



Belupu županijska Zlatna kuna

Odličan start novih Belupovih proizvoda

Razgovor s članicom Uprave Brankom Perković: - Herplex je u manje od godinu dana zauzeo lidersku poziciju na tržištu **Str. 3**



U Budvi održana konferencija prodajne operative Sarajevo

Stalni rast na tržištu Bosne i Hercegovine

Str. 4-5

ISSN - 1330-5204

Godina XLV • Broj 1807 • Petak, 8. rujna 2006.



www.podravka.com

PODRAVKA

LIST DIONIČKOG DRUŠTVA 'PODRAVKA' KOPRIVNICA

UPRAVA ODLUČILA O NASTAVKU RESTRUKTURIRANJA NEOSNOVNIH DJELATNOSTI

Iz Podravke se izdvaja čišćenje, pranje rublja, održavanje zelenila, catering i pivnica Kraluš

• Smanjuje se broj radnika u pogonima određenim za prodaju, ali će zainteresirani iz tih dijelova tvrtke imati prednost pri zapošljavanju 40 radnika na neodređeno vrijeme u Proizvodnji II, što će se riješiti internim natječajem

• Uprava će se o outsourcingu savjetovati s Radničkim vijećem, a predstoje i pregovori sa sindikatima o zaštiti prava radnika koji ostanu raditi kod novog poslodavca. Bit će moguć i raskid ugovora o radu uz otpremninu

Piše: Alen Kišić

Uprava Podravke u ponedjeljak je odobrila prodaju dijelova kompanije (pogona) u kojima se obavljaju neosnovne djelatnosti: čišćenje poslovnog prostora, čišćenje kruga i kanalizacije, pranje rublja, održavanje zelenih površina, catering i Pivnica Kraluš. Izdvajanje tih djelatnosti trebalo bi se dovršiti do kraja ožujka 2007.

Uprava u zaključcima podsjeća na nedavno uspješno dovršeno izdvajanje Koprivničke tiskarnice iz sastava Podravke u transparentnom procesu u kojem je dokazala da joj je briga za radnike na prvom mjestu i temelj svakog restrukturiranja koje se kao dio strategije razvoja odnosi na usmjeravanje prema osnovnoj djelatnosti radi povećanja konkurentnosti. Uprava je stoga odlučila nastaviti proces restrukturiranja neosnovnih djelatnosti.

Dogovorom do manje zaposlenih

Svrha prijenosa (outsourcinga) pogona u kojima se obavljaju neosnovne djelatnosti je u tome da kupac kao novi poslodavac, koji je specijaliziran za te djelatnosti i koji je na njih već fokusiran, bez prekida nastavi u ugovorenom razdoblju obavljanje neosnovnih djelatnosti koje je Podravka obavljala putem tih pogona.

Podravka će u korist kupca učiniti sva potrebna raspolaganja kako bi prenijela sve što čini pogon kao predmet prodaje, a do prijenosa ugovora o ra-



du radnika, koji rade u pogonu koji je predmet prenošenja, dolazi po samom zakonu, stoji u zaključcima Uprave.

Restrukturiranje neosnovnih djelatnosti prije prodaje uključuje i smanjenje broja radnika koji rade u pogonima predviđenim za prodaju. Baš zato je Uprava u ponedjeljak donijela odluku da će se potreba zapošljavanja 40 radnika na neodređeno vrijeme u Proizvodnji II realizirati internim natječajem na koji se mogu javiti prvenstveno radnici sektora Upravljanje uslugama i Energetika i tehničke usluge.

Broj radnika u pogonima ko-

ji se izdvajaju će se smanjiti na način da se u dogovoru sa sindikatima i kupcem otkaze određeni broj ugovora o radu zbog poslovno ili osobno uvjetovanih razloga primjenom programa zbrinjavanja viška radnika. Radnici koji će se u prethodno provedenoj anketi izjasniti o postojanju mogućnosti da im prestane ugovor o radu s pravom na otpremninu, bit će utvrđeni kao višak ukoliko nisu potrebni za obavljanje određenog posla.

Prije donošenja konačne odluke, Uprava će se u skladu sa Zakonom o radu savjetovati s Radničkim vijećem o namjera-

vanoj odluci o prijenosu dijelova Podravke na novog poslodavca, odnosno namjeravanoj odluci o očekivanim pravnim, gospodarskim i socijalnim posljedicama koje će za radnike proizaći zbog prijenosa navedenih neosnovnih djelatnosti, dijelova Podravke (pogona) na novog poslodavca.

Sporazum i za novog poslodavca

Namjeravano restrukturiranje neosnovnih djelatnosti uključuje, kao i u slučaju izdvajanja Koprivničke tiskarnice iz sastava Podravke, vođenje pregovora sa sindikatima o sklapanju sporazuma o zaštiti prava

radnika koji rade u navedenim dijelovima Podravke (pogonima), a koji će prodajom biti preneseni na novog poslodavca, zaključila je Uprava.

Sporazumom će se štititi prava radnika, a njega će se morati pridržavati novi poslodavac, budući da će biti sastavni dio ugovora o prodaji.

Uprava Podravke očekuje da se u pregovorima sa sindikatima dođe do rješenja koja su izvediva, moguća i zadovoljavaju interese svih strana, kao i interese zajednice, i naglašava da će temelj i ovoga restrukturiranja biti prvenstveno briga za radnike. ■

• Outsourcing treba dovršiti do 31. ožujka 2007.



NAŠA POSLA

Svjetska banka opet ne šteti Hrvatsku

U dijelu analize Hrvatska je, ipak, visoko plasirana, što govori da može postati puno privlačnija za strane ulagače. Među zemljama koje trenutno provode najviše reformi Hrvatska je na sedmome mjestu



Piše Željko Krušelj

Već je uobičajeno da nam od svih međunarodnih institucija koje se bave hrvatskim gospodarskim trendovima Svjetska banka upućuje najviše upozorenja i kritika. Jedan je od razloga tome zacijelo i to da ta "krovná" banka, inače pupčano vezana uz Međunarodni monetarni fond, sudjeluje u nizu hrvatskih projekata, uključujući i one u Koprivničko-križevačkoj županiji, te dobro poznaje ovdašnje prilike.

Znatna prisutnost Svjetske banke u Hrvatskoj proizlazi iz činjenice da glavnu svojih aktivnosti usmjerava na tranzicijske zemlje, a i one koje su se u blokovskom razdoblju nazivale "trećim svijetom", nastojeći u što većoj mjeri potaknuti uvođenje čvrstih pravila tržišnog gospodarstva po poznatom liberalnom modelu. Zato su u prvome planu njenih analiza mogućnosti pokretanja najrazličitijih poslovnih aktivnosti, efikasnost poslovanja, funkcioniranje sudstva i ostalih elemenata pravne države, kao i zaštita investitora. Naime, kad sve to barem približno funkcionira, osigurava se povrat investicija i servisiranje vanjskog duga. A to je ključni interes krupnoga kapitala.

U tom kontekstu treba promatrati i najnovije godišnje izvješće Svjetske banke o uvjetima poslovanja u čak 175 zemalja. Ukupno gledano, Hrvatska u toj analizi drugu godinu za redom nije dobro prošla. Podsjetimo, tada je bila na 118. mjestu od 155 analiziranih država, što je navelo Vladu da uputi i prosvjed njoj washingtonskoj centrali, uz obrazloženje kako nisu uzeti u obzir njeni razni reformski napori. Ovih je dana u novome izvješću Hrvatska formalno pala na 124. mjesto, ali je u odnosu na povećani broj zemalja zapravo i nešto napredovala. Doduše, iza nje su u europskom okružju samo Ukrajina i Bjelorusija. Jasno je da je takva poslovna percepcija Hrvatske daleko od onoga što bi priželjkivali Banski dvori.

Problem je u nekim elementima poslovanja u kojima Hrvatska, što zapravo i ne treba čuditi, stoji prilično loše. Svjetska banka najviše kritika upućuje činjenici, a ona često žvircira i običnog hrvatskog građanina, da je izdavanje građevinskih dozvola poseban problem, gotovo avantura. Analitičari su pedantno izračunali da treba ispuniti čak 28 različitih procedura pa je prosječno čekanje na dozvole zastrašujućih 278 dana. Po tom je poslovnom kriteriju Hrvatska na 170. mjestu, tako da su iza nje samo zemlje poput Zimbabvea, Tanzanije, Eritreje ili Istočnog Timora. Hrvatska loše stoji i u pogledu izdavanja još nekih dozvola vezanih uz pokretanje posla, upis vlasništva i poboljšanje zaštite ulagača, što je prava prilika i za ozbiljnije suočavanje s tim problemom.

U dijelu analize Hrvatska je, ipak, visoko plasirana, što govori da može postati puno privlačnija za strane ulagače. Riječ je o zemljama koje trenutno provode najviše reformi. Ona je na toj ljestvici na sedmome mjestu. Izvjesno je da je Hrvatskoj ponajviše honoriran projekt Vladine poznat pod nazivom "hitro.hr", kojim se cijela procedura oko izdavanja dozvola za pokretanje poslova može obavljati na jednome mjestu. Lokalna administracija time zapravo preuzima ulogu one koja za poduzetnike u roku od tjedan-dva rješava sve potrebne papire, što je u Gradu Koprivnici, primjerice, počelo funkcionirati još i prije nego što je promovirano u općehrvatski projekt. Problem je jedino u tome što "hitro.hr" još nije zaživjelo u svim županijama.

Uz to, Hrvatskoj je pohvaljeno i pojednostavljenje procedure vezane uz plaćanje poreza. Obje su spomenute mjere važne i za smanjivanje mogućnosti korupcije, o čemu su analitičari Svjetske banke također vodili posebnog računa. Neke su zemlje, poput Gruzije, upravo zbog antikorupcijskih mjera bitno popravile svoj status. Hrvatska puno toga očekuje i od reforme pravosudnog sustava, u kojoj je bitno i prenošenje što većeg broja ovlasti na javne bilježnike, kako bi se smanjila uobičajena gužva na sudovima.

Veći optimizam u očekivanju izvještaja Svjetske banke za iduću godinu može ponuditi i ovih tjedana ubrzana akcija "regulatorne giljotine". Njome bi se za čak 40-ak posto smanjio broj nepotrebnih zakona i uredbi, koje dodatno otežavaju pokretanje poslova, a ponekad ga i onemogućavaju. ■

Anketa: Što Podravkaši misle o novim novinama

Pomak je vidljiv, sviđa mi se, list je informativniji, pregledniji



Pripremio: Vjekoslav Indir
Snimio: Berislav Godek

Pred vama se nalazi drugi broj Podravkinog lista s novim vizualnim "face-liftingom". Živimo u veoma dinamičnim vremenima koja zahtijevaju svakodnevna prilagođavanja novim uvjetima rada i poslovanja. Podravka kao kompanija intenzivno se prilagođava nemilosrdnim tržišnim uvjetima u kojima djeluje, stoga bi i Podravkin list trebao odražavati upravo taj kompanijski tržišni duh. Uz bok vjetrovima uvođenja nekih novih rubrika, primjerice burzovnih izvješća, pokušat ćemo bilježiti i sva događanja u Podravki, pisati o novinama u radu, opisati rezultate rada koje kompanija postiže, na primjer uspjeh Vegete u Americi. Tako ćemo pokušati pomiriti osuvre-

njenost Podravkinog lista i dugogodišnje tradicije izlaženja, možemo slobodno reći i jedinog korporacijskog tjednika u Hrvatskoj. Kako su Podravkaši prihvatili novi izgled Podravkinih novina, pokušali smo doznati od njih:

Božica Gašparić iz Marketinga:

- Promjena je vidljiva, pomak je ka boljem, u sadržajnom dijelu bi ga trebalo osvježiti na način da se pristup radnim ljudima, predstavljanju njih i njihovih uspjeha.

Mihajlo Gunjević, Informatika:

- Sviđaju mi se, vidljiva je promjena, cjeline su bolje naglašene i uočljive, sviđa mi se i naglašavanje tema na naslovnici, u svakom slučaju dojam je da su novine preglednije i bolje se snalazim u njima.

Vladimir Pavličević iz Tvor-

nice Kalnik Varaždin:

- Promjena je vidljiva, u svakom slučaju mi se sviđa. Podravka mi se u novinama više razgovara s ljudima iz tvornica te mi se sviđa predstavljanje novih investicija i u svakom pogledu trebalo bi u buduću biti više tekstova na temu standarda radnika.

Marijan Lisjak, predsjednik Radničkog vijeća Podravke:

- Promjena u listu je uočljiva, i to na bolje, novine su preglednije i sviđa mi se što su zaglavljiva izražena crvenom bojom, mislim da je to pun pogodak. Izgledaju lijepo i sviđaju mi se. Mislim da bi u Podravkinim novinama trebalo biti više tema koje se tiču radnika Podravke.

Miroslav Lonjak, Marketing:

- Vidi se odmah da su vizualno drugačije od prijašnjih i prvi dojam je zadovoljavajući.

Ksenija Magdić, Ljudski potencijali i pravo:

- Pregledne su u odnosu na prije, vidljiva su poboljšanja. Premalo još ima informacija o uspješnim radnicima koji sudjeluju u raznim timovima u kojima postižu zapažene rezultate.

Đurđa Gadanac, Tržište centralne Europe:

- Svaka moderna kompanija trebala bi slijediti boje svoje kuće, i nove Podravkine novine su na tom tragu. Povratak je to tradicionalnom identitetu, sviđa mi se.

Marijan Petak, Tvornica

Dječje hrane i kremnih namaza:

- Pomak je vidljiv, čini mi se da ima puno bolju formu jer su mi dosadašnji brojevi uvijek izgledali isto. Vjerujem da je svaka nova informacija koja se objavi dobro došla iako ona ne mora biti usko vezana samo za Podravku, stoga bi dobro došle razne servisne informacije i iz Poravke, grada itd.

Kristina Pobi, Financije Danica:

- Koncept je isti, ima više boja, sviđa mi se. List je informativan, no mislim da bi trebalo biti više informacija o marketinškim aktivnostima naših vanjskih tvornica, primjerice Danice.

Nada Radošević, Informatika:

- Simpa je, življe su boje, preglednije su no što su bile prije. Moj dojam je da bi list trebao imati i više stranica, za još veći broj informacija.

Što iz ankete drugo zaključiti nego da Vam se novi Podravkin list svidio. Rekli ste nam da je postao pregledniji i osvježniji, vizualno prepoznatljiv. U prvom kontaktu dali ste nam i neke prijedloge, na kojima Vam se zahvaljujemo pa neka to bude otvorena linija za još novih prijedloga. Nama je to zasigurno obveza, ali i izazov da nastavimo dalje, da Podravkin list bude čitan i prepoznatljiv kao dio korporacijske kulture i vizualnog identiteta Podravke. ■

Podravkin Razvoj sirovinke osnove

Dvanaest sorti paprike u pokusnoj proizvodnji

Piše: Slavko Petrić
Snimio: Berislav Godek

Malo koja povratna kultura ima toliko raznolikosti kao paprika. Za potrošnju kod nas je u uzgoju najraširenija babura, blijedožuta zvonolika paprika. Za preradu pak najviše se koristi paprika koničnog oblika plodova koja u fiziološkoj zriobi pocrveni, a zoveno je kapija. Ta je paprika količinski, a i vrijednosno najznačajnija za preradu u Podravkinoj tvornici Kalnik u Varaždinu. Ove godine ona će se u ajvar preraditi u količini od 3500 tona. Sva potrebna količina planirana za ostvarenje proizvodnog programa bit će nabavljena iz proizvodnje zasnovane kod hrvatskih proizvođača od Medimurja do zapadne Slavonije.

- Do prije nekoliko godina značajni dio paprike uvozio se iz drugih zemalja, dok se u posljednjih pet godina za proizvodnju ajvara koristi isključivo domaća paprika znatno po-

voljnije cijene i neusporedivo bolje kvalitete od uvozne - rekao nam je dr. Zdravko Matotan, direktor Podravkinog Razvoja sirovinke osnove. Ova služba bavi se uvođenjem novih sorti i tehnoloških rješenja u proizvodnju, edukacijom proizvođača, kontrolom plodnosti tla, preporukama za gnojidbu te nadzorom ugovorene proizvodnje.

Svake se godine na Podravkinim pokusnim poljima na Danici postavljaju pokusi s određenim brojem sorti paprike. Tako je bilo i ove godine. U pokusnoj proizvodnji bilo je 12 sorti gdje su se sa sortom Stella, koja je standard, uspoređivale nove sorte

- U Hrvatskoj se ni jedna institucija sustavno ne bavi oplemenjivanjem i selekcijom novih sorti paprike, a kako je teško pronaći novu stranu sortu prilagodljivu našim uvjetima te standardima visoke Podravkine kvalitete, nekoliko se godina već radi na selekciji novih sorti. Sortu Stella, koja je rezultat selekcijskog rada i čijim je uvođenjem u proizvodnju prije desetak godina i započeo razvoj domaće proizvodnje crvene paprike za preradu, nužno je zamijeniti rodnijim i kvalitetnijim sortama - rekao je dr. Matotan.

Kako je konvencionalnim metodama oplemenjivanja bilja, koje se proizvodi u Razvoju sirovinke osnove, do stabilizacije svojstava novih linija nakon križanja nužno uzgojiti barem osam do deset potomstava neke od perspektivnih linija, a koje se nalaze i u ovogodišnjim pokusima, mogle bi kroz dvije do tri godine biti registrirane kao nove sorte. ■



Predstavnici slovačkog Slovposa u Podravki

U više od 2.000 prodavaonica Podravkini proizvodi

Predstavnici slovačke tvrtke Slovpos posjetili su 5. rujna Podravku, gdje su ih primili predstavnici naše tvrtke zaduženi za to tržište Milan Tadić i Željko Tonklin. Tom prilikom slovački gosti upoznati su s temeljnim značajkama naše tvrtke i razvojnim planovima.

Tvrtka Slovpos među najvažnijim je Podravknim kupcima u Slovačkoj. Čini je 8 članova veleprodaje, a tvrtka pokriva više od 2.000 prodavaonica u toj zemlji, od čega je 733 u njezinom vlasništvu. Prema riječima glavnog prodajnog menadžera Kamila Vojteka, tvrtka od osnivanja vrlo dobro surađuje s Podravkom.

- Na našim prodajnim mjestima najzastupljenija je Vegeta, potom juhe, program Lagrisa, a Podravka za nas radi i neke privatne marke - naglasio je Vojtek.

Tijekom boravka u Podravki, slovački gosti obišli su tvornicu Vegete. B. F.



Gospodarsko vijeće HGK-a Županijske komore Koprivnica

Belupu Zlatna kuna

Piše: Ines Banjanin
Snimio: Nikola Volf

Najuspješnijim tvrtkama u Koprivničko-križevačkoj županiji na svečanoj su sjednici Gospodarskog vijeća HGK Županijske komore Koprivnica u srijedu dodijeljena priznanja "Zlatna kuna" za 2005. godinu. Sjednici su, među ostalima, prisustvovali potpredsjednik Vlade Damir Polančec, potpredsjednica HGK Dunja Konjevod, župan Josip Frišić, te saborski zastupnici, lokalni dužnosnici i gospodarstvenici.

Predsjednik Gospodarskog vijeća Županijske komore Koprivnica Miroslav Vitković je naglasio kako se "Zlatna kuna" dodjeljuje jedanaesti put

i na ovaj se način žele istaknuti firme koje su uspješno poslovale na tržištu, dok je župan Frišić konstatirao kako je bio težak zadatak među dobrima izabrati najbolje. Dodao je kako je ovo okupljanje organizirano sa svrhom zahvale za rezultate koje naši gospodarstvenici postižu.

"Ponosan sam na sve do sada učinjeno", rekao je potpredsjednik Vlade Damir Polančec, najavivši nove projekte koji bi trebali pridonijeti daljnjem razvoju gospodarstva toga kraja.

Predsjednik Komisije za dodjelu priznanja i predsjednik Uprave Podravske banke Julio Kuruc iznio je obrazloženja uz Odluku o dodjeli županijske plaketa "Zlatna ku-

na". Najuspješnijim velikim trgovačkim društvom proglašen je Belupo d.d. U obrazloženju između ostaloga stoji kako kompanija ove godine obilježava 35. obljetnicu uspješnog rada i vodeća je farmaceutska tvrtka u Hrvatskoj po prodaji lijekova s učinkom na kardiovaskularni sustav i lijekova s učinkom na kožu te bilježi kontinuirani rast prodaje u skupini lijekova s učinkom na živčani sustav. Već dugi niz godina organizira i sudjeluje u javnozdravstvenim akcijama tijekom kojih upozorava pacijente na važnost pravodobnog i ispravnog liječenja čime ulaže u unapređenje zdravlja ljudi. Belupova odgovornost potvrđuje se i aktivnim sudjelovanjem u sportu te kulturi.



Priznanje Zlatna kuna primila je Branka Perković

Najuspješnijim srednjim trgovačkim društvom proglašeno je poduzeće Sizim iz Legrada, koje se bavi proizvodnjom tovnih svinja.

Najuspješnije malo trgovačko društvo je Elektro-Čelik

iz Križevaca. Za poseban doprinos u razvoju gospodarstva u općini Legrad nagrađeno je poduzeće Instalacije Horvat koje posluje u domeni građevinarstva - izrada instalacija, grijanja i klimatizacije, plinskih

instalacija, vodovoda i odvodnje te ovlaštenu servis plinskih trošila.

Podravska banka d.d. Koprivnica, jedna od najstarijih banaka u Hrvatskoj, ove je godine dobitnik Kristalne kune. ■

Razgovor s povodom: Branka Perković, članica Uprave Belupa

Odličan start novih proizvoda

Herplex krema protiv herpesa zauzela je u manje od godine dana leadersku poziciju na tržištu. Neofen Forte ostvaruje rezultate 50 posto iznad plana, dok je Fit Lax u skladu s očekivanjima. Prodaja Zana ide bolje od očekivanja, a o Zoracu je prerano govoriti

Razgovarao: Alen Kišić
Snimio: Nikola Wolf

Branka Perković je u Podravki zaposlena još od 1980. godine, odmah po završetku zagrebačkog Pravnog fakulteta. Tijekom više od četvrt stoljeća obnašala je brojne funkcije u Grupi Podravka, a od 2005. godine postala je članica Uprave Podrav-

na uspješnu prilagodbu našeg poslovanja sve zahtjevnijem farmaceutskom tržištu.

• **Belupo je u prvih 6 mjeseci ove godine ostvario prihod od 285 milijuna kuna, što je povećanje od jedan posto. Kako komentirate taj rezultat, osobito u svjetlu činjenice o promjenama cijena lijekova?**

Uprava Belupa izvrsno surađuje

• **S obzirom na to da je prošlo više od godinu dana otako ste s pozicije Podravkine direktorice pravnih poslova imenovani u Upravu Belupa, kako ste zadovoljni funkcioniranjem Uprave u kojoj su, uz vas, predsjednik Stanislav Biondić i član Hrvoje Kolarić?**

- Izvrsno surađujemo kao tim, postavili smo si na početku jasne ciljeve i dogovorili način rada i podjelu uloga, što smo i formalizirali kroz Poslovnik o radu Uprave. Najvažnije mi je da se naš odnos temelji na međusobnom uvažavanju i otvorenoj komunikaciji.

kine farmaceutske kompanije Belupo. Ta je kompanija dobitnik priznanja HGK «Zlatna kuna» za najbolju tvrtku u Koprivničko-križevačkoj županiji, što je bio povod za razgovor s gospođom Perković.

• **Što za drugu najveću farmaceutsku kompaniju u Hrvatskoj znači županijska «Zlatna kuna»?**

- Belupo je dobitnik priznanja "Zlatna kuna" za 2005. godinu u kojoj je kompanija ostvarila prodaju u visini od 612,5 milijuna kuna, što je u usporedbi s godinom prije povećanje od dva posto i neto dobit od 51,4 milijuna kuna. Kako je naša županija po uspješnosti svog gospodarstva u samom vrhu Hrvatske, ovo priznanje koje je Belupo dodijeljeno u konkurenciji vrlo uspješnih tvrtki za nas je tim značajnije. Ono će svakako biti dodatni poticaj za nastavak aktivnosti usmjerenih

- Snižanje cijena lijekova do kojih je došlo zbog izmjena liste lijekova HZZO-a u siječnju i ožujku ove godine ima utjecaj na financijsko smanjenje prodaje Belupa od oko 43 milijuna kuna u 2006. godini. Kako pretežni dio prodaje lijekova na recept čini 87 posto naše prodaje u Hrvatskoj, jasno je da treba uložiti najveće napore kako bi "neutralizirali" negativan utjecaj pada cijena. Paralelno s uvođenjem novih proizvoda, što predstavlja kontinuiran i zahtjevan proces, usmjereni smo na povećanje volumena prodaje na postojećem portfelju. To nam uz kvalitetan i uspješan tim stručnjaka Marketinga i Prodaje za sada uspjeva. Rast prodaje OTC proizvoda, koji čine 11 posto naše prodaje u Hrvatskoj i isto toliko rastu u odnosu na prvo polugodište 2005., te rast prodaje na stranim tržištima od sedam posto doprinosi rastu

ukupne prodaje u prvom polugodištu 2006. u odnosu na isto razdoblje 2005.

Kako će se odraziti najnoviji paket zdravstvenih zakona na poslovanje naše kompanije nezahvalno je u ovom trenutku prognozirati zbog mnogih nepoznanica. Sigurno je da će se procijenjeni negativan financijski utjecaj morati sagledati kod planiranja prodaje u 2007. godini.

• **Već duže vrijeme u javnosti se govori o problemima u naplati koju ima Belupo. Kakva je trenutačno situacija, ima li poboljšanja?**

- Belupo kontrolira ukupnu visinu potraživanja od kupaca koja se kreće na razini od 300 milijuna kuna s trendom smanjivanja starijih potraživanja. Svoju politiku naplate od veldrogerija nastojimo uskladiti s dinamikom plaćanja HZZO-a. Do sada nismo imali potrebe pribjeći prisilnim naplatama naših potraživanja, osim u pojedinačnim slučajevima gdje je postojao rizik zastare. S svojih smo ključnim kupcima u srpnju dogovorili uvjete isporuke koji su bili ve-

zani uz naplatu naših potraživanja starijih od roka plaćanja HZZO-a.

• **Kakva je struktura prodaje Belupa, gledano po tržištima. Raste li ona u korist inozemstva, s obzirom na proklamiranu strategiju sadašnje Uprave o naglasku na rast izvoza na inozemna tržišta?**

- Belupo osim na domaćem tržištu ostvaruje prodaju na tržištima Rusije, Bosne i Hercegovine, Slovenije, Srbije, Crne Gore, Makedonije, Slovačke i Češke. Tržište Rusije je najznačajnije inozemno tržište s 27 posto ukupne prodaje. Zajedno sa Slovenijom i Bosnom i Hercegovinom ta tržišta čine 70,4 posto ukupne prodaje na inozemnim tržištima. Prema šestomjesečnim rezultatima prodaje Belupa, udjel prodaje na stranim tržištima povećan je s 20 na 22 posto u ukupnoj prodaji, što je u skladu s ciljanim rastom prodaje na stranim tržištima koja bi do 2010. trebala dostići 30 posto ukupne prodaje Belupa. U tijeku su postupci registracije naših pre-



Branka Perković

parata na određenim novim tržištima (Rumunjska, Turska, Albanija, Poljska) koji prethode početku prodaje preko naših ugovornih partnera na tim tržištima, a isto tako provodi registracije nekih novih lijekova na već postojećim stranim tržištima.

• **Samo u prvom polugodištu na tržište su lansirani lijekovi Zorac, Zan, Neofen Forte i Fit Lax. Kakvi su njihovi rezultati, radi li se o proizvodima koji će biti važan dio Belupovog asortimana?**

Životni ciklus ovih proizvoda je tek započeo. Zorac (antipsorijatik) i Zan (hipnotik) su lijekovi koji se propisuju na recept, a Neofen Forte i Fit Lax su bezreceptni preparati. Zan je lansiran u ožujku i možemo reći da su rezultati prodaje bolji od očekivanih. O rezultatima uvođenja Zoraca još je prerano govoriti, jer je lansiran u lipnju, a ljetni mjeseci nisu tipični za korištenje ovog preparata.

Novi bezreceptni preparat Neofen Forte ostvaruje na tržištu odlične rezultate, 50 posto iznad plana, dok je Fit Lax u skladu s očekivanjima. U rujnu prošle godine Belupo je u prodaju stavio prvi pra-

vi bezreceptni lijek za liječenje herpesa na hrvatskom tržištu, Herplex kremu. Herplex je za manje od godinu dana od dolaska na tržište zauzeo leadersku poziciju među preparatima aciklovira na tržištu, zahvaljujući direktnoj marketinškoj komunikaciji prvenstveno prema potrošačima.

Poslovni imperativ razvoja svake kompanije počiva na novim proizvodima i širenju tržišta. Belupo prepoznaje potrebe tržišta, a naš Tim za portfelj ima vrlo zahtjevan zadatak - pronaći na globalnom farmaceutskom tržištu preparate koji kompaniji jamče rast i razvoj.

• **Što je s Belupovim segmentom kozmetike? Odustaje li Belupo od kraja od tog dijela poslovanja?**

- Belupo se strateški opredijelio za generičke lijekove na recept u određenim terapijskim skupinama te OTC program koji čine sintetski bezreceptni lijekovi, biljni lijekovi i dijetetski pripravci. Odluka o napuštanju programa kozmetike kakav je egzistirao do sada donesena je još prošle godine. To ne znači da Belupo u sklopu svog OTC programa neće razvijati segment preparata s učinkom na kožu. ■

Prerano je govoriti o preuzimanju Plive

• **Do kraja godine očekuje se da će Plivu preuzeti jedna od renomiranih svjetskih kompanija, islandski Actavis ili američki Barr. Hoće li se to preuzimanje odraziti na položaj Belupa, osobito na hrvatskom tržištu?**

- Belupo je već godinama u tržišnoj utakmici sa multinacionalnim kompanijama, a svoj je rast i razvoj većim dijelom gradio i na suradnji i partnerstvu s tim kompanijama. Pliva je početkom godine objavila svoju novu strategiju prema kojoj se fokusira na generičke lijekove kao i Belupo. Sigurno je da će nakon preuzimanja Plive njezina poslovna strategija biti redefinirana ovisno o preuzimaču. Zato je prerano govoriti o utjecaju preuzimanja Plive na hrvatsko farmaceutsko tržište. Procesi spajanja i preuzimanja te strateških partnerstva u posljednjih desetak godina postali su globalni trend u farmaceutskom poslovanju, kojim se nastoji očuvati konkurentnost i profitabilnost u uvjetima kontinuiranog smanjenja troškova zdravstva.



PODRAVKA NA BURZI

Dionice se napokon odlijepile od okruglih 400 kuna

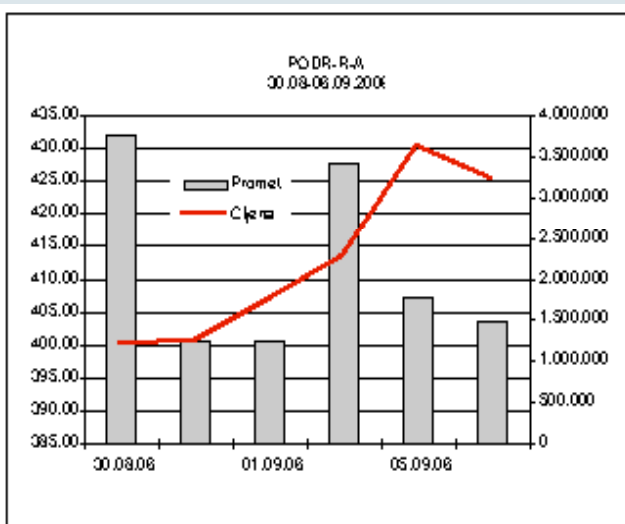
Piše: **Mario Gatara,**
burzovni analitičar
Poslovnog dnevnika

Serijom od pet dana uzastopnog rasta dionice Podravke napokon su se probudile iz poduzećne letargije, uhvativši priključak s ostatkom domaćeg tržišta kapitala, čime je u potpunosti materijalizirana (s aspekta tehničke analize) povoljna 'triangle' formacija, stvarajući prikladno okruženje za oporavak još od sredine lipnja. Tada se, naime, cijena spustila sve do 360 kuna, i to samo mjesec dana nakon što je razmjenom dionica Privredne banke i Fima grupe (nešto više od 6% vlasničkog udjela) postavljen još uvijek aktualan rekord od 452 kune.

U cijeloj je priči investitor vjerojatno najviše frustrirala činjenica da se, usprkos čestim pokušajima optimista,

zaključna cijena nikako nije uspijevala odlijepiti od ključne psihološke razine od 400 kuna, oscilirajući protekla dva mjeseca unutar relativno uskog raspona, na vrhu omeđenog spomenutom brojkom, dok je donja granica formirana na 380 kuna. I upravo je skok zaključne cijene (na 407 kuna) na samom početku rujna poslužio kao svojevrsan katalizator pozitivnog trenda, potaknuvši veću aktivnost kupaca kojom je cijena ovoga tjedna dogurala sve do 433 kune. Snažan je rast isprovocirao uobičajenu akumulaciju profita i blagu korekciju cijene (na 425 kuna), no konačnim rezultatom dioničari ipak mogu biti zadovoljni, jer je tjednim rastom od 6,3% nadmašena izvedba obaju domaćih burzovnih indeksa, koji su u promatranom razdoblju ostvarili rast vrijednosti od oko 5%.

Datum	Vrijednosnica	Cijena	Promet
30.08.06	PODR-R-A	400,00	3.754.338,52
31.08.06	PODR-R-A	400,10	1.246.866,54
01.09.06	PODR-R-A	406,66	1.239.461,46
04.09.06	PODR-R-A	412,99	3.405.702,92
05.09.06	PODR-R-A	429,99	1.775.846,43
06.09.06	PODR-R-A	425,00	1.480.374,04



Otkup šljiva za Tvornicu voća

Od ponedjeljka u Podravki se odvija otkup svježih šljiva za preradbene potrebe Tvornice voća. Prema informaciji direktorice Voća Branke Rušec - Sobota, urod i kvaliteta ovogodišnjeg roda šljive požege (bistrice) nadmašila je očekivanja s obzirom na iskustva prijašnjih godina. Već u prva dva dana otkupa preuzeto je i stavljeno u preradu 100 tona svježih šljiva, a i ponuda je svakog dana velika. Tijekom sezone planirano je da se, za potrebe tvorničkih kapaciteta, otkupi 300 tona šljiva, ali će ta količina sigurno biti i veća, jer je odlučeno da se otkupi sve ponuđeno voće s našeg područja. Što se tiče cijene kilograma šljiva ona je 2,5 kune za one koji šljivu dovoze vlastitim prijevozom, dok oni koji je prethodno predaju dobavljačima dobivaju plaćeno najmanje po dvije kune za kilogram svježih šljiva. Naplata za otkupljeni proizvod obavlja se putem

knjižica ili tekućeg računa Podravske banke i to u vremenu 30 dana od prodaje.

Otkup šljiva je od 7 do 14 sati. S. P.



Ovogodišnje šljive otkupljene za Tvornicu voća izuzetne su kvalitete i roda (snimio: Berislav Godek)

Održana konferencija prodajne operative Sarajevo

Stalni rast na tržištu

Sudionici konferencije u Budvi



Prodajni tim Bosne i Hercegovine je ekipa koja zna odgovoriti na pitanja kako udovoljiti zahtjevima tržišta i s tim će potencijalima i dalje biti uspješni

Piše: **Ines Banjanin**
Snimio: **Nikola Volf**

UBudvi je protekloga vikenda održana redovna konferencija prodajne operative "Podravka" Sarajevo. Dobrodošlicu za pedesetoro zaposlenika od njih 111 zaposlenih na tržištu BiH zaželio je direktor tržišta Josip Canjar.

Ovo je četvrta konferencija prodajne operative, a tema je "Novi izazovi za tržište BiH". Osim radnog dijela koji je povod ovakvim sastancima, prilika je za druženje, kao i za međusobnu razmjenu informacija. Takvi su se susreti pokazali korisnima, jer se konkretni po-

zitivni primjeri provedeni u pojedinoj regiji mogu primijeniti i u drugim regijama, a ljudi o tome mogu razgovarati i zajednički doći do konkretnih rješenja svih izazova koji su pred njima postavljeni na tržištu. U takvim prilikama dolazi do izražaja zajedništvo koje je ujedno i razlog dosadašnjih pozitivnih rezultata na tom tržištu. Premda imamo visoko postavljene ciljeve, ostvarujemo ih zajedničkim trudom i maksimalnim angažmanom svih zaposlenika.

Rezultati pokazuju da se na tržištu BiH ostvaruje kontinuirani rast. Jedan je od razloga tome i spremnost ljudi da se prilagode tržištu koje je raznoliko po svo-

joj strukturi, zahtjevima i kupovnoj moći. Upravo je stoga pomoćnik direktora sektora Tržišta jugoistočne Europe Milan Šarlija izjavio kako je jedina konstanta promjena. Budući da dobre stvari ipak ne treba mijenjati, jedna od njih je i ova radna i inicijativna konferencija na kojoj su sve ideje dobrodošle.

Prodajni tim BiH je ekipa koja zna odgovoriti na pitanja kako udovoljiti zahtjevima tržišta i s našim ćemo potencijalima i dalje biti uspješni - nadodao je Šarlija.

Podravka umjesto prezimena

Goste je pozdravio i voditelj prodaje "Podravka" d.o.o. u Cr-

noj Gori Dejan Dimitrijević.

Radni dio konferencije odnosio se na kretanja na tržištu u 2006. godini, a o trendovima u prvih osam mjeseci govorio je direktor Prodaje Branislav Lovrić. Obuhvaćeni su rezultati poslovanja i okolnosti koje su utjecale na poslovanje, poput uvođenja poreza na dodanu vrijednost u BiH. Posebne su pohvale upućene informatici, kao i logistici i računovodstvu koji su sudjelovali u projektu informatizacije poduzeća, a govorilo se o novim pristupima i novim proizvodima na tržištu, distribuciji, marketinškim i PR aktivnostima do kraja godine te kadrovskim i orga-

Ovog vikenda Renesansni festival u Koprivnici

Koprivnička turistička zajednica poziva velemožne i preštimate zastupnike medija da dođu na press konferenciju u Cajghaus na gradskim bedemima gdje bodo organizatori povedali kakve se to špelancije i čudesne spremaju 9., 10. i 11. rujna godine gospodnje 2006. na manifestaciji Renesansni festival u slobodnom kraljevskom gradu Koprivnici.

Kada novinar dobije takav poziv i još tome pisan na starom pergamentu papiru, onda nema druge nego krenuti na presicu. A na njoj dodatna iznenađenja - svi u kostimima iz srednjeg vijeka.

Cilj nam je stvoriti turističko-edukativnu manifestaciju jer gotovo nitko u našem okruženju ne obilježava renesan-

sno razdoblje. Cijelu priču radimo na povijesnim osobinama jer morate znati kako je Koprivnica u srednjem vijeku, nakon Karlovca bila najveća utvrda u Hrvatskoj. Siguran sam kako će 1. renesansni festival biti najbogatiji, najsadržaniji i najorginalniji srednjovjekovni turnir u ovom djelu Europe - rekao je direktor Turističke zajednice Koprivnica Renato Labazan.

Na koprivničkim gradskim bedemima Koprivničanci i njihovi gosti moći će idućeg vikenda gledati borbe vitezova, gađanje lukom i strijelom, borbe buzdovanom, gađanje grada vatrenim kuglama katapultima i balistima, viteške radiočke-edukativnu manifestaciju jer gotovo nitko u našem okruženju ne obilježava renesan-

soklara te još brojne nastupe viteških skupina iz Slovačke, Slovenije i Hrvatske.

Posebna priča je ponuda srednjovjekovnih jela i predstavljanje kraljevskog stola jer Koprivnica ima i kraljevskog kuhara - gastro promotora Podravke Zlatka Sedlanića. I ostali vrsni kulinarški majstori Podravke i hotela Podravina pripremat će specijalitete po izvornim receptima iz tog razdoblja, poslužujući ih na način koji je bio uobičajen prije pola tisućljeća. Uz mesna jela pripremljena od kopuna, vepira i ostale divljači, naći će se i delicije od koprive, naoko neugledne biljke kojoj po nekim saznanjima Koprivnica duguje svoje ime. Uz to, za sudionike festivala i njihove goste Podravka će skuhati 650 porcija

gulaša, koliko je i godišnjica Koprivnice kao slobodnog kraljevskog grada. Od pića služiti će se samo ono što se pilo u srednjem vijeku - vino, pivo i medovina.

Vrhunac događanja bit će u subotu oko 12 sati, kada će topovi, bubnjevi, rogisti i zbor najaviti dolazak kralja Ludovika Anžuvina koji će uručiti Povelju slobodnog kraljevskog grada gradonačelniku Koprivnice. Proslavu će svojim dolaskom uveličati i Herman II Celjski koji je u 15. stoljeću bio vlasnik susjednog Kamengrada i ovog prostora. Sve te događaje nadzirat će rekonstruirana garda Koprivničkih mušketira koji su bili značajan dio vojske koprivničke protuturske renesansne utvrde u 16. i 17. stoljeću. **B. Fabijanec**

Tržištu Bosne i Hercegovine



manadžer prostorno najveće regije Zenica.

- Osim što je najveća regija, njezina je specifičnost nacionalna raznolikost, ali i slaba kupovna moć, jer statistički podaci tu bilježe najniži prosjek plaća. Naime, u Zenici ima 120.000 stanovnika, a od toga ih je tek tri desetaka tisuća zaposleno. Ova je godina specifična zbog tranzicije tržišta, odnosno uvođenja PDV-a. Unatoč tome, ostvarujemo postavljene ciljeve. Česti problem s kojim se prodajna operativna Zenica susreće na tržištu je naplata, ali osim s kupcima, važna je i suradnja s ostalim regionalnim menadžerima.

- Svakoga se mjeseca održavaju sastanci na regionalnoj razini, ali i češće, ovisno o situaciji, a razgovara se o ostvarenim rezultatima i planovima.

Nedim Zubović u Podravki se zaposlio 2001. godine kao trgovački predstavnik, potom je radio poslove menadžera zaključne kupce, a sad je regionalni

manager za regiju Sarajevo koja obuhvaća dijelove RS, BiH i srednje Bosne.

- Specifičnost Sarajeva je urbano stanovništvo, a tu je također značajan ulazak velikih i sve zahtjevnijih trgovačkih lanaca čiji je cilj leaderska pozicija na tržištu. Karakterizira ga podložnost najvećem udaru konkurencije.

Vegeta je u Sarajevu, kao i u svim drugim regijama BiH glavni proizvod.

- Nastojimo zadržati leadersku poziciju Vegete, ali tu su još i Podravka juhe i dječja hrana. Na tržište BiH ulaze juhe u novom dizajnu kojega smatram atraktivnim i vjerujem da će moje mišljenje dijeliti i krajnji potrošači.

Edin Husić regionalni je menadžer tuzlanske regije.

- Regija Tuzla u stalnoj je ekspanziji i zahtjevi koji se postavljaju pred nas su veoma ambiciozni. Logistički se snabdijevamo iz dva skladišta, u Sarajevu i Banja Luci i to se ponekad odražava na tržište, ali unatoč tome

bilježimo kontinuiran i realan rast. Može se reći da je ta regija BiH u malom, a po broju prodajnih mjesta ključnih kupaca regija Tuzla identična je Sarajevu. Što se opet tiče provođenja marketinških akcija, sve što se radi na nivou tržišta preslikava se na pojedine regije.

Edin je u Podravki od 1999. godine i prvi radni dan proveo je upravo u Koprivnici, gdje je već na samom početku stekao prve pozitivne dojmove.

Glavni proizvod i u BiH je Vegeta, ali u Hercegovini posebno ističu ledeni čaj od brusnice kao apsolutni hit

- Moji su se pozitivni dojmovi zadržali do danas jer je Podravka jedna od rijetkih firmi koja toliko brine o svojim zaposlenicima i ljudi su joj zaista na prvom mjestu, a upravo to je čini kompanijom sa srcem.

Milenko Zovko u Podravki je od 2002. godine i regionalni

ni je menadžer regije Hercegovina koja se proteže od Livna do Neuma.

- Regija je podijeljena u četiri mikroregije, a njezina je specifičnost dislociranost i jedini veći grad je Mostar, dok su ostalo manje sredine s malim prodajnim mjestima. Veliki udio svih roba čini veleprodaja i uvoznici koji robu plasiraju na druge regije, a naplaćivanje vrše kompenzacijom hrvatskom robom i to je jedan od problema na tr-

hit, a poznatost marke Podravka u Hercegovini po mom je mišljenju jednaka poznatosti u Hrvatskoj.

Je li dovoljan broj trgovačkih putnika koji mogu pokrivati cijelo to područje tijekom trajanja sezone?

- Trebalo bi povećati broj trgovačkih putnika jer prostora za rast uvijek ima, kao i grupa proizvođača na kojima možemo taj rast i ostvariti, ali ljudi na terenu zaista daju sve od sebe i rade ko-

liko god je to potrebno.

Jeste li do sada sudjelovali na svim konferencijama prodajne operative?

- Naravno. Smatram da je to izvrsna prilika da razmijenimo iskustva te porađimo na konkretnim problemima s kojima se susrećemo u praksi.

Predrag Topolovac svoj je radni odnos u Podravki započeo 2000. godine kao trgovački putnik, a danas je direktor podružnice Banja Luka.

- Imamo jaku prodajnu operativu koja je svim srcem predana poslu. Regija obuhvaća prodajna mjesta od Doboja, Dervente, Broda, Gradiške, Prijedora, preko Banja Luke i specifična je po mnogočemu. Podravka je u Banja Luci veoma prepoznatljiv brand, ali kupovna moć je izuzetno niska. Osim toga, najveću konkurenciju čine proizvođači iz Srbije koji su cjenovno prihvatljiviji. Imamo veliki broj kupaca, ali manji broj ih je izravnih jer je nestabilna situacija na tržištu i isto tako mali je broj velikih trgovačkih centara.

Zastupljenost Podravkinog asortimana u RS odgovara zastupljenosti u ostalim regijama.

- Lideri smo u Vegeti, a s juhamo držimo vodeću poziciju u apsolutno svim trgovinama, a moram reći da smo imali više upita za posnu juhu. ■

Dodijeljene diplome trgovačkim predstavnicima

Na kraju konferencije dodijeljene su diplome trgovačkim predstavnicima Podravke u BiH. Diplome su rezultat dvogodišnjeg rada s prodajnom operativom prema programu osmišljenom u suradnji Tržišta RH, JIE i Unapređenja prodaje. Prema riječima menadžerice za edukaciju i UP Dubravke Horvat, koja je i uručila diplome, tijekom protekle dvije godine održane su edukacije kroz tri stupnja za prodajnu operativu na tržištu Hrvatske i Jugistočne Europe.

- Program edukacije trgovačkih predstavnika osmišljen je u Službi unapređenja prodaje i nakon niza godina provodi se kontinuirana edukacija prodajne operative radi postizanja što boljih rezultata. Riječ je o nizu radionica i seminara, a usvojena znanja su trgovački predstavnici potvrdili u obliku pismenog ispita. Naime, poslije održane tri stupnja polaznici su pisali ispit znanja koji je obuhvaćao teme iz Unapređenja prodaje i Psihologije prodaje. Svi su polaznici ozbiljno pristupili ispitu i ostvarili izvrsne rezultate. Ciklus podjele diploma započeo je dodjelom polaznicima iz Bosne i Hercegovine, a nastaviti će se na ostalim tržištima. Moram napo-



me ćemo intenzivno raditi, rekla je Dubravka Horvat.

Diplome su primili: Sretan Zadro, Ivo Jelić, Ivo Crnjac, Branimir Zeljko, Mario Pavković, Luka Kurilić, Edib Mušanović, Irnis Tursum, Braco Zelentović, Anto Škoro, Sanel Fejić, Almir Selimović, Avdija Alić, Samir Đipa, Mesud Hadžieminić, Miljana Tupanjac, Kristijan Marić, Velimir Krsmanović, Nermin Kovač, Dragana Čušljčić, Amir Piralić, Adis Hasanić, Sadik Mušanović, Džemal Akeljić, Dario Lošić, Mirsad Redžić, Almir Zjakić, Edin Hrnjić, Ramiz Duraković, Savo Borojević, Siniša Skrobbonja, Predrag Kljunić, Bojan Bešlić Mile Jandrić, Sanela Hasanić i Azur Lišić

nizacijskim promjenama. Nisu izostavljene niti pohvale prodajnoj operativi za postignute izvrsne rezultate.

Direktorica Marketinga Podravka Sarajevo Mila Zovko predložila je rezultate istraživanja provedenog u BiH koje će biti smjernica za daljnje akcije na tržištu, a odnosi se na poznatost marki mesnih pašteta, govedeg gulaša i Čokolina Crunch.

Riječ regionalnih menadžera

Budući da je tržište BiH podijeljeno na pet regija, bio je ovo i povod za razgovor s regionalnim managerima. Složili su se da je njihov zajednički naziv Podravka, jer ih svi kupci znaju po imenu, ali dok im se obraćaju - umjesto prezimena stoji Podravka.

Željko Vujičević regionalni je

MOJ HOBI

Antonija Genc, menadžerica iz Marketinga

Predavanje prirodi i suživot s krajolikom

Piše: **Slavko Petrić**

Predavanje prirodi i suživot s krajolikom postaje sve prepoznatljiviji stil življenja mnogih Podravkaša. Jedna od njih je i Antonija Genc, Podravkin marketing manager kojoj planinarstvo "povezivanje prelijepog s korisnim". Premda je kao djevojčica s pokojnim dedom Gencom, stadijskom ikonom, bila kuhara i pečena na izvorištu sportskih igara, nije nastavila s rukometom kao druge djevojčice ni s izviđačima s kojima je jedno vrijeme "koketirala", već je nakon školovanja i zaposlenja u



Podravki puteve, staze, brda i doline odabrala svojom stvarnošću koja opija. Nemirnog duha, zanima ju samo sport

praktične vrijednosti, obožava životinje i biljke, a svojim planinarskim opredjeljenjem "zaludila" je i svog dečka Hrvoja. Od prvog dana je član koprivničkog PD Bilo, danas je i tajnica.

U planinarskim izletima uvijek je tražila tišinu i napor što odnosi negativne naslage stresnog svakodnevnog posla. Premda je ljepotom mame i voćnjak i cvijeće, ipak popeti se na neki vrh užitek je druge vrste. To je ta planinarska pobjeda. Prohodala je Hrvatskom, uspinjala se na njezine vrhove ne robujući žigovima, a godi-ne za pripadnost grupaciji pla-

ninara nisu važne. Ako planinarenje nije sport današnjeg poimanja, prestižno natjecanje, onda je vrijedno napraviti prvi korak u cipelama koje su i najvažniji dio opreme potrebne za odlazak iz stega svakidašnjice. Izleti u prirodu nova su mogućnost drugovanja s ljepotama koje ostaju na slikovnim zapisima, kao i društva od kojih uvijek netko voli tražiti gljive, ljekovito bilje, slušati radio, pjevati. Mobiteli se nose za svaki slučaj, a pažnja kod uspinjanja mora biti stalno prisutna. Antonija planinari iz gušta i lijepim usponima uvijek se vraća, dok o apinizmu,

iako su je slovenske Alpe oduševljavale, ne razmišlja. Planinarenje smatra duševim zdravljem, zdravom utakmicom u kojoj nitko ne zabušava. Odlično je kada na izletima upražnjavaju više rekreativnih aktivnosti kao što je plivanje, vožnje biciklom, sanjkanje. A sve obavljaju skromno. Od hrane koju sami nose do jeftinih zajedničkih putovanja.

Antonija sada radi u Marketingu na praćenju prodaje i ostvarenju planova, iako je prije bilo i daleko kreativnijih poslova koje je voljela - smrznuti program, sladoledi, tor-

kturiranje kao diplomirana ekonomistica i zbog dobrog engleskog i kompjutorske pismenosti.

Ako zdravlje udiše među biljkama, životinjama, vodotocima i cvijećem, sadržaji kulturnog življenja sežu do kazališnih priredbi, gdje ima i pretplatu za Lisinski, a glazbeni motivi "od roka do popa" odveli su je i na koncert u Budimpeštu. Antonija, uostalom, voli sve ono u čemu uživa. Takva je kao osoba, kaže. Vesele naravi, vedra, otvorena. Kao da svaki puta s planinarskog puta donese sa sobom kovčeg zadovoljstva. ■

Izložba u Podravki

Minijature Marice Jalšovec

Ispred Podravkinog restorana prehrane postavljena je izložba slika manjeg formata Marice Jalšovec iz Koprivnice, članice Likovne sekcije Podravka i polaznice slikarske škole 'Paleta'. Na slikama u tehnici ulja na staklu i platnu sli-

karica je oslikala mrtvu prirodu, pejzaže i cvijeće.

Na slikama Marice Jalšovec specifičnog slikarskog stila otvorena su vrata mašti i tajanstvenosti. Izložba će biti postavljena dva tjedna. A. V.

Razgovor: Mladen Pavković, predsjednik UBIUDR-a Podravke

Deset godina Udruge branitelja, invalida i udovica Podravke



Predsjednik Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke Mladen Pavković proteklih je godina učinio vrlo mnogo za hrvatske branitelje u Koprivnici i našoj županiji, ali i branitelje diljem Hrvatske. Zahvaljujući svojoj inače poznatoj upornosti i marljivosti, zajedno s ostalim članovima Udruge svake godine okuplja sve više braniteljskih organizacija. Uz Pavkovićevo se ime ovih dana povezuje obljetnica obilježavanja 10 godina uspješnog rada Podravke udruge, ali ove je godine još jedan značajan jubilej vezan uz njegovo ime, a to je 15 godina od pokretanja lista 'Gardist', prvih takvih novina u Hrvatskoj vojsci. Osim toga, Mladen svake godine objavljuje i nekoliko knjiga na temu hrvatskog Domovinskog rata.

• Što se zapravo događalo nakon 'Gardista'?

- Nakon 'Gardista' pokrenuo sam i druge listove za branitelje, od kojih bih osobito istaknuo list 'Za dom' i 'Hrvatski branitelj', koji će prema svemu sudeći ponovno početi izlaziti. U posljednje vrijeme i snimim

neki dokumentarni film na temu, a u tome mi mnogo pomaže Berislav Godek. Sve što radim nastojim da bude pod motom "Da se ne zaboravi".

• Podravkina Udruga dosad je podigla oko 25 spomen-obilježja i spomen-križeva diljem Hrvatske, među ostalim u Vukovaru i Kninu.

- Udruga je unatrag nekoliko mjeseci podigla dva spomen-obilježja unutar tvornice te će biti sramota ako se ove godine, na petnaestu obljetnicu osnivanja 117. brigade, ne organizira velika svečanost, na kojoj će se najistaknutijima dodijeliti priznanja i zahvale.

- Šmeta me također što još ni jedna ulica ili trg u Koprivnici ne nosi ime nekog dragovoljca Domovinskoga rata ili pak što neka škola ne nosi ime slavne 117. brigade. Kada se dijele nagrade i priznanja onda se opet branitelji zaobilaze i prešućuju. Obično pojedini političari dođu na naše sastanke, odaju počast poginulima minutom šutnje i misle kako su time ispunili svoju obvezu. No, da ipak ne budemo nepravedni, Grad Koprivnica i još neki na odre-

ni način pomažu pojedine branitelje i članove njihovih obitelji, ali to je skromno da skromnije ne može biti.

• Kako ocjenjujete suradnju Podravke i Udruge branitelja?

- Suradnja je zadovoljavajuća. Imamo iznimnu podršku od članova Uprave na čelu s Darkom Marincem, a u zadnje vrijeme mnogo su nam pomogli i drugi. Drago nam je što je na čelo Nadzornog odbora došao dr. Mladen Vedriš, jer je riječ o čovjeku koji je aktivno sudjelovao u Domovinskom ratu.

• Što najviše zanima branitelje iz naše tvrtke?

- Često kažem kako su branitelji vrlo skromni ljudi pa su takvi i naši članovi, a njih je oko 1380. Oni žele prije svega da im se omoguće povoljni krediti, zatim rješavanje osnovnih stvari, kao što je, primjerice, za-
pošljavanje članova uže obitelji, naročito djece. Ove su godine većem broju branitelja omogućeni specijalistički pregledi, a neke ćemo poslati i u Varaždinske Toplice. Također

su zainteresirani za sportska događanja, izlete i drugo. Naša udruga samo tijekom jedne godine ostvari oko 150 različitih akcija. Osobito dobro suradnju ostvarili smo s Udrugom branitelja INA-Naftaplina iz Zagreba, koju predvodi Željko Lukić. Drago nam je što se za nas zna diljem Hrvatske.

• Predsjednik Podravke Udruge je na kraju razgovora istaknuo kako im ime Podravka otvara mnoga vrata....

- To je istina. Ali, članovi drugih udruga zaboravljaju ili ne čuju da nas jedino financira naša tvrtka, dok Podravka često financira i aktivnosti mnogih drugih udruga diljem zemlje. Jednom smo, 'za probu', uputili zamolbe za pomoć na oko stotinu adresa. Nismo dobili ni jedan jedini pozitivan odgovor. Svi su rekli: pa nećemo još pomagati i Podravku! Nama se za pomoć svakodnevno obraćaju branitelji, obitelji branitelja, razni klubovi i drugi. I to ne samo iz Koprivnice, već diljem Hrvatske, pa se ponekad pretvaramo i u 'socijalnu službu'. ■

OBAVIJESTI

Prodaja teretnog vozila

Objavljuje se prodaja teretnog vozila (kabina + šasija) putem javne prodaje - zatvorenim ponudama, dana 12. 9. 2006. u tvornici Ita-Ice, Poreč, Mate Vlašića 47, u 12 sati.

Prodaje se Mercedes 711D, proizveden 1990., neispravan, registriran do 20. 3. 2007. Početna cijena je 7.000,00 kn + PDV

Navedeno vozilo može se razgledati 12. 9. 2006. u dvorištu tvornice Ital-Ice u Poreču u vremenu od 8 do 11 sati.

Ponude se primaju do 11 sati.

Pravo nadmetanja imaju sve pravne i fizičke osobe.

Porez i sve troškove prijenosa snosi kupac.

Ital-Ice d.o.o.

Prodaja svježeg mesa

Odjel Prigodne prodaje organizira prodaju svježeg mesa proizvođača Danice d.o.o. uz mogućnost plaćanja na tri rate. Na ponudi su sljedeće kategorije mesa:

- A) Juneće meso, paket 10 kg - 362,30 kn/pakiranje
 - lopatica bez kosti 2,50 - 2,60 kg
 - vrat s kostima + podlopatice 2,70 - 2,80 kg
 - prsa 1,40 - 1,45 kg
 - rebra 2,15 - 2,25 kg
 - potrbušina 1,40 - 1,05 kg
- B) Juneći but bez kosti, pakiranje 5 kg - 246,50 kn/pakiranje
- C) Paket 'D', pakiranje 10 kg - 468,50 kn/pakiranje
 - but BK - juneći 7 kg
 - leđa - juneća 3 kg
- D) Svinjetina francuska obrada - 30,50 kn/kg
- E) Svinjetina milanski rez - 34,16 kn/pakiranje
- F) Cijepana svinjska polovica (U) - 19,52 kn/kg
- G) Svinjski but bez kosti - pakiranje 5 kg - 189,10 kn/pakiranje
- H) Svinjski kare, pakiranje 5 kg - 173,00 kn/pakiranje
- I) Cijepana svinjska polovica (E) - 21,35 kn/kg

Zainteresirani radnici za kupnju mogu se predbilježiti najkasnije do 14. 9. 2006. na tel. 651-781 i 651-954 ili na e mail: mirjana.cahunek@podravka.hr

Prodaja zamrznutog mesa

Odjel Prigodne prodaje organizira prodaju zamrznutog programa mesa proizvođača Danice d.o.o. uz mogućnost plaćanja na tri rate. Na ponudi su sljedeće kategorije mesa:

- A) Danburger, pakiranje 3 kg - 107,23 kn/pakiranje
- B) Pljeskavica s dodatkom Vegete Twist, pakiranje 3 kg - 105,52 kn/pakiranje
- C) čevapčići, pakiranje 3 kg - 114,14 kn/pakiranje
- D) Dansteak, pakiranje 2,94 kg - 103,38 kn/pakiranje

Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti najkasnije do 14. 9. 2006. na tel. 651-781 i 651-954 ili na e mail: mirjana.cahunek@podravka.hr

Nastup literata KUD-a Podravka u parku

U sklopu obilježavanja 30 godina KUD-a Podravka članovi Literarne sekcije održali su u subotu književnu večer na otvorenom. Na paviljonu u Gradskom parku predstavili su se svojim literarnim radovima, ponajviše pjesmama već objavljenim u knjigama ili onima koje čekaju da ugledaju svjetlo dana. Čitajući svoja literarna ostvarenja, građanima su se predstavili: dr. Zlatica Nemet-Lojan, Snježana Behin, Ivan Picer, Marica Ferlindeš, Niko-



Članovi Literarne sekcije Podravke recitiraju svoje pjesme na paviljonu u parku (snimio: B. Godek)

la Večenaj-Leportinov, Božica Gašparić, Marija Hegedušić, Jasna Jakupaneć, Rok Pintar, Katarina Švabek, Suzana Puljko, Domagoj Švabek, Elza Herceg, Ivan Vogrinčić i predsjednica Sekcije Ivka Kovačić, te Mladen Kapitančić i Ivan Kovač-Kaj koji su glazbeno pratili svoje kolege prilikom njihovih nastupa. Za vrijeme književne večeri održana je i promotivna prodajna izložba svih do sada objavljenih knjiga i drugih radova članova Literarne sekcije. S. P.

LIJEČNIK ZA VAS



Piše: dr. Ivo Belan

Šećerna bolest i životni stil

Šećerna bolest (dijabetes) po prima epidemijske razmjere. Na primjer, samo u Americi se svake godine otkrije 800.000 novih slučajeva. Novoidentificirani dio populacije koji pridonosi tom broju su žene koje ipak nemaju prekomjernu tjelesnu težinu.

Nije tajna da nositi prekomjerne kilograme povećava rizik od šećerne bolesti. Prateći 84.000 žena, kroz 16 godina, eksperti s Harvardskog sve-

O šećernoj bolesti i mršavljenju

učilišta su našli da imati prekomjernu tjelesnu težinu, biti debeo, je pojedinačno najvažniji uzrok tog oboljenja. Međutim, oni su također otkrili da se i žene koje su imale tjelesnu težinu na gornjoj granici normale, imale su tri puta veći rizik od šećerne bolesti, nego žene s manjom tjelesnom težinom.

Te su žene mogle značajno smanjiti rizik slijedeći staru mudrost: ispravno se hraniti i vježbati. Poznato je da se 90 posto slučajeva dijabetesa u odraslih može spriječiti jednostavnim promjenama stila života.

Trebate li smršavjeti?

Kako bi to bilo kad bi postojalo piće koje bi moglo ubrzati izgaranje masti u organizmu i usporiti njihovo uskladištenje u tkivima? I što ako takav napitak nije san nekog uličnog prodavača ljekovitih sredstava, nego ozbiljni projekt uva-

ženih znanstvenika? Bi li onda pili svoje mlijeko?

Sve veći broj dokaza snažno ukazuje da je često konzumiranje mlijeka - ili jogurta ili sira - jedna od navika koja odvaja vitke od debelih ljudi.

Na to je skrenuta pažnja još prije desetak godina. Nutricionisti su nadodali dvije čaše jogurta dnevnoj prehrani grupe Amerikanaca koji su imali povišen krvni tlak. Htjelo se vidjeti hoće li se kod tih muškaraca sniziti krvni tlak. Zaista, tlak se smanjio, ali znanstvenici su uočili još nešto: njihovo se masno tkivo također smanjilo, u prosjeku za 4-5 kilograma. Istraživači nisu mogli vjerovati svojim očima! Osim toga, bilo je teško i objasniti taj učinak.

Međutim, u godinama koje su slijedile, nekoliko je studija podržalo te nalaze. U svakoj dobnoj skupini - od djetinjstva, kroz školsko doba, do srednje životne dobi - što se više kon-

zumira kalcij iz mliječnih proizvoda, to su ti ljudi bili vitkiji, to jest bilo je manje problema s tjelesnom težinom.

Ženama je poznata sklonost da počinju dobivati na tjelesnoj težini negdje sredinom svog života. Međutim, neke studije su pokazale da su izuzeci od tog više-manje uobičajenog slijeda događaja, žene koje su primale 1000 do 1300 miligrama kalcija dnevno, uglavnom putem hrane. Koliko je bio njihov dobitak na težini? Nula!

Neki znanstvenici smatraju da hrana bogata kalcijem obuzdava djelovanje kalcitriola - hormona koji signalizira masnim stanicama da više stvaraju, a manje izgaraju masti.

Ako redovito vježbate i ograničavate dnevni unos kalorija kako biste izgubili na tjelesnoj težini, učinit ćete sebi uslugu ako tri do četiri puta dnevno uključite u svoje obroke i mliječne proizvode. ■

■ ■ KINO PREDSTAVE ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

Kino Velebit u Koprivnici

7. - 13. 9.

7. - 8. 9.

7. - 8. 9.

9. - 13. 9.

- 'AUTI', američki animirani, sinkroniziran - u 17 sati, nedjelja 10. 9. u 11 sati (matineja)

- 'KRALJEVSTVO NEBESKO', američki povijesni spektakl - u 19 sati, ULAZ BESPLATAN

- 'TAMA', američki horor - u 21,30 sati

- 'TAMA', američki horor - u 19 i 21 sat

■ ■ JELOVNIK ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

11. 9., ponedjeljak:

12. 9., utorak:

13. 9., srijeda:

14. 9., četvrtak:

15. 9., petak:

- Fino varivo, hrenovke, kolač

- Pileći paprikaš, riža s povrćem, salata

- Pohana svinjetina, dinstani krumpir, salata

- Varivo kelj, kosani odrezak, voće

- Špek fileći, kukuruzni žganci, salata



SPORT

U Koprivnici održan 1. memorijalni rukometni turnir 'Josip Samaržija Bepo'

Rukometašice Podravke Vegete osvojile pobjednički pehar

Piše: Slavko Petrić
Snimio: Berislav Godek

Izvršna završna utakmica između Podravke Vegete i ljubljanskog Krim Mercatora bila je šlag odlično organiziranog 1. memorijalnog turnira 'Josip Samaržija Bepo', koji je protekle subote i nedjelje u veoma jakoj međunarodnoj konkurenciji održan u Koprivnici u spomen na poznatog Podravkinog trenera. Igračicama domaće Podravke Vegete pripao je pobjednički pehar nakon boljeg izvođenja sedmeraca, a publici zadovoljstvo što je, nakon dužeg vremena, vidjela pravu utakmicu. Ne samo u finalnom susretu, već je dobrog rukometa bilo i u preostalih osam susreta, a što je i organizator Rukometni klub Podravka Vegeta prijateljima sporta obećao.

Provjera uoči natjecanja

Podravka Vegeta je u kvalifikacijskim susretima ostvarila prvo mjesto u grupi s Tvin Trgocentrom, zabilježivši naoko laku pobjedu 36:29, i u utakmici s mađarskim Debrecenom, što je zapravo bio finale prije finala. Crvene su pobijedile 28:26, ali su jednako tako i gošće mogle slaviti tijesnim rezultatom. U drugoj kvalifikacijskoj skupini Krim je prvo mjesto osvojio pobijedivši mađarskog prvotigaša Cornexi Alcoa sa 34:25 i odigravši neriješeno s prvakinjama Mađarske Györi Audi 31:31.

Finalna utakmica, kojoj je prisustvovao i najveći broj gledatelja, počela je vodstvom Slovenki, ali u prilično konfuznoj igri



Pobjednički pehar je u rukama rukometašica Podravke Vegete

Podravka je stavila u jednom trenutku rezultat pod kontrolu pa i zahvaljujući dobrim šutevima Pasičnik i Franić pod kraj prvog dijela dolazi na 12:8, da bi prvo poluvrijeme završilo s dva pogotka prednosti za Podravku (13:11). Međutim, kako je Podravka Vegeta bila bolja u prvom dijelu, tako je Krim preokrenuo vodstvo na svoj mlin u nastavku. Vođene iskustvom i odličnom Oder i s nekoliko dobrih obrana bivše Podravkašice Stefanišin furiozno su odigrale drugo poluvrijeme i učinile susret više nego zanimljivim i dramatičnim. Raspucale su im se i Kindl i Iatsenko, a u Podravki su proradile Hrgović, Gaće i Zebić, tako da efektni golovi padaju naizmjenice. U jednom trenutku dojmiljivi je bio Krim, da bi Maja Ze-

bić poravnala, u pet do dvanaest, na 24:24. Žute imaju loptu za pobjedu, ali Barbara Stančin brani. Ta obrana kao da je bila nagovještaj tko će odlučiti kod izvođenja sedmeraca. Baš se to i dogodilo. Stančin je obranila udarce Siti i Vergeľyuk, dok su kod Podravke precizne bile Pasičnik, Franić, Gaće i Horvat.

Ova utakmica bila je prava međunarodna provjera za oba sastava, posebice za Podravku koja će s Nizozemkama sredi-

Na turniru su proglašene i najbolje pojedinke natjecanja. Najuspješniji strijelac turnira bila je sa 26 pogodaka Andreja Hrg iz virovitičkog Tvin Trgocentra, najbolja vratarka Barbara Stančin iz Podravke Vegete, dok je za najbolju igračicu izabrana Anita Gerbic iz Györi Audi.

Ana Samaržija uručila pehar

Na kraju dvodnevne rukometne svečanosti, kojoj je prisustvovao veliki broj igračica, tre-

Pobjednički sastav Podravke

Sastav Podravke Vegete koji je osvojio pobjednički pehar memorijalnog turnira: Stančin, Jelčić, Hrgović 2, Kožnjak 2, Palčić, Todorovska 2, Zebić 2, Gaće 3, Horvat, Franić 6, Šerić 1, Pasičnik 6 (3), Tarle.

nom rujna tražiti put za Ligu prvakinja. Krim je za nijansu bio uvjerljiviji, ali Podravka je jednako dobra da se može nadati prolazu u najelitniji stupanj europskog natjecanja. S Božicom Palčić, koja nije igrala u finalu, bit će to još snažnije izdanje sastava koji je još u traganju za igrom, ali na dobrom putu da uvijek novi stil koji odiše brzinom, atrakcijom, ali i odgovornošću u igri.

nera i suradnika pokojnog rukometnog stručnjaka, koji je postavio temelje kluba europskih vrijednosti, pehare pobjednicima uručila je Bepova suprug Ana Samaržija. Pehare pak najboljim pojedinkama turnira predale su Snježana Petika, Irina Maljko i Anđelka Mioč, istaknute klupske igračice koje su svojevremeno obilježile klupsku uspješnost pod vodstvom Josipa Samaržije. ■

Natjecanje Podravkinih branitelja u kuglanju



Najbolji kuglači branitelji s osvojenim pokalima (snimio: B Godek)

U koprivničkoj dvorani Željezničar prošle subote održano je još jedno uspješno ekipno i pojedinačno natjecanje branitelja u kuglanju. Natjecanje je bilo posvećeno 10. obljetnici uspješnog rada Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke, a sudjevalo je desetak ekipa. U ekipnom dijelu najbolja je bila eki-

pa Hrvatskih željeznica, dok su drugo i treće mjesto osvojili Vegeta i Voće. Najbolji pojedinac bio je Zdravko Vuzman (Hrvatske željeznice), drugi je bio Miroslav Šaško (Voće), a treći Drago Vutuc (Hrvatske željeznice).

Najboljim ekipama i pojedincima pripale su prigodne diplome i pehari.

Kuglači Podravke startaju u prvenstvu

Cilj je plasman u zlatnu sredinu

Piše: Željko Šemper

Sutra (subota) kuglači Podravke putuju u Rijeku, gdje će u prvom kolu imati lagan zadatak - od njih se ne očekuje da pobijede Adrianeon, jednu od najboljih hrvatskih momčadi. Domaćin je veliki favorit, koji je vrhunskom igrom u posljednje dvije sezone nadigrao Podravkaše i na koprivničkim stazama. Naši kuglači će bodove spasa tražiti na svojim stazama, gdje su već u pripremnom razdoblju postizali vrhunske rezultate. Prošli tjedan su Podravkaši sedam dana bili gosti državnog prvaka Zadra, koji im je organizirao besplatne mini pripreme.

- Bilo je naporno, trenirali smo svaki dan na teškoj kuglani u Zadru. Vrlo smo zadovoljni kako su nam Zadrani bili pravi domaćini. Na kraju smo s njima odigrali prijateljsku utakmicu, izgubili smo 7:1. Na povratku smo odigrali utakmicu na novoj kuglani u Gospiću protiv domaće Visočice i pobijedili sa 6,5:3,5. Na tim vanjskim kuglanama odličnim rezultatima ugodno je iznenadio Zlatko Ružman, koji je osi-

gurao mjesto u šestorki na vanjskim kuglanama. Također je već sada poznata šestorka za nastupe na domaćim stazama, gdje ćemo teško prepustiti bodove gostima - rekao je Ljubomir Oroz, trener kuglača Podravke.

U prošlom prvenstvu Podravka je osvojila odlično osmo mjesto, što je u sjajnoj i izjednačenoj konkurenciji bio za-pažen uspjeh. S obzirom na povratak Zlatka Betlehema i perspektivnog Danijela Gregurine, trener Oroz optimistički najavljuje par koraka višu poziciju - plasman od 5. do 8. mjesta.

Kuglači su kao napete puške, jedva čekaju prvenstveni start. Bilo bi sjajno kad u blagajni ne bi bila "crna rupa", koja im uništava optimizam. Put u Zadar financirali su sami igrači, kako će sutra na put, još uvijek ne znaju. Krajnje je vrijeme da klub ovako divnih, skromnih sportaša dobije financijsku injekciju od sponzora čije ime ponosno nosi na grudima. Sve bi bilo odmah lakše, ovako crne slutnje remete koncentraciju na stazi. ■



FINALE: PODRAVKA VEGETA - KRIM MERCATOR 28:26 (24:24)

Slaven Belupo u subotu dočekuje Hajduk

I bod bi bio dobar

Narušeni međusobni odnosi, razočaravajući plasman i loše igre, financijske kazne - sve to karakterizira današnji Slaven Belupo kojemu u goste dolazi vrlo jaki splitski Hajduk. Splićani su u dosadašnjih pet prvotigaških nastupa imali stopostotni učinak, dok su Slavenaši osvojili tek tri prvenstvena boda i pri dnu su prvenstvene ljestvice. Ipak, tradicija je na strani Slave-na jer je Hajduk u Koprivnici slavio daleke 1997. godine pobijedivši Slaven 3:0. Od onda, Hajduk je odigrao u Koprivnici osam prvotigaških utakmica u kojima je ili dijelio bodove ili je bio poražen. No, današnji Hajduk, koji dijeli prvo mjesto s Dinamom, sigurno nije ekipa koja se može dobiti na tradiciju.

U svakom slučaju, koprivnička publika zna prepoznati i nagraditi borbenost i zalaganje pa je sada sve u nogama i glavi Slavenaša. Utakmica se igra u subotu u Koprivnici s početkom u 16,30 sati. B. F.

Naš suradnik dr. Ivo Belan istrčao planinsku utrku u švicarskim Alpama

Staza od 13 kilometara stalnih uspona na 2600 metara



Ivo Belan bio je jedini sudionik utrke iz Hrvatske. Po iznimno teškim uvjetima istrčao je stazu za dva sata i tri minute

Naš suradnik dr. Ivo Belan, inače Belupovac, nedavno je bio sudionik međunarodne planinske utrke u Zermattu (1616 metara nadmorske visine), u Švicarskoj. Cilj je bio na 2600 metara, u Alpama koje su se nadvile nad Zermattom.

Startalo je 1188 trkača iz 22 zemlje. Valja istaknuti da su uvjeti za trčanje bili iznimno

Ivo Belan u Švicarskoj - još jedan uspjeh u maratonskom trčanju

teški. Gotovo stalno je padala jaka kiša, a temperatura zraka je bila oko 5 stupnjeva.

Australac i Čehinja najbrži

Planirano je bilo da staza bude duga 15 kilometara, međutim zbog obilne kiše došlo je do odronjavanja velikih gromada kamenja, koje su zatrpale planinski put, tako da je organizator skratio stazu za dva kilometra. Srećom, nitko od trkača nije stradao. Inače, staza

se praktički sastojala od stalnih uspona, koji su maksimalno iscrpljivali trkače.

Pobijedio je Australac Ben Doir (57:17:10), a među ženama najbolja je bila Čehinja Ana Piltova (1:05:21). Naš Ivo Belan stazu je pretrčao za 2 sata i 3 minute. Bio je jedini sudionik iz Hrvatske.

Kao što je poznato, on je velik ljubitelj trčanja i velik popularizator rekreativnog trčanja u nas. ■

Novo iz Podravke

VEGETA PIKANT - užitak po vašoj mjeri

Vegeta pikant novi je proizvod u kategoriji dodataka jelima pripremljen na bazi Vegete, uz dodatak čili papričica i originalnom kombinacijom povrća i začina. Sadrži crvenu začinsku papriku, lovorov list, kim, origano, češnjak, čili, korijander, ingver te papriku. Vegeta pikant kao potpuno novi proizvod na tržištu ujedno je poveznica između kategorije univerzalnih i specijalnih dodataka, a u skladu s trendovima prehrane namijenjena je potrošačima koji cijene ugodno začinjeno okus i mirisu s mogućnošću doziranja razine ljutine. Jedna žličica Vegete pikant tijekom kuha-



nja ili pirjanja svojim će originalnim sastavom začina poboljšati okus jela, a može se koristiti za različite vrste mesa ili ribe prije pečenja. Također izvrsno upotpunjuje okus svih slanih jela te im daje određenu dozu ljutine. Dobro pristaje uz umake, gulaše, čobance, jela s grahom, meksička jela i slično. Namijenjena je i onima koji vole regionalna i internacionalna jela poput tjestenine, riže, pize, tortille, povrća. Također će je voljeti tradicionalni potrošači Vegete, ali i svi koji preferiraju pikantna regionalna jela.

Vegetu pikant možete pronaći na domaćim prodajnim mjestima u elegantnom i modernom dizajnu Vegetine plave boje, kuhara, povrća, a do kraja listopada upotpunit će prodajna mjesta centralne Europe. Na prednjoj strani pakiranja je crvena markica koja naglašava funkcionalne karakteristike proizvoda, a na poleđini je tablica s dodatnim značajnim karakteristikama proizvoda, poput informacija da ne sadrži gluten, laktozu i da je prikladna za vegetarijance. Pakiranje u deltapack vrećicama sa zipom od 150g dovoljno je za pripremu 50 obroka. Uz to je praktično, jer omogućuje dodatno zatvaranje.

S novom Vegetom pikant možete uživati u pikantnosti po svojoj mjeri, jer - ne postoji hrana koju ne možete stopiti s ovim načinom.

Ines Banjanin

Prvenstvo novinara Hrvatske u kuhanju lovačkoga gulaša

Najbolji je bio baranjski gulaš

Na 6. prvenstvu Hrvatske u kuhanju lovačkoga gulaša u kotliću za novinare, koje je održano 2. i 3. rujna, okupile su se 34 ekipe iz svih krajeva Hrvatske. Kuhalo se u tri skupine i nakon dvodnevnoga novinarskoga prežnojavanja uz kotliće te kratkih osvježavanja u brojnim bazenima Terma Tuhelj, proglašeni su najbolji. Prvo mjesto osvojila je ekipa Radio Baranje iz Belog Manastira, druga je bila ekipa Radio Sveta Nedjelja, a treće mjesto osvojila je ekipa Radio 1 iz Ča-

kovca. Osvajanjem prvog mjesta Baranjski su stekli pravo organizacije idućeg, 7. prvenstva Hrvatske, koje će se prema riječima direktora kotlića Vladimira Jurića, održati iduće godine u Belom Manastiru.

I na ovom prvenstvu, kao i na svim dosadašnjim, jedan od zlatnih sponzora je bila Podravka sa svojom vodom Studenom koja je, inače, službena voda svih ovogodišnjih natjecanja novinara u kuhanju lovačkoga gulaša u kotliću.

B.F.



Među sponzorima natjecanja bila je i Studena



NAGRADNA IGRA

Kompjutori za Podravkaše

U ovom broju objavljujemo kupon prvoga kruga nagradne igre za Podravkaše. Kao što smo već pisali, sektori Informatike i Korporativne komunikacije organiziraju nastavak već prije započete nagradne igre za Podravkaše u kojoj će se u dva kruga podijeliti još 100 računala, u svakom po 50 računala. Za sudjelovanja u nagradnoj igri dovoljno je ispuniti i izrezati kupon te poslati na adresu:

**Podravka,
Sektor Informatika**

Dapodsjetimo, pravo sudjelovanja u nagradnoj igri imaju samo zaposlenici Podravke. Svaki radnik može poslati samo jedan kupon, a u nagradnoj igri ne mogu sudjelovati zaposlenici Sektora Informatike, Korporativnih komunikacija, Belupa, kao ni oni koji su dobili kompjutere u prijašnjim krugovima nagradne igre. Kupon je potrebno poslati do 18. rujna, a izvlačenje dobitnika održat će se 19.

rujna u Tvornici Studenac u Lipiku. U broju Podravkinog lista od 22. 9. objavit će dobitnike prvih 50 računala te novi kupon za drugi krug nagradne igre

Važno je još jednom napomenuti da je riječ o računalima Pentium II, procesora sa 64 MB RAM memorije, 2 GB hard diskom, monitorom, mišom, tastaturom, te operativnim sustavom Windows 98 i Microsoft Officeom 97. Sva računala su u ispravnom stanju i stara između 5 i 7 godina. Namijenjena su za manje zahtjevne korisnike, rad s Microsoft Office alatima te internetom. Nisu pogodna za novije računalne igrice, grafičke obrade i napredno korištenje. Podravka Informatika ne snosi nikakvu odgovornost za eventualne kvarove koji mogu nastati kasnije nakon isporuke zaposlenicima, te ne daje nikakva jamstva niti usluge bilo koje druge vrste vezane uz računala.

Nagradna igra -kupon

Ime i prezime:

Sektor:

Tvornica:



RECEPT TJEDNA

Hobotnica sa salatam od krumpira

SASTOJCI ZA 4 OSOBE:

4 žlice maslinova ulja
1 kg očišćene hobotnice
prstohvat ljute paprike
4 češnja češnjaka
sol
svježe mljeveni crni papar
600 g krumpira
Za salatni preljev:
50 ml maslinova ulja
3 žlice limunova soka
1 češanj protisnutog češnjaka
sol

ZA POSIPAVANJE:

1 žlica nasjeckanog peršina
2 sitno nasjeckana mlada luka



POSTUPAK:

Na zagrijano ulje dodajte hobotnicu, ljutu papriku i češnjak narezan na listiće. Dok hobotnica ne omekša, pirjajte je u poklopljenoj posudi na srednje jakoj vatri uz povremeno okretanje i podlijevanje vodom.

Kuhanu hobotnicu posolite i popaprite, malo ohladite i

narežite.

Krumpir skuhaite u ljusci, ohladite, ogulite, narežite na ploške, posolite i popaprite.

Hobotnicu stavite na tanjur za posluživanje, a oko nje složite krumpir.

Maslinovo ulje, limunov sok, češnjak i sol dobro promiješajte pa prelijte po hobotnici i krumpiru.

POSLUŽIVANJE:

Poslužite dobro rashlađeno, posuto peršinom i mladim lukom.

SAVJET:

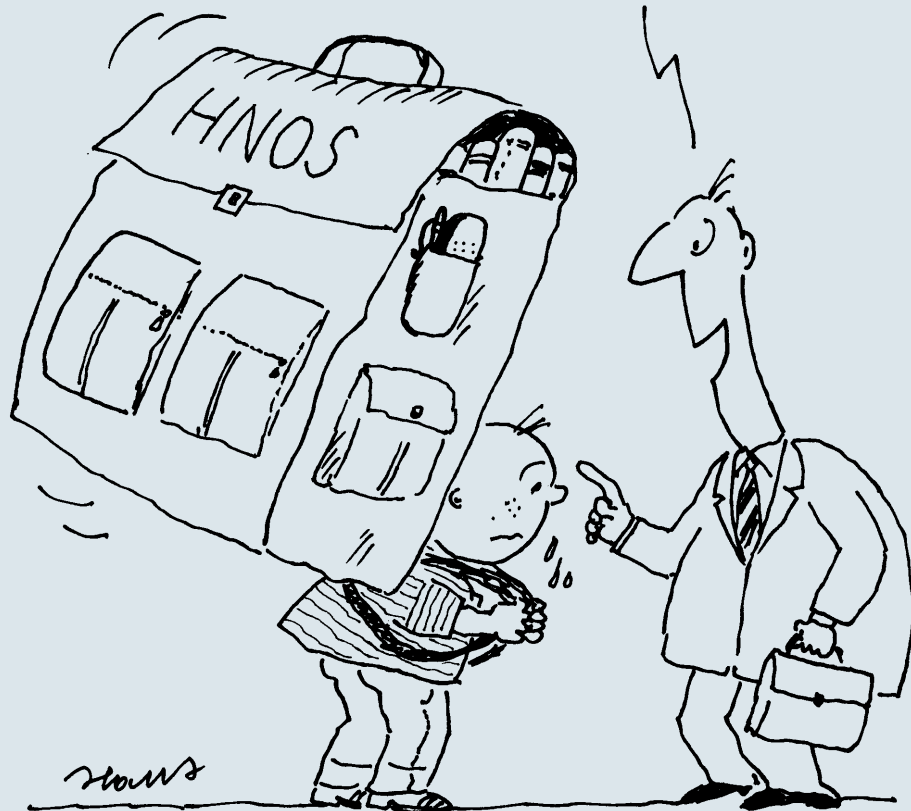
Za pripremu ovog jela bilo bi poželjno nabaviti dvije manje hobotnice.

Vrijeme pripreme: 1 sat i 30 minuta



KARIKATURA

JE LI TI TEŠKO U ŠKOLI?



coolinarika.com
HRANA, ZABAVA, DRUŽENJE - UVIJEK SA SRCEM

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica

Redakcija lista: Ines Banjanin, Boris Fabijanec, Berislav Godek, Vjekoslav Indir, Alen Kišić, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić, Nikola Wolf • Za izdavača: Alen Kišić • Glavni i odgovorni urednik: Branko Peroš

Naklada: 8.300 primjeraka • Adresa: Ulica Ante Starčevića 32, 48000 Koprivnica

Telefoni: 048/651-505 (urednik), 048/651-503 (novinari) • Faks: 048/621-061

e-mail: novine@podravka.hr • Tisak: Koprivnička tiskarnica, Koprivnica