



PODRAVKA

Godina XLI
Broj 1620 Petak 9. kolovoza 2002.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



Veleposlanik
Njemačke
posjetio
Podravku



Podravka i u
Predsjedničkim
dvorima
3. str.

Veleposlanik impresioniran modernom Tvornicom Vegete

Piše: **Jadranka Lakuš**
Snimio: **Nikola Wolf**

Njemačka je za Podravku važna ne samo kao izvozno tržište nego kao i zemlja iz koje se putem tamošnje vlastite tvrtke biznis širi i u ostale zemlje Europske unije. Prodajom svojih proizvoda Podravka je lani ostvarila oko osam milijuna eura, a istovremeno je za uvoz sirovina i opreme iz te zemlje utrošila sedam milijuna eura, što potvrđuje Podravkin interes za partnerske odnose s njemačkim gospodarstvom.

To je pozdravljajući veleposlanika SR Njemačke u Hrvatskoj dr. Gebhardta Weissa, koji je sa suprugom 7. kolovoza posjetio Podravku, podvukao član Uprave Davor Cimaš. Njemački veleposlanik zanimao se i za razvojne planove Podravke u Njemačkoj, s kojima ga je upoznao izvršni direktor za tržišta srednje Europe i prekomorskih zemalja Ivan Hegeduš.

Dr. Gebhardt Weiss ustvrdio je da Podravki kao velikom igraču ne treba potpora veleposlanstva jer i sama zna što treba činiti na tržištima Europske unije, ali da je i te kako zainteresiran za svako unapređenje poslovanja. Sa zanimanjem je razgledao novu Tvornicu Vegete, postavljajući brojna pitanja svom domaćinu tehničkom direktoru Miroslavu Kukecu da bi nakon obilaska za naše novine izjavio: "Impresioniran sam ovom vrlo modernom tvornicom i visokom razinom tehnologije, te uvjeren da je ona dobra točka za daljnji razvoj Podravke."

Njemački veleposlanik, koji je u Koprivnicu doputovao ponajprije zbog nogometne utakmice, ali je boravak iskoristio i za posjet Podravki, kao i susret s predstavnicima grada i županije, pohvalio je i dizajn novog godišnjeg izvješća Podravke, kao i izgled premium boce Studenca.

Tvornica povrća Kalnik u Varaždinu radi non-stop, a proizvodi odmah odlaze na police trgovina

Rekordna proizvodnja u srpnju!



Prerada paprike u Kalniku počela je ovih dana i puno obećaje

Piše: **Hrvoje Šlabek**
Snimio: **Boris Fabijanec**

Tvornica povrća Kalnik u Varaždinu u srpnju je postigla rekordnu proizvodnju u zadnjih pet godina, bez obzira na poguban utjecaj suše na urod graška i mahuna. Prerada tih povrtnarskih kultura daleko je podbacila, ali je minus pretvoren u deo plus odličnom sezonom prerade krastavaca i cikla. Prve pošiljke paprike, čija je prerada počela ovaj tjedan, obećavaju da će se rekordni trend nastaviti te će na koncu

godine biti razloga za zadovoljstvo.

Tvornica od početka srpnja radi non-stop, u tri smjene, subotom, nedjeljom i praznikom. Prema riječima direktora Novice Ciglara, nedostatak graška i mahuna nadomješten je povećanim obujmom prerade krastavaca, tako da je plan prebačen za 21 posto. Cikla je, nadalje, već prerađeno 500 tona, iako je planirano 300 tona. Sveukupno, plan proizvodnje u srpnju prebačen je za 55 posto. Ove godine Kalnik bi trebao pre-

raditi 9.000 tona raznog povrća, a kako stvari sada idu, preradit će tisuću tona više. Najviše veseli što proizvodi ne skupljaju prašinu u skladištima, već zbog velike potražnje odmah odlaze na police trgovina. Tome je dijelom razlog velika desortiranost još od travnja ove godine, kada su presušile zalih čak 11 proizvoda, no sada tih problema više nema, a neće ih biti, siguran je Ciglar, niti iduće godine.

No, problem pomanjkanja sirovine na domaćem tržištu ostat će

ako država ne odluči jače poticati proizvodnju povrća za industrijsku preradu. U Kalniku kažu kako se Podravka zalaže da poticaji budu veći nego u prijedlogu zakona kojim se to regulira, a koji je sada u saborskoj proceduri. Od sedam županija odakle Kalnik uzima povrće jedino je Varaždinska samostalno odlučila poticati uzgoj paprike s po 20 lipa po kilogramu, što, među ostalim, svjedoči o dobroj suradnji Podravkine tvornice s tamošnjom lokalnom upravom. (Više o Kalniku na 4. stranici)

Razgovor s članom Uprave Podravke Davorom Cimašem

Podravkino internacionalno poslovanje mora se razvijati na konceptu ukupnog poslovanja, a ne samo prodaje i marketinga na inozemnim tržištima

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

Ove godine prilično samozatajno, bez velike medijske pompe, u Podravkinim Internationalima radi se punom parom. Kao najvažnije, ukupno za grupu Podravka u prvih šest mjeseci ove godine izvoz iz Hrvatske je u američkim dolarima porastao za više od 20 posto u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Prije svega, ovako dobri poslovni pokazatelji rezultat su provođenja nove strategije o kojoj član Uprave Podravke **Davor Cimaš** kaže:

- U Podravkinoj strategiji djelovanja na inozemnim tržištima smo zacrtali da osim robe proizvedene u vlastitim pogonima u Hrvatskoj razvijamo i svoje proizvodnje u drugim državama, da ulazimo u projekt trgovačke robe i prodaje prehrambenih proizvoda drugih domaćih ili inozemnih proizvođača koristeći resurse naše prodaje, prije svega razvijene u srednjoj Europi. Uz to, odlučili smo se za traženje lokalne proizvodnje pod našom markom, tehnologijom i kontrolom kod lokalnih proizvođača u drugim zemljama i, na kraju, za akvizicije, pogotovo u srednjoj Europi. Kroz tih pet modela rasta došli smo u fazu intenzivnog rasta, što počinje davati rezultate.

Podravkina proizvodnja u drugim zemljama

- *Kakva je situacija s proizvodnjom Podravke u stranim zemljama?*

- Podravka ima vlastitu proizvodnju u Sloveniji, Mađarskoj i Poljskoj. Sve te proizvodnje sada doživljavaju jednu fazu restrukturiranja, odnosno preusmjeravanja i traženja optimalne lokacije gdje je najbolje nešto proizvoditi. Konkretno, proizvodnja u Mohaču za slovačko tržište se seli u Hrvatsku jer su nedavno potpisani međudržavni sporazumi o slobodnoj trgovini i značajno su smanjene carinske stope. Naravno, Podravkina proizvodnja u Mohaču ostaje, mi dugoročno računamo na taj pogon, ali bit će bitno drugačija struktura robe koja će se tamo proizvoditi i tržišta za koja će se proizvoditi.

Što se tiče Sane u Hočama u Sloveniji, moram naglasiti da i ta tvornica bilježi rast proizvodnje u prvih šest



Davor Cimaš

mjeseci ove godine te zadovoljavajuće financijske rezultate poslovanja. No, i dalje je otvoreno ključno pitanje - neriješeni vlasnički odnosi, a Hrvatski fond za privatizaciju i Slovenska razvojna družba još uvijek nisu postigli konačni dogovor. Proces je u tijeku, ali još uvijek nema definitivnog rješenja. Bez obzira na taj dugogodišnji problem, Sanu i dalje smatramo kao dio Podravke, koristimo njihove proizvode, širimo tržišta za Sanine proizvode te smo nakon nekoliko godina stanke počeli izvoziti te proizvode u Mađarsku.

U poljskoj Podravkinoj tvornici stvari idu na bolje, povećava se proizvodnja. Naime, tamo se tijekom lipnja ove godine promijenila organizacijska struktura i to na taj način da se upravljanje tvornicom u potpunosti usmjerilo na SPJ Vegeta i Podravka jela te se time odvojilo od našeg trgovačkog poduzeća Podravka International Varšava. Sve do ove promjene poslovanje u Poljskoj smo pratili kao jedinstveni biznis.

Akvizicije

- *Kao što ste rekli, jedan od segmenata strategije internacionalnog biznisa Podravke su i akvizicije. Naša je tvrtka pred završetkom prve međunarodne akvizicije - jedne tvornice u Češkoj. Možete li nam reći u kojoj je to fazi?*

- Uprava i Nadzorni odbor Podravke donijeli su sve odluke vezane za tu akviziciju i u tijeku je postupak pred nadležnim institucijama Republike Češke. Oni moraju provjeriti je li ta transakcija u skladu sa češkim propisima. Očekujemo da ćemo u jesen

moći izaći sa konkretnim podacima.

Tečajevi

- *Unatoč dobrim izvoznim poslovnim rezultatima i dalje je akutni problem tečaj?*

- Problem tečaja ima dva aspekta. Prvo je kada govorimo o našem izvozu iz Hrvatske, onda on direktno utječe na profitabilnost izvezeno robe. Srećom, Podravka svakog dana sve manje ovisi o tečajnoj politici Hrvatske, jer širenjem poslovnih aktivnosti u inozemstvu - lokalnom proizvodnjom, bavljenjem trgovačkom robom koja nema porijeklo iz Hrvatske, tečaj hrvatske kune sve manje utječe na profitabilnost. Konkretno, u Poljskoj rezultati poslovanja - prodaja i profit mjereni u lokalnoj valuti, zlotima - bilježe porast u odnosu na prošlogodišnjih prvih šest mjeseci. Tržišna učešća su zadržana i neznatno povećana u ključnim grupama proizvoda. Mjereno količinski, realizacija je znatno povećana - nešto zbog promjene asortimana, nešto zbog uvođenja novih proizvoda. Međutim, kada se sve to preračuna u hrvatsku kunu doći će do iznenađenja i u našoj valuti će ispasti značajan pad. Konkretno, tečaj poljske zlate koji se obračunavao 30. lipnja prošle godine bio je 2,13 kuna, a ove godine 30. lipnja zlota je vrijedila 1,83 kune. Pad od 16 posto lokalne valute ne može u trgovini nadoknaditi niti čarobnjak, a kamoli netko drugi.

Zadovoljstvo većinom Podravkinih podružnica u inozemstvu

- *Kakva je situacija u ostalim Podravkinim Internationalima?*

- Generalno gledajući, ima stvari s kojima sam više nego zadovoljan, a ima i stvari koje bi mogle biti bolje. Posebno sam zadovoljan nastavkom trenda izuzetnog porasta prodaje u istočnoj Europi, potom sa zrelošću naših tvrtki u srednjoj Europi, jer tijekom osam, devet godina njihovog poslovanja one su postale stabilne i respektabilne te dobro posložene podružnice Podravke grupe u inozemstvu. Njihov image, snaga u distribuciji, marketingu i prodaji prehrambenih proizvoda je znatno veća od naše realne ekonomske moći na tim tržištima. Također, zadovoljan sam s trendom razvoja u zapadnoj Europi, s našom tvrtkom u Njemačkoj i dopunom menadžmenta, budući da se tamo pokazuje izuzetan rast, izlazak iz etno segmenta tržišta i ulazak u klasične lance prodaje kroz njemačke trgovačke lance. Osim toga, napravljen je iskorak u poslovanju - širenje poslovanja Podravke na tržište cijele Europske unije. Podravku International Deutschland pozicioniramo kao punkt preko kojega razvijamo poslovanje Podravke u cijeloj zapadnoj Europi. Kontakti su uspostavljeni s novim tržištima - španjolskim, francuskim i nizozemskim, Austrija je tradicionalno obrađena. Sve u svemu, takav jedan punkt nam omogućuje racionalnije i fleksibilnije poslovanje nego da parcijalno idemo obrađivati tržište po tržište. Jedna od bitnijih stvari je decentralizacija razvoja inozemnih poslovanja na način da pojedine svjetske regije operacionalnije obrađujemo sa centrom izvan Hrvatske.

Zadovoljan sam i s poslovanjem Podravke International Australija koja se pored dobrih rezultata na australskom tržištu širi na zemlje Pacifika i Dalekog istoka. Podravkino proizvodi danas su prisutni na Novom Zelandu, Kini i Singapuru, ali ne iz Hrvatske, nego iz Australije. Na američkom tržištu ne planiramo za sada neku promjenu koncepcije dosadašnjeg poslovanja. Radimo sa tri američka i jednim kanadskim distributerom, postignuti rezultati su zadovoljavajući.

Nisam zadovoljan s obradom arapskog tržišta koje ima potencijala (zemlje u regiji od Egipta do Turske). Naši pokušaji unazad dvije, tri godine da se poslovne aktivnosti razviju u toj regiji nisu dali rezultate. Očekuje nas izazov da pronađemo odgovore i na to pitanje. Osim toga, nisam zadovoljan sa suradnjom, odnosno razmjenom robe, znanja i informacija na nivou Podravka grupe u izravnoj komunikaciji između naših podružnica u inozemstvu. Naime, roba proizvedena u Mađarskoj može biti namijenjena ne samo za to tržište, već i za ostala gdje se etabliralo ime Podravka. Osnovni problem nedostatka te komunikacije je taj što se još uvijek misli da su naše tvrtke u inozemstvu pozicionirane samo za prodaju i marketing Podravkinih proizvoda, a ne da su to Podravkine podružnice koje su zadužene za razvoj ukupnog poslovanja na inozemnom tržištu.

Prvi koraci u odrađivanju ugovora s Nestleom

- *Dakle, treba se u potpunosti iskoristiti Podravkina prodajna mreža u inozemstvu. Kakva je situacija s prodajom proizvoda Nestle-a?*

- Ugovor s Nestleom za Podravku je izuzetno značajan i sigurno će utjecati na naše tržišne pozicije. Za sada je ugovor ograničen na jugoistočnu Europu i upravo se ulažu veliki naponi da se Podravkina prodajna mreža u toj regiji pripremi za kvalitetno odrađivanje tog ugovora. Konkretno, riječ je o zemljama bivše Jugoslavije, a ako će se taj posao dobro odraditi, sve opcije su otvorene i to ne samo u području prodaje, nego i u području proizvodnje. No, prije svega, i jedna i druga strana htjeli bi vidjeti konkretne rezultate prvih prodajnih koraka, da ne zagrizemo previše kako rezultati ne bi bili ispod očekivanih.

Vizija Podravkinih Internationala

- *Gospodine Cimaš, kakva je vaša vizija daljnjeg rada Podravkinih Internationala?*

- Ukratko: daljnji razvoj poslovanja i jačanje tržišne pozicije Podravke u regiji gdje smo prisutni, širenje na nove regije i razvoj ukupnog poslovanja. Ono što smo znali i dobro napravili danas treba nadograditi jer na sadašnjem nivou ne možemo ostati. Naša mreža u srednjoj Europi je preskupa, prevelika i prejaka za samo funkciju marketinga i prodaje. Podravka je odavno prerasla granice Koprivnice, Podravine i Hrvatske, to je međunarodna respektabilna kompanija koja se može razvijati na konceptu razvoja ukupnog poslovanja, a ne samo na konceptu izvoza robe iz Hrvatske - rekao je na kraju razgovora Davor Cimaš.

Podravkin periskop

Zaštita regionalnih proizvoda



Piše: **Vedran Kelek**
Sektor za razvoj poslovanja

Danas u svijetu prehrambenu industriju karakterizira povećana potražnja za kvalitetnim proizvodima karakterističnim za pojedina geografska područja. Diljem svijeta postoji mnogo visokokvalitetnih proizvoda koji su na svojim domicilnim tržištima lideri zbog imidža, tradicije i kvalitete, a često predstavljaju i dio nacionalnog ponosa. Njihov status ih čini međunarodno poznatima, a strani proizvođači nerijetko svojim proizvodima daju njihova imena. Takva neloyalna konkurencija ne samo da obeshrabruje proizvođače, već i obmanjuje potrošače. Bez kvalitetne zaštite imena takvih proizvoda dolazi do zlouporaba, imitacija proizvoda i prisvajanja statusa kojeg dotični proizvod uživa u očima potrošača. Stoga je Europska komisija početkom 90-ih godina prošlog stoljeća pokrenula program zaštite regionalnih prehrambenih proizvoda, a njezinu zaštitu do danas uživa preko 600 različitih proizvoda. Ključne su točke tog programa poticanje diverzificirane poljoprivredne proizvodnje, zaštita imena od zlouporaba i imitacija te informiranje potrošača o specifičnim obilježjima proizvoda. Neki od najpoznatijih štićenika Europske komisije su talijanska gorgonzola, francuski šampanjac i sir roquefort.

U skladu s jednom od najnovijih odluka Europske komisije nakon pet godina jedino će se u Grčkoj moći proizvoditi sir feta. Ostali proizvođači će u tom roku morati povući svoje proizvode s tržišta ili im promijeniti imena. Grčka je zaštitu svoga sira, koji se proizvodi isključivo od ovčjeg i kozjeg mlijeka, zatražila 1994. godine, jer su 90-ih godina strani proizvođači na europska tržišta pod imenom feta plasirali jeftiniji sir, koji su proizvodili od kravljeg mlijeka. Ova je odluka najviše pogodila dansku kompaniju Arla Foods, najvećeg proizvođača fete u Danskoj, koji očekuje 70 milijuna eura gubitaka. Takvih će primjera biti sve više jer je lista regionalnih proizvoda za koje se traži zaštita sve duža i sadrži poznata imena kao "brie", "camembert", "gouda", "edammer", "cheddar"...

Iako je do danas zaštita regionalnih proizvoda bila privilegija zemalja Europske unije, Hrvatska također ima proizvode koji spadaju u skupinu za koju se može tražiti zaštita. Šljivovica, paprenjak, dalmatinski pršut, paški sir, Vegeta i pekmez od šljivica neki su od proizvoda koji su znakom "Izvorno hrvatsko" Hrvatske gospodarske komore dobili mjesto u hrvatskom vrhu. Međutim, moramo biti svjesni da elitni status kojeg ovi proizvodi uživaju kod kuće, u susjedstvu ne predstavlja ništa drugo nego dobar temelj na kojem treba graditi veliku kuću. No, naučili smo na vlastitom primjeru da "graditi kuću" u inozemstvu nije tako jednostavno. Naime, Vitana je u Češkoj i Slovačkoj vlasnik imena Vegeta pa ono što mi zovemo Vegetom prodajemo pod markom Podravka - dodaci jelima. Zaštita proizvoda je od neprocjenjive važnosti pa i Podravka svoje proizvode treba štiti kao Grci sir fetu.



Podravkina proizvodnja Vegete u Mohaču - ubuduće će se mijenjati i struktura proizvoda i tržište

Zabilježeno u Predstavništvu Belupa u Moskvi

Utrostručena prodaja lijekova u Rusiji

Piše: **Jadranka Lakuš**

Belupo je na ruskom tržištu prisutan više od 20 godina, ali vlastito predstavništvo u ovoj zemlji, sa sjedištem u Moskvi, ima od travnja 2000. godine. Predstavništvo trenutno zapošljava 20 ljudi koji rade u pet velikih ruskih gradova - Moskvi, St. Petersburgu, Jekaterinburgu, Rostovu na Donu i Nižnom Novgorodu, a na čelu mu je **Rajko Ružička**, magistar ekonomskih znanosti (kao stipendist britanske vlade magistrirao je na sveučilištu u Glasgovu na katedri za međunarodni marketing i to s odličnom ocjenom), koji je u Belupo došao iz Plive 1998. godine. Posljednjih godina Belupo na ruskom tržištu bilježi dobre rezultate, od 1999. do 2001. godine utrostručio je prodaju lijekova, a prošle godine ostvario je realizaciju 12 posto veću od planirane. Točnije, realizirano je 2,1 milijun dolara, što je čak 85 posto više nego u prethodnoj godini.

- Poslije krize u devedestim godinama Belupo je na neki način morao napraviti svojevrсно čišćenje svojeg asortimana i cjenika, jer većina lijekova koji su se prodavali na ruskom tržištu više nije prolazila. Naime, pojavilo se puno ruskih proizvođača, zatim indijskih i jakih konkurenata iz još nekih zemalja koji su zbog jeftinih supstanci iz kojih se proizvode lijekovi bili daleko cjenovno konkurentniji od Belupa. U to vrijeme trebalo je izabrati takozvanu nišu u kojoj ćemo se boriti i s obzirom na to da smo potkraj devedestih imali najjaču liniju dermatoloških preparata, Belupo je odlučio da će se natjecati



Rajko Ružička

upravo u toj grupi. Trenutno se prodaju četiri lijeka- Belosalik, Belodent, Beloderm i Afloderm kao naš novi preparat, a lider je Belosalik mast - objašnjava mr. Rajko Ružička. Zbog svojih potencijala i veličine rusko tržište je izrazito važno za Belupo bez obzira na to koliko je riskantno. Ono, primjerice, danas radi savršeno, tu se vrte ogromne prodaje, a sutra dolazi do kompletnog kraha bankarskog sistema i tržišta. Da bi radila na ovakvom tržištu kompanija uvijek mora vagati koliko je spremna riskirati. Tu je i problem naplate, ali u Belupu nastoje dugovanja svesti na najmanju moguću razinu, odnosno skratiti rokove plaćanja. Poseban problem je i korupcija, ali prema riječima Rajka Ružičke, Belupo s njom nema problema, jer je posao pravilno organiziran, a ugovori dobro definirani. No, najveći problem je to što u Rusiji gotovo i nema

sustava zdravstvenog osiguranja, svi lijekovi se zapravo mogu kupiti gotovinom u ljekarnama za razliku od razvijenih zemalja, pa i Hrvatske, u kojima postoje liste lijekova koji idu na teret zdravstvenog osiguranja.

- Belupovi lijekovi obavezno moraju ići na recept, ali ovdje država u principu ne refundira sredstva koja pacijent plaća za lijek u apoteci. Dakle, nekakva nama poznata participacija ne postoji. Samo grupa lijekova životno važnih tipa inzulini dobiva se besplatno, ostalo se plaća u "kešu", pa naš pacijent ide kod liječnika koji mu napiše recept, a lijek mora sam kupiti. No vrlo je česta pojava da pacijent nema dovoljno novaca za naš preparat pa onda u apoteci traži zamjenski, jeftiniji. I tu naravno dolaze do izražaja ruske i ukrajinske kompanije koje nude lijekove lošije kvalitete od naših, ali po prihvatljivijoj cijeni. S našim dermatološkim preparatima teško se okrenuti prema bogatijim slojevima stanovništva, jer oni puno putuju po svijetu, sunčaju se tijekom zime i ljeta i manje oboljevaju od kožnih bolesti - ističe direktor Belupovog predstavništva u Moskvi.

U plasmanu proizvoda, osvajanju novih regija Belupo baš nema veliku potporu hrvatskih državnih institucija. Ipak Predstavništvo ima vrlo dobre kontakte s hrvatskim veleposlanstvom u Rusiji od kojeg dobiva informacije o općim kretanjima na tržištu, mogućim kontaktima, političkim i ekonomskim trendovima. Nažalost, nedovoljna je i suradnja sa zaposlenima u Predstavništvu Podravke u Moskvi, no to će se prema mišljenju Rajka Ružičke uskoro promijeniti, jer razmjena iskustava i suradnja mogu obostrano biti korisni.

Podravka i u Predsjedničkim dvorima

Nakon one u Saboru, Podravka je čvrsto zasjela i u kuhinju Predsjedničkih dvora na Pantovčaku. Proizvodi Podravke plasirali su se do sada putem Žitnjaka (iz sigurnosnih razloga krug dobavljača za dvore je vrlo uzak), ali zahvaljujući dogovoru između voditelja predsjednikove logistike Branimira Znike i direktora prodajne Regije Zagreb i središnja Hrvatska Josipa Canjara započela je i direktna suradnja. Njen početak označila je vrlo uspješna prezentacija Podravkinog gastro programa tijekom koje su promotori Zlatko Sedlanić i Ivan Curić, pod budnim okom regionalne gastro koordinatorice Andreje Šimić vrlo profesionalno i maštovito predstavili mogućnosti pripremanja različitih jela na bazi Podravkinih proizvoda. Posebno su promovirali nove proizvode Fant dresinge. Cijela prezentacija je dobila najviše ocjene kako kuhara u Predsjedničkim dvorima tako i ostalih zaposlenih, među kojima su bili i savjetnici Predsjednika Republike.



Detalj s Podravkinog stola u Predsjedničkim dvorima



Zajednička snimka za uspomenu s uspješne Podravkine prezentacije

naša posla

Jadran: Podravkina roba na udaru trgovačkih marži

Piše: **Željko Krušelj**, gost - kolumnist "Večernjeg lista"

Nikad nije zabilježeno toliko oprečnih izjava i komentara o dosezima jedne turističke sezone. Iako će ona potrajati još nekoliko tjedana, oštri kritičari već tvrde da je hrvatski turizam doživio "potpuni slom", a i da smo jedina mediteranska zemlja koja bilježi pad broja noćenja. S druge strane, Ministarstvo turizma i razne turističke zajednice i udruge govore da ne samo da ukupni broj gostiju zasigurno neće biti manji od prošlogodišnjeg, nego da će i ostvareni prihodi biti osjetno veći. Teško je vjerovati da će biti zaradene četiri milijarde dolara, o kojima je uoči sezone samouvjereno pričala ministrica Pave Župan-Rusković, no turistički su dužnosnici uvjereni kako smo "na dobrom putu".

Kako je moguće uporno iznositi toliko suprotstavljene "istine" o turističkim mogućnostima? Odgovor je u biti vrlo jednostavan. Svatko tko je obišao barem dio jadranske obale mogao se uvjeriti da u turističkoj ponudi ima najnevjerojatnijih kontradiktornosti. Gledate li iz jednog ugla, čini vam se da je situacija nikad lošija i beznadnija, čemu bitno pridonosi i najkišovitije ljeto u proteklih

tridesetak godina, popraćeno brojnim olujnim udarima i pijavicama. Tome pridonosi i gotovo nevjerovatna neljubaznost i inertnost dijela turističkih djelatnika, trgovaca i konobara, koji kao da svjesno rastjeruju goste.

Cijene noćenja, ugostiteljskih usluga i trgovačke marže u nekim su gradovima i apartmanskim naseljima naprosto "podivljale". Možda su još i šokantnije cijene na jadranskim tržnicama, gdje je sezonsko povrće i voće u pravilo barem pedeset, nerijetko i stotinu posto skuplje nego na sjeveru Hrvatske. Ukoliko u manjim naseljima nečega u ponudi ponestane, budite uvjereni da će idućeg jutra to biti dva ili tri puta skuplje. Posebna je priča ponuda ribe. U Šibeniku, primjera radi, svježe jadranske lignje prodaju po nevjerovatnih 160 kuna po kilogramu, a tovljene brancine po 100 kuna, što je za istu kvalitetu robe više od duplo u odnosu na kontinenentalne tržnice. Porcija prženih lignji u skromno uređenom restoranu malog turističkog naselja doseže 50 kuna, dok se za čevapčice s prilogom odreže i 60 kuna. Jasno je onda da je dio restorana

uglavnom prazan, jer je svakome gostu jasno da ugostitelji i trgovci u samo dva mjeseca pokušavaju zaraditi onoliko koliko to njihovi "žabarski" kolege trebaju raditi cijelu godinu. Što o tome misle inozemni gosti, lako je zaključiti. Čim se ukaže prilika za laku zaradu, ne biraju se sredstva. Zaboravlja se činjenica da se razočani gost neće vratiti tamo gdje se osjeća opljačkanim i prevarenim. No, na Jadranu, a pogotovo u Dalmaciji, uobičajeno je da se živi i razmišlja samo o prihodu u aktualnoj sezoni. Možda iduće godine dođu neki novi gosti! I tako se spirala gluposti i neposlovnosti nastavlja unedogled. Čini se da su u pravu oni koji tvrde kako glavni problem hrvatskog turizma nije nedostatak smještajnih kapaciteta i novca za veće investicije, već lokalni mentaliteti koji uporno rade u korist vlastite štete.

Gdje je u svemu tome Podravka? Pisali smo već o nizu promotivnih akcija koje su diljem obale organizirali Podravkini gastronomski majstori, kao i o upotpunjenju ponude pojedinih turizmu interesantnijih proizvoda. Nema, naime, ni-

kakve dvojbe da se koprivničkoj tvrtki i te kako isplati što čvršće povezivanje s hotelskim lancima i kampovima, gdje je i najveća potrošnja prehrambene robe i gdje se isporuke izravno dogovaraju. Bez obzira na sva spomenuta turistička lutanja, izvjesno je da će buking u hotelskim i apartmanskim naseljima imati uzlazne trendove, a i ove su godine gotovo svi kapaciteti bili unaprijed rasprodani. Bude li Podravka glavni dobavljač velikim turističkim tvrtkama, tu bi se otvorio prostor za rast prihoda na domaćem tržištu, gdje su, kao što je poznato, neki veći skokovi zbog limitiranog tržišta teško ostvarivi.

Bitno je složenija situacija u jadranskim trgovinama i ugostiteljskim objektima. Tu vlada, sudeći po viđenom, posvemašnji kaos. U pojedinim trgovinama, čak i neovisno o njihovoj veličini, naći ćemo gotovo sve važnije Podravkine proizvode, no iskustvo govori da se nikad ne može pretpostaviti što će i kada ponestati. Ili, za koliko će se dana ta ista roba naći opet na policama. Dogodi vam se, recimo, da nema onih juha koje inače kupujete, a i da nema, primjerice, Twista

za roštilj, dok su tu one vrste koje za godišnji odmor nisu toliko interesantne.

Ponuda lipičkom mineralnom i izvorskom vodom je sve bolja, čime se potvrđuje opravdanost najnovijih investicija, no veliki obrtaj takve robe dovodi do situacije da i u najvećim marketima Studenca u plastici ne bude dva-tri dana, dok za onaj u staklenim bocama vlada manji interes. Opet je najveći problem u Studeni s limunom, koju u pravilu nema većina manjih trgovina. Najnepovoljnija je situacija, međutim, s Daničinim proizvodima, kojih u pravilu uopće nema u škrinjama sa suhomesnatim proizvodima, dok su govedi gulaši ionako deficitarni zbog poznatog pomanjkanja sirovina.

Sve bi to nekako i bilo da se stalni kupci Podravkinih brandova ne zaprepaste kad vide njihove jadranske cijene, barem 20-30 posto više od onih na koje su navikli. Zato i ne čudi što većina domaćih gostiju, pa i onih iz susjednih država, Podravkine juhe i gotova jela donose sa sobom. I to je jedan od boljih načina zaštite od sulu-dih trgovačkih marži.

Razgovor s direktorom Tvornice Kalnik Novicom Ciglarom

Rekordna proizvodnja u srpnju!

Piše: **Hrvoje Šlabek**
Snimio: **B. Fabijanec**

Novica Ciglar direktor je Podravkine varaždinske Tvornice povrća Kalnik tek mjesec dana, ali je iskustvo u branši skupljao više od dvadeset godina, koliko tamo radi. Za njegova dolaska situacija baš nije bila blistava, jer je jako podbacio urod graška i mahuna, kojima počinje sezona prerade, a usto je već bio akutan nedostatak proizvoda na tržištu. No, zahvaljujući rekordnoj proizvodnji u srpnju, stvar se stubokom promijenila. Tvornica radi non-stop i sve što proizvede odmah odlazi na tržište. S Ciglarom smo razgovarali o daljnjim planovima najveće tvornice za preradu povrća u ovom dijelu Europe.

Plan prebačen 55 posto

- *Kakva je sada situacija u Kalniku - što se prerađuje?*

- Još uvijek traje sezona prerade krastavaca, radimo ciklu, a ovaj tjedan počeli smo prerađivati papriku sorte Stella za kondimente. Usto, krenuli smo s preradom uvoznog graška, kako bismo nadoknadili podbačaj početkom sezone. Zbog suše, naime, ta kultura je podbacila čak 50 posto, pa smo posegnuli za graškom iz Vojvodine. Time će se pokriti planirana proizvodnja od 900 tona. Uz grašak, imali smo problema s mahunama, koje su podbacile još više, 80 posto, ali smo intervenirali novom sjetvom na poljoprivrednom gospodarstvu u Đelekovcu, pa bi ta sirovina trebala doći ujesen,



Novica Ciglar

pa ćemo i to nadoknaditi.

- *Kako su urodile ostale kulture?*

- U srpnju je ukupna proizvodnja bila veća za 55 posto u odnosu na lani, a mogu reći da se radi o rekordnoj proizvodnji unatrag pet godina. Zahvaljujući povećanom prinosu krastavaca i cikla naši su kapaciteti bili popunjeni. Plan za preradu krastavaca prebacili smo 21 posto, cikla 40 posto, senfa 35 posto, što je u konačnici rezultiralo takvom rekordnom proizvodnjom. Kalnik čitavo vrijeme radi u tri smjene, subotama, nedjeljama i praznicima, a angažirali smo i 150 sezonaca. Za ovaj mjesec imamo još ambicioznije planove, jer uz preradu već spomenutih kultura, počinjemo raditi paradajz-papriku, crvenu papriku za ajvar, a prvi kontigenti sirovina obećavaju da ćemo planove i ostvariti. Naravno, ako neće biti velikih elementarnih nepogoda.

Proizvodnja za policu

- *Odakle sve dolazi povrće?*

- Sirovinu nabavljamo iz sedam hrvatskih županija, uz ponešto iz uvoza. Već sam spomenuo grašak iz Vojvodine, a oko 170 tona krastavaca uvezli smo iz Mađarske.

- *Koliko će se ove godine ukupno prerađiti povrća?*

- Plan je postavljen na oko 9.000 tona, ali kako sada stvari idu, proizvest ćemo blizu deset tisuća tona.

- *Ima li problema s plasmanom?*

- Ove smo godine, nažalost, u četvrtom mjesecu ostali desortirani u 60 posto asortimana. Kako smo počeli s novom sezonom prerade, istog trenutka proizvodi su išli na tržište. Rekordnom proizvodnjom, dakle, rješavali smo problem nedostatka naših proizvoda na tržištu, a ako ostvarimo planove, u što ne sumnjam, desortiranosti iduće godine neće biti. Praktički sve što proizvedemo odmah odlazi na police trgovina.

- *Gdje se sve prodaje Podravkino povrće?*

- Na domaćem tržištu oko 80 posto, a ostalo u izvozu. Naši se proizvodi mogu kupiti u Australiji, Americi, Kanadi, Poljskoj, Slovačkoj i Njemačkoj.

Perspektiva - smrznuto povrće

- *Na koji se način nabavlja sirovina - ima li kooperacije?*

- Uzmimo za primjer grašak i mahunu. Prije su se te kulture uzgajale na poljima Podravkinog Poljoprivrednog gospodarstva, a i nakon što je ta tvrtka dezinvestirana tu sirovinu i nadalje nabavljamo od istog Poljoprivrednog gospodarstva iz Đelekovca. Ostalo povrće nabavljamo putem 19 dobavljača, koji su ujedno i organizatori proizvodnje za manje poljoprivrednike. Podravka jamči siguran otkup svih količina povrća za industrijsku preradu.

- *Kakva je državna politika u vezi s poticajima za takovrsnu proizvodnju?*

- Varaždinska je županija uvela poticaje od 20 lipa po kilogramu povrća za industrijsku proizvodnju, i to čini jedina u Hrvatskoj. Iz nje sada pokrivamo desetak posto potreba za sirovinom, no željeli bismo da to bude više. Najbolje bi bilo kad bismo iz Varaždinske i Koprivničko-križevačke županije, dakle unutar 100 kilometara pokrivali do 80 posto naših potreba za sirovinom. Argumenti su jednostavni: jeftiniji transport i veća fleksibilnost. Što se države tiče, s njezinim prijedlogom poticaja po jedinici površine, a ne po kilogramu, nismo zadovoljni, jer kod nas postoji mnogo proizvođača s malim površinama.

- *Kakva je situacija s tehnologijom u Kalniku?*

- Upravo smo instalirali novu liniju za punjenje krastavaca i drugog povrća u staklenke vrijednu oko 400.000 eura, čime smo znatno povećali kapacitete, produktivnost i kvalitetu proizvodnje. No, da bismo zaokružili tehnologiju, morali bismo još nabaviti strojeve za depaletizaciju staklenki te paletizaciju gotovih proizvoda. Pred nama su i planovi za smrznuti program, no o tome ćemo više moći reći najesen. Zasad mogu reći da bismo uz kupnju tunela i komora za smrzavanje mogli znatno povećati proizvodnju. Taj program definitivno ima perspektivu.



Zbog suše u našim krajevima, grašak je uvezen i iz Vojvodine



Prerada cikla bit će prebačena za oko 40 posto u odnosu na planirane količine

Što kažu radnici

Za manje teškog fizičkog rada i veće plaće

Stjepan Rožić, organizator proizvodnje:

- U Kalniku radim 20 godina i mogu reći da je tada sve bilo manje. Otkad smo dobili novu liniju puno je lakše raditi i bilo bi dobro da imamo još nekoliko takvih linija. No, s uvjetima na radu nije se mnogo napredovalo jer takva je to vrsta proizvodnje. Što se plaća tiče, mogle bi biti veće. Koliko mi je poznato, organizatori u Kalniku imaju manju plaću nego u drugim Podravkinim tvornicama. Što se tiče drugih varaždinskih poduzeća, negdje smo u sredini. Ipak, mislim da smo zaostali za hrvatskim prosjekom.

Mirko Peharda, KV radnik:

- Ove godine ispunit ću obljetnicu desetgodišnjeg rada u Klaniku. Radim kvalificirane poslove na svim linijama. S poslom moramo biti zadovoljni jer je ovdje, kako čujemo, bolje nego u nekim drugim poduzećima u Hrvatskoj. Mislim da bi modernijim strojevima trebalo olakšati rad, da nema toliko teškog fizičkog posla. Na usipu krastavaca dva radnika u tijeku smjene prebace i 15 tona. Plaća bi trebala biti veća, jer su nam upravo

povećani koeficijenti. No, da dobijemo ne znam koliko, teško bismo bili zadovoljni jer su životni troškovi ogromni.

Štefanija Horvat, NKV radnica:

- U Kalniku radim 25 godina i za to se vrijeme mnogo toga promijenilo, ali moglo bi se još. Ima dosta teškog fizičkog rada, treba dosta "tegliti", a za žene je to naporno, baš kao i trosmjenski rad. Na plaći baš ne osjećamo porast proizvodnje, ona je uvijek ista. Mislim da bi trebalo ulagati u nove tehnologije kako bi bilo manje teškog rada.

Štefica Bregović, KV radnica:

- U Kalniku radim 25 godina, većinom na punilicama i zatvaračicama. Mislim da u uvjetima rada zaostajemo za tvornicama u Koprivnici, a to znam jer sam bila na razmjeni u Tvornici juha. Razlika je - sto i jedan. Najviše nas smeta vlaga, vrućina, a radimo i s kiselim i ljutim tvarima. Mogla bi se uvesti ventilacija da nam se olakša posao. Dodatak na uvjete rada veoma je mali, niti stotinu kuna mjesečno. Trebalo bi nam više novih linija kao što je ova za krastavce.

H. Š.

Štefica Bregović



Za punjenje krastavaca nedavno je instalirana nova linija vrijedna oko 400.000 eura



Ovaj tjedan počela je i preda paprike

Susret: Mario Milas, kontrolor prodaje u Regiji Slavonija

Svakodnevno su na terenu vidljivi pomaci na bolje

Tekst i snimka: **Boris Fabijanec**

Osječanin **Mario Milas** (rođen 1972. godine) u Podravki radi od 1. ožujka 1995. godine. Kao i brojni mladi Osječani sudjelovao je u obrani Hrvatske i to od 1. listopada 1991. godine pa sve do zapošljavanja u Podravki kao pripadnik 106., a zatim 5. pukovnije Hrvatske vojske. Prvo radno mjesto u našoj tvrtki bilo mu je unapređivač prodaje u FC Marketing Ferrero, potom radi kao trgovački predstavnik za Poni trgovinu te koordinator. Prije dvije godine postaje kontrolor prodaje u Regiji Slavonija. Govoreći o svom poslu, Mario ističe:

- Prije svega, to je vrlo zanimljiv, dinamičan i kreativan posao u kojemu sam ja zapravo prva pomoć trgovačkom predstavniku Podravke na terenu. Naravno, ujedno kontroliram prodajno mjesto, širinu asortimana, placiranje proizvoda, odnosno je li sve u redu i u skladu s poslovnom politikom i regulama Podravke vezanim za dostupnost i poziciju naših proizvoda u trgovinama krajnjim potrošačima. Pod mojom ingerencijom je sedam Podravkinih trgovačkih predstavnika u Regiji Slavonija i još dva koji su zapravo na platnoj listi Studenca.

- Na koliko prodajnih mjesta u Slavoniji su zastupljeni Podravkini proizvodi?

- Mi obrađujemo oko 2.000 prodajnih mjesta i bez obzira što ta brojka



Mario Milas

izgleda velika, uvijek se može bolje i više. Zaista se trudimo da što bolje obavimo posao i pomaci na terenu su vidljivi. Naravno, svi ti pomaci rezultiraju i rastom realizacije, što je najbitnije. Naime, unatoč nekim našim, Podravkinim problemima, kao što je ponekad određena desortiranost s nekim proizvodima, u prvih šest mjeseci ove godine prebacili smo biznis plan, a vjerujem da će do kraja godine biti još bolje.

- Znači li ovaj porast realizacije da je porasla i kupovna moć u Slavoniji?

- Iskreno govoreći, tu postoji određena dilema. Gospodarska situacija u Slavoniji je jako loša, brojne tvrtke su

propale, iako se otvaranjem brojnih super-marketa na određeni način zastavio odlazak slavonskih potrošača u Mađarsku, Srbiju i Bosnu. To znači, da je novaca bilo, ali se trošilo vani. Dakle, unatoč tome što svi kukaju kako nema novaca, svakodnevica ipak demantira ta kukanja, jer u Slavoniji je sve više novih i skupih automobila, a i kuće se grade na veliko. Novaca ima, samo ga treba pravilno usmjeriti, a to za nas znači da trebamo što više potrošača usmjeriti da kupuju Podravkine proizvode.

- Mario, što za vas znači Podravka?

- Kruh za mene i moju obitelj. Zadovoljan sam s radnim mjestom i primanjima te se nadam da će biti još bolje. Svi jako dobro znaju da je Podravka najveća i najbolja prehrambena industrija u Hrvatskoj te zaista nije problem raditi na terenu. Gdje god dođemo, uglavnom su nama kao Podravkašima vrata širom otvorena. Bez obzira što se u mom poslu ne pita za radno vrijeme, u principu se radi od jutra do mraka, imam veliku podršku moje obitelji. Izuzetna je čast, a i zadovoljstvo biti dio uspješnog prodajnog tima Podravke - rekao je na kraju razgovora Mario Milas.

Inače, razgovor je zbog čestih poziva na mobitel Marija Milasa rađen u nekoliko navrata, a ubrzo nakon njega Mario je žurio dalje jer se u njegovoj regiji odvijalo nekoliko promotivno-prodajnih akcija Podravke. Zaista, slavonski Podravkaši rade punom parom.

In memoriam

Davor Šimunić

(1962-2002)

Iznenada, u 41. godini života, zauvijek nas je napustio naš radnik **Davor Šimunić**.

Davor je došao u Podravku u kolovozu 1987. godine, gdje je kao pripravnik počeo radit u Informatici, a nakon završenog pripravničkog staža raspoređen je na radno mjesto operater. Radio je i na poslovima programera, a zatim referenta u Zaštiti i nadzoru, da bi od 2000. godine radio na radnom mjestu pomoćnika skladištara u Općim poslovima. Bio je dobar radnik, kolega, prijatelj.

Njegova tragična smrt ostavila je u tuzi njegove najbliže: suprugu, malodobnu djecu i roditelje.

Njegov dragi lik čovjeka, radnika i prijatelja ostat će u sjećanju svima onima koji su ga poznavali.

Jubilej: 40 godina lista "Podravka"

Godine 1968. odlučeno da će se odmaralište graditi u Pirovcu

Pripremio: **Hrvoje Šlabek**

Informativni bilten radnog kolektiva prehrambene industrije Podravke iz Koprivnice, kako se službeno zvao list Podravka 1968. godine, dobio je priznanje Republičkog udruženja listova komuna i radnih organizacija za "postignute rezultate u informiranju u 1967. godini". Iz uvodnika koji komentira taj uspjeh, uglavnom u stilu "vrijedno priznanje - moramo još bolje", ipak doznajemo da se obavljaju pripreme za promjenu formata "biltena" u veći, novinski, ali i da će se ubuduće još više prostora dati kritici ljudi i pojava u Podravki.

Rečeno - učinjeno. U jednom od idućih brojeva objavljuju se četiri radnička pisma koja ukazuju na propuste u Podravki, od sumnje da je nekakva drvena ambalaža prodana za nečiji vlastiti džep do prigovora opravdanosti kazni bravarima u varaždinskoj tvornici. Reakcijama na njih posvećen je novi uvodnik koji jasno kaže da se novinari lista Podravka ne boje "onih gore" te da će i dalje objavljivati "škakljive" teme. Istini za volju, nadolazeći brojevi njima baš ne pršte.

No, zanimljivosti ne manjka, pa tako doznajemo da je te godine potpisan ugovor s PIK-om Umag o poslovno-tehničkoj suradnji na pet godina, što je bila uvertira integraciji tamošnje tvornice, nekada zvane Dragonja i veće od Podravke, u rastuću koprivničku prehrambenu industriju. Istodobno počela je suradnja s novogradiškom tvornicom sušenog povrća, sokova i konzerviranog povrća, ali ona, za razliku od Umaga, nije bila dugoročnije prirode.

Danas uobičajeno marketinško sredstvo priređivanja degustacija za potrošače svoje korijene u Podravki ima upravo u 1968. godini. Prema reportaži o jednoj od prvih degustacija održanih u Čakovcu, nudile su se tada nove juhe Californija i Ministrone te konzervirano povrće, a bila je dobro posjećena. Te godine održano je još 60 degustacija u Varaždinu, Karlovcu, Tuzli, Banjaluci, Bjelovaru, Petrinji, Leskovcu, Zagrebu, Ljubljani, Kutini, Zadru i još desetak gradova.

Nakon što je devet godina vodio Podravku, Pavle Gaži te je godine morao biti biran na tu poziciju, jer je uvedena reizbornost direktora poduzeća i mandat od četiri godine. Povijesti radi valja spomenuti da mu je protukandidat bio inženjer Ante Čizmi iz Zagreba.

Sve veći interes Biltena za gradske teme lako je iščitati iz brojnih napisa, a naročito novouvedene rubrike "Komunalne razglednice", u kojoj se detaljno opisuje planirani razvoj prometne infrastrukture u gradu. Usto, među ostalim, doznajemo da je određena lokacija za koprivničku robnu kuću na mjestu gdje je i danas, da se spušta plinovod s Bilogore te dolazi u Koprivnicu i Podravku itd. No, nisu ostale nezabilježene novosti iz Podravke, poput postavljanja neonskog natpisa na Tvornicu juha ili preseljenja dijela linije s novim strojevima u Juhama.

Mjesto Feferona, koji nije izišao za 1. travnja, kako se to već uobičajilo, u "bilten" se vratio Štefinin raport Nikole Kovača. Nismo uspjeli doznati razloge umirovljenja tog pučkog zabavljača i tribuna u 1967. godini niti zašto je ipak reaktiviran za nekoliko mjeseci.

Podravka je, vjerovali ili ne, 1968. godine dobila vlastiti muzički sastav. Činili su ga Ivica Stanišić na pratećoj gitari, Toni Šafar na bas gitari, Pavao Dominis, vođa sastava i električne orgulje, Toni Oreč na bubnjevima i Mladen Sinjerec na solo gitari. Kako obavještava "bilten", dečki su nekoliko mjeseci intenzivno vježbali prije prvog nastupa za Dan mladosti. Svirali su, kako ističe člankopisac, iz nota, i to program prilagođen "i starima i mladima".

Danas je vjerojatno deplasirano iz požutjelih stranica 1968. godišta lista Podravka izdvajati vijest o odluci da će se tvrtkino odmaralište graditi u Pirovcu. Ipak, iako je ono izgrađeno, pa nakon dva destljeća obilnog korištenja i deset godina propadanja prodano gradu Koprivnici, danas može biti zanimljivo kako su u užem izboru za Podravkino odmaralište bili Zablaće i Velika Kosirina na otoku Murteru.

Za razliku od Pirovca, i danas je aktualno čitati izvještaje o raspravama oko uvođenja novog, europskog radnog vremena. Čak je nekoliko tjedana uvedeno pokusno radno vrijeme od 7 do 15 sati te od 8 do 16.30 (s polusatnom stankom). Radnički savjet tada je najprije odlučilo da se ipak radi po starome, od 6 do 14 sati, ali je potom prihvatio negodovanje radnika te od 1968. godine "Podravkaši" rade od 7 do 15 sati.

Apel Podravkašima

Pomoć za oboljelu radnicu Ljubicu Kovačević

Možete li zamisliti kakav je život bolesnicima kojima ne radi jedan bubreg? Svakodnevne dijalize i infuzije, život vezan za bolničke aparate. Na žalost, radnici Dječje hrane Ljubici Kovačević ne rade oba bubrega. Liječnička dijagnoza nalaže hitnu operaciju, točnije transplantaciju bubrega. Takve stručne i specijalne operacije rade se u Hrvatskoj, ali nažalost potrebno je dugo čekati, često puta i predugo... U Austriji takve su operacije puno brže i ekspeditivnije rade nego u Hrvatskoj, ali takav zahvat košta oko 15.000 eura. Konzultirana je i Podravkina Zaklada za pomoć teško oboljelima koja, prema Pravilniku, ne rješava zdravstvene slučajeve koji se inače mogu sanirati u Hrvatskoj.

Stoga su kolege Ljubice Kovačević iz tvornice Dječje hrane odlučili da pomognu Ljubici u materijalnom smislu te će od dviju svojih plaća odvojiti po 100 kuna za operativni zahvat koji bi se obavio u Grazu. Uz to, radnici Dječje hrane apeliraju i na ostale Podravkaše da pomognu Ljubici uplatom bilo koje dobro došle donacije na broj žiro-računa 2386002100001060 otvorenog u Podravskoj banci ili na račun 3300016104 Ljubice Kovačević.

Kutak za umirovljenike

Hoće li se smanjiti i najniže mirovine?

Piše: **Željko Šemper**

Sve je izglednija teza da je za izlaz iz gospodarske krize najlakše "udariti" na one najnemoćnije, na umirovljenike. Njima je najlakše uzeti, oni neće štrajkati, oni nemaju čime ucjenjivati. Jedino što mogu je da poštaru pokažu izlazna vrata, a što će nakon toga? To govori i najnoviji prijedlog stratega o izmjeni Zakona o mirovinskom osiguranju, koji je već trebao biti u primjeni od 1. srpnja, ali negdje je zapelo u proceduri između Vlade i Sabora. Potvrdi li Sabor predložene izmjene, najniže mirovine bile bi manje od jedan do 16 posto. Jer, mudri stratezi kažu: "Nužno je realnije određenje najniže mirovine i smanjenje prijevremene starosne mirovine - da bi se i te

mirovine približile određivanju visine mirovine prema godinama života, odradenim godinama staža i uplaćenom doprinosu". Da čovjek ne povjeruje, kao da ti ljudi žive na nekoj drugom planetu!

Šta je to najniža mirovina? Prije se po starom Zakonu nazivala minimalna mirovina, a od 1. siječnja 1999. u upotrebi je naziv najniža mirovina. Tiče se svih umirovljenika, čiji su doprinosi za mirovinsko osiguranje, zbog malih plaća, cijeli njihov radni vijek bili tako mali da im je njihova izračunata mirovina bila manja od najniže mirovine. Dakle, ta najniža ili minimalna mirovina je jedna socijalna kategorija, a dosad je iznosila 40,79

kuna za jednu godinu mirovinskog staža. Tako je za 30 godina staža iznosila 1.223,70 kuna, za 35 godina staža 1.427,65, a za 40 godina staža 1.631,60 kuna. Prema tome, ako je žena s 30 godina staža prema rješenju dobila izračun mirovine od 1.100 kuna, dobila je najnižu mirovinu od 1.223,70 kuna. I sve je bilo dobro, dok novim Zakonom o mirovinskom osiguranju nisu znatno "skresane" prijevremene mirovine, koje su narušile dosadašnji odnos između prijevremenih i najnižih mirovina. Pa su sada u nekim slučajevima najniže mirovine "prešišale" one prijevremene starosne mirovine.

Državni su službenici izračunali da

je sada najniža mirovina u odnosu na opću razinu mirovina poprilično visoka. To je uzrokovalo da sada najnižu mirovinu koristi oko 36 posto umirovljenih nakon 1. siječnja 1999. godine, kad je počela primjena novog Zakona o mirovinskom osiguranju. Njih je sada oko 62.000, a njihova prosječna mirovina određena na temelju staža i zarađenih plaća bila bi samo 637 kuna, a zahvaljujući postojanju najniže mirovine, mirovina im je za 52 posto veća. Zakonodavac se boji rasta tih mirovina i ubuduće, pa predlaže korekcije, odnosno smanjenje najniže mirovine. To bi se smanjenje odnosilo samo na osiguranike koji imaju više od 30 godina mirovinskog staža, a

ipak bi bili zaštićeni oni s najnižim iznosima mirovina.

Zakonodavci su već izračunali, da bi najniža mirovina za 30 godina staža iznosila 1.186,20 kuna, za 35 godina staža iznosila bi 1.285,05 kuna, za 40 godina 1.389,90 kuna, a za 45 godina staža 1.482,75 kuna. Predlaže se određivanje najniže mirovine primjenom polaznog faktora, kao i za prijevremenu starosnu mirovinu - što znači novo smanjenje za 0,34 posto po mjesecu ranijeg odlaska u mirovinu. Sve se to savršeno uklapa u "sjajnu" prognozu, po kojoj, kako kažu "mudri" stratezi, mirovine će padati do 2.030 godine, a nakon toga će polako rasti. Do onda tko živ, tko mrtav!

Još jedna akcija Podravkine Udruge branitelja

Podignut spomen križ kod vukovarske bolnice

U krugu poznate ratne bolnice, Opće bolnice Vukovar, članovi Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke prošle su subote podigli spomen križ u znak sjećanja na odvedene i ubijene teške ranjenike i bolničko osoblje iz ove bolnice 1991. godine. Na svečanosti, koja je upriličena u povodu Dana pobjede i domovinske zahvalnosti, govorili su dr. Vesna Bosanac, ravnateljica Opće bolnice Vukovar, dr. Juraj Njavro, saborski zastupnik i jedan od sudionika ratnih zbivanja u ovoj ustanovi prije jedanaest godina, prof. Nikola Šafer, župan Vukovarsko - srijemske županije i Mladen

Pavković, predsjednik Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke. Autori spomen križa su skulptori iz Kučan Marofa Ivan i Josip Cikač, a drvo su darovale koprivničke Hrvatske šume. Križ je težak oko dvije tone, visok je preko pet metara, a blagoslovio ga je fra Zlako Špehar, vukovarski gvardijan. To je tek samo jedna od niza uspješnih akcija koju je za ovu bolnicu u zadnje vrijeme organizirala Podravkina Udruga, a na svečanosti su bili predstavnici braniteljskih udruga, županije i grada Vukovara, kao i mnogobrojni građani.



Spomen križ koji je postavila naša Udruga bit će trajni znak sjećanja na sve žrtve Vukovara i cijele domovine Hrvatske

Zajednička akcija Podravkinih branitelja i koprivničkih izviđača u povodu Dana pobjede i domovinske zahvalnosti

Dan sjećanja - dan bijelih ruža

U povodu Dana pobjede i domovinske zahvalnosti u ponedjeljak 5. kolovoza izviđači koprivničkog odreda "Bijeli javor" i Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika Podravke organizirali su drugu godinu za redom akciju pod nazivom "Dan sjećanja - dan bijelih ruža". Zajednički su obišli sva spomen-obilježja iz Domovinskoga rata na području Koprivnice i na svako od njih položili bijelu ružu i zapalili svijeću u znak sjećanja na one koji su bili prvi kad je trebalo, a koji danas na žalost više nisu među nama.



Svijeće su zapaljene i na spomen-obilježju 18-orici poginulih Podravkinih branitelja ispred naše Udruge

ML. P.

Liječnik za vas

Istine i zablude o raku

Piše: **dr. Ivo Belan**

Rak je uvijek smrtna presuda.
POGREŠNO

Svake se godine sve više ljudi liječi od raka. Ta bolest, koja je u prošlosti bila smrtonosna, danas je često potpuno izlječiva. Mnogi su ljudi danas živi nakon što su bili liječeni od raka, od bolesti koja bi prije 20 do 30 godina bila neizlječiva.

Postoje dva područja u kojima svaka osoba može poduzeti akciju:

1. Smanjiti rizike obolijevanja od raka
2. Otkriti rak u ranoj fazi i podvrgnuti se liječenju

Otkriti rak ne znači obavezno i dobiti smrtonosnu presudu. Strah je prirodna reakcija, međutim s odgovarajućim liječenjem sve više ljudi preživljava rak.

Rak može biti uzrokovan udarcima i nagnječenjima.
POGREŠNO

Katkada udarac može učiniti da postanete svjesni čvora ispod vaše kože, koji je već od prije bio tamo (primjerice čvor u dojci). To ne znači da je udarac uzrokovao čvor.

Rak je zarazan.
POGREŠNO

U svakodnevним situacijama rak uopće nije priljepčiv. Vi ga ne možete dobiti rukujući se s pacijentima oboljelim od raka ili grleći njih. Prema tome, nemojte izbjegavti osobe obo-

ljele od raka. To nije slučaj kao s prehladom.

Stres može dovesti do raka.
NEMA ČVRSTIH ZNANSTVENIH DOKAZA

To je popularna teorija, međutim nema dobrog dokaza koji pokazuje da stres, zabrinutost ili bilo koje drugo mentalno ili emotivno stanje može uzrokovati rak.

Rak može biti nasljedan.

U VEĆINI SLUČAJEVA NE
Postoji samo nekoliko oblika raka koji mogu biti nasljedni i oni su rijetki. Ono što može biti nasljedno je veći rizik da se oboli od nekog određenog raka (dojke, debelog crijeva, jajnika). Ako je to slučaj u vašoj obitelji i zbog toga brinete, najbolje je da se posavjetujete sa svojim liječnikom.

Muškarci su izloženi manjem riziku od žena.

POGREŠNO
Prošle je godine u Engleskoj od raka umrlo 85.000 muškaraca i 78.000 žena. Najčešći oblici raka koji uzrokuju smrt kod muškaraca su rak pluća, debelog crijeva, prostate i želuca.

Kod žena to su rak dojke, pluća, debelog crijeva i želuca.

Ako ignorirate simptome, rak može nestati.

POGREŠNO
Što ranije utvrdite rak, tim su vam veće šanse za uspješno liječenje. Svaki rak ima svoje vlastite simptome. Ako ih ignorirate, rak će se proširiti,

postati opasniji i teži za liječenje.

Ovdje su navedeni najvažniji simptomi koje bi trebalo na vrijeme opaziti i biti na njih spreman:

- čvor bilo gdje u tijelu (npr. u dojci, testisu)
- promjena na kožnom madežu
- ranica koja ne zacjeljuje
- stalni kašalj ili promuklost
- stalna poremetnja probave ili teškoće u gutanju
- povraćanje ili iskašljavanje krvi
- promjene u stolici (npr. stalni proljev i začepljenost)
- krv u mokraći ili stolici i bilo kakvo abnormalno vaginalno krvarenje
- neobjašnjiv gubitak tjelesne težine
- neobjašnjiv gubitak apetita

Mnoge stvari mogu uzrokovati rak. Međutim, većina od nas bit će njima izloženi samo povremeno, a čak i tada u vrlo malim količinama. To ne znači da su one potpuno sigurne, ali to znači da će rizik za vas biti mali, možda ne veći nego mnogi drugi rizici s kojima živite svaki dan.

Dok znanstvenici istražuju još i druge moguće uzroke i djelotvornija liječenja, mi moramo sve učiniti kako bi naš stil života maksimalno smanjio rizik obolijevanja od raka. Eksperti su procijenili da više od 80 posto slučajeva raka može biti prevenirano uz pomoć promjena u načinu života i promjena u okolini.

Prodaja rashodovanih teretnih vozila

Podravka d.d.
SPJ" Mlin i pekara"
Služba za komercijalne poslove

Na osnovi statuta poduzeća "Podravka" d.d. obavljuje se prodaja rashodovanog pekarskog vozila putem

javne prodaje - zatvorenim ponudama

dana 22. 8. 2002. u prostorijama "Podravka - Pekare" Koprivnica, A. Starčevića 32 u 12 sati. Ponude i uplata jamčevine primaju se do 11 sati na blagajni Podravke.

Na prodaji je vozilo:

zastava 83.10/DV, pekarsko, neispravno, proizvedeno 1986., početna cijena je 9000,00 kuna

Vozilo se može razgledati 22. 8.2002. u dvorištu Podravke, ispred Pekare od 8 do 11 sati.

Pravo nadmetanja imaju sve pravne i fizičke osobe koje uplate jamčevinu u iznosu od 20 % početne cijene.

Vozilo se prodaje po načelu "viđeno - kupljeno" bez prava na naknadnu reklamaciju.

Porez i sve troškove prijenosa snosi kupac.

Kupac koji je u nadmetanju kupio vozilo dužan ga je platiti i preuzeti u roku tri dana od održanog nadmetanja. Nakon tog roka, a u slučaju da kupac odustane od kupnje, gubi pravo na povrat jamčevine.

SPJ Voće i povrće
Proizvodnja "Kalnik" Varaždin

Na osnovi statuta poduzeća "Podravka" d.d. objavljuje se prodaja rashodovanog teretnog vozila putem

javne dražbe

dana 14. 8. 2002. u restoranu Proizvodnje "Kalnik", Biškupečka 60, Varaždin u 12 sati. Ponude se primaju do 11,30 sati na blagajni Proizvodnje "Kalnik".

Prodaje se slijedeće vozilo:

Zastava 35.8 HFPK, furgon, proizvedeno 1991., registrirano, početna cijena 7.000,00 kuna

Navedeno vozilo može se razgledati 12. 8. 2002. u dvorištu tvornice "Kalnik", Biškupečka 60, Varaždin (Vladimir Pavličević) od 8 do 11 sati. Pravo nadmetanja imaju sve pravne i fizičke osobe koje uplate jamčevinu u iznosu 10% početne cijene. Vozila se prodaju po načelu "viđeno-kupljeno" bez prava na naknadne reklamacije.

Porez i sve troškove prijenosa snosi kupac. Kupac koji je u nadmetanju kupio sredstvo, dužan ga je platiti i preuzeti u roku tri dana od održanog nadmetanja. Nakon toga roka, a u slučaju da kupac odustane od kupnje, gubi pravo na povrat jamčevine.

Obavijest

Sljedeći broj lista Podravka izlazi u petak 23. kolovoza

Društvena prehrana

Jelovnik

12. 8. ponedjeljak:	- Varivo vojnički grah, salata
13. 8. utorak:	- Pečena piletina, mlinci, salata
14. 8. srijeda:	- Špek fileki, krumpir pire, salata
19. 8. ponedjeljak:	- Varivo podravski grah, kobasica,
20. 8. utorak:	- Svinjetina u saftu, kukuruzni žganci, salata
21. 8. srijeda:	- Pečenje "Štefani" seljački krumpir, salata
22. 8. četvrtak:	- Pohana pileća prsa, riža s povrćem, salata
23. 8. petak:	- Juneći gulaš s makaronima, salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač:
PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica
Direktorica Službe za interno komuniciranje:
Jadranka Lakus
Glavni i odgovorni urednik:
Branko Peroš
Redakcija lista:
Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić i Hrvoje Šlabek
Fotograf:
Nikola Wolf
Grafički dizajn:
Jana i Ivana Žiljak, FotoSoft

Grafičko uređenje:
Vanesa Grgić
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

Uzvratna polufinalna utakmica Intertoto kupa

Europski san je završen

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

Odličan ugodaj na koprivničkom Gradskom stadionu. Oko 5.000 domaćih navijača, od toga stotinjak njemačkih, sve u svemu atmosfera stvorena za veliku utakmicu. Svečarski je i počelo. Donedavni igrač Slaven Belupa Renato Jurčec oprostio se od kluba i suigrača.

Utakmica je počela obostrano oprezno sve do 19. minute kada se u dobroj prigodi nalazi Stuttgartov napadač Schneider, no bio je neprecizan. Dvije minute kasnije uzvraćaju Slavenaši. Domagoj Kosić puca iskosa, njemački vratar Hildebrand bio je već savladan, ali s gol-crte loptu u korner izbija Meissner. Nakon udarca iz kuta ponovno udarac sa 16-ak metara, ali Stuttgartov vratar je na pravom mjestu. Pet minuta kasnije stopostotnu prigodu opet ima Kosić. Posavec ga je odlično proigrao, Kosić izbija sam pred Hildebranda, ali njegov udarac je bio neprecizan. I kao što to već biva u nogometu, kada ne iskoristite prigode - kazna slijedi. U 35. minuti Balakov servira loptu za udarac Bordonu. Jak udarac s 15-ak metara, ali Solomun sigurno brani. Tri minute kasnije vodstvo gostiju. Crnoputi Marques nezaustavljivo prodire po desnoj strani, odličan ubačaj točno na glavu Dundeeja kojemu nije bilo teško s pet-šest metara zakucati loptu u mrežu nemoćnog Solomuna.

U nastavku trener Slaven Belupa Rajko Magić pojačava napad, domaći nogometaši se trude, ali iskusna njemačka momčad vrlo dobro kontrolira utakmicu. Vidjevši da nije lako probiti obranu Stuttgarta koprivnički nogometaši oprobavaju udarce iz daljine. Ferenčina i Kosić bili su neprecizni, a jak udarac Božca Hildebrand brani. U 71. minuti griješi Pavo Crnac, lopta dolazi do Balakova koji izlazi sam pred Solomuna, ali domaći vratar je pročitao namjeru Balakova te uspješno reagirao. Deset minuta kasnije opet Božac isprobava udarac, ali je Stuttgartov vratar siguran.

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

U utakmici gdje se očekivala veća agresivnost domaćih nogometaša, Nijemci su znalački pobijedili i ušli u finale Intertoto kupa. Ne može se poreći da Slavenašima nije nedostajalo htijenja, ali najvjerojatnije impresionirani protivnikom i znajući da utakmicu gleda izbornik hrvatske reprezentacije Otto Barić koji je, uzgred, bio nezadovoljan viđenim, nisu iskoristili povijesnu priliku - ulazak u finale jednog europskog natjecanja. No, i ovako su postigli puno. Ipak je za jedan klub poput Slaven Belupa ulazak u polufinale Intertoto kupa velika stvar.

Nakon utakmice treneri su izjavili:
Felix Magath, trener Stuttgarta:
- Prije utakmice imali smo jako puno respekta prema Slaven Belupu, očekivali smo da će domaćini krenuti jakim napadima. Bio sam pomalo razočaran što se to nije dogodilo. Imao sam strah da će Slaven Belupo postići gol i bio sam vrlo sretan kada smo mi postigli vodeći gol, jer smo se u drugom poluvremenu mogli opustiti. U nastavku smo samo kontrolirali igru i ostvarili najbitnije - ulazak u finale. Slaven Belupu želim sve najbolje u daljnjim igrama.



Stuttgart je ipak bio jači...

Prva hrvatska nogometna liga - 2. kolo

Vinkovčani kući pjevajući

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

Brojni ljubitelji Slaven Belupa okupili su se na koprivničkom Gradskom stadionu očekujući prvu prvenstvenu pobjedu Koprivničanaca. Optimizam navijača poticali su uspješni nastupi Slaven Belupa u Intertoto kupu pa je već i zaboravljen poraz protiv Kamen Ingrad u prvom prvenstvenom kolu.

Počelo je odlično. Slaven Belupo je imao terensku inicijativu, apsolutnu nadmoć na terenu. Dvije stative, brojne prigode i ono najvažnije - dva pogotka obilježila su odlične igre Slavenaša. Naravno, pogotke postiže prvo napadačko ime Slaven Belupa - Miljenko Kovačić koji ovu nogometnu sezonu zaista igra u životnoj formi. Njegova brzina i prodornost velika su

enigma za brojne domaće i inozemne obrambene igrače. Dominacija Slavenaša trajala je cijelo prvo poluvrijeme. Vinkovčani su zaista imali puno sportske sreće što u njihovoj mreži nije lopta završila još nekoliko puta. A onda dolazi drugo poluvrijeme. Naravno, tijekom odmora nitko na stadionu nije ni pomišljao da može doći do takve promjene u igri Slavenaša.

Ekipa iz prvog poluvremena kao da je nestala u drugom. Igra Koprivničanaca se promijenila iz temelja. Kao što je kasnije trener Slaven Belupa Rajko Magdić rekao, ipak se osjeća umor stalnih nastupa u Intertoto kupu i domaćem prvenstvu. Ali takav umor? Naravno, vinkovački nogometaši znalački su iskoristili pad igre i koncentracije

lim sve najbolje u daljnjim igrama.

Rajko Magić, trener Slaven Belupa:
- U prvom redu čestitke Stuttgartu. Nakon dvije utakmice ne preostaje nam drugo nego poželjeti im sve najbolje u finalu, jer nema dvojbe da je Stuttgart bolja ekipa od nas. Naša želja je bila da pokušamo postići pogodak u prvih pola sata, a da ga ne primimo jer smo znali ukoliko Stuttgart postigne prvi pogodak da će biti vrlo teško preokrenuti rezultat. Događilo se upravo to i drugo poluvrijeme odigrali smo vrlo pošteno i mislim da smo u današnjoj utakmici po zalaganju i htijenju zavrijedili barem neriješen rezultat, ali najbitnije od svega je činjenica da su moji dečki natjecanje u Intertoto kupu odradili krajnje profesionalno, ozbiljno i zaista ni u jednoj jedinoj utakmici od osam odigranih nismo se osramotili. Dostojno smo branili boje hrvatskog nogometa.

Protiv Stuttgarta za Slaven Belupo su igrali: Solomun, P. Bošnjak, Crnac, Gal, Božac, Ferenčina, Međimorec (od 55. Kovačević), Bajsić (od 73. Geršak), Posavec (od 46. Filipović), Kosić i Kovačić.

Interliga rukometašica

Prvi poraz Podravkašica

PODRAVKA VEGETA - KORNEXI-ALCOA 23:28 (12:14)

Rukometašice Podravke Vegete započele su natjecanje u Interligi protiv mađarske ekipe Kornexi-Alcoa uvjerljivim i zasluženim porazom. Unatoč tome što su Podravkašice dobro krenule u utakmicu, Mađarice su krajem prvog poluvremena povele pogotkom razlike, da bi se na odmor otišlo sa dva pogotka razlike za gošće. Već se u tom poluvremenu vidjelo da rukometašice Podravke Vegete ne igraju povezano, često puta se bez veze gubila lopta, a i obrana nije mogla adekvatno parirati raspoloženim i brzim Mađaricama.

U nastavku, još gora situacija za domaće rukometašice. Nepovezani napadi, bezidejne kombinacije te forsiranje lopte Koprivničanki, sve su to uspješno znale iskoristiti rukometaši-

ce Kornexi-Alcoe, posebice Nemeth, Deli i Kulcsar te brzim kontranapadima puniti mrežu Podravkašica. Da nije bilo na vratima raspoložene pri nove u redovima Podravke Vegete Natalije Petrakove, rezultat bi bio daleko veći u korist Mađarica. Ovako, na kraju ipak "samo" plus pet pogodaka razlike za Kornexi-Alcou. Prema viđenom na terenu, ipak su bazične pripreme na Rogli učinile svoje. Podravkašice su djelovale umorno, tekih nogu i lopta kao da im je stalno klizila iz ruke. Za razliku od Podravkašica, ekipa Kornexi-Alcoe započela je s pripremama daleko ranije te su pokazale prepoznatljiv i uigran rukomet.

Protiv Kornexi-Alcoe za Podravku Vegetu igrale su: Vresk 1, Hobjila 1, Pensa 2, Palčić 4, Hodak 5, Raguž 1, Čuljak 1, Bilobrk, Stančin, Sirovec 2, Petika 5, Tarle, Jurić, Petrakova. **B. F.**

U drugoj utakmici - jedan bod

PODRAVKA VEGETA - GYOERI ETO 23:23 (11:11)

Za razliku od prve utakmice Interlige, u drugoj protiv također mađarske ekipe Gyoeri ETO rukometašice Podravke Vegete prikazale su znatno agresivniju i prepoznatljiviju igru. No, da će trener Podravkašica Jirzi Zerzan još puno stvari trebati staviti u red, to je činjenica. Uostalom, i njegove burne reakcije tijekom utakmice dokazuju da nije zadovoljan igrom i pristupom pojedinih igračica. No, krenimo redom.

Rukometašice Podravke Vegete krenule su u susret prilično agresivno te već nakon nekoliko minuta povele sa četiri pogotka razlike. Posebice su bila raspoložena krila Ljerka Vresk i Renata Hodak. No, iskusne Mađarice čekale su svoje trenutke i nakon 20-ak minuta utakmice gotovo svaki napad su realizirale. Obrana Podravkašica bila je vrlo šuplja, ali kao i u prvom susretu Interlige, opet se nametnulo prvo ime utakmice - odlična vratarica Natalia Petrakova. Naime, tijekom prvog poluvremena obranila je 11 udaraca Mađarica. Na žalost, njezino raspoloženje nisu pratile ostale Podravkašice pa ekipa Gyoeri ETO sustiže rezultat i na odmor se odlazi s neriješenim rezultatom.

U europskim nastupima Podravkašicama "suđene" Ruskinje

Ovaj tjedan u Beču su izvučeni parovi drugog kola svih europskih rukometnih kupova, osim Kupa kupova za rukometašice. Prema izvučenom rasporedu, rukometašice Podravke Vegete će, ako prođu u prvom kolu Lige prvakinja Slovan Duslo, igrati s ruskom ekipom AKVA iz Volgograda. S njima još uvijek imamo neugodne prošlogodišnje uspomene. U slučaju da izgube od Slovakinja u prvom kolu, Podravkašice će nastaviti natjecanje u Kupu EHF-a gdje će im također protivnice biti Ruskinje - ekipa ASU ADYIF iz Majkopa. Sve u svemu, ždrijeb baš i nije bio naklonjen Podravkašicama. **B. F.**

Ribolov - 42. kup Šoderice u sportskom ribolovu

Podravkaši iznenadili prvoligaše

Pod pokroviteljstvom grada Koprivnice na jezeru Šoderica održan je već tradicionalni, 42. kup Šoderice u sportskom ribolovu, na kojem je nastupilo 15 ekipa iz cijele Hrvatske. U vrlo jakoj, čak prvoligaškoj konkurenciji (Bjelovar, Varaždin, Štuka Torčec) ugodno su iznenadili ribiči ŠRD Podravka, koji su na opće iznenađenje osvojili prvo mjesto. Njima u leđa gledali su prvoligaši - drugo mjesto osvojio je Bjelovar, dok su treći bili ribiči iz Varaždina. Organizatoru, ŠRD Koprivnica, pripalo je tek šesto mjesto. Podravkaši su nastupili u sastavu: Darko Rakić, Romano Čordašev i Ivan Lazar. Nagrade najboljim ekipama i pojedincima dodijelio je zamjenik gradonačelnika Zdravko Mihevc.

- Znam, da smo po mišljenju većine

sudionika priredili prvorazredno iznenađenje. To je uvijek tako, kad drugoligaš pobijedi u tako jakoj prvoligaškoj konkurenciji. No, mi ovim uspjehom nismo iznenađeni, jer Šoderica je naš teren - tu smo doma! Drago mi je što su tom uspjehu pridonijeli naši mladi natjecatelji, što će im biti još veći poticaj u nastavku natjecanja - rekao je iskusni Darko Rakić.

Da su u odličnoj formi, ribiči Podravke pokazali su već ovog vikenda kad su na kupu B - športa, također na Šoderici, osvojili drugo mjesto iza ekipe ŠRD Šoderica, a Romano Čordašev je bio najbolji na stazi. Na kupu se natjecalo 11 ekipa, od toga čak četiri iz Mađarske.

U drugoligaškom prvenstvu nakon 6 kola Podravkaši su trenutno na 4. mjestu.

Željko Šemper

SPJ Vegeta i Podravka jela

Nove juhe od 2 litre za tržišta Češke, Slovačke i Mađarske

Prateći najnovije prehrambene trendove i reakcije konkurenata, Podravka je ovih dana na tržištima Češke, Slovačke i Mađarske proširila ponudu lansirajući tri nove juhe od 2 litre: **Kokošja juha s gris okruglicama** 100 g, **Povrtna juha s graškom i mrkvom** 98 g i **Pileća juha s tjesteninom** 98 g. Ovim novim juhama proširen je dosadašnji asortiman od tri 2-litrene juhe koje su u ponudi potrošačima već nekoliko godina.

Na sva su tri tržišta obavljena testiranja i degustacije novih proizvoda među kojima su ove tri juhe dobile uvjerljivo najviše glasova. Okusom su prilagođene tržištima srednje Evrope, ali za njima će vrlo vjerovatno interes pokazati i druga tržišta. Juhe su namijenjene prvenstveno potrošaču s "plicim džepom"



odnosno cjenovno će se pozicionirati kao "jeftinija" kategorija proizvoda tako da će biti dostupnije širem krugu potrošača.

Juhe krasi pažljivo odabrana kom-

pozicija začina, zanimljivih tjestenina i okusa.

Davor Lokotar

SPJ Vegeta i Podravka jela - marketing

Slavenaši posjetili Podravku

Podgrijavanju atmosfere uoči polufinalnog susreta Intertoto kupa između Slaven Belupa i njemačkog Stuttgarta pridonijela je i posjeta Slavenaša Podravki. Predvođeni trenerom Rajkom Magićem nogometaši u plavim majicama - ovaj puta s natpisom Vegeta - obišli su Tvornicu juha, Belupo i novu Tvornicu Vegete.

Radnici su ih dočekali sa zadovolj-

stvom jer dijelile su se karte za "tekmu", a mnogima je to bila prilika da prvi put popričaju sa svojim ljubimcima. Čuli su se tu i razni dobronamjerni savjeti za igru protiv ugledne njemačke momčadi, neizbježna su bila i pitanja oko "zgube" s Cibaliom, a Slavenaše je pomalo začudilo što su karte najprije i najčešće zatražile žene. U opuštеноj atmosferi čule su se i

šale na račun Zdravka Medimurca Daje, kojeg je za rukav hvatalo najviše ljudi - kako i ne bi kad za Slaven igra dulje nego što neki igrači imaju godina, te Miljenka Kovačića koji se kao zakleti vegetarijanac živo zanimao koje sve proizvode Podravke može trošiti. Naravno čulo se i obećanje Podravkaša - bit ćemo uz vas u povijesnoj utakmici.



Slavenaši u Tvornici Vegete susreli su se sa svojim - navijačicama

Recept tjedna:

Relish salata

(za 4- 6 osoba)

Potrebne namirnice:

250 g kratke tjestenine
200 g tunjevine u ulju
100 g rezanih šampinjona u slanoj otopini
10 g maslina
1 staklenka Relisha - priloga od povrća (360 g)

1 žlica Estragon senfa Podravka
kosani peršin sol, papar


Način pripreme:

Tijesto skuhaite u slanoj vodi, ocijedite ga, ohladite i stavite u zdjelu. Dodajte tunjevinu, narezane masline, kosani peršin, šampinjone, Estragon

senf, Relish te sol i papar po potrebi. Sve skupa izmiješajte i servirajte. Salata mora biti rashlađena.

Dobar tek želi vam gastro promotor **Zlatko Sedlanić**



**STUDENA**
NAGRADNA IGRA
"VODA JE ŽIVOT"

KUPON 4

Koji su vrhunski hrvatski sportaši glavni propagatori Studene i Studenca?

Ime i prezime _____
Organizacijska cjelina _____
Telefon _____

Kupone s odgovorima pošaljite s naznakom "za nagradnu igru" na adresu - SPJ Pića - Distributivno skladište Danica, Ivana Česmičkog 1 ili ih stavite u kutije koje se nalaze na istočnoj porti Podravke, porti Danice, porti Belupa i ispred restorana društvene prehrane u poslovnoj zgradi. Nagrade se mogu podići u SPJ - Distributivno skladište Danica, Ivana Česmičkog 1

Nagrađeni u 3. kolu:

- 6 ČAŠA I NOSILJKA SIX-PACK SA 6 BOCA STUDENCA 1 l Zdravka Papac - Belupo
- PAKET DEITA 1,5 l Vlatka Kordina - Održavanje
- PAKET LEDENOG ČAJA 1,5 l Nada Bužić - Kontroling



Nagrade 4. kola:

- 6 ČAŠA I NOSILJKA SIX-PACK SA 6 BOCA STUDENCA 1 l
- PAKET DEITA 1,5 l
- PAKET LEDENOG ČAJA 1,5 l



Crta: Ivan Haramija - Hans