

Godina XLIII  
Broj 1713 Petak 30. srpnja 2004.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



**Podravkin gastro tim spreman je za Olimpijske igre u Ateni**  
4. str.



**Reportažni zapis sa ATP turnira u Umagu, kojemu je Podravka bila jedan od glavnih sponzora**  
8. str.

## Naši proizvodi na stranim tržištima

### Vegeta - dobitnik nagrade 'Superbrand' u Poljskoj

Nakon objavljenih rezultata istraživanja agencije Young & Rubicam o markama s najvećim potencijalom rasta u Poljskoj, u kojem je Vegeta zauzela visoko 3. mjesto, stigla je još jedna potvrda iznimne kvalitete i poznatosti Vegete na poljskom tržištu.

Naime, ove je godine prvi puta u Poljskoj organiziran natječaj "Superbrands". Prvi dio programa sastoji se od izbora najjačih marki u svakoj od 30 zemalja sudionica. "Vijeće marki" koje čine predstavnici novinara, vodećih reklamnih i agencija za odnose s javnošću i istraživanje tržišta, te predstavnici najvećih poljskih tvrtki, ocijenilo je 1200 potrošačkih marki u Poljskoj. Prema njihovoj ocjeni, Vegeta je jedna od najjačih marki u Poljskoj pa joj je pripala nagrada "Superbrand Polska".

Uz Vegetu, dobitnici nagrade su i svjetski poznate marke poput Adidas, Pume, Nikea, Sonya, Peugeot, Pepsija, Coca-Cole, Opela ili Forda, što dovoljno govori o vrijednosti priznanja.



## Tvornica Povrće Umag

# U prvih šest mjeseci proizvodnja znatno veća od lanjske



U očekivanju glavne sezone prerade rajčice, u umaškom Povrću trenutno se radi na pakiranju maslina

Piše i snimio: **Boris Fabijanec**

Višegodišnji pozitivni poslovni trendovi u umaškoj Tvornici Povrće kontinuirano se nastavljaju. Naime, ta Podravkina tvornica je ostvarila ukupnu proizvodnju u prvih šest mjeseci za desetak posto veću nego u istom razdoblju prošle godine, a i ovogodišnji planovi su ostvareni pa i prebačeni. Proizvodni pokazatelji dokazuju da je proizvodnja pratila pozitivne trendove u prodaji, uz povremenu desortiranost, a to je naravno utjecalo na bolji poslovni rezultat nego je zabilježen u istom razdoblju prošle godine. Inače, veći

dio zaposlenika nalazio se nedavno tri tjedna na godišnjem odmoru kako bi spremni i odmorni dočekali glavnu sezonu otkupa i prerade rajčice koja je pred vratima. Trenutno se u Povrću u Umagu finalizira proizvodnja maslina, a radnici u održavanju rade intenzivno na generalnom remontu strojeva za proizvodnju čajeva, jer njihova sezona također će doći veoma brzo. Najvažnije aktivnosti koje se trenutno odvijaju u tvornici odnose se na završne pripreme za sezonu prerade rajčice u smislu kadrovskih i tehnoloških resursa.

- Potreba za sezonskom radnom

snagom ovdje je na određen način kronični problem, jer nedostaje potreban broj kvalitetnih radnika budući da je istovremeno turistička sezona za koju se nezaposleni prije odlučuju. Naša potreba je 47 radnika, a ukupno smo primili tridesetak. Ove godine išli smo na varijantu da uz nezaposlene iz Umaga zaposlimo mlade, trenutno nezaposlene koji žive u Koprivničko-križevačkoj županiji te smo im osigurali i smještaj. Vjerujemo da će tako uz stjecanje radnih navika spojiti ugodno s korisnim, jer poslije radnog vremena ostaje im uživanje u moru - rekao je direktor

Tvornice Povrće Milisav Manjić.

Što se tiče kvalitete rajčice, informacije s terena govore da je ona vrlo visoka, a to je također dobar znak prije početka sezone. U tvornici vjeruju da će s područja Bujštine otkupiti između 5 i 6 tisuća tona, što je još uvijek daleko ispod potreba Podravkine tvornice u Umagu. Početak sezone otkupa i prerade rajčice planira se početkom kolovoza, a svojedobna uvertira sezoni rajčica je tradicionalni Dan rajčice što ga je Podravka u suradnji s Turističkom zajednicom grada Umaga i gradom Umagom organizirala u četvrtak 29. srpnja.



## Razgovor s direktorom Ital-Icea Jurom Slavkovićem

## Unatoč brojnim poteškoćama, uspješni polugodišnji rezultati poslovanja

Piše i snimio: **Boris Fabijanec**

Od 1. veljače ove godine **Juraj Slavković** je preuzeo dužnost direktora Ital-Icea. Tadašnji najveći problem te tvrtke bila je loša komunikacija porečkog Ital-Icea s Podravkom u Koprivnici.

- Bez obzira što su ljudi u Ital-Iceu prešli u jedan novi vlasnički sistem, jer prije je to bila tvrtka u privatnom vlasništvu, oni su i dalje imali pozitivne radne navike, nisu pitali za radno vrijeme. No, bilo im je branjeno komunicirati s maticom u jednoj takvoj novoj situaciji kada ima puno problema radi uvođenja SAP-a, uhodavanja i sinkroniziranja svih sistema Podravke, dakle objektivnih teškoća koje su trebali rješavati svi subjekti. Prvenstveno je zatečeno stanje slabe komunikacije i velikih obaveza prema dobavljačima te nepotrebno povećanih zaliha roba i materijala. Te probleme je trebalo brzo rješavati, jer se sezona približavala, a ja kao novi čovjek koji nikada nije radio u takvoj vrsti proizvodnje trebao sam što prije *poloviti konce*. Moj radni vijek u Podravki oduvijek je bio povezan s plasanskim dijelom i možda je to i sreća jer se Ital-Ice, iako proizvodna organizacija, okrenuo plasmanu - rekao nam je na početku razgovora Juraj Slavković.



Juraj Slavković

- *Kakva je danas situacija u Ital-Iceu?*

- Krenulo je više nego dobro. Krajem svibnja indeks proizvodnje nam je 136. Na žalost, u lipnju zbog loših vremenskih prilika indeks nam se smanjuje za 32 poena, ali unatoč cijeloj dosadašnjoj lošoj sezoni, kada naša konkurencija iz domene sladoleda ili voda bilježi pad realizacije od 15 do 20 posto, mi smo prvih šest mjeseci završili sa 5 postotnim povećanjem. Uz sve to, smanjili smo troškove te racionalizirali poslovanje. Riješili smo i probleme sezoneke radne snage, desortiranosti i transporta. Dakle, uz sve naliježene probleme, loše vremenske sezone, mi smo prvo polugodište po-

itivni, iako su nam predviđali, ne zato što su nam željeli zlo, nego je objektivno bilo tako, kako nema šanse da se izvučemo bez gubitka.

### U vrućim danima potrošnja sladoleda se učetvorostručuje!

- *Ušli smo i u punu turističku sezonu, što pokazuju statistike u Istri?*

- Na istarskoj regiji objektivan pad je 17 posto, iako službene statistike barataju brojkom od 4 posto za Hrvatsku. Moram naglasiti kako istarsko tržište sudjeluje s 40 posto u prodaji proizvoda Ital-Icea. Ipak, bez obzira na sve to mi smo poslovali pozitivno, a u tome nam je veliku pomoć pružila Podravkina Prodaja. Ušli smo u velike trgovačke lance i time apsorbirali pad realizacije prodaje na plažama, na otvorenim pozicijama, dakle tamo gdje rad ovisi o nebu. Imali smo problema s prodajom impulsivnog sladoleda Unilever koji se trži na tzv. vrućim mjestima i tu se osjeća najveća stagnacija. S druge strane, napravili smo velike pomake u plasmanu obiteljskog sladoleda koji ne zavisi o plaži, već o dobroj organizaciji i dobrim poslovnim odnosima s partnerima tipa Getroa, Bille ili Studentskog centra.

- *Ipak i vrijeme vam je pomalo krenulo na ruku. Koliko se povećala prodaja sladoleda tijekom srpnja?*

- Ove godine prvi puta imamo u kontinuitetu pet vrućih dana kada nam dnevni izlaz sladoleda s prosječnih 3 do 4 tone skače na 12 tona. Dakle, kada se digne temperatura, realizacija skače za oko 400 posto! Da čovjek ne povjeruje! Ljudi u skladištima rade od 7 do 19 sati, a prodaja radi i subotama i nedjeljama. Zamrzivači se toliko brzo prazne da se na nekim prodajnim mjestima i po dva puta dnevno pune. Na žalost, takva situacija isključivo ovisi o vremenu.

- *Kakva je situacija s distribucijom i pokrivenošću tržišta Hrvatske?*

- Naš najveći problem je Slavonija koja apsolutno ima najbolje rezultate, ali i apsolutno najgore uvjete rada. Druga po rezultatima je Kop-

ravnica, potom Zagreb, a određene probleme imamo u Istri i Dalmaciji. To nisu problemi u plasmanu zbog loše organizacije distribucije, već je problem vrijeme.

### Program smrznutog povrća u stalnom je porastu

- *Kakva je situacija u segmentu smrznutog povrća?*

- Naravno da nam samo sladoled ne može biti cjelogodišnji posao, to je sezonski posao od 3 do 4 mjeseca. Sada smrznuto povrće, ribe i tjesteninu zovemo dopunski asortiman, ali on će uskoro postati ravnopravni asortiman sa sladoledom. Taj dio posla nam se naglo povećava jer smo preko Podravkine Prodaje Hrvatska penetrirali u sve segmente te prodaje. Smrznuti program povrća je segment koji fantastično raste. Potrošač se sve više okreće prema smrznutom. Naš današnji asortiman je 70-ak različitih vrsti proizvoda povrća i voća. Glavni problem smrznutog programa je penetracija naših zamrzivača na prodajna mjesta budući da su oni već puni svih mogućih rashladnih uređaja. Također, prodaja smrznutog programa je specifična i skuplja jer prodajno mjesto troši struju, ne može imati veliko skladište jer je to također skupo i trošak logistike je znatno veći s obzirom na to da prodavač mora dobivati robu dva, tri puta tjedno. Nema dovoljno prostora i moraš ga stalno servisirati. No, i profiti u smrznutom programu su daleko veći nego kod ostalih trgovačkih roba.

- *Prema svemu do sada rečenom, budućnost Ital-Icea nije upitna...*

- Ako bude prema našim predviđanjima i planovima te da nas još i vrijeme podrži u srpnju i kolovozu, Ital-Ice neće imati problema da uspješno završi ovu poslovnu godinu. Ove godine nemamo problema s dostavom, s ljudima na terenu i ono najvažnije, nemamo problema s fakturiranjem što je lani bila rak-rana Ital-Icea. Ja sam vječiti optimista i mislim da ćemo krajem godine raditi intervju u kojemu ću se moći pohvaliti postignutim rezultatima poslovanja - optimistički je izjavio na kraju razgovora prvi čovjek Ital-Icea Jura Slavković.



U hladnjači Ital-Icea radi se u debelim bundama - temperatura je do -30° C

## Delegacija Ministarstva obrane Republike Hrvatske posjetila je 22. srpnja Ital-Ice

## Moguća suradnja MORH-a i Podravke u programu smrznute hrane

Delegacija Ministarstva obrane Republike Hrvatske - Uprave za materijalne resurse predvođena voditeljom Službe za razvoj, opremanje i modernizaciju brigadirom Slaven Zdilarom posjetila je 22. srpnja Podravkinu tvornicu u Poreču Ital-Ice. Nakon što su razgledali visoko standardizirani i tehnološki moderan pogon, delegacija MORH-a se susrela s predstavnicima Podravke i Ital-Icea, među kojima je bio i član Uprave naše tvrtke Miroslav Vitković (*na slici*). Osnovna tema razgovora bila je potencijalna mogućnost plasmana programa smrznute hrane, ali ne više u smislu komercijalnog poslovanja, već na bazi partnerskih odnosa. Naime, Hrvatska vojska je u procesu modernizacije, jer današnji jelovnik je na bazi iz 1993. godine. S obzirom na to da Hrvatska vojska želi u NATO, prehrana se mora modernizirati, sve su veće potrebe tzv. hladnog sistema, treba posvetiti više pažnje kulturološkom sastavu jelovnika, odrediti prehranbene vrijednosti za razne rodove vojske. Sve te trendove modernizacije Podravka može pratiti jer naša tvrtka upravo je najpoznatija po kvalitetnoj paleti proizvoda.

Tijekom boravka u Istri delegacija MORH-a je idućega dana posjetila i Podravkinu Tvornicu Povrća u Umagu, gdje su upoznati s kapacitetima proizvodnje rajčice. Uz to, razgovaralo se kako staviti u funkciju proizvodnju rajčice na zemljištima koja su još uvijek u vlasništvu Ministarstva obrane Republike Hrvatske.

B. F.



## Podravkin periskop

## Igračke i igrice uz sokiće i keksiće za djecu

Piše: **Vlado Markota**

Sektor za razvoj poslovanja

Djeca je za kišnih dana dosadno, a pogotovo ako su još k tome na dugom putovanju u automobilu. Proizvođači robe široke potrošnje i vlasnici benzinskih pumpi su svjesni te činjenice, pa se na benzinskim pumpama širom Europe može pronaći mnogo sitnica koje bi djeci mogle olakšati dugotrajna putovanja, posebno za ružna i kišovita vremena kad se ne može nikamo van iz automobila.

Potrebno je imati nešto što će na dulje vrijeme zaokupiti dječju pozornost. Mali medek ili lutkica prikvačeni uz sok ili kek-siće ponukati će dijete da traži od roditelja da im kupe taj proizvod kako bi dobili igračku pride. Međutim, roditelji očito traže nešto sasvim drugačije, nešto što će na dulje vrijeme zabaviti dijete, usmjeriti njegovu pozornost i zaposliti mu ruke. Zbog toga lutkice i medeki, unatoč velikom pritisku od strane malih potrošača, lošije prodaju proizvode široke potrošnje u usporedbi s igricama i slagalicama priloženim uz proizvode. Pri tome su roditelji ti koji odlučuju o tome koji će se proizvod kupiti.

Slagalice/puzzle na magnet su hit za male potrošače u Belgiji i Nizozemskoj. Mini-puzzle, koje se sastoje od šest ili devet elemenata koji se slažu na podlozi s koje ne mogu ispasti i na najlošijoj cesti, odlična su zabava za vrijeme vožnje automobilom. Takve slagalice priložene uz pakiranja sokova, predviđenih za nošenje na putovanjima, povećali su sredinom lipnja svom proizvođaču prodaju za 140%.

Starija djeca preferiraju igrice na magnet, poput potapanja brodova ili slaganja riječi od kockica sa slovima. Najvažnije je zapravo to da se djeca mogu zabaviti i igrati sama, bez potpore ili sudjelovanja odraslih. Veliki uspjeh su polučili i mali kompleti oblika za slaganje, poput kompjutorske igre "tetrisa" ili igrice tipa "solitaire". Odličan uspjeh je imala i serija malih džepnih knjiga s bajkama priloženih uz keksiće, koje se, naravno, mogu skupljati i slagati u za pripremljeni specijalni uvez. Djeca vole čitati bajke, a vole i skupljati najrazličitije stvari, pa je ideja sa serijom knjižica s bajkama polučila vrlo dobre efekte. Ideje, ideje, to je ono što nas vodi naprijed! Budimo brzi, budimo Kviki!

## Obavijest

**Sljedeći broj lista Podravka izlazi u petak 20. kolovoza**



Umag je u četvrtak 29. srpnja bio u znaku rajčice

# Podravkin dan i fešta od rajčica

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

Već sedmu godinu za redom Podravka je u Umagu u suradnji s gradom domaćinom i tamošnjom Turističkom zajednicom organizirala Dan rajčice i feštu od rajčica, odnosno stručni skup posvećen proizvodnji rajčice za preradu u našoj umaškoj tvornici Povrće, te kulturno-zabavni program s humanitarnim ciljem i nagradnim igrama za posjetitelje na glavnom trgu u Umagu.

Dan rajčice održan je u četvrtak 29. srpnja a započeo je već u 8 sata kada je ispred Robne kuće u Umagu priređen kulinarski show Podravke i Electroluxa gdje je uz

pomoć Dražena Đuriševića održan *turnir vitezova kulinarskog stola*. Publika je izabrala pobjednike u pripremanju makarona bolognese, tiramisua, salate od špageta, pikantne pileline, tjestenine s tunjevinom, njoka u umaku, punjene rajčice i gratiniranog svinjskog filea. Pobjednici su osvojili Electroluxove kućanske aparate i Podravkine poklon pakete, a u nagradnim su igrama tijekom prijepodneva sudjelovali i gledatelji.

Potom je održana konferencija za novinare na kojoj su na novinarska pitanja odgovarali direktor Tvornice Povrće u Umagu Milisav Manjić, voditelj Razvoja poljoprivrede u Podravki Zdravko Matotan, category menadžerica za povrće i kondimente Renata Šadek i suradnik u

umaškoj tvornici Alen Božić. U nastavku je u Hotelu Koralj održan stručni skup na kojemu su sudjelovali istarski proizvođači rajčice, stručnjaci znanstveno-istraživačkih institucija i poljoprivredni savjetnici. Na skupu su stručnjaci upoznali sudionike s razvojem proizvodnje i prerade rajčice na području Istre, s rezultatima istraživanja koje provodi Podravkin Razvoj poljoprivrede i novim tehnološkim rješenjima u proizvodnji. Zdravko Matotan govorio je o proizvodnji i istraživačkom radu na rajčici za preradu u 2003. godini. Predstavio je potencijalne nove sorte u komparaciji s vodećima i govorio o njihovoj zastupljenosti, gnojdbi, štetnicima te pilot projektu navodnjavanja rajčice za preradu. U jedinoj hrvatskoj tvornici za preradu rajčice u Umagu godišnje se prerađuje od pet do osam tona, a u proizvodnju rajčice uključeno je stotinjak kooperanata koji proizvode na oko 150 hektara.

Sudionici skupa obišli su površine rajčica za preradu najvećih uzgajivača Stjepana Majkovića i Marija Matijašića. Tijekom obilaska sudionici su upoznati s pokusima što ih provodi Razvoj poljoprivrede Podravke s ciljem pronalaženja najprimjerenije tehnologije proizvodnje i sortimenta rajčice za ovo područje.

U večernjim je satima na umaškom središnjem trgu održana "Fešta od rajčica", veliki kulinarski show na kojem su poznati Podravkini gastro promotori pripremali jela na bazi rajčice kako bi svi posjetitelji osjetili sunce



Na stručnom skupu govorilo se o proizvodnji rajčice u Istri za potrebe Podravkine tvornice u Umagu...



... a običena su i polja na kojima se ta visokokvalitetna rajčica uzgaja



Kulinarski show Podravke i Electroluxa pobudio je veliko zanimanje Umažana i njihovih gostiju

Mediterrana s Podravkinog stola. Uz nastup mažoretkinja, limene glazbe, nagradnih igara za posjetitelje, nastupio je i jedan od najpopularnijih Istrana, pjevač Dra-

žen Turina Šajeta. Ova manifestacija ima i humanitarni karakter, jer se prikupljaju sredstava za kupnju računalna namijenjenih sljepim osobama.

## naša posla

# Statistike nude optimizam, a apartmani i plaže su poluprazni

Piše: **Željko Krušelj**



Hrvatski turistički stratezi posljednjih tjedana ratuju brojka. Statistika se, poput politike, u njihovim rukama sve više doima kao "umiće moguće", tako da se dokazuje i ono što je suprotno spoznajama novinara i običnih turista. Naime, najnoviji službeni podaci govore da je ukupni broj turista, makar i za simboličkih jedan posto, premašio brojku iz istog razdoblja prošle godine. Istodobno, turistički djelatnici javljaju s terena da se u usporedbi s istim razdobljem smanjuje broj evidentiranih noćenja. Potvrđuju to alarmantne vijesti iz većine jadranskih središta o slabijoj popunjenosti smještajnih kapaciteta, što je uočljivo i obilaskom plaža i večernjim šetnjama po turističkim odredištima. Posebno je loša situacija u pogledu izvanpasijske potrošnje, ionako najveće boljke hrvatskog turizma, jer mnoštvo kafića, kavana i restorana zjapi (polu)prazno.

Gdje je, dakle, prava turistička istina? Logika "zdravih očiju" ipak ne nudi previše optimističkih zaključaka. Podatak o rastu broja turista mogao je proizaći samo iz strože kontrole privatnih iznajmljivača apartmana i soba, budući da se svi, osim hotelijera, uporno žale na podbačaj sezone. Uzmimo samo primjer Šibensko-kninske županije, gdje autor ima širi uvid u situaciju. Iako je po spomenutim statistikama tamo dva posto turista više nego u srpnju 2003., vlasnici apartmana se zaklinju da im dio kapaciteta čak i u srcu sezone ostaje prazan. Dokazuje to i uobičajena slika da vlasnici tijekom dana sjede uz Jadransku magistralu i uz natpise o ponudi pokušavaju privući goste koji nisu unaprijed odabrali odredište. I tako iz dana u dan. Neki iznajmljivači napominju da im ne dolazi ni dio onih koji su telefonski ili e-mailom izvršili rezervacije. To, me-

đutim, ne znači da su neki od njih spremni za koji euro smanjiti cijene usluga, kako bi se ipak nametnuli potencijalnim gostima. "Valjda ja znam koliko moj apartman vrijedi", govori nam ovih dana jedan od onih čiji su kapaciteti ostali solidno - nepopunjeni!

Nije, dakle, teško odgovoriti zašto hrvatski turizam opet nije u stanju napraviti odlučniji iskorak. Krenimo od banalnijih razloga. Zastoj u rastu hrvatskog gospodarstva odmah se osjetio u smanjenju broja domaćih gostiju. S time se čak i statističari slažu, tako da situaciju donekle spašavaju turisti iz inozemstva. No, i njih je manje od očekivanja, jer su naše cijene nekonkurentne u odnosu na niz susjednih mediteranskih zemalja. Usporedbe radi, sedmodnevni hotelski aranžman na Jadranu, za koji morate sami naći prijevoz, u pravilu je skuplji nego adekvatni

aranžman u Tunisu ili Turskoj, a tamo je u cijenu uračunat i avionski prijevoz. U tim zemljama, što je također bitno, izvanpasijska je potrošnja i osjetno bogatija i jeftinija nego u Hrvatskoj.

Domaći su turistički djelatnici u prošle dvije godine djelomično iskoristili nestabilnu međunarodnu situaciju zbog prijetnji terorizmom, no ove je godine ponešto splasnula ta bojazan, a i sve islamske zemlje spustile su cijene upravo zato da se gosti vrte na njihove destinacije. Hrvatska je ponuda, pak, poskupjela, jer se nikako ne možemo osloboditi sindroma traženja maksimalne zarade za svega dva-tri mjeseca poslovanja. Uz sve to, ne može se smetnuti s uma da se portugalsko EP u nogometu doista "dobro uklopilo" u turističke planove tijekom lipnja, a da bi isti problem zbog Olimpijade u Grčkoj mogao uslijediti i u kolovožu.

Naposljetku, svjedoci smo i iznimno hladnog i kišnog ljeta, kakvo se već godinama ne pamti, što skraćuje boravak gostiju ili dovodi do otkazivanja aranžmana.

Ako u svemu tome ima nešto dobrog, onda je to naglo poboljšanje trgovačke ponude u nizu jadranskih odredišta. Trgovački lanci odlučno ulaze u sva važnija središta i na taj način sprečavaju daljnje divljanje maloprodajnih cijena, budući da su marže lokalnih trgovaca drastično visoke, a slična je situacija i na tržnicama i u ribarnicama. Spomenut ćemo opet primjer Šibenika. Tamo su se u odnosu na prošlo ljeto pojavila dva reprezentativno uređena šoping-centra, Jolly i Super Konzum. Važno je da su u oba, izuzmemo li uobičajeno Konzumovo favoriziranje vlastitih brandova mineralnih i izvorskih voda, solidno zastupljeni Podravkini proizvodi, i to veći dio asortimana.



**Podravka u Hrvatskoj kući na Olimpijadi u Ateni**

# Podravkin gastro tim spreman je za Olimpijske igre u Ateni!

Pripremila: **Ines Banjanin**  
Snimio: **Nikola Wolf**

U Ateni će od 10. do 30. kolovoza boraviti Podravkin gastro tim koji će za trajanja Olimpijskih igara u Hrvatskoj kući biti zadužen za pripremu svakodnevnih obroka prvenstveno koristeći Podravkine proizvode. Svakodnevno u Hrvatskoj kući nudit će se jednostavna jela i zalogaji, hladna jela (salate), te hladno-topli izbor jela. Uz to će se pripremati prigodni domjenci i svečani prijem za visoke goste kojima će se ponuditi zahtjevniji izbor jela. U Hrvatskoj kući kao mjestu okupljanja hrvatskih sportaša, sportskih djelatnika, gospodarstvenika, novinara, uzvanika i sponzora OI, uz umjetničko-kulturne programe odvijat će se i "Festival hrvatske gastronomije". Hrvatska kuća nalazi se u četvrti Maroussi, oko 15 minuta udaljenoj od glavnog olimpijskog stadiona. Organizacija nacionalnih kuća u gradovima organizatorima OI pokazala se dosad kao jedan od najpogodnijih oblika promidžbe.

## Podravka nositelj "Festivala hrvatske gastronomije"

Prema riječima **Davora Perkova**, Podravkinog menadžera gastro programa i voditelja projekta "Hrvatska kuća", ovdje će raditi i sastajati se dužnosnici Olimpijskog odbora, poslovni partneri Olimpijskog odbora, hrvatski gospodarstvenici, sportaši i izvijestitelji.

- Sa sobom nosimo opremu i inventar, a tijekom održavanja OI pripremit ćemo - na temelju ugovora između Podravke i HOO-a - ukupno između 2500 i 3000 obroka. Namirnice će se iz

Hrvatske transportirati kamionom i hladnjačom koja je nužna prvenstveno zbog smrznutih proizvoda - kaže Perkov i nastavlja:

- Inače, Podravka se prvi puta na takav način predstavlja i prvi je puta uključena u takav jedan veliki projekt. Hrvatska je imala svoju «kuću» prvi puta u Atlanti 1996., prije četiri godine u Sydneyju i sada u Ateni, ali Podravka je na ovaj način involvirana prvi puta kao ključni sponzorski partner. Osiiguravat ćemo proizvode, opremu i ekipu koja će realizirati taj dio programa Hrvatske kuće koji se zove "Festival hrvatske gastronomije." Više zemalja ima takve «kuće», jer one su prije svega promocija same države i njezinih resursa na najvećoj svjetskoj sportskoj manifestaciji. Na ovom projektu Hrvatske kuće, uz Podravku sudjeluje i Jamnica, Calsberg, Hrvatski telekom, Kutjevački podrumi, Franck i drugi. Tu će se odvijati značajni događaji, proslaviti pokoja medalja, očekuje se dolazak najviših političkih hrvatskih dužnosnika i javnih ličnosti. Predsjednik HOO Zlatko Mateša upriličit će i veliki prijem za uzvanike iz gospodarskog, javnog i diplomatskog života... bit će to Hrvatska u malom.

- *Koliko je ljudi angažirano na pripremi jela za posjetitelje "Hrvatske kuće"?*

- Za pripremanje hrane bit će zaduženi već provjereni promotori kulinarnstva Dražen Đurišević, Branko Takač, gastropromotor Zlatko Sedlanić i Ivan Kancelak. Uvjeti rada će biti jako složeni, temperature zraka iznad 40 stupnjeva, no ne sumnjam da će dečki zajedno sa mnom dati sve od sebe i dostojno prezentirati Podravku kao kulinarsku instituciju. Ovo je svojevrсна promocija Podravkinih proizvoda kroz hrvatske gastronomске delicije

na najvećoj svjetskoj sportskoj priredbi.

- *Kako je uopće došlo do suradnje s HOO-om?*

- Do suradnje je došlo nakon kontakata na najvišoj razini HOO i Podravke, a započelo je klasičnim prijedlogom sponzorstva da bi se to preobrazilo u ovaj veliki projekt. Mi ulažemo u projekt snoseći troškove organizacije Festivala hrvatske gastronomije, odnosno troškove vezane uz proizvode i troškove naših ljudi. U taj složen i zahtjevan projekt uključeno je mnogo naših kolega iz Podravke, jer ima tisuće raznih detalja. Stoga zahvaljujem svima koji su se angažirali, od logistike, financija, marketinga, vanjske trgovine... I ovim projektom dokazujemo vjerodostojnost slogana koji ćemo koristiti ovom prilikom: "Podravka - uvijek sa srcem, i na Olimpijskim igrama!"

## Stol u znaku Podravkinog srca

**Branko Takač**, Podravkin promotor kulinarnstva jedan je od četvorice članova tima koji 9. kolovoza putuje u Atenu kako bi predstavljao Hrvatsku na festivalu hrvatske gastronomije, pa smo i njega zamolili da nam kaže kako se gastropromotori pripremaju za ovaj veliki projekt.

- Pripremamo se fizički i psihički. Psihička nam je priprema potrebna jer očekujemo veliki obujam posla, a i velika je odgovornost sudjelovati u



Podravkini gastro promotori s nestrpljenjem očekuju Olimpijske igre

jednom takvom projektu. Osim toga, to nam je i čast, jer uz Podravku, u Ateni predstavljamo i Hrvatsku. Fizički se moramo pripremiti jer ćemo raditi na visokim temperaturama, a radno će vrijeme Hrvatske kuće biti od 0 do 24 svakoga dana tijekom trajanja Olimpijskih igara. Bitno je dobro raspodijeliti posao, ali uglavnom ćemo sva tri tjedna boravka u Grčkoj provesti prije svega radno.

- *Kada su za vas počele pripreme za odlazak u Atenu?*

- Pripreme su započele prije tri mjeseca kada smo doznali da ćemo sudjelovati u ovome projektu. Ispočetka nam je bilo gotovo teško povjerovati... Kulinarnstvo je u Podravki dio marketinga, a ovaj je projekt svojevrсна marketinška aktivnost i drago mi je da ćemo u njemu sudjelovati. Budući da smo dobar tim koji već dugo i uspješno surađuje, ne bismo trebali imati nikakvih problema i uvjeren sam da ćemo sve odraditi kvalitetno i na visokoj razini koja nam je svojstvena.

- *Što ćete pripremati u Ateni?*

- Budući da u Hrvatskoj kući pred-

stavljamo cjelokupnu gastronomiju u Hrvatskoj, na danima gastronomije nastojat ćemo zastupati jela svih naših krajeva. Trudit ćemo se predstaviti Hrvatsku u svom njezinom gastronomskom šarenilu. Budući da je Podravka sponzor, sva jela pripremamo s Podravkinim proizvodima tako da je kompletan stol u znaku Podravkinog srca.

- *Na koji način volite prezentirati kulinarnstvo Podravke?*

- Podravkine proizvode stavljamo u različita jela, koja osim što su ukusna, nastojimo svaki puta da bude nešto novo, nešto drugačije i maštovitije. Iako nije jednostavno svaki puta pripremiti nešto novo, bitno je prikazati da se jedno jelo može prirediti na više načina. Pogrešno je što ljudi kad pročitaju recept i vide da kod kuće nemaju sve sastojke koji su im potrebni, jednostavno odustanu od pripreme toga jela. Savjetujem im da pokušaju eksperimentirati i prirediti ga s nekim drugim sastojkom ili začinom - dobit će sasvim novo jelo, možda i ukusnije od izvornoga.

## Poslovni partner iz Kanade posjetio Podravku

# Produbljena suradnja Podravke i kanadskog distributera Eurotrade

U Podravki je 26. i 27. srpnja gostovao **Dubravko Altić** iz kanadskog poduzeća Eurotrade koje već dvadesetak godina distribuira Podravkine proizvode. Tom je prilikom za kanadskog distributera organizirana i edukacija, a prema riječima **Ivana Hegeđuša**, izvršnog direktora za tržište SAD-a, Kanade, zapadne Europe i Skandinavije, cilj je ove edukacije unapređenje poslovnih odnosa.

- Podravka već dugi niz godina surađuje s Eurotrade-om koji je naš glavni poslovni partner u Kanadi, odnosno glavni uvoznik i distributer. Ovaj smo susret iskoristili za produbljivanje dosadašnje suradnje kako bismo prenijeli svoja iskustva vezana uz način poslovanja, organizaciju prodaje, upoznavanje s marketinškom strategijom... Product manageri i category manageri prezentirali su svoje programe, a organiziran je i obilazak prodajnih mjesta u Koprivnici, Varaždinu i Zagrebu gdje je distributer mogao vidjeti na koji način zadovoljavamo zahtjevima kupaca, kao i drugi niz detalja vezan uz distribuciju i prodaju. Na taj je način naš partner dobio realnu sliku poslovanja i to zastupamo li druge proizvođače ili se radi o našim proizvodima. Također smo imali priliku razmijeniti iskustva i znanje, jer se želimo prilagoditi zahtjevima tržišta. Budući da u Kanadi nemamo svoj ured, naši su nam distributeri "oči i uši" na tom tržištu i moramo međusobno razmjenjivati informacije. Stoga uvažavamo sve sugestije Eurotradea kao našeg partnera na tom tržištu, od pozicioniranja do razvoja proizvoda. Posebno je korisno za category managere bilo čuti kako određene proizvode prilagoditi zahtjevima kanadskog tržišta. Posljedica takvog partnerstva i dvosmjernog komuniciranja je rast prodaje, povećanje tržišnih udjela i profit, što nam je i cilj u konačnici - istaknuo je Hegeđuš.

Dubravko Altić, jedan je od managera u Eurotradeu i bavi se distribucijom



Distributer Podravkinih proizvoda iz Kanade Dubravko Altić prvi put je posjetio Podravku gdje se, između ostalog, upoznao s distribucijom i prodajom roba kod nas

već 15 godina, a za naše novine je rekao:

- Eurtrade zastupa više proizvođača, a jedan od glavnih poslova je distribucija programa Podravka, tako da distribuiramo sve glavne grupe Podravkinih proizvoda u Kanadi. U Podravki sam prvi puta. Premda sam rođeni Zagrepčanin, od treće godine života živim u Kanadi gdje sam nakon fakulteta odlučio nastaviti tradiciju obiteljskog posla. U Podravki sam susreo mnogo ljudi spremnih na suradnju, a prilikom posjeta tvornici Vegete i Podravka jela uistinu me oduševila razina opreme mehanizacije s kakvom se do sada nisam susreo. Svakako ću imati koristi od ove edukacije, jer razlikuje se filozofija poslovanja od kanadske pa ih je zanimljivo usporediti. Inače, u Kanadi imamo 10 do 20 puta veću konkurenciju jer su na tržištu proizvodi iz čitavoga svijeta.

**I. B.**

# U Podravki završen otkup pšenice

Danas, 30. srpnja praktički je označen završetak otkupa pšenice u Podravki koji je trajao dva tjedna. Prema informaciji direktora Proizvodnje 2 Tome Trošelj, u Podravkine silose smješteno je nešto manje pšenice od očekivanih 20.000 tona s gravitirajućeg županijskog područja. Razlog je u tome što je prošle godine, zbog ograničenih poticajnih količina, zasijano i manje pšenice.

- Određene količine pšenice morat ćemo kupiti s područja Slavonije i Baranje za potrebe naše proizvodnje, s tim da za narednih 7 do 8 mjeseci imamo dovoljnih zaliha. Inače, kvaliteta otkupljene pšenice je dobra, o čemu najbolje govore hektolitarska težina od 81 (standardna je 76), prosječna vlaga od 13 posto i primjese oko četiri posto, a što je čak ispod republičkog prosjeka. Osim preuzimanja merkantilne pšenice, obavljan je i otkup po skupinama sorti prema tehnološkim potrebama mlinske industrije - rekao nam je Trošelj

Osim u Koprivnici, otkup je obavljan i u mlinu u Novigradu Podravskom, a sveukupni otkup pšenice ovogodišnjeg roda ocijenjen je jednim od uspješnijih.

**S. P.**



**Kod tunela Učka predstavljena je 23. srpnja akcija "Partnerstvo za sigurnu vožnju 2004"**

Dobrodošlica turistima u Hrvatskoj ponovno sa hladnom Studenom

Na kvarnerskoj strani tunela Učka mnogobrojnim novinarima je 23. srpnja predstavljena akcija "Partnerstvo za sigurnu vožnju 2004" u kojoj uz Bina Istru, sudjeluju Citroen, OMV, Michelin, HTmobile i Podravkin Studenac. Tijekom ljeta u sklopu te akcije dijeli se turistima rashlađena Studena, besplatno se provjeravaju i kontroliraju gume te dijele različite brošure posvećene sigurnosti u prometu. Naravno, uz dodatno angažiranje prometne policije, većih ulaganja u cestovnu sigurnost, veliku važnost u sigurnosti prometa ima i osvježenje vozača. A tu već tradicionalno nastupa naš Studenac. Ove godine domaćim i stranim turistima koji putuju na jadransku obalu podijeliti će se 300.000 optimalno rashlađenih bočica prirodne izvorske vode Studena. Budući da je turizam iznimno važna privredna grana za cijelu Hrvatsku i da u Hrvatsku dolaze turisti iz srednje i istočne Europe, koja su ujedno i strateška tržišta

Podravke, suradnja hrvatskih tvrtki način je na koji se ostvaruju pozitivni sinergijski efekti. Nakon dugog putovanja turiste dočekuju hostese koje im dijele rashlađenu Studenu da bi se turisti osvježili prije samog dolaska na odredište. - Ovakve akcije pokazuju da je turistička sezona vrijeme kada svi možemo sudjelovati u dobrodošlici turistima i da hrvatske tvrtke mogu zajednički nastupiti i zaželjeti im ugodan odmor na jadranskoj obali. Samo za ovu akciju, od strane Podravke je osigurano deset hladnjača iz kojih će se dijeliti rashlađena Studena. Voda je ono što je turistima u ovim vrućim ljetnim danima najpotrebnija, a oni su više nego dobro prihvatili najpoznatiju i najkvalitetniju prirodnu izvorsku vodu u Hrvatskoj - Studenu. - rekao je na konferenciji za novinare na kvarnerskoj strani tunela Učka direktor Prodaje Studenca Regija Istra i sjeverno Primorje Darko Ivičak. **B. F.**



Optimalno rashlađena Studena, koju dijele vrlo simpatične hostese, i ovog je ljeta dobrodošlica brojnim inozemnim i domaćim turistima na jadranskoj obali

**U centru Istre otvoreno novo skladište Studenca**

Najmodernije skladište Studenca u Hrvatskoj

Tekst i snimke: **Boris Fabijanec**

Višegodišnji problem isporuke proizvoda Studenca na istarskom tržištu, posebice tijekom turističke sezo-

ne, napokon je uspješno riješen. Od ovoga tjedna u mjestu Bujići, 4 kilometara udaljeno od Poreča, u funkciji je novo, moderno skladište Studenca. U 600 četvornih metara zatvorenog te još



Pića iz Studenca donedavno su skladištena i na otvorenom prostoru u Pazinu...

**U organizaciji službe Unapređenja prodaje organiziran "Trening trenera"**

Edukacija mladih stručnjaka iz Marketinga

U organizaciji službe Unapređenja prodaje tijekom prošlog tjedna održan je seminar na temu "Trening trenera" za grupu mladih stručnjaka iz Marketinga. Cilj ovog programa bio je dobiti teoretska znanja i kroz vježbe steći vještine prezentiranja određenih tema. U dvodnevnom 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; Motiviranje 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 se organiziraju 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 pripravnika, novo zaposlenih suradnika ili interne fluktuacije suradnika. Edukacijom ove grupe mladih stručnjaka iz Marketinga želi se dobiti kvalificirana grupa internih trenera, koja će

moći u mnogim prilikama prenositi znanja na prodajnu operativu.

Trening je vodio profesor Ivan Ferenčak (*na slici*), iskusni trener iz tvrtke "Pigmalion", koja se bavi treningom i savjetovanjem na području poslovnih komunikacija u profesionalnoj prodaji.

**Dubravka Horvat**



**Iz Kulinarskog centra u Zagrebu**

Podravka pomaže oboljelima od celijakije

Celijakija ili glutenska enteropatija je bolest karakterizirana nepodnošenjem proteina glutena koji nalazimo u pšenici, ječmu i raži dok se za zob to ne može sa sigurnošću tvrditi. Taj protein dovodi do imunološke reakcije koja ima za posljedicu oštećenje sluznice tankog crijeva.

Jedina terapija celijakije je bezglutenska prehrana. Provođenje stroge bezglutenske prehrane povezano je s mnogim teškoćama, a jedna od njih je svakako nedostatak i visoka cijena bezglutenskih proizvoda.

Podravka je i u ovom slučaju pokazala svoje veliko, toplo srce te je u dva navrata ustupivši prostor Kulinarskog

centra u Zagrebu omogućila članovima Hrvatskog društva za celijakiju (HDC) da održe radionicu i da tom prilikom educiraju svoje članove kako upotrebljavati bezglutensko brašno u pripremi različitih recepata. Dok su se iz pećnica širili mirisi svježe pečenog kruha, peciva, kolača... članovi HDC-a dobili su smjernice za izbor namirnica kod bezglutenske prehrane, mnoštvo korisnih savjeta te odgovore na njihova mnogobrojna pitanja.

Naša suradnja nije ovdje završila. U četvrtak 22. srpnja djelatnice Kulinarskog centra, zajedno s predstavnicama HDC-a, osmišljavale su i isprobavale nove recepte koji odgovaraju propisi-

ma bezglutenske prehrane. Tako smo pripremle bezglutenski kruh, dvije vrste pizze, pecivo sa sirom i grožđicama, savijaču s višnjama, tjesteninu, rižolino... i gdje god je to bilo moguće uklopili smo Podravkine proizvode.

Isprobani recepti će se u listopadu objaviti na stranicama Podravkina kulinarskog portala [www. coolinari-ka.com](http://www.coolinari-ka.com). Na taj će način informacije o korištenju bezglutenskog brašna te ideje za nove recepte biti dostupne svima koji nisu u mogućnosti prisustvovati radionicama.

Nadamo se da smo na ovaj način barem malo pomogli i obradovali sve oboljele od ove sve prisutnije bolesti.

**Katarina Pentek**

900 četvornih metara manipulativnog prostora i s vrlo suvremeno koncipiranim uredskim prostorima počela je distribucija robe diljem Istre. Skladište je vrlo kvalitetno izgrađeno, s jako dobrom izolacijom u što smo se i uvjerili ovih dana. Naime, dok je vanjska temperatura bila 38 stupnjeva, u skladištu je bilo ugodnih dvadesetak.

Inače, dosadašnje isporuke proizvoda Studenca za Istru išle su preko iznajmljenih skladišnih prostora Istracomerca u Pazinu. Taj je prostor u najmanju ruku bio neprimjeren, posebice u turističkoj sezoni, kada se dnevno radi i po pedesetak isporuka.

- Novim skladištem u Bujićima znatno dobivamo na funkcionalnosti i ekonomičnosti poslovanja, bržim i kvalitetnijim isporukama, efikasnosti rada te boljoj kontroli robe. Svi veliki turistički centri su nam znatno bliži, možemo dnevno raditi više tura te time na vrijeme i kvalitetnije servisirati naše brojne kupce - rekao je voditelj Prodaje Studenca za Istru **Zvonko Buljan**.

- Od najveće hrvatske turističke destinacije Poreča udaljeni smo samo 4 kilometara i zapravo Bujići su centar Istre. Od našeg skladišta imamo 42 kilometara do Umaga ili Pule, 32 do Pazina te samo nekoliko kilometara do kraka "ipsilona" koji bi, prema najavama, trebao biti završen do svibnja iduće godine. Dakle, ovo je savršena pozicija suvremenog, modernog

i funkcionalnog skladišta kojim ćemo znatno povećati prodaju u Istri - rekao je direktor Studenca Regije Istra i sjeverno Primorje **Darko Ivičak**.

Novo skladište Studenca u Bujićima trebalo je biti pušteno u funkciju prije početka sezone, ali zbog lošeg vremena u svibnju i lipnju radovi su kasnili. Zbog toga ne čudi što se još u petak 23. srpnja asfaltirao prilaz skladištu, a već idućega dana desetak šlepera dovezlo je robu i dva viljuškara su cjelodnevno punila skladište.

Naime, kao što nam ističu čelni ljudi Studenca u Istri, tijekom turističke sezone ne pita se za radno vrijeme. A da su tijekom izgradnje novoga skladišta o svemu mislili, dokazuje i to što je u sklopu skladišta izgrađen i modern apartman u kojemu mogu spavati radnici koji će manipulirati proizvodima Studenca. Također, nema se vremena za svečana otvaranja. Zvonko i Darko ističu kako će vremena za fešte biti kada prođe turistička sezona. Sada treba kvalitetno odraditi sezonu.



...a sad je izgrađeno veliko i moderno skladište kod Poreča



Tribina “43 minute sa...”

Ljubo Ćesić Rojs bez dlake na jeziku

Hrvatski general Ljubo Ćesić Rojs u ponedjeljak je, unatoč ljetnom vremenu, uspio “napuniti” veliku dvoranu za sastanke Podravke na popularnoj tribini “43 minute sa...”, koju je vodio Mladen Pavković.

Rojs je u svom već dobro poznatom stilu, otvoreno i bez dlake na jeziku, govorio o počecima stvaranja Hrvatske države, a dobro se dotaknuo i trenutačnih političkih prilika, ne štedeći nikoga, posebice HDZ, čiji je član.

Nije želio mnogo isticati problem oko rušenja njegove obiteljske kuće u Zagrebu, jer je to “mali” problem u odnosu na sve druge, pa ne zaslu- žuje da se o njemu mnogo raspra- vlja. Uglavnom, rekao je kako je kod nas na djelu “građevinska ma- fija”, a on im se zamjerio, a činjenica je da je samo u glavnom gradu još

na tisuće objekata bez građevinske dozvole!

Kad je pak bilo riječi o velikom broju hrvatskih branitelja, Rojs je mišljenja kako je bolje da ih je “pede- set tisuća više nego manje”, te da



ljudi koji su stvarali hrvatsku državu ne bi ponovno trebali “nasjesti na igre tko je pravi a tko krivi branitelj”. Tribinu su zajednički organizirali Udruga branitelja Podravke i Opći poslovi.

Udruga branitelja Podravke organizira u Zagrebu

Revija filmova o Domovinskom ratu na Trgu bana Jelačića

U povodu Dana pobjede i domo- vinske zahvalnosti Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke u suradnji s Dokumentarno - povijesnim programom Hrvatske televizije i Udrugom branitelja Do- movinskog rata INA-Naftaplina u če- tvrtak 5. kolovoza na Trgu bana Jela-

čića u Zagrebu organizira reviju do- kumentarnih filmova na temu hrvat- skog Domovinskog rata.

Od 20,45 sati na središnjem trgu prikazat će se nekoliko filmova, prije svega vezanih uz vojno - redarstvene akcije Bljesak i Oluju, koje su označi- le prekretnicu u oslobađanju Hrvatske.

Ovo je drugi put za redom što Podravkina Udruga na glavnom za- grebačkom trgu organizira jednu ova- ko veliku kulturnu akciju. Lani je također na Dan domovinske zahval- nosti reviji bilo nazočno više od pet tisuća posjetitelja, a slično će vjeruje se biti i ove godine.

Liječnik za vas

Dobre vijesti za loša križa

Piše: **dr. Ivo Belan**

Sigurno ste bar jednom u svom živo- tu doživjeli da ste se sagnuli i onda je naglo sijevnula bol u križima i od tog trenutka više se niste mogli pomaknu- ti. Dogodilo se ili istegnuće mišića ili ligamenta ili je isključno hrskavični disk koji se nalazi između kralježaka.

Jedan takav događaj koji je uzroko- vao ozljedu križa sam po sebi često nije problem. Međutim, to je gotovo uvijek kumulativna trauma. Godinama pogrešno postupamo sa svojim križi- ma i onda odjednom neka teška kutija ili dijete koje podignete skrsi vašu moć podnošenja opterećenja i jaka bol uči- ni vas trenutno nepokretnim.

Srećom, postoji više načina pomoću kojih možete održavati križa zdravima:

**Naučite podizati teže predmete.** Naglim podizanjem težeg predmeta jednom rukom možete prekomjerno napregnuti mišiće koji se nalaze uzduž kičmenog stupa. Umjesto toga, sagnite se i sa svinutim koljenima uhvatite predmet s obje ruke i tek ga onda podignite. Kad nosite teret na ramenu, vodite brigu o tome da ne bude prete- žak, jer mnogi ljudi u takvim situacija- ma lagano zaokreću kralježnicu.

Provjerite svoj stolac. Idealno, stolac na kojem sjedite trebao bi biti tako oblikovan da donji dio stolčevog na- slonjača možete osjetiti na svojim kri- žima, to jest da taj dio stolca bude pravi oslonac za vašu križa. Osim toga, sto- lac bi trebao biti takve visine da može- te oba stopala osloniti na pod. Kod stolaca koje niste sami izabrali, jedan ili

dva mala jastučića stavljena iza križa pomoći će da se manje neugodno osjećate nakon dužeg sjedenja. Raz- motrite mogućnost rada naizmjenično u sjedećem i stojećem stavu. Povreme- no malo prohodajte po radnoj prostori- ji kako ni jedna grupa mišića ne bi bila prisiljena da podnosi vašu tjelesnu težinu kroz duže vrijeme. Dobro je povremeno odmoriti noge u vodorav- nom položaju, stavljajući stopala na neki stolac ili na bilo koji drugi oslo- nac.

**Napravite pauze.** Dugotrajna vo- žnja automobilom može loše utjecati na leđa i križa. Krivac je vibracija čitavog tijela, a ta vibracija je rizični faktor za pojavu bolnih križa. Kod neravnih cesta usporite vožnju: brzina povećava učinke udaraca. Kod dugo- trajnih vož-nji zaustavite se svaki sat kako bi se malo istegli. Nakon što stignete na cilj odmorite umorne miši- će nekoliko minuta prije nego počnete iskrcavati prtljagu.

**Osigurajte si udoban krevet.** Tvrdi madrac može biti jeftin oblik liječenja bolnih leđa. On pruža oslonac čitavom tijelu i smanjuje pritisak na kičmu i zglobove. Ako je madrac stariji od osam godina, podite u prodavaonicu madraca i legnite na jedan novi. Jeste li primijetili razliku? Ako jeste, možda je vrijeme da se riješite onog starog kod kuće.

Kad spavate, ležite na bok ili na leđa. Ležati na trbuhu je često najlošija pozi- cija, zato jer se leđa svijaju, stvarajući pritisak na donji dio kičme.

**Pripazite na tjelesnu težinu.** Imati prekomjernu tjelesnu težinu može po- goršati probleme s križima. Čovjek s

velikim trbuhom, koji mu visi preko remena, kao da traži probleme s križi- ma. Donji dio kralježnice mora držati protutežu za tu dodatnu težinu.

**Tjelovježbu provodite oprezno.** Tjelovježba može biti jedna od najbo- ljih stvari za križa, ali i jedna od najgo- rih. Sagibanje tijela prema naprijed, uključujući dodirivanje nožnih prstiju, jedno je od najčešćih uzroka ozljeda križa. U početku vježbajte polako i nježno. Nemojte odmah dizati teške terete.

**Relaksirajte se.** Kumulativni učinak različitih stresova može također dove- sti do bolnih križa. U takvim psihičkim stanjima, osim tjelovježbe i fizikalne rehabilitacije, uputno je provoditi i tehnike opuštanja, kao što je duboko disanje. Psihološki problemi su važniji nego što se obično misli.

Većina problema s leđima može biti liječena bez kirurškog zahvata. Mišić- na bol, istegnuće, obično se zaliječi samo od sebe kroz par tjedana. Čak se i oštećeni disk može poboljšati.

Mnoge ozljede leđa mogu biti liječe- ne stavljanjem leđa na zahvaćeno po- dručje kroz nekoliko minuta, tokom jednog ili dva dana kako bi se smanjio otok. Postoje lijekovi koji se mogu dobiti bez recepta i koji mogu smanjiti upalu, bol i oteklinu. Nakon dva do tri dana primjenjuje se toplina na ozlije- đeno područje. Ako nema poboljšanja nakon jednog ili dva tjedna, potrebno je posjetiti liječnika. Ako se bol pogor- šava ili ako je udružena s temperatu- rom, gubitkom snage u mišićima ili neosjetljivošću na dodir, valja odmah konzultirati liječnika.

Kultura i suvremeni mediji

U izradi je web-site (Internet sjedište) Likovne sekcije “Podravka 72”

Sveprisutnost novih tehnologija i medija nije zaobišla ni Likovnu sekciju “Podravka 72”, pa je tako u izradi web-site kojim će se popularizitati stvaralaštvo i djelatnosti likovne sekcije «Podravka 72. Sekcija je mnogobroja i ima stotinjak aktivnih članova koji su uvijek spremni na razne aktivnosti, a pogotovo one koje se odnose na humanitarne akcije.

- Da bi se još više približili svojoj publici u Likovnoj sekciji odlučili smo izraditi Internet sjedište koje bi članove sekcije moglo prezentirati pojedinač- no i kao cjelinu. Internet sjedište za sekciju će predstavljati važan korak u smislu razvoja i dostupnosti korisnicima, kako u Hrvatskoj tako i u inozemstvu te bi tako lakše i brže mogli komunicirati s likovnim kritičarima, galeristima i svima onima koji su zainteresirani za likovnu umjetnost i stvaralaštvo - ističe predsjednica Likovne sekcije “Podravka 72" Nada Zlatar Lukavski.

U Internet sjedište bit će uključeni svi slikari likovne sekcije, a službeno će biti u funkciji krajem godine, odnosno njegova prezentacija predviđena je prigodom godišnje smotre početkom prosinca. Iduće godine u Internet sjedište biti će uključene odnosno prezentirane i ostale sekcije KUD-a Podravka: Tamburaški orkestar, Pjevački zbor i Literarna sekcija. U izradu ovog medija uključen je tim Podravkinih stručnjaka.

N. Z. L.

Dobrovoljno davanje krvi

U lipnju krv dalo 50 Podravkaša

U lipnju je na hitne pozive i samoinicijativno krv dalo 50 Podravkaša: Davor Anušić, Drago Banović, Goran Barešić, Ivan Berljak, Vlatko Blažek, Ivan Cvrtila, Zoran Damjanić, Damir Dombaj, Andrija Dukarić, Dražen Đuriš, Stjepan Ernečić, Mladen Galović, Josip Grabarić, Željko Hegedušić, Martin Hemetek, Marijan Horvat, Branko Išina, Darko Ivančan, Milenko Ivić, Marijan Kefelja, Stjepan Kodrić, Marijan Korenjak, Zlatko Kozina, Štefa Kuruc, Zvonimir Laljek, Marijan Maljak, Nevenko Matijaković, Zdenko Mojčec, Franjo Novak, Željko Oroš, Josip Pavlinić, Željko Peršić, Zlatko Petrinić, Dražen Polančec, Mladen Puhalo, Tihomir Rašan, Dalibor Rendulić, Borislav Sabol, Damir Sakač, Damir Sataić, Mladen Sremec, Zvonimir Stanin, Vladimir Strmečki, Mladen Šimeg, Dejan Škutin, Antun Talan, Nikola Tomas, Ivan Treščec, Miroslav Virag i Žarko Zemljak.

Društvena prehrana Jelovnik	
<b>2. 8. ponedjeljak:</b>	- Varivo grah s tjesteninom, kobasica, salata
<b>3. 8. utorak:</b>	- Pohana pileća prsa, krumpir na seljački, salata
<b>4. 8. srijeda:</b>	- Svinjetina u saftu, pirjana riža, salata
<b>9. 8. ponedjeljak:</b>	- Fino varivo, rolana lopatica, voće
<b>10. 8. utorak:</b>	- Kuhana junetina, krumpir pire, umak od hrena
<b>11. 8. srijeda:</b>	- Pečena svinjetina, krpice sa zeljem, salata
<b>12. 8. četvrtak:</b>	- Mađarski gulaš, kolač
<b>13. 8. petak:</b>	- Juha, pohani oslić, slani krumpir, salata
<b>16. 8. ponedjeljak:</b>	- Varivo podravski grah, kobasica, salata
<b>17. 8. utorak:</b>	- Junetina sa šampinjonima, tjestenina, salata
<b>18. 8. srijeda:</b>	- Punjena paprika, krumpir pire, kolač
<b>19. 8. četvrtak:</b>	- Pečena piletina, mlinci, salata
<b>20. 8. petak:</b>	- Đuveč, rizi-bizi, 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

Treće kolo Intertoto kupa - uzvratna utakmica

# Slaven Belupo u polufinalu

SPARTAK - SLAVEN BELUPO 2:2 (0:2)

Nakon što su u prvoj utakmici na domaćem terenu nogometaši Slaven Belupa protiv slovačkog prvoligaša Spartaka odigrali 0:0, malo tko je očekivao da će uspjeti se plasirati u polufinale Intertoto kupa. No, možda je najveći optimist bio trener Slavenaša Milo Nižetić koji je stalno govorio kako koprivnički nogometaši imaju aktivan rezultat uoči uzvrata u Trnavi. I nije pogriješio. Naime, dok su u Koprivnici plave boje Slavena branili mahom mlađi igrači, u Slovačkoj je istrčala prva momčad Slaven Belupa koja je svojim domaćinima pokazala pravu nogometnu lekciju.

Prvo poluvrijeme Slavenaši su konstantno bili bolja momčad. Već u prvoj minuti vrataru Spartaka Kamenaru prijeti Karabogdan, a u 16. minuti Koprivničanci vode 1:0. Bodrušić izvodi slobodan udarac, lopta dolazi do Pejića koji puca, a na odbijenu loptu Ferencina postavlja glavu i trese mrežu Spartaka. Desetak minuta kasnije Karabogdan bježi obrani Slovaka po lijevoj strani, dodaje do Guća koji nakon drugog pokušaja svladava Kamenara. Mogao se Guć proslaviti i u 33. minuti, ali

puca pored vratiju. Domaćini su imali tek nekoliko poluprigoda, ali odlična obrana Slaven Belupa bila je na mjestu.

U nastavku neki drugi sudački kriteriji. Naime, u poluvremenu domaćini su napali suca u hodniku pa je on nekako promijenio svoje kriterije. Naravno, u korist domaćina, a to je rezultiralo izjednačenjem. U 49. minuti Kožuch postiže pogodak glavom, a desetak minuta kasnije u listu strijelaca se upisuje Ujlaky. Do kraja utakmice domaćini su stalno opsjedali vrata Slaven Belupa, publika je bila vrlo neugodna, ali sve te pritiske koprivnički nogometaši su izdržali i plasirali se u polufinale Intertoto kupa po drugi puta u svojoj povijesti.

Nakon utakmice trener Slaven Belupa Milo Nižetić je rekao:

- Bili smo bolji od vrlo dobrog Spartaka i plasman u daljnje natjecanje Intertoto kupa velik je uspjeh kluba. Čestitke igračima na dobroj igri.

Protiv Spartaka za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, Bošnjak, Gal, Karabatić, Višković, Pejić (od 70. Kelemen), Vukojević, Ferencina, Bodrušić, Guć (od 46. Sertić), Karabogdan (od 89. Jurić). **B. F.**

Prva polufinalna utakmica Intertoto kupa

# Visoka pobjeda Francuza

LILLE - SLAVEN BELUPO 3:0 (2:0)

U prvoj polufinalnoj utakmici nogometaši Slaven Belupa gostovali su u francuskom Lillu, gdje su od istoimene momčadi izgubili s visokih 3:0.

Već od početka francuski nogometaši su krenuli furiozno. Igrala se osma minuta kada Brunel izvodi udarac iz kuta, lopta dolazi na rub šesnaesterca do Landrina koji prekrasnim volejom pogađa gornji desni kut vratiju Lisjaka. Dvije minute kasnije u stopostotnoj prigodi je Mossillou, ali se srećom okliznuo. Tek u 16. minuti slijedi prvi udarac Slavenaša prema vratima Lilla. Karabogdan tuče s 25 metara, ali domaći vratar Sylz s lakoćom brani. U 29. minuti novi pogodak domaćina. Aćimović pronalazi Moussilloua koji je bio u zaleđu, ali sudac Benquirena ništa ne svira te francuski nogometaš rutinirano pogađa mrežu Lisjaka. Prije odmora još jedan snažan udarac Landrina Lisjak brani.

U nastavku opet žestoki početak domaćina pa se već u 48. minuti Aćimović upisuje u listu strijelaca. Opet Brunel

prolazi po lijevoj strani, ubacuje loptu na drugu vratnicu gdje Aćimović glavom loptu šalje u mrežu Slaven Belupa. Visokih 3:0 za Francuze, koji su u drugom dijelu igre imali još nekoliko prigoda, ali srećom nisu postigli pogodak. S druge pak strane, koprivnički nogometaši u drugom poluvremenu nisu uputili niti jedan udarac prema vratima Lilla. Francuzi su znatno bolja momčad od Koprivničanaca i uzvrat iduće srijede za njih će biti samo formalnost. No, dobro bi bilo da dođe što više navijača Slaven Belupa na koprivnički Gradski stadion kako bi vidjeli francusku momčad koja se natječe u jednoj od najačih europskih liga.

Poslije utakmice trener Slaven Belupa Milo Nižetić je izjavio:

- Očita je bila razlika u klasi, Lille je bolja momčad. Igrali su agresivnije, brže, bili su pokretljiviji i tehnički dotjeraniji, a mi smo previše griješili.

Za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, Jurić (od 53. Vručina), Karabatić, Božac, Višković, Pejić (od 65. Brgles), Vukojević, Ferencina, Bodrušić (od 60. Kelemen), Guć i Karabogdan. **B. F.**

Održani tradicionalni 28. susreti radnika Tvornice Povrće iz Umaga i Droge iz Portoroža

# Nakon nogometne utakmice druženje i veselje do jutra

Da tržišni konkurenti ne moraju nužno biti i "mrski neprijatelji" iz godine u godinu dokazuju sportsko-zabavni susreti zaposlenika tvornice Droga iz Portoroža i Podravkine tvornice Povrće iz Umaga. Stjecajem okolnosti te se dvije tvornice, na međusobnoj udaljenosti od samo dvadesetak kilometara na zapadnoj obali Istre, u dijelu svojih proizvodnih programa bave pakiranjem čajeva, pa su se razvili odnosi zdrave konkurencije, ali i međusobnog uvažavanja.

U Umagu su se u nedavno zaposlenici ovih tvornica susreli po 28. puta na sportsko-zabavnim susretima, kojima je naizmjenice svake godine domaćin druga tvornica. Na ovogodišnjim susretima sudjelovalo je oko 80 zaposlenika ovih dviju tvornica.

U sportskom dijelu programa u Svetoj Mariji na Krasu, nedaleko Umaga, održana je nogometna utakmica koja je završila pobjedom Povrća iz Umaga rezultatom 9:0 (poluvrijeme 4:0). Kako i sam rezultat pokazuje, gosti iz Slovenije (Europske unije!) bili su «lak zalogaj» domaćim «haklerima».

Nakon sportskog dijela u gostionici Trčka u Umagu održani su zabavni susreti i međusobno druženje uz večeru i tradicionalnu veselicu do jutra.

Svim sudionicima ta će večer ostati u lijepom sjećanju do ponovnog susreta iduće godine u Portorožu.

**Dragan Grgur**

U koprivničkom restoranu Klas okupile se igračice, stručni stožer i Uprava Podravke Vegete uoči priprema za novu sezonu

# Ovogodišnji prioriteti - osvajanje domaćih naslova i što više učiniti u Europi

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

Rukometašice, stručni stožer i članovi Uprave Podravke Vegete okupili su se 26. srpnja u koprivničkom restoranu Klas (*na slici*) te predstavili novinari ekipu koja će u ovogodišnjoj sezoni braniti boje Podravke. Uz to, predstavljen je obiman i zahtjevan program priprema koji će početi odlaskom na turnir u Njemačku 7. kolovoza, potom jednotjedne pripreme na Rogli pa turniri u Mađarskoj, Njemačkoj i Luksemburgu. Iako bi domaće prvenstvo trebalo početi 18. ili 19. rujna kada bi Podravkašice trebale u prvom kolu igrati protiv Lokomotive, najvjerovatnije će ta utakmica biti odgođena do početka listopada zbog obaveza Zagrepčanki u Kupu prvakinja.

Govoreći o očekivanjima na domaćem i inozemnom planu, trener Podravke Vegete Josip Šojat je istaknuo da ga zanimaju samo prave i spremne igračice.

- Utakmice i treninzi za svaku Podravkašicu trebaju biti svetinja. Očekujem da će svaka od njih davati 120 posto i da će se na terenu boriti za svaku loptu. Osnovni cilj nam je vra-

titi primat u domaćem prvenstvu, opet osvojiti kup i pokušati dati što više u europskim utakmicama - rekao je Šojat.

- To što je rekao trener Šojat nije samo cilj, već obaveza našega kluba koji iduće godine slavi 50. godišnjicu. Ja sam nedavno rekao da mi je velika čast i privilegija biti direktor Podravke Vegete, ali to treba biti čast i privilegija svih igračica kluba, jer Podravka je klub bogate povijesti u kojem su radili i igrale vrhunski treneri i vrhunske igračice - rekao je direktor Podravke Vegete Marijan Domović, obećavši kako će Uprava biti dobra podrška



Razgovor s Ivkom Roguljić, trenericom kuglačica Podravke

# Uspjesi trofejnog trenera temelje se na domaćim snagama, radu i disciplini

Razgovarao: **Slavko Petrić**  
Snimio: **Nikola Wolf**

Prije četiri godine trenerica kuglačica Podravke **Ivka Roguljić** najavila je svojim djevojkaма upoznavanje s europskim i svjetskim stazama. Međutim, ispalo je da je kuglački svijet upoznao njih. Pod vodstvom vrsne stručnjakinje kuglačice su ove godine prvo na domaćoj sceni osvojile po četvrti puta u sedmoj prvoligaškoj sezoni naslov, Željka Orehovec na Svjetskom prvenstvu u Brasovu naslov svjetske prvakinja, ekipa Podravke na Svjetskom kupu u Njemačkoj srebro, Željka drugo mjesto u Hrvatskoj, s Marijom Zver prvo mjesto u paru, Ines Vuka juniorska je prvakinja države, tandem Brkić-Picer također.

Prava kuglačka "eksplozija" u samo šest ovogodišnjih mjeseci. Što o tome kaže klupska trenerica Ivka Roguljić, koja se već može svrstati u najtrofejnije trenere koprivničkog sporta.

- Sve te uspjehe temeljila sam na mladima, radu i disciplini. Sva prijašnja europska iskustva kada smo kao prvakinja Hrvatske bile sedme, šeste i 1999. u Salzburgu druge, nudile su mi pravo da razmišljam i o svjetskim dometima Podravkine ekipe. Posebice poslije Salzburga kada mi je bilo jasno da bi s još više rada, a to znači više bacanja na treninzima i posebice radu na preciznosti, mogli u svjetski vrh. Tome smo podredili i posljednje pripreme u Zadru i Lošinj što se pokazalo djelotvornim.

- *Da li ste vjerovali da jedna od kuglačica iz Vašeg sastava može biti i svjetska prvakinja?*

- Rezultati su mi govorili da će jedna biti sigurno. Osim Željke, svjetske rezultate u ruci je imala i Maja Zver.



Ivka Roguljić

Da je najveći uspjeh u povijesti koprivničkog sporta postigla Željka, odlučio je i "faktor kuglana". Naime, i prije je bilo poznato da Željka igra bolje na kuglanama izvan Koprivnice, dok je za Majin stil kuglanja najpogodnija koprivnička.

- *U tom nizu uspjeha da li ste kao vođa ekipe koji puta posumnjali u igračice?*

- Jesam i to nakon Brasova i fantastičnog Željkinog uspjeha. Čekao nas je Svjetski kup u Njemačkoj, a Željka i Maja su nam oslonci ekipe. Sreća je što psihički nisu pale i našle su dodatnog motiva da izvanredno odigraju i u Njemačkoj i da osvojimo drugo mjesto na svijetu.

- *Kuglanje je sport u kojem je, osim znanja i pripremljenosti, jedan od bitnih čimbenika uspješnosti i psihičko stanje igrača. Koliko, stoga, od trenera zavisi kvaliteta ukupnog nastupa igrača?*

- O treneru mnogo toga ovisi, ali

igračicama i stručnom stožeru. Uz direktora kluba, dobrim željama se pridružio i predsjednik Uprave Podravke Vegete Damir Polančec istaknuvši kako očekuje uspješnu, radnu i nasmijanu sezonu.

U rukometnoj sezoni 2004./2005. za Podravku Vegetu će igrati: Barbara Stančin, Elena Galkina, Davorka Bračko, Ljerka Vresk, Tea Golubić, Marijana Tarle, Dijana Golubić, Božica Palčić, Renata Hodak, Andrijana Budimir, Marina Sirovec, Marija Popović, Nadiya Melnykova, Kristina Franić, Marina Naukovich, Miranda Tatari i Ivanka Hrgović.

igračice su najvažnije. Dakako da je važan element psiha igrača i poznavanje njegovog mentaliteta. Nekim igračicama treba savjeta i pomoći prije i tijekom kuglanja, a iza nekih uopće ne trebam sjediti. Tu je znatno teže s mladim igračicama, jer one imaju dva cilja. Prvi da uđu među šest prvotimki, a drugi da postižu dobre rezultate. U tome psihički labilnije djevojke i "sagore".

- *Kakva ste Vi osoba kao trener?*

- Ne volim da cure kasne na treninge, na utakmice. Nisam od trenera diktatora, ali volim red i disciplinu. Ako mogu ja na treningu provesti tri sata, mogu one jedan. Za to, nitko mi neće vjerovati, dobivan tek četvrtinu naknade nego moji kolege treneri.

- *Počeli ste igrati rukomet, a u kuglanju ste 35 godina. Jeste li zadovoljni svojim sportskim postignućima?*

- Rukomet je za spominjanje, ali i danas ga volim navijački. U Kuglačkom klubu Podravka postigla sam najviše i vrlo sam zadovoljna dosad učinjenim. Znamo reći neki da je meni lako kad imam dobru ekipu. No, to je trebalo stvarati. Ja nisam zahtijevala kupnju ni jedne igračice. Tek nam je u prošlom prvenstvu pristupila Ines Vuka iz Osijeka.

- *Ostvarili ste rezultate donedavno nezamislive. Kako dalje?*

- Naši ciljevi nisu iscrpljeni s postignutim. Osim domaćeg prvenstva, glavni cilj nam je prvo mjesto na Svjetskom kupu na jesen u Eppelheimu. Mi to možemo!

Nakon službovanja u županijskoj statistici (voljela je taj posao), Ivka je u mirovini. Uz kuglanje zaokupljena je još dvjema kćerkama, ručnim radovima, dobrim knjigama, vježbanjem, vožnjom bicikla...



Reportažni zapis: Podravka jedan od glavnih sponzora teniskog turnira "Croatia Open"

## Podravka dobro predstavljena u Umagu

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

Kao i proteklih godina Podravka je bila jedan od glavnih sponzora jedinog hrvatskog ATP turnira «Croatia Open 2004» igranog u Umagu. S obzirom na interes za turnir koji su pokazali domaći gledatelji, izjavitelji brojnih medija, te naravno turisti, za Podravku se tijekom turnira puno čulo, osobito Studenu, službenu vodu turnira, te Ital-Ice koji je bio službeni sladoled. A da su ti proizvodi i te kako dobro prihvaćeni uvjerali smo se viđevši kako brzo nestaju u press centru, a vrijedne hostese marljivo donose nova pakiranja. Isto tako, cijelo područje u centru Stella Maris bilo je prepuno suncobrana i naslonjača Studene, za koju su nam okolni ugostitelji rekli da je najprodavanije piće tih dana. Stoga je gužve bilo i u posebnom Podravkinom degustacijskom šatoru u kojem su se turistima, gledateljima, igračima, novinarima i turnirskom osoblju na degustaciju nudili novi proizvodi Podravkinih Pića - Ledeni čaj s okusom brusnice, te Studena sport plus. Reakcije većine degustatora bile su odlične, osobito za «sportsku vodu».



Moya se ni ove godine nije odvajao od Studene

Petnaesto, jubilarno izdanje turnira okupilo je velik broj poznatih osoba, iz političkog, javnog ili sportskog života. Nekoliko dana svog odmora u Umagu je proveo i predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac, a od poznatih gospodarstvenika na turniru smo zapazili i Franju Lukovića iz Zagrebačke banke, Antu Vlahovića iz Adrisa, Zorana Jankovića iz Mercatora, Gordanu Tomičić iz Istraturista, Ivu Čovića iz HEP-a i brojne druge.

Jedino što nije odgovaralo vrijednom direktoru turnira Slavku Rasbergeru jest činjenica da je ljubimac publike (u odsustvu najboljih hrvatskih igrača Ljubičića, Ančića i Karlovića, koji su nažalost našli prioritetnije obveze) Španjolac Carlos Moya poražen u polufi-



Argentinac Guillermo Canas pobjednik je ovogodišnjeg turnira u Umagu



U počasnoj loži susreli su se predsjednik Republike Hrvatske Stjepan Mesić i predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac

nalu od Talijana Vollandrija. Moya, trenutačno 4. svjetski igrač, institucija je turnira, njegov četverostruki pobjednik, a poraz od Vollandrija bio je

prvi nakon čak 18 uzastopnih pobjeda na umaškom turniru. Ipak, koliko je jednostavan momak i veliki sportaš Moya je dokazao na press konferenciji nakon poraza kada je, iako razočaran, bez žurbe tridesetak minuta odgovarao na pitanja brojnih novinara, da bi se na kraju «pressice» ljubazno odazvao autoru ovog teksta, te se slikao s neizbježnom Studenom.

Moyino ispadanje iskoristio je Argentinac Guillermo Canas, šesti nositelj turnira, koji je pred više od 4 tisuće gledatelja u finalu u dva seta (7:5, 6:3) nadigrao Talijana Vollandrija i osvojio svoj drugi turnir u dva tjedna, nakon prošlotjedne pobjede u Stuttgartu. Mladi je Argentinac ovom pobjedom dokazao svoj velik potencijal na zemljanoj podlozi i sigurno će se u budućnosti još dosta čuti za njega. Canasu je pobjednički pokal uručio predsjednik Republike Hrvatske Stjepan Mesić, počasni gost finalnog susreta. Turnir je završio spektakularnim vatrometom iznad umaške «školjke», za koju su nam inozemni novinari rekli da je najljepši teniski kompleks na svijetu.



Teniski kompleks u Umagu bio je izvana i iznutra u znaku Studene koja je bila službena voda turnira

### Recept tjedna:

## Piletina u pikantnom umaku

(za 4-6 osoba)

800 g piletine (batak, zabatak, pileća prsa)  
3-4 žlice ulja  
1 žlica Vegete  
50 -100 ml bijelog vina  
100 g stapke celera  
2 žličice kapara  
1/2 žličice svježeg ružmarina  
1 staklenka Salse ljute Podravka (350 g)

Piletinu narežite na manje komade, pospite Vegetom i popržite s obje strane. Dodajte narezanu stapku celera, ružmarin, vino, kapare i pirjajte na laganoj vatri 10-15 minuta. Podlijevajte vodom koliko je potrebno. Potkraj kuhanja umiješajte Salsu ljutu i prokuhajte. Uz toplu piletinu u umaku poslužite široke rezance.



## Nagradna igra za Podravkaše

### Podravkina pića vas osvježavaju i nagrađuju (3)

U ove tople ljetne dane Podravkina pića pružaju vam najbolje osvježanje, a uz to Sektor Pića vas i nagrađuje ukoliko točno odgovorite na tri pitanja. Danas objavujemo treće pitanje.

Kad odgovorite na sva tri pitanja, sva tri kupona s odgovorima - s vašim osobnim podacima - stavite u kovertu i pošaljite na adresu: Redakcija lista Podravka - (nagradna igra za Podravkaše). Vaše odgovore pošaljite najkasnije do 17. kolovoza. Imena dobitnika nagrada objavit ćemo 20. kolovoza.

Nagrade: 20 poklon-paketa Podravkinih pića



**3. pitanje: Kako se zovu Podravkini sokovi koji se proizvode u Lipiku?**

Odgovor:

Ime i prezime: \_\_\_\_\_

Radna cjelina: \_\_\_\_\_

(ili kućna adresa): \_\_\_\_\_



Crta: Ivan Haramija - Hans