



Podravka  
otvara ured  
u Sjedinjenim  
Američkim  
Državama  
3. str.



Jedan od najstarijih i  
najinteresantnijih  
Podravkinih strojeva  
za pakiranje marmelade  
smješten u Muzej  
prehrane  
4. str.

**U Opatiji je od 4. do 5. studenoga održana radionica Podravkine Prodaje Hrvatska i tržišta jugoistočne Europe - Prodajna politika za 2005. godinu**

## Uz dobru suradnju prodaje i marketinga ambiciozni plan je ostvariv

Piše i snimio: **Boris Fabijanec**

U hotelu "Četiri opatijska cvijeta" održana je 4. i 5. studenoga radionica Podravkine Prodaje Hrvatska i tržišta jugoistočne Europe sa category managerima naše tvrtke. Osnovna tema bila je prodajna politika za 2005. godinu. Treba naglasiti da ova prodajna ekipa ostvaruje velik dio od ukupnog prometa prehrane Podravke.

Pozdravljajući skup, član Uprave Podravke za razvoj tržišta Hrvatske i jugoistočne Europe Miroslav Vitković istaknuo je kako je osnovni cilj prodajne politike za iduću godinu razrada planova prodaje s poslovnim partnerima. "Trebamo biti bolji, jači, snažniji prema konkurenciji", naglasio je Vitković.

Prvog dana radionice direktori Podravkinih poduzeća i prodaja u zemljama bivše Jugoslavije prezentirali su radne verzije planova prodaja za iduću godinu. To su zapravo platforme za ostvarivanje bolje suradnje s Podravkinim kupcima. U zemljama koje su već u Europskoj uniji i onima koje su pred ulaskom vidljiva je tendencija širenja trgovačkih lanaca što tamo postaje okosnica biznisa, ali što donosi sve veće zahtjeve kupaca prema dobavljačima. Dodatni bonusi, listing, otvaranje novih objekata, zakup polica, vitrina, blagajni, letak akcije, izlistavanje, degustacije, promocije, penalizacije, punjači polica,



plaćanje promjena logističkih podataka, troškovi distribucije - sve su to posljedice trendovskih promjena u trgovinama razvijenijih zemalja. S druge pak strane, nerazvijena tržišta poput Srbije, Kosova, Crne Gore i Makedonije imaju svoje specifičnosti poput nesigurnosti naplate, pada vrijednosti dinara, teških osiguranja instrumenata naplate, puno malih kupaca, teške ekonomske situacije itd. Na sve te probleme Podravkaši imaju efikasne odgovore pa su se i planovi prodaje za iduću godinu po pojedinim tržištima temeljno fokusirali na specifične trgovačke momente u pojedinim zemljama.

Zanimljivost opatijskog okupljanja (*na slikama*) ogleda se u promjeni prodajne filozofije naše tvrtke. Naime, prvi puta okupili su se prodajni i marketinški stručnjaci na istom zadatku, te se time pokazalo da se polako ali sigurno implementira nova organizacija Podravke.

Drugog dana radionice stručni timovi su pojedinačno obrađivali svaki prodajni plan za iduću godinu po pojedinim zemljama bivše Jugoslavije. Tako pročišćen i naknadno prezentiran plan bit će dostavljen Upravi Podravke da se očituje o njemu.

(Nastavak na 2. stranici)



**U Opatiji je održana radionica Podravkine Prodaje Hrvatska i tržišta jugoistočne Europe - Prodajna politika za 2005. godinu**

# Za iduću godinu sva tržišta planiraju rast prodaje

Tekst i snimka: **Boris Fabijanec**

(Nastavak s 1. stranice)

Nakon opatijskog skupa čelni ljudi Prodaje Hrvatska i jugoistočne Europe iznijeli su nam svoje impresije o ovogodišnjim prodajnim rezultatima i očekivanjima do kraja godine te što očekuju u 2005. godini.

**Miroslav Vitković**, član Uprave za razvoj tržišta Hrvatske i jugoistočne Europe:

## Dajemo, ali i tražimo od kupaca

- Regija Hrvatska i jugoistočna Europa najznačajnija je u prehrambenom biznisu Podravke jer pokriva većinu ukupnog prometa Podravkine prehrane. Sa zadovoljstvom mogu reći da su svi rezultati prodaje unutar planiranih. Postoje mjesečne i sezonske oscilacije, ali kada to kumulativno sagledamo i kada stavimo sve aktivnosti koje smo predviđeli do kraja godine, a pred nama su dva ključna mjeseca u prodaji, sve naznake su da će planovi prodaje, a paralelno s tim i biznis planovi, odnosno profitabilnost pojedinih tržišta biti unutar zacrtanih planova. To se direktno reflektira na pozitivan rezultat kompanije, a znamo da su objavljeni dobri rezultati za prvih devet mjeseci ove godine. Naravno, taj trend moramo nastaviti do kraja godine.

Za iduću godinu sva ova tržišta planiraju rast prodaje i pokušavamo napraviti ambiciozan, ali realan plan. Radili smo planove na bazi trendova, razvoja i planiranih aktivnosti pojedinih tržišta, potom reorganizacije prodaje i distribucije koja je konstanta, jer se tržišta jugoistočne Europe pa i Hrvatske iz dana u dan mijenjaju i shodno tome mi se prilagođavamo tome procesu. Uz to, na tržištima rješavamo svu problematiku vezanu za odnose sa ključnim kupcima, logistikom i distribucijom, a najveći fokus nam su i dalje prodajna mjesta, odnosno pravilno i kvalitetno pozicioniranje proizvoda te je normalno da očekujemo kvalitetnu podršku. Ova radionica u Opatiji, na kojoj su bili predstavnici tržišta Hrvatske i jugoistočne Europe te Podravkinog marketinga, pravi je početak implementacije svega onoga što smo si zacrtali u novoj organizaciji. Stvara se jedna sinergija marketinga i prodaje, zajednička odgovornost u ostvarenju ciljeva i dodatna snaga koja bi trebala ostvariti zacrtane ciljeve. Fokus radionice bila je prodajna politika za 2005. godinu, a po prvi puta s nama su sjedili category manageri tržišta da je zajednički s nama kreiraju. Dakle, pričalo se o svim detaljima rabatne politike, davanja, bonusiranja, casasa sconta, nastupa prema ključnim kupcima, a paralelno s tim kvantificirani su svi ciljevi jer za iduću godinu odlučili smo da marketing i prodaja donesu zajednički dokument u kojemu će prodajna politika biti jedan od osnovnih alata u ostvarenju prodaje, bitni dokument u potpunom poslovanju pojedinih tržišta i praktički sve želimo vrlo precizno kvantificirati. To znači, ako imamo određena rabatna davanja, onda će iza toga stajati vrlo jasan cilj. Dajemo, ali i tražimo od kupaca. Naravno, na bazi zajedničkog benefita našeg partnera i Podravke, a oni bi po ovom dokumentu trebali vidjeti sve benefite koje im

nosi suradnja s Podravkom. Na taj ćemo način u novu prodajnu politiku unijeti dodatnu kvalitetu. To kvantificiranje ići će u nekoliko segmenata - kako će nam se kretati dani naplate, kakvi će biti volumeni prodaje, kakvi su nam ciljevi u smislu povećanja indeksa distribucije, koji su nam ciljevi u osvajanju novih tržišnih udjela po pojedinim kategorijama i to sve skupa bi trebalo biti u sklopu prodajne politike precizno i definirano. Naravno, to je sve skupa platforma za daljnje korake, a to je da se Podravkin biznis plan i plan prodaje razbija po segmentima kupaca na pojedinom tržištu, da se sa njima dogovore određeni planovi prodaje koji će se mjesečno i kvartalno pratiti te će se time kvaliteta prodajne politike i odnosa mjeriti redovito. To nam je u konačnici cilj da rabatna davanja koja su u sklopu prodajne politike budu vrlo precizna, ali da iza toga stoje jasni zahtjevi Podravke što želimo u tom smislu.

**Marin Pucar**, Hrvatska:

## Dosadašnji prodajni rezultati više su nego dobri

- Prodajni rezultati za prvih deset mjeseci ove godine su više nego dobri, jer sve regije u Hrvatskoj bilježe rast prodaje što je pohvalno. Ohrabruje što će plan prodaje za 2004. godinu biti realiziran. Naravno, to nam je cilj, a analizirajući stanje na tržištu zaključili smo da se prodaja i marketing prioritarno moraju što brže adaptirati na tržište i anticipirati buduća događanja.

Što se pak tiče ove radionice u Opatiji, mislim da je vrlo pohvalno na jednom mjestu vidjeti kako stoji Podravka na tržištima bivše Jugoslavije te da vidimo kakvi su trendovi u trgovini na pojedinim tržištima. Kakva je situacija u Sloveniji, koja je u Europskoj uniji, u odnosu na Crnu Goru gdje je tržište praktički u nastajanju, ili tržište Kosova koje je u početnoj fazi razvoja u odnosu na Hrvatsku koja je najjače tržište po prometu. Kada se izvrše te komparacije, vidimo ogromne razlike i u trendovima, i u koncentraciji trgovačkih lanaca, i u samoj filozofiji trgovine, kakva nam je tržišna situacija i kakva nam je pregovaračka moć. Iz toga možemo izvući puno zaključaka i možemo se prilagoditi situaciji koja nas čeka u budućnosti, a tu prije svega mislim: ono što smo prošli i prolazimo u Sloveniji i Hrvatskoj da se za takvu situaciju pripremimo sutra u Bosni i Hercegovini, prekosutra u Srbiji, a za određeno vrijeme u Crnoj Gori i Makedoniji. Sve ovo su bitne komponente radionice u Opatiji s koje ćemo sigurno izaći s puno novih ideja i stvari koje ćemo morati vrlo brzo realizirati.

**Krunoslav Bešvir**, Srbija:

## Napredak u Srbiji

- Podravka Beograd će ostvariti u 2004. godini sve planirane veličine u prodajnom dijelu, a uvažavajući kompleksnost poslovanja i problematiku okruženja u kojemu posluje, a to je prije svega konstantno klizanje vrijednosti dinara i problematika vezana uz tečaj, realizirat ćemo u cijelosti plan poslovanja što je primarni cilj poslovanja u 2004. godini. Pored realizacije i prodajnih ciljeva fokus je bio na potpunom rezultatu poslovanja i to ćemo ove godine ostvariti.

Što je pak bitno za poslovanje u 2005. godini, filozofija poslovanja se



Na skupu u Opatiji analizirani su prodajni rezultati u ovoj godini i razmatrani planovi za iduću godinu

kontinuirano i dalje mijenja u pravcu opće efikasnosti poslovanja i podizanja prodajnih vrijednosti prvenstveno programa Podravke u čemu aktivno surađujemo s marketingom i Službom prodaje u centrali s ciljem da 2005. godina bude godina bitnijih zaokreta u ponudi širine asortimana novih Podravkinih grupa proizvoda. Zahvalan sam svima na podršci, jer će Podravka u Srbiji tijekom 2005. godine uvesti pet do šest novih grupa proizvoda koje u ovom trenutku nisu u ponudi. Između ostalog, to je rezultat zaokreta u strateškom pristupu tržištu, budući da nismo realizirali planiranu akviziciju.

**Ljubomir Barić**, Crna Gora:

## Naša pozicija u Crnoj Gori je stabilna

- Uvjerem sam da će Podravka u Crnoj Gori u potpunosti ostvariti ovogodišnji plan prodaje. Crna Gora je mala država sa 620.000 stanovnika i tu se ne može očekivati neki veliki prodajni bum, ali naša pozicija u Crnoj Gori je jako stabilna. Podravka se ove godine stabilizirala kao poduzeće, međutim tržište nije stabilizirano. Tržište i ekonomska situacija u Crnoj Gori nisu baš najbolji, ali nadamo se da ćemo iduće godine imati bolje prodajne rezultate od ovogodišnjih. Naime, i planovi za iduću godinu su veći nego ovogodišnji. Bez obzira na nestabilnu ekonomsku situaciju u toj zemlji, moram istaknuti da su se kupci Podravke naučili na jedan pošten način poslovanja s nama. Nema nepoznanica, Podravka je već odavno poznata u Crnoj Gori kao i kvaliteta njezinih proizvoda. Transparentnim i korektnim poslovanjem jedino se može ići naprijed, a to su vidjeli naši kupci i krajnji potrošači. Uz to, mi smo tek nedavno do kraja formirali Podravkinu prodajnu operativu i mogu reći da u njoj rade pravi Podravkaši koji ne pitaju za radno vrijeme.

**Željko Komazin**, Slovenija:

## Slovenski potrošači su zahtjevni i 'bombardirani' raznim proizvodima

- Realizacija za prvih devet mjeseci ove godine je na tragu ostvarenja biznis plana. Upravo na ovoj opatijskoj radionici tražio sam odgovore i suporte da se što kvalitetnije uključimo u aktualnu tržišnu bitku u Sloveniji s aspekta ulaska te države u Europsku uniju, najave dolaska stranih lanaca, posebice hard-diskontera, jače konkurentnosti u smislu jeftinijih roba ne manje kvalitetnijih iz zapadne Europe pa i domaće proizvodnje koja se povezuje. Konkretno, Kolinska i Droga su se i vlasnički povezale i to je sigurno bila sugestija institucija države

koje su na tome inzistirale da bi ojačale i odgovorile trenutku u kojemu se Slovenija našla. Ove godine započeli smo intenzivniju korporativnu kampanju koju nastavljamo i na njoj inzistiramo. U tom pravcu moramo sačuvati poziciju koju Podravka ima u Sloveniji, to je vrlo bitno. Ne smijemo se baviti samo krovnom markom, već i sa brandovima, moramo to provlačiti kroz medije jer slovenski potrošač je zahtjevan, pomalo razmažen, bombardiran kroz medije raznim proizvodima i porukama koje definitivno imaju odraza na njegovu odluku o kupnji. Sve to sigurno diferencira Sloveniju od država bivše Jugoslavije, a u tom smislu je i struktura trgovine specifičnija. Uz to, najava dolaska hard-diskonta stvara nam određeni problem jer za njihove potrebe Podravka trenutno nema asortiman. Taj problem smo naglasili ovdje u Opatiji kao pitanje, prije svega, category managerima jer ne moramo nužno izgubiti pozicije ili potencijal potrošnje, ali prema predviđanjima tržišnih udjela u Sloveniji, hard-diskonti bi u idućih nekoliko godina mogli imati 25 posto. U svakom slučaju, prodaja i makreting moraju zajednički tražiti odgovore i predviđati situaciju na tržištu, a ne da nas ona zatekne.

## Rajko Gospodnetić, Makedonija: Mi smo u Makedoniji lideri s juhama

- Ove godine Podravka u Makedoniji je u okvirima zacrtanih planova i znamo da ćemo do kraja godine ostvariti ukupni biznis plan. Po grupama proizvoda bit će nešto gore, nešto dolje, to je pitanje konjunktura tržišta. Plan za iduću godinu je umjereno povećan zato jer smo mi u nekim kategorijama praktički dostigli plafon. Mi smo u Makedoniji lideri s juhama, imamo 80 posto učešća na tržištu i tu svaki postotak nosi jednu relativno visoku količinu. Potrošač ne može pojesti tri juhe na dan, već samo jednu. U nekim kategorijama predviđamo veći plan, ali moram naglasiti da nam sve bolje i bolje ide gastro program. Dobivamo dosta tendera, osobito za institucionalne potrošače. Sve u svemu, imamo argumente za daljnji rast prodaje, što smo i prezentirali ovdje u Opatiji.

**Robert Fodor**, pomoćnik direktora tržišta jugoistočne Europe za Makedoniju, Crnu Goru i Kosovo:

## Predstavništvo na Kosovu

- Što se tiče Kosova, do kraja ove godine očekujemo ostvarenje plana unatoč velikim ovogodišnjim problemima. Naime, tijekom ove godine bilježimo veliki ulazak turskih, grčkih, a u zadnje vrijeme i srpskih

proizvođača na to tržište. Više se ne može razgovarati o kvalitetnom i ne-kvalitetnom proizvodu, jer većina proizvoda je visoke kvalitete, ali na žalost za Podravku cijene tih proizvoda su znatno niže od naših. To znači, da nas u 2005. godini očekuje velika borba na tržištu, što će nositi i puno veća marketinška ulaganja. Novost je da već krajem ove godine otvaramo predstavništvo na Kosovu koje ima sve attribute poduzeća. Time ćemo napraviti veću kontrolu nad našim distributerom i pratiti trendove na kosovskom tržištu. Plan za iduću godinu je prilično ambiciozan, ali uz ovakvu organizaciju posla, sigurno ćemo ga ostvariti.

## Josip Canjar, Bosna i Hercegovina: Svi pokazatelji u plusu, osim broja ljudi

- Ove godine svi zacrtani planovi bit će u potpunosti izvršeni i očekujem da će biti ostvaren rast. Vjerojatno ćemo ovu godinu završiti s nešto manjim brojem ljudi i to je jedino što će biti u minusu u odnosu na planske zadatke. To je jako dobro, jer ćemo sa manjim troškovima ostvariti značajniji profit. Jako sam zadovoljan s ovogodišnjim radom, makar je godina bila vrlo burna po mnogim događanjima. Što se pak tiče plana za 2005. godinu, bit će desetak posto veći nego ovogodišnji i ako neće biti nekih značajnijih potresa na tržištu, očekujem da ćemo ostvariti i te planske zadatke. Mislim da je trend planiranja i samo planiranje bilo vrlo realno te da pokušavamo sagledati unaprijed zbivanja na tržištu te možemo dosta realno procijeniti što će se dogoditi. Naime, u BiH dolazi polako do sredivanja države, državne uprave, konsolidira se fiskalna politika, a to znači da praktički prestaje međuentitetska trgovina i time nam se uklanjaju određene barijere u poslovanju. Uvođenje PDV-a se odgađa za 2006. godinu, ali definitivno starta jedinstvena porezna politika od 1. siječnja 2005. godine. To nam ide na ruku i mislim da ćemo moći odraditi dosta stvari.

**Marcel Janeković**, category manager:

## Dvosmjerna komunikacija dobra je i za marketing i za prodaju

- Ova radionica u Opatiji je veliki korak naprijed u suradnji Podravkine prodaje i marketinga zbog toga jer smo sada mogli vidjeti kako je koncipirana i definirana prodajna politika. Znamo da je cijena - proizvod jedan od sastavnih dijelova marketinga i mislim da je dobro što smo upoznati s koncipiranjem prodajnih politika na tržištu. Također, dobro je što smo imali mogućnost aktivnije sudjelovati i raspravljati s prodajom o formiranju cjenovnih politika po pojedinim tržištima. Činjenica je da su one jako važne za plasman i uspjeh proizvoda. Svaka takva aktivnost koju prodaja radi na tržištu u tom pogledu ima posljedice i reperkusije i za marketing. Svaka dobra suradnja prodaje i marketinga značit će i veće efekte u marketinškim ulaganjima, posebice u trade marketingu i trade ulaganja i slično. Osnovna poanta ove radionice u Opatiji je prekidanje dosadašnje prakse u kojoj nije bilo dovoljno interakcije među sektorima. Ovo je dobra dvosmjerna komunikacija i to je dobro i za marketing i za prodaju, i naravno cijelu kompaniju u konačnici.



## Podravka otvara ured u Sjedinjenim Američkim Državama

Početak iduće godine Podravka će u New Yorku otvoriti svoje predstavništvo Podravka International USA. Distribucija Podravkinih proizvoda na američko i kanadsko tržište obavlja se putem triju distributera, a aktivnim prisustvom putem tamošnjeg predstavništva na tržištu osigurat će se još kvalitetnije upravljanje poslovnim procesima na tom tržištu koje svake godine bilježi znatan rast.

Ovim ulaganjem Podravka želi na američkom tržištu zadržati dominantnu ulogu u tzv. etničkim segmentima u kategoriji dodataka jelima, a isto tako i razvijati poziciju na općem tržištu. Na tržište SAD-a i Kanade Podravka izvozi Vegetu, Podravka jela (juhe, Talianette, Fant), konzerve Podravkine mesne industrije Danice, te prerađevine voća i povrća.

Voditelj Podravkinog predstavništva u New Yorku bit će Domagoj Kero. Diplomirao je na zagrebačkom Ekonomskom fakultetu, a radio je kao otpravnik poslova Veleposlanstva Republike Hrvatske u Australiji, savjetnik za gospodarstvo u Ministarstvu vanjskih poslova, konzul savjetnik za gospodarstvo u Generalnom konzulatu RH u New Yorku. U razdoblju od 1999. do 2003. godine obnašao je dužnost generalnog konzula RH u New Yorku. U Podravku dolazi s mjesta voditelja Odsjeka za bilateralnu gospodarsku suradnju MVP-a.

**Potpisan sporazum o suradnji HGK - Županijske komore Koprivnica i Industrijsko trgovačke komore Somogy u Mađarskoj**

## Međunarodna gospodarska suradnja na višoj razini

U srijedu 3. studenoga potpisan je sporazum o suradnji HGK - Županijske komore Koprivnica i Industrijsko trgovačke komore Somogy u Kapošvaru u Mađarskoj. Sporazum su potpisali predsjednik HGK - Županijske komore Koprivnica Miroslav Vitković i predsjednik Komore Somogy Jozsef Varga.

Inače, Koprivničko-križevačka županija ima sporazum o suradnji sa Županijom Somogy, te gradovi Koprivnica i Kapošvar. HGK - Županijska komora Koprivnica je već nekoliko godina organizator zajedničkog predstavljanja gospodarstva na međunarodnom sajmu Alpe - Adria koji se održava u Kapošvaru.

Potpisivanje sporazuma između dviju komora rezultat je već uhodane suradnje, djelovanja na zajedničkim projektima i razmjene informacija. Nakon potpisivanja održana je press-konferencija za novinare i predstavnike medija grada Kapošvara.

Predsjednik Komore Somogy Jozsef Varga izrazio je veliko zadovoljstvo potpisivanjem sporazuma, izrazio je punu podršku Hrvatskoj pri ulasku u Europsku uniju. Naglasio je da je za EU od velike važnosti regionalna suradnja te da će Komora Somogy Županijskoj komori Koprivnica rado prenijeti svoja iskustva na putu u EU.

Predsjednik HGK - Županijske komore Koprivnica Miroslav Vitković

predstavio je gospodarske potencijale Koprivničko - križevačke županije i Podravku naglasivši da

je suradnja moguća na različitim područjima, a potpisivanje sporazuma između komora pridonijet

će razvoju gospodarske suradnje između dviju županija u susjednim zemljama.



Sporazum o gospodarskoj suradnji potpisali su Jozsef Varga i Miroslav Vitković

## naša posla

# Deset milijardi veći proračun u godini smanjivanja državnog deficita

Piše: **Željko Krušelj**



Premijer i ministar financija u srijedu su u Opatiji na tradicionalnom savjetovanju ekonomista o strateškim ciljevima gospodarske politike progovorili i o ključnim elementima državnog proračuna za 2005. godinu. Gospodarstvenici su bili nemalo iznenađeni izjavom Ivana Šukera da će proračun biti čak za deset milijardi kuna veći od ovogodišnjeg, koji nominalno iznosi oko 81 milijardu. Temeljni je problem da bi se to trebalo dogoditi u fiskalnoj godini u kojoj bi se državni deficit sa sadašnjih 6,3 posto, trebao smanjiti na samo 3,7 posto, posljedica čega bi bilo i smanjivanje vanjskoga duga. Resorni je ministar pritom napomenuo da se do 91 milijarde neće doći novim poreznim opterećenjem, koje je po općem mišljenju ionako preveliko, već "stvarnim povećanjem gospodarske aktivnosti u zemlji".

To, s jedne strane, znači da Vlada u narednoj godini namjerava drastično pooštriti kontrolu naplate poreza,

pogotovo u sferi tzv. sive ekonomije. Kako će i već obrazlagana porezna reforma uroditi i nešto manjim priljevom u državnu blagajnu, što dodatno otežava situaciju, više nije ni tako sigurno da će opstati sadašnje nulte stope PDV-a za neke proizvode i usluge, tim više što su u tom smjeru već i stizali prigovori iz međunarodnih finansijskih krugova. No, ukidanje te stope na osnovne živežne namirnice, knjige ili turističke aranžmane nosi sa sobom i neke druge probleme, od socijalnih i gospodarskih pa do pitanja obrazovanja i kulturnog identiteta, pa je vjerojatnije da se Ministarstvo financija neće usuditi dirnuti u taj "osinjak".

Gdje je, onda, to stvarno povećanje gospodarske aktivnosti? Šuker to još nije detaljno obrazlagao, ali zacijelo se podrazumijeva rast industrijske proizvodnje i izvoza, o čemu ima optimističkih naznaka krajem ove godine, a računa se i na još jednu uspješnu turističku sezonu. Najbitni-

je je, međutim, to da Vlada namjerava ispuniti obvezu iz aranžmana s MMF-om o prodaji svojih manjinskih dioničarskih udjela u stotinama hrvatskih tvrtki, kao i u brzom kretanju u privatizaciju preostalih državnih poduzeća.

O toj činjenici treba i Podravka voditi posebnu pozornost, jer je riječ o dodatnoj potvrdi kako će Hrvatski fond za privatizaciju plasirati na tržište njene dionice iz državnog portfelja, što je od presudne važnosti za buduću vlasničku strukturu. Možda će u tom pogledu puno toga i za Podravkaše biti jasnije u tjednima koji slijede, budući da će se o nacrtu proračuna izjasniti HDZ-ov strateški partner HSU. Naime, umirovljenička stranka ne traži samo povećanje mirovina na razinu od 50 posto prosječne plaće, nego i objavljivanje popisa tvrtki iz čijih će se dionica vraćati dug umirovljenicima. A poznato je da se Podravkine dionice nalaze visoko na popisu tih želja. Ako ih, pak,

Vlada ponudi u znatnijoj mjeri, izbija si iz ruku mogućnost da ih unovči, što je bitno za povećanje proračunskih stavki. Ne treba, stoga, čuditi ako će baš oko dionica koprivničke tvrtke biti i polemičkih tonova.

Vratimo se proračunu za narednu godinu. Premijer Sanader tvrdi da će on biti "i socijalni i razvojni", što je niz ekonomista na opatijskom skupu odmah osporilo. Upitno je kako će se realizirati spomenuti zahtjevi HSU-a, jer će mirovine rasti za samo 1,2 milijarde kuna (ukupno na 24 milijarde kuna), a u medijima su se pojavile procjene da bi za zatraženo usklađivanje bilo potrebno nekih 8-9 milijardi kuna. U međuvremenu je, pak, usvojeno vraćanje nekih braniteljskih prava, iz čega također proizlaze nemale finansijske obveze. Zato će plaće u državnom i javnom sektoru porasti za samo 800 milijuna, što će također izazvati nezadovoljstvo sindikata, pogotovo školske i državnih službenika. Što se,

pak, investicija tiče, predviđa se da će u odnosu na ovu godinu porasti za pola milijarde kuna. Time se potvrđuje Sanaderova izjava da investicijska aktivnost neće biti zastavljena, no jasno je da se o nekom zamahu više ne može govoriti.

Uzimajući u obzir sve te proračunske "škare", jedan je od gospodarstvenika u svojoj novinskoj izjavi zaključio da će državna blagajna 2005. neodoljivo sličiti sarmi: netko će dobiti kupus, a netko meso. Slično tvrdi i predsjednik Stipe Mešić, koji je u Opatiji javno kritizirao Vladu da je previše podlegla pritiscima MMF-a, odnosno da će cijenu smanjivanja državnog deficita najviše platiti obični građani, pogotovo oni s nižim primanjima. Sanader je to u Opatiji energično demantirao, poručivši da se ničija prava neće smanjivati. Prvi test takve Vladine proračunske "alkemije" uslijedit će već prilikom saborske rasprave o proračunu.



Priča o jednom stroju koji je otišao u "zasluženu mirovinu"

# "Hassia" se nakon 38 godina intenzivnog rada u Tvornici "Voće" smirila u Podravkinom Muzeju prehrane

Piše: **Nada Matijaško**, voditelj Muzeja prehrane  
Snimio: **Nikola Wolf**

Zahvaljujući angažmanu direktora Tvornice "Voće" Đure Kuzminskog, ali i drugih djelatnika "Voća" i Transporta, stara je "Hassia" za pakiranje marmelade u PVC "genoterm" ambalažu - nakon 38 godina rada - dobila svoje drugo stalno boravište - u Podravkinom Muzeju prehrane. Zbog težine stroja od oko tone i pol, dužine od 3,5 metra, a zbog nepristupačnog travnatog prilaza izložbenom prostoru Muzeja, trebalo je upotrijebiti i pamet i vještinu i snagu kako bi ga se sigurno i uspješno premjestilo na novu lokaciju.

## Jedan od najstarijih i najinteresantnijih Podravkinih strojeva

Kako bismo budućim posjetiteljima Muzeja prehrane mogli ispričati što cjelovitiju priču o radu i važnosti jednog od najinteresantnijih i najstarijih Podravkinih strojeva, zamolila sam za pomoć **Franju Markovića**, čovjeka koji je cijeli svoj radni vijek, između ostalog, na oku imao i ovu "Hassiu". Naime, kada je 1966. godine stroj nabavljen, Franjo je netom završio školu učenika u privredi i imao tek oko godinu dana radnog staža u Podravki, ali je kao mladi, školovani KV majstor prehrambenog smjera odmah bio zadužen za rad ovog stroja. Kasnije, završivši Tehnološki fakultet, četrnaest godina bio je tehnički direktor u Tvornici "Voće", a s tog je radnog mjesta otišao u mirovinu 2001. godine.

- Stroj je nabavljen na proljetnom Zagrebačkom velesajmu 1966. godine od njemačkog proizvođača, dopremljen i montiran, i odmah se počelo s proizvodnjom. To je bio najmoderniji i najskuplji stroj u Podravki u to vrijeme. Potpuno automatiziran, sam je obavljao sve operacije od formiranja PVC kutijica, doziranja, zatvaranja gornjom folijom i "štancanja". U jednoj smjeni proizvodilo se i do 42.000 komada marmelade od 30 grama. Iste je godine naručena još jedna Hassia koja je montirana 1967., a služila je za pakiranje marmelade u PVC doze od 250 grama. Podravka je prva nabavila strojeve takve vrste, odnosno bila je prva tvornica koja je za ondašnje domaće tržište počela s pakiranjem marmelade u PVC doze, pa je zbog toga zarada koju su joj donijele te dvije "Hassie" bila velika - sjeća se Franjo Marković.

## Tehnološka revolucija prije 38 godina

U odnosu na ostale strojeve na "Voću", ali i u drugim Podravkinim pogonima, ovi su strojevi predstavljali tehnološku revoluciju. Sama je pak vrsta ambalaže bila novost na tržištu toga vremena i odmah je, već 1966., dobila "Oskar za ambalažu".

Jedna je "Hassia", dakle, namijenjena za punjenje doza od 30 g, a druga za doze od 250 g. Međutim, prema potrebama tržišta, strojevi su se preuređivali tako da su mogli puniti i druge gramature. Jedno vrijeme punile su se i doze od 120 g, a od prije desetak godina 30-gramske doze općenito su zamijenjene 20-gramskima.



Još donedavno stara je "Hassia" bila u pogonu u Tvornici "Voće", a sada je smještena u Muzeju prehrane

- Kalupe i ostale alate potrebne za promjenu gramatura, kao i ostale rezervne dijelove koje je trebalo zamijeniti zbog dotrajalosti, uglavnom su izrađivali majstori u Podravkinom Održavanju. Tijekom 80-ih godina prošlog stoljeća, uslijed rastućih potreba za ovakvom vrstom proizvoda u turizmu, proizvodilo se godišnje oko 42.000.000 komada marmelade u PVC dozama. U proljeće bi se na većoj "Hassiji" najprije proizvela polugodišnja

zaliha 250-gramske marmelade, onda bi se "Hassia" preuredila za proizvodnju 30-gramske doze, pa bi obadviije "Hassie" do kraja rujna punile doze od 30 g, i to u četiri smjene, i subotom i nedjeljom. U jesen bi se kalupi na većoj "Hassiji" opet zamijenili kako bi se nastavila proizvodnja marmelade od 250 g. U najboljim godinama, a to su bile 80-e, četvrtinu od ukupne količine svih proizvoda iz Tvornice "Voće", činile su marmelade u

PVC dozama. Iskoristivost strojeva bila je kroz cijelu godinu maksimalna - ističe Marković. Budući da je još donedavno stara "Hassia" bila u funkciji, nalazi se u odličnom stanju. Odluka o smještanju stroja u Muzej prehrane hvale vrijedan je čin koji ima za cilj fizički sačuvati jedan segment tehnološkog razvoja u povijesti Podravke, neodvojiv od znanja i iskustava generacija Podravkaša prije nas.

## Podravkini jubilarci

# Radnici sa 10 godina rada u Podravki

Po dobrom starom običaju, danas objavljujemo imena 195 jubilaraca koji ove godine navršavaju 10 godina rada u Podravki. Uz čestitke, njima pripada i jubilara nagrada koja - po Kolektivnom ugovoru - iznosi 1000 kuna.

Zajednički poslovi tržišta: Valentina Lajnesek

Marketing: Ana Čović, Anita Grgec-Rod, Milica Prvčić i Zlatko Sedlanić.

Tržište RH: Željka Barić, Blanca Baškiera, Mirjana Cahunek, Dean Ciklič, Tomislav Čalušić, Boris Gojak, Miroslav Golub, Sandra Horvat, Davorka Jaić, Valentin Knapić, Nada Kopčalić, Denis Krznarić, Zdravko Krznarić, Marin Matek, Damir Peroutka, Darko Prevendar, Boris Stupčić, Damir Šimunić, Vjekoslav Škarda, Anita Validžić i Josip Zadro.

Logistika: Dražen Andrašić, Damir Balaško, Josip Gašparić, Dražen Golubić, Branimir Herak, Željko Hojsak, Nenad Horvat, Stjepan Horvat, Blaženka Kendel, Predrag Kušec, Dragutin Levak, Martina Novak, Mirko Ormanec, Zdenko

Perošić, Mario Poldrugač, Zoran Potočnjak, Mario Premec, Zoran Samoščanec, Miroslav Široki, Milan Škrobot, Krunoslav Švajka, Bernard Varga, Anđelko Višak, Stjepan Vodomir i Miroslav Vusić.

Kontrola kvalitete i razvoj tehnologije: Slađana Petras-Pošta i Snježana Porić.

Catering: Nedeljka Brkić

Zaštita: Ivica Bedenićec, Marina Bobovec, Zdenko Hećimović, Mario Jakupec, Davor Kerovec, Kristijan Krušelj, Zlatko Logar, Željko Lovriček, Ivan Lovrić, Ivan Marčec, Mladen Marković, Mirso Mujić, Željko Palfi, Ninoslav Tolić.

Održavanje: Mario Duga, Darko Krapinec, Pero Lukšić i Želimir Restović.

Ljudski potencijali: Slađana Petric i Josipa Žufika.

Poslovna kvaliteta: Andrea Bunić Informatika: Dražen Hegedušić i Mladen Kovačić.

Sektor nabava: Darko Korošec, Dario Sajko i Antun Žardin.

Proizvodnja Podravka jela: Dominko Crnoja, Klaus Cvetković, Josip Dolenec, Željko Dolenec, Kristina Drk, Marinko Gazdek, Igor Jakupsek, Valentina Jakupić, Marija Majtan, Miroslav Martinec, Ivica Medved, Draženka Piskač, Vera Sabo, Siniša Sinković, Ljiljana Turek, Josip Veriga, Slavko Vrabelj, Gordana Vuljak.

Proizvodnja Vegete: Ivica Bosman, Zoran Dolenčić, Mario Filipić, Josip Frančić, Siniša Komes, Dalibor Koren, Miro Kušec, Mihael Markušić, Davorka Pravica, Mirela Setinšek, Zoran Stambolija i Branka Svoren.

Proizvodnja dječje hrane: Mario Martinaga i Damir Polak.

Proizvodnja Kalnik Varaždin: Danijela Bahun, Renata Conar, Tamara Dobša, Stanko Kranjc i Ljiljana Perc.

Proizvodnja voća Koprivnica: Željko Juriša, Adrijano Kovač, Marija Maderić i Miroslav Šaško.

Proizvodnja povrće Umag: Jasenka Bosanac, Gabrijele Korenika, Željka Radetić, Stjepan Sirotić i Marina Visintin.

Ured direktora pića: Ljiljana Kolarić  
Prodaja i distribucija pića: Zoran Husić, Danijel Maderić i Darko Matek.

Proizvodnja Studenac Lipik: Nenad Rodić i Zlatko Sić.

Pekara: Željko Pinkle i Mira Šašek.  
Mlin: Josip Evačić, Damir Kopričanec, Tanja Sobota i Dejan Škutin.

Belupo d.d.: Saša Avirović, Ivana Biondić, Saša Goršeta, Andrija Jadan, Robert Kranjec, Domagoj Križanić, Goran Palčić, Nikolina Pavleković, Davor

Podolski, Mirjana Sočev, Zdenka Školnik, Nenad Štajdohar, Tomislav Šumiga, Barica Balaško, Ljiljana Bolić, Biljana Bošnjak, Mirjana Botak, Andreja Cmrk, Vlatka Kartelo, Natalija Radotović, Nataša Rendulić, Sanja Štimec, Renato Zobundžija, Sonja Cuković, Mirjana Kramar, Ivanka Puklek, Sandra Restović, Marija Siladić, Dragica Zečević, Dubravka Pralas, Vesna Pleskalt, Siniša Bačani, Dražen Banjkovec, Marija Blažek, Roberta Erak, Dražen Križanić, Natalija Tomašić, Stjepan Belko, Sanda Čaldarević i Dubravka Čemer.

Danica d.o.o.: Damir Gabaj, Anita Križnjak, Đurđa Marković, Tihomir Petričić, Darko Kozina, Kristijan Ovnić, Romano Erak, Ivica Zagorščak i Antun Talan.

Podravka inženjering: Kata Borac, Ivan Husnjak i Tatjana Tomašević.  
Poni trgovina: Ljiljana Mrazovac i Nataša Puž.

Koprivnička tiskarnica d.o.o.: Dubravka Crljenica, Dubravka Đaković i Suzica Sočev.



Koprivnica je bila domaćin 17. susreta ugostitelja i turističkih djelatnika članova HOK-a

Podravkini promotori kulinarstva priredili impresivnu “Slatku fantaziju”

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

U Koprivnici je ovoga tjedna održan 17. susret ugostitelja i turističkih djelatnika Hrvatske obrtničke komore, čiji je ovogodišnji domaćin Obrtnička komora Koprivničko-križevačke županije, a pokrovitelj Ministarstvo mora, turizma, prometa i razvitka. Radni dio susreta odvijao se u hotelu “Podravina” i dvorani “Domoljub”. Susreti se svake

godine održavaju u drugoj županiji, a u Koprivnici je posebice bilo riječi o kontinentalnom turizmu, ugostiteljskoj i restoranskoj ponudi, te seoskom turizmu. Osim toga, sudionici skupa ukazali su na važnost edukacije u ugostiteljstvu i turizmu te upozorili na problem neadekvatnog radnog kadra u toj djelatnosti. Također se govorilo o radu na crno, novom Zakonu o sigurnosti u prometu i zakonskoj odluci o “0,0” promila. U radu ovoga skupa, koji je okupio više od 300 ugostitelja i turističkih



“Slatka fantazija” odnosno specijaliteti iz Podravkinog slatkog programa impresionirali su sve prisutne



Stogodišnji stroj iz naše tiskare sad je u turističkoj funkciji - na razglednicama stare Koprivnice tiska se posebni natpis “Pozdrav iz grada Vegete”

kih djelatnika iz cijele Hrvatske, sudjelovali su i predstavnici nekoliko ministarstava, državnih institucija, županijski čelnici i saborski zastupnici. Program je započeo u nedjelju sjednicom Ceha ugostitelja i turističkih djelatnika HOK-a i Organizacijskog odbora u hotelu “Podravina”. U ponedjeljak 8. studenoga u “Domoljubu” je održana svečanost otvorenja 17. susreta ugostitelja i turističkih djelatnika HOK-a, a istoga je dana u šatoru “Carlsberg Croatia” pored hotela “Podravina” otvo-

rena izložba ugostiteljske opreme i proizvoda za ugostiteljstvo na kojemu se predstavila i Podravka. Ispred ulaza u šator, gdje su prikazani stari zanati, predstavljen je stroj Koprivničke tiskarnice, koji je i nakon stotinjak godina još uvijek u funkciji. Ovaj je stogodišnjak, na inicijativu Turističke zajednice grada Koprivnice, već predstavljan na manifestacijama koje su se održavale u gradu, a prilikom posjeta izložbi zaposlenici Tiskarnice posjetiteljima su demonstrirali kako izgleda

rad na tom stroju - gostima su darivane razglednice Koprivnice s posebnim otiskom “Pozdrav iz grada Vegete”.

U večernjim je satima u hotelu “Podravina” održana gastro izložba Obrtničke komore Koprivničko-križevačke županije na kojoj se predstavilo tridesetak izlagača, a u zabavnom su programu sudjelovali glumci iz televizijske serije Gruntovčani. U kasnim je večernjim satima Podravkin “kulinarski tim” priredio “Slatku fantaziju” koja je izmamila spontani pljesak prisutnih. Naime, promotori kulinarstva Ivan Curić, Branko Takač i Dražen Đurišević priredili su specijalitete iz Podravkinog slatkog programa koji su nagнали prisutne da izvade fotoaparate kako bi zabilježili njihovo umijeće pravljenja slastica i dekoriranja. Podravkini su promotori kulinarstva proveli cijeli dan pripređujući slatke zalogaje na bazi Dolcele, tiramisua, jogurtne kreme, parfe kreme i drugih sastojaka koji su, prema riječima Dražena Đuriševića, vrlo jednostavni za pripremu i pogodni za maštovite dekoracije na stolu.

Program je nastavljen u utorak zajedničkim izletima po Koprivničko-križevačkoj županiji u okviru čega je posjećen Podravkin Muzej prehrane, Starigrad i Galerija Ivana Lackovića Croate u Đurđevcu, Galerija naivnih umjetnosti u Hebinama te spomenička baština u Križevcima.

Najavljujemo: Europska konferencija o sljedivosti

Što je sljedivost i kako je sljedivost izvedena u Podravki?

U Parizu će se 25. i 26. siječnja 2005. održati Europska konferencija o sljedivosti. Organizator konferencije je European EAN organisation (Europsko udruženje za kodiranje) odakle je i došao poziv Podravkinom tehnologu Mariju Relji iz Razvoja ambalaže da na konferenciji sudjeluje kao predavač te predstavi upotrebu EAN/UCC (European Article Numbering association - Uniform Code Council) sustava za kodiranje proizvoda te njegovo korištenje u sustavu praćenja sljedivosti, kao i sam koncept sustava sljedivosti unutar Podravke. Zašto baš Podravka? Predstavnici European EAN organisation sudjelovali su na jednom od seminara u organizaciji EAN Croatia na kojem je Mario Relja imao predavanje na tu temu, koje je bilo ocijenjeno kao izuzetno kvalitetno s aspekta upotrebe EAN/UCC sustava i rješenja koncepta sljedivosti unutar Podravke. Također važno je reći da ovaj poziv predstavlja priznanje kako Podravki tako i nacionalnom udruženju EAN Croatia za kvalitetnu implementaciju EAN/UCC sustava. Na ovoj konferenciji Podravka ima priliku pokazati se kao dobro uređena kompanija i na taj način poželjan poslovni partner.

Što je sljedivost?

U svrhu zaštite potrošača, a kao discipliniranje i pomoć proizvođačima, 28. siječnja 2002. godine Europski parlament donio je Zakon o uvođenju sljedivosti u prehrambenu industriju, objavljenom u službenom glasniku Europske zajednice. Zakon nalaže da svi proizvođači hrane unutar Europske unije, a i oni izvan nje koji izvoze u EU, moraju od kraja 2004. godine imati uveden neki od oblika praćenja sljedivosti svojih proizvoda. Kako u pojedinim državama članicama EU hrana podrazumijeva različite proizvode (npr. u Francuskoj vino, u Njemačkoj pivo, itd.) Zakon u svom 1. poglavlju definira pojam hrane koji uključuje i vodu u bilo kojem obliku bez obzira da li se nalazi u proizvodu ili je korištena u proizvodnom procesu. To podrazumijeva da se u grupu proizvođača hrane svrstavaju i svi proizvođači pića (vina, sokova, vode, piva i sl.).

Posao oko sljedivosti u Podravki nije završen

Sam koncept sljedivosti podrazumijeva preuzimanje odgovornosti svih koji sudjeluju u lancu od dobavljača sirovina, proizvođača i trgovaca. Tako i Podravka u tom kontekstu preuzima dio svoje odgovornosti zasnovanom na obilježavanju proizvoda proizvodnim serijama koje se pak zasnivaju na kombinacijama serija sirovina upotrebljenih u procesu proizvodnje. Na taj se način u slučaju krizne situacije uvijek može doći do podatka koji proizvod je kada proizveden, na kojem stroju i od kojih sirovina kako bi se cijeli film mogao vratiti unatrag do proizvodnog procesa ili dobavljača sirovina.

Jasno, cijeli proces vođenja proizvodnje i distribucije po proizvodnim serijama podržan je od strane našeg poslovnog sustava SAP-a.

No mora se reći da posao oko sljedivosti u Podravki nije završen, jer da bi se u potpunosti uklopili u EAN/UCC sustav predstoji nam još uvođenje SSCC koda (Serial Shipping Container Code = serijski otpremničko-kontejnerski kod). Riječ je zapravo o davanju jedinstvenog serijskog broja svakoj logističkoj jedinici proizvedenoj u Podravki i na taj način olakšano praćenje toka robe. To svakako treba provesti što prije kako bi Podravka bila spremna dati i tu informaciju.

Mario Relja

Predstavnici Podravke sudjelovali na 5. konferenciji za odnose s javnošću HUOJ-a

U Varaždinu je proteklog vikenda održana 5. konferencija za odnose s javnošću HUOJ-a (Hrvatske udruge za odnose s javnošću). Trodnevnoj Konferenciji prisustvovali su hrvatski specijalisti iz područja odnosa s javnošću, a pridružile su im se i njihove kolege iz Mađarske, Slovenije te Srbije i Crne Gore. Konferenciju je posebno uvećao Del Galloway, predsjednik i izvršni direktor Društva za odnose s javnošću Amerike koji je govorio o odnosima s javnošću u upravljanju brandom i upravljanju reputacijom.

Podravka, koja ima jednu od najpoznatijih službi za odnose s javnošću u Hrvatskoj, i ove godine je pripomogla organizaciju konferencije.

Uspješni nastavak gastro-show-a ‘Kuhačom protiv mina’

Zahvaljujući različitim aktivnostima, donacijama i humanitarnim projektima, teritorij Hrvatske pokriven minama svakodnevno se smanjuje. Posve je očišćeno područje Bjelovarsko-bilogorske i Zagrebačke županije tako da preostaje razminiranje još 12 županija. To je na 14. po redu Gastroshowu “Kuhačom protiv mina”, održanom 9. studenoga u zagrebačkom restoranu «K pivovari» istakao pomoćnik ravnatelja Hrvatskog centra za razminiranje Miljenko Vahtarić. Posebno je zahvalio tvrtkama koje su prepoznale važnost ovog projekta, među kojima prednjači Podravka, pod čijim znakom su martinjsku večeru skuhal i pjevač Dražen Zečić, dekanica Fakulteta političkih znanosti u Zagrebu prof. dr. Smiljana Leinert Novosel i pjesnik haiku i “kralj češnjaka” Venčeslav Špiljak, a sve uz pomoć majstora kuhara Denisa Radmanića i voditeljice Ane Brbora Hum (na slici). U znak zahvalnosti posjetiteljima koji su osim za večeru novac izdvojili i za kupnju tombola te pregača, podijeljene su knjižice Vegeta receptata.

J. L.



Interni oglas

Ako ste zaposlenik Podravke na neodređeno vrijeme i uz to ste komunikativni, skloni timskom radu te imate organizacijske sposobnosti i sposobnost brzog prosuđivanja te donošenja odluka, nudimo vam:

- odgovoran i stimulativan posao
- timski rad u ugodnom i poticajnom okruženju
- mogućnost učenja i napredovanja.

**javite se!**

Objavljujemo slobodno radno mjesto za poslove

**VODITELJA ODRŽAVANJA u tvornici Kalnik u Varaždinu**

- Od vas očekujemo:
- visokoškolsko obrazovanje iz područja strojarstva VŠSS ili VSS)
- najmanje 3 godine radnog iskustva u struci
- znanje stranih jezika (engleski ili njemački)
- korisničko znanje rada na računalu (MS Office, SAP)

Prijave pošaljite do 19. studenoga 2004. godine na naslov:

Ljudski potencijali  
Zapošljavanje i razvoj kadrova  
(za interni natječaj)  
Ante Starčevića 32  
48000 Koprivnica

Kandidate ćemo o izboru obavijestiti u roku 30 dana.



Udruga branitelja Podravke

# Nagrade za glazbu i knjigu

Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke ima široku djelatnost. Tako je prošlog tjedna u suradnji s Udrugom branitelja Domovinskog rata INA-Naftaplina u Zagrebu uručila glazbenu Nagradu "Domagoj" Krunoslavu Kići Slabincu i Ivici Šerfeziju (posthumno). Ovo se priznanje dodjeljuje već četvrtu godinu za redom, prije svega glazbeniku koji se unatrag godinu dana najviše istaknuo domoljubnim pjesmama i humanitarnim nastupima. Po ocjeni prosudbenog povjerenstva, u kojem su bili Boris Babarović, Ivan Vanja Lisak, Mladen Pavković, Vladimir Mihaljek, Željko Lukić, Ivica Percl i Ranko Boban, Slabinac je posve sigurno zaslužio ovo priznanje, tim prije što se među prvima uključio u Domovinski rat, a nastojao je pomagati i kasnije. Glazbenik Vladimir Delač naglasio je brojne pohvale na prerano preminulog Ivicu Šerfezija. Posebno iznenađenje bilo je kad je prvi primjerak najnovijeg Šerfezijevo CD-a uručio supruzi "zlatnog dečka" Božici Šerfezi.

Osim ove nagrade, predstavnici Podravkine Udruge ovog su utorka dodijelili još jedno priznanje, također u Zagrebu. Naime, peti put za redom raspisali su natječaj za najbolju knjigu iz Domovinskog rata. Ove godine Književno - publicističku nagradu "Bili

smo prvi kad je trebalo" dobio je kazališni redatelj i hrvatski branitelj Miro Međimorec za knjigu "Piše Sunja Vukovaru". Posebno priznanje Podravkini branitelji dodijelili su dr. Hrvoju Šošiću za knjigu "Istine o dr. Franji Tuđmanu".

Inače, na ovogodišnji natječaj pristiglo je 29 knjiga, a članovi prosudbenog povjerenstva bili su branitelji i poznati javni radnici iz kulture.

Istaknimo još da u srijedu 17. stude-

noga Podravkina Udruga u Muzeju Mimara priprema svečani koncert u povodu dana okupacije Vukovara. U programu će sudjelovati: Ivanka Boljkovac, Mira Vlahović (operne prvakinje HNK-a), zatim Vladimir Kočiš Zec, Ivica Percl, Ivan Vanja Lisak, Kata Šoljić, Mladen Pavković, dr. Juraj Njavro i drugi. Ulaz je slobodan, a koncert se održava pod visokim pokroviteljstvom Jadranske Kosor, potpredsjednice Vlade i ministrice.



Mladen Pavković uručuje Krunoslavu Kići Slabincu priznanje "Domagoj" - plaketu i skulpturu rad Dražena Kuharovića

## Liječnik za vas

# Dajte šansu kratkotrajnom smirenju tokom dana

Piše: **dr. Ivo Belan**

Jeste li vidjeli ljude koji i pored toga što imaju vrlo težak, naporan posao, provode dan mirno i spokojno, rješavajući probleme sa smiješkom? Ja jesam. Jedan od načina kako to postižu je i meditacija. Američki institut za zdravlje darovao je jednom medicinskom koledžu 8 milijuna dolara kao pomoć znanstvenom ispitivanju utjecaja meditacije na zdravlje.

Stručna istraživanja su potvrdila da meditacija može olakšati stres, pomoći u kontroli srčanog oboljenja i u snižavanju povišenoga krvnog tlaka. Poznato je da 60 do 70 posto posjeta liječniku opće medicine je zbog raznih bolesti koje imaju veze sa stresom. Relaksacija se može opisati kao nestajanje napetosti iz mišića, smanjenje brižnih misli i straha. Tom prilikom dolazi i do opadanja aktivnosti stres hormona.

Znanstvenici su već odavno počeli testirati meditaciju i u borbi protiv drugih oboljenja i tokom svih tih godina rezultati ukazuju na mnoštvo koristi od meditacije:

**Olakšanje migrene.** Kod osoba koje su patile od glavobolja zabilježeno je 32 posto smanjenje učestalosti ili ozbiljnosti migrena nakon primjene meditacije u liječenju.

**Olakšanje psorijaze.** Pacijenti koji su bolovali od psorijaze i koji su, za vrijeme kvarcanja u sklopu liječenja, slušali magnetofonsku vrpcu - vodič za meditaciju - zaljećivali su kožne promjene četiri puta brže od onih koji nisu prolazili takvu proceduru.

**Kronična bol.** Budući da se u međuvremenu nakupilo dosta znanstvenih dokaza, američki Nacionalni institut za zdravlje proglasio je tehnike relaksacije, kao što je i meditacija, kao vrlo djelotvorne u smanjenju patnji bolesnika s kroničnim bolovima.

**Liječenje raka.** Premda meditacija, razumljivo, nije liječenje raka, ona ipak olakšava patnju od kroničnog bola i omogućuje da bolesnici lakše podnose kemoterapiju i njezine teške nuspojave.

Kako može mirno sjedenje imati takvu vrstu moći? Jedan kardiolog s harvardskog medicinskog fakulteta objašnjava da meditacija utječe na moždanu aktivnost, specijalno na onaj dio nervnog sustava koji kontrolira metabolizam, krvni tlak, disanje i srčani ritam.

Ako želite prakticirati meditaciju, osnove su jednostavne:

1. Sjedite u ugodnom položaju, ili jednostavno legnite na leđa.
2. Izravajte svoju kičmu.
3. Dišite duboku kroz nos, tako da zrak potpuno ispuní pluća. Nakon toga sporo izdišite kroz nos ili usta, kontrahirajući trbušne mišiće na kraju izdisaja s ciljem izbacivanja čitavog zraka iz pluća.
4. Izaberite nešto na što ćete se fokusirati: plamen svijeće, cvijet ili neka slika. Ili se usredotočite na svoje sporo disanje, brojeći u sebi do pet prilikom udisaja i izdisaja. Ako vam misao počne lutati, nježno je vratite tako da se fokusirate na svoje disanje - ili na bilo koji predmet koji ste izabrali za meditaciju.

*Ako želite, možete se fokusirati na neku značajnu riječ ili frazu - poznate kao mantra - i mentalno je recitirati, usklađeno s disanjem. Primjerice, prilikom udisaja mislite "mirnoća", a prilikom izdisaja mislite "smijeh". Ili pokušajte s nekom vjerskom frazom ili dijelom neke molitve.*

*Počnite s deset minuta ili do jednog sata meditacije dnevno, premda ekspertí kažu da čak i svega nekoliko minuta donosi koristi.*

Napredna Amerika počinje primjenjivati i iskorištavati meditaciju. Velike kompanije, kao na primjer General Motors, osiguravaju svojim menadžerima besplatne tečajeve meditacije, koju onda oni koriste čak i za svojim radnim stolom.

Opće prihvaćeno mišljenje je da meditacija olakšava stres na zahtjevnim radnim mjestima, poboljšavaju pažnju i koncentraciju i bolje podnošenje poslovnih i životnih briga. Na koncu valja napomenuti da je poboljšana i produktivnost rada tih ljudi.

Nažalost, mnogo svog vremena provodimo brinući o budućnosti ili mučeći sebe zbog prošlosti, međutim, savjesna meditacija posvećuje pažnju na ono što se događa u sadašnjem vremenu.

Provoditi meditaciju u grupi ima dodatnu korist, a ta je što ljudi postaju bliži jedni drugima, s više međusobnog razumijevanja i mirnijeg su ponašanja.

Psiholog s harvardskog medicinskog fakulteta kaže: "Meditirati možete bilo kada, bilo gdje. Osjetite stvarne koristi za svoj život. Sve što trebate je sposobnost disanja."

## Aktivnosti likovnjaka

# Izložba nakon likovne kolonije u Kloštru Podravskom

U srijedu 10. studenoga u restoranu Royal u Kloštru Podravskom otvorena je izložba s kolonije održane na obroncima Bilogore. Naime, u Kloštru Podravskom, u organizaciji likovnog udruženja "Kloštranska paleta", koja ima zasebne prijateljske odnose s Likovnom sekcijom "Podravka 72", u listopadu je održana likovna kolonija u kloštranskom vinogorskom podolju Aršanji. Na koloniji su, na poziv Ivana Korena, sudjelovali slikari kloštranskog kraja i okolice, a pridružili su im se i slikari Podravkine likovne sekcije, odnosno nekolicina slikara članovi su obje likovne udruge. Slike nastale na toj koloniji doprinijet će razvoju turizma Podravine i bilogorskog kraja. Inače, iz Podravkine likovne sekcije u kloštranskom vinogorju slikali su: Mirko Horvat, Radovan Grgec, Zdravko Šabarić, Zlatko Štrfiček, Mijo Jaković, Zlatko Kolarek, Ivan Peić i Josip Gregurić.

N. Z. L.

## U Podravki gostovali članovi Varaždinskog književnog društva

# Književna i glazbena večer

Prošlog tjedna u velikoj dvorani za sastanke Podravke održana je Književna večer na kojoj su bili gosti članovi Varaždinskog književnog društva u organizaciji Literarne sekcije Podravke. Gosti iz Varaždina predstavili su Varaždinski književni zbornik, a ugodno druženje na Književnoj večeri proteklo je uz recitacije pjesama pjesnika i nastup akademskih glazbenika Valentine Geci i Nikole Habeka uz instrumentalnu pratnju Branka Lovrenčića.

A. V.

## U ponedjeljak u Podravki

# Predavanje o raku

Kako je mjesec studeni mjesec borbe protiv raka, već tradicionalno u Podravki - u suradnji s Ligom protiv raka Koprivničko - križevačke županije - organizira se tribina na tu temu. Ovaj put tema predavanja je "Značaj patologije u dijagnostici tumora" a predavanje će održati specijalist patologije koprivničke Opće bolnice dr. Elizabeta Horvatić. Ovim će predavanjem ukazati na značenje većeg broja metoda u patologiji koje se koriste za dijagnostiku raznih vrsta tumorskih bolesti.

Predavanje će se održati u ponedjeljak 15. studenoga u 19 sati u velikoj dvorani za sastanke Podravke.

A. V.

## Obavijest

## Izložba malih životinja

Udruga za uzgoj čistokrvnih malih životinja "Slavuj" iz Koprivnice organizira 29. međužupanijsku izložbu malih životinja: golubova, kunića, ptica pjevica i ukrasne peradi.

Izložba će se održati u Društvenom domu u Miklinovcu u Koprivnici, a bit će otvorena za posjetitelje u subotu 20. studenoga od 8 do 20 sati, te u nedjelju 21. studenoga od 8 do 15 sati.

Cijena ulaznice za odrasle osobe je 10 kuna, a za djecu 5 kuna. Na izložbi će biti organizirana i bogata tombola na kojoj svaka srečka nosi zgoditak. Posjetite nas i uživajte u izloženim primjercima malih životinja.

Udruga "Slavuj" Koprivnica

# Jelovnik

<b>15. 11. ponedjeljak:</b>	<b>- Varivo grah s ječmenom kašom, suha rebra, salata</b>
<b>16. 11. utorak:</b>	<b>- Varivo špinat, pivska kobasica, krumpir pire</b>
<b>17. 11. srijeda:</b>	<b>- Junetina u saftu, pirjana riža, salata</b>
<b>18. 11. četvrtak:</b>	<b>- Pečena svinjetina, pirjani kiseli kupus, krumpir</b>
<b>19. 11. petak:</b>	<b>- Umak bolognese, špageti, salata</b>

## NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

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

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



## Sport

### Prva hrvatska nogometna liga - 14. kolo

# Europogodak Srebrenka Posavca

#### RIJEKA - SLAVEN BELUPO 1:1 (0:1)

Nakon neugodnog poraza od Varteksa na domaćem terenu, nogometaši Slaven Belupa krenuli su na teško gostovanje u Rijeku. Trebalo je vratiti samopouzdanje momčadi i, naravno, ne izgubiti u Rijeci. Trener Koprivničanac Branko Karačić opet je uspio - osvojen je bod u Rijeci, a prema prikazanoj igri mogla su biti i tri.

Utakmica je počela napadima nogometaša Rijeke, ali obrana Slaven Belupa pod vodstvom vrlo sigurnog vratara Lisjaka pravodobno je rješavala sve izgledne prilike domaćina. S druge pak strane, Slaven Belupo je tražio svoje prilike u kontrama preko brzog Karabogdana i raspoloženog Vrućine. Prava uzbudjenja počela su krajem poluvremena. Prvo je u 42. minuti Musa iz kornera gađao vrata Radmana, ali riječki vratar je na mjestu. Potom Vrućina ulazi u šesnaesterac, ruši ga Tkalčec i sudac Trivković opravdano pokazuje na bijelu točku. Udarac Muse, Radman čita nakanu Slavenovog napadača i brani jedanaesterac. I kao što to već biva u nogometu, slijedi

kazna već u idućem napadu Rijeke. Udarac iz kuta Katulića točno na Linićevu glavu i lopta trese mrežu Slaven Belupa.

I u nastavku Riječani imaju terensku inicijativu, ali bez nekih većih izglednih prilika. No, ipak mladi riječki vratar Radman u nekoliko navrata odlično spašava svoju mrežu, jer vrlo dobre šanse imali su Karabogdan, Vrućina, a i Karabatić. Da Karačić dobro vodi ekipu dokazuje u 68. minuti kada u igru šalje Srebrenka Posavca koji u 82. minuti pokazuje svu raskoš nogometnog talenta. Slobodan udarac s više od 30 metara, "bomba" Posavca i lopta skida paučinu u desnim rašljama vratiju Rijeke. Europski pogodak oporavljenog Posavca!

- Još dok sam bio u mlađim kategorijama Varteksa izvodio sam slobodne udarce i vrlo često postizao pogotke koji su nam donosili bodove. Moji uspješni udarci nisu nimalo slučajni, jer ih često vježbam na treninzima, a mnogo mi je pomogao moj bivši suigrač i za mene jedan od najboljih prvoligaških vratara Ivica Solomun. Upozoravao me na to koji su slobodni

udarci za vratare najteži i kako ih treba izvoditi. Naravno da kod takvih udaraca treba imati i malo sreće te je tada pogodak neizbježan kao što se to dogodilo i na Kantridi - rekao je nakon utakmice Srebrenko Posavec.

Do kraja utakmice Riječani su pokušavali postići pogodak, ali obrana Slaven Belupa je bila koncentrirana. Na kraju, koprivnički nogometaši zasluženo nose bod sa Kantride, a mogli su i tri.

Protiv Rijeke za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, Gal, Karabatić, Bodrušić, Pejić (od 57. Dodik), Ferenčina (od 38. Šomoci), Musa, Vukojević (od 68. Posavec), Višković, Vrućina i Karabogdan.

**B. F.**

***Rezultati 14. kola:** Rijeka - Slaven Belupo 1:1, Pula 1856 - Zagreb 1:1, Hajduk - Međimurje 2:0, Inter - Kamen Ingrad 0:0, Varteks - Zadar 3:0, Osijek - Dinamo 1:1.*

***Parovi 15. kola:** Slaven Belupo - Inter, Osijek - Pula 1856, Dinamo - Varteks, Zadar - Rijeka, Kamen Ingrad - Hajduk, Međimurje - Zagreb*



Srebrenko Posavec

### 26. međunarodna Utrka grada Koprivnice

# Tradicionalnom utrkom uveličano obilježavanje Dana grada

Piše: **Slavko Petrić**

Snimio: **Nikola Wolf**

Sportskom proslavljanju Dana grada Koprivnice i vrijeme je bilo naklonjeno - u lijepo nedjeljno prijedodne održana je 7. studenoga na Zrinskom trgu 26. međunarodna Utrka grada Koprivnice. Svoje trkačke sposobnosti odmjerilo je 650 natjecatelja u više uzrasnih kategorija.

U glavnoj utrci seniora na 5200 metara, u kojoj je nastupilo 19 trkača, pobjedio je Slavko Petrović, atletičar Dinamo - Zrinjevca iz Zagreba. On je stazu pretrčao za 17 minuta i pet sekundi. Drugo mjesto pripalo je njegovom klupskom kolegi Dariju Nemecu, treći je bio Nedeljko Ravić (Varaždinska banka), četvrti Ivica Škopac (Pakračka Poljana), a peti Saša Belčić iz Karlovca. Kod seniori u utrci na 4200 metara uvjerljivo najbolje bile su članice AK Sinj i državne reprezentativke Lidija Rajčić i Ida Šurbek. Rajčić je stazu pretrčala u pobjedničkom vremenu 11,38 minuta, a Šurbek je za četiri sekunde bila sporija. Treće mjesto u konkurenciji 14 atletičarki pripalo je Tijani Pavičić (Dinamo-Zrinjevac), četvrto Ani Poljak (Sinj), a peto Ivančić Cvitković iz Križevačke banke. U utrci veterana, u konkurenciji 24 natjecatelja, najbolji je bio Mladen

Bubanko, drugi Jozo Delaš, a treći Andrija Pavičić. Ana Budija iz Križevaca bila je najbolja kod veteranki ispred Ivane Krofl. Kod juniora prvo mjesto zauzeo je Martin Cafuk (Srednja obrtnička Križevci), a kod juniorki Mia Kušeković (Dinamo - Zrinjevac).

Također su održane utrke dječaka i djevojčica školskog uzrasta kao i djece predškolskog uzrasta.

Utrci je prisustvovao i Branko Zorko, hrvatski olimpijac i višestruki pobjednik koprivničke utrke. Nije nastupio, ali je predavao odličja mladim atletičarima. Više nego uspješan organizator ovog lijepog sportskog društva bili su Grad Koprivnica i Zajednica športskih udruga grada Koprivnice, a provoditelj Atletski sportski klub Podravka.



Slavko Petrović bio je najuspješniji među 19 trkača glavne koprivničke utrke

### II. Hrvatska stolnoteniska liga

# Nova sezona počela uspješno za STK Podravka

#### Bjelovar - Podravka 1:4

#### Željezničar Varaždin - Podravka 0:4

#### Putjane Čakovec - Podravka 1:4

Stolnotenisači Podravke više nego uspješno počeli su novu drugoligašku sezonu. Bez obzira što je ždrijeb donio pet gostovanja za redom, stolnotenisači Podravke zabilježili su u prva tri kola uvjerljive pobjede. U prvome kolu u Bjelovaru protiv istoimene ekipe zabilježena je pobjeda 4:1. Dvije pobjede ostvario je Danijel Lončar, jednu Milan

Marinić te par Lončar Marinić dok je jedinu partiju bjelovarčanima prepustio mladi Sanjin Kovačević.

Protiv pomladene ekipe Varaždinaca odmarao se prvi reket Podravke Lončar, dok su Marinić, Jurašić i Kovačević zabilježili uvjerljive pobjede dozvolivši Varaždincima otimanje samo jednog seta i to u paru.

Derbi trećeg kola odigran je u Čakovcu protiv ekipe Putjana za koji nastupa i bivši prvotimac Podravke Arapović. Očekivanja domaćina oko neizvjesnog meča nisu se ostvarila, a STK Pod-

ravka odnosi uvjerljivu pobjedu 4:1.

Stolnotenisači Podravke nalaze se na prvom mjestu ljestvice sa dva boda prednosti, a uspjeh je tim veći što su sve tri utakmice odigrane u gostima. U slijedećem kolu stolnotenisače čeka još jedan naporan vikend: 27. studenoga u gostima kod Nostra Čakovec i Mihovljana, a ljubitelji stolnog tenisa morat će pričekati do 11. prosinca kada će se mečevi preseliti u Koprivnicu gdje će STK Podravka ugostiti ekipe Lokomotive Vinkovci i Olimpije Osijek.

**Damir Štefan**

### Prva hrvatska liga - 6. kolo kuglačica

# Podravka na prvom mjestu

**Split - Podravka 0,5:7,5 3071:3287 5,5:18,5)**

Piše: **Željko Šemper**

Dosad vodeća i neporažena Istra iz Poreča poražena je u Pazinu od ekipe Rijeke 2:6 i tako izgubila mjesto lidera na ljestvici. Očekivanom pobjedom u Splitu kuglačice Podravke izbile su konačno na vodeću poziciju, gdje će pokušati "prezimiti". Splićanke, uvjerljivo posljednja ekipa, na svom su Poljudu doživjele rezultatsku katastrofu, jer su Podravkašice odigrale vrlo motivirano i maksimalno ozbiljno.

- Ništa nismo prepustili slučaju, u svaki dvoboj ulazimo s namjerom da pobijedimo, bez obzira gdje se i s kim igra. To smo dokazali u Rijeci protiv jednog od glavnih suparnika u borbi za vrh, a u Splitu smo protiv fenjeraša odigrali također odlično, gdje smo čak za 118 čunjeva postavili novi ekipni rekord kuglane - rekao je po povratku trener Koren.

Domaće kuglačice izbjegle su maksimalan poraz, jer su otkinule pola poena Ljiljan Picer u potpuno jednakom rezultatu 525:525 i setovima 2:2. Sve Podravkašice odigrale su vrlo dobro, a najbolji dojam ostavio je posljednji par Zver - Žunek.

Ove subote u 15 sati u Koprivnici se igra derbi Podravka - Istra.

Rezultati: Vugdelija - Orehovec 0:1 (2:2, 509:542), Torović - Galović 0:1 (0:4, 501:534), Vidan - Vuka 0:1 (0:4, 506:539), Grizelj - Picer 0,5:0,5 (2:2, 525:525), Vtanjković - Zver 0:1 (0:4, 498:579), Kragić - Žunek 0:1 (1,5:2,5 532:568).

### Prva hrvatska liga - 8. kolo kuglača

# Betlehem deklasirao svjetskog prvaka!

**Podravka - Zadar 3:5 3519:3569 (12:12)**

Kuglači Podravke propustili su još jednu veliku priliku da osvoje bodove protiv jednog velikog protivnika, dosad vodećeg Zadra. Pobjednika je odlučilo neiskustvo igrača koji su s puno straha od velikih imena ušli u dvoboj. Na pojedincima se vidjelo bljedio, odigrali su slabo, bez imalo žara i borbenosti. Dvoboj je bio ravnopravan, po tri pobjede sa svake strane, u setovima 12:12, a Zadranici su osvojili bodove zahvaljujući ukupnom višku od 50 čunjeva. Zadar je ostvario prosjek od 595 čunjeva, dok je Podravka imala 586 čunjeva, a dosad nisu odigrali ispod 600.

U otvaranju dvoboja Zdravko Vučić bio je bolji od slovenskog reprezentativca Pintarića, dok je Ante Bionda previše respektirao hrvatskog reprezentativca Ukalovića. Rezultat je bio 1:1 i 34 čunja u korist gostiju. U središnjici dvoboja sve je bilo odlučeno - mladi Gregurina odigrao je bojažljivo, nije ga se moglo prepoznati, a za protivnika je imao tek nekadašnjeg reprezentativca Čotu. Ivan Pigac, ovoljetno pojačanje, također je odigrao ispod svojih mogućnosti, što je reprezentativac Vučak maksimalno iskoristio - bio je sa 631 čunjem najbolji gost. Gosti su povelili s 3:1 i stekli prednost od nedostižnih 130 čunjeva.

U završnici dugo će se pamtili dvoboj Zlatka Betlehema i Borisa Benedika, svjetskog pojedinačnog prvaka, u kojem je Zlatko odigrao utakmicu života. Koncentriranom igrom deklasirao je velikog protivnika, srušio je 647 čunjeva, pobjedio 3:1 u setovima i s viškom od 33 čunja. Slovenski reprezentativac, koji nastupa za Makedoniju, još dugo će sanjati Zlatka i koprivnički poraz. Iskusni Miklošić potpuno je nadigrao Baljaka, "zaledio" ga na - 47 čunjeva, ali sve je to bilo dovoljno samo za još tužniji 3:5 poraz.

Rezultati: Vučić - Pintarić 1:0 (3:1, 607:589), Bionda + Grošanić - Ukalović 0:1 (0:4, 265+284:601), Gregurina - Čota 0:1 (2:2, 544:583), Pigac - Vučak 0:1 (1:3, 574:631), Betlehem - Benedik 1:0 (3:1, 647:614), Miklošić - Baljak 1:0 (3:1, 598:551).

### Druga liga istok

# Belmice nadigrale vodeću Pitomaču

**Belma - Pitomača 8:0 2993:2713**

Vodeća Pitomača odigrala je nevjerovatno slabo, sa niz slabih rezultata, pa visoka pobjeda Belme nije rezultat njihove dobre igre. Osim Ivane Hirjanić (548) sve je to bilo više slabo nego dobro.

Rezultati: Hirjanić - Vukčević 548:478, Široki - A. Kaša 497:464, Tuba - Žibreg 486:478, Dinić - Jergović + Sabolić 483:197+221, Belec - Š. Kaša 501:455, Puhala - Golubić 478:420.

### Streljaštvo

# Podravkini strijelci i dalje u vodstvu

U drugom kolu 1. B hrvatske lige standard zračnom puškom, održanom 7. studenoga u Čakovcu, strijelci SŠK Podravke otpucali su najbolji rezultat drugoga kola lige.

Viktor Kozjak otpucao je 576 krugova i plasirao se na drugo mjesto u pojedinačnoj konkurenciji, a Alen Golubić i Zoran Koprek postigli su po 570 krugova te su se u pojedinačnoj konkurenciji plasirali na peto i šesto mjesto. Nakon dva održana kola strijelci Podravke vode sa dvanaest osvojenih bodova ispred drugoplasirane ekipe Čakovca koja je sakupila deset bodova i trećeplasirane ekipe Siska sa osam osvojenih bodova.

U pojedinačnoj konkurenciji žena Lana Đud otpucala je 378 krugova i na kraju natjecanja plasirala se na treće mjesto.

**R. Kovačić**



Zlatko Betlehem



# Obnovljeni paviljon otvoren uz vatromet i -krampampulu

Povodom Dana grada Koprivnice održano je niz manifestacija i priredaba od kojih neke imaju već tradicionalni karakter, a bilo je puno i

”novih” događanja. Tako su koprivnički obrtnici ove godine za rođendan svojoj Koprivnici poklonili rekonstruirani i uređeni paviljon u

Gradskom parku koji će sada ponovno biti u funkciji za što je i izgrađen - za održavanje glazbenih koncerata.



Prilikom svečanog otvorenja obnovljenog paviljona priređen je i vatromet, a veliku je pažnju i, dakako, još topliju atmosferu izazvala krampampula (paljena raki-ja), koju su u posebnoj kotlu za sve okupljene pripremali Podravkinci - kulinarski majstori.

(na slikama N. Wolfa)

## Nagradna igra za Podravkaše

### Jubilej Vegete

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

Želeći podijeliti ovu obljetnicu sa cijenjenim potrošačima, Vegeta svojim vjernim potrošačima daruje jedinstveno prigodno pakiranje od 365 grama (250 g + 115 g poklon).

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

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

**Nagrade: 20 poklon paketa s proizvodima Vegete i promidžbenog materijala**



### 3) Koji je Vegetin slogan?

Vaše ime i prezime: \_\_\_\_\_

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

(ili kućna adresa): \_\_\_\_\_

## Recept tjedna:

### Patka sa slatkom repom

Zanimljiva jela iz starih kuhinja uvijek nam ponovo otkrivaju i namirnice koje smo zapostavili, a i kombinacije koje nisu česte, ali su tim zamamnije. Slatka repa i patka nešto su od toga.

**Sastojci za 8 osoba:**

- 1 žlica Vegete
- 1 patka (oko 2 kg)
- 1 kg svježe repe
- 300 g mrkve
- 100 g peršinova korijena
- 2 žlice nasjeckanog peršina
- 4 češnja češnjaka

- 2 žlice škrobnog brašna Gussnel
- 100 ml kiselog vrhnja

**Postupak:**

Očišćenu patku zalijte s oko 3 litre vode i kuhajte zajedno s mrkvom, korijenom peršina i Vegetom. Kuhanu patku izvadite, narežite i stavite na toplo mjesto.

Repu očistite, narežite na kocke i stavite u juhu. Dodajte protisnuti češnjak i zajedno kuhajte na laganoj vatri oko 20 minuta.

coolinarika.com



**Posluživanje:**

Juhu posipajte nasjeckanim peršinom i poslužite s kuhanom patkom.

Savjet: Patku možete otkostiti, narezati na manje dijelove, pa je s ostalim sastojcima kuhati.

## Gruntanje starog Podravca

### Martinje



Piše: Nikola Novosel - Miško

*Nikaj na svetu lepšega ni, nek je gorica dok nam rodi. Kumek moj dragi daj se napi, dogo nas nebu daj se ga vži. Došel bu došel sveti Martin.*

I dragi moji pajdaši i prelučene gospe pajdašice, kak nam ova naša prelepa i premila popevka veli, Martin je došel. Malo mi je ovo leto bil tužen ili kak bi mi Podravci rekli, nekak je na kiselo vlekel. Zišlo je onak kak ja to znam reči negda za šalu, a negda za istinu: “Tko pjeva zlo ne misli, a tko misli nije mu do pjevanja.”

Pa kak bi čovek mogel pravo Martinje obnašati, ako se pojavilo tuliko dilema, ma kaj dilema, trilema, a mort i kvadrilema. Kakti prvo, denes vu ovo naše vreme, teško je najti nekaj kaj se nebi moglo znanstveno dokazati. Si mi koji se malo duže bavimo z Martinjem i krštenjem mošta, još navek ne znamo zakaj je baš Sveti Martin zebrani da krsti mošta. Za njega se zna da je bil najpredi rimski vojak, da je bil tak dobre naravi kaj mu se smilil nekakov bogec kojemu je jako zima bilo pak mu je z mačom odsekel komad svojega plašča naj se malo zamota, da se onda pokrstil tu negdi vu Panoniji z onkraj Drave i to negdi vu petomu stoljeću. Ali zakaj baš on da krsti mošta kad se zna da nigdar pijan ni bil? Onda su ga zebrali za biškupa i to negdi vu denešnjoj Fransuskoj. A on je bil tak srameči kaj se skril vu peradarnik gde su njegovo nazočnost obzaninile guske svojim gakanjem.

E, vidiš tu je nova dilema. Zakaj za Martinje mora pasti glava druge guske? Prva guska, i to šopana, padne 10 dan raneše već za Sesvete. Jel je to iz osvete zbog radi ove veleizdaje pajdaša Martina ili zato kaj je vu to vreme bila uobičajena malo jakša hrana. Ako bi to gledali denešnjim mjerilima, guska je vu ovo doba visokog kolesterola i triglicerida preopasna hrana. Ako pak gledaš na globalno zatopljenje i efekat staklenika onda i kostanji u kombinaciji s moštom, koji još ni do kraja odvreli, isto stvaraju dosta plinova koji mogu doprinesti povećanju ozonskih rupa. I semu tome bi nekak i našli logično objašnjenje da ni došla ova elementarna nepogoda nulte kategorije, po martinjskoj skali, a to je zakon 0,0 ‰.

Rečite vi meni koji normalni čovek more nazočiti krštenju mošta a da vruki ne drži kupicu. Prosim vas lepo, kak se more zbaviti mešu ak se vino ne pretvorilo vu krv. Pak kaj se jednim zakonskim aktom more spremeniti nekaj kaj se obnaša već dve jezero let. Sukladno tome ve bi mi morali dotrgnuti i Martinje, jer ko bu koga nagovoril da ide na Martinje krstit mošta, a da nesme piti? Prosim vas lepo, tu je nešče ipak ponorel.

Oprostite, tak sam se razrujal - kaj si moram nekaj spiti.

Vi mene razmete, vaš **Miško**

NIJE MI ZLO OD SINOĆNJEG KRŠTENJA MOŠTA NEGO OD TELEVIZIJSKIH REKLAMA!



Crta: Ivan Haramija - Hans