje: oni koji pozitivno misle žive duže. Eksperti kažu da je optimizam određena navika mišljenja. Psiholozi nude slijedeće savjete:

Pobijajte svoje osjećaje. Naučite se pratiti i pobijati otrovne poruke koje šaljete sami sebi.

Očitajte si “bukvicu”. Psiholozi kažu: pokušajte pronaći nešto pozitivno u lošoj situaciji. Pokušajte nešto naučiti od negativnosti koje su se dogodile bez zadržavnja na njima.

Prekinite negativne misli. Prisilite sebe da mislite o nečemu drugom. Recimo, zaglavili ste u prometu. Prije nego se počnete ljutiti, oživite neko vama drago sjećanje ili

pravite mentalnu listu ljudi koje ćete pozvati u posjetu ili na kućnu zabavu.

Postavite realne ciljeve. Specificirajte kućne poslove i neka budu provedivi. Umjesto odluke “čistiti garažu”, pokušajte da odluka bude “složiti alat i baciti stare kutije”. Na isti način raščlanite veće ciljeve. Na primjer, “imati više zabave”, može postati “ići u kino ili kazalište svaki tjedan”.

Budite dobri prema sebi. Pružiti sebi stvari koje volite je osnova za održavanje osjećaja unutarnje sreće. Zapišite sve što vam pruža zadovoljstvo - aranžiranje svježeg cvijeća, čitanje novina za vrijeme pijenja kave, itd. učinite barem jednu stvar sa svoje liste svaki dan.

“Odglumite”. Istraživači kažu: smijati se kad ste potišteni rezultira time da se osjećate bolje. Jednostavno odglumite dobro raspoloženje koje želite da vam se ponovo vrati. Nemojte nikad potcijeniti činjenicu koliko je raspoloženje razno među ljudima. Često će u takvom slučaju i drugi reagirati i biti raspoloženi u društvu s vama.

Aktivnosti Udruge branitelja Podravke

Razglednica Zida boli

Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke objavila je prvu razglednicu Zida boli, jedinstvenog spomenika koji se nalazi na Selskoj cesti u Zagrebu. Spomenik se sastoji od 13.600 crvenih i crnih opeka, na kojima je ispisano isto toliko imena poginulih, ubijenih, nestalih i umrlih hrvatskih branitelja i civila. Tiskanjem ove razglednice, koja će biti razasлана diljem svijeta, želi se još jednom skrenuti pozornost na patnje koje su proživjeli Hrvati tijekom Domovinskoga rata, odnosno na još najmanje 1200 nestalih branitelja. Autor razglednice je Mladen Pavković.



Razglednica koja će uskoro *obići svijet* i podsjetiti na strahote rata u Hrvatskoj

Zbirka poezije

Iz tiska je izašla knjiga poezije “Jučer bih umro za te, a danas jer te nema”, koju je priredio i uredio Mladen Pavković. Riječ je o zbirci u kojoj su objavljene izabrane pjesme 190 autora iz cijele Hrvatske, a koje su unatrag dvije godine pristigle na književni natječaj za najljepšu ljubavnu pjesmu “Zvonimir Golob”, što organizira Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke. Među odabranim autorima nalazi se i desetak iz našega kraja.

Dolaze dani karnevala

Prodaja Podravkinih krafni pred pivnicom

Približavaju se dani karnevala, a s njima ide i pečenje krafni kao dijela karnevalskih običaja. Kao i svake godine Podravka će prodavati krafne pred pivnicom “Kraluš” u za to uređenom prostoru.

Svaki dan od 1. do 8. veljače od 9 do 16 sati moći ćete kupiti tople krafne po akcijskoj cijeni od 2,50 kuna.

Ako i ne primijetite kućicu “obljepljenu” krafnama, sigurno će vas privući miris upravo pečenih krafni punjenih finom marmeladom od marelice.

Jelovnik

31. 1. ponedjeljak: - Varivo grah s tjesteninom, rolana lopatica, salata

1. 2. utorak: - Kuhana junetina, krumpir pire, umak od hrena

2. 2. srijeda: - Pečena piletina, mlinci , salata

3. 2. četvrtak: - Pohana svinjetina, krumpir na seljački, salata

4. 1. petak: - Umak bolognese, špageti, salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač:
PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica
Glavni i odgovorni urednik:
Branko Peroš
Redakcija lista:
Branko Peroš, Alen Kišić, Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Ines Banjanin i Slavko Petrić
Fotograf:
Nikola Wolf
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 rukometna liga - 10. kolo

Nova prvenstvena pobjeda Podravke Vegete

LIPOVAC - PODRAVKA VEGETA 27:30 (12:14)

Prema očekivanjima, gostovanje u Solinu rukometašice Podravke Vegete rutinirano su odradile. Pobjeda u 10. kolu Prve hrvatske rukometne lige nije dolazila u pitanje, ali ipak do nje se došlo na teži način od očekivanoga. Možda je umor odradio svoje jer su Podravkašice dan prije odigrale utakmicu osmine finala Kupa Hrvatske u Sinju protiv istoimene ekipe. Rukometašice iz

Solina nastupile su bez dvije ponajbolje, Štević i M. Hrgović, pa svako mogu biti zadovoljne ostvarenim rezultatom i time što su gotovo cijelu utakmicu uspješno parirale Podravkašicama. Naime, tek pred kraj utakmice rukometašice Podravke Vegete stvaraju razliku od pet pogodaka i time mirnije privode kraju ovu prvenstvenu utakmicu. U redovima Koprivničanki naj-

raspoloženija je bila Marina Naukovich koja je postigla 11 pogodaka, a standardno dobra na vratima bila je Barbara Stančin sa 12 uspješnih obrana.

Protiv Lipovca za Podravku Vegetu igrale su: Stančin, Galkina, Vresk 3, Tarle, Golubić 3, Palčić 5, Hodak 4, Sirovec, Popović, Blažeković, Franić, Naukovich 11, Tatari 3 i Hrgović 1. **B. F.**

Osmina finala Kupa Hrvatske

50 pogodaka u mreži Sinjanki!

SINJ - PODRAVKA VEGETA 24:50 (9:22)

U osmini finala rukometnog Kupa Hrvatske rukometašice Podravke Vegete gostovale su u Sinju gdje su protiv istoimenog kluba, koji se natječe u drugoj ligi pobijedile sa 26 pogodaka razlike te čak 50 puta zatresle mrežu domaćih rukometašica.

Bila je to igra "mačke i miša" u kojoj od prve minute Sinjanke nisu imale nikakve šanse protiv razigranih Ko-

privničanki. Obrana Podravke Vegete odlično je bila uigrana, posebice u prvom poluvremenu kada domaće rukometašice postižu samo devet pogodaka. Napadi Podravkašica su raznovrsni, puni ideja te čak povremeno egzibicijski. U nastavku utakmice opuštenije izdanje Podravkašica. Trener Koprivničanki Josip Šojat dao je priliku svim igračicama koje su to iskoristile te su se i sve upisale u

listu strijelaca. Vratarke Stančin i Galkina bilježe ukupno 26 obrana. Zaslужena pobjeda Podravke Vegete i ulazak u četvrtfinale kupa, a namjera je i ponoviti prošlogodišnje osvajanje kupa.

Protiv Sinja za Podravku Vegetu su igrale: Stančin, Galkina, Vresk 1, Tarle 3, Golubić 9, Palčić 2, Hodak 7, Sirovec 8, Popović 4, Franić 1, Naukovich 4, Tatari 3 i Hrgović 8. **B. F.**

Streljaštvo

Koprivničanci odlični u Čakovcu

U četvrtom kolu 1. B hrvatske lige, koje je održano 23. siječnja na stelištu u Čakovcu, strijelci SŠK Podravka svojim su nastupom u potpunosti nadvisili sve konkuren-te na natjecanju.

U ekipnom plasmanu SŠK Podravka je sa 1760 otpucanih krugova nadmoćno osvojila prvo mjesto ispred drugoplasirane ekipe Ča-

kovca koja je postigla 1688 krugova i trećeplasirane ekipe Duge Re-se sa 1687 krugova.

U pojedinačnom plasmanu sa fantastičnih 593 otpucana kruga Zoran Koprek osvojio je prvo mjesto. Odličnim rezultatom od 589 krugova Alen Golubić zauzeo je drugo mjesto ispred trećeplasiranog klubskog kolege Viktora Koz-

jaka koji je otpucao 578 krugova.

Odličnim rezultatima muškog sastava pridružila se i Lana Đud koja je otpucala 390 krugova i premoćno osvojila prvo mjesto u ženskoj konkurenciji.

Nakon četvrtog kola strijelci SŠK Podravke i dalje vode u ekipnom plasmanu lige.

Renato Kovačić

Rekreacija Podravkaša

Nedjeljna druženja uz mali nogomet

Već četiri godine skupina rekreativaca zaposlenih u Podravki sva-ke je nedjelje i u drugo slobodno vrijeme sportski aktivna primjenjujući geslo "zdrav duh u zdravom tijelu". Sve te godine redovito se sastaju u Policijskoj dvorani u Koprivnici, a aktivnost koja ih je okupila je mali nogomet. U vremenu od 16 do 18 sati "haklaju" za svoju dušu i za svoj novac. Naime, sami namiruju troškove dvorane, što iznosi 90 kuna po satu. Tradicija svakonedjeljnog igranja počela je s momčadi "Podravka united" koja je nastupila na nekoliko natjecanja. Inicijatori malonogometnih susreta su iz Podravkine Nabave, a "idejni začetnik" bio je Dario Sajko, koji nam je rekao kako je njihovo okupljanje svojevrsni poticaj kako bi se sa zaboravljenim radničkim sportskim igrama trebalo nastaviti. Za svoju aktivnost nisu potpomognuti spon-

zorski iako ističu da su dobili dresove s natpisom Vegeta za revijalne utakmice kakvu očekuju sa sastavom koprivničkih Ro-

mantičara za vrijeme malonogometnog turnira UBIUDR Podravke 5. veljače.

S. P.



Sudionici nedjeljnog malonogometnog druženja (snimio Nikola Wolf)

Prva hrvatska liga - 11. kolo kuglačica

Zagi više nije bauk

Zagi - Podravka 2:6 2862:2963

Piše: **Željko Šemper**

Uvijek teško i neizvjesno putovanje u Zagreb, na teške nepredvidljive staze Zagija, protekle subote nisu bile prepreka da Podravka "ubere" planirane bodove. Zagi je nekad teško gubio domaće bodove, a ovaj sadašnji sastav nije više strah i trepet. Danas je to "tigar od papira", ekipa koja se bori za ostanak. Rezultati utakmice su stvarno skromni, ali to je takva kuglana - Podravka ima prosjek od samo 494 čunja.

Nakon prve serije rezultat je bio 1:1, ali je Podravka stekla veliku prednost od 116 čunjeva. Iskusna Romić odigrala je zaista vrlo slabo (401), pa je Željka, najbolja igračica sa 529 čunjeva, ostvarila veliku prednost od 128 drva. Galović je izgubila za 12 drva. U drugoj seriji rezultat je opet izjednačen na 2:2, ali su domaće kuglačice smanjile prednost Podravke na 62 čunja. Žunek je bila bolja od svoje protivnice za pet čunjeva, dok je Picer poražena uz vrlo skroman učinak.

U završnici utakmice tandem Vuka - Zver dobija još dva poena, pa je to na kraju ispala uvjerljiva pobjeda. Vuka je bila bolja za samo četiri čunja, dok je Zver bila prejaka za domaću igračicu.

Rezultati: Valjak - Galović 1:0 485:473, Romić - Orehovec 0:1 401:529, Gerendir + Zdolec - Žunek 0:1 232+255:492, Perković - Picer 1:0 507:448, Štajdohar - Vuka 0:1 489:493, Vidaković - Zver 0:1 493:528.

Uzvratni susret Eurolige

Podravkašice protiv klupskog prvaka svijeta

U Koprivnici se ove subote (10 sati) igra uzvratni susret Eurolige između Podravke i rumunjskog prvaka Elektromuresa, pobjednika Svjetskog kupa. Sjajna rumunjska ekipa stiže u Koprivnicu s nedostižnom (?) prednošću iz prvog susreta, koji su dobile rezultatom 7:1, u setovima 19:5. Podravkašicama je potrebna pobjeda od 8:0 ili 7:1 s više od 19 dobivenih setova, što je teško, gotovo nemoguće ostvariti. Ipak, u sportu je sve moguće, iako se čuda ne događaju tako često. Treba odigrati maksimalno borbeno, s puno motiva, nema se što izgubiti, jer je previše izgubljeno već u Rumunjskoj.

Prva hrvatska liga - 15. kolo kuglača

Odličnom igrom do novih bodova

Podravka - Imotski 7:1 3664:3447 (16:8)

Dosad najbolju prvoligašku utakmicu okrunili su Podravkaši s dva nova boda protiv neugodne i iskusne momčadi iz Imotskog. Uz prosjek od sjajnih 610 čunjeva otvarili su i uvjerljivu razliku od 217 čunjeva. Nakon sportske nesreće protiv Adrianeona i Zadra, nova "havarija" nije se smjela dogoditi. Konačno su dobri rezultati s treninga potvrđeni i na utakmici protiv suparnika koji zna iznenaditi i daleko iskusnije sastave.

Već na početku susreta tandem Vučić - Pigac postavio je dobre temelje i trasirao put do pobjede. Vučić je odigrao u svom stilu, odlični Grubar nije imao velikih izgleda. Pigac je propustio samo prvi set svom protivniku da bi u završnici odigrao najbolji set utakmice (171). Vodstvo od 2:0 i 81 čunj prednosti bio je pravi kapital. U drugoj seriji Trošelj se namjerio na najboljeg gosta, uz dobar rezultat izgubio je za 14 drva, dok je Bionda gledateljima "režirao" pravi triler - nakon što je izgubio prva dva seta, krenuo je na sve ili ništa. Nakon igre živaca pobjedu je ostvario doslovce u zadnjem 120. hicu, trebala mu je "sedmica", a pala je "devetka". Podravka je povela 3:1 i zadržala prednost od 82 čunja. Tandem Betlehem - Miklošić nije imao težak zadatak, jer motivi protivnika pali su na nulu. Uz odličnu igru Betlehema, Miklošić je u sjajnom izdanju "uzletio" do prvog igrača utakmice.

Rezultati: Vučić - Grubar 1:0 (3:1, 626:568), Pigac - Pavić 1:0 (3:1, 606:583), Trošelj - Tolić 0:1 (2:2, 605:619), Bionda - Lasić 1:0 (2:2, 569:554), Betlehem - Vuković 1:0 (3:1,616:557), Miklošić - Jurišić 1:0 (3:1, 642:566).

Prvenstvo Hrvatske za kadetkinje

Belmicama naslov državnih prvakinja

Godina tek što je počela, a već je titula prvakinja države stigla u Koprivnicu. Na kadetskom prvenstvu države to je uspjelo kadetkinjama Belme, koje su u vrlo jakoj konkurenciji "za prsa" bile bolje od mladih kuglačica iz Đurdenovca i sisačkog Jedinstva. Naslov državnih prvakinja izborile su Božica Pintarić (545), Manuela Sandri (412), Štefica Jalšić (438) i Ana Belec (573). Naslov najbolje pojedinke prvenstva pripao je već afirmiranoj mladoj kuglačici Ani Belec. Sastav pobjednica vodila je Ivka Roguljić, koja je nedavno postala i izbornica hrvatske juniorske reprezentacije.

Karate - međunarodni "Grand prix Croatia"

U Koprivnicu jedna medalja

Protekle subote i nedjelje u Samoboru je održano veliko međunarodno natjecanje u karateu "Grand prix Croatia". Karatisti "Podravke" nastupili su u konkurenciji oko tisuću natjecatelja iz deset država, a najbolji rezultat ostvario je Marin Marković u kategoriji mladih kadeta osvojivši treće mjesto. Od ostalih natjecatelja istakao se Marko Lopatnik pobjedama u prva dva kola, a zatim je tijesno izgubio od kasnijeg finaliste, reprezentativca Bosne i Hercegovine i tako ušao u repasažnu borbu za treće mjesto, no čudnom odlukom suca Marko je ostao bez medalje.

Stanislav Lovković

Odjel edukacija i unapređenja prodaje

Seminar "Prezentacijske vještine" za mlade stručnjake iz Marketinga i Prodaje

Prošlog je tjedna u organizaciji Unapređenja prodaje održan seminar na temu "Prezentacijske vještine" za grupu mladih stručnjaka iz Marketinga i Prodaje. Trening je vodila iskusna kompanija Mercuri International koja se bavi treningom i savjetovanjem na području poslovnih komunikacija u profesionalnoj prodaji na međunarodnoj razini, a ima viziju koja je okrenuta tržišnim rezultatima, novim mogućnostima, borbi s konkurencijom i izazovima budućnosti. Cilj ovog programa bio je dobiti teoretska znanja i kroz vježbe steći vještine prezentiranja određenih tema. Trening je namijenjen internim trenerima Podravke d.d. s ciljem razvoja vještina prezentacije i vođenja edukacijskih seminara za djelatnike Podravke d.d. Trening "Prezentacijske tehnike" omogućit će internim trenerima usvajanje različitih alata pomoću kojih će moći kompetentno odrađivati sve radne zadatke.

U trodnevnom programu sudionici su slušali teme koje će im pomoći kod priprema prodajnih i instruktivnih treninga prodajne operative.

U prvom dijelu treninga sudionici su odslušali: "Planiranje programa", "Tehnička i osobna priprema", "Komuniciranje na treningu" i "Motivira-

nje sudionika na treningu", dok je drugi dio treninga u cijelosti bio posvećen vježbama pred kamerom i analizi svake pojedine prezentacije. Na taj način su sudionici stjecali sigurnost nastupa, a kroz osobni doživljaj nastupa i sugestije kolega mogli su uvidjeti kako nešto učiniti još bolje u budućim nastupima.

Ovakvi treninzi organiziraju se u mnogim poznatim kompanijama koje mnogo ulažu u obrazovanje svojih stručnjaka, pa osposobljavaju i interne trenere koji postaju stručnjaci za

neka područja. Interni treneri su se pokazali kao odlično rješenje kod uvođenja u posao novozaposlenih suradnika, interne fluktuacije suradnika te kontinuiranog rada s prodajnom operativom, a sve u cilju postizanja što boljih rezultata.

Edukacijom ove grupe mladih stručnjaka iz Marketinga i Prodaje želi se dobiti kvalificirana grupa internih trenera koja će moći u mnogim prilikama prenositi znanja na prodajnu operativu.

Dubravka Horvat

Polaznici seminara dobili su i diplome

Uskoro anketa o listu "Podravka"

U platnom listiću anketni upitnik s nagradnom igrom

Poštovani Podravkaši, u želji da naš list učinimo što zanimljivijim i aktualnijim za čitatelje, u prvom dijelu plaće koju ćete primiti u veljači bit će umetnut anketni upitnik. Molimo vas da u tom upitniku navedete vaše ocjene, mišljenja i prijedloge o listu "PODRAVKA" koje će nam znatno koristiti u kreiranju i osmišljavanju novih sadržaja u novinama.

Ujedno, kako bismo tim putem nagradili vašu vjernost, priređujemo i internu nagradnu igru u kojoj ćemo u suradnji s našim partnerom Electroluxom dati sljedeće nagrade: 1 roštilj AEG Electrolux TG 240, 1 mikrovalna

pećnica Electrolux EMM 2015, 3 tosteri Electrolux AT 260, 5 miksera Electrolux HM 250, te 20 Podravkinih poklon paketa.



Electroluxova mikrovalna pećnica - jedna od nagrada u anketi i nagradnoj igri

Kako bismo dobili što relevantnije i iskrenije odgovore, anketa je anonimna. Naime, ankete će biti numerirane i sve što će biti potrebno napraviti jest da anketu popunite, otkinete njen donji dio i do 18. 2. pošaljete na adresu: List PODRAVKA, redakcija, Ante Starčevića 32, 48000 Koprivnica (za anketu). Gornji dio čuvajte jer će se nagrade preuzimati isključivo predloženjem tog dijela, u kojem se broj mora poklapati s izvučenim brojem.

Unaprijed zahvaljujemo na vašim iskrenim odgovorima, od kojih će svaki biti uzet u obzir u osmišljavanju novih sadržaja u listu Podravka.

Korporativne komunikacije**Recept tjedna:**

Ječam s jabukama i teletinom

Lako probavljivi ječam krcat je vitaminima B kompleksa i zato se često preporučuje kao "unutarnja kozmetika". Evo prijedloga za jelo s ječmom koje će zadovoljiti nepce i onih koji uz žitarice vole vidjeti i malo mesa!

Sastojci za 4 do 6 osoba:

- 300 g kuhanog ječma
- 250 g teletine
- 1 luk
- 3-4 žlice ulja
- 250 g jabuka
- 1 žlica Vegete

- 50 ml bijelog vina
 - 1 žlica nasjeckanog peršina
 - 50 g grubo narezanih oraha
- Postupak:*

Na ulju kratko popecite nasjeckani luk, a zatim dodajte meso narezano na kockice i Vegetu.

Pirjajte podlijevajući s malo vode dok meso ne omekša.

Umiješajte jabuke narezane na kockice i kuhani ječam. Podlijte s oko 200 ml vode, dodajte vino, orahe i zajedno kuhajte pet minuta.

coolinarika.com

Posluživanje:

Prije posluživanja pospite peršinom i poslužite uz salatu od svježeg kupusa.

Savjet: Ječam dan prije namočite u hladnoj vodi, a zatim ga skuhaite.

Gruntanje starog Podravca



Piše: Nikola Novosel - Miško

Najvažnija sporedna stvar na svijetu

Vu zadnje vreme imamo, kak bi se to u narodu reklo, mali milijon raznoraznih anketa ili ti ispitivanja javnog mišljenja. Drugim riječima, javnost ima pravo znati kaj narod misli. A tko je, prosim vas, javnost? Ako ideš po tomu raskapat, došel buš do zapanjujućeg otkrića. Javnost je narod. To znači da narod oče znati kaj on, narod, o sebi misli. E sad nastaju problemi. Narod more imati svoje mišljenje, ali se ne mora slagati zo tim mišljenjem. Jer, rečeno na priliku, kad bi ja raspisal natječaj, ili još bolje referendum, da se naše svekoliko pučanstvo izjasni kaj u prevodu znači naslov ovoga mojega gruntanja, ja mislim da bi manje od 50% našeg naroda znalo pravi odgovor, ali se svejedno z njim slaže. A odgovor je - nogomet.

Je, ja vam velim da je meni prošlu nedelu postalo jasno zakaj mi za nogomet velimo da je najvažnija sporedna stvar na svetu. Probal sem si misliti koga bi mi od političara, ili od gospodarstvenika, ili od umjetnika, ili od prosvjetnih djelatnika mogli poslati iz Zagreba vu Split, a da ga vu Splitu dočeka sa dobrodošlicom onakva masa naroda. Ja vu ovom svojem gruntanju probam izbjegavati politiku, ali kak god se čuvaš mi pak ze sega napravimo političko pitanje. Moram vam reći kaj me se posebno dojmilo na ovomu malom događanju nogomet vu Splitu. Od popodneva do kasno vu noći gledal sam na vijestima, na centralnom dnevniku, i na više naših TV - postaja slike toga povijesnog događaja vu Splitu i ne vidim ono kaj me interesera. Dečko je došel z eroplanom iz Zagreba vu Split. Masa ga pozdravlja razdragano, a ja ne vidim niti jednu crvenu ili črnu robaču, ne vidim niti kukasti križ, niti U, niti petokraku ili sem ja već tak stari kaj ništ ne vidim. I ono par hahari vu Zagrebu su bili atipični Hrvati, jer su se mam razbežali po Maksimiru čim su dva policajca pozvali pomoć. Vu potjeru nisu išli kaj nebi pomešali odbjegle s maksimirskim eksponatima.

Još mi je nekaj palo na pamet. Kaj nismo mi Hrvati ipak latinskog porijekla, vele da su Rimljani Evropom (i šire) vladali skoro dve jezer let samo z dve poslovice: "Divide et impera" i "Panem et circenses" (kupujte hrvatsko - govorite hrvatski) zapraf - te poslovice govorišu: "Razdijeli pa vladaj" i "Kruha i igara". Nas Hrvate ne zna nitko tak razdeliti kak mi sami, a kaj se dotikavlje ovoga drugoga, igri imamo se više, a kruha se manje, i ve se samo još išče odgovor na pitanje: Pa kaj nas još jedino nogomet more deti na kup!? Vi mene razmete?

Pozdravla vas vaš **Miško**

BILO BI SJAJNO DA POSLIJE SVAKIH FERIJA VI UČITELJI ORGANIZIRATE JOŠ 5 DANA ŠTRAJKA!



Crta: Ivan Haramija - Hans