

Naša tema:

Podravkini certifikati

Str. 3



Koprivnički sport obojen je bojama Podravke

Str. 4 - 5



ISSN - 1330-5204

Godina XLVII • Broj 1868 • Petak, 1. veljače 2008.



www.podravka.com

PODRAVKA

LIST DIONIČKOG DRUŠTVA 'PODRAVKA' KOPRIVNICA

U Koprivnici potpisan ugovor o strateškom povezivanju Podravkine farmaceutske tvrtke Belupo i sarajevske tvrtke Farmavita

Znatan iskorak Belupa na tržištu lijekova u Bosni i Hercegovini

Ambiciozni plan razvoja obiju kompanija već ima i prve konkretne ciljeve pa će se tako krajem lipnja realizirati investicija vrijedna oko 5 milijuna eura. Riječ je o izgradnji najmodernijeg proizvodnog pogona Farmavite



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

Čelni čovjek Belupa Stanislav Biondić i vlasnik bosansko-hercegovačke kompanije Farmavita Sead Babić potpisali su u četvrtak ugovor o strateškom povezivanju tih dviju kompanija. Uz njih, na potpisivanju su bili predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac, članovi Uprave Belupa te brojni predstavnici hrvatskih i bosansko-hercegovačkih medija.

- Kako bi Belupo ostao i dalje ozbiljan igrač na tržištima u budućnosti, u našoj strategiji

postavili smo cilj da tražimo strateške partnere tamo gdje po našoj procjeni postoje realni uvjeti da s njima učinimo veliki iskorak. Upravo današnje potpisivanje ugovora s Farmavitom je prvi značajniji korak u tom smjeru i, strateški gledano, naša promišljanja vezana za tu suradnju su zapravo jednostavna.

Farmavita - pouzdan partner

U dvije zemlje Farmavita i Belupo su perjanice u farmaceutskoj branši, mlade kompanije s trendom rasta, dobrim perspektivama i obostrana procjena je bila da u sinergiji možemo uči-

niti daleko više. Krajnji cilj nam je da kao domicilne kompanije u našim zemljama omogućimo zavodima za zdravstveno osiguranje da mogu imati pouzdane i stabilne dobavljače koji će biti konkurentni i koji će napraviti pomake u zdravstvenoj sigurnosti građana obiju država, gdje, prije svega, mislim na potrošače lijekova. Strategija Belupa zasniva se na organskom rastu kroz nove proizvode i nova tržišta te anorganskom rastu akvizicijama u regiji. Dakle, Farmavitu smo prepoznali kao pouzdanog partnera s dobrom tržišnom pozicijom i menadžmentom koji zna i razumi-

je poslovanje brzo se prilagođavajući specifičnostima i potrebama tržišta - rekao je nakon potpisivanja ugovora Stanislav Biondić.

- U brzo rastućem razvoju naše kompanije nama je strateški partner bio neophodan, jer samostalno više se nismo mogli dalje kvalitetno razvijati te smo prepoznali Belupo kao broj jedan u regiji i mislim da smo tim strateškim povezivanjem na neki način ušli u Europu. Kroz tu sinergiju, razvoj i investicijske aktivnosti mislim da možemo sigurno postati jedan od najpotentnijih distributera i proizvođača lijekova u ovoj re-



Čvrsti stisak ruku Seada Babića i Stanislava Biondića uz potpis ugovora za strateško povezivanje kompanija Belupo i Farmavita

giji sa značajnim resursima koje će tržište prepoznati i sigurni smo u uspjeh - rekao je na svečanosti direktor Farmavite Žujo Sabahudin, dok je Sead Babić naglasio:

- Svjesni smo da strategija potpuno samostalnog tržišnog djelovanja nosi veliki rizik, a istodobno prateći tokove farmaceutskog tržišta kako lokalnog, tako i globalnog, Farmavita se opredjelila za strateški savez s Belupom.

Jačanje pozicije Belupa u regiji

Kao što je rečeno na svečanosti, ambiciozni plan razvoja obiju kompanija već ima i prve konkretne ciljeve pa će se tako krajem lipnja realizirati investicija vrijedna oko 5 milijuna eura. Riječ je o izgradnji najmodernijeg proizvodnog pogona Farmavite. Naime, lijekovi iz proizvodnog asortimana Farmavite su tijekom 2007. godine uvršteni na pozitivne esencijalne liste gotovo svih kantona u Bosni i Hercegovini. U 2006.

godini ta je tvrtka na bosansko-hercegovačkom tržištu ostvarila ukupan promet od 26,6 milijuna konvertibilnih maraka, a prema preliminarnim procjenama u 2007. godini očekuje se ostvarenje prihoda od minimalno 31 milijun konvertibilnih maraka, od čega po prvi put značajan prihod od prodaje vlastitih lijekova. Fleksibilni proizvodni kapaciteti, dobra tržišna pozicija, menadžment koji je visoko educiran i kvalitetno kreira poslovanje brzo se prilagođavajući specifičnostima tržišta, sve su to pretpostavke koje Farmavitu visoko pozicioniraju na ljestvici farmaceutskih kompanija u Bosni i Hercegovini pa zbog toga ne čudi i interes brojnih svjetskih kompanija za tu tvrtku. No, Belupo je uspješno odradio strateško povezivanje te time nastavio dugoročno zacrtanu strategiju koja se temelji na razvoju globalnog poslovanja, jačanju tržišne pozicije u regiji i mogućnosti otvaranja novih tržišta. ■

NAŠA POSLA**Ipak zaustavljen rast cijena hrane i energenata**

Priče o tome kako se Vlada time zapravo miješa u tržišno gospodarstvo i priziva nekadašnju "dogovornu ekonomiju" nemaju osnova, jer se ne radi o administrativnoj kontroli cijena, niti tjeranju proizvođača i trgovaca u planske gubitke



Piše: Željko Krušelj

Čini se da je rast cijena hrane, ali i nekih energenata, zaustavljen barem do sredine godine. Vladino nedavno osnovano Povjerenstvo za praćenje cijena, kojim operativno uspješno rukovodi potpredsjednik Damir Polančec, postiglo je s proizvođačima i trgovcima dogovor da se cijene nekih osnovnih prehrambenih artikala od 1. veljače snize u rasponu od osam do 12 posto. Posebno je važno da su time obuhvaćena i tri najosnovnija proizvoda: kruh, mlijeko i jestivo ulje. Tako će, primjerice, litra sunčokretovog ulja s prosječne razine od 15 kuna pasti na oko 13 kuna, a svježe će se mlijeko kretati oko 5,50 kuna. Kad jeri-ječ o kruhu, pojeftinjenja će se maхом odnositi na bijeli i polubijeli. Sindikalisti su odmah izračunali da će se te korekcije cijena odraziti na 70-ak kuna manje mjesečne izdatke jedne prosječne obitelji.

Priče o tome kako se Vlada time zapravo miješa u tržišno gospodarstvo i priziva nekadašnju "dogovornu ekonomiju" nemaju osnova, jer se ne radi o administrativnoj kontroli cijena, niti tjeranju proizvođača i trgovaca u planske gubitke. S druge strane, svaka vlast ima instrumente zaštite interesa građana, ali i stvaranja uvjeta za stabilno djelovanje gospodarskog sustava. Posebno je bitno da je do spomenutog dogovora došlo i kooperativnošću ključnih proizvođača iz domene prehrambene industrije i najvećih hrvatskih trgovačkih lanaca. Teret sniženja cijena oni će snositi polovino, što je zacijelo i prvi puta da se na toj solidarnoj osnovi sklapa neki dogovor koji ima bitniji utjecaja na standard građana. U dogovor je uključeno 15 najvećih trgovačkih tvrtki, u rasponu od Konzuma do KTC-a, a one drže više od dvije trećine tržišta. Riječ je, dakle, o svim lancima koji djeluju i na području Kopriivničko-križevačke županije. Dogovorom nisu mogle biti obuhvaćene male trgovine mješovitom robom, niti mali proizvođači, jer ih je vrlo komplicirano okupiti za isti sto. Većina njih će narednih dana zacijelo biti zainteresirana da se uklopi u dogovor, ukoliko ne žele riskirati

pad proizvodnje i prodaje. Proizvođači i trgovci nisu, dakako, bili jedini koji su se odrekli dijela zarade u cilju očuvanja socijalne stabilnosti, već je svoj udjel dala i sama Vlada. Premijer Sanader je obećao da do ljeta ni domaćinstvima ni gospodarstvu neće rasti cijene električne energije, iznimno važne za dugoročnije formiranje cijena, o čemu se u medijima puno špekuliralo. U istom razdoblju neće rasti ni cijena plina za domaćinstva, a o tome kako da se sadašnja zadrži i za gospodarstvo treba dodatno razgovarati, budući da je tu Vlada ovisna i o kretanjima na svjetskom tržištu.

U tom kontekstu Sanader nije mogao dati ni čvrsto obećanje da u istom razdoblju ni nafta neće poskupjeti, jer Hrvatska uvozi glavnu svoju potrebu. No, Banski su dvori svoju dobru volju da svima olakšaju poslovanje pokazali što su se odrekli 160 milijuna proračunskih kuna za plivačke trošarine. Još u studenome prošle godine Vlada je dala i 450 milijuna kuna za sanaciju stanja izazvanog prošlogodišnjim sušama, tako da neki proizvođači, istine radi, i nisu imali pravog razloga da se veća poskupljenja. Važniji je, međutim, bio osjećaj nesigurnosti zbog globalnih poremećaja u svjetskom gospodarstvu i bankarskom sustavu.

Kad je već o bankarskom sustavu riječ, ono što je najavljeno u cilju stabiliziranja stanja u gospodarstvu su razgovori ministra Šukera s vodećim bankarima o smanjivanju kamatnih stopa, jer je njihov rast također utjecao na proizvodnačka kalkulacije. Bitka za cijene prenosi se i na lokalnu samoupravu, koja je također optužena da je rastom komunalnih usluga, ponajviše vode i pročišćavanja, također negativno utjecala na standard građana. Nakon što su se strasti oko toga ponešto smirile, ispostavilo se da je te cijene nedavno podiglo tek 15 gradova, pa je prosjek rasta samo šest posto, od čega su drastičnije je korekcije zabilježene jedino u Zagrebu i Labinu, ali i oni tvrde da ni s novim cjenovnicama nisu najskuplji u Hrvatskoj.

Posebno je zamršen za prebaci slučaj, gdjevodstvo tamošnjeg holdin- ga tvrdi da bi smanjivanjem cijena ugrozilo razvoj komunalne infrastrukture, između ostalog i promjenu dotrajalih vodovodnih instalacija. Interesantno je da su se gradske vlasti oko svega toga sukobile i sa sindikatima koji su i demonstirali ispred gradske uprave, dok im je gradonačelnik Bandić poručio da će smanjiti cijene komunalija ako oni pristanu na zahtjev da se godišnje povećanje plaća u holdingu sa šest prepolovi na tri posto. ■

Razgovor: Ivan Šiško, direktor službe Prodaja ključnim kupcima**Ključni kupci predstavljaju kvalitativnu i kvantitativnu transmisiju između proizvođača i potrošača**

Razgovarala: Ines Banjanin
Snimio: Nikola Wolf

Direktor službe Prodaja ključnim kupcima Ivan Šiško u Podravki radi 28 godina, a svoju je karijeru započeo u Marketingu, potom u Nabavi kao šef odjela nabave, bio je direktor tržišta bivše Jugoslavije, zatim pomoćnik direktora Prodaje tržišta RH, a od 2000. godine radi kao direktor Prodaje za ključne kupce. Cilj službe Prodaja za ključne kupce, na čijem je čelu s Ivan Šiškom, je ostvarenje strateških prodajnih ciljeva Podravke na tržištu RH u svim programima.

Ovu smo službu formalirali prije više od sedam godina i bili smo pioniri na našem tržištu kada smo među prvim kompanijama uveli key account management kao filozofiju i tehnologiju upravljanja prodajom prema bitnim kupcima. Uz mene i moju pomoćnicu Marijanu Mihalčić Balog, u službi je zaposleno još sedam key account managera i dva asistenta KAM-a. Uloga službe za ključne kupce je kreiranje poslovne strategije za pojedinog kupca i ugovaranje prodajnih uvjeta čiji je posao upravo u tijeku. Nadalje, izrađujemo business planove za svakog ključnog kupca kada je sedam key account managera, međutim samo manji broj kupaca ima pravo na pun servis Podravke kao dobavljača, a to su u pravilu ključni kupci. U 2000. godini udjel ključnih kupaca iznosio je svega 27%, a danas iznosi više od 70 % ukupno ostvarenih prihoda od prodaje. S obzirom na daljnje ekspaniranje te kategorije kupaca na tržištu, do kraja ove godine možemo očekivati da ključni kupci dosegnu gotovo 80% naše ukupne realizacije.

Dakle, ključni kupci imaju velik utjecaj na prodajne rezultate... U narednim će godinama udjel ključnih kupaca još rasti, ali je izvjesno da će se po saturaciji tržišta smanjiti broj trgovačkih lanaca uzrokovan mega spajanjima, koja će biti nužna, kako bi se oni najveći mogli održati u budućem još konkurentnijem okruženju. Promišljenom poslovnom strategijom, marketinškim i tehnološkim razvojem proizvoda i povećanjem indeksa konkurentnosti, Podravka preko ključnih kupaca može i mora zadržati vodeću ulogu na tržištu. Od početka 2007. godine proizvodnim programi svih članica grupe Podravka, kao i trgovačka roba objedinjeni su u plasmanu preko matičnog društva. Na ovaj smo način kod ključnih kupaca uspjeli afirmirati u većoj mjeri proizvode koji do tada nisu imali zadovoljavajući plasman i poznatost kod potrošača.

Što podrazumijevamo pod pojmom ključni kupci, odnosno tko su Podravkin ključni kupci i koje su njihove karakteristike?

Svaka kompanija koja je tržišno orijentirana ima potrebu na najbolji mogući način plasirati svoje proizvode prema sadašnjim i potencijalnim potrošačima. Da bi u tome uspjela važno je fokusirati se na ključne kupce koji predstavljaju kvalitativnu i kvantitativnu transmisiju između nas proizvođača i potrošača. Za Podravku su ključni kupci na tržištu RH trgovački lanci koji imaju lidersku poziciju na tržištu s tendencijom daljnjeg razvoja, koji imaju visoko postavljene



standarde poslovanja osobito u sferi category i space managementa. Zahtjevni su i traže stalnu brigu o robi na svojim prodajnim mjestima, isporuku robe "just in time", punjače polica, merchandising kao i snažnu marketinšku podršku nas kao dobavljača. Podravka danas ima oko 2.500 kupaca, međutim samo manji broj kupaca ima pravo na pun servis Podravke kao dobavljača, a to su u pravilu ključni kupci. U 2000. godini udjel ključnih kupaca iznosio je svega 27%, a danas iznosi više od 70 % ukupno ostvarenih prihoda od prodaje. S obzirom na daljnje ekspaniranje te kategorije kupaca na tržištu, do kraja ove godine možemo očekivati da ključni kupci dosegnu gotovo 80% naše ukupne realizacije.

Dakle, ključni kupci imaju velik utjecaj na prodajne rezultate...

U narednim će godinama udjel ključnih kupaca još rasti, ali je izvjesno da će se po saturaciji tržišta smanjiti broj trgovačkih lanaca uzrokovan mega spajanjima, koja će biti nužna, kako bi se oni najveći mogli održati u budućem još konkurentnijem okruženju. Promišljenom poslovnom strategijom, marketinškim i tehnološkim razvojem proizvoda i povećanjem indeksa konkurentnosti, Podravka preko ključnih kupaca može i mora zadržati vodeću ulogu na tržištu. Od početka 2007. godine proizvodnim programi svih članica grupe Podravka, kao i trgovačka roba objedinjeni su u plasmanu preko matičnog društva. Na ovaj smo način kod ključnih kupaca uspjeli afirmirati u većoj mjeri proizvode koji do tada nisu imali zadovoljavajući plasman i poznatost kod potrošača.

Kakva je Podravkina pozicija, općenito gledajući, na tržištu RH u radu s ključnim kupcima?

Podravka ima dobar položaj kod ključnih kupaca, zbog svog proaktivnog pristupa cijelom accountingu. U 2007. godini smo imali kod njih veći rast prodaje nego neki drugi značajni hrvatski proizvođači, osobito u strateškim kategorijama i novim proizvodima. Naravno, sve više nam konkuriraju robe

uvoznog porijekla, a u generičkim kategorijama proizvoda i privatne marke, a vrijednost proizvoda i njegova cijena sve više postaju faktor odluke na kupnju kod potrošača. Zato ćemo morati kao kompanija više voditi računa o cijenama naših proizvoda kao bitnom elementu marketing mixa.

Što biste izdvojili kao najznačajniji poslovni uspjeh u protekloj godini?

Najveći uspjeh je kad ostvarite ili prebacite business plan, a mi smo to učinili, ostvarivši rast prodaje kod ključnih kupaca. Sredinom prošle godine uspješno smo započeli s prodajom programa Lero i trgovačke robe SMS, što nam je bilo vrlo bitno radi nadoknađivanja dijela prometa zbog isteka ugovora o distribuciji programa Nestle. Naplata kod kupaca je bila dobra, nismo imali riziknih potraživanja i 2007. godinom doista možemo biti zadovoljni.

Kakvi su planovi i očekivanja u ovoj godini?

Ova će godina po mnogo čemu biti teža, već znamo da će nas konkurencija dodatno "napasti" osobito u nekim programima, a to će od nas tražiti kreiranje najboljih strategija, nove ideje i dodatna angažman svih zaposlenih. Naša očekivanja u ovoj poslovnoj godini su prije svega ostvarenje business plana ključnih kupaca i naravno ostvarenje plana prodaje na tržištu RH kao cjeline. Ove godine ćemo još intenzivnije raditi na efikasnosti ukupne prodajne sile, kao i troškovima distribucije. Provest ćemo studij vremena, osobito prodajne sile koja obrađuje prodajna mjesta ključnih kupaca i promijeniti organizacijsku strukturu s ciljem smanjenja troškova. U prošloj godini smo kod nekoliko najvećih kupaca usli u EDI sustav naručivanja robe, to ćemo nastaviti i u ovoj godini, a naš je cilj da do kraja 2008. godine 50% našeg ukupnog prometa ostvarimo putem elektroničkih on-line naručbi. Kod nekih kupaca ćemo zasigurno povećati udjel robe na njihova centralna skladišta, odnosno logističke centre, što bi nam na duži rok trebalo smanjiti troškove distribucije. Razvoj suvremene trgovine intenzivira se i ide dalje. Ta će činjenica u Podravku podrazumijevati dodatnu potrebu za razvojem službe za ključne kupce, kao bitnog dijela ne samo sektora prodaje, nego kompanije u cjelini. Naš tim mora biti najinovativniji i najproduktivniji. Od nas se to očekuje, zato ćemo morati odgajati nove key account managere visokih kompetencija, jer je to izuzetno zahtjevan i odgovoran posao, a kvaliteta obavljene posla će biti utjecaj na ukupne prodajne rezultate naše kompanije. ■

Što je certifikacija?

Certifikacija je proces neovisne prosudbe (audita) ispunjenosti zahtjeva (od strane akreditirane certifikacijske kuće) postavljenih temeljem određene norme (standarda). Uspješno završena certifikacija rezultira certifikatom koji ima definiciju

ISO 9001 - Sustav upravljanja kvalitetom - je alat uprave koji omogućava upravljanje kvalitetom poslovnih procesa u kompaniji, a zainteresiranom partneru, kupcu, dokazuje da kompanija planira, provodi, mjeri i poboljšava svoje procese nabave, kontrole kvalitete, marketinga, razvoja, proizvodnje, prodaje... što znači za potencijalnog kupca da će isporučiti proizvoda i/ili usluge biti prema ugovoru, ujednačene (ugovorene kvalitete). Ovaj certifikat Podravke obuhvaća poslovne procese Podravka grupe u Hrvatskoj i inozemstvu na lokacijama gdje postoji proizvodnja (Podravka Poljska u Poljskoj i Podravka - Lagris u Češkoj).

Global Food Standard - zahtjevi su slični IFS standardu, ali je ovaj standard u privatnom vlasništvu udruženja (British Retail

Predstavljamo**Uspješni razvoj Farmavite Sarajevo**

Proizvodnja u Farmaviti odvija se u novoizgrađenim suvremenim prostorima

Naša tema

Piše: mr.sc. **Nevkenka Vdović**
Poslovna kvaliteta

Zašto certifikati?

Certifikati su podrška prodaji kojima se potvrđuje da kompanija učinkovito upravlja svojim procesima, što je jedna od potvrda kupcu da će proizvođač biti sposoban poštivati ugovor i isporučivati proizvod stabilne kvalitete.

Da li će proizvod koji proizvodi kompanija sa certifikatom biti kvalitetniji?

Ne, proizvod će biti one kvalitete koja je propisana specifikacijom, zakonom ili ugovorom s kupcem. Razlika je u tome da će proizvođači biti stabilne kvalitete zbog standardiziranja poslovnih procesa.

Sto je certifikacija?

Certifikacija je proces neovisne prosudbe (audita) ispunjenosti zahtjeva (od strane akreditirane certifikacijske kuće) postavljenih temeljem određene norme (standarda). Uspješno završena certifikacija rezultira certifikatom koji ima definiciju

Pregled Podravkinih certifikata prema normama

ISO 9001 - Sustav upravljanja kvalitetom - je alat uprave koji omogućava upravljanje kvalitetom poslovnih procesa u kompaniji, a zainteresiranom partneru, kupcu, dokazuje da kompanija planira, provodi, mjeri i poboljšava svoje procese nabave, kontrole kvalitete, marketinga, razvoja, proizvodnje, prodaje... što znači za potencijalnog kupca da će isporučiti proizvoda i/ili usluge biti prema ugovoru, ujednačene (ugovorene kvalitete). Ovaj certifikat Podravke obuhvaća poslovne procese Podravka grupe u Hrvatskoj i inozemstvu na lokacijama gdje postoji proizvodnja (Podravka Poljska u Poljskoj i Podravka - Lagris u Češkoj).

IFS - International Food Stan-



Proizvodnja u Podravkinim tvornicama odvija se sukladno međunarodnim standardima, a certifikati su potvrda da se isporučuju proizvodi stabilne kvalitete

privatni standard njemačkih, francuskih i talijanskih retilera (Metro, Carrefour, Ahold, Ipercoop...). Sadrži konkretne zahtjeve za preduvjete u proizvodnji hrane, uključujući i sustav upravljanja kvalitetom i sigurnošću hrane. Podravka posjeduje IFS certifikate za procese proizvodnje Vegete, juha i polugotovih jela, umaka od povrća tvornice Kalnik Varaždin, Vegete u Podravka Poljska i riže i mahunarke u Podravka-lagris (Češka), uključujući pripadajuće procese podrške (planiranje, nabava, kontrola kvalitete, razvoj, marketing, prodaja).

BRC - Global Food Standard - zahtjevi su slični IFS standardu, ali je ovaj standard u privatnom vlasništvu udruženja (British Retail

Farmavita d.o.o. Sarajevo uspješno posluje od 1991. godine kao vedrogerija, a 2005. godine osnovna djelatnost je proširena na proizvodnju vlastitih lijekova.

Izgrađen je proizvodno-poslovni objekt gdje su najmoderniji proizvodni prostori i oprema, u skladu sa smjernicama cGMP. Prostori i oprema su dizajnirani tako da zadovoljavaju stroge higijenske zahtjeve farmaceutske industrije.

Usporedno s izgradnjom prostora i nabavkom opreme, zaposlen je i educiran stručni kadar. Broj zaposlenih u Farmaviti u protekle dvije godine porastao je sa 21 na 76, od

kojih je 20 magistara farmacije, a preko 50 % zaposlenih je s visokom stručnom spremom. Zaposlenici su entuzijasti predani poslu koji kontinuirano stječu nova znanja i razmjenjuju iskustva među sobom i s kolegama iz struke. Menadžment Farmavite želi stvoriti poticajnu radnu sredinu i omogućiti kreativnost svakog pojedinca. Zahvaljujući kadru s iskustvom u proizvodnji i najmodernijim proizvodnim kapacitetima, Farmavita će tržištu ponuditi visokokvalitetne i sigurne lijekove.

U proizvodnom programu Farmavite su lijekovi koji imaju značajno mjesto u ukupnoj potrošnji lijekova u BiH. Farmavitin prilog očuvanju



zdravlja i prevenciji bolesti je i paleta prirodnih dodataka prehrani koji na prirodan način poboljšavaju fizičke i psihičke sposobnosti čovjeka.

Farmavita je kompanija koja gleda u budućnost i ima za cilj unapređenje tržišne pozicije i približavanje svjetskim trendovima u farmaceutskoj proizvodnji i regulativi. To je

i motiv da se vrlo ozbiljno pristupa edukaciji i osposobljavanju uposlenika. Multidisciplinarni pristup, timski rad, želja za znanjem i napretkom zajednički je cilj svih uposlenih u Farmaviti. Stoga se mnogo ulaže u stalna stručna usavršavanja osoblja, što uz timski rad i dobre međuljudske odnose daje dobre rezultate. ■

Završen natječaj UBIUDR-a Podravka za najbolje literarne radove na temu o Vukovaru - sudjelovalo 246 učenika iz 84 osnovne škole

Za nagradu cijeli razred posjetio Podravku

U posjet Podravki i Koprivnici jučer (četvrtak) stigli su na jednodnevni izlet učenici 8. d razreda VI. osnovne škole iz Varaždina. Oni su zahvaljujući Matiji Sučiću, učeniku ovog razreda, osvojili drugo mjesto na natječaju za najbolje literarne radove na temu "Vukovar - grad junaka hrvatskog Domovinskoga rata", što ga je pod pokroviteljstvom Ministarstva znanosti, obrazovanja i športa, organizirala Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke. Naime, Matija svojim radom "Vukovar - grad junaka" nagradu nije osvojio za sebe, već za cijeli razred! U svom zanimljivom literarnom sastavku ovaj je učenik pisao o Vukovaru na osnovu onoga što je čuo od svog tate, hrvatskoga branitelja. Učenike i njihove učitelje, među kojima je bila i ravnateljica škole, prvo je pozdravio Mladen Pavković, predsjednik Podravkinih branitelja, a potom i član Uprave Podravke Dragan Habdija, koji su im uručili i prigodne poklon pakete. Najretniji je dakako bio Matija, jer on je najviše zaslužen što je cijeli njegov razred dobio ovaj izlet. Osim što su posjetili našu tvrtku, učenike je primio i župan Koprivničko - križevačke županije Darko Koren, a obišli su i OŠ "Braća Radić", Muzej prehrane i Galeriju nativnih umjetnosti u Hlebinama.

Inače, na prvi literarni natječaj za učenike osmih razreda osnovnih škola koji je naša udruga organizirala u povodu 16. obljetnice okupacije grada Vukovara, pristigli su radovi 246 učenika iz 84 osnovne škole. Stučni ocjenjivački sud odlučio je da prvu nagradu za rad "Moja majka, majka hrabrosti" dobije učenika 8. c razreda Ivona Vilfan iz Osnovne škole "Ivana Brlić Mažuranić" iz Slavonskog Broda. Za njezin čitavi razred Podravkinim braniteljima za nagradu organizirat će jednodnevni izlet u Vukovar. Treće mjesto pripalo je Martini Martinović, učenici 8 a razreda iz Osnovne škole "Ivana Nepomuka Jemersića" iz Grubišnog Polja. Ona je napisala rad pod nazivom "Vukovar" i za svoj razred osvojila 2000 kuna.

Prigodna priznanja za sudjelovanje na ovom natječaju, a čiji su se radovi na zadanu temu iznimno istaknuli, primit će učenici osmih razreda: Marija Brbora (Rijeka), Mario Lučić (Vukovina), Dominik Vidović (Nova Gradiška), Petra Bojovski (Koprivnica), Ivan Višeslav Rebić (Imotski), Hana Jusić (Zagreb), Dunja Severdija (Zagreb), Tena Perinović (Zadar) i Ana Satrak (Gradec). **MI. P.**



Zahvaljujući literarnom radu Matije Sučića, cijeli je razred posjetio Podravku (snimio B. Godek)

PODRAVKA NA BURZI

Kratki tračak optimizma

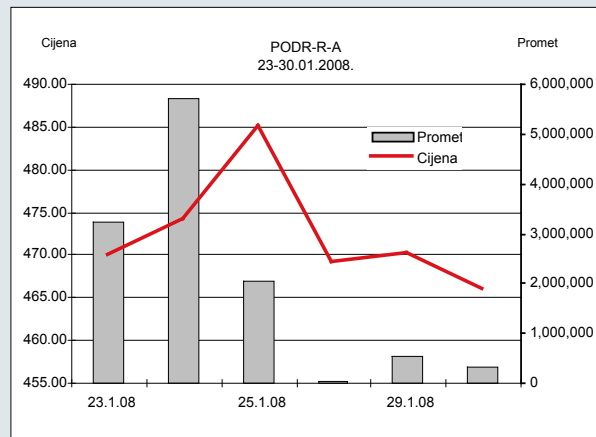
Piše: Mario Gatar
analitičar
SEEBiz.eu portala
mario.gatar@seebiz.eu

Ako se prošlog tjedna kojim slučajem i pojavio nekakav tračak optimizma, bila je to samo posljedica ponešto izmijenjene perspektive, uvjetovane činjenicom da je Podravka neznatno odudarala od prevladavajućeg trenda na domaćem tržištu kapitala. Ili još bolje, rezultat zanemarivog vremenskog otklona u izvedbi, barem u usporedbi s kretanjem CRO-BEX-a, koji je tada, tjedan dana ranije, bio opterećen silnim gubicima. Svježa slika tržišta, temeljena upravo na izvedbi indeksa Zagrebačke burze, nudi pak pozitivan predznak (rast vrijednosti indeksa od 2,3%), dok su dionice Podravke u pro-

matranom razdoblju zabilježile pad cijene od 0,8%, a da se zapravo nije bitnije ništa promijenilo.

Niti su blagim oporavkom svjetskih finansijskih tržišta oprez i suzdržanost (ili čak pesimizam) među domaćim ulagačima u potpunosti iskorijenjeni, niti je kopriivnička tvrtka odjednom postala manje zanimljiva investitorima. Puno veći problem predstavlja činjenica da ni uz zamjetan diskont cijene (a riječ o čak 20% minusa u protekla četiri mjeseca) Podravka kupcima još uvijek ne djeluje dovoljno atraktivno. Pa čak niti uz svježi news-flow, obilježen u prvom redu agilnom ulogom trezora i marljivim sakupljanjem vlastitih dionica, što bi u nekim drugim okolnostima vjerojatno moglo poslužiti kao solidna podrška.

Datum	Vrijednosnica	Cijena	Promet
23.1./2008	PODR-R-A	469.85	3,229,813.76
24.1.2008	PODR-R-A	474.00	5,699,039.13
25.1.2008	PODR-R-A	485.00	2,053,770.88
28.1.2008	PODR-R-A	469.00	36,788.16
29.1.2008	PODR-R-A	470.00	536,251.07
30.1.2008	PODR-R-A	466.00	313,509.41



Obavijest iz sektora Informatika - Odjel telekomunikacija Kompletno telefoniranje u koncernu Podravka po nula kuna



Nakon završenih radova na implementaciji Full VPN usluge T-com operatera sa svih telefonskih brojeva u koncernu Podravka od 1. veljače 2008. godine (petak) omogućeno je kompletno telefoniranje (mobilna - fiksna, fiksna - mobilna, fiksna - fiksna, mobilna - mobilna) po cijeni od nula kuna.

Obavještavamo sve korisnike telekomunikacijskih usluga da se zbog proširivanja usluga na IP platformi preporuča korištenje punog broja prilikom biranja. Ukoliko birate s mobilnog uređaja (npr. operatera na telefonskoj centrali Podravka) tada birajte 048 651 901 bez prefixa 66. Odlazni pozivi iz tel. centrale Podravka u mobilnu mrežu također se ostvaruju biranjem punog broja npr. (0)098 xxx xxx ili (0)099 xxx xxx.

Koristeći ovu priliku da obavijestimo korisnike kućne centrale Podravka koji biraju brojeve na lokaciji Belupo Opatička i Belupo Vargovičeva da također koriste pune brojeve (npr. (0)659011 recepcija Belupo). Djelatnici na lokacijama Belupo Vargovičeva i Opatička biraju npr. (0)651901 ukoliko trebaju operatera na tel. centrali Podravka.

Ovim se završava jedan projekt koji je zahtijevao puno rada i od strane T-com operatera i od strane Informatike Podravka. Djelatnici Informatike i nadalje prate svu tehnološka dostignuća na polju telekomunikacija i promptno će reagirati kako bi Podravka izabrala usluge koje su najprimjerenije za poslovanje koncerna. ■

Podravka i sport

Kopriivnički i podravski sport obojen je Podravkinim bojama

Aktivnosti Podravke usmjerene prema kopriivničkom i podravskom sportu svake godine pokazuju duboku međusobnu povezanost u radu i rastu grada, regije i tvrtke

Pripremili:
Boris Fabijanec
i **Slavko Petrić**
Snimke: **Nikola Wolf**

Više nego dobro je poznato kako Podravka izdvaja značajna sredstva za razvoj sporta, ne samo u Kopriivnici i Podravini, već i u

Hrvatskoj. Najznačajnija ulaganja vezana su za Nogometni klub Slaven Belupo i Rukometni klub Podravka Vegeta, a tu je još cijeli niz sportova koje Podravka pomaže - kuglanje, streljaštvo, stolni tenis, hrvanje, karate, šah itd. Iako ovi ostali, uvjetno rečeno, mali sportovi dobivaju znatno manje spon-

zorskih novaca, oni i te kako opravdavaju uložena sredstva. Primjerice, žensko kuglanje je najtrofejniji kopriivnički, odnosno Podravkin sport, jer kuglači ne samo da imaju visoku kvalitetu i postižu sjane rezultate na domaćim stazama, već posljednjih desetak godina osvajaju trofeje na svim međunarod-

dnim natjecanjima. Uspješnost sportova pod imenom Podravka ponajbolje dolazi od izražaja prilikom izbora najboljih gradskih i županijskih sportskih kolektiva i pojedinaca. Tada se svakako puta nanovo potvrđuje kako je kopriivničko - podravski sport obojen Podravkinim bojama. Svi dosadašnji izbori naj sportaša protekli su u znaku Podravkinih klubova ili pojedinaca. Na izbornim pobjedničkim postojima neizostavne su rukometašice, nogometaši, kuglači, a tu su još i stolnotenisači, ribolovci, hrvaci, karatisti, šahisti, strijelci koji oblače Podravkine "dresove", jer su i po organizaciji i po financijskoj potpori Podravkini sportaši.

Sve je počelo s rukometom
Društvenu odgovornost za razvoj sportske djelatnosti kao

Kuglači Podravke su se opet plasirali na Final four Lige prvakinja



Izbor najuspješnijih sportašica, sportaša i sportskih ekipa Koprivnice u 2007. godini Za najbolje sportaše izabrani nogometaši i kuglači

Piše: **Slavko Petrić**
Snimio: **Nikola Wolf**

U hotelu Podravina održana je u četvrtak svečanost proglašenja najuspješnijih sportašica, sportaša i sportskih ekipa grada Koprivnice u 2007. godini. U tradicionalnom izboru, koji je organizirala Zajednica sportskih udruga grada Koprivnice, sudjelovali su predstavnici sportskih klubova s područja Koprivnice, članovi Izvršnog i Nadzornog odbora Zajednice te sportski novinari s kopriivničkog područja.

Prema njihovoj prosudbi za najbolju mušku sportsku ekipu izabran je Nogometni klub Slaven Belupo. Klub koji slavi sto godina postojanja u prošloj je godini prvi puta igrao u natjecanju Kupa UEFA, a povijesni rezultat zabilježio je i plasmanom u finale Kupa Hrvatske. Veliki uspjeh klub je potvrdio i osvajanjem trećeg mjesta u jesenskom dijelu ligaškog prvenstva. Za izbor bili su još nominirani Karting klub Koprivnica, Stolnoteniski klub Podravka Streljački sportski klub Podravka i Društvo sportova na vodi Šoderica. Najuspješnijom ženskom



Najbolji kopriivnički sportaši u prošloj godini

sportskom ekipom proglašene su kuglačice Športskog kuglačkog kluba Podravka. Kopriivničke kuglačice prvakinje su Hrvatske u sezoni 2006/07., dok su u europskom natjecanju Champion lige osvojile drugo mjesto, a na Svjetskom kupu Podravkine kuglačice osvojile su treće mjesto. Nominirani su još bili ŠRD Koprivnica, Twirling klub Koprivnica, Košarkaški klub Koprivnica i mlada ekipa rukometašica Podravka Vegete.

U konkurenciji sportašica najbolja je kuglačica Podravke Željka Orešovec, koja je i reprezentativka Hrvatske, a prošle godine osvojila je četvrto mjesto na pojedinačnom Svjetskom prvenstvu u Slovačkoj, proglašena najboljom kuglačicom na Svjetskom kupu u Poljskoj, a osvojila je i treće mjesto u mješovitom

paru na Svjetskom prvenstvu u Austriji. Nominirane su još bile rukometašica Podravke Božica Palčić i Lana Đud iz Streljačkog kluba Podravka.

U izbornom natjecanju najuspješnijeg sportaša pripalo je hrvacu Hrvackog sportskog kluba Podravka Sandru Frankolu. Najboljim kopriivničkim sportašima i sportskim kolektivima priznaje željki Orešovec



Petar Bošnjak primio je priznanje za Slaven Belupo

nja su uručili gradonačelnik Zvonimir Mršić i predsjednik Zajednice sportskih udruga grada Koprivnice Ivan Pal. ■



Podravka je prepoznala kako se preko dobrog rukometa može marketinški izaći i u svijet



U priči o sportu i Podravki posebno mjesto zauzima Blanka Vlašić

zdravog način življenja Podravka je ustrojila još prije pred pola stoljeća, a prve u sponzorskom zbrinjavanju bile su rukometašice Podravke koje su ranih sedamdesetih godina kao najbolji rukometni kolektiv u

bivšoj državi utirale put ulaganju u sport kao profitabilnom propagandnom opredjeljenju, jer je ulaganje u sport jedno od ponajboljih marketinških ulaganja, a u Podravki se brzo prepoznalo kako se preko dobrog ru-



Stolni tenis - sport s velikom podravkaškom tradicijom

MOJ HOBI

Renato iz Podravine i njegovi psi u utrci saonica u Francuskoj

Piše: **Slavko Petrić**
Snimio: **Berislav Godek**

U Europu iz Koprivnice rukometašice, nogometaši, ali kada se gradom pročulo da je na svjetsko prvenstvo vrućih pasa otišao jedan Peteračan, izazvalo je to nemalu pozornost. Pogotovo kad se saznalo da je to nadmetanje pasa u vuči sanjki. Da, na tom svjetskom natjecanju pasa u utrci sanjki bio je i Renato Zobundžija, zaposlenik Belupa. Ovom pasjom "djelatnošću", a što Renato smatra svojim jednim hobbijem, bavi se predano već deset godina. Dok su dru-

gim pajdašima bili dragi lopta, kino ili nešto treće, Renato je bio zaokupljen psima. Prvo domaćim seoskim mješancima, a onda je krenuo s obilježavanjem. Dvorišne čuvarke zamijenio je aljaski malamut, rasa priznata i po međunarodnom FCI-u. S njime je bio i na izložbama, ali ga nije privlačio, pa je krenuo s belgijskim ovčarima, na kojem je izvježbao rad s psima, da bi se konačno opredijelio za aljasku haskye kojih tada u Hrvatskoj nije bilo, a i sada Renato jedini to ima.

Pse koji su predodređeni za utrke Renato je internet- skom putem nabavljao izravno s Aljaske, smještao ih u

boksove u obiteljskom dvorištu i danas njegova momčad aljaskana broji 18 članova. Tu su Flody, Neasty, Ava, Berry... Dok je oformio sastav za utrke, a u timu je od osam do deset pasa, počeo je i s treninzima kao i svi drugi sportaši. Sui treninzi s kolicima, dobra prehrana s mesom, rižom, ri-bom... i ekipa je bila spremna za prvi nastup na svjetskom prvenstvu u Francuskoj. A da bi se došlo u okolicu Mount Blanca - trebalo je i sponzor. Odazvao se Belupo bez čije pomoći ne bi bilo ni sanjki ni opreme, ni kupnje pasa, ni preuredenja pick up Nissana za prijevoz do snježnih padina na francusko - švicarsko - talijanskoj granici.

U Francuskoj se krajem prošle godine okupilo 25 psećih zaprega iz Amerike, Kanade, Švedske, Norveške, Češke... i Renatova - jedina iz Hrvatske. Prvo natjecanje i odmah problem. Psi su izgubili apetit pa je Renato poslao druge etape morao stati. Neadaptacija, stres i "iz auta na stazu" onemogućili su bolji rezultat. Ipak, sedmo mjesto u jednoj etapi za početak ohrabrujući je uspjeh prije planiranog puta u veljači u Italiju na sličan "Pian consiglio" i ako bog da - sljedeće godine na veliki "La grande Odysee" opet u Francuskoj.

Ističe Renato veliku Belupovu pomoć u svemu, ali i pripomoc supruge Podravkašice Jasmine koja jednako zdušno sudjeluje u Renatovom projektu.

A radno, Renato je 13 godina u Belupovom Sektoru za razvoj ambalaže, gdje se zaposlio nakon završene Škole za primijenjenu umjetnost i dizajn. Na upit kako bi društva za zaštitu životinja mogla podići glas na njegovo "mučenje" životinja, Renato spremno odgovara da i psi na svojevrsen način uživaju u ovakvim utrkama i da je i za njih to doživljaj. Vidi se to po tome jer jedva čekaju da utrka počne. Oni su za to selekcionirani kao i lovački psi



Nogometaši Slaven Belupa ostvaruju najbolji plasman u povijesti kluba

Podravke Vegete, a i svih ostalih klubova koji ne samo da nose ime Podravka, već to ime na svoj način svojim nastupima, zalaganjem i rezultatima - pronose. Sve u svemu, aktivnosti Podravke usmjerene prema kopriivničkom i podravskom sportu svake godine pokazuju duboku međusobnu povezanost u radu i rastu grada, regije i tvrtke jer ipak - zajedno smo jači.

Dakle, što se kopriivničkog sporta tiče i njegovog financiranja, gotovo sve oči uprte su uglavnom u Podravku, koja se na planu sponzoriranja sporta svjetski afirmirala. Međutim, valja se upitati zašto i drugi to ne čine i zašto i druge tvrtke ne žele stati uz Podravkin bok i priključiti se pomaganju općepotrebne sportske djelatnosti u gradu i županiji. ■



Hrvaci Podravke redovito osvajaju medalje u Hrvatskoj i inozemstvu



za svoju namjenu. Poneki ljudi i čudno gledaju na Renatovu strast. No, to su oni koji nisu osjetili zadovoljstvo suradnje čovjeka i životinje u nastojanju da pobijede. Renato i njegovi aljaskani osjetili su slast prvog nastupa na svjetskoj pozornici. Renata to ispunjava i ništa ga ne može spriječiti da se i dalje bavi ovim nesvakidašnjim i neobičnim aktivnostima. ■

OBAVIJESTI

V. FESTIVAL ZABAVNE GLAZBE "OD SRCA SRCU" KOPRIVNICA 2008. objavljuje

NATJEČAJ

za nove skladbe koje će biti izvedene na festivalu u prosincu 2008. god. u Koprivnici
Uvjeti natječaja:
1. Skladbe moraju biti pisane kao zabavne pjesme na hrvatskom književnom jeziku.
2. Primaju se demo snimke na CD-u sa snimljenom vokalnom dioni-om i instrumentalnom pratnjom i tri primjerka teksta.
3. Nakon obavljenog odabira, autori čije će se skladbe izvesti na Festi-valu zadržavaju pravo vlasništva, obvezuju se izraditi konačnu snim-ku najkasnije do 15. kolovoza 2008. god. i prihvaćaju objavljivanje skladbe na festivalskom nosaču zvuka.
4. Umjetnički direktor festivala zadržava pravo naručivanja skladbi u svrhu zadovoljavanja umjetničke kvalitete Festivala.
5. Skladbe smiju biti i ranije objavljene i izvedene, ali ne prije 1. sije-čnja 2008. god.
6. Autori jamče da su isključivi nositelji autorskih prava. U slučaju bi-lo kakvih sudskih sporova po ovom pitanju odgovornost snosi autor.
7. Autori nemaju pravo naknadnog povlačenja prijavljenih skladbi, jer će u protivnom organizator sudskim putem zatražiti obeštećenje do visine ukupnih troškova festivala po jednoj skladbi.
8. Ukoliko organizator iz bilo kojih opravdanih razloga od autora za-traži određene ispravke, ovaj je to dužan uraditi, a u slučaju da to ne uradi organizator pridržava pravo da skladbu diskvalificira.
9. Autori odobrenih skladbi su obvezni u roku od 15 dana nakon obja-vljivanja rezultata Natječaja potpisati s organizatorom izdavački ugo-vor. U slučaju da autor u danom roku ne vrati predmetni ugovor po-ptisan ili ga vrati nepotpisanog, slijedi diskvalifikacija skladbe.
10. Slanjeom radova na ovaj natječaj, autori prihvaćaju sve njegove uvjete i prenose pravo na organizatora da odabrane skladbe javno izvede, tiska u notnom izdanju, izda na nosaču zvuka i slike, prenosi putem radija i televizije i da se ova prenesu na treća lica. Sva ostala prava autor pridržava za sebe.
11. Radovi primljeni na natječaj ne vraćaju se autorima.
12. Skladbe se šalju pod punim imenom autora.
13. Natječaj traje do 20. SRPNJA 2008., a radovi se preporučeno šalju na adresu organizatora:

ALINEJA d.o.o. (UBIUDOR PODRAVKA)
ZA NATJEČAJ
48000 KOPRIVNICA, A. STARČEVIĆA 32
Tel/fax: 048 - 651 - 573.
Direktor festivala mr. Zdravko Mikotić, v.r.

Agronomsko društvo Koprivnica

Izlet u Međimurje za Vincekovo

Agronomsko društvo Koprivnica, u kojem je dosta članova i iz Podravke, organiziralo je za svoje članove izlet u Međimurje, a u povodu tradicionalnog obilježavanja Vincekova.
Tridesetak agronoma posjetilo je prvo u Čakovcu mljekaru Ha-mer d.o.o. gdje su degustirali njihove kvalitetne sireve, zatim su obišli vinariju obitelji Zvonka Petkovića u mjestu Dragoslavec Breg, a na kraju ih je put odveo u vinogradarski kraj Međimurja - Železnu goru i dvorac Terbotz. U vinogradu kraj restorana oba-vljen je poznati ceremonijal "Vincekovo" uz meštra i tamburaše "Vesele Međimurce". U veselom raspoloženju izabrana je "Kra-lijica vinograda 2008.", nastavilo se uz vatru pečenjem kobasica i špeka, te uz kvalitetnu "božju kapljicu" i svirku tamburaša, a ve-čera je protekla u ugodnom druženju s dugogodišnjim prijateljima iz Međimurskog agronomskog društva. Domagoj Švabek

Prodaja u trgovinama Exclusive

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da mo-gu kupovati konfekcijske odjevne predmete (MURA), žensku tri-kotažu (ROS), muške košulje te ostalu robu u prodavaonicama Exclusive u Koprivnici, Trg Eugena Kumičića 11, i u Ludbregu, Miroslava Krleže 25, uz mogućnost plaćanja do šest rata ueste-gom na plaći i uz 15 % popusta.
Radnici zainteresirani za kupnju trebaju u Službi ustega/Obra-čunu plaća podići odgovarajuće potvrde.

Podjela purećeg mesa

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke koji su naručili pureće meso da će podjela biti 6. 2. od 13,30 do 15,30 sa-ti u dvorištu Galantpleta, Kolodvorska 1.

KINOPREDSTAVE

Kino Velebit u Koprivnici

31. 1. do 6. 2. "PČELIN FILM", američki animirani - u 16 sati

31. 1. do 6. 2. "U 3.10 ZA YUMU", američki vestern - u 18 i 20 sati

JELOVNIK

4. 2. ponedjeljak

5. 2. utorak

6. 2. srijeda

7. 2. četvrtak

8. 2. petak

- Varivo podravski grah, kobasica, salata

- Đuveč, rizi-bizi, salata, krafna

- Pohani oslić, slani krumpir, salata

- Junceti paprikaš, kukuruzni žganci, salata

- Vinski gulaš, desert

Fašnik u Koprivnici

Krafne najavljuju vladavinu maškara

Već tradicional-na promoti-vna prodaja Po-dravkinih krafni ko-ja uspješno doprinosi fašničkoj atmosferi u Koprivnici neće izosta-ti ni ove godine. U Pe-kari su objavlene sve pripreme za "udarnu" proizvodnju od najma-nje 1000 krafni dne-vno koje će se - u su-radnji s koprivničkom Obrtničkom školom - prodavati na promo štandu u središtu gra-da. Prošle godine Ko-privničanci su u tje-dan dana pojeli više od 30.000 Podravki-nih krafni, a istovreme-no je znatno porasla i prodaja namjenskog brašna za ovu slasti-cu. Promotivna prod-a-ja u kućici ispred pi-vnice "Kralus" započin-je u petak 1. veljače i svakodnevno će od 9 do 17 sa-ti trajati sve do 5. veljače. Kraf-ne će se prodavati po 3 kune, jednako kao i na "Studena ba-ru" i u prodavaonici "Kifla" te u diskontu kod Podravke.

Naravno najveća gužva očeku-je se u subotu 2. veljače ka-da će se gradom kretati povor-

Krafne su svojevrsni simbol fašnika, a najbolje krafne pripremaju se u Podravkinjoj Pekari

ka maskiranih sudionika Ko-privničkog fašnika za koji se ove godine prijavilo dvadeset-tak grupa iz Koprivnice i oko-lice, Ludbrega i Ivanič grada. Povorka će uz zvukove limene glazbe u 14 sati krenuti s par-kirališta Podravke, a po dola-sku na Zrinski trg predstavit će svoje poruke gledateljima i

glavešinama "Tajkumske repu-blike". Naime, od posljednjeg dana u siječnju ključevci grada u rukama su gradskih tajkuma i tajkumice, a gradska uprava na prisilnom je odmoru zbog vladavine maškara.

A maškare su odlučile da će dobru zabavu pružiti ne samo gledateljima koji se očekuju

na gradskom trgu ne-go i sebi pa će se tako nakon suđenja Fašni-ku uputiti na mjesta re-zevirana za dobar provod. Za djecu je reze-viran Dom mladih u kojemu Društvo naša djeca priprema "Dječji maskenbal" uz zabavne igre i nastupe plesnih skupina, a za odrasle maškare Hotel Podra-vina gdje će se uz ples izabrati i koprivnički najkraflin. Organizato-ru fašenskih spelancija - gradskoj Turističkoj zajednici prijavilo se sedam natjecatelja ko-ji će nastojati dokazati da su upravo oni maj-stori za izradu najde-bljeg, najvećeg i naju-kusnijeg kraflina u Po-dravini. Stručni žiri, u kojemu će biti i pred-stavnik Podravkine Pe-kare, imat će zasigur-

no puno posla (i jela) u određivanju najboljih, za koje su pripremljene i vrijedne nagra-de sponzora, među kojima je i Podravka. Izbor najkraflina za-počinje u 17 sati, a potom sli-vedi vesela zabava pod maska-ma i izbor najuspješnijih ma-ski. J. L.

LIJEČNIK ZA VAS

Piše: dr. Ivo Belan

Vrućica je uglavnom sim-ptom, rano upozorava-jući signal da nešto ni-je u redu s organizmom. Je li 37 stupnjeva Celzijusevih stepeni temperatura? Ne uvijek. "Normalna" tempera-tura razlikuje se ponešto, ovisno o dijelu tijela gdje se mjeri (is-pod jezika, pazuhu, čmar). Li-jecnici su danas skloni smatra-ti temperaturu od 36,1 do 37,2 stupnjeva, izmjerenu u usti-ma, "normalnom" zonom. Ta-koder, tjelesna temperatura je

Što treba znati o povišenoj tjelesnoj temperaturi

Vrućica je način na koji tijelo signalizira da mu je potrebna pomoć

najniža od 1 do 5 sati noću, a najviša kasno poslije podne i rano navečer.

Brine iznad 37,7 stupnjeva

Što je s djecom? Ona imaju sklonost razviti alarmirajuće visoku temperaturu čak i kod benigne infekcije. To je poseb-no vidljivo kod malih beba. In-fekcija je najčešći uzrok, među-tim i razni drugi faktori i bo-lesti mogu izazvati porast tje-leodne temperature (tu spadaju čak i ozljede, opекotine, neki li-jekovi itd). Općenito, s poviše-nom tjelesnom temperaturom ide groznica, gubitak apetita, mučnina, slabost i ponekad smetnje sa želucem.

Je li visoka temperatura uvijek opasna? Ne uvijek. Međutim, ni-kad ju ne se smije okoli shvat-i. Samo liječnik je kvalificiran da ocijeni njezinu ozbiljnost. Stalna temperatura iznad 37,7

može se smatrati značajnom. U odraslih, vrućica od 41,1 stu-pnjeva, koja traje kroz nekoliko sati, može uzrokovati oštećenje mozga, a može biti i fatalna. Temperatura pojačava cirkulaciju. To stimulira organizam da proizvede više bijelih krvnih tjelesaca (leukociti), kako bi na-pali bakterije i stvorili antitijela koja će ubiti mikrobe.

Kako mjeriti temperaturu?

Prije mjerenja toplomjer treba protresti da se živa spusti is-pod 35 stupnjeva. Ako se tem-peratura mjeri u ustima, toplom-jer se stavlja ispod jezika, usta se drže zatvorena i mjeri se 3 mi-nute. Ako se mjeri u čmaru, to-plomjer se uvuče do oznake 37 stupnjeva i drži 3 do 5 minuta. Kod mjerenja u pazuhu treba obratiti pažnju da je toplomjer u dobrom kontaktu s kožom, to jest da je dobro stisnut pod pa-

zuhom. Prije toga pazuh treba temeljito obrisati od znoja, te mjeriti 5 minuta. Nakon svakog mjerenja potrebno je upisati na-dene vrijednosti, jer to može uvelike pomoći liječniku.

Za vrijeme povišene tempera-ture treba piti dosta tekućine. Organizmu valja osigurati od-mor, najbolje u krevetu, s dosta i kvalitetnu prehranu, a kao bjelečevina i ostalih hranjivih tvari i vitamina.

Kod povišene temperature mo-gu se primijeniti sredstva za sni-ženje temperature, a među naj-djelotvornija spadaju i Belupov preparat Lipocet. Krevetni po-krivač neka bude lagan, a prostora gdje se leži neka ne bude pre-topla. Tijelo teži tome da se riješi topline, a ne da je zadrž. Mogu se primijeniti i hladni oblozi.

Samo liječnik može obaviti pregled i postaviti dijagnozu i propisati sigurno liječenje. ■

Broj 1868 • Petak, 1. veljače 2008.

SPORT

NK Slaven Belupo

Uspješne porečke pripreme

Nogometaši Slaven Be-lupa uspješno su odra-dili sedmodnevne pri-preme u Poreču, gdje su uz dva treninga dnevno odigra-li i tri prijateljske utakmice. U prvoj, protiv domaćeg Ja-drana pobijedili su 4:1, a po-gotke za Koprivničance posti-gli su Purić, Kresinger, Caval i Šehić. U drugoj utakmici igra-li su protiv drugog sastava Ri-jeke i nakon mnogo borbeno-sti, trke i neizvjesnosti rezul-tat je bio 0:0, kao i u zadnjoj utakmici priprema u Poreču

protiv slovenskog prvoligaša MIK CM Celja. U toj utakmi-ci strateg Slaven Belupa Kru-noslav Jurčić izveo je dvije postavbe u dva poluvremena i nakon što je Slavenov vratar Rodić dobrim obranama spri-ječio dva pogotka Celja, Ispro-mašivali su se Pavec i Somo-ci te na kraju i Posavec. O doj-movima iz Poreča Krunoslav Jurčić je rekao:

- Zadovoljan sam sa svim uvjetima koje smo imali u Po-reču. Igrači su sve napore odr-dili maksimalno i jako sam za-

dovoljan pristupom na trenin-gu. Odigrali smo tri pripre-mne utakmice, a protiv Rijeke smo priliku dali mladim igrači-ma i onima koji su došli na pro-bu. Stvorili smo u tri utakmice dosta konkretnih prigoda, ali je u završnici nedostajalo svje-žine i koncentracije da bismo prilike pretvorili u pogodak. To je i razumljivo jer smo tek u prvoj fazi priprema. No, igra-mo dobro i brzo što me jako veseli. Najvažnije je da smo se vratili kući bez ozljeda.

B. Fabijanec

Vrućina do 30. lipnja posuđen Duisburgu

Za Jurčića tek počinju prave brige. Naime, nakon odlaska Rade-ljića, otišao je i 23-godišnji napa-dak Slaven Belupa Bojan Vrućina. On je posuđen njemačkom prvoli-gašu MSV Duisburgu do 30. lipnja, za što će koprivnički prvoligaš do-biti financijsku naknadu. U ovom zimskom prijelaznom razdoblju Slaven Belupo će pokušati dove-sti kvalitetno pojačanje, ali će to biti jako teško jer je malo kvalite-tnih igrača slobodno. B. F.

a Preksavec je pobijedivši Jura-šića izjednačio na 1:1, Kovačev-ić je poveo sa 2:1 ali su gosti u paru izjednačili na 2:2, jer su Lončar i Kovačević izgubili, no Lončar i Sanjin Kovačević pojedinačno ponovno pobje-đuju i postavljaju konačnih 4:2 za Podravku. S Nostrom su Po-

dravkaši puno lakše došli do bodova. Poveo je s 1:0 Lončar, Jurašić povisio na 2:0, a jedini poen za goste osvojio je Kuče-vić pobijedivši Kovačevića. U preostala dva susreta Lončar i Kovačević pobijedili su u paru i Lončar u pojedinačnom su-sretu za konačnih 4:1. S. P.

Razgovor s Matom Matijevićem, drugim trenerom rukometaša Podravke Vegete i reprezentacije Hrvatske

Nakon Lige prvakinja Kup kupova je novi izazov Podravka Vegete za europsko dokazivanje

Razgovarao: Slavko Petrić

Mato Matijević iz mla-de je garde iskusnih rukometnih trenera koji svojim najvećim postignu-ćem smatra izgradnju i ustroj-stvo ženske rukometne ekipe u Đurdevcu i igranje Graničara u europskom kupu gradova. No, Mato je najviše vezan uz RK Podravka, koji mu je takoreći domaćini klub, iako je tu došao 1981. godine iz zagrebačke Lo-komotive. Radio je i u dijaspori (Zrinski, Mostar), a velikog tra-ga ostavio je i kao voda junior-ske hrvatske reprezentacije.

Bio je pomoćni trener na prv-om izlasku Hrvatica na EP, a danas asistira Šojatu u repre-zentaciji i Zovku u Podrav-ki. Matino geslo da savjestan i predan rad donosi rezultate prepoznali su i u udruzi hrvat-skih trenera u kojoj je pred-sjednik od 2000.

Nedostajala nam je lider igračica

Krenemo li s koprivničkog re-tena, mnogi bi ga sigurno upita-li što se to događa s ekipom ko-ja zna igrati rukomet, a razoča-rala je u europskim utakmica-ma. Dakle, Podravka Vegeta u Ligi prvakinja?

- Na sve što se događa mora-mo gledati realno. Imali smo preveliki zalogaj s obzirom na

(Snimio B. Godek)

mogućnosti. Visoko smo cilja-li i to je bio preteški uteg za igračicu kadar. Međutim, mora-mo biti svjesni da su takvi cilje-vi i svojevrsni izazovi i motiva-cija za postignuća. Ukoliko se za sve zlo okrivljuje igračice i nas trenere, ne treba nas šte-djeti. No, uz sve dobro što smo učinili na formiranju europs-kog sastava, nedostajala nam je lider igračica kakve drugi sa-stavi imaju, ili recimo vratar-ka koja bi nam skrojila ljepše europsko ruho. Igračice kao Petika ili Tirca su za nas pro-šlost, pa trebamo tražiti druga-čije puteve stvaranja ekipe, a i igre. Dolaskom Zovka za prvog trenera stvoreno je novo ozračje oko ekipe, uveden je di-namičan sustav igranja s puno

polukontri, brzim centrom i ovo smo vrijeme odredili kao ustrajanje na poslu koji smo za-počeli i traženju novih puteva prema naprijed - rekao nam je Matijević koji daljnje igranje u Kupu kupova smatra prilikom za ponovno europsko dokazi-vanje. Kup kupova je novi iza-zov, ali nimalo lagani zadatci. Unutra su izuzetno jeze eki-pe koje su ispale iz Lige prvaki-nja: Krim, Lokomotiva, Budu-ćnost, Larvik, Debrecen, Rul-mentul...

U reprezentaciji korak po korak

- Reprezentacija koju najviše čine Podravkine igračice uhva-tila je uspješan ritam. Pojavlju-jemo se na velikim svjetskim natjecanjima. Prošle smo go-dine ostvarili još jedan cilj. Na svjetskoj ljestvici pomaknuli smo se za dva mjesta unapri-jed i ostvarili igranje u kvalifi-kacijama za Olimpijske igre. Idemo korak po korak i igrači-ce su sada same dijle ljestvicu zahtjevnosti. U tome su nam sigurno puno pomogli svojim uspjesima naši rukometaši uz koje se sad polako stabilizira i ženski rukomet, pa je vrije-me da se još više poradi na afir-maciji ženskog rukometa. Pro-blem je u tome što nam je do-maća liga sve slabija, pa je sto-ga dobrodošla inicijativa za osnivanje regionalne lige - ka-zuje nam i predsjednik Udru-ge rukometnih trenera Hrvat-ske pivot i jaki vanjski igrač. To je vertikalna važna za djelovanje i mi ćemo tražiti igračice koje će igru učiniti još djelotvorni-jom. Tražit ćemo igračice koje

zadovoljavaju i obrambene i na-padačke obveze - ističe Matije-vić, koji je kao trener ženske ru-kometne reprezentacije bio na posljednjem SP u Francuskoj. Vodio je i utakmicu s Norve-žankama...

Četvrt završnica Lige prvakinja u kuglanju

Visoka pobjeda u nepobjedivoj Kuglani za peti Final four

Podravka - Oberpullendorf 7:1 (17:7) 3654:3334

Koprivnička kuglana ostaje neosvojiva tvrđava i za najbolje eu-ropske ekipe. Na njoj već petu godinu kuglačice Podravke posti-žu visoke pobjede, koje im osiguravaju miran uzvrat, da ne kaže-mo izlet i plasman na Final four. Nakon slovenskih ekipa Miro-tekša, Bresta i ETE, poljske Polonije i rumunjskog Electromuresa "pao" je i prvak Austrije, koji u svojim redovima uz iskusan repre-zentativku Stocker ima i sjajnu Mađaricu Noru Miklos, jednu od najboljih igračica svijeta, te češku reprezentativku Vaverkovu.

Kuglačice Podravke odigrale su sjajno, motivirano i vrlo sigur-no. U prvoj seriji Verica Vučić nije imala nikakvih izgleda u dvo-boju protiv reprezentativke Stocker, koja je sjajnom serijom u dva četiri seta bila nepobjediva i sa 638 čunjeva postala igrači-ca utakmice. Odlično se snašla na koprivničkim stazama i doni-jela prednost Austrijankama od čak 71 čunja. Ljiljana Picer odli-čnom igrom izjednačava na 1:1 i smanjuje prednost gošći na 30 čunjeva.

U drugoj seriji Đurđica Lukač neočekivano gubi prvi set, ali nakon toga sjajnom igrom dobiva slijedeća tri seta i donosi pre-dnost od velikih 96 čunjeva. Ljiljana Zorec vodi tešku borbu s biv-šom svjetskom prvakinjom Mikloš, ali Ljilja u fantastičnoj igri gošći prepušta tek jedan set. Prije završnice rezultat je 3:1 za Po-dravku i 91 čunji prednosti za Podravku.

Završnica je bila u sjajnom izdanju tandema Orehovec - Belec. Željka je odigrala odlično, posebno je briljirala u završnici, kad je odigrala najbolji set utakmice (178), a u predzadnja četiri hi-ca u "čišćenju" srušila četiri "devetke" za redom. Ana je protiv če-ske reprezentativke odigrala bez respekta - Vaverkova sigurno ne pamti poraz od čak 98 čunjeva razlike.

Za odličnu igru Podravke dobar dio zasluga sigurno imaju i na-vijaci, koji nisu štedjeli glasnice. Sjajna podrška punog gledališta uljepšala je visoku pobjedu kuglačica Podravke. Uzvrat je 16. ve-ljače u Lackenbachu. Iako treba pričekati uzvrat, može se sigur-no reći da ova visoka pobjeda garantira plasman Podravke na Fi-nal four u Mađarski Zalaegerszeg od 29. do 30. ožujka.

Rezultati: Vučić - Stocker 0:1 (0:4) 567:638, Picer - Crepaz 1:0 (3:1) 605:564, Lukač - Fediuk-Tausch 1:0 (3:1) 609:248+265, Zo-rec - Miklos 1:0 (3:1) 635:610, Orehovec - Steinmetz+Lengauer 1:0 (4:0) 611:239+241, Belec - Vaverkova 1:0 (4:0) 627:529.

Ostali rezultati: Mirotekurs (SLO) - Electromures (ROM) 7:1, Vi-ctoria (GER) - Podbrezova (SLK) 6:2, Polonia (POL) - Zalaegers-zeg (HUN) 6:2.

Prva hrvatska liga za kuglačice - 14. kolo

Nakon Austrijanki splitska pobjeda

Split - Podravka 1,56,5 (10:14) 3253:3358

Kuglačice Podravke nisu imale vremena da proslave visoku po-bjedu protiv prvaka Austrije. Već u nedjelju jutro morale su na put u Split, gdje su popodne u prvenstvenoj utakmici 14. kola po-bijedile ekipu Splita. Iako je domaći sastav predzadnji na ljestvi-ci, Splitanke su prije pet kola priredile senzaciju pobjedom nad Rijekom u Rijeci. Samo je nakon prve serije rezultat bio 1:1 i čunji prednosti za domaće. U drugoj seriji odlična Zorec donosi pre-dnost od 47 čunjeva, da bi tandem Orehovec - Belec u završnici podigao razliku na 107 čunjeva.

Na tablici je u vodstvu Zagreb sa 24 boda, Podravka je 2. sa 22 boda, a ove subote u Bjelovaru igra se derbi prvenstva Podrav-ka - Zagreb.

Rezultati: Šerić - Vuka 0:1 (1:3) 524:558, Vidan - Picer 1:0 (4:0) 580:545, Surač - Zorec 0:1 (0:4) 523:570, Torović - Lukač 0,5:0,5 (2:2) 542:542, Vranjković - Orehovec 0:1 (1:3) 538:573, Tomeljak - Belec 0:1 (2:2) 546:570.

Prva hrvatska liga za kuglače - 16. kolo

Dobar otpor velikom favoritu

Podravka - Konikom 2:6 (10:14) 3554:3633

Da su Podravkaši ponovili rezultat od prije dva kola, kad su protiv prvaka Zadra srušili 3685 čunjeva, vjerojatno bi odlični Konikom ostavio bodove u Bjelovaru. Ovakvo su naši opet morali potpisati predaju, iako treba priznati da je kvaliteta na strani osječ-kog sastava. U svojim redovima imaju bivšeg dopravnika svijeta Mušanica, te reprezentativca Makedonije Mahkovića i Slovenca Stoklasa. I protiv takvog sastava kuglač Podravke pružili su veli-ki otpor, jer je prije završnice rezultat bio neriješen - 2:2, ali 42 čunja za goste. Osim što su Mahković i Mušanici pobijedili uvjer-ljivo po 3:1 u setovima, preostala četiri dvoboja završila su po 2:2 u setovima, uz minimalnu razliku u čunjevima.

U subotu će Podravka u Splitu odigrati derbi začelja protiv po-sljednjeg Imotskog. Z. Šemper

Sajam vjenčanja u Hotelu Podravina ispunio očekivanja

Mališani u svečanim odijelima, djeveruše u raskošnim haljinicama, mladenke u vjenčanicama od kojih zastaje dah, otmjeni mladoženje, kolači za polizati prste, odlično osmišljeni prigodni pokloni, vrhunsko vino... i još mnogo toga zanimljivog privuklo je proteklog vikenda brojne znatiželjnike u Hotel Podravina. Svi oni doista su mogli uživati u raznovrsnoj ponudi četrdesetak izlagača iz sjeverozapadne Hrvatske, te u brojnim zanimljivim događanjima. Ako bi se birali sadržaji koji su

privukli najviše pažnje, onda su to svakako povorka svadbenih vozila među kojima su se uz najluksuznije limuzine našle i kočije s ukrašenim konjima i Podravkin oldtimer "balila", zatim revija Euroshopove svečane odjeće za djecu u organizaciji Društva naša djeca, te revija donjeg rublja koje su nosile lijepe manekenke iz Osijeka.

A najslade je bilo u nedjelju prijedodne prilikom degustacije kolača i torti koju su priredili Podravka i "Slatke delicije". Podravkini promotori kulinartstva dobili su brojne pohvale

za pripremljene Dolcela slastice, a organizatori vjenčanja uvjerali su se da je uz pomoć Podravkinih proizvoda priprema maštovitih slastica za vjenčanja vrlo jednostavna.

Prvi sajam vjenčanja, održan pod motom "Vjenčanje iz snova", imao je i humanitarni karakter budući da je pola prihoda od tombole bilo namijenjeno za udrugu osoba s invaliditetom "Bolje sutra". Žiro-račun te udruge bogatiji je za 2770 kuna, a Koprivnica zasigurno za jednu zanimljivu manifestaciju. ■



Mladenci su izabrali odjeću, cvijeće, glazbu, a sada još i kolače...



Čokolino višebojac oduševio osnovnoškolce u Zagrebu

Još jedno natjecanje Čokolino višebojca održano je proteklog tjedna i to u OŠ "Petar Zrinski" u Zagrebu, a gošća je uz Zvonimira Bobana bila svjetska juniorska prvakinja na 400 metara Danijela Grgić. Pobjedu u natjecanju Čokolino višebojca odnio je Martin Labaš, učenik petog razreda. Martin već tri godine igra rukomet u RK Zagreb i kao što je za pretpostaviti - želi postati profesionalni rukometaš. Iskazao se u svim disciplinama, osim skoka u vreći, a za to je kao opravdanje naveo - dobro ispoliran parket. Učenica osmog razreda Katarina Milinković osvojila je titulu najbolje među djevojčicama, a osim toga sve je oduševila svojim nogometnim umijećem. Dobra je u svim sportovima i trenira samoobranu, odbojku i ronjenje, a na Čokolino višebojcu istaknula se i u skoku u dalj i trčanju.

Inače, OŠ "Petar Zrinski" osnovana je 1875. godine i diči se svjetskim rezultatima postignutim u fizici, kemiji, matematici, dramskom stvaralaštvu, a daje rezultate i u sportu pa ima zaseban sportski razred, 5 c. I. B.



Organizatori vjenčanja uvjerali su se da je uz pomoć Podravkinih proizvoda priprema maštovitih slastica za vjenčanja vrlo jednostavna



U svečanoj svadbenoj povorci, među luksuznim limuzinama i ukrašenim kočijama bio je i Podravkin oldtimer proizveden prije mnogo desetljeća

U Koprivnici održane Čokolino igre na ledu

Čokolino višebojac postaje sve popularniji među koprivničkim učenicima, pa je dio njih poželio isprobati kako se mogu organizirati i u ledenim uvjetima, točnije na klizalištu. Potporu su im dali Udruge športske rekreacije podravskih studenata koja je zadužena za ovogodišnje funkcioni-



Najbolji mali klizači nagrađeni su Podravkinim slatkim poklon paketima

ranje koprivničkog klizališta, gradska Turistička zajednica i Podravka.

Mali klizači, od kojih je većina svladala klizačku tehniku u koprivničkoj školi klizanja, dobro su se pripremili za odmjeravanje snaga u nekoliko disciplina, a njihove zanimljive borbe u nedjelju 27. siječnja pratilo je dvjestotinjak navijača među

kojima su bili najglasniji roditelji. Svi natjecatelji za nagradu su se osladili Čokolino namažom, a najuspješniji među učenicima od 1. do 4. razreda - Stipe Bagarić, Ivana Čukec i Mateja Ferenčak, te među učenicima od 5. do 8. razreda - Tomislav Kušević, Silvio Grobenski i Petar Marjanović - dobili su slatke poklon pakete Podravke. J. L.



RECEPT TJEDNA

Jogurtina s višnjama

Brze i lagane slastice danas su nezaobilazna mjesta svake dobre prehrane, a osobito u kombinaciji s voćem. Probajte!

Sastojci:

1 jogurtina Dolcela
1 staklenka kompota od višanja Podravka
200 ml hladne vode
200 ml jogurta
2 žlice crnog vina

Za ukrašavanje:

šlag pjena Dolcela
listići mente

Priprema:

Višnje iz kompota dobro ocijedite i usitnite u električnoj mješalici. U visoku posudu ulijte hladnu vodu i uspite sadržaj vrećice Jogurtine pa miješajte električnom miješalicom najvećom brzinom četiri minute. Zatim dodajte jogurt, usitnje-



ne višnje i vino, te lagano miješajte još jednu minutu. Kremu rasporedite u čaše, poravnajte površinu i ostavite u hladnjaku neka se dobro ohladi.

Posluživanje:

Prije posluživanja ohlađenu kremu ukasite šlagom i listićima mente.

Savjet:

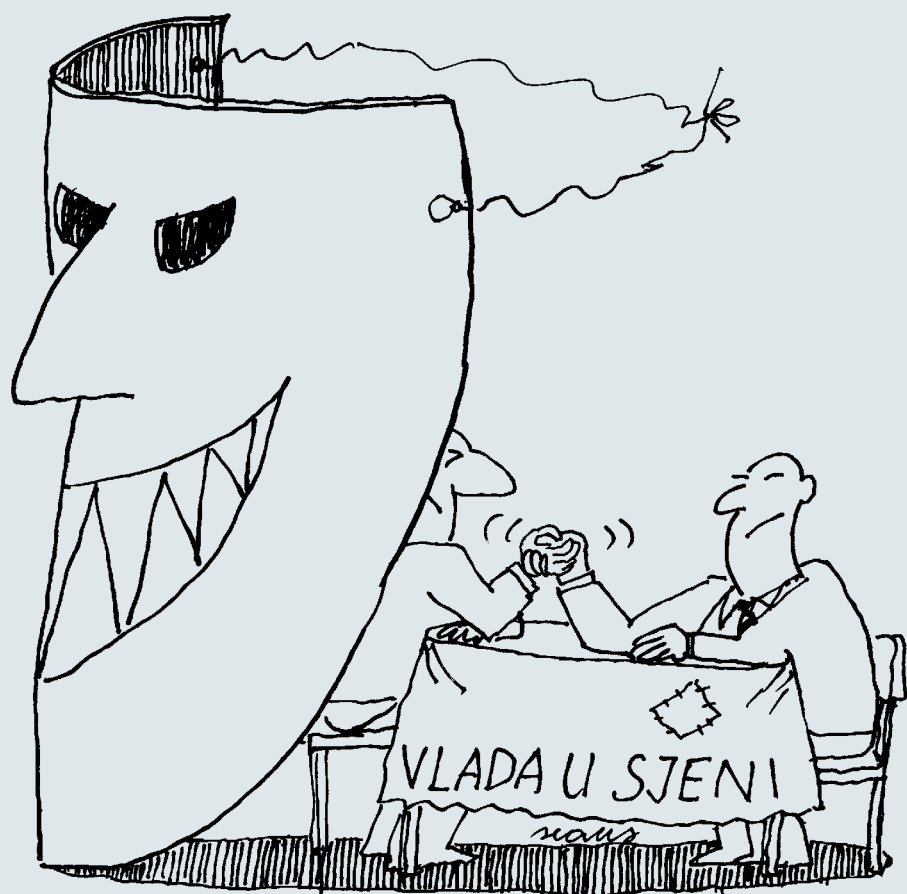
Crno vino možete zamijeniti kirschom - rakijom od višanja ili voćnim likerom.

Vrijeme pripreme: 20 minuta.

coolinarika.com
HIVAN, ZABAVA, DRUŽENJE - UVJEK SA SRCEM



KARIKATURA



Crta: Ivan Haramija - Hans

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica

Za izdavača: Vedran Šimunović • Glavni i odgovorni urednik: Branko Peroš • Redakcija lista: Ines Banjanin, Boris Fabijanec, Berislav Godek, Vjekoslav Indir, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić, Vedran Šimunović, Nikola Wolf
Grafika priprema i dizajn: Grafička radionica Lider pressa • Naklada: 8.000 primjeraka
Adresa: Ulica Ante Starčevića 32, 48000 Koprivnica • Telefoni: 048/651-505 (urednik), 048/651-503 (novinari)
Faks: 048/621-061 • e-mail: novine@podravka.hr • Tisak: Koprivnička tiskarnica, Koprivnica