

Godina XLV  
Broj 1780 Petak 27. siječnja 2006.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



**U Podravki održana radionica Prodaje Hrvatske: ambiciozni planovi moraju biti ostvareni**  
2. str.



**Belupo postao vlasnik tvrtke Deltis Pharme, te širi prodaju lijekova u Rumunjskoj**  
3. str.

**Nakon 4 mjeseca pregovora:**

## Potpisan izmijenjeni Kolektivni ugovor Grupe Podravka

Predsjednik Sindikata zaposlenih u poljoprivredi, prehrambenoj i duhanjskoj industriji i vodoprivredi Hrvatske (PPDIV) Josip Pavić i predsjednik Uprave Podravke d.d. Darko Marinac potpisali su prošlog petka izmijenjeni Kolektivni ugovor koji vrijedi za Podravku i njena povezana društva (Belupo d.d., Danica d.o.o., Poni d.o.o., Koprivnička tiskarnica d.o.o., i Podravka Inženjering d.o.o.). Ugovor je potpisan u nazočnosti voditelja pregovaračkih timova, Ksenije Horvat u ime radnika, te Zdravka Šestak u ime poslodavca. Nazočili su i gotovo svi članovi pregovaračkih timova, s izuzetkom Martinke Mardetko Vuković, predsjednice Nezavisnog sindikata (NS), te Marijana Slukića, predsjednika SINPOD-a.

Inače, cjelokupno kolektivno pregovaranje vođeno tijekom zadnja četiri mjeseca rezultiralo je zaključenjem Izmjena i dopuna Kolektivnog ugovora koncerna Podravka, koje obuhvaćaju sljedeće:

- povećanje osnovne plaće za 2,92 %, tako da osnovna plaća umjesto 1.710,00 kn iznosi 1.760,00 kn,
- uvođenjem izvanrednog stimulativnog dijela plaće u iznosu od 3 % mjesečno za svako polugodište, pod uvjetom da ostvarena neto dobit pojedinog poslodavca iznosi najmanje 95 % planirane neto dobiti za to polugodište,
- povećanje osnovne plaće pripravnika sa 70 % na 80 % koeficijenta složenosti radnog mjesta,
- usvajanje novog Tarifnog sustava u okviru kojeg će se odmah provesti korekcije koeficijenata tj. plaća za radnike s najnižim plaćama za oko 500 radnika, dok će se za ostale radnike korekcije provesti nakon usvajanja kriterija i mjerila za primjenu,
- povećanje jednokratnog dodatka na plaću po danu godišnjeg odmora na koji radnik ima pravo u kalendarskoj godini s 95,00 kn bruto na 100,00 kn bruto,
- povećanje iznosa otpremnine prigodom odlaska u mirovinu sa 8.000,00 kn na 10.000,00 kn,
- povećanje iznosa novčane pomoći za otklanjanje posljedica elementarne nepogode ili požara na stambenom objektu u kojem radnik stanuje u iznosu



od 1.750,00 kn na iznos od 2.000,00 kn,

- povećanje iznosa jubilarnih nagrada, u prosjeku 20 do 30 %, primjerice za 25 godina rada sa 2000 na 2500 kuna, a za 30 godina sa 2200 na 3000 kuna,
- povećanje iznosa dnevnice sa 130 kn na 150 kn,
- isplatu plaće jedanput mjesečno, najkasnije do petnaestog dana u mjesecu za prethodni mjesec.

Kolektivni ugovor s ovim izmjenama i dopunama primjenjivat će se od 1. 1. 2006. godine.

### Ministarstvo gospodarstva daje konačno mišljenje

Nakon potpisa, uslijedila je konferencija za medije na kojoj je predstavnik medija najviše zanimalo vrijedi li

ugovor bez obzira što ga nisu supotpisali predstavnici "manjinskih" sindikata.

- Bez obzira što ga nisu potpisala ostala dva sindikata koja djeluju u Podravki, ovaj ugovor vrijedi. Već smo imali u praksi slučajeve kada se manjinski sindikati nisu slagali s većinskim, no Kolektivni je ugovor ipak vrijedio, što je potvrdilo i mjerodavno ministarstvo - odgovorila je na novinarsko pitanje predsjednica PPDIV-a u Podravki Ksenija Horvat, naznačivši da će ipak konačni pravorijek o tome donijeti Ministarstvo rada, gospodarstva i poduzetništva.

Predsjednik PPDIV-a Josip Pavić dodao je samo kako se nada da će potpis na Kolektivni ugovor ipak staviti i predstavnici drugih dvaju sindikata i

time preuzeti odgovornost za njegovo provođenje.

- Jako smo zadovoljni što su pregovori uspješno završeni. Iako sa strane radnika ove izmjene u Kolektivnom ugovoru djeluju male, one za poslodavca u konačnici iznose višemilijunske iznose u eurima - rekao je član Uprave Zdravko Šestak, kao voditelj pregovaračkog tima poslodavca.

### NS Podravke i SINPOD: O anketi ovise daljnje aktivnosti

- Nakon kolektivnih pregovora za izmjene i dopune kolektivnog ugovora i usuglašavanja zajedničkog stava triju sindikata u Podravki došlo je do razilaženja stavova sindikata. Suglasni smo s prijedlogom poslodavca što se tiče ma-

terijalnih prava (povećanje dnevnica, regresa, jubilarnih nagrada), kao i uvođenje novog Tarifnog sustava. Naša dva sindikata nisu suglasna s prijedlogom poslodavca da se osnovna plaća poveća sa 1710 na 1760 kn (2,92%), jer smo prioritarno tražili povećanje osnovne plaće od 5 %.

Prije donošenja odluke o daljnjim aktivnostima, Nezavisni sindikat Podravke i SINPOD provest će izjašnjenje (anketu) svojih članova o prijedlogu sadržaja aneksa Kolektivnog ugovora - navodi se u obavijesti radnicima i dopisu Upravi koje su potpisali Martinke Mardetko Vuković i Marijan Slukić.

Inače, rezultati spomenute ankete nisu poznati do zaključenja ovog broja, pa ćemo o tome izvijestiti u idućem broju.

A. K.



U Podravki je 20. i 21. siječnja održana radionica Prodaje Hrvatska

# Uz veću potporu Uprave, ambiciozni planovi bit će ostvareni

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

Na prvoj ovogodišnjoj dvodnevnoj radionici Prodaje Hrvatska, koja je 20. i 21. siječnja održana u Podravkinoj poslovnoj sedmerokatnici, a drugoga dana u Gastronomskom centru "Štagelj," okupili su se čelni ljudi Prodaje i direktori regija te čelni čovjek Logistike Velimir Vrhovski i predstavnici Ljudskih potencijala. Na ovom svojevrsnom proširenom kolegiju još jednom su temeljno razmatrani ostvareni rezultati prodaje u prošloj godini, potom novi vrlo ambiciozni ovogodišnji plan te organizacija prodaje, a u tom smislu razmatrano je poboljšanje procesa funkcioniranja organizacije i sustav nagrađivanja prodajne operative. Prije početka radionice, predstavnike Prodaje Hrvatska pozdravili su predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac i član Uprave Miroslav Vitković.

Pozdravljajući čelne ljude naše tvrtke, direktor Prodaje Hrvatska Marin Pucar je, između ostalog, rekao:

- Kako predsjednik države ima kavu s građanima, tako smo i mi htjeli na početku godine imati kavu s predsjednikom Uprave. U svakom slučaju, prodajni rezultati u ovoj godini moraju biti 10 posto uspješniji nego 2005. godine. Ova prodajna ekipa će tome težiti.

## Marinac: - Treba vjerovati u svoju snagu i učiti od velikih

- Vi ste dobro organizirana i visoko obrazovana ekipa i nastavite tako dobro raditi i dalje kao što ste do sada. No, u svakom slučaju svakodnevne promjene na tržištu nas tjeraju da budemo više na terenu, a treba što više smanjivati servisne funkcije. Naime, iz tvrtke s »unutrašnjim sago-rjevanjem« treba ustrojiti tvrtku koja će biti više s kupcima i potrošačima. Dolaze nam novi i redizajnirani proizvodi koji su trendovski i atraktivni i ne treba odustajati od novih proizvoda.

Treba vjerovati u svoju snagu i učiti od velikih - rekao je predstavnicima Prodaje Darko Marinac te im ujedno čestitao na dobrim prošlogodišnjim rezultatima. Također, prvi čovjek Podravke je najavio niz noviteta koji nas očekuju ove godine. Među ostalim, daljnja privatizacija tvrtke, a tu se prije svega misli na dionice koje su u vlasništvu države.

- Prijedlog Podravke za privatizaciju u tom segmentu je da dionice u vlasništvu države otkupe zaposlenici Podravke. Mislim da bi hrvatska Vlada bila dužna prvo ponuditi državni udio zaposlenicima Podravke i tu ću tražiti od vas svih da kupite te dionice. Naravno, to je samostalna odluka, ali ne želim da netko drugi odlučuje o tvrtki, a ujedno to je test vašeg povjerenja u Podravku - rekao je Darko Marinac.

## Vitković: - Situacija na tržištu nas svakodnevno tjera da se mijenjamo, da budemo bolji

Čestitkama na dobrim prošlogodišnjim prodajnim rezultatima pridružio se i Miroslav Vitković te rekao:

- Iza nas je teška, ali uspješna godina u kojoj je konstantno išla reorganizacija prodaje, kao uostalom cijele tvrtke. Situacija na tržištu nas svakodnevno tjera da se mijenjamo, da budemo bolji. Pojačat ćemo suradnju s kompanijama u regiji, nastavit ćemo program restrukturiranja, ne samo prodaje, već i logistike. Mi smo Podravka, to ime stvara poštovanje i ja uopće ne sumnjam da će ovaj pobjednički tim u potpunosti ostvariti jasno definirane i ambiciozne ovogodišnje ciljeve. Svjestan sam da će biti problema, ali oni će se kao i do sada rješavati u hodu.

Tijekom razgovora s čelnim ljudima Podravke istaknuta je kvalitetna, konstruktivna i nadasve učinkovita suradnja Prodaje i Marketinga, što je uostalom rezultiralo zajedničkim donošenjem plana prodaje za ovu godinu. Također, Marinac i Vitković su upoznati s daljnjim procesom restrukturi-

ranja prodaje i prodajnih procesa, organizacije i sustava nagrađivanja prodajne operative te rješavanja strukturnih problema kako bi prodaja bila više na terenu i što efikasnija. U svim tim procesima bitna je podrška ne samo Uprave, već i svih u Podravki jer konkurencija na tržištu je sve veća i neumoljiva.

- Ne možemo biti isti i ujedno biti bolji. Treba se mijenjati u skladu potreba na tržištu, a ja vam kažem da imate potpunu podršku Uprave - rekao je čelnim ljudima Prodaje Hrvatska Darko Marinac.

U radnom dijelu dvodnevne radionice još jednom su temeljno analizirani planovi prodaje po kategorijama proizvoda - dodaci jelima, Podravka jela, dječja hrana, slastice i snack, povrće i kondimenti, voće i čaj, mesni program Danice i zamrznuti program. Uz to, predstavljen je daljnji program racionalizacije poslovanja te su Podravkinci djelatnici u prodaji upoznati s daljnjim tijekom restrukturiranja prodaje i logistike. Naime, prošle godine je počelo restrukturiranje Prodaje Hrvatska u kojemu se prodajna operativa programa prehrane spojila s programom pića. Restrukturiranje se nastavlja i ove godine kada se očekuje fuzioniranje prodajne operative Danice s ostatkom Prodaje Hrvatska. Također, u segmentu logistike ide se u rekonstrukciju, a sve s ciljem bolje i efikasnije te troškovno jeftinije distribucije.

## Pucar: - Naši ciljevi su da ostvarimo plan prodaje i da budemo produktivniji i uspješniji nego prethodne godine

Dvodnevnu proširenu radionicu Prodaje Hrvatska rezimirao je Marin Pucar:

- Na početku smo nove priče i novog prvenstva i opet nas očekuje novo dokazivanje i nova borba na tržištu. Ciljevi su vrlo jasni - ostvarenje plana prodaje i poslovanja za 2006.



Predstavnike Prodaje Hrvatska pozdravili su predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac i član Uprave Miroslav Vitković

godinu koje je Uprava Podravke postavila pred Prodaju Hrvatska. Već je pomalo deplasirano govoriti kako je svaka godina sve teža i teža, ali naši ciljevi su da ostvarimo plan prodaje i da budemo produktivniji i uspješniji nego prethodne godine. Osnovne teme u dva dana radionice bile su organizacija i poboljšanje procesa funkcioniranja organizacije te sustav nagrađivanja prodajne operative gdje smo htjeli malo osvježiti neke parametre s obzirom na svakodnevne tržišne promjene pa u skladu s tim smo htjeli unaprijediti taj sustav. Također, vrlo mi je drago što smo novu godinu

započeli kavom s predsjednikom i članom Uprave koji su nam dali punu podršku i koji imaju potpuno razumijevanje prema Prodaji i njezinoj ulozi u kompaniji. Ta podrška će nam dobro doći u našem poslovanju jer činjenica je kako je prodaja u našoj, kao uostalom i u drugim tvrtkama prva na kojoj se manifestiraju promjene na tržištu i ona prva signalizira te promjene prema marketingu i ostalim sustavima tvrtke. Mijenja se tržište, mijenja se potrošač i poanta cijele priče je da se moramo i mi mijenjati. Možda nam je to glavna prepreka - brzina mijenjanja kako bi kao kompanija bili još uspješniji.

## Provedba sporazuma između Podravke i Development Alternative Inc. o tehničkoj pomoći i suradnji

# Prezentiran projekt unapređenja proizvodnje povrća za preradu



Radni sastanak u Podravki o projektima unapređenja proizvodnje povrća za preradu

Protekloga je tjedna na radnom sastanku - potaknutim sporazumom između Podravke i Development Alternative Inc. o tehničkoj pomoći i suradnji - prezentiran projekt unapređenja proizvodnje povrća za preradu. Sastanku je u ime DAI - ACE projekta prisustvovao Joe L. Welsh, te Podravkinci suradnici i kooperanti s umaskog, slatinskog i koprivničkog područja.

- U dosadašnjim smo projektima postigli dogovorene rezultate i vjerujem da idemo u dobrom smjeru. Cilj je ovoga sastanka prezentirati projekte na kojima trenutno radimo i kandidirati nove programe i projekte za koje postoji obostrani interes pa vjerujem da ćemo dobiti daljnju podršku - rekao je na početku sastanka pomoćnik predsjednika Uprave za istraživanje, razvoj i investicije Željko Đurdina.

Viši stručni suradnik iz Razvoja proizvoda Mladen Turk govorio je o dosadašnjim rezultatima projekta unapređenja proizvodnje povrća za preradu, koji je realiziran sufinanciranjem od strane USAID-a. Iz njegove je prezentacije vidljivo kako su projekti navodnjavanja rajčice dali izvrsne rezultate, a isto tako proširenjem kapaciteta za proizvodnju presadnica sjemenske paprike dobivena je kvalitetna presadnica koja je nužna za proizvodnju. Osim robota za presadnju, nabavljena je i nova sijačica, freza za formiranje gredica, traktor, polagačica folije i sadilica.

U ovoj su godini nominirana dva projekta. Riječ je o projektu proizvodnje presadnica paprike u Slavoniji, čiji je cilj podići suvremeno opremljen centar za proizvodnju presadnica. Na taj bi se način osigurala sigurna i

ekološki prihvatljiva proizvodnja. Drugi se projekt odnosi na osuvremenjivanje plantažnog uzgoja krastavaca kako bi se izbjegla loša kvaliteta sirovine zbog neadekvatnog skladištenja i nestručna primjena sredstava za zaštitu bilja. U tom je slučaju nužna nabava hladnjače, kao osnovni preduvjet za daljnji razvoj.

- Zadovoljan sam dosadašnjom suradnjom i rezultatima te stoga želimo nastaviti pružati potporu proizvođačima koji daju dobre rezultate. Ako isporučujete za Podravku, sigurno ste dobri proizvođači - rekao je Joe L. Welsh kooperantima na kraju radnog sastanka.

Zaključeno je također da su takvi radni sastanci korisni te da će se međusobno informiranje u statusu prihvaćenih projekata i dalje nastaviti.

**Ines Banjanin**



**Nenad Mađerić iz Podravke otišao u Vladu RH**

# Planirani projekti za koprivničku regiju bili su veliki poticaj za prihvaćanje nove dužnosti

Nenad Mađerić iz Koprivničkog Ivanca, donedavni voditelj poslova za spajanja i akvizicije u Strateškom razvoju Podravke, od 16. siječnja preuzeo je dužnost prvog suradnika potpredsjednika Vlade u statusu pomoćnika ministra. Prirodoslovno-matematičku gimnaziju završio je u Koprivnici, a potom Ekonomski fakultet u Zagrebu. Tijekom apsolvetskog staža proveo je godinu dana u Londonu usavršavajući engleski jezik. Nakon povratka iz Engleske diplomirao je i 2001. godine zaposlio se u revizorskoj tvrtki KPMG. Prije dolaska u Podravku, nešto manje od godinu dana radio je u austrijskoj firmi Confida, gdje je osim u reviziji bio angažiran i na poslovima financijskog savjetovanja. Paralelno s radom, dodatno se usavršavao polazući stručne ispite.

- Za moj dolazak u Podravku zaslužni su Kristijan Sabo i Goran Markulin na čiji sam poziv počeo raditi u Strateškom razvoju. Prihvatio sam posao koordinatora projekata, a nakon toga mjesto voditelja poslova za spajanja i akvizicije. Budući da sam uz Podravku odrastao i kao sin Podravkaša, Podravka mi je oduvijek bila u srcu. Planirao sam u Podravki provesti dugo vremena, ali nakon nepunih godinu i pol uslijedio je poziv potpredsjednika Vlade RH Damira Polančeca.

- *Kakva su vaša očekivanja nakon prihvaćanja ove dužnosti?*

- Sama činjenica da mi je potpredsjednik Vlade ponudio mjesto svog suradnika, predstavlja mi veliku čast. Isto tako, to je i veliki profesionalni izazov jer ću sudjelovati u brojnim projektima od nacionalne važnosti. Osim projekata od nacionalne važnosti, gospodin Polančec upoznao me i s brojnim projektima koje planiramo provesti za

koprivničku regiju. To mi je također predstavljalo veliki poticaj da se prihvatim ove dužnosti. Na već najavljujanoj sjednici Vlade, koja će se uskoro održati u Koprivnici, govorit će se o konkretnim projektima koji su trenutno u pripremi i o kojima će Vlada raspravljati i donositi odluke.

- *Kakvi su prvi dojmovi na novoj dužnosti?*

- Tjedan dana je prekratkio razdoblje, ali definitivno mogu reći da na novom radnom mjestu nije bilo vremena za postupnu prilagodbu. Od prvog dana gospodin Polančec me počeo uključivati u projekte kojima se on bavi. Još uvijek nisam stigao duboko ući u svu problematiku koju treba uzeti u obzir kod provođenja projekata, ali nastojim brzim tempom to napraviti. Radno vrijeme je slično kao i u Podravki, naime, postoji radno vrijeme, ali postoji i posao kojega se mora završiti, a on nije podložan radnom vremenu.

- *Što obuhvaća dužnost prvog suradnika potpredsjednika Vlade za gospodarstvo?*

- S potpredsjednikom Vlade surađivat ću prvenstveno na poslovima privatizacije koji su u ovom trenutku jedan od prioriteta Vlade RH. Tu spadaju privatizacija INE, HT-a, crne metalurgije, a radit ću i na ostalim poslovima koji spadaju u domenu potpredsjednika Vlade.

- *Kako gledate na razdoblje provedeno u Podravki i svoj napredak u karijeri?*

- Vrijeme provedeno u Podravki smatram vrlo lijepim i korisnim razdobljem. I prije nego sam došao raditi ovdje, uvijek sam kroz novine i kroz razgovore s prijateljima pratio što se događa u Podravki i oko nje. Drago mi je da sam

**Nenad Mađerić**

radeći u Strateškom razvoju imao priliku dobro upoznati Podravku iznutra. Uostalom, baš na temelju mog rada u Podravki, s kojim je još kao član Uprave Podravke bio upoznat i gospodin Polančec, on je u meni prepoznao svojeg budućeg suradnika i pozvao me u svoj tim u Vladu.

**Ines Banjanin****Ukratko iz Belupa**

## Belupo na rumunjskom tržištu

Farmaceutska kompanija Belupo i rumunjska veletrgovlja A+G Med Trading potpisale su u Koprivnici u utorak ugovor o distribuciji i zastupanju. Tim ugovorom Belupo je ovlastio veletrgovlju A+G Med Trading d.o.o. za uvoz, distribuciju, prodaju i marketing na rumunjskom tržištu, najprije za dermatološke preparate, a onda i za psihofarmatike. Kako su objavili iz Belupa, potkraj prošle godine Belupo je u Rumunjskoj registrirao dva lijeka iz dermatološke skupine, a upravo traje registracija još desetak lijekova. Budući da bi Rumunjska sljedeće godine trebala postati punopravna članica EU, u Belupu nakon potpisivanja ovog ugovora očekuju kako će zauzeti značajniji udio na njihovom rastućem tržištu.

## Belupo vlasnik tvrtke Deltis Pharm

Predsjednik Uprave Belupa Stanislav Biondić i vlasnik zagrebačke tvrtke Deltis Pharm Branko Tomašić potpisali su proteklog petka ugovor o prodaji i prijenosu poslovnog udjela. Kupnjom te tvrtke Belupo je stvorio pretpostavke korištenja prava intelektualnog vlasništva tvrtke Deltis Pharm čime dobiva mogućnost jačanja svoje tržišne pozicije. Taj je ugovor sklopljen u skladu s poslovnom strategijom Belupa za razdoblje od 2006. do 2010. godine, usvojenom u prosincu 2005. godine. U Belupu navode da je Deltis Pharm privatna zagrebačka tvrtka koja je nositelj nekoliko rješenja o registraciji lijekova za koje je Belupo zainteresiran. Kupnjom je Belupo stvorio pretpostavke korištenja prava intelektualnog vlasništva tvrtke Deltis Pharm čime dobiva mogućnost jačanja svoje tržišne pozicije, kažu u Belupu.

## Suradnja Podravke i Progressive magazina

Podravku je u srijedu posjetio John Whitread, direktor The Crier Media Group sa suradnicima, direktoricom i glavnom i odgovornom urednicom časopisa Progressive magazin Zorom Koprivnjak i izvršnim urednikom Tomislavom Čizmićem Marovićem. Naime, unutar The Crier Media Group djeluje Progressive magazin, prvi specijalizirani časopis za trgovinu robom široke potrošnje. Namijenjen je profesionalcima u sektoru - neovisnim trgovcima, managerima supermarket, veletrgovcima, distributerima i proizvođačima. Časopis objavljuje infor-

macije, tržišne analize, trendove, edukativne tekstove s domaćeg tržišta, tržišta regije, Europe i cijelog svijeta. Cilj mu je ponuditi novosti internacionalnog i regionalnog poslovanja i osigurati profesionalne informacije na nacionalnim tržištima kao što su Mađarska, Rumunjska, Hrvatska, Srbija i Crna Gora.

Nakon dobrodošlice direktora Marketinga Romea Nakića i pomoćnice direktora za komuniciranje s tržištem Jadranke Lakuš, gosti su pogledali film o Podravki kako bi se pobliže upoznali s njezinom poviješću, rob-

nim markama i izvoznim tržištima. John Whitbread poseban je interes iskazao za proizvodnju zdrave hrane. Sa svojim suradnicima razgledao je i tvornice Vegeta i Podravka jela koje su ga se dojmile svojom sofisticiranom tehnologijom i visokim standardom.

Budući da mjesečnik Progressive magazin donosi informacije i prati trendove u proizvodnji hrane i pića te trgovini, zaključeno je kako postoji međusobni interes za produbljivanjem suradnje između Podravke i ovog renomiranog magazina.

**naša posla**

## “Kupujmo hrvatsko” postaje “kupujmo kvalitetno”

Piše: **Željko Krušelj**

Hrvatski je pregovarački tim proteklog tjedna u Bruxellesu dobio “po prstima”. Na dnevnome je redu, naime, bio screening za poglavlje “Sloboda kretanja roba”, inače jedno od važnijih za funkcioniranje Unije. Članovi Europske komisije objašnjavali su pravne stečevine Unije na tome području, da bi u tom kontekstu upozorili hrvatsku stranu, navodno ne i prvi puta, na neprihvatljivost kampanje “Kupujmo hrvatsko”, koju provodi Hrvatska gospodarska komora, a u nju se redovno uključuje i Podravka. Ta je kampanja, tvrde, u suprotnosti s načelima slobodnog kretanja roba.

Problem je, s jedne strane, u njenu sadržaju, budući da ona može navoditi hrvatske kupce na neravnomjerni tretman proizvoda iz drugih država. Jednako je, međutim, sporno i to što se kampanja provodi javnim sredstvima, jer Bruxelles tretira Hrvatsku gospodarsku komoru kao paradržavnu instituciju. Razlog je tome što je za-

konski određeno da je članstvo u njoj obvezno za sve hrvatske tvrtke, kao i plaćanje članarine.

Komora je na tu vijest odmah reagirala informacijom da se akcija pod nazivom “Kupujmo hrvatsko” više neće provoditi. Zamijenit će je, međutim, akcija “Proizvodimo i kupujmo kvalitetno”, što je predsjednik Komore Nadan Vidošević objasnio kao drugi dio istovrsne akcije na koju će se zacijelo odazivati većina proizvodnih tvrtki koje su i dosad sudjelovale. Vidošević tvrdi da bi kampanja i bez upozorenja Europske komisije dobila novi sadržaj. Temeljni smisao, po njemu, nije to da se uvijek i pod svaku cijenu kupuje hrvatska roba, a samim tim i zaobilazi ona strana. Kampanja će se pokazati dugoročno uspješnom, zaključuje on, ako svaki ponuđeni hrvatski proizvod bude kvalitetom i cijenom konkurentan onom inozemnom, što znači da ima realne šanse i za izvozne proboje. Znaajući koliko

Hrvatska u afirmaciji izvoza zaostaje u odnosu na niz tranzicijskih zemalja, jasno je da je poticajna svaka akcija koja afirmira konkurentski duh i visoke kvalitativne norme, jer je to najbolji način za zadržavanje radnih mjesta u domaćem gospodarstvu.

Treba znati da je kampanja “Kupujmo hrvatsko” krenula još 1997. kao posljedica lošeg imidža hrvatskih proizvoda na domaćem tržištu. Iz godine u godinu je rasla, okupljajući više od 300 domaćih proizvođača, dijelom i trgovaca, a redovno je organizirana u gotovo svim većim gradovima. U njoj je promociji sudjelovalo i niz ličnosti iz javnog života. U Koprivnici su, primjerice, prodavači na štandovima lokalnih tvrtki nerijetko bili najpoznatiji lokalni političari i gospodarstvenici. Kupaca je uvijek bilo i više od očekivanog broja, na što su ih osim znatiželje o tome što mogu ponuditi domaći proizvođači navodile i nešto niže prigodne cijene.

Jasno je, isto tako, da Hrvatska nije bila posebna po tome što je pokrenula takvu nacionalnu kampanju. Zacijelo i nema zemlje Unije koja ne provodi neki vid afirmacije domaćih proizvoda, iako se sada sve one drže proklamiranog pravila da nacionalno ime ne bude istaknuto u nazivima tih kampanja. Slučaj istovjetan hrvatskom dogodio se i u Republici Irskoj, gdje je također intervenirala Europska komisija. Akcija “Kupujmo irsko” morala je biti obustavljena. No, zato je u zemljama Unije uobičajeno da se na etiketama ili na ambalaži robe nalaze boje nacionalnih zastava ili logotipi tih država, što kupca također usmjerava na poželjnu kupnju. Obično se vode i izravne kampanje u cilju zaštite nacionalnih gospodarskih interesa, ali za njih su zadužene nevladine i razne strukovne udruge. U Hrvatskoj će tu ulogu i nadalje imati internetski portal “kupujmo-hrvatsko.hr”, koji se ne financira iz državnih institucija i bri-

selska ga administracija ne može spriječiti da promiče pojedine robe i usluge.

Ljubo Jurčić, bivši ministar gospodarstva, objasnio je realno ponašanje članica Unije u afirmaciji nacionalnih gospodarstava u svojoj izjavi Večernjem listu: “Nema države u Uniji u kojoj se ne stimulira i ne potiče svijest domaćeg stanovništva da kupuju vlastite proizvode. Robni nacionalizam prisutan je svuda, samo se kod nas stvaralo uvjerenje da je domaće loše, a strano dobro... Tko god je živio vani, zna da će Francuz radije kupiti svoje vino ili Nijemac njemački proizvod.”

Poželjno je, dakle, da Hrvatska gospodarska komora, uz već spomenutu kampanju “Proizvodimo i kupujmo kvalitetno”, nastavi i sa žiriranjem za znakove “Hrvatska kvaliteta”, koje su dosad dobila 134 proizvoda, kao i “Izvorno hrvatsko”, što ih nosi 74 proizvoda, dokazujući time svoju autohtonost.



## Razgovor s direktorom Prodaje Hrvatska - Regija središnja Hrvatska Miroslavom Špoljarom

# Dobre rezultate iz prošle nastaviti ćemo i ove godine

Razgovarao i snimio: **Boris Fabijanec**

Za 115 djelatnika Podravke Prodaje Hrvatska - Regija središnja Hrvatska koji rade u prodaji i logistici prošla godina bit će još jedna u nizu ostvarenih dobrih rezultata. S obzirom na prodajne potencijale ta naša najznačajnija prodajna regija u Hrvatskoj ostvarila je dobre poslovne rezultate, unatoč najvećoj konkurenciji koja je tamo prisutna, posebice u gradu Zagrebu. No, više o rezultatima, konkurenciji, problemima, posebice u logističkom segmentu govori direktor Regije središnja Hrvatska Miroslav Špoljar:

- Prošle godine po svim prodajnim programima ostvarili smo realizaciju, u nekim kategorijama i prebacili plan i s te strane sam zadovoljan. Imali smo određenih defektura u programu pića, jer smo sredinom prošle godine preuzeli tu prodajnu operativu, izvršili smo određenu konsolidaciju u našim prodajnim redovima i nadam se da ćemo ove godine u tom programu tek pokazati naše prave mogućnosti. Uostalom, generalno gledajući, moram biti optimist, jer kao što vam je poznato, prošle godine došlo je do kvalitetnih pomaka u suradnji Prodaje i Marketinga i to će sigurno rezultirati boljim prodajnim rezultatima i općenito boljim imidžom Podravke na prodajnim mjestima.

### Inovativnost, efikasnost, kvaliteta i fleksibilnost naši su "zakoni" u poslu

- Na hrvatskom tržištu sigurno je najveća koncentracija konkurencije u zagrebačko regiji, dakle na terenu pod vašom kompetencijom. Kako se Podravka bori protiv nje?

- Konkurencija niti prošle godine nije spavala pa smo uspjeli ostvariti dobre poslovne rezultate. Naravno, početkom svake godine utakmica, kako kaže naš direktor Marin Pucar, počinje ponovno i uvijek se kaže da nas čeka teška godina. No, ja sam po prirodi optimist i vjerujem da ćemo zadane i ambiciozne ciljeve ostvariti. Ove godine fokus nam definitivno mora biti prodajno mjesto i potrošač. Da bismo i dalje ostvarivali pozitivni imidž što Podravka ima kod potrošača, moramo biti efikasniji i bolji na način da u suradnji s marketingom odrađujemo poslove po čemu je još od nekada naša tvrtka bila poznata. Inovativnost, efikasnost, kvaliteta i fleksibilnost nam moraju biti prioriteti kako bismo, ne samo zadržali naše tržišne pozicije, već ih i unaprijedili. Činjenica je da na tržištu pod našom kompetencijom su promjene gotovo svakodnevne, konkurencija ne miruje, borba na terenu je i dalje nemilosrdna, ali imamo dovoljno snage, vjere i mogućnosti da naš posao odradimo na najbolji način i da u konačnici ostvarimo profit kompaniji.



Miroslav Špoljar

- U vašoj regiji već dulje vrijeme je problem skladišni prostor. Kakva je danas situacija?

- Početkom ove godine u suradnji s Podravkinom Logistikom krenuli smo u analizu svih logističkih procesa i u tom segmentu pokušat ćemo, bez narušavanja svih onih logističkih i distributivnih procesa koji su važni za kupce, pronaći unutarnje rezerve da bismo u logistici bili bolji. Činjenica je da imamo veliki asortiman proizvoda u prodaji i da nam nedostaje skladišnog prostora, ali jednostavno svi u tom procesu morat će raditi više, bolje i kvalitetnije da bismo kroz unutarnje rezerve iznašli sve te mogućnosti koje nam tržište i kupac stavljaju pred nas. Dakle, boljom organizacijom logistike i distribucije pokušat ćemo minimalizirati problem nedovoljnog skladišnog prostora.

### Fokusiranje na kupca i prodajno mjesto

- Na nedavno održanoj radionici Prodaje Hrvatska predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac je slikovito rekao kako se prodaja mora restrukturirati od motora s unutrašnjim na vanjsko sagorijevanje. Uz to, prvi čovjek tvrtke dao je veliku potporu našoj prodaji i rekao kako imate bezrezervnu podršku Uprave. Kako to komentirate?

- Moram reći kako je prodaja u prethodnom razdoblju imala funkciju motora ili generatora krucijalnih procesa unutar cijele kompanije. Tu ne mislim nikoga uvrijediti, ali jednostavno morali smo u određenim intervalima poduzimati akcije koje zapravo nisu bile isključivo u našoj domeni. To su najčešće bile akcije marketinškog karaktera. No, prošle godine to se počelo mijenjati, osjećamo da imamo sve veću podršku u marketingu koji se u međuvremenu prestrukturirao i posložio sukladno zahtjevima tržišta. Nadam se da ćemo ove godine imati još veću podršku kako bismo se mogli fokusirati najviše na kupca i na prodajno mjesto. Što se tiče pak podrške prvog čovjeka Podravke gospodina Marinca, mislim da je to svima nama u Prodaji maksimalni stimulans i motiv kako bi sve svoje zadatke što kvalitetnije i efikasnije odradili. Drago mi je što predsjednik Uprave dobro razumije našu borbu na tržištu i nastojanja da budemo što uspješniji te da zapravo treba biti više ljudi na terenu, a manje u administraciji.

- U tijeku su pregovori s kupcima. Kako oni idu?

- Praktički već od prvoga tjedna ove godine počeo je proces pregovaranja s kupcima i zastoja u tome segmentu za sada nema. Dakle, tu smo najviše fokusirani i željeli bismo taj proces završiti najkasnije do Uskrsa kako nam se ne bi pregovori vukli kroz

cijelu godinu. Tako bi se mogli fokusirati na čisti prodajni posao i prodajno mjesto.

### Svakodnevno moramo poduzimati konkretne radnje da bismo ostvarili ambiciozne planove

- Prodaja Hrvatska već ima određenu tradiciju, a to je svake godine sve ambiciozniji planovi. Vaša predviđanja za ovu godinu?

- Dobro ste rekli, svake godine plan je sve ambiciozniji i kada ga čovjek gleda početkom godine pomalo se uplaši tih silnih velikih brojaka. No, isto tako tradicionalno mi planove i ostvarujemo bez obzira na brojne predvidljive, ali ponekad i nepredvidljive poteškoće na koje nailazimo tijekom godine. U prodaji više nemamo vremena pričati je li ili nije plan ostvarljiv, već zapravo smatramo da je plan želja koja je za nas obavezujuća i svakodnevno moramo poduzimati konkretne radnje da ga ostvarimo. Također, htio bih istaknuti da smo na spomenutoj radionici razmatrali i novi sistem organizacije prodaje i sustav stimulacije prodajnog osoblja i to će sigurno pomoći u ostvarivanju zacrtanih ciljeva. Naime, novim sistemom stimulacije pokušat ćemo identificirati sve radnje i odgovornost svakog pojedinca za sve aktivnosti koje je on dužan obaviti. Naravno, pokušat ćemo sve te aktivnosti vrednovati na adekvatan i ispravan način jer nisu sve aktivnosti jednako vrijedne. Zapravo kroz taj vid stimulacije locirat ćemo odgovornost i uspješnost u radu. Isto tako kroz taj sustav stimulacije bit će kažnjeni neradnici. Dakle, tko će više raditi, više će novaca i dobiti, jer prodavati znači svakodnevno se boriti i maksimalno se zalagati. Na hrvatskom tržištu danas opstaju samo najbolji i najhrabriji, a naša prodajna operativa ima te atribute - rekao je na kraju razgovora Miroslav Špoljar.

## Počele kvartalne edukacije Unapređenja prodaje s prodajnom operativom na hrvatskom tržištu

# Ove godine bit će brojnih noviteta i aktivnosti na tržištu

Od 17. siječnja Unapređenje prodaje Podravke krenulo je s prvim kvartalnim sastancima na kojima su prodajnoj operativi naše tvrtke predstavljeni koncepti uvođenja novih proizvoda te prezentirane marketinške aktivnosti u prvom kvartalu 2006. godine i S.M.A.R.T. (specific/simple - specifično/jednostavno, measured - mjerljivo, achievable - dostižan, ostvariv, realistic - realno, stvarno, timing - u pravo vrijeme) ciljevi. Jedan u nizu tih kvartalnih sastanaka održan je 18. siječnja u porečkom hotelu Parentium s prodajnim osobljem regije Istra (na slici).

Na toj jednodnevnoj edukaciji menadžeri Dječje hrane Nataša Stanić i Ivana Alvir te menadžer Podravka jela Maja Pezelj predstavili su Podravkašima u Istri brojne novitete u tim kategorijama koji se uskoro očekuju na tržištu. Uz te novitete, menadžer za edukacije i una-

pređenje prodaje Dubravka Horvat prezentirala je marketinške aktivnosti u prvom tromjesečju ove godine za sve kategorije Podravkinih proizvoda, a to će u tom vremenskom periodu biti brojne aktivnosti posebice vezane za Vegetu Mediteran, zamrznuti program i Dolcelu. Tijekom prezentacije S.M.A.R.T. ciljeva Dubravka Horvat je predstavila i novi katalog tih ciljeva za prodajnu operativu na hrvatskom tržištu te katalog Asortiman grupe Podravka po kategoriji prodajnih mjesta.

- Ti katalogi su prije pripreme i štampanja bili iskoordinirani s prodajom i marketing timovima, a zapravo pokazuju na koji način trebaju biti pozicionirani Podravkini proizvodi na policama - rekla je tijekom edukacije u Poreču Dubravka Horvat.

U tom segmentu treba spomenuti kako su Podravkina Prodaja Hrvatska

i Marketing prošle godine, posebice krajem godine, održali nekoliko sastanaka i radionica na kojima je jedan od generalnih zaključaka bio bolje i kvalitetnije zajedničko djelovanje na tržištu. Taj se zaključak provodi u praksi, a jedan od dokaza su i spomenuti katalogi u kojima su vrlo detaljno prezentirani i ilustrirani načini kako treba izgledati polica s Podravkinim proizvodima po tipovima prodajnih mjesta - od ključnih do D prodajnih mjesta. Dakle, obavezna zastupljenost lider proizvoda te maksimalna zastupljenost novih prioriteta je na svim prodajnim mjestima. U tom smislu treba iskoristiti svaku priliku za zauzimanje praznih mjesta na polici, zauzeti prvu policu u smjeru kretanja kupaca, najprodavanije proizvode pozicionirati «u visini očiju», dakle izložiti ih da budu vidljivi kupcu, potom gdje god je moguće formirati «blokove» te zauzimati mjesto konkurenciji. Ipak, prazna polica je najskuplja polica.

Tijekom provođenja edukacije u Poreču, Podravkina prodajna operativa u Istri je upoznata i s provođenjem kontrole na prodajnom mjestu. Uz svakodnevnu kontinuiranu kontrolu u regiji, jednom tromjesečno provodit će se i od strane Unapređenja prodaje. Cilj provođenja kontrole je ostvarenje S.M.A.R.T. ciljeva, implementacija plana, provođenje marketinških aktivnosti i snimanje konkurencije. Tim koji provodi kontrolu treba biti u potpunosti informiran i upoznat sa situacijom na određenoj regiji, ugovorenim asortimanom kod ključnih kupaca, desortiranošću proizvoda, načinu obrade prodajnog mjesta te s ostalim marketinškim i UP aktivnostima.

**B. F.**

## Posjet dugogodišnjih Podravkinih poslovnih partnera iz Njemačke

Podravku su u sklopu svojeg četverodnevno boravka u Hrvatskoj posjetili veletrgovci iz Njemačke, Belgije, Nizozemske i Francuske.

- Riječ je o tridesetak dugogodišnjih Podravkinih poslovnih partnera, čiji je domaćin bila Podravka International Deutschland GmbH u suradnji s menadžmentom u Koprivnici. Povod njihovom gostovanju bilo je pobliže upoznavanje sa samom firmom, filozofijom poslovanja, načinom rada, ali i poslovnim planovima za 2006. godinu - rekao je direktor Podravka International Deutschland GmbH Alen Ipša.

Tijekom svojeg boravka u Podravki gosti su obišli pojedine Podravkine tvornice i prodajna mjesta na kojima su izravno mogli vidjeti model prodaje kakav bi se primjenjivao i u Njemačkoj. Podravkini su partneri u okviru prezentacije upoznati i s marketinškim aktivnostima planiranim u ovoj godini, te novim asortimanom u ključnim kategorijama, a potom su se odazvali degustaciji i upoznavanju s Podravkinim proizvodima u gastronomskom centru "Štagelj". Ovakvim se edukativno-opuštajućim programom željelo probuditi dosadašnje uspješne partnerske odnose.

**I. B.**



Podravkini partneri iz inozemstva upoznati su i s marketinškim aktivnostima planiranim u ovoj godini





## Posjetili smo Podravkinu tvornicu zamrznute hrane Ital-Ice u Poreču

# Pripreme za sezonu su u punom zamahu, a proizvodnja se odvija i zimi

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

Mnogi bi mogli pomisliti kako tijekom zime u biznisu sladoleda nema posla. Ali varaju se, jer u Podravkinom porečkom Ital-Iceu radi se i sda i obavljaju se pripreme za sezonu. U tijeku je servisiranje i rekonstrukcija proizvodnih strojeva i pogona jer proizvodnja sladoleda će ove godine krenuti početkom veljače. Dakle, pokušat će se razvući sezona te što više eliminirati faktor sezonske radne snage. Time bi se racionalizirala proizvodnja i podigla kvaliteta proizvoda radi normalnijeg procesa proizvodnje te značajnije smanjili troškovi poslovanja. Sve je to u cilju ostvarivanja što većeg profita. Uz to, slastičarna u sklopu tvornice, poznata po velikom izboru odličnih kolača i sladoleda, svakodnevno privlači brojne goste te radnice u proizvodnji kolača imaju pune ruke posla. Kvaliteta i svježina proizvoda u slastičarnici Ital-Icea nikada nisu bili upitni.

A o prošlogodišnjim poslovnim rezultatima prvi čovjek Ital-Icea Juraj Slavković kaže:

- Rezultati su bili dobri. Financijski smo ostvarili veći promet za 18 posto

u odnosu na isto razdoblje 2004. godine, a proizvodnja je porasla 34 posto. Malo smo zakazali u kolovozu i to ponajviše zbog lošeg vremena, jer u tom mjesecu su bila 24 kišna dana. Činjenica je da je sladoledna sezona bila relativno dobra, a osnovni razlog tome je što je prethodno organizacijski sve bilo bolje pripremljeno nego prijašnjih godina. Naime, sezonu smo već počeli u travnju, Podravkina Prodaja je prije toga realizirala sve ugovore s kupcima na vrijeme, imali smo veliku podršku od strateškog partnera Unilevera, a i mi kao ekipa u Ital-Iceu smo odlično surađivali s prodajom. No, nije sve bilo baš sjajno. I dalje smo imali određenih problema s naplatom - starom boljom hrvatskog gospodarstva. No, moram reći da smo mi praktički gotovo sve naplatili. Imali smo nekih malih problema nenaplaćene ili sumnjive realizacije, ali to je dio rizika koji na žalost moramo prihvatiti. S velikim trgovačkim lancima i velikim kupcima nemamo problema, ali problem nastaje kod malih partnera koji su nam dužni po par tisuća kuna. Niti jedan sud ne želi se baviti tako malim iznosima, ali tih sitnih kupaca ima puno pa se taj dug kumulira. Također, imali smo proble-



Proizvodnja se u Ital-Iceu odvija i u zimskim mjesecima, posebice torti i kolača

ma s kapacitetima uskladištenja proizvoda, prvenstveno na novootvorenim pozicijama u Dubrovniku i Rijeci. A za te limitirane mogućnosti oni su tamo napravili odlične rezultate, posebice kada njihove rezultate usporedimo s nekadašnjima koje su radili naši distributeri i koji su naravno eliminirani. Također, veliki problem tijekom sezone bio je vojni park, ali danas to više nije problem. Centrala u Koprivnici nam je omogućila nabavku tri nova dostavna vozila i velikog šlepera za razvoz našega sladoleda prema našim skladištima u Hrvatskoj. Sada u našem voznom parku imamo sva vozila novije generacije, niti jedno nije starije od pet godina i taj naš vojni park je adekvatan za naše mogućnosti plasmana proizvoda. Dakle, gotovo je nemoguće da sada dođemo u situaciju da imamo robu, a ne možemo je odvesti na traženu destinaciju - ističe Slavković.

Ital-Ice, kao uostalom i Podravka, također nije imun na dosta velik, zapravo globalni hrvatski gospodarski problem, a to su sve veći zahtjevi naših kupaca u smislu dodatnih rabata i popusta, dok s druge strane ulazne stavke, poput cijena sirovina, ambalaže i energenata postaju sve veće. Uz sve to, zbog konkurencije postoji i određena limitiranost cijene proizvoda, a da ne govorimo kako je

povećanje cijena vrlo nepopularno kod potrošača. Pa sada ti radi u takvom gospodarskom okruženju i budi i dalje profitabilan! No, bez obzira na sve te probleme, rezultati Ital-Icea su dobri. Za takav trend, kao što ističe čelni čovjek Podravkine tvrtke u Poreču, osim dobre organizacije proi-



Juraj Slavković

zvodnje, najzaslužnija je Podravkina Prodaja i Marketing. Naime, osim pravovremenog potpisivanja ugovora s našim poslovnim partnerima te kontinuiranog obilaska kupaca Podravkine prodajne operative, tijekom prošle godine Prodaja i Marketing su organizirali 155 akcija kod naših kupaca koje su imale vrlo velik i pozitivan efekt kod potrošača. Taj trend dobre i kvalitetne suradnje Ital-Icea, Prodaje i Marketinga nastaviti će se i ove godine. Iako je ovogodišnji plan Ital-Icea ambiciozan, prvi čovjek te tvornice Juraj Slavković uopće ne sumnja da će biti ostvaren.

## In memoriam

# Đuro Sklepić

(1952-2006)

U utorak 24. siječnja na gornjogradskom groblju u Osijeku pokopan je naš radnik Đuro Sklepić.

Đuro je u Podravku došao u kolovozu 1977. godine. Počeo je raditi na radnom mjestu terenskog propagandiste, odnosno pomoćnog prodavača. Nakon nekoliko godina prelazi na radno mjesto trgovačkog predstavnika u Sektoru marketinga i prodaje pića, a od 2001. godine preuzima i rukovodeće poslove za Tržište RH, Regiju Slavonija, za plasman pića.

Đuro je kroz dugogodišnji rad stekao mnogo prijatelja i ostvario brojne poslovne kontakte u kojima su ga uvažavali i cijenili. Uvijek je bio uporan u ispunjavanju zadataka, a optimističan u procjeni ostvarivanja rezultata. Posjedovao je znanje, iskustvo, ali i želju za uspjehom. Veseo i uvijek spreman podijeliti dobro i zlo sa suradnicima naučio je mnoge kako treba raditi, kako treba jedan drugom pomagati i kako se za poduzeće treba zalagati.

Iznenadna i kratka bolest zauvijek nam je odnijela vrijednog i marljivog radnika i dragog prijatelja i stoga će Đuro zauvijek ostati u sjećanjima svih koji su ga poznavali.

Njegova prerana smrt duboko je potresla sve njegove suradnike i prijatelje i zavila u tugu njegovu obitelj, suprugu, sinove, snahu i unuka.



Servisiranjem i remontom proizvodnih strojeva obavljaju se pripreme za sezonu

## Moj hobi - Marija Hegedušić iz Računovodstva Podravke

# Pjesnička duša iz računovodstva

Piše i snimio: **Slavko Petrić**

Pjesnička duša se ne stvara nego rađa. Tako je i obiteljski gen Marije Hegedušić odredio pjesništvo, pisani izraz duše kao dar, sklonost, umijeće koje će je pratiti na životnom putu. Već u mladosti u rodnoj Sirovoj Kataleni otvorili su joj se pjesnički vidici. Podravske prirodne ljepote bile su dovoljan poticaj za pisanu riječ, a tome treba dodati i tetu Rozaliju koja je već imala literarnih zapisa iz kojih se Marija nadahnjivala. Brzo je Marija postala čitač tetinih i stihova drugih pjesnika koje je tada poznavala i u njoj svakim danom rasla je čežnja za pisanjem pa su olovka i papir od toga vremena bili, a i ostali do danas, njeni stalni pratitelji.

Danas se Marija sprema objaviti drugu zbirku pjesama. U njenom pjesničkom izrazu na prvom je mjesto jednostavnost, amaterski pristup, ali stihovi-



Marija Hegedušić

koji plijene. Pjesma "Selačka ruka" jedna je od onih koja najbolje iskazuje svu Marijinu pjesničku moć. Ide ovako:

"Trda, spucana i žmefka od navek žulava i bogečka. Vu njoj gruda dišeće zemle živi i pesmu i ljubav drži, a suza v joku stoji. Još fčera tu je cvetec jedan bil, a denes ga nema više, med žule se je trde skril, nežna ruka v cvetu ljubav piše. Plodnu zemlu kušuje, drago lice miluje, rapava, žulava i žmefka ruka selačka, mefka!"

Kao što je dobra u pisanju isto toliko je snažna u interpretaciji pjesama pa je bilo slučajeva da je na nekim pjesničkim skupovima ili priredbama za pučanstvo izmamila i "kolektivne" suze. U pjesmama, od kojih je veliki broj posvetila i svom pokojnom suprugu Ivanu, poznatom hlebinskom glazbeniku, otkriva svoje emocije koje lako prepoznaju i svi oni koji čitaju njezine pjesme i u njima se prepoznaju.

Životni put Mariju je vodio od osnovne škole u Velikom Trojstvu preko bjelovarske srednje ekonomske do Hle-

bina gdje se zaposlila u Podravkinoj Kooperaciji i kratko u bivšem Poljoservisu, a potom je došla u računovodstvo. U Hlebinama, osim što je pisala, pjevala je u zboru seoske ženske udruge, nastupala na priredbama kao pjesnikinja i pjevačica, a pjesnički dar iskazan je i kod kćerke joj Mirjane koja se i javno predstavila s nekoliko radova. Danas Marija živi u Koprivnici, pa je i svom gradu posvetila nekoliko pjesama. U Podravki je predsjednica Literarne sekcije, gdje je učlanjeno 20 "većanstvenih" pjesnika. Zbornik svih članova odnosno njihovih radova bit će izdan ove godine uz 30 godišnjicu sekcije. Nije samo pisanje Marijin hobi, što je najviše zaokuplja za večernjih sati. Puno i čita. Nije važno da li su pjesme, proza, romani. Podjednako voli sve pjesnike, ali Galovića, Matoša, Cesarića i Sudetu izdvaja među "ravnopravnima". Podjednako voli pisati na štokavskom i kajkavskom, ali ipak radije bira "kaj".

Voli pjesnike i pisce koji ne pišu po određenim šablonama, već im je stva-

ralaštvo izraz trenutnih preokupacija. I da su drugačiji od drugih. Posebniji. Kako bi uvijek mogla zabilježiti trenutke svoje pjesničke spoznaje, Marija se ne odvađa od olovke i papira. Ideju koja se rodi treba odmah prenijeti na papir. Tako su i nastale mnoge Marijine pjesme i preko hrvatskih granica. Na bazenima u Mađarskoj ili u vlaku za sjever Europe. Pjesničke ideje rađaju se ma gdje bili.

- U pisanju nastojim spoznati sebe kao osobu, ali osjećam da svoje stanje duše prenosim i na druge i oni se u njima prepoznaju. To me raduje kao i svaka knjiga koju novu ugledam. Kako stalno pišem, mislim da će biti još knjiških izdanja. U vrijeme kada sam bila u Hlebinama, u tom umjetničkom krugu počela sam i slikati, međutim nisam za to našla dovoljno vremena pa, iako sam imala i za to smisla, nisam nastavila. Osim pisanja, dobro mi leži i ručni rad i to mi također čini zadovoljstvo. Napravila sam puno radova i mogu to uvijek raditi - kaže nam Marija.



**Susret: Nada Zlatar - Lukavski, Podravkina zaposlenica, slikarica i predsjednica Likovne sekcije "Podravka 72", te potpredsjednica KUD-a Podravka**

# Pronalaženje adekvatnog izložbenog prostora za brojne aktivne slikare

Piše: **Ines Banjanin**

Nada Zlatar-Lukavski, po struci ekonomista a po vokaciji slikarica, dvadesetak godina radi u Podravki, i to od prvog dana u računovodstvu gdje je promijenila nekoliko poslova nakon školskog i poslovnog usavršavanja. Uz redovni posao, od svojeg je dolaska u Podravku aktivno uključena u rad Likovne sekcije "Podravka 72", a danas obnaša drugi mandat za redom na dužnosti predsjednice Likovne sekcije i potpredsjednice KUD-a Podravka.

Ove godine KUD Podravka proslavit će svoj jubilej, 25. godišnjicu postojanja i djelovanja, za čiju će proslavu promovirati Monografiju literarne sekcije koja je u postupku izrade.

- Članovi KUD-a Podravka svoju su ljubav prema kulturi usmjerili razvoju KUD-a, postigli određenu



Nada Zlatar-Lukavski

kvalitetu i tako promovirali Podravku i sebe diljem lijepe naše, a i šire, čemu u prilog govore i mnoge osvo-

jene plakete i priznanja tijekom ovoga 25-godišnjeg razdoblja. Sve to ne bi se moglo bez Podravkine materijalne i financijske potpore u smislu donacija i sponzorstava. Nakon ovih činjenica KUD danas, nažalost, trenutno nema prostora u Podravki za svoje djelovanje. Mješovitom pjevačkom zboru i Tamburaškom orkestru potreban je prostor za pripremu tj. za probe pred nastupe, kako bi se zadržala kvaliteta i rejting, a Likovnoj sekciji izložbeni prostor, budući da okuplja dvjestotinjak članova, od kojih je preko 100 aktivnih slikara amatera. Mješoviti pjevački zbor i Tamburaški orkestar trenutno svoje probe održavaju u Glazbenoj školi u Koprivnici, a Likovna sekcija je dobila poziv za izlaganje u Galeriji Đurđevac od tamošnjeg centra za kulturu te od Galerije Hlebine. Te su ponude uvjetovane visokim

standardima kojima se moramo prikloniti, tako da neće moći izlagati svi aktivni članovi. Inače, to je i jedan od glavnih problema Likovne sekcije.

- Osim pronalaženja adekvatnog izložbenog prostora, koji su još planovi Likovne sekcije za 2006. godinu?

- Budući da su provedene sve planirane aktivnosti u prethodnoj godini, nastaviti ćemo kao i do sada s izlagačkim aktivnostima, sudjelovati na humanitarnim akcijama doniranjem slika u dobrotvorne svrhe za one kojima je to najpotrebnije, te za opremanje školskih prostora. Najdraže priznanje Likovnoj sekciji do sada je plaketa za humanitarni rad i doprinos koje je dobila od grada Koprivnice pa vjerujem da ćemo nastaviti djelovati u tom smjeru. I ove godine sudjelovat ćemo na koloniji u područnoj osnovnoj školi u Bakovćicama te na likovnoj koloniji kod Drageca Ciglara, koja također ima karakter međunarodnog značaja, a slikać ćemo i za Dom za starije i nemoćne u Koprivnici. To su naše tradicionalne i nekako najdraže aktivnosti. Što se tiče aktivnosti u novoj godini morat ćemo se prilagoditi situaciji i pronalaziti adekvatne izložbene prostore. Likovna sekcija ima i svoju web stranicu, a uskoro će imati i svoju stranicu i KUD, još se radi o nekim detaljima koje treba dovršiti. Na stranici [www.podravka72.com](http://www.podravka72.com) čiji je glavni i odgovorni urednik Marijan Gal, mogu se pronaći sve informacije vezane uz naše djelovanje, povijest sekcije, imena članova, kao i niz drugih aktivnosti sekcije.

- Na koji je način povezana vaša

poslovna profesija sa slikanjem?

- U posljednje sam vrijeme pohađala seminare u organizaciji Akademije likovne umjetnosti vezano uz pristupe novim tehnologijama i materijalima i zaključila kako se marketing i slikarstvo savršeno mogu spojiti, a kako je posao u marketingu moja životna želja, htjela bih to jednog dana objediniti i primijeniti u praksi. Uz poslovno usavršavanje, konstantno se usavršavam u slikarskom radu, jer slikarstvo je moja ljubav i dio mogega života. Okušala sam se u dosta slikarskih tehnika, a pogotovo volim koristiti nove tehnologije i materijale.

- Koliko se dugo bavite slikanjem?

- Počela sam slikati još u osnovnoj školi, ali mogu reći da aktivnog slikarskog rada imam oko 15 godina. Preferiram tehniku ulja na platnu, pastel, a najradije se izražavam akrilom, kao novom tehnologijom u mojem slikarstvu. Volim kada slika odiše bojama, a zaokupljaju me motivi cvijeća i prirode, jer me zanima i ekologija. Premda su u Likovnoj sekciji objedinjeni različiti stilovi, naiva je temelj od kojega se krenulo prilikom samog osnivanja i smatram da naiva Likovnoj sekciji znači ono što i Vegeta za Podravku.

- Možete li uspješno objediniti sve svoje obaveze?

- Planiram svoje vrijeme i do sada se pokazalo uspješnim. Naime, nakon posla obavljam poslove domaćice, a iza 20 sati se povlačim u svoj atelje gdje radim do kasno u noć. Uvijek imam inspiracije, mogla bih slikati još više i uvijek za svakog kupca imam sliku, jer i u slikarstvu se potrebno prilagoditi potrebama tržišta.

## Liječnik za vas

# Opada li intelektualna snaga starenjem

Piše: **dr. Ivo Belan**

**Znanstvenici imaju iznenađujući odgovor: i za vrijeme starenja možete ostati mentalno bistri**

Većina od nas uvriježeno misli da starenje neizbježno sa sobom donosi i slabljenje intelektualnih snaga. Neuroznanstvenici i psiholozi sada pronalaze da stariji mozgovi imaju iznenađujuće sposobnosti i snage. Zablude o tome što se događa kad um stari, sada jedna po jedna nestaju.

**Prva zabluda: stvari se samo pogoršavaju**

Testovi memoriranja zaista pokazuju da 70-godišnjacima često treba duže vremena i čine više grešaka nego 20-godišnjaci. Međutim, skrivena unutar tih rezultata je prevladavajuća činjenica da, kako ljudi stare, mentalna se snaga počinje značajno razlikovati među pojedincima slične dobi. Ta činjenica onemogućuje donositi zaključke o sposobnosti neke starije osobe na osnovi samo njezinih godina. Na različitim psihološkim testovima, provedenima na ljudima u dobi od 25 do 92 godine, nađeno je da je četvrtina do trećina 80-godišnjaka obavila zadatke isto tako dobro kao i njihove mlađe kolege. Niz studija je utvrdilo ne samo da većina ljudi zadržava dobre mentalne vještine barem do 70 godina života, nego da i više od četvrtine onih starijih od te dobi ne pokazuju značajan pad intelektualnih snaga. Znanstvenici misle da genetski faktori i faktori okoline igraju u tome ulogu. Ispitivanja pokazuju da faktori koji su najviše povezani s dobrom mentalnom funkcijom u starijoj dobi uključuju iznadprosječnu naobrazbu stimulirajući životni stil, kao i biti u braku s pametnom osobom. Kruta privrženost rutini i slabo zadovoljstvo sa životom povezani su sa slabljenjem intelekta.

**Druga zabluda: prvo se gubi pamćenje**

Godinama je prevladavalo mišljenje da je tokom starenja memorija ono što prvo "odlazi". Međutim, kada mentalne sposobnosti prijeđu svoj vrhunac, memorija nije ono što prvo "odlazi", što slabi i nestaje. Ono što obično najprije počinje biti teško i to već u 40-im godinama života je moždana sposobnost osjećanja odnosa u prostoru (primjerice, pronalaženje svog automobila u podzemnoj garaži).

Neke mentalne vještine, kao što je sposobnost koncentracije ili matematičko računanje, izgleda da se zadrže jako dugo u starosti. Predstojnik neurološke klinike na John Hopkins medicinskom fakultetu kaže: "Kazati, izgubit ćeš memoriju, isto je kao kazati tvoj auto će se pokvariti. Sigurno, mnogi se automobili pokvare i stanu, međutim s ispravnim i redovnim održavanjem mnogima se to nikad ne dogodi."

**Treća zabluda: "upotrebljavaj ga ili ga izgubi"**

Znanstvenici kažu da ne postoji izravna veza između mentalne aktivnosti i mentalne oštrote. Novija istraživanja ukazuju da "upotrebljavati mozak je dobro, ali to ne garantira da ga nećete izgubiti". Izložiti mozak novim iskustvima i podražajima izgleda da je ključno za održavanje uma bistrim. Ustvari, studije su našle da oni koji ustraju u tome da obavljaju stvari na način kako to uvijek čine, skloni su bržem opadanju intelektualnih sposobnosti tokom starenja.

**Čvrsta zabluda: zdravo tijelo - zdrav um**

U mnogim slučajevima, bolest uopće ne narušava mozak za vrijeme starenja. Za bolesti koje su povezane s mentalnim slabljenjem (srčane bolesti, šećerna bolest ili visoki krvni tlak) znanstvenici smatraju da se za takvu situaciju može djelomično kriviti životni stil pacijenta. Na primjer, prekomjerno uživanje hrane, nedostatak fizičke aktivnosti i stres su

predskazatelji i fizičkog i mentalnog slabljenja. Tjelovježba koristi snazi mozga i u zdravih i u bolesnih, kako mladih tako i starih osoba.

**Peta zabluda: starijima je teško pomoći**

Mozak koji stari zadržava iznenađujuću sposobnost da se pomlađuje kako bi kompenzirao gubitke. Ako jedna njegova nervna stanica (neuron) ne može obavljati svoju funkciju, susjedne stanice preuzimaju taj posao. Tako, kako mozak stari, on može ustvari prebaciti odgovornost za određeni zadatak, koji treba obaviti, s jedne regije na drugu. Istraživači s Penn State sveučilišta našli su da ljudi u svojim 70-im godinama, koji su izgubili mentalno funkcioniranje tokom zadnjih 15-ak godina svog života, mogu znatno poboljšati svoje stanje uz pomoć učenja. Psiholozi primjenjuju kognitivne treninge u svrhu poboljšanja rezoniranja, snalaženja u prostoru i memoriranja, kako bi starije ljude održavali oštroumnima i nezavisnima.

**Nije zabluda: stariji pa pamentiji**

Znanstvenici koji istražuju i mjere mudrost u laboratorijskim uvjetima potvrđuju da kako čovjek stari tako postaje mudriji. Mnoge studije pokazuju da se stariji ljudi prilagođavaju svojim "sporijim mozgovima" izvršavajući zadatke efikasnije nego oni mlađi. Također, premda starijim ljudima često treba duže vremena da donesu odluku, ona je često bolja.

Razumljivo, još je istraživanja potrebno na području starenja uma, međutim više se nikad neće moći stariju dob definirati kao period mentalne slabosti. Eksperti zaključuju da stariji mozgovi nisu inferiorni, nego da su jednostavno drugačiji od mlađih mozgova. Na neki način, mlađi su ljudi oni koji mogu biti u nepovoljnom položaju, kompenzirajući nedostatak informacija, iskustva i mudrosti s brzinom uma.

## Obavijesti

### Prodaja muške i ženske konfekcije

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da u suradnji s Trgovačkim obrtom "Exlusive" Ludbreg organizira prodaju muške i ženske konfekcije (odijela, sakoi, hlače, kostimi, suknje) modne marke "Mura", te prodaju asortimana pletene robe "Ros" i kožne galanterije "Toko" uz popust do 30 % i uz mogućnost plaćanja na 6 rata obustavom od plaće.

Prodaja će biti 30., 31. 1. i 1. 2. u skladištu Odjela Prigodnih prodaja u dvorištu Galantpleta, Kolodvorska 1, od 13 do 16 sati.

### Podjela pilećeg mesa

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike Podravke koji su naručili pileće meso da će se podjela biti 2. 2. od 13,30 do 15,30 sati u dvorištu Galantpleta, Kolodvorska 1.

## Jelovnik

**30. 1. ponedjeljak:** - Varivo domaći grah, salata

**31. 1. utorak:** - Junetina u saftu, tjestenina, salata

**1. 2. srijeda:** - Pohana svinjetina, krumpir na seljački, salata

**2. 2. četvrtak:** - Varivo poriluk, kobasica, kolač

**3. 2. petak:** - Pečenje "Štefani", pirjano povrće, salata

## NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

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

NK Slaven Belupo

# Nakon Poreča - opet Poreč

Nakon što su odradili prvi dio priprema u Poreču, nogometaši Slaven Belupa su ovaj tjedan samo dva dana boravili u Koprivnici. Naime, zbog velike hladnoće i smrznutog terena, stručno vodstvo kluba je odlučilo da se ekipa 25. siječnja ponovno vrati na pripreme u Poreč.

Za vrijeme prvog dijela porečkih priprema Slavenaši su svakodnev-no radili na snazi, kondiciji i taktici. Ujedno, odigrali su i dvije prijateljske utakmice, s Kamen Ingradom izgubili su 2:0, a trećeligaša Jadrana pogocima Pejića i Karabatića pobijedili su 2:0. Trener Slaven Belupa Elvis Scoria nije bio baš previše zadovoljan viđenim na tim utakmicama, jer bilo je očito da su Slavenaši još daleko od očekivane forme za nastavak prvenstva. U susretima s Veličanima i Porečanima Scoria se mogao detaljnije uvjeriti u mogućnosti svakog igrača koji će mu biti na raspolaganju u proljetnom nastavku prvenstva i njegova će zapažanja sigurno biti korisna u nastavku priprema, gdje će još jednom provjeriti sve linije kopriivničkog prvligaša i utvrditi kandidate za svako mjesto u momčadi.

- Odigrane su pripremne utakmice koje su mi pokazale niz dobrih, ali i

loših stvari. U prvome dijelu priprema više smo radili na snazi, kondiciji i taktici pa konačnu ocjenu stanja ekipe nakon dvije pripremne utakmice ne mogu dati u potpunosti. Vrlo je važan naglasak na tjelesnoj spremi, jer će kondicija biti od velikoga značenja u nastavku prvenstva. U svakom slučaju, doveli smo kvalitetnog vratara, a što se tiče drugih pojačanja, nikad nisam rekao da će to biti obrambeni igrač kao što se navodilo po medijima. Još uvijek smo prisutni na tržištu igrača na kojemu ćemo pažljivo pogledati i izabrati što nam treba kako bismo početak prvenstva dočekali sa zaokruženom cjelinom od 21 igrača. To je brojka za koju tvrdim da je idealna za sredinu poput Slaven Belupa. Također, u dogovoru s direktorom kluba Robertom Markulinom, ja i on smo dovoljni za dio posla kojega bi trenutno obavljao sportski direktor, koji nam nije potreban do utakmice protiv Intera, odnosno nastavka prvenstva.

Tijekom ovojedjnih priprema u Poreču, Slaven Belupo će sudjelovati na Zimskom kupu pa će se tako već danas sastati sa ekipom Javora iz Ivanjice (Srbija i Crna Gora). Druga utakmica bit će između Jadrana i Pule



Elvis Scoria

Staro Češko. Pobjednici susreta igrat će u subotu 28. siječnja utakmicu za prvo, a poraženi za treće mjesto. Na ovome Zimskom kupu Poreča očekuje se da Slavenaši pokažu znatno više nego na prijateljskim utakmicama tijekom prvih porečkih priprema.

**B. F.**

## Streljaštvo

# Kadeti vodeći u ligi

Kadetska ekipa S.Š.K. Podravka u disciplini serijska zračna puška nakon 5. kola 1. hrvatske lige zadržala je vodeće mjesto na ljestvici sa 10 bodova ispred drugoplasirane ekipe Rovinja i trećeplasirane ekipe Bjelovara koje imaju po 8 bodova. Iako je najbolji natjecatelj ekipe Nikola Mehkek ove godine prešao u juniorsku selekciju, Zvonimir Mujkić i Sandro Golubić omogućili su svojim rezultatima da ekipa S.Š.K. Podravka zabilježi pobjedu i u 5. kolu nad ekipom Bjelovara i zadrži vodeće mjesto u ligi.

# Školsko prvenstvo

Na gradskoj streljani u Koprivnici održano je 20. siječnja prvenstvo u streljaštvu za djevojčice i dječake osnovnih škola Koprivničko-križevačke županije.

Domaćin ovoga prvenstva bila je Osnovna škola "Antun Nemčić Gostovinski", a tehničku provedbu prvenstva organizirao je Streljački športski klub Podravka.

Plasman na državnu poluzavršnicu u streljaštvu, koja će se održati 7. veljače 2006. godine, ostvarile su kod dječaka koprivničke ekipe OŠ "Antun Nemčić Gostovinski" i "Braća Radić. U konkurenciji djevojčica na državnoj poluzavršnici nastupiti će ekipa OŠ "Vladimir Nazor" iz Križevaca i ekipa OŠ "Antun Nemčić Gostovinski" iz Koprivnice.

**R. Kovačić**

## Susret s Vedranom Blažekovićem, trenerom Hrvačkog kluba Podravka

# Novi način rada daje sve bolje rezultate

Piše i snimio: **Slavko Petrić**

Osvojenih osam naslova, po pet srebrnih i brončanih medalji na prvenstvu Hrvatske i 103 odličja u 26 nastupa u zemlji i inozemstvu u minuloj 2005. godini trofeji su s kojima se ponose u Hrvačkom športskom klubu Podravka. Sve to ostvareno je zahvaljujući jednom novom pristupu hrvačkom sportu i klubu u kojem je entuzijazam glavna pokretačka snaga. Rezultati takvog pristupa sportu svakim danom su sve uspješniji, a o klupskom putu u prošlosti, sadašnjosti i budućnosti prvi strateg kluba Vedran Blažeković rekao nam je:

- Smatramo da smo izabrali pravi put u klupskoj djelatnosti u sportu koji će ove godine proslaviti 75. godišnjicu i ubraja se među najstarije sportske klubove u Koprivnici. Izabrali smo put stvaranja vlastitih hrva-



Vedran Blažeković

ča, a izlazak na međunarodna natjecanja kao ispravan način kvalitetnog napredovanja. Na takav način stvorili smo hrvače koji već visoko kotira-

ju u hrvatskom hrvanju. Za sada u konkurenciji dječaka, ali mi s njima računamo da i u konkurenciji kadeta jednako napreduju. Najviše je dosad dosegnuo Nanad Brnica koji je u krugu hrvatskih kadetskih reprezentativaca, ali istim razvojnim putem idu i Petar Krešimir Jurenec, Ivan Lončarić i Vedran Grobenski. Alena Belušića dogovorno smo na dvojni registraciju ustupili našem najboljem klubu Varteksu iz Varaždina, koji kao junior može nastupati i za seniore te smatramo da će tako još više napredovati. Klupski funkcioniramo besprijekorno i želja nam je vratiti koprivničko hrvanje na nekadašnje dane slave - rekao nam je Blažeković.

Donedavno su se Podravkinci hrvači teško nosili s inozemcima, pogotovo s jakim Mađarima i Česima, no danas se te razlike sve više smanjuju. Podravka je počela izlaziti na jake međunarodne turnire u Mađarsku, Slovačku, Ukrajinu, Austriju, te po-

## Prva hrvatska liga - 11. kolo kuglačica

# Pobjeda u gostima sa 8:0

**Zagi - Podravka 0:8 3024:3356 (3:21)**

Zagrebački Zagi «platio» je za dva posljednja poraza koprivničkih kuglačica. Nakon dva nepotrebnog poraza trener Koren zaprijetio je ostavkom, što je rezultiralo sasvim drukčijim pristupom i odličnom igrom kuglačica Podravke. Prosjek ekipe od 559 čunjeva na uvijek teškoj i zahtjevnoj kuglani sasvim je pristojan i daje nadu da još nije sve izgubljeno. Za obranu titule državnih prvakinja treba «samo» pobijediti Osijek i Zagreb na dva najteža proljetna gostovanja. Nije lako ostvarivo, ali je moguće.

Nekad respektabilna ekipa, Zagi je danas uvjerljivo najslabija ekipa Prve lige - dosad je uspjela ostvariti jedan neriješen rezultat. I protiv takve ekipe Podravkašice su odigrale motivirano, staze na kojima su često gubile ključne bodove više nisu bile prepreka za dobre rezultate. Već u prvoj seriji ton dobroj igri i uvjerljivoj pobjedi dala je Marija Zver (573) sa Đurđicom Lukač. U središnjici uz kapetanicu Ljiljanu Picer zaigrala je Verica Vučić, nakon što je Vesna Žunek odlučila - da joj je dosta kuglanja. Posljednji porazi ubrzali su njezinu odluku, koja je ipak prenapregnuta, jer stavlja trenera u nezgodnu situaciju sedam kola prije kraja prvenstva. U završnici utakmice briljirala je Željka Orehovec, s jedinim rezultatom preko 600 čunjeva (613) bila je prvo ime utakmice. Marina Ivančić zadala je još jedan «ubod» i to je bilo konačnih 8:0, što se rijetko postiže na gostovanjima.

Ove subote u 13 sati u Koprivnici se igra 2. kolo Eurolige. Nakon 2:6 poraza u Celju protiv Miroteksa kuglačice Podravke će pokušati izboriti plasman u 3. kolo. Za prolaz im je potrebna pobjeda od najmanje 6:2, ali Celjankama ne smiju prepustiti više od deset setova, jer su u Celju imale omjer 11:13. Bit će to teška i neizvjesna borba, jer kuglačice Miroteksa spadaju u sam europski vrh.

Rezultati: Gerendir - Zver 0:1 (0:4, 488:573), Tkalčić - Lukač 0:1 (1:3, 528:547), Kapitan - Picer 0:1 (1:3, 515:551), Zdolec - Vučić 0:1 (0:,3,5 503:546), Romić - Orehovec 0:1 (0:4, 511:613), Valjak - Ivančić 0:1 (0,5:3,5 479:526).

## Prva hrvatska liga - 15. kolo kuglača

# Osvojili samo počasni poen

**Grmošćica - Podravka 7:1 3878:3532 (21:3)**

Samo tri seta izborili su kuglači Podravke u zagrebačkom dvoboju protiv favorizirane Grmošćice, koja na svojim stazama briljira najvišim rezultatima u hrvatskom prvenstvu. Kuglana je koprivnički dvojnjak, pa ni Podravkaši nisu ostali na niskim rezultatima, ali to nije bilo dovoljno za nešto više od uvjerljivog poraza.

Već u prvoj seriji domaći su koprivnički tandem Miser - Grošanić «torpedirali» sa 217 čunjeva razlike i navijestili očekivanu visoku pobjedu. Šegerec i Pigac u drugoj seriji rezultatima iznad 600 popravljaju dojam o kvalitetama Podravke, ali ipak domaći dolaze do visokih 4:0. U završnici Miklošić uzima «skalp» mladog Šarkezija i tako Podravka ublažava teški poraz. S dva uzastopna gostovanja i dva poraza Podravka je s 5. pala na 9. mjesto sa 12 bodova, što je samo tri boda od posljednjeg Zanatlje. Velika je gužva od 5. do 12. pozicije, razlika u bodovima minimalna i svaki bod je zlata vrijedan. Ove subote igraju se utakmice Eurolige.

Rezultati: Štefković - Miser 1:0 (4:0, 659:555), Milinković - Grošanić 1:0 (4:0, 661:548), Fridl - Šegerec 1:0 (3:1, 622:612), Jagić - Pigac 1:0 (4:0, 676:601), Šarkezi - Miklošić 0:1 (2:2, 598:619), Kovač - Vučić 1:0 (4:0, 662:597).

**Željko Šemper**

red grčko-rimskog načina hrvanja uvoditi i slobodni stil i sada je to već neka druga priča. U klubu uz vodstvo trenera Blažekovića, Mihaleca, Begovića, Vusića i Frankola, a uz rukovođenje predsjednika Teteca vježba 60 mališana.

- Poslije "Zlatnog pijetla" u Koprivnici, čime ćemo i početi ovogodišnju sezonu, a na kojem očekujemo veliki broj kvalitetnih hrvača iz inozemstva, opet ćemo otvoriti klupska vrata za nove dječake željne hrvanja. S njima, kao i s ovima koji su sada klupske perjanice, radit ćemo po programu koji prvo podrazumijeva gimnastiku kao temelj ovoga sporta, a potom na selekciji onih koji mogu napredovati. Za napredovanje do sada smo izabrali nastupe na međunarodnim natjecanjima pa ćemo to i dalje prakticirati. Poslije "Zlatnog pijetla" u Koprivnici u travnju ćemo na put u Nizozemsku, a u planu nam je i atraktivno gostovanje u Americi. U

klubu imamo uvjete za rad zahvaljujući i sponzorima od kojih su nam najveći Podravka i Mesna industrija Danica. Zauzvrat mi uspješno obavljamo promociju koprivničkih firmi u svijetu, a naša crvena boja je prepoznatljiva na svim natjecanjima - ističe prvi trener među ravnopravnim suradnicima.

Nije sve podređeno u klubu samo rezultatskim uspjesima. Svima je na umu i odgoj kompletne sportske osobe pa se velika pažnja poklanja i uspješnosti hrvača u redovitoj školi.

- Svi naši hrvači su dobri ili odlični učenici. Redovito kontroliramo njihovo učenje i polaganje nastave, a u slučajevima loših ocjena uskraćujemo im treniranje. Toga je bilo malo, što znači da obostrano dobro surađujemo - govori Vedran Blažeković, koji u jubilarnoj godini očekuje još puno potvrda ispravnosti načina rada kojim žele koprivničkom hrvanju vratiti prijašnji sjaj.



# Završena velika nagradna igra za Vegetu u Makedoniji

Od 14. 11. 2005. do 15. 1. 2006. na području Makedonije trajala je nagradna igra za Vegetu pod nazivom "Fokusiraj se na Vegetu".

Potrošači su u nagradnoj igri mogli sudjelovati slanjem različitih ambalaža Vegete u ukupnoj težini od pola kilograma.

U bogatom nagradnom fondu bilo je ukupno 280 vrijednih nagrada.

Glavnu nagradu automobil Ford Focus izvukao je direktor tržišta Makedonije Robert Fodor.

Odličan odaziv potrošača na nagradnu igru u Makedoniji vidljiv je iz pristiglih 23.000 koverti. Osim odličnog odaziva na nagradnu igru, vidljiv je i porast prodaje Vegete u odnosu na prijašnje razdoblje.

**Neven Sitar**

Tim za kategoriju dodaci jelima



Odlično organizirana završna svečanost održana je 20. 1. 2006. g. u velikoj dvorani hotela Aleksandar Palace

## Predah uz Fini-Mini u kantini

Kao što smo najavili u prošlom broju Podravkinih novina, u ovim zimskim mjesecima organiziramo nagradnu igru za sve ljubitelje Fini-Mini juha.

U nagradnoj igri sudjelovat će svi Podravkaši koji kupe Fini-Mini juhe u nekoj od Podravkinih kantina.

Budući da zaposlenici kantina ne mogu sudjelovati u nagradnoj igri, oni će biti nagrađeni u igri organiziranoj samo za njih.

Nagradna igra trajat će pet kola, a u svakom kolu će biti nagrađen jedan potrošač.

1. kolo započinje 6. 2. 2006. i traje do 28. 2. 2006. Imena dobitnika nagrada objavit ćemo u Podravkinim novinama 10. 3. 2006.

**NAGRADNA IGRA ZA PODRAVKAŠE:**

Prilikom kupnje Fini-Mini juhe u kantini dobit ćete kupone koje je potrebno skupljati tokom mjeseca. Na kraju mjeseca je potrebno sve skupljene kupone staviti u jednu kovertu te zajedno sa svojim podacima ubaciti u kutije koje ćete naći u svakoj Podravkinoj kantini.

Potrošač koji pošalje najviše kupona, odnosno kupi najviše Fini-Mini juha, bit će nagrađen.

Nagrada u prvom kolu nagradne igre za Fini-Mini juhe je Kuhalo za vodu Electrolux + poklon paket proizvoda.

Uživajte u Fini-Mini juhama jer su one - *Užitak u tren(d)u*.

**Tim za kategoriju Podravka jela**



## Recept tjedna:

### Kocke s bananama

"Od banane glava ne boli!" Izmislili smo novu poslovicu koja zapravo i nije daleko od istine. Naime, visok postotak kalija i magnezija u tom hranjivom voću pomaže u borbi protiv glavobolje. Stoga se ne ustručavajte uživati u desertima poput ovih koji ih sadrže u velikim količinama.

**Sastojci:**

**Za biskvit:**

6 jaja

100 g šećera

3 žlice vode

50 g namjenskog brašna za biskvitna tijesta Podravka

15 g kakaa

pola praška za pecivo Dolcela

**Za kremu:**

300 ml mlijeka

35 g oštrog brašna tip 500 Podravka

50 g šećera

100 g čokolade za kuhanje

20 g maslaca

Za ukrašavanje:

4 banane

2 šlag pjene Dolcela

250 ml mlijeka

**Postupak:**

Jaja i šećer pjenasto izmiješajte, dodajte vodu, brašno pomiješano s praškom za pecivo i kakaom te lagano promiješajte. Smjesu izlijte u namašćen i pobrašnjen lim (vel. 21 x 35 cm) i pecite u pećnici zagrijanoj na 180°C 30 minuta. Brašno i šećer pomiješajte s malo mlijeka i ukuhajte u ostatak kipućeg mlijeka u kojem ste već rastopili čokoladu. Kuhajte nekoliko minuta uz miješanje, a zatim gustu smjesu ohladite uz povremeno miješanje. U hladnu kremu dodajte izrađeni mas-



lac i dobro izmiješajte. Na ohlađeni biskvit stavite kremu, rasporedite banane narezane na kolutiće i premažite šlag pjenom pripremljenom prema uputi na vrećici.

**Posluživanje:**

Dobro rashlađeni kolač prije posluživanja narežite na kocke.

**Savjet:**

Banane nakapajte limunovim sokom da ne potamne.

**Vrijeme pripreme: 1 sat i 20 minuta.**

## NA ŠILJKU

Humor je najdemokratskija od svih ljudskih navika. (Čapek)

Humor je pojas za plivanje rijekom života. (Raabe)

**Egoist je čovjek koji više misli na sebe nego na mene!**

**Zašto se patuljci smiju kad igraju nogomet?**

**Trava ih škaklja po jajcima.**

**Svađaju se dva muškarca o tome tko je ćelaviji, a i jedan i drugi nemaju na glavi ama baš nijedne vlasi.**

**- I zbog čega bih onda ja trebao biti ćelaviji od tebe?**

**- Zato što je tvoja glava veća!**



Priprema: **Vojo Šiljak**

**Nakon deset godina provedenih u Africi John se vratio kući.**

**- A što je s Mikeom, on je također otišao s tobom u Afriku - upita ga prijatelj.**

**- A Mike je ostao u Africi. Živi s jednim orangutanom i vrlo je sretan i zadovoljan!**

**- S orangutanom? Mužjakom ili ženkom?**

**- Naravno, sa ženkom. Znaš, da je Mike uvijek bio normalan čovjek!**

**Na svakoj proslavi obljetnice mature ustanovim da su moji školski drugovi toliko očelavili i udebljali se da me jedva prepoznaju.**

**Draga, ne brine me što nisam bio Luj, ali me brine što mi se čini da sam bio četrnaesti!**

**Razgovaraju Štef, Jura i Jožek o tome kako imaju bedaste žene.**

**Štef: - Čujte, dečki, ona moja glupača je kupila vešmašinu, a mi uopće nemamo vode u kući.**

**Jura: - Nije to niš. Moja je Bara kupila i vešmašinu i frižider, a mi nemamo ni vode ni struje.**

**Jožek: - A da vi znate kak je tek moja Jalža bedasta. Ona vam se sako jutro napudra i namiriši z kolonjskom vodom prije neg otide od doma, a onda metne v torbu dva kurtona. A opće nema pimpeka!?**

**Direktor razgovara s mladom damom koja se javila na natječaj za tajnicu, pa joj nakon poduljeg ispitivanja kaže da bi još na kraju želio vidjeti i njezine preporuke.**

**- Nema problema - reče djevojka - samo mislim da bi prije toga ipak trebalo zaključati vrata.**

**- Htio bih onu tigrastu papigicu za moju ženu.**

**- Ne dolazi u obzir, gospodine! Zamjena nije moguća, a osim toga, vašu ženu i ne poznajem.**



Crta: Ivan Haramija - Hans