



www.podravka.com

Godina XL
Broj 1551 Petak 16. ožujka 2001.

PODRAVKA



**Potpisan ugovor o
kupoprodaji
odmarališta u
Pirovcu**

2. str.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



**Rekordni posjet
utakmici Slaven Belupo
- Dinamo**

7. str.

**Rukometašice
Podravke-Vegeta u
polufinalu Kupa EHF**

7. str.

Aktualno

Piše: **Jadranka Lakuš**

Završne pripreme za primjenu nove strategije i organizacije u Podravki bile su temom proširenog kolegija Podravka Prehrana održanog u petak 9. ožujka. Četrdesetak direktora sektora i službi dva je sata razgovaralo s članovima Uprave društva o budućem razvoju Podravke i neophodnim organizacijskim promjenama. Kako se čulo pripreme za ovaj važni korak kasne, a nedostaju i cjelovite informacije o predviđenim potezima. To je nepotrebno stvorilo prostor za neproverene priče i glasine, te izazvalo određeno nezadovoljstvo kod dijela menadžmenta. Otvoreni razgovor o ovoj temi svakako je dobar način za rješavanje uočenog problema, a on će ubuduće prema jednoglasnom zaključku biti stalna praksa. Kolegiji kao važan oblik poslovne komunikacije održavat će se redovito na različitim razinama.

Tako se već ovaj petak 16. ožujka održava kolegij na kojemu će biti predloženi detalji predviđene nove organizacije. Očekivana rasprava i promišljanja većeg broja najodgovornijih ljudi Podravke zasigurno će pomoći Upravi u odabiru najkvalitetnijih rješenja koja će zatim biti prezentirana Nadzornom odboru. On će o tome raspravljati na svom prvom sastanku, a nakon toga znat će se kakva je strategija grupe Podravka u narednom razdoblju i kakvom organizacijom se ona najučinkovitije može ostvariti. U tome je svakako velika važnost komuniciranja jer se osnovni ciljevi razvoja moraju predložiti svakom zaposleniku. Osim cilja kojem težimo svaki zaposlenik mora točno znati koji je njegov zadatak i odgovornost u tome, jer jedino tako je moguće ostvariti razvoj i rast koji treba Podravki i Podravkašima.

U Studentskom centru Osijek održana prezentacija gastro-proizvoda Podravke

I studenti su važni gastro-potrošači



Kuhari i studenti ocjenjuju jela s Podravkinim gastro proizvodima

Piše: **Davor Perkov**
Snimio: **Dražen Đurišević**

Poslovna filozofija Gastro-tima kao i novoformirane gastro-prodaje za Hrvatsku ne bazira se samo na hotelijerstvo i turizam kako se to često poistovjećuje sa svim onim što nosi predznak gastro! Štoviše, u svim regijama Prodaje Hrvatska pa tako i u Slavoniji veliki je akcent dat na specifičnu marketinšku podršku i kvalitetnu obradu terenske operative u segmentu velikih potrošača kao i tzv. institucionalnih kupaca (dakle onih ustanova i poduzeća koja moraju po zakonu jednom godišnje objaviti natječaj za nabavku roba!).

Tako se nedavno Podravka javila na natječaj osječkog Studentskog centra koji godišnje priprema oko pola milijuna obroka! Na osnovi

odluka nadležnog povjerenstva Podravka će u 2001. godini ovoj ustanovi isporučivati čitav niz proizvoda koji su cijenom, kvalitetom, sigurnošću opskrbe i uvjetima plaćanja "prošli na ispit".

Već petnaestak dana nakon natječaja Gastro-tim je u suradnji sa Željkom Došenom, gastro trgovačkim predstavnikom u Osijeku, upričio radno-stručnu prezentaciju kompletnog proizvodnog asortimana za ovakav tip kupaca. Tog dana je osim rukovodstva Studentskog centra prezentaciji prisustvovalo i tridesetak kuhara ove kuće kao i predstavnici Studentskog vijeća.

Ispred Podravke okupljene su pozdravili direktor Gastro-tima Davor Perkov i direktor gastro-prodaje za Hrvatsku Nediljko Baričić, koji su istaknuli potencijale ovakvih kupaca za povećanje obujma gastro-

prodaje našeg koncerna. Istodobno su naglasili da je s jedne strane vrlo važno i zadovoljstvo zaposlenih u kuhinjama koji će kvalitetnim, raznovrsnim, izdašnim i cjenovno prihvatljivim Podravkinim proizvodima obogatiti abonentske jelovnike, dok će s druge strane biti veće i zadovoljstvo samih studenata koji će konzumiranjem jela u koja su aplicirani Podravkini proizvodi stjecati navike zdrave i obogaćene prehrane.

Pripremu jela i stručni dio prezentacije, u suradnji s domaćim kuharima, obavili su uigrani i iskusni Podravkini gastro-promotori Viljam Cvek i Dražen Đurišević uz asistenciju i "ispomoć" Zlatka Sedlanića, novog gastro-promotora za sjeverozapadnu Hrvatsku i Zagreb.

Mirko Pakozin, ravnatelj Studentskog centra je poslije prezentacije

izjavio: "Nije prošlo ni dva tjedna otkako je završen natječaj, a Podravka je visokoprofesionalno organizirala ovakvu korisnu prezentaciju kao prvu uopće u našoj kući. Uvjeran sam u visoki nivo naše buduće suradnje jer već sada osjećamo pogodnosti nove Podravkine strategije usmjerene i na kupce kao što je naša ustanova!"

Voditelj komercijale Željko Žiza rekao je: "Vrlo je dobro što ćemo ove godine izravno nabavljati izuzetno atraktivne Podravkine proizvode. To će nam povećati ekonomičnost poslovanja a našim studentima unaprijediti kvalitetu prehrane. Zahvaljujemo što se danas našim stručnjacima uvjerljivo i nenametljivo prezentirali prednosti kuhanja s vašim proizvodima!"

Razgovor s direktoricom Vanjske trgovine "Belupa" Stankom Vidmar

Budućnost Belupa je izvoz uz novu poslovnu filozofiju

Razgovarao: **Boris Fabijanec**

Rođena Pakračanka **Stanka Vidmar** diplomirala je na zagrebačkom Filozofskom fakultetu ruski jezik, a na američkom koledžu Macalester diplomirala je engleski jezik. Od 1977. godine počinje raditi u Belupu, 1986. godine dolazi u izvoz te tvrtke, da bi polovicom prošle godine postala direktorica Vanjske trgovine. Pod njezinom kompetencijom je uvoz i izvoz Belupa, a s obzirom na to da smo do sada vrlo malo pisali o izvoznim rezultatima te tvrtke, prvo pitanje Stanki Vidmar bila je organizacija izvoza Belupa.

- Mi smo izvozna tržišta podijelili na dvije skupine - tržišta ex-Jugoslavije koja vodi kolegica Nena Dukić, a kolegica Ana Ban vodi češko, slovačko, rusko i ostala tržišta. Uz marketing i službu za razvoj poslova u izvozu, sve u svemu u tom segmentu poslovanja Belupa radi 53 zaposlenika, među kojima su najčešće farmaceuti i liječnici, dakle u najvećem dijelu kod nas je zastupljena visoka stručna sprema.

- *Koji su lijekovi najčešće zastupljeni u izvoznom programu?*

- Za razliku od hrvatskog tržišta, naši lideri u izvoznom programu su dermatološki preparati koji čine oko 47 posto realizacije izvoza. Mi smo ponosni na tu činjenicu s obzirom na žestoku domaću i svjetsku konkurenciju na tim našim izvoznim tržištima, jer naša dermatološka linija zaista je poznata i tražena na svim izvoznim tržištima koje obrađujemo.

Dugoročna strategija izvoza s jasno zacrtanim ciljevima

- *Kakvi su prošlogodišnji izvojni prodajni rezultati?*

- Činjenica je da smo u odnosu na 1999. godinu znatno povećali izvoz, ali još je značajnije od toga, gledajući dugoročnije, što smo mi prošle godine učinili značajne kvalitativne pomake u radu. Naime, ciljano smo išli na porast realizacije, ali i na porast profitabilnosti. Osim toga, povećali smo broj i strukturu kupaca, puno smo radili na edukaciji našeg osoblja, promociji Be-

lupovih lijekova i stvorili jedan vrlo jaki potencijal naših djelatnika koji su mahom mladi stručnjaci. Taj potencijal upravo će ove i idućih godina pokazati svoje prave mogućnosti koje su, vjerujte mi, vrlo, vrlo velike. Fokussirajući se prije svega na profitabilnost mi smo lani izvršili određenu "čistku" strukture lijekova, uočili koji imaju najbolju prodaju na pojedinim inozemnim tržištima, a ujedno i najveću profitabilnost. Sada smo u izvozu zastupljeni s možda manje lijekova nego prije, ali taj je portfelj stručno pročišćen, a to znači da su profitabilnost i realizacija prilično usklađeni. Dakle, prošle godine urađena je jedna dugoročna strategija izvoza s jasno zacrtanim ciljevima.

- *Rak-rana u hrvatskom gospodarstvu je nelikvidnost. Kakva je situacija s naplatom na inozemnim tržištima?*

- Mi imamo izuzetno naplatu i neusporedivo je bolja nego u Hrvatskoj. U inozemstvu na tržištu lijekova uglavnom radimo s privatnim poduzetnicima i mi vrlo strogo vodimo evidenciju naplate. To znači: gdje je visoki rizik naplate lijekovi se plaćaju unaprijed i s kraćim rokovima uz dobro osiguranje naplate, osim kod provjerenih partnera. Bez obzira na takav način poslovanja, mi imamo uspjeha jer smo osigurali potražnju za našim lijekovima.

- *Uz bespoštednu borbu sa svjetskom konkurencijom Belupo je oduvijek imao velikih problema s dugotrajnim procesom registracije lijekova, ne samo za izvozna, već i za domaća tržišta. Kakva je situacija danas?*

- Taj problem registracije lijekova još uvijek postoji i on će uvijek postojati zato što je ta regulativa sve stroža i stroža. No, moram istaknuti kako se Belupo bitno ojačao u izradi fileova i dokumentacija za pojedine lijekove jer su kriteriji za registraciju znatno rigorozniji i u Hrvatskoj. Tu je Belupo odradio lavovski posao, a zastoji u pojedinim državama se najčešće svode na administraciju i papirologiju. No, morate znati da osim problema registracije ili obnove registracije lijekova ima još brojnih barijera na inozemnim tržištima - od jezične, kul-



Stanka Vidmar

turološke, razne administrativne i još niza drugih koje morate premostiti da biste mogli izaći na inozemno tržište i biti konkurentni.

- *Jedan od problema u inozemstvu je i preferiranje domaće farmaceutske industrije?*

- To je i za očekivati, jer svakito favorizira svoje i to je razumljivo. Osim toga, mi se susrećemo i s nelokalnom konkurencijom, raznim oblicima pritisa velikih svjetskih farmaceutskih kompanija. Zapravo, izlazak na inozemno tržište vam je isto kao odlazak djeteta iz obiteljskog doma, tada tek ulazite u pravi život i imate mogućnost dokazivanja svoje prave vrijednosti. Naime, kada dođemo na inozemno tržište, nismo dobro došli, jer tamo već postoji netko tko zauzima dio tržišta i vi morate biti jači i sposobniji od konkurencije - tamo vas nitko ne pazi i mazi. Zbog toga ja mislim da će Belupo u budućnosti vrijediti onoliko koliko mu je težina izvoza.

Belupo ima predispozicije za izvoz i na zapadna tržišta

- *Spomenuli ste budućnost, pa vas pitam kakvi su izvojni planovi Belupa u ovoj godini?*

- Osnova plana je pojačati izvozne postotke, jer za izvozni rast objektivno imamo prostora. No, posebno je bitno da ove godine moramo početi određeni preustroj Belupa u poslovnoj filozofiji kako bismo mogli napraviti veliku ekspanziju za dvije do

tri godine. To znači da je Belupo do sada bio organiziran, prije svega, za domaća tržišta. To je do sada uglavnom bilo opredjeljenje. Ali mi imamo puno radnika, velike proizvodne kapacitete, premalo domaća tržišta gdje je sve jača i agresivnija konkurencija. Dakle, mi moramo povećati prodaju na postojećim i pojaviti se na nekim novim inozemnim tržištima. Konkretno, mi već uvelike radimo na pripremi povratka na poljsko tržište, a prošle godine otvorili smo predstavništvo u Jugoslaviji. Inače, moja osobna želja je da Belupo krene na zapadna tržišta jer zapravo sve predispozicije imamo. Belupo ima tehnološki nivo, dovoljno iskustva u kvalitetnoj izradi registracijske dokumentacije, odličnu kvalitetu proizvoda, izuzetno dobru isporuku, pri čemu posebno moram istaknuti da mi nikada do sada nismo imali reklamacije od naših kupaca na točnost i vrijeme isporuka, i što je najvažnije, imamo izuzetni ljudski i kadrovski potencijal. To zapravo čini budućnost Belupa, a što se tiče izvoza htjela bih istaknuti da u tom segmentu radi jedan mali, ali vrlo kvalitetan tim ljudi.

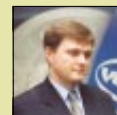
- *Dakle, prema vašem mišljenju, vizija širenja i rasta Belupa je izvoz?*

- To je jedan vrlo važan segment budućnosti Belupa, a drugi je jačanje i razvoj programa OTC proizvoda. To je veliki potencijal i izazov u našoj tvrtki koji zavrđuje bezrezervnu podršku.

Zanimljiva sugovornica Stanka Vidmar koja s još nekoliko suradnika radi od prvih izvoznika dana Belupa zaista zna sve o tom, kako kaže, u budućnosti najvažnijem segmentu poslovanja naše farmaceutske industrije. Komparirajući nekadašnje prve izvoznike korake Belupa, kada su se (još donedavno) ugovori o prodaji lijekova potpisivali u predvorjima različitih hotela i to držeći poslovnu torbu na koljenima, kada se poslovno umijeće pregovaranja svodilo na razno-razne improvizacije, gdje su čak i male poslovne laži (primjerice, o nepostojećim poslovnim prostorima koji su se baš prilikom potpisivanja ugovora renovirali) bile neophodne, te danas kada veliki financijski kolač realizacije Belupa ostvaruje izvoz, zaista je mukotrpni i samozatajni radom stvorena zdrava i kvalitetna jezgra za značajan iskorak Belupa na svjetska tržišta.

Pogled iznutra

Dva slova

Piše: **Zvonimir Mršić**

Ovih dana u Hrvatskoj i Podravki boravio je Lindsay M. Forbes, visoki dužnosnik Evropske banke za obnovu i razvoj. Čovjek prepun životnog i poslovnog iskustva stečenog na raznim geografskim širinama i dužinama, a nakon pada Berlinskog zida uglavnom u tranzicijskim zemljama. Do bar poznavatelj prilika u zemljama s kojima se volimo uspoređivati, ali i s prilikama u Hrvatskoj.

Gospodin Forbes misli da je ovo godina velike prilike za našu zemlju i našu kompaniju. Nakon izbora i promjene vlasti došlo je i do bitne promjene našeg položaja u međunarodnoj zajednici. Budući da s ostalim tranzicijskim zemljama međunarodna poslovna zajednica ima iskustva i da je u većini njih prisutna desetak godina, onih desetak godina koliko je Hrvatska bila u izolatu, a postoje i raspoloživa sredstva i potreba širenja na regionalno tržište, Hrvatska bi mogla biti upravo to, novo, regionalno središte.

Pri tome za uspjeh i razvoj Hrvatske nije dostatan turizam, ma koliko on bio uspješan, masovan i zaradivao evropskih valuta. Uostalom, u turističkom sektoru tek predstoji privatizacija i restrukturiranje te se trenutno strategija zasniva više na masovnosti nego na kvaliteti i potrošnji. I tek treba uspostaviti kooperativne odnose između domaćih poljoprivrednih i prehrambenih proizvođača i turističko-ugostiteljskih poduzeća.

Nacionalna ekonomija ne može niti smije biti zasnovana tek na jednoj grani. Jedan od pokazatelja snage nacionalne ekonomije je i broj snaga i veličina poduzeća. U sveopćoj globalizaciji izgleda na opstanak imaju mala i srednja poduzeća koja će kooperirati s velikima i velika multinacionalna poduzeća.

Kad sve to zbrojite i oduzmete, popis takvih poduzeća - koja poslovanjem prelaze nacionalne okvire - svodi se svega na "dva slova" - Plivu i Podravku. Čak i velika javna poduzeća poput INE, HEP-a, HT-a ostaju u nacionalnim granicama privatiziranja (preuzeta) od velikih globalnih igrača.

Stoga značaj Podravke prebista lokalni, gradski i podravski okvir. Ona je od izrazitog nacionalnog interesa, ali kao uspješna, rastuća profitabilna međunarodna kompanija iz Hrvatske.

Predsjednik Podravkine Uprave i koprivnički gradonačelnik potpisali kupoprodajni ugovor

Odmaralište u Pirovcu u vlasništvu grada Koprivnice

Piše: **Hrvoje Šlabek**
Snimio: **Nikola Wolf**

Prema kupoprodajnom ugovoru koji su u srijedu u Podravki potpisali predsjednik Podravkine Uprave **Dar-ko Marinac** i koprivnički gradonačelnik **Dražen Sačer**, grad Koprivnica postao je vlasnikom odmarališta u Pirovcu, za koje se obvezao platiti 1.500.000 kuna u tri godišnja obroka s jednogodišnjim počekom, ali s mogućnošću kompenzacija s obvezama koje Podravka ima prema gradu. Grad odmaralište u Pirovcu ne može (pre)prodati u idućih pet godina, a i nakon tog roka ugovor ga obvezuje da odmaralište prvo ponudi "organiziranim udruagama zaposlenih u Podravki". Koprivnica se također obvezala da će odmaralište u funkciju dovesti do 1. lipnja 2002. godine, a tada će prednost u njegovom korištenju, pri jednakim uvjetima, imati

hrvatski branitelji i Podravkine umirovljenici.

- *Da je pričekala, Podravka je mogla dobiti i povoljniju ponudu, ali u trenutku kada su ostale zainteresirane strane odustale, ovo se pokazalo najboljim rješenjem. Grad će zajedno s Podravkom ući u najnužniju sanaciju odmarališta i mogu tvrditi da će se ovoga ljeta najmlađi Koprivničanci okupati u pirovačkom moru* - rekao je po potpisivanju ugovora koprivnički gradonačelnik.

Čelni čovjek Podravke rekao je, pak, kako je odmaralište u Pirovcu bilo dio Podravkine imovine koju ona ne može koristiti za stvaranje nove vrijednosti, a na zadovoljstvo zaposlenika i vlasnika:

- *Odmaralište u Pirovcu 10 je godina stajalo, a mi smo se "svadali" što s njim. Kad je nešto Podravkino, onda je i gradsko, a kad je gradsko, onda je i Podravkino. Mislim da ovo rješenje nudi i više nego što su naši zaposlenici imali prije.*

Upitan ima li Grad precizan plan

obnove odmarališta u Pirovcu, gradonačelnik Sačer rekao je kako u ovom trenutku ne može dati točan datum početka radova, ali da može najaviti skorajšnji odlazak autobusa dobrovoljaca koji će početi s raščišćavanjem odmarališta. Ujedno je pojasnio i model obnove, prema kojem bi Grad

kupio sav materijal, a Podravka ustupila dio majstora koji bi radili na uređenju.

- *Prioritet nam je obnoviti dječji dio odmarališta, što podrazumijeva uređenje sanitarnog čvora, kuhinje i objekta za smještaj djece* - zaključio je koprivnički gradonačelnik.



Potpisom ugovora odmaralište u Pirovcu promijenilo je vlasnika

Aktualno: Dokle smo stigli u uvođenju ISO standarda u Podravku?

Sve bliže dodjeli certifikata ISO 9001:2000

Pripremila: **Jadranka Lakus**
Snimio: **Nikola Wolf**

Kada je početkom prosinca prošle godine potpisan ugovor o uvođenju ISO standarda 9001:2000 između Podravke i renomirane norveške tvrtke Det Norske Veritas (DNV) preuzeta je obveza o certificiranju poslovnih procesa marke Vegeta do lipnja ove godine. Za zahtjevan posao uvođenja integriranog sustava upravljanja kvalitetom poslovanja koji je povjeren Podravkinom Timu za integrirani sustav upravljanja (IMS), dakle bez trošenja novaca na skupe konzultante, određen je poprilično kratak rok. Ipak, on će se, sudeći prema do sada poduzetim aktivnostima Podravkinih stručnjaka, uspjeti ispoštovati. U prvoj fazi radi se na razvoju dokumentacije, a u drugoj na implementaciji sustava. Na neki način prva faza je lakši dio posla, jer stručnjaci, ne samo iz Tima za integrirani sustav upravljanja nego i menadžeri, rade opise procesa odnosno standardizirane procedure unutar našeg sustava. Nakon što Uprava odobri dokumentaciju slijedi njezina primjena-implementacija, što je i teži dio aktivnosti, jer ona mora obuhvatiti sve koji sudjeluju u poslovnom procesu od planiranja, relacija s kupcem, dizajna i razvoja, nabave, proizvodnje, prodaje, logistike i ostalih funkcija, dakle vrlo širok krug ljudi koji će ubuduće morati raditi po propisanim procedurama. To, naravno, zahtijeva veliku promjenu u načinu rada i pristupu poslu, te jasno definiranje odgovornosti, ovlaštenja i tokova komunikacije. Bitna je i motivacija zaposlenika za prihvaćanje takvih novina, posebice stoga što se ponegdje javlja promišljanja da certifikacija zahtijeva previše papirometrije i da čak birokratizira poslovanje.

Marijan Jurić iz IMS tima ne slaže se s takvim tvrdnjama:

- Mi se čak borimo protiv viška papira. I sada u Podravki postoji standardizirana dokumentacija, utvrđeni postupci i procedure, uostalom tu je i SAP, a sada se to nastoji objediniti i povezati. Čak nastojimo smanjiti broj papira kako bi se ljudima olakšao posao. Nije nam svrha propisati apsolutno sve u sustavu, jer je život nemoguće propisati, nego zaposlenicima omogućiti da budu kreativniji. Cilj nam je smanjenje troškova, povećanje dobiti, sprečavanje pojavljivanja grešaka, jačanje povjerenja kod kupaca, te podići razinu kooperacijske kulture - kaže Jurić.

Prema planu aktivnosti, trenutno se obavlja definiranje makro procesa i njihova daljnja razrada, a kompletna dokumentacija bi trebala biti dovršena u narednih desetak dana. Nakon što je verificira Uprava pregledat će je certifikacijska kuća DNV, tzv. predaudit dokumentacije sustava, čime se procjenjuje da li su u dokumentaciji ispunjeni svi zahtjevi normi.

Uz to, usporode se radi i na uvođenju sustava zdravstvene sigurnosti namirnica, a to je HACCP, za Tvornicu Vegete u Koprivnici koji se za tvornicu u Mohaču već primjenjuje. Taj sustav je zapravo preventivni sustav koji bitno povećava sigurnost da će proizvedena namirnica biti procesuirana prema pravilima koji garantiraju potpunu zdravstvenu ispravnost. Ono što se propiše u sustavu HACCP bit će integrirano s ISO 9001 kao centralnim upravljačkim modelom. Upravljanje će biti lakše i preglednije, a izbjeći ćemo i sve incidentne pojave s hranom koje se u Europi bilježe ovih dana. S obzirom na to da se HACCP ne certificira nego samo verificira od nadležne veterinarske inspekcije, to

će se obaviti do kraja lipnja, dakle prije ISO certifikacije, što nam je zapravo preduvjet za izlazak na mnoga tržišta.

Prema riječima **Nevenke Vdović**, članice projektnog tima za IMS, zadaća njene ekipe je vođenje brige o tome da li se zadovoljavaju zahtjevi norme, i stručna pomoć s te strane managementu. Svi oni prošli su edukaciju, a formiran je i operativni tim koji je također osposobljen kroz radionice, tako da svaka struka i funkcija definira i piše procese u suradnji s Timom za IMS. Povezane su sve funkcije, a težište je dato na komunikaciju, odnosno prijenos informacija.

- Za certifikaciju je do sada iskazan velik interes. Edukacijom je obuhvaćeno više od 100 ljudi, a odaziv operativnog tima na radionice bio je sto-postotan. Shvaćeno je da će standardizacija olakšati buduću rad i poslovne komunikacije koje su po svim ocjenama na nižoj razini od potrebnih. Mi smo u razradi alata koji će pomoći menadžmentu u njihovom poslu a koristimo know how koji postoji u tvrtki. Naime, u Podravki postoji tzv. dobra praksa iz različitih projekata, a to jednostavno treba povezati i integrirati kako se posao ne bi duplicirao. Postoji i dobra praksa koja nije dokumentirana ili nije dovoljno dokumentirana i to se sada mora napraviti i time olakšati upravljanje i kulturu tvrtke podići na višu razinu - rekla nam je Irena Vutuc, članica IMS tima.

Težimo poslovnoj izvrsnosti

U aktivnostima za certifikaciju uočene su i neke slabosti sadašnjeg sustava poslovnog upravljanja u Podravki. Posebice se to odnosi na nedostatak komunikacija između pojedinih funkcija. Procjenjuje se da pravovremene poslovne informacije mogu doprinijeti smanjenju grešaka u radu, odnosno ubrzati odlučivanje. Stoga je neophodno definirati odgovornosti, ovlasti i nadležnosti s takozvanom matricom



Detalj s radionice za uvođenje HACCP-a

odgovornosti kojom će se jasno utvrditi i tko s kim mora komunicirati. To nije sužavanje prostora, jer i nadalje svi mogu komunicirati sa svima, a pravila će odrediti koje se poslovne informacije moraju naći u pravo vrijeme na pravom mjestu i da se na osnovi njih mogu donositi prave odluke i poduzimati aktivnosti. Pravila koja će se utvrditi postaju zapravo interni zakon kojeg će se svi morati pridržavati. Bitno je pri tome da nije procedura ili postupak nisu zauvijek propisani, već su to zapravo pravila podložna promjeni, odnosno usavršavanju. Dakle, smisao certifikacije nije zadržavanje postojećeg stanja, odnosno birokratiziranje procesa, nego upravo suprotno - stalno poboljšavanje. Certifikacijska kuća obavit će provjeru da li se ono što je zapisano u dokumentima i provodi i

tek tada dati certifikat, ali i dalje budno pratiti što se događa u Podravki. Zapravo, dobivanje certifikata nije kraj cijele priče nego tek njezin početak, jer sustav upravljanja prema normi počinje živjeti kao organizam kojeg neprekidno treba pratiti, održavati i usavršavati. Certifikat se dobiva na tri godine i najmanje jednom godišnje dolaze stručnjaci iz DNV u provjeru. Oni neće gledati da li samo poštivamo utvrđene norme, nego da li po pravljamo uočene slabosti i usavršavamo poslovne procese. Ukoliko u tri godine ne bismo unijeli nikakve promjene nego sve radili kao u godini dobivanja certifikata - izgubili bismo ga, jer bez poboljšanja upravljanja on gotovo nema smisla. Održati certifikat je zapravo pravi izazov, a njegov gubitak je daleko veća šteta nego ga uopće ne imati.



Nevenka Vdović, Irena Vutuc i Marijan Jurić članovi IMS tima

naša posla

I Janica je ranije nosila - Vegetu

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



Kad znatan dio hrvatskih građana, potencijalnih kupaca, živi na rubu egzistencije, onda je razumljivo da među konkurentskim tvrtkama i oko sporednih tema mogu nastati "principijelni" sukobi. Tipičan je primjer promidžbeni rašom oko reklame za "Podravkinu" izvorsku vodu "Studenu", koju je preko prilično gledane televizijske emisije "Pravo i pravda" potaknuo "Agrokor". Njihovu "Jamnicu" reklamira, naime, po bjednica svjetskog skijaškog kupca Janica Kostelić, dok je "Podravkin" odgovor Blanka Vlašić, također svjetska atletska prvakinja, zasad juniorska.

Agresivnost "Jamničine" reklame ne proizlazi samo iz učestalosti emitiranja i činjenice da su njeni sponzori na vrijeme prepoznali ličnost koja će postati svjetski fenomen, nego i iz slogana "Misli što pijes", koji zapravo omalovažava sve one koji prilikom kupnje nisu

dovoljno "mislili", izabравši vodu nekog drugog proizvođača. Zato "Podravkin" odgovor - "Mislim, dakle pijem Studenu" - sadrži u sebi i ironičnu konotaciju o tom, silom prilika, filozofskom problemu. Naime, kako je to ovih dana upozorio i direktor Sektora prodaje pića Valent Vrhovski, koprivnički je odgovor samo parafraza Descartesove proslavljene uzrečice "Mislim, dakle jesam". No, čim se jedna reklama reflektira na drugu, to kod dijela slabije obrazovanog gledateljstva može izazvati i negativnu reakciju, tako da će biti poučno ustanoviti, ali tek za nekoliko mjeseci, koliko se kome isplatio takvo reklamno nadmetanje.

Za koprivničku je javnost zacijelo i zanimljivije kako se "Podravka" uopće i našla u situaciji da se domišljatošću spašava na domaćem tržištu mineralnih i izvorskih voda, gdje njen glavni

konkurent već drži 70-ak posto tržišta. To je, zapravo, i neugodna priča o izostanku poslovne vizije u "Podravkinu" sedmerokratnici, budući da su "Studena" i "Studena" imali barem dvije-tri godine tržišne samooće da bi se nametnuli kao lider na tržištu. Treba se prisjetiti da je punionica u Jamnici potpuno uništena u Domovinskom ratu, tako da je tek 1996. obnovljena, pa je taj slučaj gotovo identičan onome koji se u mesnoj industriji dogodio s "Gavrilovcem", opet na štetu koprivničke "Danice".

Bilo kako bilo, ali "Jamnici" su odmah otvoreni veliki trgovачki lanci, a i godinama je nabavljaju gotovo sve državne institucije, uključujući i tako velike potrošače kao što su vojska i policija. Koliko je u tome bilo politike i Todorčevih intervencija na prava mjesta u pravo vrijeme, nezahvalno je suditi.

Zašto, primjerice, i "Podravka" nije znala iskoristiti činjenicu da je godinama, uz vrlo neredovito plaćanje, hranila Hrvatsku vojsku? Malo samokritike ne bi škodilo.

Naličje se spomenutog promidžbenog sukoba i to što je Janica Kostelić ranije na glavi nosila vrpce na kojoj je pisalo - Vegeta! Bilo je to vrijeme kratkotrajnog sjaja sadašnjeg direktora reprezentacije Vedrana Pavleka i tada još perspektivne Janice. No, promjenama u poslovodstvu popucale je i ta, zapravo privatna, spona, pa je vrhnje Janičina uspjeha pobrao "Agrokor", koristeći sličnost imena skijaške junakinje i svoga proizvoda.

Nije to jedini propust koprivničkih stratega, jer nisu znali iskoristiti i činjenicu da je njihov vlastiti klub, rukometnaška "Podravka", postao europski prvak. Zašto Petika i ostale šampionke

nisu na televizijskim ekranima ostale zapamćene po tome što nakon svojih dramatičnih utakmica piju - "Studenu", ili "Studena"? A baš se te znakovite 1996. lomila trka na tržištu vode.

Sve to ima i svoju marketinšku pozadinu. U "zlatnim" su vremenima "Podravkine" reklame i slogani bili u udžbenicima na ekonomskom fakultetu. Još osamdesetih godina počinje, međutim, marketinška stagnacija, da bi kasnije postalo uobičajeno da se o "Podravkinu" imidžu brinu reklamne agencije. Te su reklame zantatski korektna, ali je izgubljena ona ranija prepoznatljivost. Danas u "Podravkinu" marketingu opet ima mnogo mladih i specijaliziranih kadrova, čija bi veća inicijativnost mogla vratiti raniji propagandni sjaj. Barrem zato da se lucidnost ne traži samo u knjigama klasičnih filozofa.

U Splitu održan GAST 2001. - sajam prehrane, pića i ugostiteljske opreme

Odlična prezentacija gastro-asortimana Podravke

Tekst: **Davor Perkov**
 Snimke: **Marko Csik**

Neposredno uz modru obalu splitskog Jnana i pod bijelim krovovima impozantnih montažnih hala od 7. do 11. ožujka održan je šesti po redu GAST 2001. - sajam prehrane, pića i ugostiteljske opreme na kojemu je zapažen premijerni nastup upriličio Gastro-tim Podravke. Za više od 20.000 posjetitelja na 4200 kvadratnih metara i 134 štanda predstavilo se 450 proizvođača iz Hrvatske, Slovenije, Austrije, Češke i BiH - zemlje partnera ovogodišnjeg sajma.

Sajam je uz nazočnost istaknutih dalmatinskih gospodarstvenika, gradskih političkih dužnosnika te brojnih uzvanika prigodno otvorio Ivan Đopar, pomoćnik ministra obrta, malog i srednjeg poduzetništva, koji je govorio o šest programa poticanja malog i srednjeg poduzetništva za čije će provode-



Pomoćnik ministra Ivan Đopar posjetio je stand Podravke

nje biti osigurano 1,4 milijarde kuna. Predsjednica Županijske komore Split Jadranka Radovanić naglasila je značenje ovakvih priredbi u promicanju prehrane i proizvodnje ekološke, zdrave hrane uopće. Direktor Sajma Split Igor Bagarić istaknuo je da ova sajam-

ska priredba raste sve brže i da predstavlja pravu "logističku podršku svim dalmatinskim gospodarskim subjektima a posebice hotelijerima uoči turističke sezone". Među zanimljivim popratnim sadržajima sajma GAST 2001. valja izdvojiti stručno ocjenjivanje vina i rakija, prvenstvo barmena Dalmacije, te svakodnevne prezentacije, degustacije, prigodne prodaje i nagradne igre za brojne posjetitelje.

Veliko zanimanje za Podravku

Podravka se - uvažavajući razvoj gastro-programa kao kontinuiranog poslovnog procesa te njegov sve veći značaj za prodaju na hrvatskom pa tako naravno i u dalmatinskom hotelijerstvu, ugostiteljstvu i turizmu posebice uoči vrlo obećavajuće turističke sezone na ovogodišnjem sajmu - pojavila prvi put i time izazvala veliko zanimanje (i zadovoljstvo) gastro-kupaca s južnog dijela Lijepe naše. Rezultat je to čitavog niza složenih i profesionalno koordiniranih aktivnosti

Gastro-tima koji je na originalno uređenih pedesetak kvadratnih metara prezentirao cjelovitu paletu specifičnih proizvoda i pakiranja za dalmatinske hotelijere, ugostitelje i velike potrošače: od Podravka juha, Fant umaka i dresinga, "petkilaša" povrća, kilogramskih vrećica programa Dolceta, pa do malih i većih proizvoda za hotelski zajutak - čaj, marmelade, med, pastete, linoladu, šećer za ugostiteljstvo, zaslađivač i Ponita napitke!

Gastro-kupci mogli su uživati u degustiranju te ujedno i odmoriti oči na atraktivnoj novoj ambalaži programa pića Studenac koja su bila istinski hit, ili po želji probati piva "Panonske pivovare" Pan ili Tuborg.

Naš izložbeni prostor posjetio je velik broj poslovnih partnera, dugogodišnjih ili novih gastro-kupaca od Zadra pa do Cavtata koji su iskreno pozdravili prvi nastup Podravke u Splitu. Njihovi domaćini bili su Nediljko Baričić - direktor prodaje gastro-programa RH, mr. Davor Perkov - direktor Gastro-tima, Tomislav Čalušić - direktor Regije Dalmacije te Marko Csik - gastro-manager.

Premijera Vegete Twista u plastičnim kanticama

Na GAST-u 2001. su Vegeta i Gastro-tim premijerno prezentirali nova četiri

pakiranja Vegeta Twista u plastičnim kanticama od 1,5 kg (grill, piletna, riba i divljač). Sve popularniji gastro-promotor Viljam Cvek i Dražen Đurišević dvaput dnevno su priređivali svojevrsni cooking show pripremajući pred brojnim znatiteljnicama uživo dva jela (rižoto s daganjima i proljetne bokune) koristeći pritom Vegetu Twist za ribu, odnosno divljač. Ovi "novi okusi za jela hrvatskih hotela i restorana" kao i kreativno pakiranje u kojemu se nalaze vrlo dobro su prihvaćeni jer su, između ostalog, popraćeni i receptima u obliku modernog propagandnog letka koji je Gastro tim osmislio specijalno za ovu sajamsku prigodu.

Nastup Podravke na ovom sajmu bio je odličan poslovni i taktički potez koji je izuzetno dobro odjeknuo u dalmatinskim hotelsko-turističkim krugovima. To je bilo iznimno važno i našoj novoformiranoj gastro-prodajnoj operativi u vidu odlične marketinške podrške za ostvarenje povećanih prodajnih ciljeva na ovom tržištu, kao i dalmatinskim gastro-kupcima koji su se detaljnije i na stručan način upoznali s argumentima i prednostima Podravkinog gastro-asortimana upravo pred vrlo optimističnu turističku ljetnu sezonu koja samo što nije počela.



Široka paleta Podravkinih gastro proizvoda zablistala je na sajmu



Vilijev i Draženov cooking show bio je prava atrakcija

Susret: Anita Grgec - Rod, product-manager u Timu za Podravka jela

Za uspješnu poslovnu budućnost Podravke trebat ćemo se jače boriti s konkurencijom

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

Uz Podravkinu stipendiju **Anita Grgec - Rod** diplomirala je na zagrebačkom Ekonomskom fakultetu 1994. godine te se iste godine kao pripravnik zaposlila u marketingu naše tvrtke. Prošla je nekoliko radnih mjesta da bi prije tri godine, kada se formiraju timovi, počela raditi kao product-manager u Timu za Podravka jela. Komparirajući rad u nekadašnjoj marketinškoj organizaciji i današnjoj Anita Grgec - Rod kaže:

- U vrijeme kada još nisu bili formirani timovi svatko je vodio određeno tržište, jer nije bila tolika širina tih tržišta. Dakle, jedan čovjek je vodio jedan proizvod kroz sva tržišta, a sada kada su se proširila tržišta i asortimani jedan čovjek više nije dovoljan. Mislim da je formiranjem timova učinjen kvalitetniji pomak u organizaciji marketinga, jer svaki čovjek unutar tima može se baviti poslom koji ga najviše zanima, a brand-manager je taj koji objedinjuje sve te poslove."



Anita Grgec - Rod

- *Koja tržišta vi pokrivате?*
 - Konkretno, moja su neka tržišta bivše Jugoslavije - Slovenija i Bosna i Hercegovina te zapadna tržišta - Amerika i Kanada. Naime, unutar Timu mi smo se podijelili na neki način kao što se podijelila i Podravkina prodaja.
 - *Dakle, prema vašem mišljenju, nova organizacija marketinga je bolja u odnosu na staru. Donosi*

li i bolje poslovne rezultate?

- Naravno da donosi, ali moram prije svega objasniti koji je zapravo posao product-managera. Mi zapravo objedinjujemo od ideje, razvoja i početka proizvodnje do samog izlaska proizvoda na tržište. Naš posao je vrlo obiman, zapravo mi o svim Podravkinim službama moramo imati određena znanja, o svemu tko što radi, sve to koordinirati kako bi se na tržištu pojavio uspješan proizvod. Osnovno polazište za naše proizvode je hrvatsko tržište - je li proizvod dobro prihvaćen ili nije te onda prelazimo na konkretna izvozna tržišta. Uz to, mi radimo proizvode koji su ciljani za određena tržišta. Dakle, svi ti proizvodi su u našoj ovlasti, marketing sve te procese mora objediniti. Konkretno, govoreći o ciljanom proizvodu, mi smo krajem prošle godine za bosansko-hercegovačko tržište izašli s novim proizvodom - Begovom čorbom. Mogu reći da je taj proizvod jako dobro prihvaćen na tom tržištu, a zanimljivo je i to kako je slovenski prodajni lanac Mercator počeo prodavati Be-

govu čorbu u toj državi. Naime, tamo nije zanemariva bosanska populacija.

- *Uz nove proizvode i promociju starih, preko vas se organiziraju i nagradne igre za potrošače?*

- Evo, u suradnji s našim marketinškim kolegama u Sloveniji od 15. ožujka u toj državi kreće nagradna igra za potrošače vezana za Podravku juhe u vrećicama. Nagradna igra trajat će mjesec i pol dana, a podijelit ćemo tristotinjak nagrada od kojih su zasigurno najatraktivnija tri nagradna putovanja.

- *U dosadašnjim razgovorima s mladim stručnjacima Podravkinog marketinga uočio sam određeno oduševljenje okruženjem u kojem rade. Što za vas znači biti dio marketinga naše tvrtke koji zaista ima veliku tradiciju i jedan je od boljih, ako ne i najpoznatiji marketing u hrvatskom gospodarstvu?*

- Puno je mladih ljudi u marketingu pa je i direktor Punčikar rekao kako je to najmlađi sektor u Podravki. Mislim da je to dobro, jer mladi, stručni i obrazovani ljudi trebali bi biti glavni pokretač Podravke. Uz to, naša tvrtka brine o svojim mladim zaposlenicima, daje nam se velika mogućnost daljnjeg obrazovanja. Evo, ja sam na postdiplomskom stu-

diju, imam još par ispita do kraja. Također, za nas se organiziraju brojni stručni i jezični tečajevi, dakle imamo velike mogućnosti napredovanja u karijeri. No, ne smijemo zanemariti iskustvo starijih Podravkaša koji nas moraju podučiti kako je to bilo nekada da bismo mi mogli na njihovim eventualnim greškama ispraviti neke poslovne propašaje.

- *Dakle, budućnost naše tvrtke je spoj mladosti i iskustva?*

- Naravno da je to uspješna formula za našu tvrtku. Također, smatram da budućnost Podravke definitivno mora biti bolja nego što je sadašnjost, posebice kada Hrvatska uđe u Europsku uniju. Bit će zahtjevnije, bit će više konkurencije, a to znači da ćemo morati jače gristi kako bismo ostvarili bolje poslovne rezultate. Naime, ako nema konkurencije svi se uspavamo, smatramo da smo na tržištu ostvarili najbolje. Možda previše spavamo nego što bi trebalo, morat ćemo se jače trznuti, kvalitetnije pratiti sve gotovo svakodnevne promjene na tržištu, čak bismo trebali biti prvi, pogotovo na hrvatskom tržištu, posebice naša služba marketinga koja ipak slovi kao najjača i najbolja u Hrvatskoj - rekla je na kraju razgovora Anita Grgec - Rod.

U Belupu održan kvartalni sastanak komercijalnih suradnika za prodaju lijekova

Potrebna je jača povezanost prodaje i marketinga

Novi direktor prodaje lijekova Belupa za Hrvatsku Vladimir Martinaga organizirao je 12. ožujka kvartalni sastanak predstavnika prodaje lijekova iz svih hrvatskih regija. Uz analizu dosadašnjih prodajnih rezultata, na sastanku su predloženi pokazatelji stanja na tržištu lijekova te zastupljenost pojedinih Belupovih prepreata po regijama. Također, razmatran je i razradivan sustav rangiranja kupaca, a zasigurno najviše pozornosti prodajnog tima Belupa za Hrvatsku privukli su uvjeti prodaje koji će se primjenjivati prilikom sklapanja ugovora s kupcima.

Uz prodajno osoblje, na sastanku je

bila i predstavnik marketinga Belupa Jasenka Penciger koja je zadužena za koordiniranje marketinških i prodajnih aktivnosti na terenu. Naime, u dosadašnjem radu uočene su određene slabosti u međusobnom funkcioniranju marketinga i prodaje Belupa te je na sastanku zaključeno kako se to mora u što bržem roku ispraviti i iskoordinirati.

Prema riječima direktora prodaje lijekova za Hrvatsku Vladimira Martinaga, o zaključcima sa sastanka bit će upoznata Uprava Belupa od koje se očekuje da u što kraćem roku postavi daljnje smjernice za prodajne aktivnosti na terenu. **B. F.**



Predstavnici prodaje lijekova Belupa dogovorili su daljnje aktivnosti u svom poslu

Kolektivni pregovori: odgovor Uprave na zahtjeve sindikata

Povećanje osnovne plaće neprihvatljivo

Kao što je poznato, pregovarački tim dvaju Podravkinih sindikata prošlog je tjedna pred Upravu postavio svoje zahtjeve za nastavak pregovora, najavivši da će u slučaju odbijanja tih zahtjeva prekinuti pregovore i provesti referendum među svojim članstvom. Podravkina Uprava svoj je odgovor na te zahtjeve pregovaračkom timu sindikata dostavila ove srijede, dan prije predviđenog novog pregovaračkog sastanka, koji je trebao biti održan u četvrtak 15. ožujka, ali je

na zahtjev Uprave odgođen. U ovom broju donosimo cjelovit odgovor Uprave na sindikalne zahtjeve:

Pregovarački tim sindikata uputio je dana 7. ožujka 2001. godine zahtjev Upravi Podravke d.d. za povećanje osnovne plaće u visini od 15 posto i isplatu regresa u visini od 2.000 kuna neto po radniku, te korekcije svih ostalih materijalnih prava radnika od visine neoporezivog iznosa. Uprava Podravke d.d. je na svojoj sjednici

održanoj 8. ožujka 2001. godine pozorno razmotrila zahtjeve pregovaračkog tima sindikata, te se o njima izjasnila kako slijedi:

Ocjena je Uprave Podravke d.d. da je povećanje osnovne plaće za 15 posto neprihvatljivo polazeći od Plana poslovanja za 2001. godinu kojim je utvrđen budžet troškova osoblja u iznosu koji ne omogućava predloženi rast plaća. Istovremeno, ističemo da je prosječna plaća u grupi Podravka 3

posto veća od prosječne plaće u Republici Hrvatskoj i 5 posto veća od prosječne plaće u prebrambenoj industriji. Međutim, Uprava Podravke d.d. spremna je izvršiti selektivne korekcije plaća sukladno novom sustavu plaća koji je u pripremi i treba biti implementiran nakon uvođenja nove organizacije. Linearan rast plaća nije svrhoviti podržava motivirajući sustava nagrađivanja.

Uprava Podravke d.d. predla-

že posebnom odlukom regulirati isplatu "uskrsnice" na razini prošlogodišnje, te je o tome spremna pregovarati sa sindikatima.

U vezi prijedloga povećanja ostalih materijalnih prava radnika, Uprava Podravke d.d. voljna je o tome nastaviti pregovore, nakon što budu poznati rezultati poslovanja grupe Podravka za prvo tromjesečje, tj. sredinom travnja 2001. godine.

Aktualni razgovor s Đurđom Marković, direktoricom hotela "Podravina", o statusu kuglane koja je u sklopu hotela

Osmisliti cijeli prostor kuglane



Đurđa Marković

Kuglana "Podravina", najbolje zdanje takvog sportskog tipa u Hrvatskoj, u sastavu je hotela "Podravina" koji je pak u sklopu Podravke. U posljednje vrijeme sve se više govori o statusu kuglane u smislu restrukturirajućih aktivnosti,

a njeno rješenje najviše željno očekuju sportaši.

O tome kakva je trenutno situacija oko kuglane i kakve su naznake za ubuduće razgovarali smo s direktoricom hotela "Podravina" **Đurđom Marković**, koja po funkciji upravlja i kuglanom. Inače, kuglana je pripala hotelu 1995. godine kada je hotel renoviran, a i kuglana je obnovljena. Prijašnji vlasnik kuglane bio je "Izvor" koji je u postojećem objektu imao kuglanski, restoranski i kancelarijski prostor.

Kada je 1999. godine cjelokupni prostor sportskog dijela, restoran i kancelarijski dio, zajedno s hotelom, pripao Podravki mi smo trebali preuzeti svu brigu oko održavanja cijelog kompleksa, što je na svoj način opterećivalo naše poslovanje.

Sportski dio zatekli smo u sjajnom stanju. To je jedna od najboljih kuglana u Hrvatskoj, međutim restoranski dio zatekli smo u prilično lošem stanju. No, i sportski prostor traži svoje. Naime, tako kvalitetnu kuglanu s velikim pratećim prostorom mora se održavati, a priljeva novaca za to nema dovoljno. Mi se solidarno priklanjamo našim kuglačima, te im pomažemo i na račun ukupnog poslovanja hotela. Osobno smatram da ove krasne prostore valja iskoristiti da ne propadaju. Posebice ugostiteljski i kancelarijski prostor, koji sada sve više propadaju. Vjerujem da će u planu restrukturiranja to biti kvalitetno riješeno, jer sve ovo do sada nije najbolje rješenje. Kuglana hotela nije profitabilna, ali kada bi netko uzeo cijelu zgradu pod vlasni-



Koprivnička kuglana jedna je od najljepših u Hrvatskoj, tu se natječu i vrlo uspješne Podravke kuglače, ali status kuglane nije do kraja riješen

tvo, ili najam, moglo bi se i te kako dobro poslovati - rekla nam je direktorica koprivničkog hotela "Podravina" Đurđa Marković te dodala:

- Sportski dio kuglane trebalo bi staviti u valjanu funkciju, a kompletna zgrada

trebala bi biti profitabilna. Ipak je to centar grada. Dakle, trebalo bi prvenstveno riješiti vlasništvo nad kuglanom, da li je to hotel, grad ili privatnik, te onda osmisliti kompletni sadržaj kuglane i cijele zgrade. **| S. P.**

U tvornici Vegete u Kostrzynu

Izišao prvi broj "Glasa Podravke"

Iz naše tvornice u Kostrzynu u Poljskoj stigao nam je ovih dana primjerak prvog broja informativnog biltena "Glas Podravki" - Glas Podravke. Bilten na osam stranica donosi zanimljivosti iz

tvornice, fotoreportaže te brojna izvješća sa sportskih susreta radnika tvornice. Štampan je u 500 primjeraka, a osim zaposlenicima podijeljen je i poslovnim partnerima. Prema riječima glavnog urednika Ismeta Hadžiselimovića, predviđa se da list izlazi jednom u dva mjeseca, a ubuduće će prerasti u zajedničko glasilo "Podravke Poljska" i "Podravke International".

Kadrovske promjene

Od 1. ožujka Služba za komuniciranje s tržištem ima novog direktora. To je **Olivija Jakupec**, diplomirana ekonomistica iz Koprivnice, koja je posljednje četiri godine radila kao direktorica predstavništva Podravke u Moskvi. Za Oliviju Jakupec ovo je novi izazov u koji ona prema vlastitim riječima kreće s namjerom daljnjeg razvoja imidža Podravke.

Obavijest članovima BUP-a

Potpisivanje ugovora o pozajmici

Na sastanku Odbora BUP-a Sindikalne podružnice Podravka održanom 12. ožujka 2001. donijeta je sljedeća odluka:

Mole se svi članovi BUP-a koji su podnijeli zahtjev za pozajmicu da dodu u podružnicu radi potpisivanja "Ugovora o kratkoročnoj pozajmici".

To je nužno radi kvalitetnijeg funkcioniranja BUP-a. Članovi koji ne potpišu Ugovor neće moći realizirati pozajmicu.

Ugovori se mogu potpisati svakog radnog dana u vremenu od 8 do 16 sati u prostorijama Podružnice.

Odbor BUP-a

Iz rada UBIUDR-a "Podravka"

Otkrivena spomen-ploča prvom poginulom branitelju u Koprivnici

Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika Podravke u suradnji s Udrugom hrvatskih dragovoljaca Domovinskog rata Koprivničko - križevačke županije u subotu je preko puta vojarne "Ban Krsto Frankopan" otkrila spomen-ploču prvom poginulom hrvatskom branitelju u Koprivnici Davidu Piskoru.

Na svečanosti su govorili ratni zapovjednik 117. brigade Dragutin Kralj, župan Nikola Gregur, gradonačelnik dr. Dražen Sačer, te predsjednici druga Mladen Pavković i Damir Đurašin.

Spomen - ploču je otkrio Stjepan Kardoš, predsjednik Udruge roditelja poginulih hrvatskih branitelja Koprivničko - križevačke županije.

Piskor je poginuo 7. listopada 1991. godine prilikom zračnog raketiranja



Na slici N. Wolfa: otkrivanje spomen-ploče Davidu Piskoru

vojarne što ga je izvela tadašnja JNA. Tom prigodom dva naša branitelja bila su ranjena.

U glazbenom dijelu programa sudjelovao je Mješoviti pjevački zbor umirovljenika pod vodstvom Ane Pleskalt, dok je spomen-obilježje

posvetio župnik Leonard Markač.

Članovi Podravkine udruge uskoro će otkriti spomen-ploče još nekim poginulim koprivničkim braniteljima, kako bi se i na taj način sačuvala uspomena na ljude koji su položili živote za svoju domovinu.

Dokumentarac o M. Pavkoviću

Ekipa Dokumentarno - povijesnog programa Hrvatske televizije (urednik Miroslav Mikuljan) prošlog je tjedna, pet dana, u Koprivnici i Vukovaru snimila 30-minutnu emisiju o radu novinara i publiciste i predsjednika Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika Podravke Mladenu Pavkoviću.

Scenarista i režiser bio je prof. Darko Dovranci, a o Pavkovićevu radu, od knjiga do humanitarnih djelatnosti, govorila je i većina predsjednika županijskih udruga proizašlih iz Domovinskog rata, zatim župan Nikola Gregur i gradonačelnik dr. Dražen Sačer, predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac, te neki istaknuti zagrebački povjesničari.

Pavkovića je u Vukovaru primio i gradonačelnik ovoga grada Vladimir Štengl, koji mu je zahvalio na svemu što je dosad učinio za ovaj grad, a poglavito za njegovu nesvakidašnju

akciju, koju već treću godinu provodi preko svoje udruge - Doček Nove godine kod Križa na ušću Vuke u Dunav, na kojoj se samo ove godine okupilo više pet stotina branitelja, roditelja poginulih, invalida i drugih.

Emisija će biti prikazana na I. programu Hrvatske televizije za mjesec dana.

Tribina za izviđače

Prošle srijede u Podravki je održana tribina pod nazivom "Od srca srcu za Hrvatsku" u organizaciji Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika Podravke. Kao gosti na tribini je bilo više od stotinjak članova Odreda izviđača "Bijeli javor" iz Koprivnice, koji su na inicijativu naše Udruge nedavno prihvatili i pokroviteljstvo nad uređenjem Spomen - križa "Bili su prvi kad je trebalo" na gradskom groblju.

Slične tribine naši su branitelji do-

sad organizirali u više škola Koprivničko - križevačke županije, a s time će nastaviti i ubuduće.

Izložba slika i fotografija u Zagrebu

U ponedjeljak 19. ožujka u Galeriji "Zimskog vrta" INA - Naftaplina u Zagrebu svečano će biti otvorene dvije izložbe: izložba originalnih slika Ivana Lackovića - Croate i izložba fotografija Mladena Pavkovića. Lacković će se predstaviti s petnaestak radova nastalih tijekom Domovinskoga rata, a Pavković s fotografijama razrušenoga Vukovara.

Organizatori izložbe, koja će nositi zajednički naziv "Događaji koji pišu povijest", bit će Klub veterana Domovinskog rata INA - Naftaplina i Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika Podravke.

Dobrovoljno davanje krvi u veljači

Krv dalo 92 Podravkaša

U veljači je u organiziranoj akciji u Koprivničkoj tiskarnici krv dalo 14 radnika, a na hitne pozive ili samoinicijativno u bolnici je krv dalo čak 78 Podravkaša. To se zove humanitarna svijest! U veljači krv su dali:

Saša Avirović, Vladimir Bajzek, Željko Balaško, Božidar Balija, Mirko Ban, Dražen Bartolić, Danijel Baruškin, Ivan Bebek, Goran Begović, Josip Benotić, Vladimir Blatarić, Suzana Blažinčić, Mira Brzeska, Davor Buljan, Drago Ciglar, Božidar Dukarić, Slavko Đuranek, Vjekoslav Đurašin, Stjepan Ernečić, Vinko Falat, Mario Ferencić, Željko Filipić, Mladen Gašpar, Nino Gašparić, Zdenko Gazdek, Dragutin Golubić, Josip Grabarić, Zvonko Grčić, Ivanka Grošić, Damir Hajster, Mirko Hemetek, Miro Horvat, Dražen Horvat, Josipa Horvat, Josip Hrastić, Damir Indir, Zdravko Jadan, Željko Jakupanec, Marijan Jurić, Ivan Kapustić, Marijan Kefelja, Zlatko Kišićek, Marijan Kolar, Josip Kopričanec, Božidar Korenjak, Miroslav Kovač, Josip Kovač, Mladen Kovačić, Božo Križanec, Tomislav Kukec, Ivica Laljek, Petar Maderek, Mladen Marković, Krešimir Matijašić, Zlatko Medimorec, Josip Mrzlečki, Darko Nemec, Siniša Nežić, Ana Ostojčić, Đuro Pavliček, Tomislav Perić, Danijel Perošić, Zlatko Petrinčić, Tomislav Pintarić, Damir Polak, Ivan Posavec, Juraj Posavec, Josip Požgaj, Miroslav Restek, Vesnica Samardžić, Zoran Samoščanec, Miroslav Sosa, Zvonimir Stanin, Stjepan Stočko, Mirko Strugar, Božo Sušilović, Zdravko Šajković, Ranko Šegerc, Stjepan Šijak, Antun Talan, Aleksandar Terek, Dragutin Toplek, Davor Trstenjak, Vlado Tušek, Milan Vadla, Dalibor Vargek, Slavko Vargović, Cecilija Virag, Miroslav Virag, Stjepan Vrbanić, Dragutin Vujčec, Josip Zajec.

Obavijesti

Prodaja otpadnog drva

Služba za opće poslove obavještava zaposlenike Podravke da i dalje mogu naručiti otpadno drvo iz pilane "Arena" Križevci. Cijena jednog kamiona (oko 8-9 prm) iznosi 850 kuna, franco dvorište. Način plaćanja: na šest jednakih rata putem ustega na plaći po isporuci drva. Zainteresirani zaposlenici mogu se predbilježiti na tel. 651-781.

Prodaja krumpira

Služba za opće poslove obavještava zaposlenike Podravke da mogu kupiti krumpir pakiran u vreće od 30 kg, po cijeni od 75 kn/pakiranje. Plaćanje na tri rate. Količine su ograničene.

Prodaja će biti 19. 3. (ponedjeljak) od 13 do 15 sati u dvorištu "Galantpleta"

Prodaja ribe

Služba za opće poslove obavještava zaposlenike Podravke da organizira prodaju smrznute ribe proizvođača "Dioniz" Križevci uz mogućnost plaćanja u tri rate putem ustega na plaći.

Na ponudi su sljedeće vrste smrznute ribe:

- A) Lignja californija, pakiranje 5,5 kg, cijena 172 kn
- B) Oslić bez glave, pakiranje 3,0 kg, cijena 68 kn
- C) Oslić fileti, pakiranje 3,5 kg, cijena 117 kn
- D) Panirani fileti oslića, pakiranje 2,5 kg, cijena 86 kn
- E) Škarpina bez glave, pakiranje 3,5 kg, cijena 115 kn
- F) Skuša, pakiranje 5,0 kg, cijena 76 kn
- G) Papalina, pakiranje 6,0 kg, cijena 49 kn
- H) Hobotnica oko 1,5 kg komad, cijena oko 70 kn
- I) Morski pas - odresci, pakiranje 3,0 kg, po cijeni od 114 kn

Zainteresirani zaposlenici mogu se predbilježiti u Službi za opće poslove najkasnije do 22. 3. na tel 651-781.

Služba za opće poslove

Skupština društva kemičara i tehnologa Koprivnica

Pozivamo sve članove i simpatizere Društva kemičara i tehnologa Koprivnica da dođu na redovitu Skupštinu društva, koja će ove godine biti i izborna, jer će se birati novi članovi Upravnog i Nadzornog odbora na rok od četiri godine. Skupština će se održati 29. ožujka (četvrtak) u 13 sati u kino-sali Podravke.

Jasmina Ranilović, predsjednica DKTK

Akcija Kluba žena s bolestima dojke

Cvijetom narcisa protiv raka

Osnovan u rujnu prošle godine u okviru Lige za borbu protiv raka, Klub žena s bolestima dojke okuplja šezdesetak žena i djeluje na području Koprivničko-križevačke županije. Osnovni njegov cilj je pomoć ženama oboljelim od karcinoma dojke, bolesti koja je u porastu u Hrvatskoj; prošle godine evidentirano je čak 1900 novih oboljenja, 1100 više nego prije deset godina.

Jedna od akcija kojom žene udružene protiv teške bolesti prikupljaju novac za istraživanja i liječenje oboljelih održat će se u subotu 17. ožujka u 17 hrvatskih gradova, među kojima i u Koprivnici. Pod motom "Cvijetom narcisa protiv raka" na središnjem gradskom trgu članice Kluba od 9 do 13 sati prodavat će narcise po popularnoj cijeni, kao i ručne radove s motivima toga cvijeta, oslikane vaze te kolače. Sav prikupljen novac namijenit će se kupnji mamografa, aparata za ranu dijagnostiku raka dojke.

Svi oni koji se žele uključiti u rad Kluba žena s bolestima dojke mogu dodatne informacije zatražiti na broj telefona 622-222, kućni 723 (predsjednica Kluba **Božica Šnajdar**) ili kućni 343 (tajnica Kluba **Marica Mitrović**).

IN MEMORIAM

Ranko Vedriš (1965-2001)

U ponedjeljak 12. ožujka u "Podravki" se pronijela tužna vijest da nas je zauvijek napustio naš zaposlenik **Ranko Vedriš**. Nedjeljno opuštanje uz ribičiju u društvu prijatelja tragično je završilo utapanjem.

Ranko je rođen 7.5.1965. godine, a u Podravku je došao 1986. godine. U početku je radio u Službi održavanja, a od 1989. je zaposlen u Tvornici koktel peciva na poslovima održavanja strojeva i uređaja. Bio je dobar majstor i omiljen u kolektivu među kolegama električarima.

Ova iznenadna smrt zavila je u tugu njegove kolege, prijatelje, rodbinu, a najviše njegovu obitelj - suprugu i malodobnog sina. Njegov lik ostat će svima koji su ga znali u trajnom sjećanju.

Društvena prehrana	
Jelovnik	
19. 3. ponedjeljak:	- Varivo grah s tijestom, kobasica, kolač s linoladom
20. 3. utorak:	- Pečeni pileći batak, rizi-bizi, salata,
21. 3. srijeda:	- Sekeli gulaš, slani krumpir, banana
22. 3. četvrtak:	- Čufte u rajčici, krumpir pire, krafna
23. 3. petak:	- Juha, pohani oslić (fileti), grah salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač: PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica	Graficko uređenje: Vanessa Grgić
Direktorica Službe za interno komuniciranje: Jadranka Lakus	Tisak: Koprivnička Tiskarnica d.o.o. Koprivnica
Glavni i odgovorni urednik: Branko Peroš	Naklada: 8300 primjeraka
Redakcija lista: Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić i Hrvoje Šlabek	List izlazi svakog petka i primaju ga svi radnici besplatno.
Fotograf: Nikola Wolf	Adresa uredništva: Ulica Ante Starčevića 32, 48000 Koprivnica
Grafiki dizajn: Jana i Ivana Žiljak, FotoSoft	Telefoni - direktni: 651-505 (urednik) i 651-503 (novinari) Faks: 621-061 e-mail: novine@podravka.hr

Sport**Uzvratna utakmica četvrtfinala Kupa EHF-a: Leipzig - Podravka Vegeta 28:27****Bitkom izboreno polufinale**Tekst: **Goran Čičin Mašansker**
Snimio: **Ivan Čičin Mašansker**

U pravoj 60-minutnoj bitki na parketu prepune dvorane u Leipzigu rukometašice Podravke Vegete uspjele su doći do 27:28, rezultata koji ih je odveo u polufinale Kupa EHF-a, među četiri najbolje ekipe u tom cijenjenom europskom natjecanju.

U prvom susretu u Koprivnici Podravka Vegeta ostvarila je prednost od šest golova, bilo je 24:18, no nitko nije mogao sa sigurnošću tvrditi da će hrvatske prvakinja proći dalje. Jer, Leipzig je jaka ekipa, u vrhu su njemačkog prvenstva, a u njihovim redovima igraju i zvijezde poput Gritt Jurack i Ingrid Radzevičiute. Ni ostale igračice nisu loše, tek su manje eksponirane od spomenutog dvojca. Sve u svemu, vrlo jaka ekipa koja može ravnopravno igrati sa svim klubovima iz vrha europskog rukometa.

S druge strane, Podravka Vegeta ima također jaku ekipu, kojoj je najveća prednost jaki kolektiv. U sastavu trenutno nema zvijezda, no trener Ivica Pal ima vrlo zahvalne igračice s kojima, pokazalo se, može pobjeđivati i europsku elitu. Današnje "kokice" sastavljene su od iskusnih rukometašica poput Božice Palčić, Vlatke Mihoci, Renate Hodak i Barbare Stancin te od najboljih hrvatskih mladih igračica poput Sanele Knezović, Marije Čuljak i Nikoline Jurić.

U Leipzigu je bilo važno zadržati prisebnost, jer je gubitak koncentracije mogao biti poguban. Na sreću hrvatskih prvakinja, takvo što nije se dogodilo, koprivničke su rukometašice odigrale još jednu sjajnu utakmicu u kojoj su dosta vremena držale i

Državno prvenstvo u rukometu za juniorke**Juniorke Podravke treće**

Rukometašice Podravke '83. godište i mlade sudjelovale su na završnom državnom prvenstvu za juniorke koje se od 8. do 11. ožujka održavalo u Labinu. Uz Podravku na turniru su sudjelovale juniorke Trešnjevke i Kustošije iz Zagreba, riječkog Zameta, Zvečeva iz Požege, Tvin Trgočentra Virovitica, Slavonskihrana iz Slavonskog Broda, ekipa Sinja, te domaćin Rudar iz Labina.

U jakoj konkurenciji, juniorke Podravke predvođene trenerom Miroslavom Posavcem osvojile su odlično 3. mjesto. Prve su juniorke Tvina Virovitica, a 2. mjesto osvojila je ekipa Sinja. Najboljom vrataricom proglašena je naša Davorka Bračko, a najboljom desnom vanjskom Miranda Tatafi.

[Z. R.]**Prva A liga kuglačica****Očekivano i uvjerljivo****PODRAVKA - SPLIT 7:1 2727:2468**Piše: **Željko Šemper**

U 19. kolu prvenstva Hrvatske kuglačice Podravke su na svojim stazama u Koprivnici pobijedile ekipu Splita visokim rezultatom 7:1. Bila je to rutinska pobjeda koprivničkog sastava, neopterećena snagom protivnika. Naše su odigrale vrlo dobro i ujednačeno, što pokazuje i prosjek ekipe od 455 srusnih čunjeva. Moglo je čak i daleko bolje da kod većine domaćih kuglačica u igri nije bilo neshvatljivih oscilacija i "crnih rupa" u igri. Već po tradiciji na domaćim stazama svojim rezultatom "iskočila" je Marija Zver - srušila je opet preko granice od 500 čunjeva. Bila je sjajna, sa 518 čunjeva ostaje glavni kandidat za kuglačicu lige u konkurenciji s Biserkom Perman. Splićanke su se borile do kraja, iako su im izgledi bili nikakvi. One su sa svega pet osvojenih

**Sreća igračica i navijača nakon izbornog polufinala**

vodstvo. Bilo je to u prvom dijelu, u nastavku je Leipzig krenuo na sve ili ništa, jurišale su Njemice u svaki napad, dok su u obrani igrale "flastere" na Martini Raguz i Vlatki Mihoci. Ta im se taktika pokazala potpuno promašeno, jer je Podravki Vegeti u svakom slučaju bolje odgovarala igra četiri protiv četiri nego šest protiv šest. U napadu su tako lavovski dio posla na vanjskim pozicijama odradile krila Ljerka Vresk i Renata Hodak, kružna napadačica Božica Palčić te jedina "prava" vanjska igračica Andreja Hrg. U obrani je najviše problema bilo s Gritt Jurack, pogotovo nakon trećeg isključenja Marije Perčulije. No, u zadnjih osam minuta na gol je stala Sanela Knezović i odličnim učinkom (obranila je četiri od pet udaraca) osigurala veliko slavlje Podravkašica i njihovim navijačima, koji su iz Koprivnice u daleki Leipzig cijelu noć putovali autobusom.

Podravka Vegeta igrala je u sastavu: Stancin, Knezović, Vresk 3, Popović, Perčulija, Pensa, Palčić 6, Hodak 7, Raguz 2 (2), Čuljak 1, Mihoci 3, Hrg 5.

Izjave

Trener Podravke Vegete Ivica Pal:

- Bila je ovo strašno teška utakmica u kojoj je rezultat ipak realan. Mi smo vodili u prvom dijelu, međutim Leipzig je u nastavku odigrao sjajno. Kad je bilo najteže, moje su igračice pokazale da znaju i mogu odigrati hrabro i borbeno. U velikom smo uzletu forme i našim sljedećim protivnicima neće biti lako.

Vlatka Mihoci: - Gledatelji su mogli uživati u neizvjesnoj i dobroj utakmici. U drugom poluvremenu bilo je posebno teško za nas, Leipzig je udario strašan presing. Na kraju je ispalo odlično za nas, a posebno bih zahva-

lila našim sjajnim navijačima koji su nas bodrili tokom cijelog susreta.

Sanela Knezović: - Bilo je stvarno "ludo", na kraju zasluženio slavi bolja ekipa. Ovaj rezultat ima veliko značenje za nas, dokazale smo da se velikim huijenjem i požrtvovnošću može doći i do velikih uspjeha. Mislim da još nismo sve rekly u Europi ove sezone.

Predsjednik Uprave kluba Damir Polančec: - Ulazak kluba u polufinale EHF je značajan uspjeh, ali je još važnije što se ekipa digla do ovih razina. Izuzetno imponira klima koja u ovom trenutku vlada u i oko kluba i u takvoj situaciji je doista čast biti predsjednikom takvog kluba. Uz to marketinški izuzetno dobro zvuči ulazak u završnicu EHF, jer utakmice koje su pred nama, nadam se i one finalne, igramo s ekipama koje dolaze iz zemalja koja su strateška tržišta Podravke i to će imati veliki marketinški utjecaj na naše poslovanje u tim zemljama. Uz to svi sljedeći dvoboji bit će prenošeni putem malih ekrana i mnogi gledatelji imat će priliku vidjeti kakav je Podravka Vegeta rukometni klub - jak i s jednom od najboljih obrana koje se trenutno igraju u Europi.

U polufinalu sa Slavijom

Na ždrijebu u utorak u Beču izvučeni su parovi polufinala Kupa EHF-a. Podravka Vegeta prolaz u finale tražit će u dva susreta s prvakinjama Češke Slavijom. Prva utakmica igrat će se u Pragu 31. ožujka ili 1. travnja, dok je uzvrat tjedan kasnije u Koprivnici. U drugom polufinalu igrat će poljski predstavnici Momet iz Lublina i Zaglebie iz Lubina.

Prva B liga kuglačica**Ljepotica prvenstva****BELMA - OBRTNIK 7:1 2524:2388**

Mlade kuglačice Belme sjajno su odigrale i sa 7:1 u Koprivnici pobijedile sastav Obrtnika iz Nove Gradiške. To je bila dosad najbolja igra Belmice u ovogodišnjem prvenstvu, što najbolje pokazuje prosjek ekipe od 420 srusnih čunjeva. Ekipu je sjajno predvodila kapetanica Željka Pašica, srušila je čak 453 čunja i bila igračica susreta. Gošće su se predstavile u slabom izdanju, one su tipična "domaća" ekipa, gdje teško bodove prepuštaju gostima. Rezultati: Tuba 422, Kušenić 407, Ž. Pašica 453, Milas 419, Dušić 398, Hirjanić 425.

Prva hrvatska nogometna liga - 21. kolo**Dobar nogomet pred prepunim gledalištem****SLAVEN BELUPO - DINAMO 1:1 (0:1)**Piše: **Boris Fabijanec**

Gostovanje hrvatskog prvaka Dinama privuklo je na koprivnički Gradski stadion rekordan broj gledatelja. Više od 5000 ljubitelja dobrog nogometa zaista nisu požalili što su te nedjelje bili na stadionu, jer su imali prigode vidjeti jedan od najboljih prvoligaških nastupa koprivničkih nogometaša.

Unatoč tome što prvu prigodu na utakmici ima Dinamov napadač Balaban, nogometaši Slaven Belupa čvrstom i borbenom igrom tjeraju Dinamovce u očaj. Već u prvom poluvremenu junak utakmice mogao je biti Petar Bošnjak - u prvoj prigodi nije se najbolje snašao, a potom njegovu bombu s dvadesetak metara zaustavlja vratnica. Svoj hljesak imao je i Dodik, ali Butina brani. Potom odlazan udarac Biskakua, Dinamov vratar krajnjim naporom dodiruje loptu koja potom pogada prečku. Najbolji igrač utakmice, Mužek - alfa i omega Slaven Belupa - također isprobava udarac. Butina je siguran. I kako to već ide u nogometu, slabiji postizlu zgoditak. Mora se priznati, vrlo lijep potez Mikica koji je nanizao tri obrambena igrača Slaven Belupa i preciznim udarcem pogodio vratnicu i mrežu nemoćnog vrataru Solumuna. Još u prvom poluvremenu vrijedno je bilo zabilježiti dobar udarac zagrebačkog napadača Balabana.

Nakon desetak minuta rastrgane igre u drugom poluvremenu, trener Koprivničana Mladen Francić umjesto Bošnjaka uvodi u igru Brglesa koji već u prvom dodiru s loptom unosi živost u redove Slaven Belupa. Domaći napadi postaju sve opasniji i dugo očekivano izjednačenje koje je naprosto visilo u zraku događa se u 61. minuti. Nakon udarca iz kuta gužva u Dinamovom kaznenom prostoru, najbolje se snalazi Frane Amić i lopta je u mreži Zagrepčana. Prasuk oduševljenja na koprivničkom Gradskom stadionu!

**Među 5000 gledatelja na koprivničkom stadionu kao gost Podravke bio je i svjetski rekorder u plivanju Gordan Kožulj****Druga liga sjever kuglačica****Neosvojiva tvrđava****OBRTNIK - PODRAVKA 7:1 5191:5118**

Krapinske toplice i momčad Obrtnika i dalje ostaju neosvojiva tvrđava za gostujuće momčadi. Već tri godine nitko nije uspio pobijediti "obrtnike" na njihovim čudesnim stazama, gdje je svaka za sebe posebna tajna. To nije uspjelo ni kuglačama Podravke, koji se i inače slabo snalaze izvan koprivničke "ljepotice". Naši kuglači izgubili su 7:1 i tako se udaljili na četiri boda od vodeće momčadi Croatia osiguranja iz Varaždina. Ipak, prvo mjesto još nije izgubljeno, jer lider još dvaput mora u Koprivnicu, gdje mu neće biti lako do bodova.

Šah - brzopotezni turnir**Muškinja u vodstvu**

U ponedjeljak 12. ožujka u prostorijama Šahovskog doma održan je brzopotezni turnir ŠSK Podravka za mjesec ožujak. Nastupilo je 16 šahista, a ponovo je uvjerljivo najbolji bio Borivoj Muškinja s osvojenih 14,5 bodova. Drugo mjesto pripalo je Željku Stubičaru s 12,5 bodova, a dalje slijede: Bijac 11,5, Benotić 9,5, Mikulinjak 9, Lazarević 8,5, Orlovčić 8 itd.

U ukupnom redoslijedu nakon tri turnira vodi Muškinja sa 60 bodova ispred Stubičara koji je osvojio 57 bodova. Iza njih nalaze se Mikulinjak 54, Orlovčić 52, Bijac 51, Lazarević 46, Benotić 45 itd.

Turnir za mjesec travanj održat će se 9. travnja u prostorijama Šahovskog doma s početkom u 18 sati.

[B. M.]

Novo na hrvatskom tržištu

Dolcela lansirala Jelly Jelly

Ovih dana Dolcela je na tržište lansirala novi proizvod Jelly Jelly. To je žele desert biljnog porijekla koji je novina na hrvatskom tržištu. Desert je napravljen u dvije kombinacije okusa: limun - malina i naranča - jabuka. Nisko je kaloričan, jednostavan je za pripremu, može biti poslužen kao samostalni desert, a pogodan je i za različite kombinacije s kremama ili za preljeve za torte. Atraktivnog je i efektnog izgleda pa u Dolcela timu računaju da će poput Amerikanaca i Poljaka koji naprosto obožavaju ovakve biljne deserte slasticu prihvatiti i domaći kupci.

Izlazak na tržište Jelly Jelly prati i atraktivan letak na kojem se može pročitati i sljedeće:

Jelly, Jelly svi bi ga jeli!

Novo i originalno! Desert "otkačeni" Amerikanaca, omiljeni desert Poljaka - konačno i na vašem stolu! Zadržite zajedno s njim bez bojazni da poludite!

Jelly, Jelly biljnog je porijekla! Razveselite djecu, neka desert bude zabava duginih boja! Jelly Jelly će pokrenuti i vašu maštu kad ga vidite. Osvježite se voćem u obliku koji god poželite. Zasladijte život bez straha za svoju liniju. Jelly Jelly je iznimno lagan i bez kalorija! Može

biti ludi završetak vaše torte ili početak ljetne svježine na vašem stolu. Iznenađite goste nečim originalnim i novim.

Jelly Jelly se priprema brzo i jednostavno, a uštedeno vrijeme posvetite sebi.

Dolcela slatki dodir fantazije!



Bilješka

Napokon izvjesnija sudbina beletrističke knjižnice

Piše: **Hrvoje Šlabek**

Koncem prošle godine pisali smo o Podravkinjinoj beletrističkoj knjižnici kao o "cardaku ni na nebu ni na zemlji", kao o knjižnici koja u pravom smislu to i nije jer se o njoj ne vodi sustavna briga, jer se ne nabavljaju knjige, a kamoli da se misli o nekakvoj informatizaciji. Niz je godina sudbina te male knjižnice bila neizvjesna jer je sve govorilo u prilog njenom ukidanju, ali nitko nije imao petlje takvu odluku i donijeti. Zašto onda knjižnici - čije je postojanje opravdavano oko 1300 članova, od kojih novih 180 u zadnje dvije godine - nije dana financijska injekcija, to ostaje nejasno.

Čini se da je ovih dana knjižnici određena sudbina, sudeći barem prema tome što su njezini zidovi obojeni, a police dotjerane u red. To nam je potvrdio direktor Sektora za opće poslove Neven Magdić, rekavši kako je uređenje interijera knjižnice samo prvi korak prema njenoj revitalizaciji i osuvremenjavanju. Sljedeći koraci nisu ovaj čas vidljivi, ali će to biti uskoro - na radost korisnika koji svoju ljubav prema lijepoj literaturi upražnjavaju u Podravkinjinoj knjižnici, stedeći tako 100 kuna upisnine u Gradsku. Naime, već je osamdesetak pohabanih svezaka da-

no na knjigovežnu obnovu, a namjera se obnoviti i suradnja s izdavačkom kućom "Staneć", koja bi - kao protu-uslugu za organiziranje prodajnih izložbi knjiga u Podravki - Podravkinjinoj knjižnici donirala knjige.

Doznali smo i da bi se napokon mogla riješiti zavrzlama oko vlasništva knjižnog fonda, jer on je zapravo dio fonda Gradske knjižnice, ali je dobar dio naslova kupila Podravka. Gradska je knjižnica, kao što je to svojedobno dala do znanja njena ravnateljica Dijana Sabolović-Krajina, spremna ustupiti fond Podravki, čime bi Podravkina knjižnica postala "svojom". Još je jedino potrebno riješiti pitanje organizacij-

skog smještaja beletrističke knjižnice i njenih mogućih (i logičnih) veza sa stručnom knjižnicom, ali to je najmanje važno u čitavoj priči. Jer, kako kaže Neven Magdić, koji je inicirao konačno rješenje problema, najvažnije je da knjižnica funkcionira i da funkcionira kako valja, tj. da pruža kompletan korisnički servis...

Otužno je možda samo to što za rješavanje statusa Podravkine beletrističke knjižnice nije zaslužna nekakva sustavna briga, koja bi problem riješila daleko prije - ili, s druge strane, pravodobna odluka o ukidanju - već je to ovisilo o pojedinačnim inicijativama nadležnih i afinitetima utjecajnih.



Uređenje interijera knjižnice prvi je korak u njenoj revitalizaciji

Gastro-promotori savjetuju:

Janjeći kotleti "Kralj Tomislav"

Potrebne namirnice:

60 dag janjećih kotleta, 20 dag mariniranih šampinjona "Podravka", 20 dag svježih brokula, 40 dag krumpira, 20 dag tikvica, 1 dl maslinovog ulja, sol, papar, ružmarin, Vegeta, majčina dušica, sok od dva limuna

Način pripreme:

Janjeće kotlete lagano potučemo, posolimo, popaprimo, natrljamo Vegetom, ružmarinom, majčinom dušicom i obilato nakapamo maslinovim uljem.

Povrće skuhamo, gljive propirjamo na maslinovom ulju, a kotlete

ispečemo na roštilju. Na ugrijanu pliticu posložimo kuhano povrće, pirjane šampinjone, pečene janjeće kotlete i poslužimo.

Dobar tek želi vam gastro-promotor **Viljam Cvek**



Nagradna igra

NAJBOLJI PRIJATELJI!

Među stotinama omotnica s kuponima koji su pristigli za nagradnu igru "Podravka čaj - najbolji prijatelji" komisija je izvukla dobitnicu super nagrade - kompleta šalica za čaj. To je:

Marica Solina, Koksli



Dobitnici tjednih nagrada su:

1. paket čajeva + šalica za čaj - Marija Gajski, Tvornica kalnik
2. paket čajeva + lončić za čaj - Katica Galešić, Društvena prehrana
3. paket čajeva + pregaca - Damir Polak, Tvornica dječje hrane

Dobitnike je izvukla komisija u sastavu: Sanda Peroš, Nevenka Marić i Jadranka Lakuš, a nagrade se mogu podići u Timu za voće, snack i čaj, 1. kat poslovne zgrade.



Crt: Ivan Haramija - Hans