



PODRAVKA

Godina XLIII
Broj 1724 Petak 29. listopada 2004.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



Podravka na
Ugostiteljsko -
turističkom skupu
Slovenije
u Radencima
8. str.



U okviru trodnevne
manifestacije
"Galovičeva jesen"
u Podravkinom "Štaglju"
održana
"Književna večer(a)"
5. str.

Objavljeni devetomjesečni rezultati poslovanja

Podravka u prvih 9 mjeseci ostvarila 80 milijuna kuna dobiti i povećala prodaju Vegete

Piše: **Alen Kišić**
Snimio: **Nikola Wolf**

Grupa Podravka je u prvih 9 mjeseci ove godine ostvarila prihod od prodaje u iznosu od 2.429,7 mil. kuna, što je povećanje od 2 % u odnosu na ostvareno u istom razdoblju 2003. godine. Ostvarena neto dobit nakon oporezivanja u prvih devet mjeseci ove godine iznosi 80 milijuna kuna što je za 329 posto više nego u istom razdoblju 2003. godine. Poslovni su prihodi rasli brže od rashoda.

Na inozemnim tržištima ostvaren je rast prihoda od prodaje za 5 %, dok je na hrvatskom tržištu zabilježen pad prodaje od 1 %. (uslijed smanjene prodaje lijekova, pića i sladoleda). Što se tiče inozemnih tržišta, vrijedi istaknuti da je rasla prodaja na tržištu jugoistočne Europe (7 %), srednje Europe (5 %), te na tržištu



zapadne Europe, prekooceanskih zemalja i Orijenta (4 %).

Prema proizvodnim segmentima, prodaja prehrane i pića porasla je za 2 %, trgovačke robe za 7 %, dok je prodaja lijekova manja za 1 posto, što je posljedica situacije na tržištu lijekova u Hrvatskoj gdje Belupo ostvaruje najveći dio svog prihoda.

Rast prodaje u odnosu na isto razdoblje prošle godine ostvarile su sljedeće kategorije proizvoda: dodaci jelima - Vegeta 6 %, mlin-

ski i pekarski proizvodi 45 %, zamrznuta hrana 24 %, voće i čaj 4 %, povrće i kondimenti 3 %, dječja hrana Lino, slastice Dolce-la i snack Kviki po 1 %. Iako je proteklih godina bilježio visoko povećanje prodaje, segment Podravka pića zabilježio je pad prodaje od 18 posto u odnosu na isto razdoblje prošle godine, što je posljedica loših vremenskih uvjeta uslijed kojih je cijelo tržište pića zabilježilo smanjenje prodaje.

Od događaja iz Podravkinog po-

slovanja u prvih devet mjeseci ove godine vrijedi izdvojiti otvaranje tvornice krema i masti u Belupu, usvajanje nove organizacijske strukture, nastavak pozitivnih trendova na poljskom tržištu i zlatnu medalju kvalitete za Vegetu na sajmu u Novom Sadu. Isto tako, Podravka je primila Zlatnu dionicu za najlikvidniju dionicu u 2003. godini, te priznanje za opći doprinos zaštiti okoliša Ministarstva zaštite okoliša i prostornog uređenja.

Razgovor: Renata Šadek - category manager za povrće i kondimente u Sektoru Marketing

Cilj je marketinške organizacije biti pokretačka sila poslovne strategije

Razgovarala: **Ines Banjanin**

Reorganizacija, koja je dovela do značajnih promjena i u sektoru Marketinga, nakon prvih poduzetih koraka pokazala je pozitivne pomake. Pri tome se nisu značajno promijenili zadaci marketinga, koji prije svega teži udovoljiti potrebama sve sofisticiranijeg potrošača. Trenutno je u sektoru Marketing šest category managera koji zajedno s timovima u kojima su marketing manageri i product manageri brinu o pojedinim kategorijama proizvoda. Category manageri su: Melita Bunić - zadužena za kategoriju Podravka jela, Marcel Janeković - za dodatke jelima, Nevenka Marić - za voće i čajeve, Nataša Mitsios Stanić - za dječju hranu i kremne namaze, Sabina Tušek - za snack, slastice i mlinske proizvode i Renata Šadek - za povrće i kondimente.

Upravo s **Renatom Šadek** porazgovarali smo o ciljevima, zadacima i promjenama nakon preuzimanja funkcije category managera.

- *Kako ste se snašli u novoj funkciji category managera?*

- Funkciju category managera preuzela sam sredinom poslovne godine te sam u najkraćem vremenskom razdoblju nastojala upoznati sav opseg poslova vezan uz kategorije povrća i kondimenata, tekuću problematiku, te zajedno s timom preuzeti poslovne procese usmjerene ispunjavanju marketing programa za ovu godinu i postizanju godišnjeg plana prodaje. Sama promjena funkcije na više pretpostavlja i više odgovornosti, obaveza i radnog vremena, što me ne opterećuje toliko koliko želja da se ostvare zacrtani ciljevi u ove dvije kategorije za koje sam zadužena. Grupe proizvoda koje “deklariramo” kategorijom kondimenata su ajvar i ostali prilozi od povrća, senf, hren, kečap i gotovi umaci, a kategorija povrća podrazumijeva konzervirano i pasterizirano povrće (krastavci, paprika, cikla, grah, grašak...itd). Prije preuzimanja ove funkcije, u marketingu SPJ bila sam blisko vezana za ove kategorije, tako da mi nisu bile nepoznate, no sadašnja funkcija je puno zahtjevnija, a tako i pristup prema kategorijama.

Zajednički težimo boljem poznavanju tržišta, potrošača, kupaca, konkurencije, kao i prepoznavanju trendova potrošnje

- *Koje su još značajne promjene?*
- Nova organizacija pretpostavlja punu kraću hijerarhijsku razinu, što znači da se naše odluke mogu brže donositi, a samim time biti i brže aplicirane na tržište. To je s obzirom na današnju situaciju, odnosno promjenjivo tržišno okruženje, svakodnevne nove situacije i konkurenciju, i te kako značajno. Smatram da smo se svi prilagodili i zajednički težimo boljem poznavanju tržišta, potrošača, kupca, konkurencije, kao i prepoznavanju trendova potrošnje jer to je temelj našega poslovanja. Na taj način možemo kreirati dugoročne strategije i određivati najefikasnije taktike koristeći raspoložive marketinške alate. Pri tome nastojimo što više biti u kontaktu s kolegama na pojedinim tržištima, ali isto tako posjećivati tržišta kako bismo

na licu mjesta upoznali položaj našeg i proizvoda konkurenata na policama te trendove na tržištu. Puno više putujemo i na taj način stvaramo osobne kontakte, uglavnom s ljudima s kojima smo i do sada poslovno surađivali putem telefona, a izravni nam kontakti na određeni način olakšavaju naše poslovne zadatke. Također imamo određenu slobodu u donošenju poslovnih odluka vezanih uz upravljanje proizvodima, odnosno kategorijom, a samim time i veliku odgovornost i category managera i

Tomislav Horvat, direktor Sektora Marketing:

Pomaci u načinu rada su pozitivni

- Tržište je živo stvorenje koje se mijenja i dok su category manageri i njihovi timovi do sada samo slušali izvješća Prodaje, sada na licu mjesta, više nego do sada, upoznaju i analiziraju poziciju pojedinog proizvoda na polici, strukturu trgovine i konkurenciju. Budući da zadatak category managera podrazumijeva dobro poznavanje tržišta u zemljama za koje su odgovorni, svakoga mjeseca provedu barem dva, tri dana na putu. Osim toga, nastojimo čim više kontaktirati s internacionalima i bolje upoznati njihov način rada na pojedinim tržištima. Potrebno je puno terenskog rada, jer se i na taj način stječu iskustva. Posao category managera je odgovoran. Oni imaju puno više slobode u odlučivanju nego što su imali do sada, ali ta sloboda sa sobom nosi odgovornost na koju se moraju naviknuti. Prema dosadašnjim iskustvima, pomaci u načinu rada su pozitivni, jer se pokazalo da smo dobro prihvaćeni, što nam je dokaz da se krećemo u dobrom pravcu. Također je dobra suradnja sa svim tržištima, jer ukoliko postoji želja da se riješi neki problem, onda će se on i riješiti. Može postojati “sukob” između kratkoročnih ciljeva koji se odnose na ispunjenje biznis plana i dugoročnih ciljeva koji se odnose na poziciju branda, ali zajednički cilj svih nas je ostvarenje prodaje i profita za vlasnika, ne samo na kratku stazu. Category manager ima u svom radu podršku cijelog tima (marketing managera i product managera), koji odraduju veliki dio poslova. Do kraja godine bit će definirani planovi i marketinške aktivnosti i održana konferencija svih marketinga (centrala i tržišta), a o prvim rezultatima marketinga moći ćemo govoriti tek u proljeće. Želio bih napomenuti da je izuzetno dobra suradnja i sa Sektorom razvoja, što će nam omogućiti brži i kvalitetniji razvoj novih proizvoda.

cijeloga tima. Stoga je važno imati tim od povjerenja jer bez međusobnog timskog rada nemoguće je dugoročno održati proizvode kojima trenutno upravljamo.

Marketing živi kao jedna cjelina, a naš je tim spoj iskustva i mladosti

- *Tko sve čini tim zadužen za kategorije povrća i kondimenata?*
- Organizirali smo se u tim u kojemu uz mene rade četiri managera: Dunja Milošić Odošić i Ružica Petrović - marketing manageri, Hrvoje Matijević - product manager i pripravnica Dubravka Blažek. Naš je tim spoj iskustva i mladosti i smatram da smo stvorili pozitivnu atmosferu koja nam omogućava lakše obavljanje svakodnevnih poslovnih zadataka. Unutar tima nastojim ostvariti prisnu komunikaciju, potaknuti timski rad i stvoriti neformalnu atmosferu kako bi se naši poslovni zadaci što brže i efikasnije obavljali i smatram da smo postigli izvanrednu suradnju. Također je



Renata Šadek

izvršna suradnja među timovima, pri čemu je značajna podrška iskusnijih kolega. Sve to dokazuje da marketing živi kao jedna cjelina.

Naš posao je zahtjevan, ali dinamičan i zanimljiv

- *Koji su vaši zadaci i je li tu došlo do značajnijih promjena?*
- Zadaci Marketinga nisu se puno promijenili, jer naš je zadatak i nadalje vrlo uska suradnja s Istraživanjem i razvojem u stvaranju i lansiranju novih proizvoda koji će zadovoljiti potrebe sve sofisticiranijeg potrošača. Svakodnevno kontaktiramo s proizvodnjom koja nam pomaže u provođenju strategije u djelo. Također, jedan od osnovnih zadataka nam je zajedno sa snagama Prodaje pokušati stvoriti partnerski odnos s kupcem i nastojati izgraditi lojalnost potrošača kao i zajednički kreirati određene elemente proizvoda. Pri tome brinemo o brandu Podravke odnosno o cijeloj kategoriji, jer sagledavamo poziciju određene kategorije na svim tržištima na kojima poslujemo. Osnovni zadaci su briga o proizvodu, odnosno potrošaču, praćenje volumena prodaje, izrada komunikacijskih strategija, mjerenje efikasnosti marketinških ulaganja, kreiranje cjenovne strategije, distribucije, položaj proizvoda na polici, praćenje i analiza financijskih i tržišnih pokazatelja što podrazumijeva tijesnu i otvorenu suradnju s ostalim odjelima unutar poduzeća i na svim tržištima. Zapravo, kreiranje palete jedinstvenih marketinških aktivnosti. Dugoročno gledano, zadatak category tima je postaviti jasnu viziju kategorije, odrediti strategiju, odnosno iz godine u godinu kreirati taktiku koja omogućava održavanje, odnosno razvoj tržišne pozicije. Osim toga, jedan je od glavnih zadataka i profitabilnost proizvoda. Svaki novi proizvod osim veličine prodaje, položaja na polici i postizanja poznatosti u svijesti potrošača, mora imati i

svoju financijsku opravdanost, vrijednost za poduzeće, za naše dioničare. Razmišljati marketinški znači kreirati proizvod određenih svojstava i privlačnosti ciljnom kupcu, potrošaču, što je i najteži, ali najizazovniji dio posla. Marketing nije sektor, to je poslovna filozofija i to bi trebao biti način promišljanja svih nas. Cilj nije gledati proizvod samo s proizvodne strane, njegova fizička svojstva, već s tržišne strane, dati mu dodatne, jedinstvene vrijednosti, posebice u odnosu na konkurenciju, odnosno znati što on predstavlja na polici, u svijesti potrošača. Opseg posla je prilično širok, jer su i sami programi opsežni, tako da category tim za povrće i kondimente brine o više od 600 jedinica proizvoda na polici u ove dvije kategorije. To podrazumijeva više od 600 različitih šifri, jer se svaki proizvod na pojedinom tržištu broji kao jedan proizvod, a poslujemo na više od 20 tržišta. Premda je zahtjevan, taj je posao veoma dinamičan i zahtijeva suradnju s drugim službama te komunikaciju i međusobno uvažavanje poslovnih suradnika.

Kategorija povrća dostigla je svoju visoku zrelu fazu razvoja i od nje se očekuje zadržavanje vodeće tržišne pozicije

- *Koji su ciljevi marketinške organizacije?*
- Cilj je marketinške organizacije biti pokretačka sila poslovne strategije i u tom smislu po preuzimanju funkcija revidirali postojeće strategije, te odredili naše vizije i strategiju poslovanja u narednim godinama. Kod kategorije povrća, koja je dostigla svoju visoku zrelu fazu razvoja, to podrazumijeva zadržavanje vodeće tržišne pozicije na tržištima na kojima smo prisutni. Kod kondimenata težimo vrlo jakoj internacionalizaciji poslovanja i širenju proizvodnog asortimana u brzo rastuće grupe proizvoda. Specifičnost kod obje kategorije proizvoda je to što je riječ o proizvodima koji se rade iz svježih sirovina. Stoga usko surađujemo i zajednički planiramo proizvodnju s tvornicama “Kalnik” u Varaždinu i “Povrće” u Umagu. Za sada, možemo biti zadovoljni, jer smo već učinili prve korake i do kraja godine očekujemo konkretne poslovne rezultate na novim tržištima, no isto tako veliki dio posla je tek pred nama. Težimo dostignuti biznis plan koji je zacrtan za 2004. godinu, s time da smo više nego proteklih godina suočeni s jakom konkurencijom, posebice na asortimanu povrća. Mogu reći da svi osobno vjerujemo u naše zacrtane ciljeve i nastojat ćemo se iduće godine kretati u tom smjeru, naravno uz usku suradnju i zajedničko promišljanje u prvom redu sa Prodajom, kako na domaćem tako i na stranim tržištima, ali i svim službama unutar poduzeća koje nam pomažu “plivati” u svakodnevnom poslovnom okruženju.

Podravki nagrada Gospodarske komore Makedonije

U organizaciji Stopanske komore Makedonije, Televizije MTM iz Skoplja, te Media Inventa, u Skoplju je održan Drugi susret gospodarstvenika s područja zapadnog Balkana. Podravka je primila nagradu "Zlatni most", za koju je predložena od strane Hrvatske gospodarske komore. U obrazloženju nagrade piše da Podravka svojom poslovnošću, stvaralačkom komunikacijom i vizijom gradi ambijent partnerstva i prijateljstva u poslovanju.

U ime Podravke nagradu je primio Rajko Gospodnetić, direktor predstavništva u Makedoniji, koji je istaknuo odlične rezultate skopskog poduzeća, te visoku prepoznatljivost i odličan imidž kod makedonskih potrošača.

Uz Podravku, nagradu iz Hrvatske primili su i Agrokor, Osiguranje Zagreb te Zagrebački velesajam, dok su, primjerice, od slovenskih kompanija nagrađeni Gorenje, Merkator i Pivovarna Laško. **A. K.**



Nagradu prima direktor Podravkinog predstavništva u Makedoniji
Rajko Gospodnetić

Podravka pomaže projekt razminiranja Hrvatske

I kuhačom protiv mina

Piše: **Jadranka Lakuš**

Oliverova pjesma što razgaljuje dušu, spontani šarm iskusne TV voditeljice Željke Fatorini, energični, a istovremeno i duhoviti nastup predsjednice Sindikata trgovine Hrvatske Ane Knežević uz profesionalno vođenje programa Ane Brbora Hum stvorili su nezaboravnu atmosferu na 13. po redu Gastro showu "Kuhačom protiv mina". Zagrebački restoran «K pivovari» bio je doslovce krcat, tražilo se dvostruko karata više od kapaciteta, a oni uporniji čak su odlučili i stoječki pratiti zanimljivo događanje.

A sve zajedno nosila je želja da pomognu projekt razminiranja Hrvatske.

- Razni su načini za borbu protiv

mina, a ovaj humanitarni projekt osim prikupljanja sredstava ima i važnu ulogu u educiranju i iskazivanju pažnje prema ljudima koji su stradali od eksplozivnih naprava. Stoga iskreno zahvaljujemo svima koji su u njega uključeni- istakla je pozdravljajući sudionike humanitarne večeri savjetnica u Hrvatskom centru za razminiranje Dijana Pleština.

Ova čestitka ide i na adresu Podravke koja je prepoznala značenje humanitarnog projekta "Kuhačom protiv mina" i svojim sponzorstvom doprinijela njegovom uspješnom odvijanju. Gastro show, koji se održava u Zagrebu (cjeloviti projekt obuhvaća i događanja u sjedištima županija čije područje je još uvijek zasijano minama), dobio je i moto "Kuhajmo sa srcem".

Ovog ponedjeljka kuhali su sa srcem popularni Oliver Dragojević, Željka Fatorini i Ana Knežević (*na slici*), dok im je u pripremanju deserta - Dolcelinog moussa pomogao i Podravkin gastropromotor Ivan Curčić.

Osim za trošak večere, gosti su posegnuli u džep i za kupnju pregača s karikaturom koja simbolizira akciju, logom Podravke i potpisima gostiju, te tombola tako da se ukupno prikupilo nešto više od 18.000 kuna.

Humanitarnu akciju popratili su i brojni mediji, posebice Večernji list kao generalni pokrovitelj, a još jednom je upućena i zamolba svim ljudima dobre volje da se pozivom na broj 060 888-400 podrži projekt razminiranja Lijepe naše.



naša posla

Vegeta je izvorište daljnjeg rasta dobiti

Piše: **Željko Krušelj**



Vječna je novinarska logika, koja je u tržišnim gospodarstvu dovedena gotovo do apsurd, da je loša vijest uvijek - najbolja vijest! U tom je ozračju razumljivo da je Podravka prije nešto više od godinu dana, kada su obznanjeni loši šestomjesečni poslovni rezultati u Poljskoj, punila stupce hrvatskih dnevnika i tjednika. Svatko je tada imao neki svoj komentar, pa i besplatni "recept" za rješavanje problema.

Prošloga su tjedna na sve medijske adrese odaslanli rezultati poslovanja u prvih devet mjeseci tekuće godine. Bili su, međutim, odviše "dosadni" da bi dobili adekvatniji prostor. Nastavak pozitivnog poslovnog trenda, kako je to većina ukratko popratila, svima je bio očekivan. Brojka od 80 milijuna kuna neto dobiti nakon oporezivanja nikoga nije posebno impresionirala, iako je to astronomskih 329 posto više nego u istom razdoblju 2003. godine. Razlog je zacijelo u tome što je u sva

tri kvartala zabilježena slična tendencija ukupnog rasta, uz praktički iste probleme u pojedinim grupama proizvoda, tako da se puno novoga i nije moglo reći. Za rast neto dobiti bilo je presudno to da u 2004. poslovni prihodi napokon rastu brže od ostvarenih troškova. Posebno je to bitno ako se uzme u obzir da je troškovna strana bila možda i glavna boljka Podravkinog poslovanja čitav niz prethodnih godina, neovisno o tome kakav je bio krajnji rezultat.

Što je, dakle, to što u Podravkinom trendu poslovanja ulijeva najviše optimizma? Ponajprije, ostvaren je ukupni rast prihoda od prodaje dva posto, znači približno 2,43 milijarde kuna. Kako se poslovanje koprivničke tvrtke u sve većoj mjeri temelji na izvozu, najviše raduje podatak da je tu ostvaren rast prodaje za čak pet posto. Najveći je porast, od sedam posto, zabilježen na tržištima jugoistočne Europe, na srednjoeuropskim tržištima

riječ je o rastu pet posto, dok je u prekoceanskim zemljama i Orijentu zabilježen skok od jednako tako respektabilnih četiri posto.

Razlog je tome u potpunom oporavku tržišta Vegete, i to ponajviše baš u Poljskoj. Opet se dokazuje da se prošlogodišnji problem oko prodaje Vegete ne zasniva na eventualnom "zamoru" potrošača od hrvatskog branda br. 1, koji ove godine bilježi 45. godišnjicu izlaska na tržišta, već isključivo na umješnosti menadžmenta. Očito je da su neke kadrovske promjene pogodovala rastu prodaje Vegete, odnosno cijelog segmenta dodataka jelima, koji ukupno iznosi šest posto.

Iako se to ne odražava bitnije na cjelokupno poslovanje, mlinarski i pekarski proizvodi rasli su čak 45 posto, a zamrznuta hrana 24 posto. Rast bilježe i voće i čajeve, povrće i kondimenti, dječja hrana, slastice i snack. Naposlijetku, trgovačka roba, oko koje je u prethodnom razdoblju

također bilo određenih dvojbi, imala je uzlazni trend prodaje od čak sedam posto.

Ono, pak, o čemu se nerado govori tiče se pada prodaje tri grupe proizvoda. Prvi su od njih lijekovi, oko čijih se cijena od početka 2004. vodi "rat" između proizvođača i veletrgovine, s jedne, i HZZO-a, s druge strane. Rezultat je taj da je i Belupu pala prodaja, no samo za jedan posto. Ukoliko neće biti većih sukoba, kao i nekih demonstrativnih povlačenja pojedinih lijekova s tržišta, moguće je da do kraja godine prodajni planovi ipak budu ostvareni.

Druga i treća grupa proizvoda, pića i sladoled, imaju zajednički problem, koji je podjednak za sve hrvatske proizvođače. Kako se tu radi o tipičnoj sezonskoj robi, iznimno kišna godina bez (pre)visokih ljetnih temperatura glavni je krivac za podbačaj od 18 posto. Saznaje se da je, primjerice, slovenska Radenska imala još

veći pad prodaje. Zagrebački Badel, koji je nedavno otvorio modernu tvornicu vode u Apatovcu, zbog nepovoljnih je okolnosti i odustao da izvan sezone krene u tržišnu utakmicu. Vrlo ozbiljne probleme bilježi i Jamnica, lider na hrvatskom tržištu voda, no još nije poznato koliko iznosi njen podbačaj.

Na potonjem se primjeru vidi, pak, koliko je Agrokor u pogledu javnosti u povoljnijem položaju od Podravke. Todorica, naime, ništa ne obvezuje da objavi poslovne rezultate Jamnice, pogotovo ako bi oni mogli naštetiti rejtingu toga branda. Podravku, nasuprot tome, uvrštenost u prvu kotaciju Zagrebačke burze obvezuje na davanje točnih i detaljnih rezultata po kvartalima, što izravno utječe na cijene dionica.

Ohrabrujuće je, međutim, da je ukupni 9-mjesečni rezultat opet doveo Podravkinu dionicu na 215 kuna, a i da se njome opet najviše trguje.

Podravka na kongresu prehrambenih tehnologa, biotehnologa i nutricionista u Opatiji

Drugi srednjoeuropski, a peti hrvatski kongres prehrambenih tehnologa, biotehnologa i nutricionista održan je u od 17. do 20. listopada u Grand hotelu Adriatic u Opatiji.

Kongres je održan pod pokroviteljstvom predsjednika Republike Hrvatske Stjepana Mesića, Ministarstva znanosti, obrazovanja i sporta, Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodnog gospodarstva te Hrvatske gospodarske komore.

Cilj organizatora bio je razvoj multidisciplinarnosti u području znanosti o prehrani, prehrambenoj tehnologiji, nutricionizmu te primjeni biotehnologije u proizvodnji hrane.

Na jednom mjestu okupili su se najeminentniji stručnjaci iz prehrambene industrije, s fakulteta, znanstvenih instituta te vlade kako bi u budućnosti još lakše i bolje surađivali.

Znanstveni program sastojao se od pozivnih predavanja, prijavljenih referata, prezentacija postera i sponzoriranih prezentacija.

Podravka je, kao vodeća prehrambena industrija, prepoznala važnost ovog skupa te se aktivno uključila u događanja na kongresu. Kao poseban događaj možemo izdvojiti svečanu gala večeru koju je sponzorirala Podravka, a maestralno ju je odradio uhodani tim Podravkinih gastropromotora.

Dražen Đurišević, Zlatko Sedlanić, Ivan Curić, Mišel Tokić i Zoran Zdelić još su jednom pokazali kako to radi Podravka!

Na svečanom stolu mogle su se probati Podravkine juhe, hladni naresci Danica, zatim mesna rolada u mediteranskom umaku, španjolske ptice u lovačkom umaku, gazdin odrezak, tjestenina s dagnjama... te razne slastice u kojima je obuhvaćen cjelokupan asortiman Dolce.

Nitko od tistotinjak uzvanika nije mogao naći nikakve zamjerke, a zadovoljstvo je tim veće ako znamo da se radi o najeminentnijim stručnjacima iz područja prehrane u ovom dijelu Europe.

Katarina Pentek



Podravkini gastropromotori maestralno su pripremili gala večeru na kongresu prehrambenih tehnologa, biotehnologa i nutricionista u Opatiji

Gospodarsko vijeće Županijske gospodarske komore Koprivnica

Dodijeljene plakete "Zlatna kuna" najuspješnijim trgovačkim društvima

Na svečanoj 26. sjednici Gospodarskog vijeća HGK - Županijske komore Koprivnica dodijeljene su plakete "Zlatna kuna" za najuspješnija mala, srednja i velika trgovačka društva. Dodjela godišnjeg priznanja HGK - Županijske komore Koprivnica održana je u ponedjeljak 25. listopada. Najuspješnije veliko trgovačko društvo s bogatom tradicijom i iskustvom u specifičnom načinu organiziranja proizvodnje u poljoprivredno-prerađivačkoj industriji je Poljoprivredna zadruga Đurđevac. Najuspješnijim srednjim trgovačkim društvom proglašeno je poduzeće RASCO d.o.o. koje je dobitnik nagrade Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva za najbolju srednju tvrtku u Hrvatskoj 2004. godine. Najuspješnijim malim trgovačkim društvom proglašena je tvrtka DUWAR d.o.o. iz Koprivnice koja proizvodi dozirne pumpe za prehrambenu, kemijsku i petrokemijsku industriju. Najuspješnija banka koja posebno potiče razvoj malog i srednjeg poduzetništva i obrtništva, a otvorila je više poslovnica u sjeverozapadnoj Hrvatskoj i Dalmaciji je Podravska

banka u Koprivnici. U kategoriji trgovačkih društava koja se ističu inovacijama, nagradu za razvoj novih proizvoda dobilo je poduzeće IMPROM d.o.o. iz Križevaca.

Nagrade su uručili gradonačelnici Zvonimir Mršić, Branko Hrg i Mladen

Roštan, te predsjednik Gradskog vijeća ŽK Koprivnica Miroslav Vitković i zamjenik predsjednika Ivan Katavić. Svečanoj je sjednici prisustvovao župan Josip Friščić, saborska zastupnica Ivana Sućec Trakoštanec te gospodarstvenici iz naše županije. **I. B.**



S dodjele priznanja u Županijskoj komori

Liječnici i farmaceuti iz Republike Srpske posjetili su 22. listopada tvornicu Belupo

"Nakon posjete vašoj suvremenoj tvornici, sigurno ćemo proširiti paletu Belupovih lijekova"

Zabilježio: **Boris Fabijanec**

Prvi puta od kada Belupo aktivno obrađuje tržište Republike Srpske 45 liječnika i farmaceuta iz toga kraja, točnije iz Banja Luke i Doboja kao dva najveća centra, posjetilo je 22. listopada koprivničku tvornicu Belupo. Tom prilikom imali su prigode upoznati se s najmodernijom farmaceutskom tehnologijom u ovom dijelu Europe te vidjeti kako se lijekovi i preparati koje kupuju od Belupa proizvode po najstrožim svjetskim normama dobre proizvođačke prakse.

Govoreći o potencijalima farmaceutskog tržišta Republike Srpske, direktorica predstavništva Belupa u Bosni i Hercegovini **Štefica Akračević** je istaknula:

- Prije godinu i pol dana krenuli smo aktivnije s marketingom u Republici Srpskoj, a prije toga smo registrirali nekoliko lijekova iz našega portfelja. Dakle, krenuli smo odlučnije na to tržište, jer na tom tržištu ima oko milijun stanovnika, a prošle je godine za farmaceutiku u BiH utrošeno oko 240 milijuna konvertibilnih maraka, od toga 70 milijuna u Republici Srpskoj. Prema pokazateljima, mi smo prošle godine imali promet u BiH oko 8,4 milijuna konvertibilnih maraka, od toga 1,5 milijuna u Republici Srpskoj. Ove godine u Republici Srpskoj očekujemo oko milijun eura prometa.

Nadovezujući se na riječi Štefice Akračević, direktor jugoistočnih tržišta Belupa **Ivan Kragić** je rekao:

- Bez obzira na protekcionizam domaćih proizvođača lijekova i na komplicirane postupke registracije lijekova (jer u istoj državi, dakle u BiH, morate dva puta isti lijek registrirati) uspijevamo se nametnuti na tom tržištu. Upravo i ovakvo druženje s farmaceutima i liječnicima iz Republike Srpske dodatno je produbljivanje dobrih poslovnih odnosa, a ovo su pretežno mladi ljudi koji su dolaskom u Koprivnicu i prolaskom kroz našu vrhunsku tvornicu stekli pozitivne dojmove o Belupu, stekli su zapravo dodatno povjerenje u našu tvrtku i naše proizvode.

A da bi se dobila malo bolja slika u kakvim uvjetima rade Belupovci u Bosni i Hercegovini, možda najbolje pokazuje nezavisna analiza farmaceutskog tržišta te države koju je napravio prof. dr. **Ranko Škrabić**, predstojnik Zavoda za farmakologiju i toksikologiju. On, između ostaloga, piše:

"U BiH ne postoji jedinstvena politika lijekova. To se ogleda ne samo kroz regulativnu razjedinjenost, već i kroz različito viđenje prisustva lijekova na pozitivnim listama entiteta ili kantona. Republika Srpska ima jedinstvenu pozitivnu listu na kojoj se nalaze proizvodi svih proizvođača koji su registrirani u RS-u. S druge strane, premda Federacija BiH ima jedinstvenu esencijalnu listu koja bi trebala biti obvezujuća za sve, ona nema jedinstvenu entitetsku pozitivnu listu. Ta zakonska odredba se ne poštuje u cjelosti, pa pojedini kantoni imaju svoje pozitivne liste koje nisu usklađene s federalnim propisima. Dominira stav da se na pozitivnim listama nađu "domaći" proizvođači, tako je za zapadnohercegovačke kantone "domaći" proizvođač Pliva, dok je u Sarajevu to Bosnalijek. Cijena lijekova, kao i prisustvo pojedinih proizvođača na pozitivnim listama fondova zdravstvenog osiguranja je također značajan parametar. Neslužbeni podaci ukazuju da su na taj način povlašteni "domaći" proizvođači, kojima lokalni fondovi priznaju veću cijenu! Analiza popisivačkih navika doktora u domovima zdravlja pokazuje da su doktori također pod značajnim utjecajem "lokalnih" farmaceutskih kompanija."

Unatoč toj, blago rečeno, nelojalnoj konkurenciji, Belupo prema spomenutoj analizi drži relativno solidnu poziciju po rezultatima prodaje u Republici Srpskoj, odnosno u Federaciji BiH.

O dojmovima nakon posjeta Belupu i Koprivnici, liječnici i ljekarnici iz Republike Srpske kažu:

Dr. Mira Vučinić, spec. dermatolog Banja Luka:

- Unazad više od dvije godine surađujemo s Belupom i najviše uzimamo paletu dermatoloških lijekova koji su vrlo kvalitetni na sreću naših pacijenata. Suradnja je na obostrano zadovoljstvo vrlo, vrlo dobra. Prvi puta sam u Koprivnici i oduševljena sam gostoljubljivošću vaših ljudi, a posebno sam impresionirana Belupovom tvornicom.

Mr. Mirjana Bojanić, načelnica bolničke apoteke Kliničke bolnice Banja Luka:

- Već dugo godina surađujemo s Belupom i osim dermatoloških preparata u našoj bolnici ima dosta Belupovih lijekova u ampulama. Inače, ovo mi je drugi posjet Belupu, ali sada je to nešto sasvim drugo, na puno većem nivou. Za veću suradnju s Belupom, koji ima dobre preparate i lijekove, ima mogućnosti, ali za to treba više financija.

Dr. Ana Hemon, specijalist porodične medicine, Dom zdravlja Banja Luka:

- Unazad više od dvije godine intenzivnije nas posjećuju predstavnici Belupa i surađujemo odlično. Osim palete dermatoloških lijekova, uzimamo i Portalak, a nakon posjete Belupovoj tvornici sigurno ćemo paletu lijekova proširiti. Osim suvremene tvornice, najviše me fascinirala velika ljubaznost vaših ljudi te ljepota grada Koprivnice.

Dr. Rajka Đurđević Bokan, dermatolog, Opća bolnica Gradiška:

- Ja sam ljekar već 18 godina i prije 15 godina počela sam raditi s Belupovim lijekovima, posebice s dermatološkim kremama. Dakle, i ova vaša nova ekipa nije me ničim iznenadila, jer Belupo je imao prije, a ime i sada dobre kreme. Suradnja s vašim ljudima je izuzetno dobra, a u Koprivnici imam rodbinu pa dobro poznajem grad. No, prvi put sam posjetila Belupovu tvornicu koja je na svjetskom nivou i ja sam oduševljena.

Održana trodnevna manifestacija Galovićeve jesen

Slavljenje knjige i pisaca uz niz zanimljivih i osmišljenih programa

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

Tradicionalna trodnevna manifestacija Galovićeve jesen, jedanaesta po redu, započela je u četvrtak 21. listopada u prijedopodnevnom satima sajmom knjiga na Zrinskom trgu, a nastavljena je memorijalnim programom kod Galovićeve kleti u Širovicama, gdje je najpoznatiji podravski pjesnik napisao antologijsku zbirku na kajkavskom "Z mojih bregov", a potom je održano druženje u Društvenom domu u Starigradu uz poetski recital, folklor i glazbu. Svečanost uručjenja Nagrade Fran Galović za najbolje književno djelo zavičajne tematike održana je u četvrtak u Domoljubu. Prema odluci Prosudbenog odbora, Nagradu Fran Galović u konkurenciji dvadeset dvije pristigle knjige dobio je Miroslav Mićanović za svoju knjigu priča "Trajekt" u izdanju nakladničke kuće "Meandar" iz Zagreba. Priče su u razdoblju od dvije godine objavljivane u kolumni Jutarnjeg lista nazvanoj "Jedno-

smjerna ulica", a pojam zavičajnosti ove je godine u propozicijama za nagradu proširen i na urbane teme. Miroslav Mićanović rođen je 1960. godine u Brčkom i već niz godina objavljuje priče, pjesme i eseje, urednik je časopisa Quorum i različitih biblioteka u izdavačkom poduzeću Naklada MD. Nagradu u iznosu 10.000 kuna dodijelila je Podravska banka, a u programu je sudjelovao glumac Vid Balog te Antun Stašić na violini i Stjepan Mihaljinec za klavir, dok je goste svojim etno izvedbama zabavio Ščukin berek.

Okrugli stol u Podravki

Narednoga je dana u Podravki održan okrugli stol na temu "Pisac i zavičaj". Susret književnika zamišljen je kao razgovor o zavičaju, zavičajnosti i književnosti, odnosu sela i grada te jezičnim konsekvencama u dijalektalnoj književnosti. U raspravu na te teme uključili su se Jurica Pavičić, Zvonko Kovač, Lidija Bajuk, Velimir Visković, Željko Funda i drugi književnici koji su prisustvovali ovome skupu.



U Podravkinom "Štaglju održana je zanimljiva kulturno-kulinarška Književna večer(a)



Nagradu Fran Galović za svoju knjigu priča dobio je Miroslav Mićanović

Druženje u Štaglju

U poslijepodnevnom je satima u Knjižnici i čitaonici "Fran Galović" organiziran susret s laureatom nagrade Fran Galović, a u 19 sati sa Zrinskog trga do Gastronomskog centra "Štagelj" autobus je prevezao goste na književnu večer - druženje s piscima, večeru, čitanje poezije, kostanje i mošt. Podravkinom promotoru kulinarstva Branku Takaču u pripremi večere pomogle su književnice Maja Gjerek Lovreković, Sanja Pilić i Ružica Cindori, riječki književni kritičar, urednik i prevoditelj Žarko Milenić, filmski kritičar, kolumnist i književnik Jurica Pavičić te Miroslav Mićanović. Druženje u ugodnoj atmosferi kojoj su doprinijeli glumac Vid Balog i "Ščukin berek", potrajalo je do kasnih večernjih sati, a nastavljeno je na tulumu "S nogu" u Kuglani 2.

U subotu prijedopodne organiziran je sajam knjiga i druženje s piscima, a predvečer je u Peterancu, rodnom selu Frana Galovića, održan koncert "Došiel sem, došel nazaj" te izložba slika Mije Kovačića.

Pokrovitelj ovogodišnje Galovićeve jeseni bilo je Ministarstvo kulture Republike Hrvatske, a glavni organizator Grad Koprivnica uz mnogobrojne suorganizatore, među kojima je bila i Podravka

U Opatiji održan međunarodni simpozij o novim mogućnostima u kromatografiji

Sudjelovali i Podravkini stručnjaci

Od 12. do 15. listopada u je Opatiji održan 10. Međunarodni simpozij razlučivih znanosti "Nova dostignuća u kromatografiji". Simpozij je organiziralo Hrvatsko društvo kemijskih inženjera - Sekcija za kromatografiju. Na simpoziju se moglo čuti o aktualnim poboljšanjima u kromatografiji i drugim razlučivim znanostima, mogućnostima spajanja analitičkih tehnika i novim tehnikama pripreme uzoraka. Teme na simpoziju pokrile su teoretske osnove i primjenu kromatografije kao i drugih tehnika razlučivanja i detekcije. Glavna područja primjene kao što su kemija, biologija, farmacija i medicina proširena su sve više na proizvodnju hrane, ekologiju i istraživanja proteina.

Predavači iz Francuske, Austrije, Slovenije, Njemačke, Španjolske, SAD-a, Poljske i Nizozemske održali su osam plenarnih predavanja. Troje hrvatskih znanstvenika s FKIT, IRB i Plive predstavilo se kratkim predavanjima. Specifična primjena analitičkih dostignuća prikazana je na stotinu postera. Podravkini tehnolozi iz Centralnog fizikalno-kemijskog laboratorija Z. Podhraški i S. Čoklica te D. Novotni i V. Hajdinjak svoje su radove također predstavili na dva zapažena postera modernog izgleda koji su ostvareni uz pomoć Studija za dizajn.

Dubravka Novotni

Promotivne aktivnosti

Putujuća reklama Daničinih mesnih proizvoda

Tramvaj oslikan proizvodima Podravkine mesne industrije Danica ovoga je mjeseca pušten u promet i prevozi će putnike u Zagrebu na liniji Zapadni kolodvor - Trg bana Jelačića - Borongaj. Tramvaj je oslikan u suradnji sa zagrebačkom agencijom Rutt i to je drugi takav tramvaj u Zagrebu, a vozila oslikana proizvodima iz Daničinog mesnog asortimana prevoze putnike još i u Osijeku i Splitu. Cilj ovih aktivnosti vanjskog oglašavanja je povećanje poznatosti marke Podravka - mesni proizvodi. Naredne se godine planira oslikati i tramvaj u Sarajevu, a marketing Danice u nekoliko je navrata organizirao podjelu pašteta putnicima u takvim vozilima u Zagrebu, Osijeku i Splitu.

I. B.



Susret na radnom mjestu: Željko Puškaš

'Podravkin silos ne bi mijenjao za drugi posel'

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

Željko Puškaš bilježi dvadesetu godinu rada u Podravkinim silosima gdje je došao u lipnju 1985. godine nakon što je prije bio zaposlen u nekoliko poduzeća. Počelo je s Renovom u Koprivnici, slijedi mariborsko trgovačko poduzeće Kolonijale pa Sloga iz Đurđevca potom koprivnički Izvor, da bi se opredijelio za nauk cvjećarstva i povrtlarstva u Đurđevcu gdje se nakon dvije godine školovanja zaposlio u đurđevačkom Plodu. Tamo su bile mizerne plaće pa je Željko odluka bila građevinska tvrtka Industrogradnja iz Zagreba s kojom je odmah krenuo u Irak.



Željko Puškaš

- U Iraku sam početkom osamdesetih proveo dvije godine. Imali smo raznih kontakata s ljudima i ta se zemlja zahvaljujući nafti jako razvijala. Sadam je već tada bio na vlasti i mnogima koji su ga podržavali bilo je jako dobro. Gotovo besplatna nafta i ostalo što je uz to išlo. Vratio sam se u Hrvatsku, u Virje, 1983., a dvije godine kasnije zaposlio se ovdje u silosu i tu sam konačno duže ostao - kaže nam Željko.

Svih tih dvadesetak godina na posao dolazi autobusom, a u silosima je, kaže, obavljao sve moguće poslove.

- Uvijek smo bili i ostali kao jedna ekipa i to će ostati svima u sjećanju kada odemo iz tvornice. Ja ću pamtiti više lijepih nego

ružnih trenutaka. S plaćom sam zadovoljan ako pogledam koliko dobivaju neki drugi. Ne bih nikada mijenjao silos za rad kod recimo nekog privatnika, gdje, kako čujem ima više izrabljivanja. Nikad nisam požalio što radim u Podravkinom silosu, dapače jako mi je drago što radim u Podravki. Osjećam se dijelom Podravkine obitelji. I na "žmirečki" bi znao doći u svoju firmu!

Ipak nađe i poneki minus. Tako mu se, primjerice, baš ne sviđa rad sindikata PPDIV-a čiji je član. Sindikat kao da je više vezan uz poslodavca nego uz radnika. Fali mu i to što nema više radničkog druženja kao nekad, ali to u silosu ipak znaju nadoknaditi vlastitim "veselicama" u nekim prigodama.

Održana dva koncerta pjevačkih zborova

Mješoviti pjevački zbor Podravke prošlog je vikenda bio domaćin Mješovitom pjevačkom zboru "Matko Brajša Rašan" iz Pule. U dvodnevnom gostovanju, u organizaciji domaćina, održana su dva koncerta na kojima su zajedno sudjelovala oba zbora. U petak 22. listopada u dvorani Domoljuba

ba održan je koncert pod nazivom "Prijatelj prijatelju". Istrani su se s nekoliko izvornih pjesama predstavili kopriničkoj publici, pod ravnanjem dirigenta Damira Bužlete, Mješoviti pjevački zbor Podravke pod ravnanjem Ivice Martinčevića otpjevao je četiri skladbe a u zajedničkoj izvedbi

otpjevali su "Popevke sem slagal" i "Kad dođe dragi prijatelj" U subotu 23. listopada oba zbora sudjelovala su u Novigradu Podravskom u kulturnom projektu "Naiva - podravski kulturni identitet za EU", odnosno na završnoj svečanosti koja je bila upriličena tog dana.

A. V.



Zajednički koncert dva zbora u dvorani Domoljuba

Varaždinsko književno društvo gostuje u Podravki

U srijedu 3. studenoga u 19 sati u Podravkinoj velikoj sali za sastanke održat će se književna večer na kojoj gostuje Varaždinsko književno društvo iz Varaždina. Ovo druženje pjesnika rezultat je suradnje s Podravkinom Literarnom sekcijom čiji su gosti i ovo je uzvratni susret. U programu će biti predstavljen Varaždinski književni zbornik, izmjenjivat će se skladbe Stjepana Mikacana uglazbljene na tekstove varaždinskih pjesnika, a u izvedbi vokalnih solista Valentine Geci i Nikole Habeka, akademskih glazbenika, uz instrumentalnu pratnju Branka Lovrenčića.

A. V.

Prodajna izložba knjiga

Nakladnička i trgovačka kuća Be-gen d.o.o. iz Zagreba organizira prodajnu izložbu knjiga u Podravkinim prostorima. 2.,3. i 4. studenoga 2004. godine ispred restorana Društvene prehrane u vremenu od 9 do 14 sati, te u prostoru Vegete 5. studenoga, Belupa 8. studenoga i Linolade 9. studenoga od 9 do 12 sati. Ova kuća nudi knjige svih žanrova, a prodaju odobrava na deset mjesečnih rata, bez kamata.

D. N. A.

Liječnik za vas

Što osoblje hitne pomoći želi da vi znate

Piše: **dr. Ivo Belan**

Vrlo često kad ekipa prve pomoći dođe na mjesto nesreće nitko od prisutnih ne poduzima ništa. Ili viču ili plaču. Ljudi nepotrebno umiru svaki dan. Ovdje je nešto od onoga što osoblje hitne pomoći smatra da bi svatko od nas trebao znati ako se nađe na mjestu nesreće.

Naučite postupke srčano-plućnog oživljavanja. Nakon što je osoba prestala disati i srce prestalo kucati, srčano-plućno oživljavanje, koje se sastoji od disanja metodom "usta na usta" i pritiskom na grudni koš od vitalne je važnosti.

Vodite brigu o svom životu. Nemojte izgubiti svoj život da biste spasili tuđi život. Bio sam prisutan kad se jedne kišne noći dogodila prometna nezgoda i jedan promatrač sa strane je odmah naglo pojurio preko prometne ceste kako bi pomogao žrtvi u automobilu. Međutim, srušio ga je drugi automobil koji je dolazio iz drugog smjera. Završio je s obje slomljene noge i bio je u mnogo težem stanju nego žrtva u prethodnoj nezgodi.

Držite se podalje od automobila na kojeg je pala električna žica. Vičite ljudima u automobilu neka tamo i ostanu dok pomoć ne stigne. Bilo koga, za koga mislite da je žrtva električnog udara, nemojte doticati (osim ako ga je pogodio grom) dok je u doticaju s električnom strujom tj. dok struja nije isključena.

Pozovite hitnu pomoć. Nemojte gubiti minute u razmišljanju trebate li zvati hitnu pomoć ili ne. Čak sekunde spašavaju. Gotovo svaki član ekipe hitne pomoći je vidio smrt zbog toga što netko

od prisutnih nije mogao vjerovati da je žrtva doživjela srčani infarkt.

Povedite brigu o tome da svatko u vašem domu, uključujući i djecu, znaju telefonski pozvati hitnu službu. Postavite taj broj na svakom telefonu u kući. Ako živite sami, smjestite telefon blizu kreveta. Ako ste sami s nekim kome je potrebno srčano-plućno oživljavanje, prvo nazovite hitnu pomoć, opišite što se dogodilo, a onda počnite s pružanjem umjetnog disanja. Olakšajte ekipi hitne pomoći da što lakše dođe do vas. Pobrinite se da je broj vaše kuće, zgrade lako vidljiv s ulice, i danju i noću. Ako se hitan slučaj dogodio noću, upalite vanjsko svjetlo pred kućom.

Pomažite ekipi u radu. Ako žrtvi pružite plućno oživljavanje, nemojte s tim prestati sve dok to ne preuzme ekipa hitne pomoći. Tada stanite po strani i osigurajte im dovoljno prostora za rad. U slučaju automobilske sudara ili nekog pada, objasnite im kako se to dogodilo, jer to može pomoći ekipi u procjeni koje su se unutarnje ozljede mogle dogoditi. U slučaju otrovanja, dajte ekipi ostatke te tvari da se odnesu u bolnicu. U slučaju životinjskog, zmijskog ili paukovog ugriza, točno opišite to biće.

Vodite popis lijekova koje troši vaša obitelj, alergije na lijekove, krvnu grupu, ime i broj telefona i držite to u ormariću za lijekove ili u svom novčaniku.

Dobrojamjermi ljudi katkad rade nešto prije nego stigne stručna pomoć, ali to nešto rade pogrešno ili čak može biti fatalno. Osoblje hitne pomoći poručuje:

Ne stavljajte zavoj koji zateže. Ako stavite zavoj koji zateže, ili kravatu, pojas, plahtu izrezanu u trake na ud iz kojeg krvari, izlažete se riziku da taj ud bude izgubljen, zato jer prekidate krvnu

cirkulaciju u njemu. Umjesto toga, krvarenje se može kontrolirati podizanjem uda i čvrstim i stalnim pritiskom na ranu, upotrebljavajući neko čisto platno, ako nije pri ruci sterilna gaza. Može dobro poslužiti i čista dječja pelena ili nešto slično. To čime se pritislo na ranu ne smije se podizati u želji da se vidi što se događa s ranom. Ako krv probije platno, stavite još platna na ranu.

Ne izvlačite ozlijeđenu osobu iz automobila. Ako je vratna ili ledna kralježnica slomljena, nepravilni pokreti mogu oštetiti kičmenu moždinu, što može rezultirati paralizom udova ili smrću osobe. Slomljena kost može razderati krvnu žilu. Osim ako nije pitanje života ili smrti - nema pulsa i potrebno je srčano-plućno oživljavanje ili će se auto zapaliti (što se rijetko događa) - držite žrtvu nepokretnom. S rukama stalno fiksirajte glavu i vrat dok ne stigne pomoć.

Nemojte ništa gurati u usta nekome tko ima grčeve. Neka grčevi svoje "odrade". Odstranite oštre predmete iz blizine i otkopčajte odjeću oko vrata. Kad grčevi prestanu, okrenite osobu na bok kako bi istekla tekućina i pjena iz usta.

Nemojte stavljati jastuk ispod glave žrtve. To otežava njezino disanje, posebno ako je osoba bez svijesti, a jezik se opustio i pao na stražnju stranu ždrijela.

Nemojte obavljati srčano-plućno oživljavanje nepotrebno. Bilo kakvo srčano-plućno oživljavanje je bolje nego nikakvo, ali samo ako ga žrtva treba. Čak i propisno obavljeno, oživljavanje može slomiti rebra, razderti unutarnje organe i prouzročiti povraćanje. Dakle, prije pružanja pomoći "usta na usta" uvjerite se da žrtva ne diše. Prije kompresije grudnog koša uvjerite se da nema pulsa.

Završena najveća naivna slika "Srce Podravine"

Velika naivna slika, vjerojatno najveća na svijetu, nazvana "Srce Podravine", završena je i može se vidjeti u galeriji u Novigradu gdje je radena i izložena i moći će se pogledati slijedeću godinu dana. Sliku je naslikalo devet autora - Josip Gregurić, Đuro Jaković, Stjepan Pongrac, Dragutin Kovačić, Vladimir Dolenec, Petar Petrović, Dražen Tetec, Stjepan Petras i Vladimir Ivančan - od kojih su većina članovi Podravkine likovne sekcije (na slici).

A. V.



Podravka pomogla humanitarnu akciju u Puli

Zahvaljujući humanitarnoj akciji koju je provela Udruga istarskih kuhara, Opća bolnica u Puli uskoro će dobiti novi parni kotao i fritezu. Istarski kuhari, koje je pojačao i najbolji kuhar Hrvatske za ovu godinu Damir Crleni iz Varaždina, pripremili su prošle subote 1000 porcija srdela, maneštre i tjestenine sa salsom (*na slici*), čijom prodajom su prikupili 6000 kuna neophodnih za kupnju nove opreme u bolnici. Humanitarnu akciju pomoglo je nekoliko tvrtki među kojima i Podravka donacijom svojih proizvoda potrebnih za pripremu istarskih specijaliteta.

J. L.



Jelovnik

2. 11. utorak:	- Varivo mahune, kobasica, kolač
3. 11. srijeda:	- Junetina na lovački, tjestenina, salata
4. 11. četvrtak:	- Pečena piletina, mlinci, salata
5. 11. petak:	- Špek fileki, pire krumpir, 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 - 7. kolo

Podravka Vegeta sigurno protiv Osijeka

PODRAVKA VEGETA - OSIJEK CO 39:23 (16:11)

Gošće iz Osijeka došle su u Kop-rivnicu s pritajenim nadama kako će nešto uspjeti osigurati, jer u prošlom kolu zagrebačka Loko-motiva jedva je pobijedila Osje-čanke s pogotkom razlike. No, Podravkašice nisu dopustile gošćama niti jednoga trenutka da do-vedu u pitanje bilo kakvo iznena-đenje u ovoj utakmici.

Činjenica je da je trebalo dosta koprivničkim rukometašicama da se zagriju u prvom poluvremenu, ali kada je krenulo, onda je išlo sve svojim tijekom. Prvo je profunkcio-nirala obrana, a nakon nekoliko neuspješnih napada i to je došlo na svoje mjesto. Prvo poluvrijeme za-vršava sa skromnih pet razlike za Podravku Vegetu, ali nakon "top-lih" riječi trenera Podravkašica Josi-pa Šojata na odmoru, nastavak je bio neka druga rukometna priča.

U drugom poluvremenu razigrale su se Miranda Tatari i Dijana Golu-bić. Prva je postigla 7, a druga 10 pogodaka. Njihov tempo pratile su



Dijana Golubić - deset golova Osijeku

Božica Palčić i Ijerka Vresk, svaka sa 5 i Ivanka Hrgović sa 4 postignu-ta pogotka. Barbara Stančin i Elena Galkina bilježe svaka po 6 obranje-nih udaraca. Sve u svemu, sigurna i visoka pobjeda sa 16 pogodaka razlike protiv Osječanki i dalje vod-

stvo na prvenstvenoj ljestvici.

Protiv Osječanki za Podravku Ve-getu su igrale: Stančin, Galkina, Vresk 5, Tarle, D. Golubić 10, Palčić 5, Hodak 1, Budimir 4, Sirovec, Popović, Franić 1, Naukovich 2, Tatari 7 i Hrgović 4.

B. F.

Prva hrvatska nogometna liga - 12. kolo

Slavenaši nastavljaju tradiciju neporaženosti u Osijeku

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

Nogometaši i stručno vodstvo Sla-ven Belupa krenuli su na gostova-nje u Osijek s nadom da će izvući barem bod. Optimističke nade bazi-rale su se na tradiciji koja je na strani Koprivničanaca. Naime, Osječani već četiri godine nisu uspjeli pobi-jediti Slaven Belupo na domaćem terenu. Tradicije postoje da se ruše, ali ova će i dalje ostati, te se njego-vati. Koprivnički nogometaši vratili su se iz Osijeka s dragocjenim bod-om.

Prvu priliku na utakmici imali su domaći nogometaši preko Primorca koji puca iskosa, ali pogađa vanjski dio Lisjakove mreže. Nekoliko mi-nuta kasnije opet prigodu ima Pri-morac, ali bio je neodlučan pa Lisjak izbacuje loptu. Dvije minute kasnije Musa dobro pronalazi Karabogda-na koji prebacuje osječkog vratara Skendera, ali lopta prolazi kraj vrati-tiju. U 27. minuti vodstvo domaćina. Vratović ubacuje s lijevog boka, najprisebniji u šesnaestercu Slaven Belupa je Jukić koji posprema loptu u mrežu. Nakon vodstva domaćini se povlače i traže priliku iz kontri. Slavenaši dominiraju terenom, ali nema nekih izglednih prilika.

I u nastavku premoć koprivničkih nogometaša. U 54. minuti puca Vu-kojević, lopta se odbija, dolazi do Dodika koji puca s pet metara, ali osječki vratar Skender je na mjestu. Dvije minute kasnije Musa odlično pronalazi Karabogdana koji pretr-čava Milardovića, a ovaj ga ruši u šesnaestercu Osijeka. Jedanaeste-

rac za Slaven Belupo sigurno izvodi Musa i izjednačenje. Nakon toga, koprivnički nogometaši se povlače, prepuštaju terensku inicijativu do-maćinima koji nisu do kraja utakmice napravili niti jednu izglednu pri-liku. Gotovo svi nakon utakmice su se složili da je neriješeno najrealniji ishod ove pomalo nezanimljive, ali za Slaven Belupo značajne utakmi-ce, jer osječki bod je vrlo velik. Nakon 12. kola Slaven Belupo se sa 20 bodova nalazi na četvrtom mje-stu prvenstvene ljestvice.

Protiv Osijeka za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, Bošnjak, Višković, Ka-rabatić, Jurić, Bodrušić (od 46. Gal), Ferenčina, Vukojević (od 82. Šomo-ci), Vručina (od 53. Dodik), Musa i Karabogdan.

B. F.

Rezultati 12. kola: Osijek - Slaven Belupo 1:1, Pula 1856 - Hajduk 0:1, Varteks - Kamen Ingrad 3:0, Rijeka - Međimurje 3:1, Dinamo - Zadar 2:1, Inter - Zagreb 1:0.

Tablica								
1. Inter	12	8	1	3	16:10	25		
2. Rijeka	12	7	3	2	18:9	24		
3. Hajduk	12	7	2	3	23:12	23		
4. Slaven Belupo	12	6	2	4	11:14	20		
5. Varteks	12	6	1	5	27:19	19		
6. Dinamo	12	4	5	3	21:16	17		
7. Osijek	12	4	5	3	15:16	17		
8. Kamen Ingrad	12	5	1	6	16:16	16		
9. Zadar	12	4	0	8	15:25	12		
10. Pula 1856	12	2	5	5	11:14	11		
11. Zagreb	12	3	1	8	12:18	10		
12. Međimurje	12	2	2	8	13:29	8		

Parovi 13 kola (30. listopada): Slaven Belupo - Varteks, Dinamo - Pula 1856, Zadar - Osijek, Kamen Ingrad - Rijeka, Međimurje - Inter, Zagreb - Hajduk



Igor Musa - jedno od najboljih pojačanja Slaven Belupa

Streljaštvo

V. Kozjak krug do medalje

Juniori SŠK Podravka Viktor Kozjak i Lana Đud, na turniru olimpijskih nada u gađanju standard zračnom puškom, održanom na streljani zagrebačkog Doma sportova, ostvari-li su polovičan uspjeh.

U konkurenciji 118 hrvatskih juniora i juniorki Viktor Kozjak otpucao je vrlo dobar rezultat od 575 krugova kojim je na kraju natjecanja zauzeo peto mjesto, a do osvajanja medalja dijelio ga je samo jedan krug. Osvaja-njem petog mjesta Viktor Kozjak zadr-žao se u užem krugu hrvatskih juniora od kojih se očekuju visoki rezultait u skorijoj budućnosti.

Nakon lošijeg nastupa u 1. kolu hrvatske lige, Lana Đud je i na ovom natjecanju ponovno loše pucala te je na kraju natjecanja ostvarila plasman na dvadeseto mjesto s otpucanih 358 krugova.

R. Kovačić

Prva hrvatska liga - 5. kolo kuglačica

Riječki bodovi za novi naslov

Rijeka - Podravka 3:5 3266:3340 (11,5:12,5)

Piše: **Željko Šemper**

Sjajnu pobjedu i vjerojatno presudne bodove osvojile su kuglačice Podravke u Rijeci protiv Rijeke - uz Zagreb, najvećeg rivala u borbi za titulu prvaka države. Podravka je odigrala odlično, nije se uplašila favoritkinja predvođenih legendarnom Biserkom Perman, koja je bila i najbolja igračica derbija. Domaće kuglačice imale su samo jednu slabu točku i tu je Podravka "zaradila" najviše prednosti u čunjevima, što je na kraju odlučilo zanimljivi i neizvjesni derbi.

Sve tri serije završile su rezultatom 1:1 i pobjednika je odlučio veći broj ukupno srušenih čunjeva, a tu je Podravka bila uvjerljivo bolja, čak za 74 čunja. U prvoj seriji Picer je dugo održavala neizvjesnost, da bi na kraju ipak izgubila poen. Željka je opet imala sretnu završnicu, a ponovio se scenarij iz prošlog kola - ukupno je srušila čunj manje od bivše reprezentativke Neralić, ali je bila bolja u setovima (2,5:1,5) za minimalnu pobjedu. Bilo je 1:1 i riječka prednost od 24 čunja.

U drugoj seriji Podravka je stekla odlučujuću prednost u čunjevima. Lukač je "rasturila" slabašnu Trubić, koja je jedina ostala ispod 500 čunjeva. Žunek je uvjerljivo izgubila sva četiri seta, iako ukupna prednost nije bila veća od 13 čunjeva. Prije same završnice rezultat je bio 2:2, ali i +40 čunjeva za Podravkašice.

U završnici pobjedu u derbiju odlučila je Marija Zver uvjerljivom pobjedom nad Velinkom First, bivšom reprezentativkom. Čak 55 čunjeva razlike dovoljno pokazuje sadašnju razliku u kvaliteti u korist naše kuglačice. Biserka Perman imala je dovoljno motiva da pokuša preokrenuti izgubljenu poziciju svoje ekipe, ali Ines Vuka pružila je dobru igru i dostojan otpor svojoj bivšoj juniorskoj izbornici. Ove subote Podravka opet gostuje, na Poljudu igra protiv Splita.

Rezultati: Pijanović - Picer 1:0 (3:1, 549:526), Neralić - Orehovec 0:1 (1,5:2,5 546:545), Trubić - Lukač 0:1 (0:4, 489:566), Šopić - Žunek 1:0 (4:0, 555:542), First - Zver 0:1 (0:4, 535:590), Perman - Vuka 1:0 (3:1, 592:571).

Prva hrvatska liga - 7. kolo kuglača

Podravkaši srušili aktualnog prvaka države!

Podravka - Konikom 6:2 3657:3572 (14,5:9,5)

Konikom iz Osijeka, aktualni prvak države, poražen je na koprivničkim stazama vrlo uvjerljivo i potpuno zaslu-ženo. Iako se tome baš i nisu nadali, na kraju su sportski čestitali boljem domaćinu. Podravkaši su konačno odigrali kako znaju i mogu, te zabilježili svoju drugu prvoligašku pobjedu. Nisu se uplašili velikog protivnika, kojeg su u Koprivnici pobijedili i u pripremnoj utakmici.

Podravka je dobro otvorila dvoboj, vodstvo od 2:0 i 43 čunja prednosti dalo im je krila u nastavku. Tandem Vučić - Bionda bio je bolji od jakog dvojca Osječana. Posebno je zrelo odigrao novajlija Ante Bionda protiv povremenog reprezentativca Đumića, dok "Vučko" nije dozvolio nika-kvo iznenađenje.

U drugoj seriji iskusni Dragojević tek za jednu postavu bio je bolji od mladog Danijela Gregurine, ali je Ivan Pigac, ovoljetno pojačanje, napravio sjajan posao. Mario Mušanić, bivši Podravkaš i viceprvak svijeta, na poznatim stazama nije uspio izbjeći poraz. Nešto slabije je startao, a Pigac je odigrao dva sjajna seta (168 i 169) i dogodilo se iznenađenje.

Podravka je povelu 3:1, a prednost Podravke se povećala na 84 čunja.

Završnica je bila posebno uzbudljiva i neizvjesna, iako je teško bilo očekivati nešto drugo od domaće pobjede. Vrijednu pobjedu izborio je Zlatko Betlehem protiv sjajnog slovenskog reprezentativca Stoklasa - bio je bolji za dva čunja i jedan set. Sjajan i uzbudljiv dvoboj odigrao je Miklošić protiv hrvatskog reprezentativca Prodanovića - u setovima bilo je 2:2, a Osječan je bio bolji tek za jedan čunj. Ove subote (15 sati) u Koprivnicu stiže vodeći Zadar, sastav prepun naših i dva slovenska reprezentativa, predvođen svjetskim prvakom Benedikom!

Rezultati: Vučić - Kasumović 1:0 (3:1, 609:586), Bionda - Đumić 1:0 (3:1, 600:580), Gregurina - Dragojević 0:1 (1:3, 602:610), Pigac - Mušanić 1:0 (3:1, 629:580), Betlehem - Stoklas 1:0 (2,5:1,5 597:595), Miklošić - Prodanović 0:1 (2:2, 620:621).

Karate

Jedanaest medalja

U nedjelju je u Pitomači održano drugo jesensko kolo lige sjeveroza-padne Hrvatske u karateu. Sudjelovali su natjecatelji iz sedamnaest klubova, a Karate klub "Podravka" nastupio je sa četrnaest natjecatelja od kojih su jedanaestorica osvojila medalje.

Mladi učenici: 3. mjesto - Marko Zagarščak

Učenici: 2. mj. - Denis Maderić
Mladi kadeti:1. mjesto - Danijel Šola
2. mj. - Deni Petak
3. mj. - Ivica Jurina i Jelena Višnjić
Kadeti: - 1. mj. Damir Ištvanović i Perica Keser
2. mj. - Marko Višnjić i Maja Puž
3. mj. - Boris Barčanec

S. Lovković

Sajam u Radencima

Podravka na Ugostiteljsko-turističkom skupu Slovenije

U Radencima u Sloveniji u organizaciji Gospodarske zbornice Slovenije održan je od 11. do 13. listopada 51. Ugostiteljsko-turistički skup Slovenije (Gostinsko-turistični zbor). Uz više od 80 izlagača, Podravka je i ove godine predstavila svoju široku i kvalitetnu gastro ponudu te potvrdila status jedne od vodećih prehrambenih industrija u centralnoj i istočnoj Europi.

Zanimanje za Podravkine proizvode bilo je, naravno, veliko, posebice za vrijeme degustacija kada je Podravkin promotor kulinarstva Zlatko Sedlanić s "malim tajnama" oduševljavao sve prisutne (*na slici*).

Podravkin štand posjetio je i Joško Čuk, predsjednik Gospodarske zbornice Slovenije te se zahvalio na dosadašnjoj vrlo uspješnoj suradnji.

Ivana Vrvščar



Nagradna igra za Podravkaše

Jubilej Vegete

Prva, jedina i originalna Vegeta osvojila je domaću kuhinju i kuhinje svijeta prije 45 godina. Njezina čudesna harmonija okusa i arome kojom ističe i dopunjuje specifičan izvorni okus jela i danas je jednako primamljiva kao i prvog dana.

Želeći podijeliti ovu obljetnicu sa cijenjenim potrošačima, Vegeta svojim vjernim potrošačima daruje jedinstveno prigodno pakiranje, jer - S Vegetom se bolje jede!

Uz to, Marketing Vegete organizira za Podravkaše prigodnu nagradnu igru. U iduća tri broja Podravkinih novina objavit ćemo tri jednostavna pitanja, čije odgovore, nakon što skupite sva tri kupona, pošaljite na adresu:

Podravka - Marketing Vegete,
I. kat, Ante Starčevića 32,
Koprivnica

Nagrade: 20 poklon paketa s proizvodima Vegete i promidžbenog materijala

1) Koju obljetnicu Vegeta slavi ove godine?



Vaše ime i prezime: _____

Radna cjelina: _____

(ili kućna adresa): _____

Recept tjedna:

Biskvitna rolada

Sastojci:

5 žumanaca
5 bjelanaca
120 g šećera
120 g oštrog brašna tip 500
korica limuna
150 g marmelade od marelica
šećer u prahu za posipanje

Postupak:

Žumanca i šećer pjenasto izmiješajte i dodajte naribanu limunovu koru. Smjesi postupno dodajte brašno uz neprekidno miješanje. Na

kraju lagano umiješajte čvrsto tučen snijeg od bjelanaca.

Tepsiju obložite masnim papirom, premažite uljem ili maslacem i izlijte biskvitnu smjesu.

Pecite 10 do 15 minuta na temperaturi od 170° C.

Pečeni biskvit okrenite na vlažni ubrus, skinite papir, premažite marmeladom i još topao pomoću ubrusa savijte u roladu i pospite šećerom u prahu.

coolinarika.com



Biskvitnu roladu narežite na ploške i poslužite uz tučeno vrhnje i topli napitak.

Umjesto marmelade možete koristiti i druge nadjeve, različite kreme, pudinge u kombinaciji s raznim voćem i slično.

Gruntanje starog Podravca

0,0 %

Slažem se, vu saobraćaju treba napraviti reda. Nisam baš siguran da sve ide kak bi bog zapovedal. Već i vrapci na krovu ne glasaju se "živ - živ", nego 0,0 - 0,0. Kad sam već spomenul pernate životinje, već je bilo zahtjeva na inspeksijske službe od strane društva za zaštitu životinja da se sada u jesen strogo zabranjuje izlivanje tropa poslije pečenja rakije na takva mjesta gdje bi bio dostupan peradi.

Kaj mislite, koji bi problemi mogli nastati?

Recimo, da se moji purani nazoblju tropa ili koma, vu tropu ima alkohola, moj puran pripit izađe na ulicu i kam - baš pod bicikl susjede Bare gđa vozi mleko na laktofriz. Evo ti odma međususjedski konflikt. Ako je moj puran uz put skočil na onu ofurdanu kokoš od susjede Mice, to bi se moglo tretirati kakti sodomija. To kaj je mojemu puranu drugo jutro zlo, to već spada u maltretiranje životinja. I kaj vi mislite da se takvoga kaj dogodi vu Zagorju na slovenskoj granici, evo ti međudržavnoga konflikta. Moj pajdaš Vilč veli da se vu njegovom selu neda realno zmeriti promile alkohola. On tvrdi da je pri njemu vu selu vu zraku 0,8 ‰ i to samo ako mam vu jutro nitko ne otpre obloke. Mi se čini da se bu taj zakon pri nas jako teško održal. Istina, vu Saboru su jake snage saborske, podijeljene na one koji su za dogiranje i one koji su i dalje za opću gemitanciju svih dijelova Lijepe naše. Pripoveda se da je jedan uvaženi zastupnik vu vreme gda su naši igrali najvažniju sporednu stvar na svetu z Bugarima malo zaspal na sjednici. Jedni su diskutirali o utakmici, a drugi se



Piše: Nikola Novosel - Miško

natezali oko alkoholnog zakona. Gospon predsjedavajući se baš spremal završiti sjednicu, kad se naš sabornik zbudil - skočil vu zrak i zakričal:

"Ako treba, onda je bolje da bu 1,1 nego 0,0"

Čisto je normalno da su si pljeskali.

Meni se vidi da treba voditi računa i o tradiciji. Mi smo jedan od najstareših europskih naroda. Pri nas se vino troši u svim prilikama. Naši "Križevački statuti" navode jedno dvadeset prilika kad se vino pije, ali na kraju veliju kak se pije: "uvijek s pameću, triježno i ne prekomjerno". Ako me još pamet bar malo služi, pak smo tek pred koje leto vino zakonski proglasili prehrambenim artiklom, i ve da ljudima zabraniš kruha jesti. Kaj got!

Osim toga, narod veli: bole da nas ne, nego da se šege zateru.

A jedna narodna poslovice kaže:
Neki piju od radosti,
Neki piju od tuge i žalosti,
A, nekoji piju od jutra!

Vi mene razmete?
Pozdrav vaš **Miško**



Crta: Ivan Haramija - Hans