

Godina XLIV
Broj 1749 Petak 6. svibnja 2005.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



Praznik rada u Koprivnici obilježen na glavnim gradskim trgovima

3. str.



Počele ovogodišnje zajedničke promotivne aktivnosti Podravke i Electroluxa

8. str.

Tvornica Studenac Lipik

Spremni za sezonu

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

Sezona je počela u lipičkoj tvornici Studenac organiziranjem rada u tri smjene gotovo na svim proizvodnim linijama. Radni tjedan u sezoni planiran je kroz pet radnih dana, ali će se prema potrebi raditi i subotama, uz preraspodjelu radnog vremena. Naravno, i prateće službe prate takav smjenski rad, a i utovar je organiziran u tri smjene. Kao što ističe tehnička direktorica Studenca Vesna Tomac, završeni su redovni remontu na svim linijama kako je i planirano.

- Neke investicije u tvornici su kasnije potpisane pa se i kasnije rješavaju. Tako se ubrzano radi na rekonstrukciji rashladnog sistema bez kojeg ne bismo mogli zamisliti sezonu. No, bolje ikad, nego nikad. Što se pak tiče zapošljavanja sezonske radne snage ove godine, unazad desetak dana taj smo proces intenzivirali kako bismo mogli provoditi rad u tri smjene. Sezone smo uzimali samo za rad u transportu i proizvodnji. Dakle, puno manje sezone nego prošle godine kada smo ih

zbog četverosmjenskog rada uzimali u većem broju i to osim za ove navedene službe i za rad u tehnološkoj pripremi i održavanju. Moram naglasiti kako se u našoj tvornici puna pažnja posvećuje racionalizaciji troškova - rekla je Vesna Tomac.

Bez obzira na manji broj sezonaca, u lipičkom Studencu postižu se optimalni rezultati proizvodnje, a s detaljnim remontima odrađenih od službe održavanja, proizvodnje i manjeg broja servisera, na svim linijama neugodna iznenađenja u proizvodnji svedena su na minimum. Trenutno tvornica proizvodi dnevno više od pola milijuna komada iz sada poprilično široke palete proizvodnog programa Studenca.

S obzirom na konstantno širenje tvornice, uskoro će biti potrebno izvršiti neke rekonstrukcije kao što su hidrantska mreža i prometnice tvorničkog kruga kako bi se olakšao rad same tvornice i poštivali uvjeti predviđeni zakonskim propisima. Također, u tehnološkoj pripremi trebat će se izvršiti automatizacija postojećih sustava jer još uvijek brojni od njih funkcioniraju



Proizvodnja vode u lipičkom Studencu odvija se u tri smjene

manuelno. Dosta se radi i na uređenju izvorišta mineralne i izvorske vode, jer izvršeni su istražni radovi i nađena su nova, bogata izvorišta vode. No, os-

novni problem u toj domeni posla je vrijeme, jer silne kiše stvorile su velike probleme na raskvašenom terenu. Sve u svemu, u lipičkom Studencu

spremaju se za izazove koje će pred njih postaviti sezona, a uz zajedničke napore proizvodnje i prodaje uspjeh ne bi trebao izostati.

Novi dizajn najpoznatije hrvatske robne marke Vegete

Najpoznatija hrvatska robna marka Vegeta ovih dana na tržište dolazi s novim vizualnim izgledom. Kako bi ostala dosljedna i prepoznatljiva na tržištu, ambalaža Vegete i dalje je plave boje, a krasi je lik kuhara i povrće. Logo Vegete vizualno je trodimenzionalan, a novost je i nutritivna tablica. Vegeta u novoj ambalaži u prodaji je od početka svibnja, a očekuje se kako će za otprilike mjesec i pol u cijelosti zamijeniti dosadašnju ambalažu. Kako bi potrošači bili što bolje upoznati s novim dizajnom Vegete, krenula je i medijska kampanja koja će na Vegetinim strateškim tržištima trajati tijekom cijelog svibnja.

Revitalizacija dizajna marke Vegeta, odnosno osvježenje dizajna no-

vim atraktivnim logom, zahtjevan je proces. No, karakteristično je kako je najpoznatiji hrvatski proizvod u 45-godišnjem postojanju uvijek krasisila prepoznatljiva ambalaža, a to je cilj i ovog osvježenja na pakiranju.

Vegeta je danas najpoznatija i naj-snažnija Podravkina marka koja se prodaje u više od 40 zemalja svijeta. Tijekom prošle godine zabilježila je rast prodaje od 2 %, i sa 656 milijuna kuna prihoda od prodaje u 2004. godini, u ukupnom prihodu Grupe Podravka sudjeluje s 20 %.

Vegetu - najpoznatiji hrvatski proizvod u 45-godišnjem postojanju - uvijek je krasisila prepoznatljiva ambalaža



Razgovor s članom Uprave Podravke Miroslavom Vitkovićem

Nova organizacija prodaje u Hrvatskoj - bolja efikasnost i veći profit za Podravku

Razgovarao: **Boris Fabijanec**
Snimio: **Nikola Wolf**

Od 1. travnja ove godine u Podravki i formalno funkcionira nova Uprava čiji članovi su podijelili poslovne domene u našoj tvrtki. Tako se pod ingerencijom **Miroslava Vitkovića** nalazi Prodaja Hrvatska, program pića, mesne industrije, zamrznuti program i logistika. Tržište Hrvatske je najvažnije i najzahtjevnije tržište Podravke s obzirom na mnoštvo programa i asortimana koji su u prodaji pa se i tom tržištu pristupa s najviše pažnje.

Sveobuhvatna analiza na hrvatskom tržištu

- Što je do sada učinjeno na implementaciji nove organizacije prodaje na hrvatskom tržištu? - bilo je prvo pitanje za člana Uprave Miroslava Vitkovića.

- Prvi koraci koje poduzimamo s timom ljudi na tržištu Hrvatske je pokušati u prvoj fazi analizirati sve potencijale programa i, na neki način, prodajnih funkcija na cjelokupnom teritoriju. Naime, unazad nekoliko godina pojedini programi su se samostalno razvijali u smislu prodaje, distribucije i logistike što smo uvidjeli i počeli jednu sveobuhvatnu analizu kako povećati efikasnost, smanjiti troškove i rasti u kategorijama na hrvatskom tržištu. Formirali smo tim u kojemu su ljudi iz Prodaje Hrvatska, pića, Podravkine mesne industrije, zamrznutog programa, strateškog razvoja i kadrova i kroz dosadašnju trojednu analizu pokazalo se da imamo određenog prostora da se preko sinergijskih efekata u prodajno-distributivnom lancu učine i uštede i mogućnosti za povećanje prodaje. Svjesni smo činjenice da u Hrvatskoj imamo kategorije s visokim tržišnim udjelima i visokim pozicijama, posebice u dodacima jelima i hrani, gdje jednostavno moramo držati te visoke pozicije i držati taj visoki nivo tržišnih udjela, ali isto tako smo svjesni da imamo pojedine kategorije gdje smo novi kao što je npr. zamrznuta hrana i tu moramo biti napadači. Isto tako u segmentu pića, pri vrlo jakoj tržišnoj konkurenciju cilj nam je postići što kvalitetnije tržišne udjele, ali i indekse distribucije. Tim navedenih ljudi je obišao sve naše prodajne regije u Hrvatskoj, stavio na stol ukupan ljudski i logistički potencijal i prve analize nam pokazuju da sigurno možemo biti bolji i efikasniji. Uz to, analiza je pokazala da su se pojedine pozicije razvoja prodaje segmentalno i duplirale. Činjenica je da je prije više članova Uprave pokrivalo ove pojedine momente i zato je usvojena odluka da jedan član Uprave pokriva tržište Hrvatske, sve prodaje, distribucije i logistike po svim ovim navedenim programima kako bi se praktički moglo upravljati s jednog mjesta i na taj način u konačnici se mogu puno kvalitetnije donositi odluke. Osim što smo okupili sve naše ljude, ponovno izanalizirali njihove hodograme i planograme, izanalizirali sve naše kupce po pojedinim kanalima distribucije, pripremamo se za Upravu, Nadzorni odbor i Radničko vijeće da prezentiramo kako ćemo funkcionirati u 2005. godini, posebice tijekom sezone i

kako će izgledati tržište Hrvatske u prodajnom smislu idućih godina. Bitno je istaknuti ono maloprije navedeno - da programe koji imaju visoke tržišne pozicije trebamo i dalje držati na tom nivou, a ova sinergija bi trebala dovesti do primarno kvalitetnijeg rezultata u segmentu pića te zamrznutog programa - Ital-Icea i Podravkine mesne industrije.

Promjene u jednom dijelu i unapređenje u drugom

- *Možda će ljude zbuniti ovakav novi korak u Prodaji Hrvatska. Naime, i dosadašnja organizacija Prodaje polučila je dobre poslovne rezultate. Čemu zbog toga mijenjati?*

- Tako je, ali moram napomenuti da je do sada tržište Hrvatske što se tiče prodaje i distribucije na neki način bilo specijalizirano na prehranu, pića, Podravkinu mesnu industriju i zamrznuti program, a sve to je pokrivala logistika. Što se tiče prehrane, koja čini blizu milijardu kuna prometa u smislu prodaje i distribucije, ona se samostalno razvijala i unatrag četiri-pet godina taj segment je godišnje rastao 4 do 6 posto, što je izuzetno kvalitetno. No, kako bi se postigli ti postoci mi smo kontinuirano, otprilike svake dvije godine radili reorganizacije i prilagođavali se trendovima na tržištu jer su se u zadnjih četiri, pet godina dešavale promjene veće nego u prijašnji dvadestak godina. Naime, tada je tržište bilo stabilno i radilo po jednom gotovo ustaljenom principu. Ulaskom konkurencije na hrvatsko tržište morali smo se na neki način mijenjati i u principu segment prehrane je odradio kvalitetan rezultat. Što se tiče pića, taj program se razvijao kao samostalan i od 2000. do 2003. godine pića bilježe kvalitetan rast i rezultate. Međutim, 2004. godine pića bilježe pad prodaje koji je bio i do dvadesetak posto i taj je pad na neki način direktno utjecao na profitabilnost cijelog programa. Desilo se da je sezona bila izuzetno loša, ali i analiza je pokazala da je osim loše sezone utjecaj na program pića imala i znatno jača konkurencija. Napominjem tu ulazak Coca-Cole u mineralne vode, izuzetno agresivan medijski i marketinški nastup Jamnice koja ulazi u segment izvorskih voda s Janom i time čini direktnu konkurenciju našoj Studeni itd. Zbog svega toga definitivno smo kazali: specijalizacija da, ali maksimalna sinergija u pojedinim kanalima distribucije s ostatkom prodajne operative koja se pak specifično razvijala u segmentu prehrane. Što se pak tiče Podravkine mesne industrije, njihov konzervirani program je isto išao preko prodajne operative prehrane, međutim suhomesnati i svježi program se opet specijalno razvijao, što i ima logike. Zbog toga, na nekim dijelovima nećemo raditi drastične promjene, nego ćemo jednostavno pokušati popraviti i standardizirati. Željeli bismo standardizirati svih tih prodajnih operativu koje su bile najkvalitetnije prenijeti na cijelo tržište Hrvatske. To je u biti poanta i cilj.

Specijalizacija po pojedinim programima i po kanalima distribucije

- *Kada se očekuje prezentacija projekta?*

- Unutar dva tjedna izaći ćemo pred Upravu s cjelokupnim projektom, gdje ćemo prezentirati kako mislimo raditi. Cilj nam je slijedeći - maksimalno pokrivanje naših kanala distribucija koje smo podijelili na ključna prodajna mjesta, gdje je specifična obrada, potom ćemo imati kanal gastro distribucije, zamrznutog programa i Podravkine mesne industrije, a imat ćemo i specijalne kanale unutar prodaje koji će se posebno obrađivati, jer primjerice benzinske pumpe i kiosci dobivaju sve više na značenju pa ulazimo u segment impulsnih programa te ćemo ih posebno fokusirano i obrađivati. To je izuzetno bitan kanal za pića, sladoled i naše impulsne programe unutar prehrane. Zamrznuti program je također specifičan i bit će raspoređen između pojedinih kanala distribucije. Sve to znači da ćemo raditi mrežno, specijalizacija po pojedinim programima i specijalizacija po kanalima distribucije. Kompletni potencijal prodajnih operativu na hrvatskom tržištu treba prilagoditi novoj organizaciji. Primjerice, nije potrebno da na jedno ključno prodajno mjesto ulaze putnici i pića i Podravkine mesne industrije i zamrznutog programa i prehrane. S obzirom na to da su to kupci kod kojih se praktički rješava većina stvari na nivou krovnih ugovora kroz našu službu za ključne kupce, putem informatizacije moći ćemo minimalno smanjiti broj naših putnika za 50 posto, a time povećati broj obilazaka ključnih kupaca. Dakle, tzv. višak putnika dobit će nove zadatke, a u konačnici vidjet ćemo da li nas ima viška ili manjka. To treba jasno napomenuti, ali u svakom slučaju mislim da ćemo u tom segmentu dobiti jednu kvalitetu. Svi ljudi u prodaji i distribuciji imaju priliku da se dokažu i oni najkvalitetniji će zauzeti i najbolje pozicije.



Sinergija pića s distribucijom i prodajom prehrane

- *Gdje se u novoj organizaciji prodaje nalazi program pića, hoće li i dalje biti zaseban program ili će se voditi kao i svi ostali Podravkini programi u prodaji?*

- Prije svega, činjenica je da će upravljanje biti s jednog mjesta. Program pića neće trpjeti u smislu marketinške i proizvodne funkcije apsolutno ništa, jer smatram da je marketing izuzetno kvalitetno određen upravo na pićima. Marketing pića u zadnjih nekoliko godina napravio je najviše u cijeloj kompaniji, isprofilirao jedan brand - Studenu koji je prije par godina bio totalno nepoznat. Ima puno dobrih ideja i zašto dirati nešto što ide OK. No, nije sve u marketingu jer njega treba efikasno pratiti prodaja i distribucija i to smo zajednički zaključili. Prema tome, sinergija pića s distribucijom i prodajom prehrane možemo samo imati jedan zajednički, jači nastup u smislu ponude cjelokupnog programa, prema trgovačkim kućama imamo snažniju poziciju jer sada pred poslovnog partenra dolazimo kao Podravka koja nudi i Studenu i Vegetu, i sladoled i Vegetu, i mesni program i Vegetu te je to jedna druga snaga, nego kada smo na neki način

Za cjelokupni projekt trebamo najkvalitetnije ljude

- *Prema ovome rečenom, dolazi vrijeme dodatnog dokazivanja prodajne operative na terenu i situacija da nitko nije više siguran za svoje radno mjesto...*

- Pa ovako, mi smo si zacrtali ambiciozan cilj - moramo rasti na tržištu Hrvatske, moramo biti efikasniji, a to znači smanjivanje troškova prodaje i distribucije, minimalno u dva programa biti agresivniji i zauzeti nove tržišne udjele u odnosu na našu konkurenciju i to u programu pića i zamrznutoj hrani, moramo držati poziciju naših lidera na tržištu i maksimalno se obraniti od napada konkurencije i naravno da za taj cjelokupni projekt trebamo najkvalitetnije ljude. Vjerujte, u prodaji i distribuciji Podravke na terenu postoje vrlo kvalitetni ljudi. Uostalom, čar rada u prodaji je dinamika posla, gdje je dokazivanje svakodnevno i to izbacuje kvalitetne ljude na površinu. Na žalost, oni koji neće moći pratiti taj tempo i ritam, a tržište je neumoljivo, morat će mijenjati posao. Ne bih želio prejudicirati i najavljivati neke otkaze i govoriti o nekim viškovima, ali ja uvijek kažem - ako organizacija i procjena pokazuje da možemo rasti, onda su moguća i nova zapošljavanja i novi troškovi, ali ti troškovi moraju rasti znatno ispod rasta prodaje. To je princip. Potrebno je da unutar plana prodaje, budžeta troškova i profita po pojedinim programima postoji korelacija. To su brojke koje su neumoljive i to je vrlo jednostavna računica. Mislim da radimo jedan vrlo transparentan sustav koji će i dalje pokazivati visoku kvalitetu Podravkine prodaje i distribucije u Hrvatskoj.



bili specijalizirani do kraja i parcijalno dogovarali određene stvari prema kupcima. Također, maksimalno ćemo spojiti centralnu logistiku na način da povećamo efikasnost same distribucije, odnosno logističkog suporta. Tu će biti znatnih ušteda, a i u prodajnim regijama Hrvatske snimili smo skladišne potencijale i uvidjeli da na više mjesta možemo biti zajedno, što automatizmom povećava efikasnost i samom tom činjenicom bit ćemo jeftiniji, a s druge strane efikasniji. No, da se vratim na program pića. Konkretno u tom segmentu želimo ove godine ostvariti prilično ambiciozan plan, sa ovim sinergijama s prodajnom operativom smanjiti minimalno troškove za 10 posto i u konačnici želimo na tom programu ostvariti kvalitetan profit. Segment pića obrađivat ćemo na posebnoj radionici jer sve ove mjere trebale bi donijeti brze rezultate u smislu rasta prodaje i smanjenja troškova. Tu govorimo o kratkoročnim mjerama. No, uskoro će se organizirati specijalna radionica na kojoj bi se trebala donijeti odluka kako će izgledati pića u iduće tri godine. Tu će se strateški odrediti da li ekspanzija pića u regiju jugoistočne Europe, jačanje unutar Hrvatske akvizicijama, novim investicijama i sl. ili ćemo zauzeti defanzivnu varijantu, što mislim isto kao i naš predsjednik Uprave - između defanzivne i ofanzivne varijante treba zagovarati ofanzivnu varijantu. No, da bi se to desilo prvi korak je vraćanje naših pozicija na hrvatskom tržištu - povećanje volumena prodaje, efikasnosti i smanjivanje troškova. To se radi odmah.

Nova organizacija prodaje najvjerojatnije od početka lipnja

- *Kada će saživjeti nova organizacija prodaje?*

- Kao što sam rekao, nova organizacija prodaje će se iskomunicirati prema Upravi i Radničkom vijeću, a to će sve biti odrađeno najkasnije do 20. svibnja. Na tom projektu radimo već tri tjedna i naravno nismo još radili nikakve organizacijske promjene, ali imamo sve pripremljeno i čekamo odluku Uprave. No, u svakom slučaju 1. lipnja, dakle ulaskom u sezonu, moramo ući sa novim modelom rada.

- *Na kraju, vaša očekivanja od nove organizacije prodaje?*

- Prvo, ovo je jedan veliki zahvat koji će rezultirati s puno promjena na samom terenu. U našim prodajnim regijama ljudi su shvatili da je promjena nužna i moram napomenuti da kroz te promjene očekujem da u prodaji svih spomenutih programa uz povećanu efikasnost dobijemo jedan dodatni profit za kompaniju u ovoj godini.

- *Kada možemo očekivati prve rezultate nove organizacije?*

- U svakom slučaju razdoblje pred nama bit će vrlo intenzivno, jer većina prometa u ovim navedenim programima je sezonskog karaktera. Zbog toga se nadam da ćemo negdje između 1. i 10. rujna ponovno obaviti razgovor i da ćemo onda sa zadovoljstvom reći kako smo napravili veliku stvar te ljudima u prodaji čestitati na ostvarenim rezultatima - rekao je na kraju razgovora Miroslav Vitković.

Praznik rada u Koprivnici obilježen na središnjim gradskim trgovima

Bicikli, grah, cvijeće, zabava i veselje

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

Međunarodni Praznik rada ove je godine u Koprivnici obilježen veselo, prije svega uz bicikle i grah, bez velikih "pozdravnih govora" političara, koji su nekada ovu manifestaciju pretvarali u dosadne "mitinge" i dijeljenje obećanja koja najčešće nikada nisu ispunjavali.

Sve je počelo još u subotu, dakle dan prije praznika, zahvaljujući agilnosti koprivničkog Old timer kluba "Biciklin", na čijem je čelu Krešimir Mulvaj. Naime, ljubitelji starih bicikla u prostorijama Galerije Koprivnica organizirali su zanimljivu izložbu pod naslovom

"Priča o biciklu", te predstavljanje brošure "U slavu bicikla i biciklizma", autora Milorada Kovačevića, poznatog mirotvorca čijom je zaslugom dan kasnije, 1. svibnja, u centru grada otkriven i prvi spomenik biciklu u Hrvatskoj! Razloga što je baš u našem gradu podignut ovaj spomenik ima više, a jedan od najvažnijih je sigurno taj što je Koprivnica uistinu grad bicikla i biciklista. Spomenik je rad Alema Korkuta, a čini ga veća skupina kotača različitih veličina. Otkrili su ga podravski biciklisti Ivan Levačić i Josip Horvat.

Koprivničance je 1. svibnja, već po tradiciji, "probudila" Gradska limena glazba - budnicom. Nakon toga na središnjem koprivničkom trgu počeli su se okupljati

ljubitelji starih bicikla. Oni su nam i vožnjom oko trga pokazali kako još uvijek služe bicikli stari i preko pedeset godina! Uz to bila je to i prilika da oni koji žele i registriraju stare bicikle, odnosno obave tehnički pregled. U cijeloj toj priči nisu izostali ni pravi "umjetnici" koji su nam pokazali i majstorske vještine vožnje biciklom, vratolomije koje je teško izvesti bez napornog vježbanja.

No, kad je počelo dijeljenje prvosvibanjskih porcija graha s ko-basicama, mnogi su "zaboravili" i bicikle i bicikliste i imali su samo jednu želju - što brže domoći se barem jedne porcije. Neki su ostali razočarani jer graha ipak nije bilo za sve, a stekao se dojam kako je svake godine sve više onih koji se naprosto otimaju za porciju graha.

U nedjelju je trg bio pun ljudi od jutarnjih do kasnih večernjih sati. Jedni su s užtkom razgledavali prigodnu izložbu cvijeća, a drugi pak prodajnu izložbu bicikla. Djeca su se mogla zabavljati u lunaparku, dok je najveći broj ljudi ipak dan proveo u nekom od šatora, gdje se dobro jelo i pilo. Najbolju i najraznovrsniju ponudu nudila je pivnica Kraluš.

U cijelom tom veselju malo se tko i pitao koja je zapravo svrha obilježavanja međunarodnog Praznika rada: skretanje pozornosti na sve teži položaj radnika ili pak da se još jedan dan u godini ugodno zabavimo...

Obilježavanje Praznika rada umnogome su pomogli i Podravka i Belupo.



Spomenik biciklu



Sajam cvijeća



Oldtimer bicikli



naša posla

Hrvatski izvoz hrane porastao 20 posto, uvoz upola manje

Piše: **Željko Krušelj**

Ovih je dana Državni zavod za statistiku objavio alarmantne podatke o robnoj razmjeni Hrvatske sa svijetom. Naime, i u prva tri mjeseca 2005. nastavljaju se negativni trendovi, tako da je vanjskotrgovinski deficit iznosio pozamašnih 11,9 milijardi kuna. Interesantno je da je spomenuti iznos deficita ukupno veći od hrvatskog izvoza, koji iznosi 11,2 milijarde kuna. Iz tih je alarmantnih brojki jasno da je ukupni uvoz dosegao 23,1 milijarde kuna, odnosno da je pokrivenost uvoza izvozom bila svega 48,4 posto. Posebno je nepovoljan bio mjesec ožujak, kad je ta pokrivenost iznosila tek 42,2 posto, što je bacilo u sjenu ohrabrujuću veljaču s pokrivenošću od 54,1 posto.

Svi podaci još nisu objavljeni, ali čini se da je u prvom tromjesečju najviše podbacila brodogradnja, budući da isporuka gotovo svakog broda donosi hrvatskoj izvoznoj bilanci desetke milijuna dolara. S druge strane, prezentirani su okvirni podaci za poljoprivredu

i prehrambenu industriju, koji su uvijek interesantni i za Podravkaše. Ti statistički pokazatelji istodobno i ohrabruju i deprimiraju, ovisno iz kojeg se ugla promatraju. Optimisti će rado upozoriti na činjenicu da je i tom prvom kvartalu izvoz roba u usporedbi s prva tri mjeseca 2004. porastao za značajnih 20,6 posto. Realisti će u tom kontekstu pripomenuti da je u istom razdoblju i uvoz u usporedbi s istim razdobljem veći za 9,4 posto. Pesimisti će, pak, naglasiti da ni osjetno brži rast izvoza od uvoza nije osjetnije smanjio ogromni nesklad između tih dviju stavki, pogotovo kad se uzme u obzir da Hrvatska ima potencijala da bi postala jedan od značajnijih europskih proizvođača hrane. Riječ je o tome da je u spomenutom tromjesečju ukupno za uvoz hrane potrošeno 1,685 milijardi kuna, dok je izvoz tih istih artikala dosegao tek 936 milijuna kuna.

Vrijedno je spomenuti da je Podravka u onom, na žalost, malobrojnem druš-

tvu tvrtki koje bitno pridonose porastu izvoza. Poznato je da je u prošloj godini izvoz Podravka grupe porastao za četiri posto, a da se čak 80-ak posto njenog strateškog proizvoda Vegete prodaje izvan hrvatskih granica. Zahvaljujući tome je i odnos izvoza i uvoza u koprivničkoj tvrtki obrnut u usporedbi sa trendovima u hrvatskom gospodarstvu. Ono što Podravkaše ne zadovoljava je jedino pad od dva posto na tržištima istočne Europe, no tu ima realnog prostora za daljnje tržišno širenje.

Državni zavod za statistiku ponudio nam je i izvozno-uvoznu strukturu nekih grupa poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda. U prvom kvartalu 2005. najveći su skok napravili šećer te proizvodi od šećera i meda, čiji je rast čak 136 posto, ili u ukupnom iznosu 206 milijuna kuna, usporedi li se sa istim lanskim razdobljem. Zabrinjavajući je, međutim, podatak da je Hrvatska istodobno i veliki uvoznik tih

istih proizvoda, koji je u istom usporedivanom razdoblju porastao 72,8 posto, dakle za njih su trgovci i prerađivači platili oko 125 milijuna kuna. Dodatni je problem u tome da bi izvoz bijelog šećera, koji je u toj grupi proizvoda dominantan, ubrzo mogao biti zaustavljen ili barem usporen. U tisku je objavljeno kako Bruxelles priprema uvozne kvote, kako bi pogodovala svojim članicama koje se sve teže nose s inozemnom konkurencijom.

Prošle je godine iznimno povoljni trend imao izvoz riba i ribljih preradevina, no u prva tri mjeseca tekuće godine ostvareno je tek nešto više od dvije trećine toga rezultata, a slaba je utjeha da je i uvoz neznatno niži. Najveći je skok uvoza zabilježen kod žive stoke, i to od iznenađujućih 158 posto, što je posljedica nesređene situacije u kooperaciji, ali i financijskim problemima mesne industrije. Izvoz stoke je, dakako, i dalje minimalni. Blagi rast izvoza i još blaži pad

uvoza bilježi meso i mesne preradevine.

Naizgled je puno, gotovo 80 posto, porastao izvoz povrća i voća, no treba imati u vidu da je time dosegnuto tek minornih 39 milijuna kuna, dok je te iste robe iz inozemstva dopremljeno u vrijednosti od zabrinjavajućih 383 milijuna kuna, dakle deset puta više. I ovdje bi se mogli cinički radovati da je uvoz prošle godine bio još veći. Kod mliječnih proizvoda i jaja uvoz stagnira, a izvoz je lagano porastao. Gotovo identična situacija je i s uvozom i izvozom pića, ali je ono prvo za trećinu veće i kreće se oko 96 milijuna kuna. Ipak, najbizarnija je situacija oko duhana, jer je izvoz ravan prošlogodišnjem, ali je zato uvoz, unatoč svim zdravstvenim kampanjama i restrikcijama prema pušačima, porastao za četvrtinu.

Ostaje tek da se vidi koliko je na sve ove izvozno-uvozne rezultate utjecao sporazum o kvotama, prošle godine potpisan s Europskom komisijom.

Podravkin Sindikat PPDIV-a u gostima prijateljskog NSZZ "Solidarnost" u Poljskoj

Međunarodna sindikalna druženja uz sportske susrete na "Spartakijadi"

Tekst i snimke: **Ines Banjanin**

Sindikat zaposlenih u poljoprivredi, prehrambenoj i duhanskoj industriji i vodoprivredi Hrvatske član je IUF-a (Međunarodne federacije zaposlenih u prehrambenoj industriji, poljoprivredi, ugostiteljstvu, hotelijerstvu i srodnim djelatnostima), odnosno EFFAT-a (Europske federacije sindikata u prehrani, poljoprivredi, turizmu i srodnim djelatnostima). Kao ravnopravan član te međunarodne sindikalne federacije, Sindikat PPDIV-a sudjeluje na bilateralnim i multilateralnim susretima sa srodnim sindikatima iz inozemstva.

Budući da je Sindikat PPDIV-a Podravke odnio titulu pobjednika na prošlogodišnjim igrama u Hrvatskoj, krajem travnja po drugi je puta bio gost radničko-sportskih susreta pod nazivom "Spartakijada" koje je organizirao sindikat "Solidarnost" iz Poljske. Sindikat "Solidarnost" službeno je osnovan 1980. godine kao demokratska sindikalna organizacija neovisna od vlasti, čiji je prvi predsjednik bio Lech Walesa, koji je kasnije postao predsjednikom Poljske.

Ovogodišnji sportski susreti u organizaciji prijateljskog poljskog sindikata "Solidarnost" održavali su se od 30. travnja do 1. svibnja u mjestu Besia, 215 kilometara udaljenom od Varšave. Podravkaše je u Besiji dočekao predsjednik sindikata Mirosław Nowicki koji se pobrinuo za njihov smještaj i ugodan boravak tijekom trajanja Spartakijade. Susret sindikalistima izašla je Podravka Varšava koja im je omogućila prijevoz od Varšave do Besije.

Na 9. međunarodnim susretima, uz domaćina Poljsku i goste iz Hrvatske, sudjelovali su još i

članovi sindikata iz Litve i Slovačke. Podravkinu su nogometnu ekipu činili Darko Šokec, Goran Tomić, Zoran Stanić, Zdravko Magić, Ivica Ramljak, Dražen Dlaka, Valentin Knapić, Milan Šarlija, Damir Virovec, Kruno Rajić, Slavko Vuljak i Dalibor Jagić. Budući da je Podravkin PPDIV bio jedini sudionik Spartakijade iz Hrvatske, upravo je pod nazivom "Hrvatska" sudjelovala Podravkina nogometna ekipa. No Podravkina ekipa nije bila iste sreće kao PPDIV-ovci "Panonske pivovare" koji su se pretprošle godine vratili s osvojenim prvim mjestom u nogometu. Natjecanje se odvijalo po skupinama, a hrvatska ekipa je igrala u prvoj skupini i nakon pozdravnih govora odlično odigranom prvom nogometnom utakmicom ujedno otvorila ovogodišnju Spartakijadu. U prvoj je utakmici bez poteškoća svladala ekipu Litve, a potom i varšavski SPCW. Sljedeća je utakmica završila pobjedom poljske Agrosnove, dok je borba Podravke i Indykpol Ol završila bez pogodka. Posljednja utakmica odigrana u subotu u poslijepodnevnom satima završila je pobjedom ekipe Totalizator 1:0. Osim u nogometu, Podravkaši Darko Tetec, Dalibor Jagić i Milan Šarlija branili su Podravkine boje u tradicionalnoj igri potezanja užeta, a ženska ekipa koju su činile Anita Križnjak, Nikolina Notersberg i Ines Banjanin sudjelovala je u natjecanju u pikadu.

Budući da je Sindikat PPDIV-a Hrvatske već niz godina u prijateljskim odnosima s poljskim sindikatima "Solidarnost", njihov je predsjednik Mirosław Nowicki i ove godine potvrdio gostovanje na sportskim susretima Sindikata PPDIV-a koji će se odvijati u Šibeniku od 12. do 15. svibnja.



Otvaranje "Spartakijade"



Nogomet



Potezanje užeta

Susret na radnom mjestu: Vesna Keretić iz Kalnika

Povrće na poslu i kod kuće

Vesna Keretić, organizator proizvodnje Tvornice Kalnik, u Podravki je zaposlena već 16 godina, a u Kalnik je stigla nakon odrađenog pripravnčkog staža u Belupu Ludbreg. Premda se osjeća razlika između rada u te dvije tvornice, privikla se na uvjete rada u Kalniku, a to podrazumijeva rad od 6 sati ujutro, posao u smjenama tijekom sezone, kao i korištenje samo deset dana godišnjeg odmora u ljetno vrijeme kada traje sezona prerade.

- Oduvijek radim od 6 sati ujutro i zapravo niti ne znam kako bi mi bilo raditi drugačije, ali moram reći da mi takvo radno vrijeme odgovara. Organizatori ponekad moraju ostati malo du-

že kako bi obavili administrativni dio posla, tako da u vrijeme sezone prvi dolaze na posao i posljednji odlaze. U proizvodnji imamo dva stalna organizatora i četiri privremena, a sve ovisi o opsegu posla. Trenutno radimo samo u prvoj smjeni, ali već početkom lipnja očekujemo da će se povećati posao kada krene sezona graška.

Posao organizatora proizvodnje obuhvaća raspored ljudi i stalnu brigu kako bi proces protekao bez zastoja, odnosno da ima dovoljno sirovine, ambalaže...

- Već neko vrijeme radim kao organizator na liniji punjenja ferona. To je prilično zahtjevan posao, ali već smo uhodani i



Vesna Keretić

proizvodnja se odvija bez nekih poteškoća.

Vesna živi u obližnjem Kaštelancu, a slobodnog vremena gotovo da i nema, jer se kod kuće također bavi uzgojem povrća. Ipak, planira deset dana godišnjeg odmora provesti u posjetu bratu u Francuskoj.

- Uglavnom zajedno sa suprugom uzgajam rajčicu, papriku, luk i patlidžan. Jedno smo vrijeme uzgajali patlidžan i crvenu papriku i za Podravku, ali budući da se sezona prerade povrća u tvornici poklapa s radovima u povrtnjaku, to je gotovo neizvedivo. Uz posao i rad u povrtnjaku nemam vremena ni za kakav drugi hobi.

Ines Banjanin**Podravkin periskop**

Što nas to privlači na ambalaži?

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

Mogu li uopće doprijeti do potrošača oni proizvođači, koji si ne mogu priuštiti skupe TV reklame? "Naravno da mogu" - kaže Paola McReally, analitičarka tržišta iz Kalifornije, te dodaje: "Njihova šansa se zove AMBALAŽA". Čini se jako jednostavno i poznato, no kako osigurati da se baš naša ambalaža ističe među tisućama proizvoda na polici?

Tim istraživača stavova i mišljenja potrošača, predvođen gospodom McReally, ustanovio je na što potrošači obraćaju pozornost. Ispitanici su bili podijeljeni u tri grupe: djeca do 10 godina, tinejdžeri i odrasli. Pokazalo se da je na djecu više utjecala struktura materijala za ambalažu nego boje same ambalaže. Djeca su u stanju spaziti iz daljine ambalažu koja nije napravljena od glatke plastike ili običnog kartona. Ona najviše uživaju u takozvanim lepršavim materijalima s kratkim nemirnim tekstovima. Iz istraživanja je također proizašlo da je sedmogodišnje dijete u stanju zapaziti takvo pakiranje među 70 drugih proizvoda u roku manjem od minute. Djeca, kako pokazuje istraživanje, vrlo živo reagiraju na lepršavu ambalažu, prigrle ju k sebi i ne žele se više odvojiti od takvih proizvoda, pa su roditelji često prisiljeni popustiti njihovim željama i izboru.

S druge strane, boje imaju vrlo jak utjecaj na tinejdžere. Djevojke su konstantne obožavateljice ružičaste boje, što pokazuje i najveća prodaja kozmetičkih proizvoda toj dobnoj skupini upravo u ružičastoj boji. Dječici tinejdžerske dobi vjeruju da tamne boje, posebno crna, pokazuju da je proizvod dizajniran upravo za njih, čvrste, buntovne momke. Oni su pak istovremeno uzor dvaneastogodišnjacima, generaciji koja ih slijedi u razvoju, što proizvođači proizvoda namijenjenih toj generaciji moraju imati na umu.

Odrasla populacija je praktična i najbolji način da se privuče njihova pozornost je da se na ambalažu otisne cijena proizvoda. Zanimljivo je, da cijena ne treba biti ekstremno niska, već je samo važno da se ona nalazi na ambalaži. "Ako je cijena relativno visoka, potrošači smatraju da njenim isticanjem proizvođači pokazuju vlastitu sigurnost u dobru kvalitetu svojih proizvoda, što je vrlo djelotvoran način nagovaranja potrošača da kupe takve proizvode" - kaže analitičarka McReally.

Cijela ova priča s ambalažom funkcionira i s odjećom koju nosimo na sebi i koja je na neki način naša ambalaža u kojoj sebe izlažemo okolini. Nije slučajno da se ljudi od karijere i biznisa lijepo oblače. Stvorene su nove društvene grupe koje kao znak raspoznavanja, poput zastava, nose na sebi etikete poznatih modnih kreatora odjeće, neka se zna tko što nosi. Ludi Ameri iz show biznisa čak precizno navode dizajnera i cijenu koju su platili za pojedini komad svoje odjeće, neka se zna... Jedino što zaboravljaju pri tome je da odijelo ne čini čovjeka.

U Münchenu je od 25. do 28. travnja održan IFAT 2005. - vodeći međunarodni stručni sajam zaštite voda, okoliša i gospodarenja otpadom

Na okupu svjetska tehnologija i znanost za očuvanje okoliša

Piše: **Vesna Pobi - Peroš**
Razvoj ekologije

U okviru stručnog programa Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodnog gospodarstva i HGK grupa hrvatskih stručnjaka iz raznih institucija i tvrtki, pa tako i iz Podravke, posjetila je 13. vodeći internacionalni sajam zaštite voda, okoliša i gospodarenja otpadom u Münchenu - IFAT 2005., koji se održava svake treće godine.

Na putu do Münchena prvo stručno odredište bio je posjet modernom uređaju Chiemsee na istoimenom prekrasnom jezeru u Bavarskoj. Upoznali smo se s načinom odvodnje otpadnih voda iz deset turističkih mjesta na jezeru, načinom pročišćavanja otpadnih voda na uređaju, te ispuštanja pročišćenih voda u rijeku Inn, postupkom zbrinjavanja otpadnog mulja nastalog u procesu (trulišta, centrifuga, privremeno odlaganje, spaljivanje) i postupcima kontrole kompletnog tehnološkog procesa.

U izgradnju modernog uređaja Chiemsee za 85.000 stanovnika (zajedno sa turistima), uloženo je 28 milijuna eura. Zbrinjavanje nastalog mulja spaljivanjem stoji 200.000 eura godišnje, dok naknadu za ispuštanje otpadnih voda stanovništvo plaća 2 eura/m³.

IFAT 2005. vodeći sajam zaštite okoliša ove godine održavao se u 13 izložbenih hala, odnosno na 170.000 m² prostora.

Glavne teme sajma bile su:

Voda - odvodnja; Membranska tehnologija u procesima pročišćavanja otpadnih voda; Monitoring odvodnje i pročišćavanja; Postupci odlaganja

otpada i gospodarenje otpadom; Zaštita okoliša u centralnoj i istočnoj Europi s ponudom novih projekata i investiranja u finalna rješenja, ponuda kompanija za regije, ponuda javno-privatnih partnerstva.

U halama je bilo preko 2.300 izlagača sa svom mogućom ponudom rješavanja tehnoloških problema i rješenja u praksi, ekonomskih rješenja i profesionalnih servisa iz područja zaštite okoliša. (Uz ovaj sajam valja spomenuti i aktualnu promjenu zakona o gospodarenju otpadom u Njemačkoj. Od lipnja 2005. neće se smjeti skladištiti neobrađeni biološki razgradivi otpaci, već je potrebno razgraditi organske dijelove i štetne tvari, te odvojiti frakcije.)

Na IFAT-u 2005. predstavilo se mnogo ponuđača sustava za kompletnu obradu otpada, po "sistemu ključ u ruke", za mehaničko-biološko tretiranje i dobivanje daljnjih upotrebljivih frakcija, kao bogatih biogenih sastojaka za toplinsko korištenje (plastične

mase), odjeljivanje metala, primjenu anaerobnih fermentacija biološki razgradivih otpada i dobivanja bioplina koji se može koristiti za proizvodnju energije.

Bilo je puno ponuđača sa sistemima za redukciju neugodnih mirisa, pročišćavanja plinova, te vozila i agregata za čišćenje ulica, zimska čišćenja ulica i raznih servisa, izlagača stručne literature iz područja zaštite okoliša.

U toj "šumi" svjetskih izlagača i ponuda na Sajmu se vijorila i naša hrvatska zastava, a među zapaženim izlagačima bila je i poznata tvrtka za zaštitu okoliša TEHNIX d.o.o. iz Donjeg Kraljevca koja je predstavila press i eko kontejnere, strojeve za reciklažu, uređaje za obradu otpadnih voda i drugu opremu (*na slici*).

Posjetom ovom svjetskom sajmu, a isto tako družeći se s kolegama iz struke, prikupila sam mnoštvo novih informacija i saznanja o zaštiti okoliša, koja u određenim uvjetima mogu biti primjenjiva i kod nas u Podravki.



Osnovnoj školi "Antun Nemčić-Gostovinski" iz Koprivnice produžen status međunarodne eko-škole

Podravkino kumstvo koprivničkoj eko-školi

Osnovna škola "Antun Nemčić - Gostovinski" iz Koprivnice uspjela je produžiti status međunarodne eko-škole. U petak 22. travnja održana je svečanost podizanja zelene zastave kojom je označeno produženje statusa međunarodne eko-škole. Datum svečanosti je simboličan, jer je to ujedno i međunarodni dan planeta Zemlje. Predanim radom nastavnog osoblja kao u učenika Osnovne škole "Antun Nemčić - Gostovinski", a

prema kriterijima međunarodnog foruma za eko-škole, ispunjeni su svi kriteriji za obnovu statusa eko-škole. Rad škole svojim kumstvom podržava lokalna zajednica pa tako i Podravka. Podravka je prepoznala da zaštita okoliša započinje s najmlađom generacijom a to su svakako osnovnoškolci. Tako je Podravka, između ostalog, poklonila školi i digitalnu kameru za bolje praćenje njihovih aktivnosti. Temeljna aktivnost

eko-škole nije samo provođenje akcija iz domene zaštite okoliša već i edukacija učenika o tome što mogu učiniti za okoliš u kojem svi živimo, već i utjecaj učenika na njihove roditelje. Kad imamo to na umu onda je djelovanje u najmlađoj generaciji presudno za opstanak i održivi razvoj. U svjetlu te tvrdnje uspjeh eko-škole je još značajniji, te im mi kao kumovi čestitamo na uspjehu.

Daniel Fišter

Moj hobi: Drago Radetić iz Tvornice povrća u Umagu

Obitelj, posao, folklor i motori

Drago Radetić precizni je mehaničar u Tvornici povrća Umag gdje se zaposlio nakon srednje škole i ostao na istom radnom mjestu 25 godina.

- Radimo na 30 godina starim strojevima za koje nema rezervnih dijelova i zbog toga je za njihovo održavanje potrebno iskustvo i dobri živci. Smanjena je radna snaga i umjesto dosadašnjih osam, radi jedan mehaničar u smjeni - kaže Drago o svom poslu, a o njegovom životu izvan radnog mjesta saznajemo: živi u Dajli, oženjen je i otac petnaestogo-



dišnjeg sina Alena, a suprugu je upoznao upravo u Tvornici povrća. Predsjednik je Radničkog vijeća već petu godinu za redom, a u slobodno vrijeme aktivan je u Kulturno-umjetničkom društvu "Dajla".

- KUD postoji četiri godine i izvodi mo istarske plesove i pjesme uz violinu, kontrabas i sopele. Do sada smo se predstavili na tradicionalnoj smotri folkloru u Slavonskom Brodu. Moji su se roditelji bavili pjevanjem i meni također usadili tu ljubav. Cilj nam je očuvati tradiciju i prenijeti budućim generacijama, ali isto je tako bitno druženje i nastupi kako bismo se predstavili i izvan Istre. U

Predstavljamo naše partnere: Hotelsko poduzeće "Jadran"

Poziv na ljetovanje u Crikvenicu

Prošlo je već gotovo 120 godina od otvaranja prvog hotela u Crikvenici i od tada do danas generacijama se stvarala tradicija u turističkoj i ugostiteljskoj djelatnosti, uz poznatu gostoljubivost ljudi ovog kraja.

Crikvenica je poznata i kao klimatsko lječilište, a sa 2500 sunčanih sati

godišnje ubraja se u red najsunčanijih mjesta u Europi. Zime su blage, a ljeta sunčana i topla. Ta blaga mediteranska klima i prirodne ljepote bili su zapravo uvjeti koji su omogućili Crikvenici da se gradnjom prvoga hotela "Clotilde" iz nekadašnjeg ribarskog gradića i luke probije u sam turistički vrh i postane jedno od najposjećenijih mjesta na Jadranu.

Inače, Crikvenica je nastala potkraj 14. stoljeća. Mjesto se razvilo oko nekadašnje "crikve", odakle i današnji naziv Crikvenica. Pavlinski samostan sagrađen je 1412. godine na ušću rječice Dubračine, kao zaklada kneza i bana Nikole Frankopana. Samostan je godinama bio rasadište kulture i obrazovanja. Ovdje je prvu naobrazbu stekao i glasoviti slikar- minijaturist Julije Klović. Krajem 18. stoljeća Crikvenica postaje upravno središte Vinodola, pa do tada bilježi i brži gospodarski razvitak.

Crikvenička rivijera ima kilometre pješčanih i šljunčanih plaža, nadaleko poznatih po pogodnostima za djecu. Visokokvalitetna čistoća mora donijela je Crikvenici "Plavu zastavu".

Kao klimatsko lječilište, Crikvenica je poznato središte zdravstvenog turizma. U mjestu djeluje Thallasoterapia, specijalna bolnica za medicinsku rehabilitaciju.

Za goste Crikvenice osobito je zanimljiva i bliža okolica. Tridesetak kilometara od Crikvenice udaljen je Gorski kotar, u neposrednoj blizini je otok Krk, Vinodolska dolina...

Hotelsko poduzeće "Jadran" ima 9 hotela odnosno turističkih naselja sa oko 2.500 kreveta i 1000 kreveta u kampovima Selce i Kačjak.

Hoteli sa 3 zvjezdice - Omorika, Esplanade, Kaštel - svi u Crikvenici

Hoteli sa 2 zvjezdice - Zagreb i International u Crikvenici i Varaždin u Selcu

Turistička naselja (1 zvjezdica) - Kačjak, Ad tures i Slaven, Selce.

Onaj tko želi mir, naći će ga kod nas u pred - i posezoni, a tko želi obilje zabave - naći će je u glavnoj sezoni.

Pa kad vaše tijelo osjeti potrebu za odmorom - dodite u Crikvenicu, mi smo tu za vas!



In memoriam

Petar Senjan

(1942 - 2005)

U utorak je na koprivničkom groblju pokopan Petar Senjan, koji je umro nakon duge i teške bolesti. Pero je kao diplomirani pravnik proveo u Podravki više od 32 godine i to uglavnom na odgovornim rukovodećim poslovima, a u prijevremenu mirovinu otišao je krajem 2001. godine s dužnosti direktora Ugostiteljstva. Osim po predanom i savjesnom radu u našoj tvrtki, Peru će mnogi pamtili i po njegovom društvenom i političkom angažmanu. U mladosti vrsni strijelac, kasnije je uspješno obavljao dužnost predsjednika Streljačkog kluba Podravka, dok je posljednjih godina bio aktivan u stranačkom i političkom životu Koprivnice.

godinama je "old timer" jer je 86. godište, a ja ga vozim već 17 godina od kada sam ga kupio u Novoj Gradskoj. Premda sam dosta s njime putovao, i s obzirom na njegove godine - ipak još uvijek mlad. Volim sve motore, vožnju, putovanja i druženja motorista, ali važno je razlikovati na kojemu je mjestu obitelj, na kojemu posao, a na kojemu hobi i prema tome odrediti prioritete.

Drago je uspio odrediti prioritete i pravilno rasporediti svoje vrijeme, tako da se stigne posvetiti adaptaciji kuće, uzgoju povrća za potrebe obitelji i svojim kućnim ljubimcima.

Ines Banjanin

- Vozim crni BMW K 100 RS i po

Podravkine slikarice slikale na trgu

Brojnim događanjima u sklopu proslave Praznika rada, a u organizaciji Turističke zajednice grada Koprivnice, pridružili su se i slikari Likovne sekcije "Podravka 72", stvarajući svoja djela. Mnogobroji posjetitelji koji su došli na sajam cvijeća, a koji je bio upriličen ovoga vikenda, mogli su vidjeti kako nastaju slikarski radovi, ovaj puta na nezaobilaznu i uvijek prigodnu temu - cvijeće. Lijepom prazničnom ugođaju i dahu proljeća uvelike je pomoglo i lijepo sunčano vrijeme. Na trgu su slikale slikarice Likovne sekcije Podravke: Vlatka Kordina, Marija Stipan, Marica Jalšovec, Nada Zlatar-Lukavski, Branka Šinko, Melinda Sokač i Nada Dombaj (*na slici*).

N. Z. L.



Barbara Percač izlaže u hotelu Podravina

Samostalnom izložbom slika u hotelu Podravina predstavila se članica Likovne sekcije Podravke Barbara Percač. Ovo je Barbari 11. samostalna izložba koja je u svom izričaju odisala ljepotom cvijeća, mrtve prirode i krajo-

lika. Naziv izložbe je "Varijacije na istu temu" a posvećena je nježnosti dodira žene i dahu proljeća. Barbara je veoma aktivna članica Podravkine likovne sekcije, a kao članica Izvršnog odbora pridonosi promicanju i angažmanu naše

likovne sekcije. Svoje slike često daje u humanitarne svrhe pomažući tako onima kojima je najpotrebnije. Književni osvrt na Barbarine slike dala je književnica Maja Gjerek - Lovreković, koja je izložbu i otvorila.

N. Z. L.

U vitrinama ispred restorana društvene prehrane Podravke

Postavljeni crteži najmlađih

Mališani dječjeg vrtića "Fijolica" iz Novigrada Podravskog, starija grupa u dobi od pet i šest godina, izrazili su želju za posjet "velikoj" firmi kao što je Podravka čije proizvode gotovo svakodnevno imaju u

svojem vrtiću na meniju ili u svom domu.

Za vrijeme svog boravka u vrtiću, uz razne igre i zanimacije, mališani i crtaju. Stoga smo njihove radove, a radi njihovog posjeta Podravki, izlo-

žili u vitrine ispred restorana društvene prehrane Podravke. To su uglavnom crteži pastelama, vodenim bojama i olovkom. Izložba dječjih radova bit će postavljena desetak dana.

A. V.

Liječnik za vas

Gubitak kontrole nad mokraćnim mjehurom

Piše: **dr. Ivo Belan**

Ako ste odlučili pročitati ovaj članak zato što vi ili netko od vaših ima oslabljenu kontrolu nad mokraćnim mjehurom (urinarnu inkontinenciju), dobro je znati da niste sami. Milijuni ljudi pate od toga, što ima za posljedicu da im otječe, kaplje mokraća.

Danas, više nego ikada prije, pomoć stoji na raspolaganju, tako da inkontinencija ne treba ometati zdravi, produktivni i aktivni život. Žene dva puta češće nego muškarci imaju te tegobe, inkontinencija je simptom koji može biti uzrokovani različitim bolestima. Neki od mogućih uzroka su: infekcije mokraćnog sustava ili vagine, nuspojava nekog lijeka, začepljenost, slabost nekih mišića u zdjelici, povećana prostata, neke bolesti nervnog sustava, neki kirurški zahvati, porod, preaktivni mokraćni mjehur, slabost mišića koji okružuju izlaz iz mjehura (sfinkter), moždani udar itd.

Za milijune ljudi inkontinencija nije samo medicinski problem. Ona utječe također na emotivno, psihološko i društveno stanje. Mnogi se boje sudjelovati u normalnim dnevnim aktivnostima koje ih mogu udaljiti od WC-a.

Takozvana stres inkontinencija je ona koja je posljedica slabosti ili oštećenih mišića. Ovo stanje omogućuje istjecanje mokraće prilikom nekog fizičkog napora, kao što je kašljanje, kihanje, smijanje, podizanje tereta ili čak prilikom hodanja ili tjelovježbe.

Iznenadno, naglo istjecanje mokraće je posljedica prekomjerno aktivnog mokraćnog mjehura, koji se ne može kontrolirati. Osoba osjeti da ne može stići do WC-a. Mjehur može postati preaktivan zbog eventualno prisutne infekcije u njemu koja iritira sluznicu. Postoje i drugi mogući uzroci.

Slabost mokraćnog mjehura češće se javlja u ljudi sa šećernom bolesti, kod onih koji konzumiraju velike količine alkohola i kod drugih sa smanjenom funkcijom nervnog sustava.

Postoji li pomoć za osobu kojoj nekontrolirano otječe mokraća? Da, postoji. Na raspolaganju je nekoliko vrsta liječenja, a koje liječenje će najbolje odgovarati određenoj osobi odredit će, razumljivo, liječnik specijalist.

Specijalne vježbe i posebni programi treninga djelotvorni su u poboljšanju kontrole mokraćnog mjehura. Vježbe jačaju mišić sfinktera i mišiće dna zdjelice, ali moraju se

ispravno, redovito i uporno provoditi, kako bi se ponovno stekla i održala kontrola mokrenja. Trening mokraćnog mjehura (postupno produžavati vrijeme između dva odlaska u WC) pomogao je mnogim ljudima koji pate od inkontinencije.

Odstranjivanje neke određene hrane ili tekućine, koje mogu iritirati mišiće mokraćnog mjehura (npr. kofein), može smanjiti simptome. Postoje lijekovi koji mogu opustiti mjehur ili pomoći u kontroli mišića sfinktera.

Razni kirurški zahvati, i kod muškaraca i kod žena, mogu znatno pomoći u smirivanju pretjerano aktivnog mokraćnog mjehura. U nekim slučajevima od koristi može biti i električna stimulacija mišića. Za osobe kod kojih se teško postižu terapijski učinci, postoje na raspolaganju najrazličitije vrste upijajućih uložaka ili drugih pomagala za skupljanje mokraće.

Bez obzira koliko je problem ozbiljan, inkontinencija je simptom koji može biti liječen. Svake godine deseci tisuća ljudi pronađu način, metodu koja najbolje djeluje u njihovom slučaju oslabljene kontrole otjecanja mokraće.

Ako imate takve tegobe, posavjetujte se sa svojim liječnikom.

Revija dokumentarnih filmova u Zagrebu

Udruga branitelja Podravke (UBIUDR) u suradnji s Dokumentarno - povijesnim programom Hrvatske televizije organizira u Kinu Zagreb u Zagrebu u ponedjeljak 9. svibnja 2005. od 10 do 15 sati - u povodu 15. obljetnice stvaranja države Hrvatske i Dana Europe - reviju dokumentarnih filmova s tematikom domovinskog rata "Da se ne zaboravi".

Bit će prikazano sedam filmova: "Dr. Franjo Tuđman - prvi hrvatski predsjednik" Obrada Kosovca, "Hrvatski Domovinski rat" i "Za slobodnu Hrvatsku" Mladena Pavkovića, "Crkve u plamenu" i "Moja tri pakla" Miroslava Mikuljana, "Dr. Njavro u Vukovaru" Vladimira Fulgosija i "Vojno - redarstvena akcija Oluja" Vladimira Tadeja.

Na reviju su pozvani i učenici svih zagrebačkih osnovnih i srednjih škola, a organizatorima je potporu dao i Gradski ured za obrazovanje i šport Grada Zagreba.

Film o Zlatku Crnkoviću

U Koprivnici je snimljen novi dokumentarni film Mladena Pavkovića. Riječ je o 15-minutnom filmu o jednom od najpoznatijih hrvatskih glumaca Zlatku Crnkoviću, dobitniku i Zlatne arene za najbolju glavnu ulogu u filmu "Tu", a u povodu njegove 45. godišnjice uspješne glumačke karijere. Cijeli film (Digital studio - Berislav Godek) snimljen je u našem gradu, a premijerno će biti prikazan 17. svibnja u Palači Matice hrvatske u Zagrebu, gdje će biti i predstavljena monografija "Zlatko Crnković", koju je priredio i uredio Mladen Pavković. Pomoć oko izdavanja ove knjige pružilo je i

Ministarstvo kulture. Na tom predstavljanju, pored autora, govorit će i akademik Nikola Batušić, prof. dr. Antonija Bogner-Šaban, glumac Enes Kišević i drugi.

Jedan dio priče iz ovoga filma snimljen je i kod vječnog plamena Udruge branitelja Podravke (*na slici*).



Obavijesti

Podjela deterdženta

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike Podravke koji su naručili deterdžente proizvođača Saponia Osijek da će podjela biti u srijedu 11. 5. 2005. u skladištu odjela Prigodne prodaje u dvorištu Galantpleta, Kolodvorska 1, od 13,30 do 15,30 sati.

Podjela purećeg mesa

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike Podravke koji su naručili pureće meso da će podjela biti u četvrtak 12. 5. 2005. u dvorištu Galantpleta, Kolodvorska 1, od 13,30 do 15,30 sati.

Jelovnik

9. 5. ponedjeljak:	- Varivo grah s ječmenom kašom, pečena svinjetina, salata
10. 5. utorak:	- Đuveč, rizi-bizi, salata
11. 5. srijeda:	- Pečena piletina, mlinci, salata
12. 5. četvrtak:	- Varivo špinat, kobasica pečenica, krumpir pire
13. 5. petak:	- Umak bologneze, špageti, salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač:
PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica
Glavni i odgovorni urednik:
Branko Peroš
Redakcija lista:
Branko Peroš, Alen Kišić, Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Ines Banjanin i Slavko Petrić
Fotograf:
Nikola Wolf
Tisak:
Koprivnička tiskarnica d.o.o. Koprivnica

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

Sport

Prva hrvatska nogometna liga - Liga za prvaka, 5. kolo

Sigurna pobjeda Slavenaša

SLAVEN BELUPO - ZAGREB 2:0 (1:0)

Oko 2.500 gledatelja na koprivničkom Gradskom stadionu napokon je dočekalo prvu pobjedu Slaven Belupa u Ligi za prvaka. Boljom i pametnijom igrom Slavenaši su pobijedili ekipu Zagreba 2:0 i tom pobjedom ostali i dalje u trci za mjesto koje vodi u Kup UEFA.

Već od početka utakmice domaći nogometaši pokazuju veliko htijenje da dođu do pobjede pa u 2. minuti bilježimo udarac Posavca s više od 25 metara, no lopta odlazi kraj desne vratnice Zagrebova gola. Dvije minute kasnije Viškovića ruši Zagrebova obrana. Slobodan udarac s 20-ak metara izvodi Posavec. Lopta preko živog zida odsjeda u gornjem lijevom kutu Stojkićevih vratiju. Velemajstorski pogodak Srebrenka Posavca. Unatoč vodstvu, domaći nogometaši i dalje jurišaju prema vratima Zagreba. U 15. minuti u vatru je ubačen Vrućina, ali Stojkić prije dolazi do lopte. Pet minuta kasnije brza kontra Slavenaša, obrana gostiju odbija loptu na koju natrčava Šomoci - snažan udarac, pokraj vratiju. Prvi udarac prema vratima Slaven Belupa gosti upućuju u 22.

minuti, ali Bartolovićev pokušaj bio je lak plijen za domaćeg vratara Lisjaka. Do kraja poluvremena nije više bilo izglednijih prilika.

U nastavku Slavenaši su povelili 2:0. Opet Posavec izvodi slobodan udarac i to s više od 30 metara. Lopta pogađa Dodika u kaznenom prostoru Zagreba koji je lagano skreće u mrežu Zagreba. Stojkić je bio nemoćan. Sretan i pametan pogodak napadača Slaven Belupa. Vidjevši da je voda došla do grla, Zagrepčani kreću u otvorenije napade pa tako bilježimo u 56. minuti dobar udarac glavom Bartolovića, no Lisjak je na mjestu. Pet minuta kasnije agilni Posavec spašava siguran pogodak kada požrtvovnim startom izbija loptu s noge Jakirovića. Sve se to događalo na tri metra od Lisjakovih vratiju. U 63. minuti pak stopostotna prigoda za Vrućinu koji izbija sam pred Stojkića, ali njegov udarac je bio neprecizan. Isto tako uzvraća Vidović koji sam s pet metara puca, ali Lisjak odlično, refleksno brani. Desetak minuta kasnije bilježimo još jedan odličan udarac Posavca, ali lopta je zamalo prohujala kraj

vratiju Stojkića. U 82. minuti Karabogdan je po tko zna koji put pokazao koliko je brz prohujavši kraj obrane Zagreba, ali otišao je previše ukoso pa je njegov udarac Stojkić paradom obranio. U svakom slučaju, odlična kombinacija nogometaša Slaven Belupa. I na kraju utakmice još dvije prigode Zagreba. Prvo je Jakirović izveo slobodan udarac, ali lopta je pogodila vanjski dio mreže Slaven Belupa, a potom je Klič opalio, no Lisjak je ponovno bio na pravom mjestu.

Zasluzena pobjeda domaćih nogometaša u čijim redovima je zasigurno prvo ime utakmice bio Srebrenko Posavec. Tom pobjedom Slavenaši su na četvrtom mjestu Lige za prvaka, a ove subote gostuju kod zaprešićkog Intera.

Nakon utakmice trener Slaven Belupa Branko Karačić je rekao:

- U utakmicu smo ušli vrlo dobro i na našu sreću uspjeli rano zabiti pogodak protivniku. To je pozitivno utjecalo na našu igru u daljnjem tijeku utakmice, jer smo mogli igrati mirnije i bez pritiska. Sretan drugi pogodak odlučio je u ne baš kvalitetnoj utakmici. Zagreb je možda i bolje igrao, ali mi smo sretni što smo ostali u utrci za treću poziciju.

Protiv Zagreba za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, Pejić, Višković, Gal (od 75. Crnac), Karabatić, Bodrušić, Šomoci, Posavec, Dodik (od 81. Karabogdan), Musa, Vrućina (od 64. Jambrošić).

B. F.

Rezultati:

Slaven Belupo - Zagreb 2:0; Inter - Rijeka 3:2; Varteks - Hajduk1:2

Tablica

1. Hajduk	27	15	5	7	48:28	50
2. Inter	27	13	6	8	35:32	45
3. Rijeka	27	11	11	5	45: 30	44
4. Slaven Belupo	27	12	6	9	32:29	42
5. Zagreb	27	12	4	11	36:34	40
6. Varteks	27	12	2	13	44:38	38

Parovi 6. kola (7. svibnja):

Inter - Slaven Belupo; Zagreb - Hajduk; Varteks - Rijeka



Srebrnko Posavec - prvo ime susreta

Hrvatski rukometni kup

Podravka Vegeta u polufinalu izgubila od Lokomotive

PODRAVKA VEGETA - LOKOMOTIVA 26:28 (23:23, 11:14)

Sada već prilično izražen kompleks zagrebačke Lokomotive u redovima Podravkašica kulminirao je na nedavno održanoj završnici Hrvatskog rukometnog kupa u Virovitici. U polufinalnoj utakmici Zagrepčanke su nakon boljih izvođenja sedmeraca pobijedile Koprivničanke. Taj je rezultat s nevjericom primljen u Koprivnici, posebice zbog toga što Podravkašice u ovoj sezoni pružaju odlične igre u europskim natjecanjima pa su tako stigle i do finala Kupa kupova. Trener Podravkašica Josip Šojat imao je što reći svojim igračicama nakon utakmice, a mislimo da je posebna tema bila - motivacija. Naime, u domaćem prvenstvu Podravkašice su nedodirljive pa tako mogu u pojedinim utakmicama igrati i s pola snage. No, sve domaće ekipe, posebno Lokomotiva,

dodatno su motivirane u susretima s Podravkom Vegetom, a to bi u koprivničkom klubu trebali već odavno znati.

U prvom poluvremenu ekipa Lokomotive je prva stvorila prednost i gotovo cijelo poluvrijeme je zadržavala. Podravkašice su prvi pogodak postigle tek u šestoj minuti. Duboka obrana Zagrepčanki bila je nerješiva enigma za koprivničke rukometašice. Bez obzira što je na vratima Podravke bila raspoložena Barbara Stančin, koja je tijekom susreta skupila 15 obrana i sigurno bila najbolja u redovima Podravkašica, Lokosice su ponajviše zbog šuplje obrane Podravkašica povećale prednost u prvom poluvremenu na tri pogotka razlike.

U nastavku Podravkašice su uspjele u prvih šest minuta izjednačiti i u 39.

minuti bilo je 15:15, da bi dvije minute kasnije Podravka vodila 17:15. U 52. minuti je 20:20 i vodi se ravnopravna borba na parketu. Dvadesetak sekundi prije kraja kod rezultata 23:23 Renata Hodak ne uspijeva pogoditi, a trener Lokomotive Nedjeljko Lalić traži time-out unatoč tome što Pasičnik postiže pogodak.

Slijede sedmerci. Lokosice pogađaju svih pet, dok Dijana Golubić pogađa stativu. Lokomotiva ulazi u finale Kupa, a Podravkašice ostaju u čudu. Zagrepčanke su i u finalu bolje od TVIN Trgocentra i zasluženo nakon 12 godina osvajaju Kup Hrvatske.

Protiv Lokomotive za Podravku Vegetu su igrale: Stančin, Galkina, Vresk 2, Golubić 1, Palčić 2, Hodak 5, Zebić, Sirovec, Popović, Franić 3, Naukovich 7, Tatari 2 i Hrgović 1.

B. F.

Osvrt

Stolnotenisači Podravke novi su prvoligaši

Piše: **Slavko Petrić**

Snimio: **Nikola Wolf**

Dvije godine drugoligaškog "sazrijevanja" trebalo je stolnotenisačima Podravke da u Koprivnici opet postave prvoligaške stolove. Prvenstvo u Drugoj ligi istok završili su s furioznih 13 pobjeda i jednim porazom, s tim da im je jedino drugoplasirana osječka Olimpija bila suparnik kojoj je elitno društvo bilo u primisli. Kroz posljednje drugoligaško natjecanje "Podravka ekspres" je vozila s posadom Danijel Lončar, Milan Marinić, Danijel Jurašić i Jasmin Kovačević. Najbolji je bio, očekivano, igrač i trener Danijel Lončar, koji je od 20 odigranih susreta izgubio samo dva i sa skorom 18:2 najbolji je igrač drugoligaškog istoka. Osim toga prvi je i par Marinić - Lončar koji je zabilježio pobjede u 11 susreta, a samo jednom izgubio. A to se dogodilo u pretposljednjem susretu s Olimpijom i to u Marinićevom rodnom Osijeku. U konkurenciji deset klubova onaj jedini susret koji je Podravka izgubila bio je u Mihovljanu.

- Osim što smo ostvarili zacrtani plasman u prvoligaško natjecanje, mi smo i formirali jaki sastav s kojim možemo nesmetano u prvoligaško natjecanje. Kroz natjecanje afirmirali su se mladi igrači tako da uz Marinića i mene imamo Jurašića i Kovačevića koji izrastaju u igrače koji će biti okosnica našeg sastava. Pogotovo u budućnosti kada im se pridruže i ostali igrači koji se korak po korak približavaju prvoj ekipi. Dečki su u Drugoj ligi osjetili tvrde mečeve i sada će im biti daleko lakše igrati među igračima u jedinstvenoj ligi. Uspjeli smo napraviti klupsku "hijerarhiju" kvalitete koja nam jamči uspješno provođenje zacrtane klupske politike oslanjanja i stvaranja mladih stolnotenisača. Plasman u Prvu ligu samo je dodatna injekcija za mlade igrače kojih imamo - rekao nam je Lončar, trener i najuspješniji igrač i napomenuo da je najvažnije u svemu što su stolnotenisači očekivano svoji na svome i s tom konstelacijom snaga mogu opstati u prvoligaškoj konkurenciji. A i ispadanje, kažu, ne bi bila sramota.



Stolnotenisači Podravke ponovno su u Prvoj ligi

Prva utakmica polufinala Prve lige rukometašica

Rutinirana splitska pobjeda Podravkašica

SPLIT - PODRAVKA VEGETA 23:30 (6:17)

Kao što se i očekivalo, rukometašice Podravke Vegete u prvoj utakmici polufinala Prve lige rukometašica pobijedile su ekipu Splita sa 7 pogodaka razlike. Pobjeda je mogla biti i veća, ali već u prvom poluvremenu napravljena je razlika od 11 pogodaka pa su Podravkašice s pola snage privede utakmicu kraju. I dan prije Podravka Vegeta odigrala je zaostalu prvenstvenu utakmicu 20. kola protiv Splita i pobijedila s 12 pogodaka razlike. U ovoj polufinalnoj utakmici najbolja u redovima Koprivničanki bila je Renata Hodak koja je postigla 8 pogodaka. Prema viđenom na splitskom parketu, i druga utakmica će biti formalnost pa već sada možemo najaviti da su rukometašice Podravke Vegete u finalu rukometnog prvenstva Hrvatske.

Protiv Splita za Podravku Vegetu su igrale: Stančin, Galkina, Vresk 3, Golubić 2, Palčić 3, Hodak 8, Zebić, Sirovec, Popović 2, Naukovich 5, Tatari i Hrgović 7.

B. F.

Međunarodni hrvački turnir u Sloveniji

Jurenec najbolji na turniru

Mladi hrvači Podravke, pod vodstvom trenera Blažekovića, nastupili su uspješno na još jdnom međunarodnom turniru - hrvali su u slovenskom mjestu Razvanje u konkurenciji 150 natjecatelja iz Slovenije, Hrvatske i Austrije. Hrvalo se grčko - rimskim stilom, a najuspješniji Podravkin natjecatelj bio je Petar Krešimir Jurenec koji je u kategoriji do 29 kilograma osvojio prvo mjesto. Osim u kategoriji Jurencu je pripao i naslov najboljeg sudionika međunarodnog turnira. Uspješni su bili i Miroslav Kavedžija koji je bio prvi u kategoriji do 35 kilograma te Vedran Grobenski u skupini hrvača do 38 kilograma. Sandro Frankol je u kategoriji do 32 kilograma zauzeo drugo mjesto.

S. P.

Karate

Turnir u Čakovcu

U Čakovcu je održan međunarodni turnir u karateu na kojem su karatisti Podravke nastupili sa četiri natjecatelja i postigli sljedeće rezultate: Danijel Kolmanić bio je treći u kategoriji učenika, Marin Marković drugi (mlađi kadeti), te Marko Višnjic drugi i Perica Keser treći u kategoriji kadeta. S. L.

Interna nagradna igra za zaposlenike Podravke

Studena nagrađuje

U tijeku je velika nagradna igra Studene u kojoj ne mogu sudjelovati zaposlenici "Podravke", a budući da su Podravkaši veliki potrošači Studene, za njih organiziramo *internu nagradnu igru*. Za sudjelovanje u nagradnoj igri potrebno je sakupiti 10 zaštitnih folija ispod zatvarača bilo kojeg PET pakiranja Studene.

Folije je potrebno zajedno s osobnim podacima (ime i prezime, naziv radne cjeline, adresa i broj telefona) poslati najkasnije do 31. svibnja 2005. na adresu:

Interna nagradna igra - Studena nagrađuje Podravka d.d. Marketing Pića A. Starčevića 32 48000 Koprivnica

Pozivamo vas da okušate sreću u nagradnoj igri u kojoj možete osvojiti 100 vrijednih nagrada!



Započele promotivne aktivnosti Podravke i Electroluxa

Samoborci otvorili sezonu kuhanja s Podravkom i Electroluxom

Svoju brigu prema krajnjim potrošačima Podravka iskazuje i putem različitih promotivnih aktivnosti na prodajnim mjestima. Jedna od njih - "Kuharski dvoboj", koja se u partnerstvu s Electroluxom organizira već petu godinu, postaje sve popularnijom i privlači veliku pažnju potrošača. Nekima od njih nije teško i pričekati u redu kako bi pokazali svoje kuharsko umijeće i osvojili neku od vrijednih nagrada. Tako je bilo i na promotivnoj akciji održanoj u marketu Era Tornado u Samoboru kojom je započeo ovogodišnji Kuharski dvoboj Podravke i Electroluxa (*na slici*).

- Prvi puta otkako zajednički provodimo ovu akciju bili smo u Samoboru i jako smo zadovoljni reakcijom tamošnjih potrošača. Bez nervoze čekali su u redu za natjecanje u kuhanju, pokazali su poprilično znanje o Podravki i Electroluxu u kvizu s prigodnim nagradama, a za vrijeme degustacije davali pohvale našim proizvodima ili se raspitivali o pojedinostima noviteta koje smo predstavljali - procijenila je Nataša

Gazdek, koordinatorica promotivnih aktivnosti u Podravkinom Marketingu. Najavila je i naredne aktivnosti kojima će se obuhvatiti sve regije u Hrvatskoj - od Dalmacije gdje će se stanovnici Solina, Splita i Zadra moći ogledati u pripremanju Podravkinih light juha i Talianetta te palačinki od Podravkine mješavine brašna, do Istre i Primorja gdje će se potrošačima koji će kuhati tri nove vrste Talianetta špa-

geta u kombinaciji s umacima i prilozima od povrća pridružiti i popularni Dražen Turina Šajeta. Naravno neće biti zaobidena ni Koprivnica - kuharski dvoboj planira se 14. svibnja u KTC-u, kuhat će se uz pomoć najsuvremenijih kućanskih aparata Electroluxa, a pored ostalog potrošači će moći pokazati svoju kreativnost u pripremanju Dolcela mousseva, Podravka riže i Premium Podravka juha.

J. L.



Recept tjedna:

Palačinke sa sirnim nadjevom i breskvama

Palačinke su nepresušno vreo kulinarskog nadahnuća, od običnih i slanih, samo premazanih čokoladnom kremom, do bogato punjenih nadjevom i prelivanih umakom kao što su ove.

Sastojci:
500 ml mlijeka, 2 jaja, 180 glatkog brašna tipa 500, 20 g cvjetnog vrcanog meda, 3 žlice ulja, prstohvat soli

Za nadjev:
300 g svježeg kravljev sira, 200 ml slatkog vrhnja, 1 žlica šećera u prahu, 1 vanilin šećer Dolcela, 1 šlagfix, 1 žlica brendija, 300 g kompota breskve

Za voćni umak:
150 kompota breskve, 1 vanilin šećer Dolcela, 1 žličica škrobnog brašna Gussnel, 1 žlica bijelog ruma, 50 do 100 ml sirupa iz kompota

Postupak:
Za palačinke izmiješajte jaja i malo brašna u jednoličnu smjesu. Nakon toga postupno i naizmjenično dodajte mlijeko i preostalo brašno. Smjesu ostavite stajati oko 15 minuta, zatim dodajte med, ulje i sol. Sve dobro izmiješajte u jednoličnu smjesu, a zatim na ugrijanom ulju pecite palačinke.

Breskve iz kompota ocijedite, a sirup sačuvajte. Svježi kravlji sir ocijedite i propasirajte, dodajte šećer, vanilin šećer, brendi, i sve dobro izmiješajte. Slatko vrhnje dobro istucite, dodajte šlagfix pa lagano umiješajte u pripremljeni sir. Breskve narežite na kockice i dodajte smjesi. Palačinke nadjenite pripremljenim nadjevom i poslužite uz umak od bresaka.

Za umak od bresaka izmiješajte bres-



kve električnom miješalicom tako da dobijete pire. Pomiješajte ga s 50 ml sirupa iz kompota i kratko prokuhajte. Dodajte vanilin šećer i rum.

Na kraju umiješajte škrobnog brašna koje ste prije toga razmutili s malo vode i sve još kratko prokuhajte.

Posluživanje:
Na tanjur stavite malo umaka, zatim palačinke i po želji ih prelijte umakom.

Savjet:
Želite li palačinkama promijeniti okus, breskve zamijenite malinama.

Vrijeme pripreme: 1 sat i 20 minuta

NA ŠILJKU



Priprema: **Vojo Šiljak**

Poslovice: Smij se tako da se i ja smijem (armenska).
Sreća ulazi u dom gdje se čuje smijeh (japanska).
Beaumarchais: Nastojim se svemu smijati, i to od straha da ne bi morao zbog svega plakati.

11. **Ja prije braka s mojom ženom nisam imao nikakvog ljubavnog iskustva. A ti?**
- Ja? Ne znam točno! Kako je bilo djevojačko prezime tvoje žene?
12. **Pedesetogodišnji muškarac naumio oženiti se 20-godišnjom djevojkom. Njegov prijatelj nastoji ga odvratiti od te namjere, pa mu govori: - Pa daj malo razmisli! Za deset godina ti ćeš imati 60, a ona 30 godina. Za dvadeset godina ti ćeš imati 70, a ona čak 40 godina, pa što će ti tako stara žena?**
13. **Ivica P. iz Koturaške ulice dobio je zabunom pismo, koje je upućeno Ivici P. u Šestinsku ulicu. Pisalo je: - Ako ne pošaljete 100 tisuća kuna, kidnapirat ćemo vam ženu. Ivica P. je odgovorio: - Ja nisam Ivica P. iz Šestinske ulice, ali vaš me prijedlog jako zanima.**

14. **Nekad se oblačila na kredit, a sad se svlači za gotovinu.**
15. **Nužda zakon mijenja, ako usred parnice sucu prigusti.**
16. **Zašto plavuša nalijeva vodu u kompjuator? Želi surfati...**
17. **Regica rekla Štefeku da bi morala nekaj do kleti skoknuti, pa kak je otišla, tri dana je ni bilo natrag. Kad ju je ugledal, Štef se izbezumil: -Pa dobro di si ti, flundra jedna? - Joj Štef, naj se srditi - opravdava se Regica - baš kraj naše kleti me pograbilo šest muških pak su me silovali, s'aki po jedan celi dan. Na te riječi Štef opali Regici pljusku i drekne: - Lažeš, prasica jedna! Kak su te šest dana silovali, kad te doma nema tri dana. - Čuj me, pak došla sam ti samo reći da se ne brineš...**



Crta: Ivan Haramija - Hans