



PODRAVKA

Godina XL
Broj 1574 Petak 24. kolovoza 2001.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



**Spajanje
Podravkinih
tvrtki u
Mađarskoj**
3. str.



**Slaven-Belupo
osvojio tri boda**
7. str.
**Priprema, pozor -
dolaze veliki**
2. str.

Aktualno

Prosvjednici ili politikanti

Piše: **Jadranka Lakuš**

Najava Zajednice udruga seljaka Koprivničko-križevačke županije da će blokirati promet i prilaz Podravki zbog neisplate otkupljene pšenice koju su uredno zabilježili brojni hrvatski mediji u Podravki, a prvenstveno u Podravskim mlinovima izazvala je nemalo čuđenje. Jer Podravka se do sada uredno pridržavala svih odredaba ugovora s oko 2000 poljoprivrednika s kojima je ugovorila ovogodišnji otkup. Prvi dio od ukupno 11 milijuna kuna koliko se duguje individualnim poljoprivrednicima za otkupljenih 20.500 tona pšenice već je isplaćen. Drugi dio, za koji je po ugovoru predviđen rok 30. rujna bit će kao i lani isplaćen nešto ranije. Pa gdje je onda problem? Očito ne kod onih podravskih poljoprivrednika koji su sklopili ugovore s Podravkom i koji uglavnom i nisu imali pojma da u njihovo ime netko organizira prosvjede. U Podravskim mlinovima čak nitko iz Zajednice udruga seljaka Koprivničko-križevačke županije nije zatražio neku informaciju ili najavio razgovor. Kao da je važnije bilo prozivati Podravku, slikati se u novinama, prijetiti prosvjedima i na jeftin način skupljati neke poene među seljacima. Umjesto gradnje partnerskih odnosa za koje je Podravka spremna, vodstvo Zajednice udruga seljaka naše županije iz samo sebi znanih razloga izabralo je svojevrсни rat. Po svojoj prilici mahali praznom puškom jer je upitno tko bi uopće sudjelovao u tim njihovim prosvjedima koje su s istom lakoćom kako su ih najavili, jednostavno i otkazali. To što su se bacili blatom na tvrtku za koju su ugovorne obveze prema partnerima, a posebice prema dobavljačima sirovina neupitne, njima očito nije važno. Ionako je vrijeme politikanata i lovaca u mutnom.

Tvornica Povrće Umag

Cjelodnevni otkup rajčica



Rajčica dobre kvalitete ulazi u tvornicu

Tekst i snimak: **Boris Fabijanec**

Ovih dana u umaškoj tvornici Povrće radi se užurbano. Naime, 13. kolovoza krenula je otkupna sezona rajčice, a ovaj tjedan je udarna špica otkupa, kada na dan u tvornicu uđe više od 300 tona rajčice. Do 22. kolovoza otkupljeno je oko 1.420 tona, a prema riječima direktora tvornice Povrće Alena Božića ove sezone se planira otkupiti oko 6.000 tona rajčice. Inače, otkupna cijena rajčice, ovi-

sno o kvaliteti, iznosi od 58 do 62 lipe. Kompletna sirovina je s područja Bujštine, gdje na poljima neprekidno rade četiri kombajna. Rajčicu treba što prije ubrati jer sada je zapravo njezina tehnološka kvaliteta najbolja. U umaškoj tvornici otkup se vrši cijeli dan, a po potrebi i subotom. Paralelno s otkupom vrši se i prerada rajčice. Trenutno u Povrću proizvode sok i koncentrat od rajčice. Nakon toga, proizvoditi će se pasirana i sjeckana rajčica, a sva

ostala sirovina upotrijebit će se za koncentrat. Zapravo sada je u tijeku proizvodnja poluproizvoda koji će se kasnije, ovisno o narudžbama finalizirati. S obzirom da je u Podravkinu umašku tvornicu nedavno instalirana nova linija za preradu rajčice, a i da se trenutno proizvodi sok od rajčice, za koje treba puno manje sirovine, nego za koncentrat, prihvatna priprema linija mora tijekom proizvodnje nekoliko puta stati. No, unatoč tim povremenim zastojsima na sat

se preradi od 10 do 12 tona rajčice. Svi zaposlenici tvornice kojih sa sezoncima ima 113 uključeni su u kampanju otkupa i prerade rajčice. Taj broj je za 15 manji nego lani, ali dobrom organizacijom posla ne osjeti se nedostatak radne snage. Također, veliku pomoć zaposlenicima u Povrću dali su radnici s Podravkinog održavanja i tehnolozi iz Instituta koji su se prilično angažirali oko uhođavanja nove linije za preradu rajčice koja besprijekorno radi.

Razgovor s direktorom hrvatskih regionalnih tržišta Borisom Samaržijom

Priprema, pozor - dolaze veliki!

Piše: **Hrvoje Šlabek**

Otkako je polovicom prošle godine u Podravki postavljena nova, regionalna organizacija domaće prodaje, broj prodajnih mjesta pod njenom direktnom “kontrolom” porastao je sa 3.500 na oko 9.000, što je gotovo dvije trećine svih prodajnih mjesta u Hrvatskoj, uključujući i najmanji kiosk s mješovitom robom. No, još je važnije mjerilo uspješnosti tako postavljene organizacije porast domaće prodaje u prvih sedam mjeseci ove godine za 5 posto u odnosu na isto lanjsko razdoblje.

Ipak, na domaćem tržištu uskoro se mogu očekivati promjene koje će zahtijevati brzu reakciju. Prema tvrdnji direktora Hrvatskih regionalnih tržišta, dipl. inž. **Borisa Samaržije**, nailazi novi val prodora velikih i moćnih trgovačkih lanaca, putem kojih će se uskoro odvijati čak 60 posto maloprodaje. Zato smo s njim razgovarali o promjenama koje će Podravka morati učiniti kako bi ostala konkurentna i kako bi dobar polugodišnji rezultat na kraju godine bio još bolji.

Brži rast od “kvalitetnig prosjeka”

- Nova organizacija Podravkine prodaje u Hrvatskoj postoji već nešto više od godinu dana. Kako ona funkcionira?

- *Sušтина nove organizacije leži u tome da se teren, odnosno prodajna mjesta - i to ne samo velika, već i ona najmanja - obrađuju detaljno i da u njima bude više naših proizvoda. U bivšoj organizaciji naš je proizvod dolazio u veleprodaje, ali se nije dovoljno kontrolirala kupnja od strane maloprodajnih mjesta. Naime, teren je podijeljen u mikroregije i naši trgovački predstavnici dobili su svaki “svoj” mali segment terena, na kojima idu do najsitnijih detalja. Količina prometa po predstavniku nije u prvom planu, već je to izgled prodajnih mjesta i jesmo li svugdje iskoristili svoje potencijale u potpunosti.*

- Kad je ta organizacija uvedena, bilo je rečeno da se želi povećati broj direktno obrađivanih prodajnih mjesta. Je li do toga došlo?

- Naravno da jest. U ovom trenutku baratamo podatkom da obrađujemo oko 9.000 prodajnih mjesta. Inače, u Hrvatskoj sveukupno ima oko 14.000 prodajnih mjesta.

- Kakvi su prodajni rezultati u Hrvatskoj u ovoj godini?

- Na rezultate prodaje nije utjecala samo nova, kvalitetno postavljena organizacija, nego je utjecaja imao i razvoj novih kanala distribucije, poput gastro-kanala, koji prije nije bio sustavno obrađivan. U prvih sedam mjeseci ove godine prodaja u Hrvatskoj porasla je za 5 posto u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Porast prodaje od 5 posto veći je od prosječnog rasta u prehrambenoj branši, koji iznosi 4 posto za uspješne firme.

Avansno plaćanje - najbolje jamstvo

- Koliki je utjecaj na takve dobre rezultate imala turistička sezona?

- Mislim da turistička sezona nije imala prevelik pozitivan utjecaj jer svi smo svjedoci toga da turisti pretežito dolaze iz zemalja slabije platežne moći pa potrošnja nije onakva kakvu smo možda očekivali.



Boris Samaržija

- Vratimo se organizaciji. Prodaja je podijeljena u pet velikih regija, koje su opet podijeljene u niz mikroregija što ih pokrivaju trgovački predstavnici. Kakva je uloga direktora regionalnih tržišta?

- *Svaka regija ima svojeg direktora, koji je smješten u središtu regije. Moj je zadatak da koordiniram njihovim radom. Ovdje pripremamo i distribuiramo nove informacije prema terenu, prikupljamo i obrađujemo informacije s terena, upravljamo naplatom, vodimo pregovore s vodećim kupcima itd.*

- U prošlom broju razgovarali smo o “Projektu kasa”, koji je prepolovio neplaćena Podravkina potraživanja i donio puno svježeg novca. Kakvi su danas rizici od neplaćanja Podravkine robe?

- *Instrumenti osiguranja naplate propisani su našom politikom prodaje, ali to su ipak samo instrumenti osiguranja. Ako dođe do propadanja nekog trgovačkog subjekta, mora se ići u realizaciju tih instrumenata, što ne osigurava brzo likvidna sredstva. Zato je najbolje jamstvo avansno plaćanje, koje je već polučilo jako dobre rezultate. Mislim da je prošao tek prvi val propadanja trgovačkih subjekata u Hrvatskoj jer će u skoro vrijeme u još većoj mjeri doći strani veliki trgovački lanci. Hrvatsko tržište još uvijek nije strukturirano i očekujem da će veliki trgovački lanci već u idućoj godini činiti 60 posto prometa, za razliku od sadašnjih 40 posto. Slabiji trgovački subjekti naprosto će propasti ili preusmjeriti svoju djelatnost jer neće moći konkurirati veličini i snazi zapadnog kapitala, tj. niskim maržama koje će lanci postaviti.*

Hrvatsko tržište postaje sve zapadnije

- Kakav imidž Podravka danas ima kod velikih trgovačkih lanaca, s kakvih pozicija ona ulazi u pregovore s njima?

- *Podravka ima jako dobar rejting kod stranih lanaca i samim time što je poznata u domicilnim zemljama tih lanaca. Na zapadu smo sa svojom najjačom markom, Vegetom, poznati nekoliko desetaka godina! To nam omogućava da na domaćem tržištu imamo lakšu pregovaračku poziciju od firmi koje nemaju takve proizvode. No, postoji bojazan da takva pozicija neće još dugo potrajati jer veliki sve više dolaze i standardi koje smo mi postavljali polako prelaze na stranu stranih lanaca. Više nećemo moći biti prisutni u takvim trgovinama pod onim oknostima na kakve smo navikli. Veliki lanci kreiraju pravila igre. U svojih 11 godina radnog staža u Po-*

dravki, jedan dio vremena proveo sam u radu s ključnim kupcima, tako da sam upoznao njihov način rada i u neku mi je ruku lakše razgovarati s ljudima koji vode te lance u Hrvatskoj.

- Na koji se način valja prilagoditi novom valu dolaska velikih trgovačkih lanaca u Hrvatsku?

- *Podravka se vrlo brzo mora prilagoditi situaciji koja će uskoro nastati. Osnovni zadatak i dalje će nam biti da osiguramo prisustvo naše robe na prodajnim mjestima bilo kojeg porijekla. Veliki zapadni lanci učinit će “udar” na naše marže, čemu smo svjedočili u zemljama bivšeg istočnog bloka, jer znamo kako je domaća maloprodaja prošla u tom naletu.*

- Donose li strani lanci i proizvode strane Podravkine konkurencije?

- *Tek u drugom koraku. U prvom koraku oni dolaze, postavljaju uvjete, ali ne donose u velikoj mjeri strane proizvode. No kako domaća proizvodnja poskupljuje, tako oni imaju sve više motiva uvoziti jeftinije proizvode sa zapada putem svoje mreže, jer im to omogućuje veću zaradu. U tu skupinu spadaju i “private label” proizvodi koje sa sobom nose strani lanci, ali i sve više domaćih slijedi njihov primjer.*

- Može li se reći da hrvatsko tržište postaje sve sličnije stranim, “uhodanim”, strukturiranim tržištima?

- *Da. Može se naslutiti da će razvoj događaja biti sličan razvoju u onim zemljama u kojima Podravka ima svoja poduzeća. Zato se brzo moramo prilagoditi i naći načina da ostanemo konkurentni. Prema sporazumu o ulasku Hrvatske u Svjetsku trgovinsku organizaciju carinske dadžbine polako se smanjuju i proizvodi iz uvoza postaju sve konkurentniji i stvara se razlika u cijeni prema domaćem proizvodu.*

Hrvati sporo mijenjaju potrošačke navike

- Mijenjaju li se i potrošačke navike Hrvata, kao što su se proteklih godina promijenile u drugim, naprednijim tranzicijskim zemljama?

- *Manje nego prije, ali Hrvati još uvijek odlaze u “šoping” u inozemstvo, a strani proizvodi dolaze k nama i putem stranih trgovačkih lanaca. Podravka je prepoznala i prilagodila se novim proizvodnim trendovima - nismo sjedili skrštenih ruku. Ipak, prema mojem mišljenju, hrvatski potrošač svoje navike ne mijenja jako brzo, ali u ovom vremenu, kada iz dana u dan slabi kupovna moć i pada standard, tržište remete jeftini proizvodi iz uvoza zbog nedostatka jeftinih domaćih proizvoda. Pad standarda u Hrvatskoj dobro se može vidjeti upravo po sve većoj prisutnosti proizvoda namijenjenih najmanje platežno sposobnim građanima, u koje sigurno spadaju već prije spomenuti “private label” proizvodi.*

- Utječe li to na promjenu odnosa količina prodaje među Podravkinim grupama proizvoda?

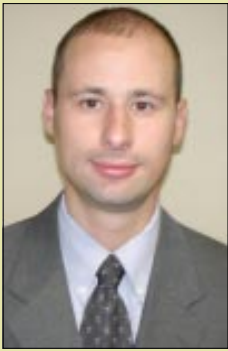
- *Recimo, prodaja Vegete porasla je za 5 posto, Podravka jela 8 posto, veliki je porast prodaje povrća, od 13 posto itd. Inače, “klasična” Podravka u odnosu na prošlu godinu ojačala je više od 10 posto.*

- Sve u svemu, dakle, ovogodišnji prodajni rezultati zasad su više nego pristojni. Što dalje?

- *Zbog dolaska velikih stranih lanaca vidimo potrebu za angažiranjem najboljih ljudi za obradu ključnih prodajnih mjesta. Ne radi se o potrebi za novim ljudima, već o postavljanju postojećeg kadra na pozicije na kojima će dati svoj maksimum.*

Podravkin periskop

Nova bitka za energetske napitke



Piše: **Dalibor Šijak**
Sektor za razvoj poslovanja

Većina nas će se složiti s činjenicom da je današnji ritam života mnogo brži nego što je bio prije nekoliko godina te da zahtijeva i više energije koju možemo dobiti iz nekoliko izvora, a jedan od njih su svakako i energetske napitci. Oni su od davnina poznati na Dalekom istoku, a u Europu ih je donio austrijski poduzetnik Dietrich Mateschitz. On je 80-ih godina u Tailandu prvi puta probao Krating Daeng - jedan od nekoliko «zdravih tonika» (tailandski naziv za piće a la Red Bull) koji su se prodavali diljem Dalekog istoka, te je zatražio prava za prodaju tog pića izvan Azije. Tako se 1987. godine u Austriji počelo prodavati energetske piće prilagođeno zapadnoeuropskim okusima što je omogućilo Gatoradeu da postane tržišni lider na brzorastućem tržištu energetskih napitaka.

Svjetska praksa nam je do sada pokazala da gdje god su brzorastuća tržišta ili brzorastući segment proizvoda, tu moraju biti i najveće svjetske kompanije ako takve i žele ostati. Godinama već pratimo tržišni «rat» između Coca-Cole (posljednji ovogodišnji rang o svjetski najvrednijim markama je pokazao da je Coca-Cola najvrednija marka čija se vrijednost procjenjuje na 68,95 milijardi maraka) i Pepsi-a (prema istoj analizi je 44. najvrednija svjetska marka), te stalno nastojanje Coca-Cole da održi vodeću svjetsku poziciju No. 1 kod pića. S druge strane, Pepsi nikako ne želi izgubiti korak za Coca-Colom jer bi to za njih bilo ravno propasti. Stalno i nemilosrdno tržišno rivalstvo je ovim svjetskim kompanijama zadalo cilj da moraju rasti iz godine u godinu te jedino tako zadržati svoju tržišnu poziciju, pa tako jedna od najlakših mjera za rast je akviriranje neke druge kompanije kako bi povećali svoju tržišnu vrijednost. Kao idealna meta za akviziciju u tržištu pića je ocjenjen Quaker Oats (vlasnik branda Getorade) jer je gotovo apsolutni tržišni lider sa 78% tržišnog udjela u rastućem segmentu energetskih napitaka. Tako se Getorade našao između dvije vatre Coca-Cole i Pepsi-a, a iz te bitke kao pobjednik izašao je Pepsi. Riječ pobjeda svakako lijepo zvuči, no u ovom slučaju ona je za Pepsi koštala vrtoglavih 13 milijardi USD, a uz to, Pepsi je prisiljen prodati svoje treće najprodavanije piće All Sport te mu je zabranjeno narednih 10 godina vršiti distribuciju Gatoradea.

Bez obzira na visoku cijenu koju je Pepsi platio za Gatorade, čelnici Coca-Cole su svjesni posljedica ove izgubljene bitke te, ne želeći izgubiti i rat, ubrzo su lansirali Powerade, energetske piće kojim žele konkurirati Gatoradeu. Prvi podaci s kojima su izišli u javnost je da su za prva tri mjeseca uspjeli osvojiti 1,5% tržišta te da im je kratkoročni cilj doći do visokih 15%. Coca-Colina nova formula Powerade energetskog napitka sadržava vitamine B3, B6 i B12, stoga oni ne ciljaju samo na atletičare koji su tradicionalni konzumenti energetskih napitaka, već i na sve ostale ljude koji imaju aktivan životni stil. Na taj način oni žele repositionirati svoju marku od konkurencije i stvoriti novi segment potrošača gdje će onda oni biti u prednosti. Bilo kako bilo, današnji brži ritam života zahtijeva i više energije koju možemo dobiti iz energetskih napitaka ali uz to nas rashlađeni sigurno mogu okrijepiti u ovim ljetnim nenasnim vrućinama, stoga moramo malo pričekati da Powerade stigne i u naše trgovine.

Aktualna tema

Spajanje Podravkinih tvrtki u Mađarskoj

Tekst i snimke: **Jadranka Lakuš**

Umjesto dvije tvrtke u Mađarskoj- Podravka Kft Mohacs koja se bavi proizvodnjom i Podravka International Budapest u čijoj nadležnosti je distribucija i marketing Podravka će u susjednoj zemlji uskoro imati samo jednu u kojoj će biti objedinjeni svi zaposleni i sve funkcije. Odluku o tome donijela je Uprava Podravke d.d. s ciljem povećanja efikasnosti poduzeća u Mađarskoj i jačanja Podravkinih pozicija prema tamošnjim poslovnim partnerima. Sve pripreme aktivnosti već su obavljene, zatjev za registraciju Podravka International Kft Budapest predan je nadležnom sudu, te se očekuje da će najkasnije do kraja rujna biti sve riješene zakonske pretpostavke. Usporedo se radi i na implementaciji SAP-a, te uređenju novog poslovnog prostora u glavnom mađarskom gradu, budući da je dosadašnji bio neadekvatan. Novom tvrtkom rukovodit će kao glavni direktor **Dražen Pros**, iskusni internacionalac koji je i do sada bio na čelu Podravkinog Internationala u Budimpešti. Spajanje dvije Podravkine tvrtke u Mađarskoj on dočekuje s optimističkim prognozama.



Dražen Pros

- Zbog svog zemljopisnog položaja i značenja u regiji, te napretka po kojemu je među vodećim tranzicijskim zemljama Mađarska je izuzetno važna za Podravku. Ona je oslonac za prodor na tržišta susjednih zemalja i ono što je posebno važno s obzirom da je jedan od glavnih kandidata za ulazak u Europsku uniju, pruža mogućnost za skori prodor u njene članice. Stoga je za Podravku bitno prilagođavanje promjenama u toj zemlji i jačanje naših

pozicija. Procjena je da će zbog spajanja tvornice i Internationala doći do niza pozitivnih efekata. Imat ćemo poduzeće sa zaokruženim funkcijama u kojem je moguć efikasniji rad, bolja kontrola troškova, i koje će osnažiti u nastupu prema poslovnim partnerima, posebice bankama, institucijama i dobavljačima. Vjerujem da ćemo tako povećati naš promet i da će Podravka dobiti na značenju u ovom dijelu Europe - ističe Dražen Pros.

Podravkin projekt već je izazvao pažnju javnosti, a mađarske novinare pored ostalog zanima da li će reorganizacija ugroziti radna mjesta. Prema tvrdnji Dražena Prosa to se ne će dogoditi i svi zaposleni u sadašnje dvije tvrtke - njih 137 zadržavaju svoj status, s time da će u skladu s novom organizacijskom strukturom tvrtke neke funkcije biti objedinjene, odnosno neki poslovi će se drugačije rasporediti. Kao i do sada direktor tvornice u Mohaču bit će **Siniša Županić** koji spajanje komentira ovim riječima.

- Normalno je zapravo da se dvije firme u 100 postotnom vlasništvu Podravke u Mađarskoj objedine u jednu jer će nam se time pored ostalog povećati ukupni prihod što će pozitivno utjecati na status kod banaka. Sada će nabava biti centralizirana u Mohaču, prodaja u Budimpešti, distribucija će biti efikasnija, više ne ćemo imati dva odvjetnika za zastupanje ili dvije revizorske kuće, pa računamo na neke uštede, odnosno bolje ukupne poslovne rezultate.

Značajne su i prednosti koje će se ostvariti na području poreza s kojima nas upoznaje direktorica marketinga **Eva Major** : U Mađarskoj je jako strog princip povrata poreza, dosta drugačiji nego je to u Hrvatskoj. Poduzeća mogu vratiti PDV samo u onom omjeru u kojem i plaćaju. S obzirom da je International kupovao robu od poduzeća u Mohaču, jer je to drugi pravni subjekt, plaćanje od nas je išlo tek onda kada smo mi naplatili od kupaca. Uvijek je došlo do jednog vremenskog razmaka u kojem nismo mogli vratiti porez, pa nam je uvijek jedan iznos, otprilike od 300 000 njemačkih maraka stajao kod države. Taj iznos sada će se osloboditi što, naravno, nije nebitno.



Jozo Kantor



Vegeta iz Mohačke tvornice osim u Mađarsku odlazi i u Slovačku, Rumunjsku, Bugarsku i Češku

Zadovoljni radnici ne razbijaju glavu organizacijskim promjenama

Radnici u tvornici Vegete u Mohaču ne razbijaju glavu s novim organizacijskim ustrojem. Za njih je najvažnije to što imaju priliku raditi u Podravki, te se raduju svakom novom uspjehu. Gotovo je dirljivo koliko su ti ljudi vezani za tvornicu, a ta njihova privrženost vidljiva je na svakom koraku - od samog ulaska u tvornički krug čija čistoća u kombinaciji i prekrasnim raslinjem i cvijećem o kojemu sami brinu odmah izaziva pažnju, pa do osmijeha na licu i pozdrava na hrvatskom kojim dočekuju goste iz Koprivnice. Nema problema - najčešća je rečenica koju možete čuti u proizvodnoj hali. Svi potvrđuju da je radna atmosfera izuzetno dobra, da nema nikakve podjele na zaposlene koji dolaze iz Hrvatske ili vuku porijeklo iz naše zemlje i domaće Mađare.

- Izuzetno sam zadovoljan s mogućnošću rada u Podravki. Ovo mi je prvo radno mjesto i jako sam zahvalan direktoru Županiću koji mi je kao prognaniku iz Baranje pomogao da se tu zaposlim. Uvjeti rada su odlični, plaća sigurno jedna od boljih u ovom dijelu Mađarske za sličan posao, a najvažnije je što su međuljudski odnosi odlični - naglašava viljuškarista **Jozo Kantor** odujući nam i svoju neobičnu životnu priču. Cijela njegova obitelj iz Topolja u Baranji je bila prognana, utočište su pronašli u Mohaču, Jozo je rat proveo kao dragovoljac u obrani Osijeka, a kad su se roditelji konačno mogli vratiti kući Jozo je ostao u Mađarskoj jer je pored posla tu pronašao i životnu družicu. I Jozina supruga radi u Podravkinoj tvornici i to u kontrolingu i financijama, a ispred posla jedino im je dvoipogodišnja kćerka.

S novim organizacijskim promjenama glavu ne razbijaju ni tehničarke u laboratoriju **Eva Bubreg** i **Julijana Salai**. Obje Šokice, veselo pri-

čaju o svom poslu

- Prije sam radila u školi i u turističkoj agenciji, na svom drugom radnom mjestu imala sam i priliku puno putovati, ali sadašnji posao tehničara u laboratoriju ne bih mijenjala ni za jedan drugi. Podravka je najbolja tvrtka u Mohaču ne samo po plaćama koje se u prosjeku kreću oko 300 DM, nego po kolegijalnoj atmosferi koja tu vlada. Šefica nam je jako dobra, direktorova vrata uvijek nam otvorena, jednosatno kod nas se dolazi na posao bez grča u želucu - objašnjava na prilično dobrom hrvatskom Julijana koju je Mohačka šokačka uprava imenovala za kulturnog atašea i koja

stoga u slobodno vrijeme brine o nastupima folklornog društva, radu čitaonice, druženjima Šokaca koji stoljećima njeguju svoje tradicije. Koliko je Julijana uspješna u tome najbolje potvrđuje podatak da je i muža Mađara toliko približila zemlji svojih predaka da se on na posljednjem popisu izjasnio kao Hrvat. Julijana je ponosna što dosta "njenih" folklorasa radi u tvornici Vegete i pomalo stidljivo priželjkuje nastup u matičnoj tvrtki u Koprivnici. Njen žar dijeli i Eva koja doduše nešto lošije barata s našim jezikom, ali jasno izražava divljenje s jadranskom obalom za nju najljepšom na svijetu.



Timski rad Julijane i Eve



Trgovački predstavnici za jugozapadno tržište iskoristili su radni sastanak i za razgledanje tvornice u kojoj se radi prema HACAP sustavu

Razgovor s voditeljom Predstavništva za program pića u Rijeci Draženom Briškijem

U poslu ne štedim sebe, pa ne mogu i druge

Piše: **Boris Fabijanec**

Zbog sve veće potrebe potrošača, a i kvalitetnije obrade tržišta u sjevernom Primorju, Kvarneru, otocima, dijelu Istre, Gorskom kotaru i Lici, početkom ove godine u Rijeci je osnovano Predstavništvo za program pića - Studena, Studenac i Deit. Prvi čovjek tima bio je današnji voditelj riječkog Predstavništva Dražen Briški. Kako je krenuo posao, koji su bili problemi i kako posao ide danas, posebice u turističkoj sezoni, bila su samo neka od pitanja Draženu Briškiju.

- *Prodajni tim praktički se formirao u hodu. Uzeti su neki putnici iz Podravkinog Predstavništva u Rijeci, došli su Podravkinci vozači koji su unaprijeđeni u prodavače-dostavljače jer veliki dio našeg posla vezan je uz ambulantnu prodaju. Početkom ožujka unajmili smo skladišni prostor, veličine 1.200 četvornih metara. Tada to skladište nije imalo gotovo ništa, ni stolica, stolova, kompjutera itd. Ušli smo u jednu neizvjesnost, a dobro smo znali da nas čeka jako puno posla. Sve smo zapravo u hodu nabavljali i radili, puno se moralo improvizirati i praktički od ožujka naš tim kreće punom parom.*

- Koliko ljudi danas radi u vašem timu?

- *Ukupno nas je osam, imamo dva kamiona i tri kombija od Studenca koje opslužuju prodavači-dostavljači, dva trgovačka putnika, tajnica i ja. Također, kod nas rade skladištar i dva radnika te dva kamiona od Grašpeda. Naravno, i ti kamioni su dekorirani u znaku Studenca.*

- Unatoč brojnim problemima tijekom osnivanja Predstavništva, prema viđenom danas, vaš tim radi, kako se kod nas u Podravini kaže, ko vurica.

- *Činjenica je da su naše osnivanje mnogi gledali s podozrenjem, brojni kupci na našem području pripremali su se za nabavu uvozne vode i naravno - Jamnicu. Upravo zbog toga, kod nas je proradio "dišpet", htjeli smo pokazati i dokazati da se možemo*



Dražen Briški

nametnuti s programom Studenca, Studene i Deita u našim krajevima. Mislim da smo u tome uspjeli. Nema više praznih kamiona i polica po prodajnim mjestima. Također, jako velike i značajne rezultate napravili smo i radimo u ugostiteljstvu. Uz to, detaljnijom obradom tržišta, ušli smo na brojna prodajna mjesta na otocima, u auto-kampovima, gdje mjerodavni ljudi uopće nisu znali za našu vodu. I kod nas je prisutan sistem obrade po mikro-regijama i zaista smo kroz takav način poslovanja ušli kod nekoliko stotina novih kupaca. Naravno, osnov poslovanja su nam veliki dileri koji pak imaju svoje male kupce te naš program pića kroz direktnu i indirektnu obradu možete naći na mnogobrojnim prodajnim mjestima naše prodajne regije.

- Kakvi su prodajni rezultati za prvih šest mjeseci ove godine?

- *U prvih šest mjeseci ove godine ostvarili smo planirane rezultate, bazirane na realnim pokazateljima mogućnosti potrošnje i prodaje u našem području kojega obrađujemo. U svakom slučaju moj tim maksimalno se trudi da poveća realizaciju, a ovogodišnji poslovni rezultat zapravo će nam biti baza za buduća planiranja. U svakom slučaju, ja sam zadovoljan dosadašnjim ostvarenim rezultatima prodaje.*

- Voda je jedan od rijetkih proizvoda na tržištu kod koje su prisutne velike prodajne oscilacije.

- *Osnov tih oscilacija je zapravo vrijeme, što je toplije, to je bolje. Uz to, kvaliteta turističke sezone također ima veliki značaj, a onda iza svega toga one klasične prodajne značajke - placiranje, (de)sortiranost, pravovremene isporuke itd. Što se tiče ovogodišnje turističke sezone na našem području, ja sam zadovoljan. Turista ima puno i unatoč tome što se ugostitelji žale na malu izvanpansionsku potrošnju, ipak je voda jeftini artikl, najbolji za osvježanje. Uz to, svjetski je trend zdrav život, potrošnja čiste izvorske vode, a mi zaista imamo jedinu hrvatsku čistu izvorsku vodu - Studenu.*

- Veliki hit u segmentu mineralnih voda na hrvatskom tržištu je premium ambalaža Studenca. Kako je ona prihvaćena na vašem području?

- *S obzirom da je ta boca, prije svega, namijenjena ugostiteljstvu, a mi smo u tom segmentu napravili veliki pomak, mogu reći da je premium Studenac odlično prihvaćen na našem tržištu,*

posebice boca od 0,25 l. Veća boca od 0,75 l još uvijek nema onakvu prodaju kako smo zamislili, ali mislim da svaki pravi ugostitelj brzo shvaća pravu bit te boce. To pakiranje ima veliku budućnost.

- Kako ide program Deita?

- *Za sada je taj program na prošlogodišnjoj razini. Tu nam veliku konkurenciju čine Coca-Cola i ostali proizvođači pića jer snižavaju cijene, još uvijek su u trendu iako se za njihove programe ne može reći da se ubrajaju u kategoriju zdravih prema novim shvaćanjima. No, s novim programom - Studena limun i ledeni čajevi te novim okusima Deita, koji su vrhunski dizajnirani, imaju vrlo popularan sportski čep, mi ćemo zao-kružiti našu paletu sokova, a to znači da taj naš program ima budućnost.*

- S obzirom da se kod vas radi punom parom, recite kako su vaši ljudi motivirani?

- *Slušajte, nije sve samo u novcu. Ipak tu je stvar prestiža, takmičenja, ostvare-*

nja plana, međuljudskih odnosa. Neki moji ljudi vrlo rijetko dolaze u skladište, ali zato izgaraju na terenu. Ja ih vrlo često obilazim, mi nemamo klasično radno vrijeme, ali zato imamo motivaciju. Mi moramo izdržati, moramo se dokazati, ostalo nam je još malo vremena, aludiram na turističku sezonu i mislim da su svi moji ljudi dobro shvatili koji je naš osnovni cilj. Ja ne štedim sebe pa ne mogu i druge. Tko se ne može ili ne želi uklopiti u takav način rada, taj nema što tražiti u našem timu. Uostalom, kakva je situacija u državi, ja mislim da smo mi dobro nagrađeni za naš rad.

- Da se u Rijeci zaista radi punom parom dokazali su i tijekom razgovora s Draženom Briškijem stalni pozivi na mobitel. Nekih 50-ak puta prekidali smo razgovor za novine. Staloženo i mimo Dražen je davao uputstva svojim ljudima, veselo i nasmijano razgovarao s kupcima te nakon kratke zajedničke okrijepe naprosto punim gasom krenuo poslovnim putem.



Viljuškaristi u skladištu imaju pune ruke posla u ljetnim mjesecima

Susret. Ivan Pelegrin, elektro-automatičar u održavanju tvornice Studenac u Lipiku

Radnici u održavanju - važna karika u rekordnoj proizvodnji Studenca



Rođeni Lipičanin Ivan Pelegrin, od 1993. godine radi u lipičkom Studencu kao električar na održavanju. Kao i brojni Lipičani, Ivan je od prvog dana dragovoljac Domovinskog rata, dva puta ranjen, ali kao svi istinski hrvatski rodoljubi ne voli puno pričati o ratu. Dapače, sa ženom i dvoje djece strpljivo gradi poslovnu i životnu budućnost, naglašavajući kako on zapravo nema neki određeni hobi, ali da

mu je najveće zadovoljstvo slobodno vrijeme provoditi sa svojom djecom. Smiren je, racionalan, ali vrlo učinkovit na radnom mjestu kao što često ističu čelni ljudi lipičkog Studenca. Posebice tijekom ove zaista rekordne sezone proizvodnje, kada strojevi ne prestaju raditi niti za "galeb", do izražaja dolazi znanje i vještina upravo radnika s održavanja jer proizvodne linije naprosto ne smiju otkazati. O svom poslu Ivan kaže:

- *Volim svoj posao, vrlo je interesantan i zanimljiv, uvijek se nešto događa, a najviše nas veseli kada brzo i efikasno otklonimo neki kvar. Osnovni problem u našem poslu na održavanju je - strani jezik. Naime, proizvodne linije i strojevi u tvornici su manje-više svi strane proizvodnje, konkretno njemačke ili talijanske. Naravno, uputstva i tehničke karakteristike su napisane na tim jezicima te imamo određenih problema s prijevodima, posebice stručnih shema i termina.*

- Rješenje tog problema možda bi bile određene edukacije?

- *Naravno, trebalo bi za nas s održavanja organizirati edukacije, ne samo vezane za strane jezike, već i za te nove proizvodne linije koje smo instalirali u zapravo, starim pogonima Studenca. Unatoč tim hendikepima, mi smo vrlo brzo "ušaltali" te nove strojeve, ušli smo u njihovu bit i danas zapravo nekih većih problema u Studencu nemamo. U stvari, mi si ne možemo dozvoliti neki luksuz jer proizvodnja mora ići pod svaku cijenu. Možda kada prođe ova sezona, bit će vremena za dodatne edukacije, ali sada se zaista ne možemo odvojiti od proizvodnih linija. Naime, nas je četvoro u elektro održavanju, a u Studencu se radi u četiri smjene. Ipak, u zimi bi se moglo organizirati razne edukacije, posebice vezane za elektroniku - znanost koja grabi velikim koracima, a mi bi ipak htjeli biti u trendu sa svjetskim saznanjima.*

- Do koje razine radnici održavanja

riješavaju kvarove na proizvodnim linijama?

- *U biti rješavamo sve, osim onih velikih, specifičnih, vrlo zahtjevnih čak i za specijalizirane servise pojedinih tvrtki koje su proizvođači tih strojeva. Znali su se i oni puno "zezati" oko određenih kvarova. Inače, jedan od najčešćih kvarova nam je pad kompjutorske mreže jer kompletna proizvodnja u našoj tvornici je kompjuterizirana. Glavni uzrok tog problema su velike vrućine, zatim u slučaju nevremena dolazi i do strujnih udara, te nam tada kompletni sistem pada, ali vrlo brzo ga podižemo i vraćamo u funkciju.*

- Ivane, živite u kraju gdje osim naše tvornice nema nekog zdravog gospodarskog sistema. Kako vi vidite vašu budućnost, a i budućnost Studenca?

- *Kao što znate svjetski je trend potrošnja izvorske, čiste vode, a mi toga u Lipiku imamo dovoljno. Uostalom, naša Studena je jedina hrvat-*

ska, čista, izvorska voda. Dakle, za našu tvrtku budućnost je optimistička, a kao što vidimo kroz ovogodišnju rekordnu proizvodnju, potražnja za našim proizvodima na tržištu je velika. Studenac ima budućnost, što znači da tu budućnost zajednički dijelimo.

- Jeste li zadovoljni primanjima?

- *Naravno, svi bi mi željeli imati veće plaće, ali moramo danas biti realni. U ovom globalnom hrvatskom gospodarskom okruženju, posebice u ovom našem lipičko-pakračkom kraju, gdje brojne tvrtke ne rade, a one koje i nešto rade, ne isplaćuju plaće po nekoliko mjeseci, mi još uvijek dobro prolazimo. Plaće su redovite, imamo topli obrok, određene povlastice pri kupnji Podravkinih proizvoda, sve u svemu možemo biti zadovoljni. No, nadam se ako će se nastaviti ovakav proizvodni trend u Studencu, da će i čelni ljudi Podravke znati cijeniti naš rad i zalaganje - rekao je na kraju razgovora Ivan Pelegrin.*

Sezona otkupa rajčice u Povrću Umag u punom jeku

Proizvođači rajčice traže potporu Ministarstva poljoprivrede

Tekst i slike: **Boris Fabijanec**



Alen Božić

Tijekom boravka u Umagu i praćenja otkupa i prerade rajčice u tvornici Povrće razgovarali smo s nekoliko kooperanata naše tvornice s područja Bujštine koji se tradicionalno bave uzgojem rajčice. Naravno, glavno pitanje je bilo - jeste li zadovoljni otkupnom cijenom rajčice?

Zlatko Makovac, Umag: Otkupna cijena bi trebala biti barem malo

veća, 10 do 20 lipa za kilogram rajčice. Tada bi sigurno brojniji poljoprivrednici na našem području krenuli u tu proizvodnju jer Istra je rođena za uzgoj rajčice. Inače, naš glavni problem je - voda, jer svakog ljeta nam prijeti suša i prinosi su znatno manji nego što bi trebali biti.

Mauricio Brozić, Petrovija: Mi smo ove godine zasadili rajčicu na 10 hektara i isto imamo problema s navodnjavanjem. Također, smatram da bi otkupna cijena rajčice trebala biti veća jer već 10-ak godina je ista otkupna cijena, a vi znate koliko su u međuvremenu poskupjeli nafta, umjetna gnojiva itd. Uz to, nama je za jedno navodnjavanje 10 hektara rajčice došao račun od 30.000 kuna. A takvih navodnjavanja s obzirom na suše treba biti barem četiri.

Cavo Albino, Savudrija: Svi mi imamo iste probleme, od male otkupne cijene do navodnjavanja. Mislim da bi Ministarstvo poljoprivrede trebalo prepoznati važnost ove kuture za Istru te takav oblik proizvodnje subvencionirati. S

Podravkom imamo tradicionalno dobre odnose i vaša tvrtka nam pomaže kod lobiranja u tom ministarstvu, ali za sada ništa konkretno nije urađeno.

Cavo Rino, Savudrija: Ja sam dugogodišnji kooperant Podravke i zadovoljan sam s tom suradnjom. Naravno, i mene muče problemi kao i moje kolege te smatram da bi se u uzgoju rajčice moglo puno više napraviti za obostranu korist - i nas uzgajivača i Podravke, kada bi Ministarstvo poljoprivrede imalo malo više sluha za naše probleme. Ovako, svake godine će se sve manje ljudi na Bujštini odlučivati za uzgoj rajčice, a to znači da će sve manje sirovine imati Podravkina tvornica u Umagu.

O tim dugogodišnjim problemima istarskih poljoprivrednika vrlo dobro su upoznati čelni ljudi Podravkine tvornice u Umagu. Direktor tvornice Alen Božić kaže: "Mi smo vrlo zadovoljni ovogodišnjom kvalitetom rajčice iako, kao što se gotovo svake godine događa, krajem otkupne sezone dolazi rajčica slabije kvalitete. Naime, ovaj tjedan je zapravo špica otkupa i prerade, kada rajčica ima najbolju tehnološku kvalitetu za preradu i proizvodnju. Što se tiče otkupne cijene, Podravka je ponudila maksimalnu otkupnu cijenu, kao što čini svake godine. Probleme navodnjavanja, skupe nafte i gnojiva mi ne možemo rješavati. Time se treba baviti Ministarstvo poljoprivrede te za uzgoj rajčice koji ima veliku tradiciju u Istri osigurati poticaje poljoprivrednicima."

Za probleme poljoprivrednika u Istri koji se bave uzgojem rajčice Podravka ne može biti imuna, što i nije, ali za sada nekih poljoprivrednih



"crveno zlato" teče u umaškoj tvornici

poticaja za tu vrstu proizvodnje nema. Dodatni problem je i to što je krajnji Podravkin proizvod od rajčice znatno skuplji od strane konkurencije upravo zbog skuplje sirovinke baze budući da u

zapadnim zemljama države subvencioniraju uzgoj rajčice. Dakle, svima je u interesu da se taj problem što brže i bezbolnije riješi - od poljoprivrednika, Podravke do Ministarstva poljoprivrede.



Brojni proizvođači strpljivo čekaju na red za otkup

Podravka Prodaja Diskont br 1

Gotovo 1000 kupaca dnevno

Gotovo nevjerojatno zvuči brojka iz naslova ovog teksta, ali ona je posve istinita. Na malom prostoru Podravkinog diskonta broj 1, smještenog neposredno uz istočnu portu svakog dana okrene se gotovo tisuću kupaca. Naravno ima i dana kada je njihova brojka i manja, ali prema riječima poslovotkinje Đurđice Glavica nikada ih nije manje od 700. Razloge tome treba tražiti u nekoliko činjenica kao što su neposredna blizina

sjedišta Podravke, pa je mnogima zgodno tu kupiti prvo jutarnje pecivo, ili gablec, zatim u povoljnim cijenama posebice u akcijskim prodajama, a zasigurno i u ljubaznosti osoblja koje nerijetko upozorava što se isplati kupovati.

Najveća gužva je odmah po otvaranju u 6,30, zatim u vrijeme gableca te između 15 i 16 sati. Mnogima odgovara što po napuštanju posla usput mogu kupiti osnovne namirnice po-

put kruha, a tu imamo doista kompletan asortiman naše Pekare, zatim mlijeko, ulje, šećer i slično pa smo proizvodima svih Podravkinih tvornica pridodali i robu nekih drugih proizvođača. Naravno veliku pažnju izazivaju akcijske prodaje koje čine i do 40 posto našeg ukupnog prometa koji se kreće od 13 do 20.000 kuna dnevno. Pri tome najtraženija je Vegeta, a ovih ljetnih dana dobro su se prodavale sve mesne konzerve Danice, različite Talianette, te Studena s limunom, jer su mnogi Podravkaši te proizvode nosili na ljetovanje - objavljuje Đurđica Glavica.

Da se doista isplati kupovati s tzv akcijske police posvjedočili su nam i potrošači pokazujući da kutija Grisolina na njoj košta 5,11 kuna, za razliku od uobičajene cijene od 9,20 kuna, da se juhe prodaju za 3,56 kuna, umjesto za 6, te da je 250 gramska limenka Vegete jeftinija za 2,24 kune. S obzirom da su to proizvodi uobičajene Podravkine kvalitete, a jeftiniji su jer su preostali od izvoza, odnosno rok upotrebe im je pri kraju, mnogi se odlučuju za takvu štedljiviju kupovinu. To zahtijeva stalno popunjavanje polica i skladišta koje je premalo za postojeći promet, ali sedmero zaposlenih koji rade u dvije smjene s osmijehom sve obave.



Pojačana proizvodnja u tvornici Voće

U tijeku otkup jabuka

Za potrebe Podravkine tvornice Voće započeo je otkup ovogodišnjeg uroda jabuka. Do srijede 22. kolovoza otkupljeno je 42 tona jabuka, što je tek manji dio od predviđenih količina. Naime planom otkupa koji se provodi u suradnji s tvrtkom "Transcorn" zacrtana je nabava od 300 do 400 tona ovog voća. Zapravo od individualnih proizvođača otkupit će se sve ponuđene količine i to po cijeni od 50 lipa po kilogramu ukoliko proizvođači sami dovezu jabuke u Podravku, odnosno po cijeni od 45 lipa po kilogramu ako se jabuke predaju preko "Transcorna". Otkup se obavlja svakodnevno od 7 do 18 sati direktno u tvornici Voće - transportni ulaz u Podravku iz Pavlinske ulice, a plaćanje je u roku od 30 dana. Prerada jabuka obavit će se u roku od dvadesetak dana, a zaposleni u Tvornici voće zbog toga pojačano rade uz pomoć dvadesetak sezonaca.

Uz to obavljaju se i pripreme za otkup šljiva. Kako smo saznali od

koordinatora nabave Đure Kužminkog on će započeti 28. kolovoza. I kod šljiva predviđen je otkup svih količina koje će ponuditi proizvođači u koprivničkom kraju i to po cijeni od 1,85 kuna po kilogramu. Prošle godine tako je nabavljeno 150 tona, što ne zadovoljava sve potrebe Tvornice voće. Očito Podravci bi se mogli više okrenuti uzgoju voća neophodnog za proizvodnju kvalitetnih marmelada i pekmeza Podravke budući da su količine voća koje oni trenutno nude manje od traženih.

[J. L.]

OBAVIJEST

članovima sindikata PPDIV-a, učlanjenima u BUP. Od 9. mjeseca 2001. pa nadalje zbog promjena termina obračuna plaća zahtjevi za prebijanje kredita i isplatu uloga zaprimaju se do 15. u tekućem mjesecu.

Odbor BUP-a

Susret: Ivo Lovrić, Podravkin poštar i ljubitelj ptica

Graditelj kuće i ptičjih svratišta

Piše: **Hrvoje Šlabek**

Prije pet godina na imanju **Ive Lovrića** na jednom viničkom bregu niknula su sama tri suncokreta. Može se reći: Prva tri suncokreta!, jer na Lovrićevom posjedu danas raste prava šuma suncokreta. Usput valja reći da su svi ti suncokreti (kao i svi oni unatrag pet godina) mahom samonikli.

Dobro, netko će možda pitati: Što je zanimljivo u tome? - tã suncokreti rastu k'o drač i nisu nimalo neuobičajene biljke u Podravini. I zaista, neobični nisu suncokreti (osim rekordnog petometraša, koji je bio uzrokom našem susretu s Ivom); zanimljiva je životna Ivin priča, čiji su on dio.

Mostarčanina (rodом iz Mostarskog Blata) Ivu Lovrića uz Koprivnicu veže tek zadnjih desetak godina, otkad je kupio plac na Vinici i na placu "vikendicu" u kojoj se skudio sa suprugom Melitom. Iako im Bog, zbog Melitine bolesti, nije podario djecu, klijet je postala pretijesna za život, pa je Ivo odlučio - Zidat ćemo kuću!

Budući da mu višegodišnje braniteljstvo nije donijelo ništa osim hrvatske Domovine i pokoje ratne traume, fond s kojim su Lovrići raspolagali bila je tek Ivin plaća Podravkinog vozača (Ivo se zaposlio '94.) i suprugina zaposlenice dječjeg doma "Svitanje". Početni kapital za gradnju Ivo je namaknuo prodajom automobila: 6.500 njemačkih maraka

(-U životu sam, inače, promenil petnaest polovnih auta.) Jedva dovoljno za prvu deku, kaže. A zašto nije uzeo kredit? - Najobičnijom matematikom zračunal sam da čovjek zapravo daje kredit banki, a ne banka tebi!

Srećom, bio je tu pajdaš i dobar majstor Miška, priskočili su i drugi pajdaši, susjedi i kuća je polako došla pod krov. Materijal na rate, čekove; jednu godinu cigle, drugu grede, treću crijep - bez lihvarske kamate. - Jedino su dimnjaci samo moji, naučil sam ih se zidati. A nisam imal fleksu, pa sam cigle pilil pilom za željezo i onda trgal. Pravog alata nisam imal. Jedan dimnjak - mesec i pol. Da mi je onda bila današnja pamet, danas bi kuću pod krov za dvajst posto jeftinije. Znam gde je materijal jeftiniji...

Sad Ivin "ručni rad" i životni san još valja "samo" ožbukati i namjestiti (- Voda i struja su unutra, a papire sam sredil), opet od dvije radničke plaće, na rate, kako drukčije? Trazio je, doduše, prije



U dvorištu Podravkinog poštar i ljubitelja ptica Ive niknuo je gorostasni suncokret...

koju godinu, pomoć od Podravke (supruga je bila na operaciji), razgovarao sa "socijalkom" i ona je obećala doći na "uviđaj". - Niko nije došao, a ja posle nisam pital. Hvala Bogu, najgore je prošlo...

Osim što gradi veliku, pravu, svoju kuću, u današnja vremena kada nema kredita koje bi, kao nekad, vratio "kutijom šibica" (i kad zapravo gradiš tri kuće: jednu kad kupuješ gradilište, drugu kad zidaš i treću kad namještaš unutrašnjost), Ivo je izgradio i pet kuća za - ptice. A sve je počelo od suncokretã s početka priče. Jer crnoglava, velika, plava i dugorepa sjenica, brgles i vrbac domaći vole suncokretove sjemenke. A Ivo voli ptice. - Nisam lovac ni ribič, ne hodam po krčmama i ne kartam. Hobi su mi ptice. Imam knjigu jednog njemačkog omologa, ne znam sad kak se zove, u kojoj je opisano sedamdeset vrsta evropskih ptica pjevica.

Kad su si već posijale te suncokrete, neka im budu, mislio je Ivo gledajući prve samonikle suncokrete prije pet

godina, veseleći se nakon toga svakom novom proljeću i novim suncokretima, čije glavice skida i sprema, da ptice ne bi sjeme izjele ljeti, kada ima i druge hrane. Zimi će im biti potrebnije. Zimsko jutro zato Ivo otpočinje punjenjem hranilica u ptičjim nastambama suncokretovim sjemenom, ali i dokupljenom hranom za ptice (sada je već spremno 60 kila na tavanu za nadolazeću zimu). Nakon toga profesionalni vozač motornih vozila sjeda na bicikl i vozi, kao i Melita deset kilometara do posla. Petnaesti Ivin auto, renolček, dugo je već parkiran pokraj novogradnje. (- Motor je k'o novi, al' ga nemrem registrirati.)

Nad svim tim ("vikendicom" u kojoj živi sa suprugom, još-malo-pa-gotovom kućom, morem suncokreta, neregistriranim renolčekom, kućicama za ptice) ove se godine uzdigao - poput Ivinog ponosa, zapravo njegov ponos sâm - suncokret-gorostas, visok pet metara (- I jučer sam meril, ima pet metara ziher.) Da barem plaća tako raste, bilo bi bolje i pticama i - ljudima...



...a uz nešto više napora "raste" i buduća obiteljska kuća obitelji Lovrić



prehrambena industrija d.d.
KOPRIVNICA

Ako ste zaposlenik Podravke i uz to ste

- a)
- sistematični, komunikativni, odgovorni
 - korektni, disciplinirani, skloni timskom radu
 - služite se engleskim jezikom
 - poznajete rad na računalu

te imate
visoku stručnu spremu
(Ekonomski fakultet)

- b)
- kreativni, snalažljivi, dobrih organizacijskih i komunikacijskih vještina
 - samostalni u radu
 - imate znanje rada na računalu (Word, Excel) i SAP - u (moduli MM i SD)
 - poznajete skladišno poslovanje i poslovanje maloprodaje

te imate
srednju stručnu spremu

JAVITE SE!

Objavljujemo slobodna radna mjesta za poslove

a) PLANERA ANALITIČARA

b) REFERENTA POKRETNE MALOPRODAJE

Prijave pošaljite do petka, 31. kolovoza 2001. godine na naslov:

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

Kandidate ćemo o izboru obavijestiti u roku od 30 dana.

Literarno veče u Štaglju

Kao što je najavljeno iz Sektora za ugostiteljstvo u objektu Štagelj nude se novi sadržaji za posjetitelje. Tako će se danas, u petak, 24. kolovoza s početkom u 19 sati održati Literarno veče u kojem sudjeluju članovi Podravkine Literarne sekcije i Andrija Maronić na cimbulama. Prilika je to za ugodne trenutke uz pjesnike, domaću podravsku riječ i nostalgične zvukove cimbula koje vrijedi provesti u prekrasnom ambijentu kakav nudi objekt Štagelj.

[A. V.]



Ponuda za tekući račun Privredne banke Zagreb

Poštovani Podravkaši!

Na temelju dugogodišnje uspješne poslovne suradnje između Podravka d.d. iz Koprivnice i Privredne banke Zagreb, zadovoljstvo nam je što sada naše usluge možemo ponuditi i vama zaposlenicima. Uvjeti za kvalitetniju, bržu i jednostavniju uslugu ostvareni su otvaranjem poslovnice Privredne banke u Koprivnici.

Za početak, pozivamo vas da otvorite PBZ tekući račun, danas najnapredniji i najpovoljniji tekući račun na hrvatskom tržištu koji vam pruža mnoštvo pogodnosti. Koristeći najrazgranatiju mrežu poslovnica, široku mrežu bankomata i EFT POS uređaja, Vaša sredstva su vam na raspolaganju 365 dana u godini, 24 sata dnevno. Danas debitna kartica Maestro/Cirrus, a uskoro i revolving kreditna kartica (plaćanje 5% duga a ostatak na kredit) Eurocard/Mastercard i Visa Clasic kao i usluge na bankomatima i platežnim uređajima Privredne banke za vas su besplatne. Za vođenje tekućeg

računa zaračunavamo vam naknadu od 10 kn za razdoblje od 6 mjeseci, a dopušteno prekoračenje ili okvirni kredit odobravamo vam već nakon prvog mjesečnog redovitog priljeva i to u visini primanja.

Da biste mogli obavljati svoje bankarsko poslovanje bez dolaska u poslovnicu i to u vrijeme i s mjesta koje Vam najbolje odgovara nudimo Vam i uslugu telefonskog bankarstva PBZ 365 TEL, uslugu Internet bankarstva PBZ365@NET, servis PBZ 365 SMS za vlasnike mobitela koji tako mogu na zaslonu svog mobitela svakodnevno primati informacije o stanju na tekućem i žiro računu, broju nerealiziranih čekova ili dopuštenom prekoračenju i uslugu PBZ 365 WAP preko koje možete također na zaslonima svog mobitela pročitati novosti u poslovanju Banke - uvođenje novih proizvoda i uvjeta i sl.

U ponudi Privredne banke Zagreb značajni su i kreditni proizvodi od kojih su najtraženiji gotovinski i krediti za automobile, a uključuju još fiducijarne, stambene i kredite za turističke poduzetnike i po-

drazumijevaju brojne opcije i raznovrsne uvjete kreditiranja. Krediti Privredne banke Zagreb prihvatljiviji su nego li u drugim bankama zbog cijene, zbog metode utvrđivanja kreditne sposobnosti, instituta sudužništva, te manjih omjera pri osiguranju kredita hipotekom.

Ovom prilikom ne možemo nabrojiti sve proizvode i usluge koje Privredna banka nudi ili su u pripremi. Od najaktualnijih tema spomenut ćemo samo predstojeću mirovinsku reformu i uvođenje Euro valute. Vjerujemo da će neka od naših usluga pobuditi vaš interes te da ćete u Privrednoj banci Zagreb prepoznati svojeg financijskog partnera za cijeli život.

Za otvaranje tekućeg računa Privredne banke molimo vas da kontaktirate svog obračunarca plaće ili poslovnicu PBZ u Koprivnici na Trgu bana J. Jelačića 14, tel: 626-772/773/774/ 775.

S poštovanjem,
Vaša Privredna banka Zagreb d.d.
Podružnica Varaždin
Poslovnica Koprivnica



Društvena prehrana

Jelovnik

27. 8. ponedjeljak:	- Varivo na seljčki, kobasica, voće
28. 8. utorak:	- Junetina na lovački, kukuruzni žganci, salata
29. 8. srijeda:	- Pureći ragu, tijesto, salata
30. 8. četvrtak:	- Punjena paprika, krumpir pire
31. 8. petak:	- Vinski gulaš, voće

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

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

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

Sport

Prva hrvatska nogometna liga 4. kolo

Pobjeda u zadnjim trenucima utakmice

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

Piše: **Boris Fabijanec**
Snimio: **Robert Šostarić**

Unatoč vrućem i sparnom vremenu na koprivnički Gradski stadion došlo je oko 2.000 vjernih navijača Slaven Belupa, uvjereni kako će vidjeti prvu ovogodišnju prvenstvenu pobjedu domaćih nogometaša. Pobjeda je ostvarena, ali vrlo teškom mukom u kojoj su se nogometaši Slaven Belupa dobro poigrali živcima navijača.

Utakmica je počela očekivano. Stalni napadi domaćih nogometaša te bunker obrana izabranika trenera Mile Nižetića. No, napadi Slaven Belupa su nepovezani te su sve lopte upućene u šesnaesterac gostujućih nogometaša lak plijen za obranu Marsonije. Također, gosti traže svoje prilike u kontra napadima te već u 11. minuti Alić dolazi sam do vratara Solomuna. Kontakt, Alić pada, gosti traže jedanaesterac, a sudac Slavko Čulina daje žuti karton Aliću zbog simuliranja. Ako nisu dobili jedanaesterac u 11. minuti, igrači Marsonie ga dobivaju u 26. minuti, kada nakon starta Medimurca u šesnaesteru Slaven Belupa pada Ostojić. Domaće nogometaše spašava raspoloženi Solomun koji je pročitao udarac Matića te ne samo da brani, već zadržava njegovu loptu. Obrana jedanaesterca vratara Solomuna unijela je dodatnu živost u redove Slaven Belupa. Redaju se napadi. Bilježimo u 37. minuti dobar udarac glavom Jurčeca, ali Stojkić je na mjestu. Do kraja polu-

vremena igra se gotovo cijelo vrijeme na polovici Marsonije, ali domaći nogometaši nikako da odigraju učinkovitu završnicu.

I nastavak utakmice donosi stalne napade domaćih nogometaša. Mogao se u 50. minuti proslaviti Geršak koji je s nekoliko metara glavom pogodio vanjski dio mreže vratara Stojkića. Nekoliko minuta kasnije odlična akcija napadača Slaven Belupa, Dodik ima 100 posto prigodu, ali puca kraj vratiju Marsonije. Minutu kasnije, odličan prodor Ostojića, u zadnjem trenutku situaciju spašava Hasan Kacić izbacivši loptu u korner. Gosti su zaista neugodni u kontrama, ali Slaven Belupo igra na sve ili ništa. Stalne gužve u šesnaesteru Marsonije, pogodak visi u zraku, ali gostujući bunker nikako da padne. Rastrčani Miljenko Kovačić pokušava sve, probija gostujuću desnu stranu, centrira, traži svoje napadače, ali ništa od toga. U 80. minuti Miljenko iskušava svoj jaki udarac - bomba prema vratima Marsonije, ali Stojkić odličnom parodom brani. Bližio se kraj utakmice, a nervoza na terenu i tribinama bila je sve veća. Napokon, u 87. minuti sve nedoumice su riješene. Nakon ne znam koje po redu gužve u kaznenom prostoru Marsonije, odbijena lopta dolazi do Ivana Medvida, on pronalazi Marija Dodika koji u maniri rasnog strijelca, okružen obrambenim igračima Marsonije, šalje loptu ispod istrčalog Stojkića. 1:0 za Slaven Belupo i konstatacija na tribinama - lakše se diše. Taj pogodak zaista puno znači za Slaven Belupo jer ipak su tri prvenstvena boda ostala u Koprivnici te sada

Slaven Belupo ima četiri osvojena boda. Ne želimo ni pomisliti što bi značila podjela bodova, s obzirom kakvi su se sve komentari čuli tijekom utakmice, upućeni ponajviše treneru Draženu Beseku i to od navijača koji nisu imali dovoljno strpljenja da dočekaju prvu ovogodišnju prvenstvenu pobjedu Slaven Belupa.

Protiv Marsonije za Slaven Belupo su igrali: Solomun, Radiček, Medvid, Medimurec, S. Bošnjak, Kacić, Ferenčina (od 30. Kovačević), Kovačić, Dodik, Posavec (od 46. Bajsić) i Jurčec (od 65. Geršak).

Nakon utakmice održana je konferencija za novinare na kojoj je, među ostalim, rečeno:

Trener Marsonije Milo Nižetić: Konstatiram da je sudac Slavko Čulina trebao dosuditi jedanaesterac i isključiti Solomuna, a ne što je dao žuti karton Aliću. U svakom slučaju, moja je ekipa napravila izniman napor i odigrala jednu kvalitetnu utakmicu, onako kako smo najbolje mogli protiv jakog Slaven Belupa i mislim da smo apsolutno zaslužili jedan bod. Neću govoriti o pobjedi jer kada ne iskoristite jedanaesterac, onda je deplasirano govoriti da smo trebali dobiti utakmicu. Mislim da je rezultat nerealan, ali to ne umanjuje pobjedu Slaven Belupa i ja im čestitam. No, htio bih reći da Slaven Belupo ima kvalitetnu ekipu i kvalitetnog trenera, te mislim da im ovaj vid podrške (naklonost suca op. autora) nije potreban.

Trener Slaven Belupa Dražen Besek: Čestitao bih mojim dečkima, prije svega, na strpljenju jer igrati protiv destruc-



Konačno gol!!!

kcije je vrlo teško i najteže je igru praviti protiv bunkera. Sigurno da se Marsonia služila sredstvima s kojima može doći do rezultata i ja im na tome ne zamjeram, ali mislim da to nije u interesu nogometa. Oni su danas izgubili utakmicu u jednoj defanzivi, a mogli su, po meni, i igrom doći u dramatičniju situaciju i zanimljiviju za gledatelje. Mi smo zapravo bili u jednom bloku jer smo bili pod pritiskom imperativa pobjede. Nakon tri dobre partije koje smo pružili u početku prvenstva, došli smo u situaciju da imamo jedan bod i hoćemo ili nećemo priznati, bio je jedan ogroman pritisak na igrače da se postigne taj pogodak. Srećom probili smo blok Marsonije,

postigli pogodak koji nam puno znači za daljnju smirenost ekipe.

Nogometaš Slaven Belupa Marijo Dodik: Vidjeli ste i sami, utakmica je bila vrlo teška, mi smo imali taj pritisak od početka jer do sada nismo zabilježili niti jednu pobjedu. Imali smo i sreće u početku jer Marsonia nije realizirala jedanaesterac, a ja sam postigao pogodak pomalo rutinerski. Netko je spominjao zalede, ali o tome nema ni govora.

U 5. kolu Slaven Belupo gostuje kod TŸK-a. Prema ugovoru koji vlada u redovima koprivničkih nogometaša i najavama trenera Beseka i na toj utakmici tražit će se prilika za osvajanje tri prvenstvena boda.

Završeno je prvenstvo Hrvatske u sportskom ribolovu

Biba osvojila broncu

Nakon osam kola završilo je prvenstvo Hrvatske za žene u sportskom ribolovu. Ribolovke ŠRK Podravka osvojile su četrto mjesto sa 17 osvojenih bodova, dok je prvak postala ekipa Trnje Jagi iz Zagreba, koja u svojim redovima ima tri standarde članice hrvatske reprezentacije. U pojedinačnoj konkurenciji Biserka Treščin iz ŠRK Podravka sa 32 boda osvojila je brončanu medalju. Prva je Marija Turković (Trnje-Jagi) sa 36 bodova, dok je drugo mjesto sa 33 boda osvojila Jagoda Blažeković (Trnje-Jagi).

- Zadovoljna sam osvajanjem brončane medalje, iako mislim da sam mogla biti druga, pa čak i prva. U šest kola sam osvajala prva ili druga mjesta u sektoru, a samo u dva kola sam imala slabiji rezultat i tu sam izgubila bodove za još bolji plasman. Ova pozicija mi daje dobre izgleda da u četiri "majstorice" opet izborim reprezentativni status, koji sam izgubila prošle godine i tako se nisam našla na Svjetskom prvenstvu, koje se 25. i 26. kolovoza održava kod nas, u Banovoj Jarugi - rekla je Biba, kako je popularno zovu.

Kao dugogodišnja članica ŠRK Podravka glavna je karika u nizu klupskih uspjeha, a bila je vrlo uspješna i na reprezentativnom planu. U posljednje četiri godine bila je stalna članica hrvatske najbolje vrste, gdje je postizala svjetski vrijedne rezultate.

- Na Svjetskom prvenstvu 1997. godine u Portugalu Hrvatska je ekipno bila šesta, a ja sam pojedinačno osvojila 17. mjesto. Godinu dana kasnije na Svjetskom prvenstvu u Rumunjskoj Hrvatska je osvojila odlično peto mjesto, dok sam ja bila deseta. Prošle godine na prvoj Olimpijadi u Italiji na rijeci Arno od 80 natjecateljki osvojila sam 19. mjesto. Prošle godine izgubila sam reprezentativni status, nakon prvenstva i "majstorica" bila



Biserka Treščin

sam sedma, za korak prekratka i nisam ušla u najbolju šestorku - nastavlja Biba.

Bez Bibe ne može se ni zamisliti sastav Podravke, godinama je vjerna matičnom klubu, pa je i radni vijek završila u firmi istog imena. Rado se sjeća kako je sve počelo, a glavni "krivci" su pokojni otac Joža, jedan od inicijatora osnivanja Ribolovnog kluba Podravka, kao i majka Milica, nekad aktivna natjecateljica Podravke.

- Prava ribolovna karijera počela je 1978. godine, kad sam položila ribolovni ispit i već 23 godine, s kraćim prekidima, nastupam samo za Podravku. Kao juniorka skupljala sam iskustvo uz mamu Milicu, profesoricu Zlatu Bartl, Zlatu Vučelić.... Obiteljsku tradiciju, "ribičiju", nastavlja kćerka Ivona, te sinovi Nikola i Jurica. Danas se mladi, posebice žene, teško odlučuju baviti ovim lijepim sportom, boraviti u prirodi, relaksirati se pa strepim za budućnost sportskog ribolova i naših nasljednica. Ni ja sigurno ne bi tako dugo "trajala", da nije bilo velikog razumijevanja u obitelji, jer ribolov traži puno vremena i odricanja, a i vrlo je skup sport - završila je Biba pokazujući "frišku" broncu. **[Ž. Š.]**

Kuglačice Podravke vratile su se s priprema u Zadru

Dosad najbolje pripreme

- Bilo je to sedam "paklenih" dana i vrhunac priprema, ali vjerujem da će se rezultati pokazati u narednom prvenstvu. Trenirale smo maksimalno ozbiljno, prije i poslije podne. S nama su radili i treneri Zadra, specijalisti za kondiciju, a vrlo korisnim smatram treninge izdržljivosti, koje smo provodili trčanjem po pličaku i pijesku na pješčanoj plaži Ljubče. To je za nas bilo nešto novo, nepoznato u stjecanju neophodne kondicije i postizanje maksimalne koncentracije koja se traži na stazi. Ipak, zbog velikih vrućina, najteže je bilo na kuglani Mocire, gdje je bilo kao u sauni. Dugo se bavim kuglanjem, ali ovakve pripreme nismo nikada imale. Vrlo

smo zadovoljne smještajem i hranom u hotelu "Kolovare", a naši domaćini Zadrani bili su sjajni, maksimalno nam pomagali u svakom trenutku - rekla je po povratku Ljiljana Picer, kapetan koprivničkih kuglačica.

Ivka Roguljić, trenerica Podravke, također je bila vrlo zadovoljna pripremama u Zadru, iako je došlo do male promjene prvobitno zamišljenog plana prije polaska u Zadar.

- Iako smo planirale da svaki dan uz rad na kuglani, vježbamo u teretani, ipak smo prihvatili prijedlog stručnjaka KK Zadar i njihovu suradnju, te umjesto teretane kondicijski dio radili na pješčanoj plaži. Iznenadile smo se koliko je to bilo

naporno, ali i korisno za stjecanje što bolje kondicije, koja je baza za rad u kuglani i postizanje uspješnih rezultata u dugoj sezoni, koja završava Svjetskim prvenstvom u Osijeku u svibnju 2002. godine. Pri kraju priprema odigrali smo kombiniranu utakmicu s kuglačima Zadra i vrlo sam zadovoljna našim rezultatima u ovom najnapornijem dijelu priprema. Sretna sam što nije bilo nikakvih ozljeda, pa su sve djevojke maksimalno odradile najteži tjedan priprema. Do početka prvenstva nastavljamo s treninzima na kuglani i u teretani, a zadnji tjedan malo ćemo "prikočiti", osvježiti ekipu i spremno krenuti u novo prvenstvo. **[Ž. Š.]**

Kuglači Podravke spremni su za "majstoricu"

Podravkaši vjeruju u uspjeh

Nikada kuglači Podravke nisu tako rano započeli s priprema, a kao što kažu, ni bili tako spremni za "majstoricu" i prvenstvo, bez obzira na ishod dva sudara s kuglačima osječkog Grafičar-Vodovoda. Već 15. srpnja, sredinom dugog vrućeg ljeta, potekli su potoci znoja i sada u naredna dva dana, 25. i 26. kolovoza, u Velikoj Gorici pada odluka, tko će od dva podjednaka suparnika zaigrati u Prvoj "B" ligi. Ulog je velik, a Ljubomir Oroz, trener Podravkaša vjeruje

u svoje dečke i kaže:

Nikad se nismo tako dobro spremili kao za ove dvije odlučujuće utakmice s našim suparnicima iz Osijeka, koji imaju iste želje kao i mi. Nažalost, samo jedan može biti pobjednik, a mi se nadamo da ćemo to biti mi. Osječani su odlični, za razliku od nas dobili su i značajna pojačanja, imaju trojicu juniorskih reprezentativaca. Mi smo spremni, želimo pobjedu i nismo opterećeni, a ako nas pobijede, znači da su bolji, čestitat ćemo

im. Vrlo sam zadovoljan našom posljednjom provjerom u ogledu s kuglačima Bjelovara, još jednim članom Prve "A" lige, kojeg smo uvjerljivo dobili.

PODRAVKA - BJELOVAR 5538:5353

Podravka: Štefoić 879, Bakač 954, Šegerec 887, Vučić 978, Bobetić 885, Betlehem 930

Bjelovar: Pucarín 856, Blaško 872, Pucarín 851, Zadravac 960, Borščak 943, Šantek 871 **[Ž. Š.]**

Ljetne aktivnosti Gastro tima

Sa tavama po Jadranu

Piše: **Viljam Cvek**

Nakon već tradicionalnog gastro showa koji se već četvrtu godinu održava u Umagu u sklopu manifestacije pod nazivom: "Podravkini dani rajčice" a koji su ove godine bili izvanredno medijski popraćeni (radio, TV, novine, stručne revije) Podravkini su gatro promotori Viljam Cvek i Dražen Đurišević pozvani od naših dugo-godišnjih kupaca i poslovnih partnera da u njihovim objektima organiziraju gastro doživljaje i predstave Podravku kao vrhunsku kulinarsku instituciju.

U elitnom turističkom naselju "Zaton" kraj Zadra u sklopu njihove gastro ponude organizirana je večer tjestenine i dagnji na kojoj se okupilo više tisuća gostiju koji su kušali delicije pri-gotovljene na bazi Podravkinih proizvoda (mediteranski umak, ljuštena rajčica, Vegeta, Vegeta twist za ribu, rajčica koncentrat). U jednoj se tavi prigotavljavala tjestenina sa tunjevinom, a u drugoj dagnje na mornarski način.

O kvaliteti ovakvih gastro sadržaja najbolje govore riječi:

Anka Daspović - gastro tehnolog
Ovo je novi vid pristupa gastro tima svojim kupcima i njihovim gostima.



Na Podravkine gastro delicije čekalo se u redu

Izvrсна ideja, a još bolja organizacija. Vi nas iz Podravke uvijek ugodno iznenadite nečim novim i kreativnim.

Marko Perić - šef kuhinje
Vi niste samo proivodači već i kreatori nove gastro ponude. U hotelskom naselju "Solaris" (Hotel-"Ivan") gatro tim je na hotelskoj terasi hotela "Ivan" u mediteranskom okruženju prigo-tovljavao tjesteninu na bazi rajčice i Vegete twista. U samom su dovršavanju sudjelovali i

hotelski gosti. Više stotina obroka podijeljeno je za dva sata na opće zadovoljstvo gostiju i djelatnika.

Višeslav Šiklič - direktor hotela "Ivan"

Ovo je prvi puta da nam je hotelska terasa puna. Lijepo je vidjeti ovakav ugođaj u hotelu.

Smilja Gulin - direktorica nabave hotelskog naselja "Solaris"
"Podravka" je u pravom smislu poslovni partner. Hvala gastro timu na ovoj manifestaciji.

Viktor Aras - šef kuhinje hotela "Ivan"

Ma vi ste pravi gastro meštri. Dodite nam opet čim prije.

Na Dugom otoku u hotelu "Božava" tradicionalnoj fešti za hotelske goste priključio se u sklopu svoje ljetne turneje i Podravkin gastro tim odnosno gastro promotori Viljam Cvek i Dražen Đurišević sa svojim tavama iz kojih su mamile Podravkine gastro delicije na bazi rajčice, ribe, školjaka i tjestenine.

Ivica Juranov - direktor hotela "Božava"

Odličan vid gastro ponude. Pravi doživljaj za naše goste. Dodite nam opet.

Božidar Dunatov - šef kuhinje hotela "Božava"

Odličan vid poslovne suradnje. Vi nas uvijek ugodno iznanadite sa novim proizvodima i novim idejama.

O samom odjeku ovakvih akcija govore i svakodnevni pozivi iz cijele Hrvatske, pa slijede akcije na danima piva u Karlovcu 24. i 31. kolovoza.

Protekle su se akcije pokazale kao izvandredan marketinški potez. I mišljenja naših poslovnih partnera su da sa takvim vidom gastro prezentacija treba obavezno nastaviti i u slijedećoj turističkoj sezoni.



Recept tjedna:

Pita s janjetinom u đuveču

Tijesto:

25 dag oštrog brašna "Podravka", 25 dag maslaca, 25 dag svježeg kravljeg sira, 1 dl kiselog vrhnja, 1 prašak za pecivo "Dolcela", 2 žličice Vegete, 1 žlica začinskog bilja (vlasac, kopar, peršin)

Tijesto dobro izraditi, ostaviti da počiva oko 1 sat i razvaljati ga prema željenom obliku kalupa.

Nadjev:

1/2 kg janjetine bez kosti, 40 dag đuveča "Podravka", 1 dl maslinovog ulja, 1 žlica Vegete, prstohvat timijana, papra, 1 žlica sjeckanog peršinovog lista, 1 češanj sitno sjeckanog češnjaka, 2 jaja, 2 dl slatkog vrhnja, 1 dl mlijeka, 1/2 dl bijelog vina

Na zagrijanom ulju popržiti janjetinu narezanu na sitne kockice, dodati đuveč, vino i začine i sve lagano pirjati dok meso ne omekša, maknuti sa vatre, dodati razmučena jaja, vrhnje i mlijeko. Smjesu vratiti na vatru i kratko pirjati. Tako pripremljenu smjesu rashladiti do mlakog. Tijesto razvaljamo na debljinu 1/2 cm i njime obložimo dno i rubove kalupa, te ga izbodemo vilicom, stavimo pripremljeni nadjev, rubove tijesta utisnemo vilicom preko tijesta. Ako nam je ostalo tijesta izrežemo ukrasne trake koje poslažemo preko pite, premažemo jajem i pečemo u zagrijanoj pećnici oko 45 minuta na 180°C.



Umak:

2 dl statkog vrhnja, 2 dl tekućeg jogurta, 1 dl bijelog vina, 1 žličica senfa "Podravka"

Vrhnje prokuhati dodati senf i vino, soli prema ukusu, maknuti sa vatre i služiti uz pitu.

Pripremila: **Višnja Perkov**
Voditelj kuhinje u Odjelu za edukacije i prezentacije Strateškog marketinga-Kulinarstvo

NAGRADNA IGRA
"PIĆA ZA LJEPUTU I ZDRAVLJE"

Nagradno pitanje 4. kola



NAVEDITE DVA OKUSA DEITA?

Ime i prezime _____

Organizacijska cjelina _____

"PIĆA ZA LJEPUTU I ZDRAVLJE" nagrađuje i čitatelje lista Podravka, koji uz malo znanja i sreće u četiri kola mogu doći do vrijednih nagrada, odnosno osvojiti super nagradu-suncobran. Dovoljno je odgovoriti na nagradno pitanje i priloženi kupon poslati sa naznakom "za nagradnu igru" na SPJ Pića - Distributivno skladište Danica, odnosno ubaciti u kutije s oznakom za nagradnu igru na porti Belupa, porti Danice, ispred restorana u sedmerokatnici, te na istočnoj porti. Svake srijede izvući ćemo dobitnike tjednih nagrada, a na kraju iz svih pristiglih kupona i super nagradu.

Nagrade 3. kola:

- 1.ČAŠE STUDENA I PAKET PROIZVODA LEDENI ČAJ
Božica Petričević, Društvena prehrana
 - 2.MAJICA I PAKET PROIZVODA LEDENI ČAJ
Zdenka Šimek, Ugostiteljstvo
 3. PAKET PROIZVODA LEDENI ČAJ
Gordana Peradin-Lukčin, Logistika
- Dobitnike je izvukla komisija u sastavu: Biserka Mrzenjak-Stančec, Zvonimir Šimunović i Krešimir Cahunek, a nagrade se mogu podići u SPJ Pića-Distributivno skladište Danica.

Nagrade 4. kola:

1. KARTON ČAŠA I PAKET PROIZVODA DEIT
2. MAJICA I PAKET PROIZVODA DEIT
3. PAKET PROIZVODA DEIT

Super nagrada:
SUNCOBRAN



Crta: Ivan Haramija - Hans