

PODRAVKA

Broj 1971

GODINA L

Petak 14. listopada 2011.

List dioničkog društva
"PODRAVKA" KOPRIVNICA



Gospodarstvenici otvorili nove prostore HGK ŽK Koprivnica

4 i 5 Igor Šulj - Velike stope rasta prodaje u gotovo svim kategorijama

6 Novi prostori HGK ŽK Koprivnica

8 Belupo za ljudе, ljudi za Belupo

12 Podravkina Pekara dobiva novu proizvodnu liniju



Kompletan ručak poslužen
izravno iz prirode



NATUR JUHE & NATUR VEGETA

Mješavine zdravog povrća i začina koje svaku žlicu juhe prožimaju raskošnim okusima prirode, a svakom zalogaju vaših omiljenih jela daju bogat, zaokružen okus.

Impressum

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Podravka, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica

Za izdavača: Korporativne komunikacije

Redakcija lista: Boris Fabijanec,
Berislav Godek, Vjekoslav Indir, Dijana Jendrašinkin, Jadranka Lakuš, Ines Lukač, Mladen Pavković

Lektura: Ivana Korošec Vujica

Grafička priprema i dizajn:
Studio za dizajn, Podravka

Naklada: 8.000 primjeraka

Adresa: Ante Starčevića 32,
48000 Koprivnica

Telefoni: 048/651-505

e-mail: novine@podravka.hr

List "Podravka" čitajte i na
www.podravka.com

Tisk: Koprivnička tiskarnica



Piše: Dijana Jendrašinkin, glavna urednica v.d.

Uvodnik

Uz mnoge vrijednosti koje Podravka posjeduje zasigurno će osim brendova i mnogi ljudi spomenuti i njezinu društvenu odgovornost. Očituje se ona u nizu doprinosa koje kompanija ima u cijelokupnom društvenom razvoju, ali veliku ulogu tu svakako ima i sport. Nezamisliva je Koprivnica bez rukometa, odnosno RK Podravka Velete, ali i bez najvažnije sporedne stvari na svijetu: nogometa i NK Slaven Belupa. Sjećam se još zorno dana kada je Slaven ušao u prvu HNL ligu i kada smo svi ispred malih ekrana budno navijali, slavili, veselili se... Raduje nas tako i svaka utakmica naših rukometnika, već godinama najboljih u Hrvatskoj, ali i šire. Uostalom, sport treba spajati i povezivati, izazivati pozitivne vibracije kada se pobijeđuje, ali i kada se gubi. Jer, svaka je utakmica nova nada, mogućnost za pobedu, a natjecateljski duh je ono što diže adrenalin i usmjerava na želju da se bude dobar, bolji i u konačnici najbolji. Upravo zato, zbog činjenice kako smisao sporta mora biti i jest nešto pozitivno, zajedništvo, prijateljstvo (uostalom grčke državice su međusobna neprijateljstva prekidale za vrijeme trajanja Olimpijskih igara) nerazumljivo je zašto na stadionima

ima nasilja. Povod za tu konstataciju mi je i osobno iskustvo i to s utakmice Grčka-Hrvatska kada smo bez ikakva povoda i to prije utakmice osjetili što je to divlaštvo, nerazumljiv poriv koji nekoga tjera da drugom nanese ozljede koje mogu biti i pogubne. Nije bilo važno jesu li dijete, žena, invalid... naprsto samo želja nekog uma da nauči nekome i to zbog činjenice da je navijač iz Hrvatske. O događaju koji je nakon toga uslijedio na samom stadionu za vrijeme utakmice bolje da i ne govorim jer ne razumijem nečiju pobudu koja je usmjerenja nasilju, a kojoj je krajnji cilj i nečiji život. Vjerujem da će traumu dugo pamtitи, baš kao i mnogi svjedoci onoga što nažalost, gledatelji ispred malih ekrana nisu mogli vidjeti. Unatoč tome, sport će i dalje ostati za mene plemenita vještina u kojoj pobjeđuje onaj s više sreće, bolji. Tko će od Podravkaša imati više sreće i biti bolji doznaćemo vrlo brzo na Korporativnim sportskim igrama. Sigurna sam kako nasilja ovdje neće biti, već isključivo fair-play. Uostalom, mi u Podravki kao što sam rekla imamo mnogo vrijednosti, a jedna nam je sigurno i zajedništvo te natjecateljski duh u fer odnosima. Nama je važno sudjelovati i već smo time pobjednici.

CJENIK OGLESNOG PROSTORA U LISTU PODRAVKA

1/1 oglasni prostor stranice 210x300 mm	4.000 kn
1/2 oglasni prostor stranice 210x150 mm	2.000 kn
1/4 oglasni prostor stranice 105x150 mm	1.000 kn
1/8 oglasni prostor stranice 105x75 mm	500 kn

Igor Šulj, direktor Marketinga kondimenata, priloga jelima i proizvoda na bazi rajčice

Velike stope rasta prodaje u gotovo svim kategorijama



Piše: Boris Fabijanec, Foto: Berislav Godek



Jedan od najvažnijih razloga tog pozitivnog trenda je dobra suradnja marketinga, razvoja i proizvodnje u stvaranju novih koncepata proizvoda, te suradnja s prodajom u implementaciji na tržištima kroz jedan timski pristup jer svi mi imamo jedan zajednički cilj – rast prodaje.

Igor Šulj pripada mlađoj generaciji Podravkih menadžera. Završio je Ekonomski fakultet u Zagrebu i u listopadu 2001. godine se kao pripravnik u Marketingu – dodaci jelima zapošljava u Podravki. U tom dijelu Podravkinog marketinga radio je devet godina, a zadnjih godinu dana je direktor Marketinga kondimenata, priloga jelima i proizvoda na bazi rajčice. Riječ je o dobro poznatim proizvodima Podravke – senf, ajvar, hren, ketchup, koncentrat, pelat, pasirana i sjeckana rajčica, gotovi umaci, a kod priloga jelima riječ je o riži, tjestenini i krumpiru. Na početku raz-

govora Igor ističe kako svi ti proizvodi ove godine bilježe trend rasta prodaje te naglašava:

Razlog trenda je dobra suradnja marketinga, razvoja i proizvodnje u stvaranju novih koncepata proizvoda, te suradnja s prodajom u implementaciji na tržištima kroz jedan timski pristup jer svi mi imamo jedan zajednički cilj – rast prodaje. Ocenjujemo potencijale pojedinih tržišta te u dogovoru s prodajnom operativom na tim tržištima ciljano ulažemo u marketinške akcije pojedinih proizvoda kako bismo ostvarili veću prodaju. Primjerice, prije par godina

kreнуli smo intenzivnije na poljskom tržištu s paletom proizvoda na bazi rajčice koji su polučili odlične prodajne rezultate. Sada tu priču šrimo i na ostala tržišta u centralnoj Europi.

I s limitiranim budžetom mogu se polučiti rezultati

Kroz moje novinarsko iskustvo, radeći razgovore s nekim vašim kolegama iz ostalih dijelova Podravkinog marketinga gotovo uvijek sam slušao žalopjke o limitiranosti marketinških sredstava. Kakva je situacija kod vas u tom segmentu?

- Osnovna stvar kod pitanja budžeta je efikasnost. Naime, vi možete imati čak i limitirani budžet, ali ako ga efikasno iskoristite, polučit ćete rezultate. Naravno, budžet mora biti u skladu s rezultatima prodaje jer ako nema ulaganja, nema niti rasta prodaje, a u toj cijeloj priči mi moramo jako paziti na efikasnost ulaganja toga budžeta kako bismo izvukli najviše koristi. Kada govorimo o efikasnosti marketinških ulaganja, potrebno je uzeti u obzir odgovarajući media mix koji treba biti usmјeren prema ciljnoj skupini, a možemo pratiti da se kontinuirano pojavljuju novi načini komunikacije prema potrošačima. Normalno da bi svaki marketingaš u Podravki želio veći budžet, ali...

U svakom slučaju u kategorijama pod vašom kompetencijom ima potencijala.

- Jasno, posebice nakon ovogodišnjih prodajnih rezultata gdje bilježimo velike stope rasta na gotovo svim kategorijama i to nam ukazuje da i u budućnosti možemo očekivati ovako optimističke poslovne rezultate.

Inovacije su oduvijek bile naša snaga

Za tako dobre rezultate bitna je i inovativnost. Koji su se novi proizvodi pojavili u tim kategorijama?

- Posebno nas veseli novi proizvod u kategoriji ajvara – uprženi ajvar, potom

u programu senfa – senf Rustica, a kre-nuli smo i s novim jastučić pakiranji-ma za senf i ketchup koji su ponuđeni u gastro-kanalima, a njih planiramo ponuditi i u retail programu na doma-ćem i inozemnim tržištima. Normalno, očekivanja od prodaje tih proizvoda su jako velika i optimistički gledamo na tu poslovnu priču jer, prije svega, riječ je o vrlo kvalitetnim proizvodima koje do-sadašnji kupci vrlo hvale. Dakle, u tom poslovnom dijelu ne očekujem neke velike probleme. Uz to, uvodimo rižu i tjesteninu na tržišta jugoistočne Europe te i od tih projekata se jako puno očekuje u smislu dobrih prodajnih rezultata. Inovacije, proizvodne i komu-nikacijske, oduvijek su bile naša snaga. Ulažemo veliki trud da one to budu i danas kada je okruženje u kojem poslujemo izuzetno konkurentno, kako u Hrvatskoj, tako i na brojnim inozemnim tržištima. Presudno je da potrošači i nadalje zauzimaju središnje mjesto u na-šim promišljanjima i našem radu. Tru-dimo se prepoznati njihove potrebe, za njih razvijamo nove proizvode, ulaže-mo u medijsku komunikaciju i sve osta-le oblike marketinškog komuniciranja.

Kako se zapravo razvijaju novi proizvodi?

- Kao što sam rekao, jako dobro po-znajemo naše potrošače pa proizvode koje razvijamo prilagođavamo okusu koji njima najviše odgovaraju. Nositelji našeg tržišnog razvoja su marketinški timovi koji usko surađuju s razvojnim timovima i s našom prodajnom opera-tivom na domaćem i inozemnim trži-štima. Nerijetko su inicijative i ideje koje dolaze s tržišta one koje se i realiziraju u vidu novih proizvoda. Upravo ta spre-mnost da prepoznamo potrebe potro-šača i s druge strane želja da uvažimo potrebe tržišta, predstavlja kvalitetu Podravkinog rada. Odluku o tome pod ko-jim ćemo brandom lansirati određeni proizvod donosimo u okviru strategije branda i kategorija, ali i ovisno o tržištu i tržišnoj snazi pojedinih naših brandova.

Potrošači su odavno prepoznali našu dodanu vrijednost proizvoda

Govorite o dobrim prodajnim rezultatima unatoč znatno manjoj kupovnoj moći zbog opće poznate gospodarske krize, a i znano je da su Podravkini proizvodi zbog svoje neupitne kvalitete ipak nešto skuplji od konkuren-cije. Kako to objašnjavate?

- Moram naglasiti da Podravka kroz svoje proizvode potrošačima pruža dodatnu vrijednost, koja se stvara kroz cijeli lanac (proces), počevši od nabave, gdje se stavlja naglasak na nabavu sirovina visoke kvalitete, preko proizvodnje, gdje naše tvornice imaju certifikate poput HACCP-a, ISO, IFS pa sve do kontrole kvalitete. Na taj način potrošači ma-dajemo sigurnost u kvalitetu naših proizvoda. To su naši potrošači naravno prepoznali jer inače ne bi imali takve rezultate prodaje koje sada imamo. Uz to, opće je poznato da je Podravka oduvi-

Vegeta je naš najjači brand, a isto tako i robne marke poput Lina, Eve, Dolcele, a tu svakako je i naš senf te avar. To su marke od povjerenja potrošača koji ih rado kupuju. To držim našom velikom snagom i konkurentskom prednošću. Dakle, bez obzira na solidne rezultate koje ostvarujemo i nadalje moramo podizati efikasnost rada, racionalno ulagati i u proizvodnju i u marketing, dati najbolje od sebe na poslu kojeg obav-ljamo. Sve to moramo činiti da bismo se približili standardima poslovanja koje imaju najuspješnije tvrtke u ovom se-



Podravka kroz svoje proizvode potrošačima pruža dodatnu vrijednost, koja se stvara kroz cijeli lanac (proces), počevši od nabave, gdje se stavlja naglasak na nabavu sirovina visoke kvalitete, preko proiz-vodnje, gdje naše tvornice imaju certifikate poput HACCP-a, ISO-a, IFS-a pa sve do kontrole kvalitete.

rek bila poznata po originalnim proizvo-dima i marketinškim konceptima koji su je izdvajali od drugih.

Znači, bitna je snaga branda i lojalnost potrošača tvrtki i tom proizvodu.

- U današnje vrijeme tvrtke se ponajviše razlikuju po snazi svojih proizvoda i rob-nih marki te po lojalnosti potrošača koje imaju. Mislim da u tom svjetlu Podravka ima veliki kapital. Znamo da je Podravka snažna i prepoznatljiva robna marka na prostorima jugoistočne Europe i šire,

gmentu. Podravka za to definitivno ima potencijala.

Čime se Igor bavi u slobodno vrijeme?

- S obzirom na zahtjevnost posla s kojim se bavim baš i nemam previše slobod-nog vremena, a kada ga uspijem uhvatiti, onda najviše vremena provodim sa obitelji igrajući se sa trogodišnjim si-nom. Također, volim čitati, a povreme-no rekreativno se bavim košarkom, tek toliko da ostanem u formi – rekao je na kraju razgovora Igor Šulj.

Otvoreni novi prostori HGK ŽK Koprivnica

HGK Županijska komora Koprivnica dobila je nove prostore u Franckopanskoj ulici koje su svečano otvorili u srijedu, 12. listopada predsjednik HGK Nadan Vidošević i predsjednik Uprave Podravke i predsjednik Županijske gospodarske komore Koprivnice Miroslav Vitković u nazočnosti mnogo brojnih gospodarstvenika iz Koprivničko-križevačke županije te predstavnika raznih institucija i ustanova. Predsjednik i tajnik ŽK Koprivnica Miroslav Vitković i Krunoslav Vitelj nisu krili zadovoljstvo što će odsad gospodarstvenicima iz Koprivničko-križevačke županije još više komora biti na raspolaganju nudeći im dodatne mogućnosti u vidu prilagođavanja



programa i ostalih aktivnosti njihovim potrebama. Ono što je svakako za pohvalu, novi prostori omogućuju nesmetan prilaz i osobama s invaliditetom. Inače,

ŽK Koprivnica osnovana je 1994. godine i zapošljavana devet djelatnika. Svi izvođači radova na novim prostorijama bili su iz Koprivničko-križevačke županije (DJ.)

Upravljanje i kontrola alergena u hrani

Piše: dr.sc. Jasmina Ranilović, Mr.sc. Vesna Popijač, Foto: Berislav Godek



Podravkina Kontrola kvalitete organizirala je sastanak Sekcije za hranu (SEH) Kluba analitičkih laboratorijskih (KAL), koji djeluju unutar Udruge Hrvatski laboratorijski CROLAB. CROLAB okuplja više od 100 ispitnih, analitičkih i mjeriteljskih laboratorijskih iz raznih područja djelatnosti pa tako i hrane. Voditeljica Centralnog fizičko-kemijskog laboratorijskog laboratorijskog mr.sc. Vesna Popijač je predstavnica Podravke u CROLAB-u, a ujedno je i potpredsjednica KAL-a. Sastanak SEH je organiziran s ciljem boljeg upoznavanja, povezivanja i stvaranja mreže laboratorijskih, osobito onih koji djeluju unutar subjekata u poslovanju s hranom, a radi zaštite interesa i promoviranja dobre laboratorijske prakse u osiguravanju visoke razine kvalitete i sigurnosti hrane. Na sastanku u Podravki, prisustvovali su predstavnici laboratorijskih proizvođača hrane (Danica, Franck, Koestlin, Kraš, Vivera, Juicy, Jammica, Čakovečki mlinovi, Poljodar tim, Belje, Podravka), predstavnici ovlaštenih i akreditiranih laboratorijskih (ZZJZ Koprivnica, Croatia kontrola, Andrija Štampar) te znanstvenih institucija iz cijele Hrvatske, ukupno 30-ak sudionika.

Kontrola kvalitete u globalnom okruženju

Glavne teme sastanka bile su općenito izazovi kontrole kvalitete u globalnom okruženju te upravljanje i kontrola alergena u proizvodnom procesu.

Direktorica Kontrole kvalitete dr.sc. Jasmina Ranilović naglasila je zakonsku odgovornost subjekta u poslovanju s hranom (SPH) u primjeni propisa o hrani u svim fazama proizvodnje, prerade i distribucije, te istakla dodatni izazov laboratorijskih za kontrolu kvalitete SPH, u smislu planiranja, provođenja i dokazivanja vjerojatnosti rezultata, prema unutarnjem i vanjskom okruženju. Nazočne je pozvala na veću međusobnu komunikaciju radi zaštite interesa i zastupanja u javnosti, upravo kroz platformu CRLOAB-a, jer za to postoje svi preduvjeti.

Upravljanje alergenima u Podravki

Prezentacijom "Upravljanje alergenima u Podravki" ekspert iz Poslovne kvalitete mr. spec. Nina Puhač Bogadi je na primjeru iz prakse, naglasila važnost ovog programa za poslovanje Podravke, te ponudila konkretna rješenja za problematiku. Istakla je kako površan pristup ovoj

problematici može biti koban za zdravje potrošača pa tzv. polu-rješenja nisu preporučljiva u poslovnoj praksi.

Predstavnica tvrtke NOACK, gđa Gordana Rožić, dr. vet. med. izložila je mogućnosti koje kompanija inače specijalizirana u području prehrambene dijagnostike, veterinarske dijagnostike, analitičkih instrumenata, veterinarskih lijekova i aditiva za stočnu hranu, nudi za kontrolu alergena poput kvalitativnog testa za dokazivanje glutena (Rapid 3D gluten test). U završnom, radnom dijelu sastanka predsjednica KAL-a dr.sc. Karmen Margeta prezentirala je rezultate elektroničkog glasovanja za predsjedništvo kluba analitičkih laboratorijskih (KAL), a predsjednica CROLAB-a prof. Štefica Cerjan-Stefanović i mr.sc. Vesna Popijač uspješno moderirale okrugli stol na temu iskustava u sudjelovanju i organizaciji međulaboratorijskih usporedbenih ispitivanja. Obilaskom Centralnog fizičko-kemijskog laboratorijskog Podravkine Kontrole kvalitete, završen je sastanak predstavnika laboratorijskih, a svi prisutni pohvalili su teme i organizaciju sastanka kao važan korak ka stvaranju kulture povjerenja i komunikacije.

Razgovori pri kraju

Uprava Podravke dobila je pretvodnu suglasnost Nadzornog odbora Podravke za zaključenje postupka pregovaranja o kupnji robne marke Bobi i linije za proizvodnju i pakiranje ekstrudiranih proizvoda. Brend Bobi sastoji se od smokija, štapića i drugih grickalica, odnosno snacka. (D.J.)

Skupština Društva kemičara i tehnologa Koprivnica

Redovita godišnja skupština Društva kemičara i tehnologa Koprivnica na kojoj je sudjelovao značajan broj članova i simpatizera održana je u Podravki. Izvješće o radu Upravnog odbora iznijela je predsjednica Društva, Nada Knežević, ispred Nadzornog odbora izvješće je podnijela Sanja Zagorščak, predsjednica NO, te financijsko izvješće - Tanja Paveli, blagajnica Društva. Društvo je proteklu godinu bilo vrlo aktivno, gdje se osobito ističu stručna, edukativna i vrlo posjećena predavanja u organizaciji MPRRR, HGK i MZSS, lansiranje web stranice Društva u okviru Podravkih korporativnih stranica, stručne eksurzija u Čakovc i Sarajevo, te realizacija nekoliko projekata na temu zdrave prehrane i deklariranja hrane. U okviru Skupštine

Traju pripreme za Korporativne igre

Korporativne sportske igre Podravke svakim su danom sve bliže, a time je i njihovo iščekivanje sve veće. Potvrđuju to i brojke jer ovogodišnje će biti najmasovnije dosad. Čak 1200 zaposlenika Podravke, Danice i Belupa odlučilo se natjecati u nogometu, košarcu, odbojci, belotu, pikadu i potezanju konopa. Naravno, uz to snage će se mjeriti i u rekreativnim sportovima. Podravkaši iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije, Slovenije, Makedonije i Crne Gore okupit će se od 20.-23. listopada na

tradicionalnim, trećim Korporativnim sportskim igrama u Tučepima. Kako dozajemo, trenutačno traju poslagivanja, odnosno kreiranje timova i pripreme jer osim što je važno sudjelovati, zadovoljstvo je pobijediti. Prema svi sudionici neće odnijeti pobjedu, ona će za njih imati i drugi oblik - zajedništva, veselja i radosti, a učinak će biti jednak – jednima pehar, drugima zadovoljstvo sudjelovanja. U idućem broju Podravkih novina izvjestit ćemo vas kako je bilo u Tučepima. (D.J.)



održano je i stručno predavanje mag. ing.bioproc. Maria Ščetara, asistenta na Prehrambeno-biotehnološkom fakultetu, Laboratoriju za pakiranje hrane, na temu „Utjecaj ambalažnih materijala na prehrambene proizvode“. Prisutni su upoznati s mogućnostima i opasnostima kod primjene pojedinih vrsta materijala koji dolaze u kontakt

s hranom, primjeni novih tehnologija u proizvodnji ambalažnih materijala i praktične savjete vezane uz upotrebu ambalažnih materijala u kućanstvu. Za sve zainteresirane opširniji osvrt na izlaganje i prezentaciju moći će se naći na stranicama Društva - www.podravka.hr/kompanija/drustvo-kemicara-i-tehnologa-koprivnica. (N.K.)

Podravkin laboratorij potvrdio autentičnost meda

Centar grada Đurđevca prve listopadne nedjelje mirisao je na med i medenjake jer su toga dana održani 8. po redu Đurđevečki medveni dani i 1. županijsko ocjenjivanje meda. Med i proizvode od meda izlagali su pčelari iz udruge Bagrem i pčelari iz Koprivnice, Križevaca te susjednih županija, Bjelovarsko-bilogorske, Virovitičko-podravske i Varaždinske. Na ovaj način pčelarska udruga Bagrem proslavila je i respektabilnu 80-u godišnjicu Pčelarskog društva Đurđevac. Pčelarska udruga Bagrem Đurđevac, odabrala je Podravkin Centralni fizikalno-kemijski laboratorij za obavljanje analiza kvalitete meda, jer je među prvima u Republici Hrvatskoj, još 2000. godine, taj

laboratorij dobio ovlaštenje Ministarstva poljoprivrede i šumarstva za ispitivanje kvalitete meda, u skladu s važećim propisima o kakvoći meda i drugih pčelinjih proizvoda. Za potrebe 8. Đurđevečkih medvenih dana, na uzorcima meda iz cijele Koprivničko-križevačke županije, Podravkin laboratorij napravio je sve analize koje su bile potrebne za potvrđivanje autentičnosti meda (peludna analiza, analiza električne vodljivosti, količine vode i 5-hidroksimetil-2-furaldehida). Prema rezultatima, dostavljeni uzorci meda bili su iznimno visoke kvalitete, što bi pčelarima iz županije, svakako trebao biti važan motiv da ga i dalje proizvode kvalitetan med i da kao takvog reklamiraju. Naročito je to

važno ako se zna, da nelojalna konkurenčija često na hrvatsko tržište stavlja med koji niti kvalitetom, a ni senzorskim svojstvima ne odgovara važećim propisima Republike Hrvatske. Ovakve i slične manifestacije imaju za cilj ohrabriti vrijednog domaćeg pčelara i proizvođača meda, da se dokazanom kvalitetom, ali poznatim zdravstvenim učincima koje med posjeduje, snažnije nametnu zahtjevnom tržištu. Podravka je tako kroz uslugu analiza svojeg laboratorijskog statusa generalnog sponzora manifestacije 8. đurđevečkih medvenih dana, a prema najavama organizatora, ta će se suradnja vjerojatno nastaviti i narednih godina, na obostrano zadovoljstvo. (V.P. i J.R.)

U Cavtatu obilježen dvostruki jubilej: 40 Belupovih godina i 18 Belupovih Dana

Belupo za ljudе, ljudи za Belupo!



Zahvaljujući vrijednim zaposlenicima, vjernim prijateljima i poslovним partnerima, s ponosom možemo konstatirati da je u prvih 40 godina rada koprivničke farmaceutske kompanije utkano mnogo znanja, snage i mudrosti, koje su nam donijele zavidnu tržišnu poziciju, kako u Hrvatskoj tako i na tržištima srednje i istočne Europe". Riječi su to predsjednika Belupove Uprave Stanislava Biondića izrečene, između inih, ovog vikenda na 18. danima Belupa, koji su u Cavtatu okupili 350 farmaceuta iz cijele Hrvatske. Skupu su prisustvovali i predsjednik te član Nadzornog odbora Podravkine farmaceutske kompanije - Miroslav Vit-

ković i Miroslav Repić, ali i predstavnici Hrvatske ljekarničke komore, Hrvatskog farmaceutskog društva te Farmaceutsko-biohemiskog fakulteta Sveučilišta

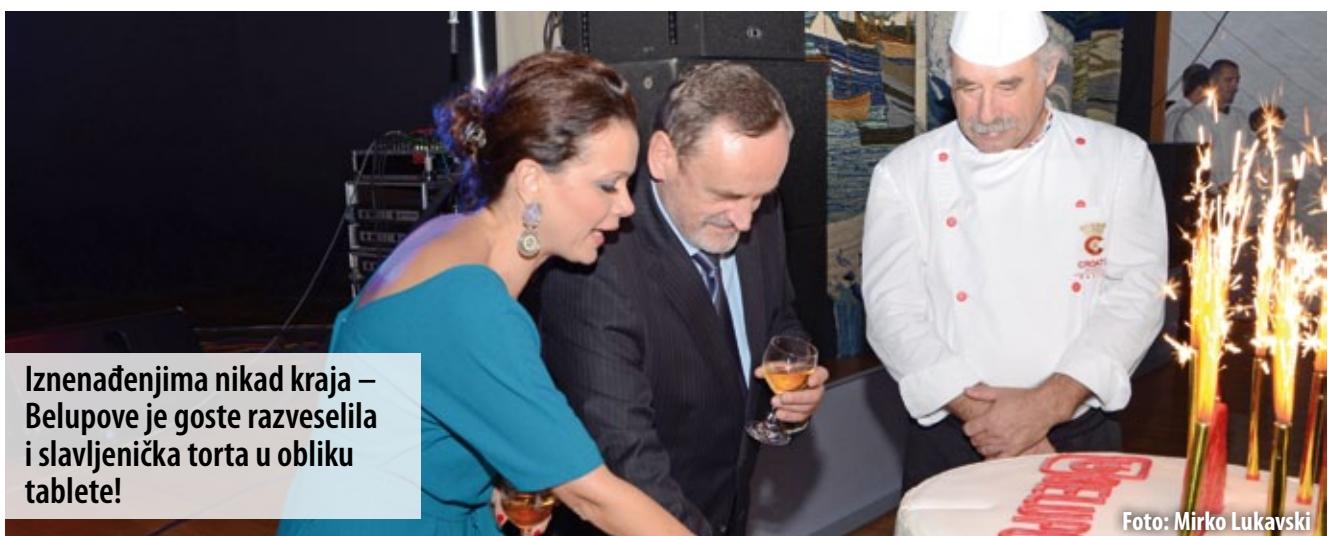
Belupove su goste u satima, smijeha, zabave i plesa zabavljali Sandra Bagarić, Darko Domitrović, Đani Stipaničev i Davor Radolfi. Plesni podij, u tren je oka, postao središtem događanja!

u Zagrebu.

„Belupo za ljudе, ljudи za Belupo“ bio je naziv središnje teme stručnog skupa ovogodišnjih Dana Belupa, na kojima

su se gosti, uz obilje stručnih, ali i zabavnih sadržaja osjećali kao važan i nezaobilazan dio velike Belupove obitelji prijatelja, partnera i suradnika.

Otvarajući stručni skup član Uprave Belupova Hrvoje Kolarić, mr.pharm. prisjetio se stare kineske poslovice koja kaže kako „i najduže putovanje mora započeti malim korakom“, a upravo je na isti način i na isti put prije punih 40 godina iz Ludbrega, krenuo Belupo. Danas nas je taj put doveo na poziciju druge po veličini farmaceutske kompanije u Hrvatskoj, ali i najveće farmaceutske kompanije u Hrvatskoj u 100-postotnom hrvatskom vlasništvu, kazao je mr. Kolarić. (S.F.B. i A.S.)



Regija Istra

Ostvareni rezultati prodaje iznad ambiciozno postavljenog plana

U spješnu ovogodišnju sezonu prodaje u Tržištu RH također bilježi i regija Istra. Područje rada ove regije se teritorijalno poklapa s Istarskom županijom, s ukupno oko 200.000 stanovnika. Sjedište regije Istra je u Umagu, u krugu Tvornice povrća Umag, gdje su uz zgradu predstavnštva smještena i skladišta gotove robe Prehrane i Pića. Zamrznuti program distribuiru se iz centralnog skladišta smještenog u sklopu tvornice Ital Ice u Poreču. Na regiji Istra ukupno je u prodaji i logistici zaposleno četrdesetak djelatnika, a u ljetnim mjesecima zbog povećanog obima prometa dodatno se zapošjava još desetak sezonskih radnika. Specifičnost poslovanja na regiji Istra je sezonalitet, postoje izrazite amplitude u prodaji ljeto – zima, jer se obim posla u ljetnim mjesecima i učetverostručuje.

-To vrijeme od svih zaposlenika u prodajnoj operativi i logistici traži izuzetne dnevne napore, sve su subote i državni praznici radni dani kako bi pravovremeno uspjeli zadovoljiti potrebe naših kupaca. Podravkin je čovjek ključ uspjeha upoznaje nas Ivan Kolić direktor regije Istra.

Ivan je u Podravci zaposlen od 2004 godine, prvo na mjestu voditelja Retail prodaje, a posao direktora regije preuzima rujna 2009 godine. Mjesto je naslijedio od Ante Bilića velikog Podravkaša i njegovog mentora. Na regiji pored prodaje Prehrane i zamrznutog assortimenta Ivan vodi i prodaju Pića.

-S osobitim zadovoljstvom mogu istaknuti da smo prva tri kvartala ostvarili rezultate prodaje iznad ambiciozno postavljenog plana. Kako je to razdoblje u kojem ostvarujemo 85% planirane prodaje, očekujemo da ćemo dobre rezultate ostvariti i na godišnjem nivou. Ostvarene rezultate možemo pripisati kvalitetno odraženim priprema za turističku sezonu i izrazito povoljnim vremenskim prilikama koje su pridonijele produženju prave sezone sve do konca rujna, turistički su kapaciteti bili i u posezoni odlično popunjeni govori nam Ivan.

Uz Vegetu i Čokolino novi lider je i Eva Pašteta od tune

Potrošači i u ovoj regiji Podravku doživljavaju kao domaćeg proizvođača koji kontinuirano nudi visoko kvalitetne proizvode. Uz naše tradicionalne liderve Vegetu i Čokolino kao proizvode koji su obilježili ovu godinu svakako valja istaknuti Ajvar i Lino ladu kao kategorije kod kojih imamo najveći porast u prodaji za prvih devet mjeseci. Podravka je

je kako na žalost i u Istri mali trgovci sve teže drže korak s konkurenjom velikih centara i pretvaraju se u sekundarne dućane u susjedstvu. Nadalje dio potrošača ponovno u kupovinu ide u Sloveniju i Italiju gdje jeftinije kupuju sve proizvode za kućanstvo.

-U Gastro kanalu prodaje situacije je drugačija. Naime vrlo je često cijena odlučujući faktor odabira kupca i često smo u prilici da cijenu proizvoda moramo prilagođavati tržnim prilikama.



Potrošači i u ovoj regiji Podravku doživljavaju kao domaćeg proizvođača koji kontinuirano nudi visoko kvalitetne proizvode.

lider u ponudi novih proizvoda a tu se ističe Eva Paštete od tune.

-Na policama u trgovackim centrima konkurenca je sve veća. Sve je više i proizvoda iz kategorija robnih marki i kvalitetne pozicije na policama kao preduvjet prodavanosti naših proizvoda možemo osigurati isključivo uz kvalitetno motivirano i educirano prodajno osoblje i inovativnu marketinšku potporu objašnjava nam Ivan te doda-

Napominjem da je u Istri Gastro tržište najrazvijenije, blizu smo Europskom tržištu i svake se godine susrećemo s novom konkurenjom i zahtjevima kupaca. Isporuke kupcima su dnevne „just in time“ i vrlo se često dešava da jedno mjesto potrošnje tjedno opskrbljujemo tri ili četiri puta. Na kraju, prodanu robu potrebno je naplatiti što je sve teže i zahtjeva ulaganje puno energije svih u prodajnom timu ističe nam Ivan. (V.I.)

Što zнате о emocionalnoj inteligenciji?

Posljednjih dva desetljeća pojam emocionalne inteligencije često je spominjan, no znate li uistinu što emocionalna inteligencija podrazumijeva? I kako se može odraziti i na uspješnost u poslu? U sljedećem tekstu otkrivamo osnovno o emocionalnoj inteligenciji i kako se ona može odraziti na uspješnost pojedinaca, timova i organizacija.

Tijekom dugog razdoblja smatralo se da visoka razina racionalne inteligencije (sposobnost za učenje iz iskustva, prilagodba na nove situacije, razumijevanje i korištenje apstraktnih pojmoveva i korištenja znanja za snalaženje u novoj okolini) ima ključan utjecaj na uspješnost. No, praksa i istraživanja su pokazali da je još jedan „sastojak“ iznimno bitan za postizanje uspješnosti pojedinaca, radnih timova i cjelokupnih organizacija – a to je emocionalna inteligencija.

Emocionalna inteligencija ima korijene u konceptu "socijalne inteligencije" koju

je prvi definirao E.L.Thorndike, još 1920. godine, pokušavši opisati vještinstvu razumijevanja i upravljanja ljudima. Sam pojam emocionalne inteligencije (EI) u literaturi se prvi put spominje u doktorskoj disertaciji W.L. Paynea, no prvu definiciju su ponudili profesori P.Salovey (Sveučilište Yale) i J.D. Mayer (Sveučilište New Hampshire) i ona glasi: "Emocionalna inteligencija je podvrsta socijalne inteligencije povezana sa sposobnošću pojedinca da kontrolira vlastite emocije i emocije drugih ljudi, a povezana je i sa sposobnošću uočavanja razlika između emocija i mogućnosti korištenja tih informacija u usmjeravanju vlastitih osjećaja i misli. Pojam emocionalne inteligencije, i posebno korisnost iste u poslu, popularizirao je psiholog Daniel Goleman kroz nekoliko knjiga na tu temu.

Osnovne dimenzije emocionalne inteligencije Goleman je svrstao u dvije vrste kompetencija: osobne kompetencije i

društvene kompetencije. Osobne kompetencije su sposobnosti pojedinca koje određuju način na koji se on nosi s vlastitim nedaćama, a obuhvaćaju samosvijest, upravljanje vlastitim emocijama i samomotivaciju. Društvene kompetencije odnose se na sposobnosti kako se pojedinac vlasti u odnosima s drugima, a podrazumijevaju empatiju i društvena umijeća. I osobne i društvene kompetencije iznimno su bitne u osobnom i profesionalnom razvoju s obzirom da je interakcija s drugima jedan od ključnih elemenata svakog radnog mesta – svakodnevno smo u svom radu i obavljanju radnih zadataka u nekoj vrsti komunikacije s kolegama, poslovnim partnerima, kupcima i različitim vanjskim institucijama. Isto tako, samosvijest o vlastitim jakim i slabim stranama, predanost, samomotivacija i inicijativa neki su od čimbenika koji svakom pojedinцу pomažu da bude uspješan na radnom mestu. U tablici niže, detaljnije su opisane osobne i društvene kompetencije koje proizlaze iz emocionalne inteligencije pojedinca:

Osobna kompetencija - sposobnost pojedinca koja određuje kako će se nositi s vlastitim nedaćama

1. SAMOSVIJEST

Poznavanje osobnih unutarnjih stanja, sklonosti, nadarenosti i proničljivosti

Odnosi se na:

EMOCIONALNU SVJESNOST (prepoznavanje vlastitih osjećaja i njihovog učinka), TOČNU SAMOPROČIJENU (poznavanje vlastitih jakih i slabih strana) i SAMOPOUZDANJE (uvjerenost u vlastitu vrijednost i sposobnost)

2. UPRAVLJANJE VLASTITIM EMOCIJAMA

Nadzor osobnih stavova, nagona i potencijala

Odnosi se na:

SAMOKONTROLA (nadzor osjećaja i nagona koji mogu ometati), VJERODOSTOJNOST (njegovanje iskrenosti i poštovanja), SAVJESNOST (odgovornost za vlastita djelovanja), PRILAGODLJIVOST (sposobnost prihvatanja promjena) i INOVATIVNOST (rado prihvatanje novih zamisli, pristupa i informacija)

3. MOTIVIRANOST

Emocionalna sklonost koja vodi postizanju ciljeva

Odnosi se na:

TEŽNJU ZA POSTIGNUĆEM (težnja za postizanjem ili nadgradnjom uspješnosti), PREDANOST (poistovjećivanje s ciljevima grupe ili organizacije), INICIJATIVA (spremnost djelovanja pri pojavi novih mogućnosti) i OPTIMIZAM (upornost u postizanju ciljeva bez obzira na teškoće)

Društvena kompetencija = sposobnosti koje određuju kako će se pojedinac vladati u odnosima s drugima

4. EMPATIJA

Svijest o osjećajima, potrebama i interesima drugih

Odnosi se na:

RAZUMIJEVANJE (očitavanje osjećaja i stavova drugih ljudi i zanimanje za njihove brige), POTPOMAGANJE (prepoznavanje tuđih potreba pri razvoju i unapređivanju njihovih sposobnosti), USMJERENOST KLIJENTU (predviđanje i prepoznavanje potreba klijenata/kupaca i susretljivost), OSLONAC NA RAZNOLIKOSTIMA (razvijanje sposobnosti različitih ljudi), SVIJEST (očitavanje emocionalnih struja i odnosa moći u skupini)

5. DRUŠTVENA UMIJEĆA

Sposobnost stvaranja željenih reakcija kod drugih

Odnosi se na:

UTJECAJNOST (primjena učinkovitih načina uvjerenjavanja), KOMUNIKATIVNOST (aktivno slušanje i slanje uvjernjivih poruka), RAZRJEŠAVANJE SUKOBA (sposobnost rješavanja nesuglasica), VODSTVO (motiviranje i usmjeravanje skupina i pojedinaca), POTICANJE PROMJENA (poticanje i provođenje promjena), STVARANJE ODNOŠA (njegovanje korisnih povezanosti), SURADNJA (sposobnost rada u timu sa zajedničkim ciljem) i TIMSKI RAD (izgradnja grupne sinergije pri postizanju zajedničkog cilja)

Izvor: Daniel Goleman: „Emocionalna inteligencija u poslu“

S 5 juhica do 100 tisućica

Volite Podravka juhe, svđa vam se raznolikost i bogatstvo okusa koje nude kao i zadovoljni izrazi lica Vaših najmilijih kad ih okupite zajedno za obiteljskim stolom uz zdjelu ukusne i okrepljujuće Podravka juhe? Ove jeseni vaša sreća može biti dvostruka!

Podravka juhe nagrađuju svoje potrošače i sve ljubitelje juha u velikoj **nagradoj igri „S 5 juhica do 100 tisućica“**. Uz glavnu nagradu - 100.000 kn na potrošačkoj kartici, možete osvojiti i druge vrijedne nagrade - 3 Electrolux samostojeća hladnjaka, 5 električnih roštilja Electrolux i 100 poklon paketa Podravka.

Zato požurite u trgovine, odaberite svojih 5 omiljenih Podravka juha, obradujte obitelj pravim domaćim okusom Podravka juhe, a prazne vrećice pošaljite zajedno s osobnim podacima (ime, prezime, adresa stanovanja, broj telefona) najkasnije do **30.11.2011.** na adresu:

„S 5 JUHICA DO 100 TISUĆICA“
p.p.170
48001 Koprivnica

Broj pošiljaka koje možete poslati je neograničen. Izvlačenje imena dobitnika je **9.12.2011.**

Požurite, možda nagrade čekaju baš vas!

Iznenađenjima tu nije kraj...

Pridružite nam se na posebnim kulinarskim događajima, gdje možete pokazati svoje umijeće kuhanja, ali i osvojiti neko od malih kućanskih pomagala koje vam poklanjamo u suradnji s **Electroluxom.**

Datum	Grad	Prodajno mjesto
14.10.2011	Zagreb	City Centar one
21.10.2011.	Zadar	Supernova
22.10.2011.	Split	Jocker
04.11.2011.	Rijeka	Tower Centar
18.11.2011.	Osijek	Avenue Mall

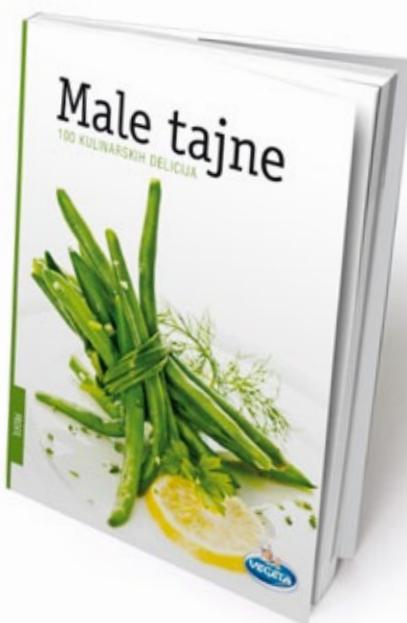
2kg Vegete otkriva 100 malih tajni!

Vegeta je pripremila novu jesenju akciju u kojoj nagrađuje svoje vjerne potrošače. Osvojite vrijednu i zanimljivu knjigu recepata **“Male tajne - 100 kulinarskih specijaliteta”** i otkrijte male kulinarske tajne!

Pošaljite do **15.11.2011.** vrećice i/ili omote Vegeta proizvoda ukupne vrijednosti 2kg sa svojim osobnim podacima (ime, prezime, adresa, broj telefona, e-mail adresa (nije obavezna)) na adresu:

Vegeta nagrađuje
p.p. 150
48 000 Koprivnica

U promociju su uključeni sljedeći proizvodi: Vegeta univerzalna u gramaturama od 75g do 2kg, Vegeta Natur, Vegeta mixevi, Vegeta Twistevi, Vegeta Natur Twistevi i Vegeta marinade te moraju biti kupljeni na teritoriju Republike Hrvatske. Knjigu recepata osvaja **prvi 10.000 potrošača** koji udovolje navedenim uvjetima promocije!



2kg Vegete otkriva 100 malih tajni!



Podravka Pekara

Podravkina Pekara dobiva novu proizvodnu liniju

Piše: Boris Fabijanec, Foto: Berislav Godek



Podravkaša sa srcem – ističe direktorica Mlina i Pekare Vesna Škoda.

Uskoro nova linija za krušne mrvice

Bez obzira što pekarska proizvodnja nije u temeljnog poslovnog fokusu Podravke, ove godine je za nju odobreno 2,3 milijuna kuna investicija. Saniran je dio krovišta, zamijenjena stolarija, nabavljena su nova kolica za proizvodnju, a u tijeku je adaptacija i prenamjena prostora za montažu nove linije za krušne mrvice. Prije mjesec dana počeli su građevinski radovi na adaptaciji prostora gdje će se instalirati nova linija kojom će se priprema i proizvodnja krušnih mrvica automatizirati te time i poboljšati efikasnost kao i uvjeti rada. Početak planirane probne proizvodnje na spomenutoj liniji očekuje se u studenom, a njome će se zasigurno dodatno poboljšati i do sada neupitna kvaliteta proizvoda naše Pekare. Također, i mogući veći potencijal proizvedenih količina.

Gotovo više od 70 posto proizvodnje Podravkine Pekare tečeli se na proizvodnji kruha i peciva, dok je ostali dio proizvodnja smrznutog i slastičarskog asortimana. Proizvodnja u Pekari je specifična zbog tehnološke pripreme i distribucije, odvija se u jednoj smjeni – noćnoj, a ostali dio proizvodnje veći dio poslovne godine organiziran je u jednoj smjeni izuzev pojačanih potreba za vrijeme sezone kada se rad slastičarne organizira u dvije smjene. Proizvodnjom i distribucijom kruha i peciva Pekara pokriva šire područje Koprivnice, dnevno se proizvede 50-ak različitih vrsta kruha i peciva, ovisno o narudžbama. Liderski proizvodi su svim potrošačima poznati polubijeli i bijeli kruh, a ove godine je na tržište lansiran domaći kruh koji je odlično prihvaćen na tržištu. Bez obzira na veliku konkurenčiju privatnih pekara, potrošači su prepoznali neupitnu kvalitetu proizvoda naše Pekare. Uostalom, jedan od glavnih sinonima Podravkinih proizvoda je – kvaliteta. Za kvalitetu proizvoda brine se 58

radnika Pekare koji će itekako pamtitи ovogodišnje ljetne mjeseca. Naime, već sam proces proizvodnje u Pekari je zahtjevan i odvija se na povišenim temperaturama, a kada se još tome nadodaju nesnosne vrućine, onda si možete zamisliti kako to izgleda. No, vodilo se računa i o tome.

- Tijekom srpnja i kolovoza radnici su dobili korekcije na plaće na temelju uvjeta na radu, a to znači da su dobili veće plaće. Osobno se mogu pohvaliti kako kod nas radi relativno mlada ekipa, ljudi s kojima se sve možete dogovoriti i koji razumiju posao, svješni okruženja i prisutne konkurencije. Kada je posao u pitanju vrlo fleksibilno reagiraju na sve veće zahtjeve operativnih poslovnih aktivnosti. Redovitom komunikacijom operativnog proizvodnog menadžmenta komuniciraju se otvoreno svi problemi nastali tijekom proizvodnje. Posao čine ljudi, zaposlenici i bez obostrane komunikacije rukovodstva i krajnjih izvršitelja ne može se očekivati ostvarenje svakodnevnih radnih zadataka. U Pekari sam upoznala 58



Ital Ice Poreč

Tvornica s uvjetima za nove proizvode

Piše: Vjekoslav Indir, Foto: Vjekoslav Indir



Podravkina tvornica Ital-Ice



Punjene sladoleda

Porečka tvrtka Ital-Ice osnovana je 1991. godine, a od 2002. u Podravkinom je vlasništvu. Trenutno u Ital-Iceu radi trideset i šest zaposlenika, a tijekom sezone ta je brojka i mnogo veća. Preuzimanjem te porečke tvrtke Podravka se u svojoj strategiji opredijelila za daljnje širenje u nove, brzorastuće kategorije kao što je segment smrznute hrane te za rast poslovnih aktivnosti u gastro kanalu distribucije te i retailu jačajući ujedno tržišnu poziciju širom i kvalitetnijom ponudom. Također, sinergija koja je ostvarena širenjem u kategoriju smrznutih proizvoda omogućila je dalji razvoj programa poput voća i povrća, mesa i mesnih proizvoda i pekarskih proizvoda koji se već nalaze u Podravkinom asortimanu.

Mnogo okusa Podravkina sladoleda

Od mnogo okusa sladoleda koji silaze s proizvodnih traka tvornice izdvajamo neke poput Čokolino čokolada & mlijeko, Schwarzwald, Banana-split, Vanilija-karamela, Stracciatella–kakao, Čokolada-lješnjak, Malaga-punč, Jogurt-višnja, Limun, Ricotta s preljevom šumskog voća, Čokolada-naranča s preljevom od naranče i Čokolada double s preljevom od čokolade u obiteljskim sladoledima u čašama od jedne litre. Niz okusa je i u obiteljskim sladoledima u kadicama od jedne i dvije litre, a tu su još i ugostiteljski sladoledi od 4,5 litrenog pakiranja koji su se i pakirali kada smo boravili u

tvornici. Kako oni nastaju pojasnila je tehnička direktorica tvornice Ivana Belobradić:

-Tehnološki postupak proizvodnje sladoleda može se podijeliti u dva dijela. Prvi dio je proizvodnja sladoledne smjese što obuhvaća: sastavljanje i miješanje smjese, predgrijavanje, homogenizaciju, pasterizaciju, hlađenje sladoledne smjese na 5°C te zrenje pri toj temperaturi idućih 24 sata. Drugi dio čine operacije zamrzavanja, nakon čega sladoledna smjesa postaje sladoled kakovog ga poznajemo kao kupci. Postupak proizvodnje uključuje i dodatak aroma i boja, objašnjava nam vodeći nas kroz tvornicu Ivana Belobradić. Zapakirani sladoled odlazi na duboko zamrzavanje u tunel pri temperaturi od oko -20 °C, a i iz tunela u rashladne komore gdje se na istoj temperaturi čuva do odlaska na tržište.

Zadovoljstvo dobrom sezonom

S rezultatima ovogodišnje sezone više su no zadovoljni jer su zacrtani planovi ostvareni pa i prebačeni. Istaknuti treba da važnu ulogu u proizvodnim kapacitetima tvornice zauzima ledena delacija sladoled. Kažu da ga najviše vole dječaci, ali isto tako i odrasli mu ne mogu odoljeti. Mali broj zaposlenika u ovoj tvornici u Poreču stvorio je radnu klimu kakva se samo može poželjeti. Uzajamnost u radu i savjesnost u izvršavanju radnih zadataka nešto je što je ovdje vidljivo na svakom koraku. Vrijedni rad-

nici su tijekom zimskih mjeseci sami uredili tvornicu da danas izgleda lijepo i uredno. Za korištenje proizvodnih kapaciteta važno je svakako napomenuti i ostale značajne aktivnosti Ital Icea kao aktivnosti vezane za proizvodnju povrća pod brandom Podravka, povrća za gastro distribuciju. Ital Ice je i ekskluzivni distributer najvećeg svjetskog branda sladoleda Algida (Unilever). Ujedno i jedan od najvećih distributera zamrznutog krumpira poznatog svjetskog branda McCain. Slobodnih kapaciteta za razvoj u tvornici ima. Ima također i znanja i puno volje da se u budućnosti poslovanje u tvornici proširi novim dodatnim sadržajima.

-Preduvjeta za dugoročnije poslove, nove proizvode i punu zaposlenost kapaciteta tvornica ima i ovi zaposlenici to i očekuju, naglasio nam je na kraju direktor tvornice Zoran Bakliža.



Slastičarnica Ital Ice



Mario Ančić i Martina Zubčić u Pakracu otvorili šestu sezonu Lino višebojca

Učenici i nastavnici OŠ Braća Radić iz Pakraca u potpunosti su opravili povjerenje koje su im ukazali Podravka, Sportske novosti i HT, izborom upravo njihove škole za službeno otvaranje šeste po redu sezone Lino višebojca. Glasnim navijanjem, raznobojnim transparentima i pozitivnim emocijama koje su Pakrac satima prije početka natjecanja pretvarale u najveseliji dječji grad u zemlji, stvorili su nezaboravnu atmosferu. Bolje okruženje za novu stranicu u kalendaru Lino višebojca teško je i zamisliti, a to su u svojim pozdravnim govorima naglasili i Krunoslav Bešvir, član Uprave Podravke, Robert Šola, glavni urednik Sportskih novosti i Željko Klarić, ravnatelj Uprave za šport u Ministarstvu znanosti obrazovanja i športa. Iznimna dječja radost i energija osvojila je i sportske goste Marija Ančić i Martina Zubčić. Mario se, priznajući nostalгију, prisjetio navijačke atmosfere prilikom osvajanja Davis cupa, a Martina koji je već treći put osjetila čaroliju Lino višebojca istakla je da je svaki puta doživljaj druženja s djecom u ovom projektu



Mario Ančić i Martina Zubčić s prvim pobjednicima 6. sezone Lino višebojca

ljepši i potpuniji. Vrhunski sportaši praktički su i sami postali djeca uživajući u povlačenju užeta, izvođenju slobodnih udaraca, pucanju penala i „trenerskoj ulozi“ kod svojih ekipa. Martina je bila uspješnija, njezini šestaši i sedmaši bili su bolji gotovo u svim grupnim igrama, Mario je na koljenima tražio svoje dečke i cure iz petih i osmih razreda da osvoje koji bod, što mu se na kraju i posrećilo jer njegovi su puleni pobijedili u štafeti s loptama. Ipak konačna pobjeda pripala je Martininim višebojcima. Kod dječaka

najbolji je bio Vilim Svjetličić iz šestog razreda koji je osvojio čak 150 bodova istakavši da mu je u tome pomoglo treniranje nogometa u pakračkom Hajduku. U konkurenciji djevojčica pehar je pripao Loreni Demartini iz sedmog razreda koja se pohvalila da je najbolja prijateljica prošlogodišnje pobjednice Franke Šimić. Njen razred imao je i najbolje navijače i najmasku dok je obraz osmaša osvjetlala Matea Lančan koja je napisala najbolji rad na temu svijet potom. (J.L.)

Lino najdraži gost Garešnice

Vješ od dva tjedna trajale su pripreme za dugo očekivani Lino višebojac u OŠ Garešnica. Učenici su s puno žara oslikivali oglasne ploče i izrađivali plakate na kojima su omiljenog medvjedića Lina prikazali u stotinjak različitih poza. Izmisljali su se stihovi i sloganii za transparente pa je tako na jednom osvanulo- Ne troši novac na odlazak u kino, ostani doma i jedi Čokolino, a na drugome Zdravo i fino, Zdravo i fino, Sve je Podravkino. Osmisljavali su se navijački rekviziti i maske za lice, uvježbavale navijačke pjesme, trčalo, skakalo, pucalo na gol. Svatko je dobro savladao svoju ulogu, pa je dvorana srednjih škola koja im je pružila gostoprимstvo, gotovo sat vremena prije početka odjekivala veselim dječjim glasovima i pjesmom. No kada je u dvoranu ušetao medvjedić Lino nastao je pravi urnebes, dječji vrisak nadmašio je i glazbu s razglaša, a stotinjak najmlađih pojurilo je u naručje omiljenom medi. S Linom su se svi željeli slikati, ple-

sati ili mu dati „peticu“. Linu su se morali pokloniti i sportski gosti – najbolji hrvatski hrvači braća Neven i Nenad Žugaj. Vlasnici brončanih svjetskih odličja priznali su da i sami uživaju u hrani koju im servira Lino i da su ponosni što po drugi puta mogu gostovati u natjecanju koje nosi njegovo ime. Atmosferi koju su priredili garešnički osnovci dali su čistu desetku, poželjevši da takve navijače imaju i na olimpijskim igrama za koje se pripremaju. Neven i Nenad odmjerili su i snage s izazivačima iz publike, Neven je izgubio u rukometnim

penalima od Želimira Đuričića, a Nenad je pokazao zavidno nogometno umijeće protiv Mateja Vučeca koji je poraz lakše podnio uz slatki Linov paket. Vrhunski sportaši pohvalili su i pobjednike garešničkog višebojca, učenicu petog razreda Jelenu Karanović koja je sakupila 140 bodova i godinu dana starijeg Tomislava Markovića koji je osvojio 150 bodova. Nagrade su zaslужeno dobili i Dora Đuranić za svoj prikaz svijeta bez patnji i tuge te Petar Račan i Barbara Tkalcović koji su na svojim licima imali prava umjetnička djela.



Da ništa ne može zamijeniti Čokolino, potvrdili i osnovnoškolci iz Garešnice

Za slatki početak dana...

Vjerojatno ste dio većine koja svoj jutarnji ritual započinje uz kavu ili čaj. Stoga će vas sigurno razveseliti informacija kako svoj omiljeni jutarnji užitak možete upotpuniti i s ukusnim croissanteom na Studena baru i kantinama Belupa i Danice i to po povoljnim cijenama.



PODRAVKIN RESTORAN

JELOVNIK ZA LISTOPAD

17.10.2011. ponedjeljak

Varivo grah s kis. repom, podravski špek

18.10.2011. utorak

Kuh. junetina, umak od hrena, pire krumpir

19.10.2011. srijeda

Pečena svinjetina, krpice sa zeljem, salata

20.10.2011. četvrtak

Pileći paprikaš, riža s povrćem, salata

21.10.2011. petak

Mađarski gulaš, kolač

24.10.2011. ponedjeljak

Varivo grah s ječmenom kašom, rol. lopatica, salata

25.10.2011. utorak

Junetina sa šampinjonima, pirjana riža, salata

26.10.2011. srijeda

Kotlet na samoborski, krumpir slani, salata

27.10.2011. četvrtak

Pureći paprikaš, tjesto, salata

28.10.2011. petak

Pohani oslić, kelj na lešo, salata

ELMA
1980

...ponuda je sjajna, a kvaliteta trajna...

VIADRUS

KONČAR

gorenje

Koprivnica, Peteranska c. 94,
Tel. 048/647-380, elma@kc.t-com.hr
Radno vrijeme: Pon.- Pet. 07-20 Sub. 07-14

VOGEL & NOOT

Centromonta

Electrolux

PLAMEN

TELE2
lovce i novce

LCD, LED TELEVIZORI, LINIJE FOTOAPARATI, LAPTOPI, KUĆNA KINA, TELEFONI

A. NEMČIĆA 8, Tel: 048/621-503

Kruh i zdravlje

Kruh od cjelovitog zrna žitarica postao je najčešći odabir osoba koje se brinu o svojem zdravlju i žele uravnoteženu prehranu.

Kruhom nazivamo namirnicu nastalu pečenjem smjese brašna od raznih vrsta žitarica i vode uz odgovarajuće dodatke.

Oblik i sastav kruha mijenjali su se kroz povijest i danas imamo meke mirišljive i obožavane kruhove raznih boja, veličina i okusa. Jednostavno za svakoga ponešto.

Crni kruh je stoljećima smatrana hrana sirotinje. Danas je najčešći odabir osoba koje se brinu o svojem zdravlju i žele uravnoteženu prehranu. Arheološka nalazišta ukazuju na to da su još stari Egipćani pekli kruh te se za nalaze iz faraonskih grobnica, koji se čuvaju u muzeju, smatra da potječu iz vremena oko 2000 godina prije Krista. Iz Egipta se upotreba kruha proširila na Grčku te dalje na Rim u kojem se pojavljuje prvi bijeli kruh namijenjen bogatašima. Rimljani su način pripreme kruha proširili po cijeloj Europi. I upravo se kruh smatra svakodnevnom i nezamjenjivom namirnicom koja je othranila generacije težaka, mornara, drvosječa, putnika i vojnika.

Kruh dijelimo po sastavu, ovisno o vrsti žitarice kojom se priprema tijesto. Tako govorimo o kruhu od prosa, kukuruznom kruhu, raženom, kruhu od mješanog brašna. Nazivi koje susrećemo u prodavaonicama ukazuju na vrste kruha ovisno o recepturi, obliku i načinu pečenja. Najpoznatiji su kruh francuz, peka kruh, domaći, polubijeli i bijela štruca.

Danas o kruhu našem svagdašnjem govorimo kao o namirnici svrstanoj u skupinu žitarica i proizvoda čiji su sastav i kakvoća određeni pravilnikom.

Bijeli i crni kruh

Kruh od punog zrna naziva se graham kruh i na 100 g ima energiju od oko 200 kcal, dok bijeli kruh ima 240 kcal u 100 g namirnice. Crni pšenični kruh bogatiji je mineralima nego kruh od bijelog pšeničnog brašna, dok mu je energetska vrijednost 222 kcal na 100 g.

Bijeli kruh je kroz povijest najčešće bio statusni simbol te je određivao viši društveni standard. Mekan, prozračan i oslobođen teških okusa koji su pratili kruh od cjelovitog brašna bio je poslastica i cijenjena namirnica. Danas je simbol lošijih prehrambenih navika i upućuje na jelovnike osiromašene prijeko potrebnim i korisnim prehrambenim vlaknima.

Bijeli kruh neutralnijeg je okusa te se slaze uz mnoga jela koja imaju posebnu aromu. Upotrebljiv je nekoliko dana ako se primjereno čuva. Povoljan je za osobe koje imaju teškoća s nadimanjem i rekonvalescentima jer se kraće probavlja nego kruh od punog zrna.

Graham kruh od brašna cijelog zrna predlaže se u prehrani dijabetičara, sportaša i osoba u razvoju.

Brašno za bijeli kruh je osiromašeno te su odabrani dijelovi zrna bez ovojnica koja je bogata vlaknima i proteinima i zato kažemo da je bijeli kruh od brašna oljuštenog zrna.

Ipak, ako na koji drugi način u organizam unosite dovoljno vlakana i prehrana vam je raznolika, nema razloga da ne uživate u mekanom pjenastom bijelom kruhu.

Crni kruh je stoljećima smatrana hrana sirotinje, robova i kažnjenika. Danas je najčešći odabir osoba koje se brinu o svojem zdravlju i žele uravnoteženu prehranu. Bogat je mineralima, vlaknima, proteinima,

ma, mineralima u tragovima, a manje je energetske vrijednosti te daje izrazito jak osjećaj sitosti.

Crni se kruh lakše kvari od bijelih kruhova i potrebno ga je pravilno čuvati kako bi trajao nekoliko dana. Ujedno dulje zadržava svjež okus i miris. Kruh od brašna cjelovitog zrna radi se od nekoliko vrsta žitarica kako bi se postigao što bolji sastav i okus. Najtamljiji je kruh od prosa, raži, potom od zobi, pa još uz dodatke sezamovih ili suncokretovih sjemenki, kima i dr.

U prošlosti je crni kruh bio tvrd, neugodna mirisa, oporog okusa. Zahvaljujući tehnologizma, danas je iznimno ukusna i cijenjena namirnica. Da bi se zadovoljili izbirljivi okusi i osvojila zahtjevna nepca, u kruh se dodaje mlijeko, med, vino, sušeno voće, masline (crne i zelene). Zasigurno bi nam i stari Rimljani pozavidjeli!

Preporuke

Suvremena pekarska industrija nastoji spojiti želje i preporuke, pa se u ponudi zasigurno može naći kruh za sve ukuse i posložiti jelovnik kako bismo nesmetano (i sigurno) uživali u svojem odabiru. Poneki dan u tjednu dajte prostor kruhu od cjelovitog zrna, najčešće od mješavine brašna.

Osobe na dijetalnom režimu prehrane prednost bi trebale dati crnom kruhu, koji je niže energetske vrijednosti i daje potpuniji osjećaj sitosti.

Uz pojedina jela bolje će izgledati bijeli kruh te nema razloga izbjegavati ga jer je nutritivno siromašniji.

Mirišljavi kruhovi sa začinskim biljem i oni od kukuruznog brašna odabiru se uz pojedina jela s kojima su besprijekorna kompozicija.



Ivica Štruml



Ivica Štruml rođen je 1967. godine u Zagrebu gdje je, nakon završene ugostiteljske škole, počeo raditi u prestižnom hotelu Esplanade. Ubrzo Štruml postaje zaštitni znak vrhunske gastronomiske ponude hotela. Mladi majstor kulinarskog umijeća svoj talent usavršava u velikim europskim metropolama, a 2002. i 2003. izabran je za kuhara godine. Pobjedu odnosi i na prvom Trofeju Phoenix, u kategoriji malih zalogaja. Tada prelazi u hotel Palace. Uz takvog šefa kuhinje, gastronomije i delikatesa, restoran hotela je posljednjih godina uvršten među najbolje u Zagrebu. Ivica Štruml učestalo gostuje na televiziji, a 2004. kao božićni poklon svim gurmanima, objavio je svoju prvu kuharicu "Blagdanska kuhinja". I sam je član Družbe gurmana grada Zagreba, a od 2001. i član nacionalnog kulinarskog tima.

Gdje ste i kada stekli prvo iskustvo u kuhinji i po čemu ga pamtite?

Bilo je to u hotelu Esplanada 1988. godine. Sjećam se da sam bio fasciniran veličinom kuhinje, čistoćom, brojem jela i kuhara. Naravno i po tome što sam 1995. postao najmlađi šef kuhinje svih vremena.

Koje je vaše najveće dosadašnje

Juneći file u umaku od proška s pečenom kruškom i hrustavcima od višanja

- 600 g junećeg filea
- 1 dcl SMS maslinovoga ulja
- sol i svježe mljeveni crni papar
- 150 g oštrog brašna Podravka
- 2 žutanjka
- 50 g višanja iz komposta
- 1 dcl soka od komposta
- 100 g Podravka krušnih mrvica
- 1 jaje
- 5 dcl suncokretovoga ulja za prženje
- 1 veća zrela kruška
- 30 g rastopljenog neslanog maslaca
- 50 g ljutike
- 50 g mrkve
- ½ dcl crvenog vina
- 20 g džema brusnica Podravka
- 5 g Gussnel škrobnoga brašna
- 15 g sjeckane rajčice Podravka
- 3 dl temeljca od kostiju i povrća
- 1 dl proška

Priprema:

Juneći file u komadu očistimo od opni i žilica. Natrljamo ga sa svježe mljevenim crnim paprom i s malo soli. Prelijemo maslinovim uljem i ostavimo u hladnjaku 24 sata. Prije posluživanja, na tavici ugrijemo ulje u kojem je file odležao i popržimo ga sa svih strana ukupno oko 3-4 min.

priznanje, uspjeh?

Titula kuhara godine dvije godine zaredom 2002. i 2003., a zatim i naj kuhar grada Zagreba 2002. godine.

Koja jela najviše volite pripremati i za koga?

Volim sva jela, kako jesti tako i pripremati no, mediteranska kuhinja ima prednost.

Bez kojih namirnica/začina ne možete zamisliti dan u kuhinji?

Nema dovoljno mesta za napisati, ali izuzetno su mi važni začini, po mogućnosti svježe začinsko bilje, maslinovo ulje i povrće u sezoni kada je najbolje.

Preferirate li modernu ili tradicionalnu kuhinju, zašto?

Najviše cijenim tradicionalnu kuhinju jer nas kroz povijest na neki način definira. Takvu kuhinju nastojim prezentirati na nov, moderan način tako da je prihvatljiva svačijem ukusu.

Krušku narežemo na kriške i premažemo otopljenim maslacem. Pećnicu ugrijemo na 200°C i file zajedno s kriškama kruške pečemo 6-7 min.

Na tavici debljega dna i na laganoj vatri ugrijemo oštro brašno tako da bude dovoljno vruće ali da ne promijeni boju. U multipraktiku sameljemo višnje zajedno sa sokom od komposta i time zalijemo ugrijano brašno. Kuhaćom miješamo na laganoj vatri tako da dobijemo kompaktnu masu – tijesto i postupak nastavimo sljedećih 7-8 min. Takvo glatko, pečeno tijesto odložimo na stranu da se napola ohladi. Umiješamo žutanjke u tijesto i oblikujemo kruškice. Kruškice uvaljamo u brašno zatim u razmućeno jaje pa u krušne mrvice. Pržimo ih u ulju zagrijanom na 170 °C 5-6 min.

Na ugrijanom maslacu naglo zapržimo ljutiku i mrkvu usitnjene na kockice. Umiješamo pire od rajčice, podlijemo vinom i temeljcem. Kuhamo na laganoj vatri dok iskuha napola, dolijemo prošek, začinimo. Kuhamo još 10-ak min., dodamo džem od brusnica i po potrebi zagustimo škrobnim brašnom otopljenim u malo vode. Umak procijedimo kroz gustu cjediljku.

Posluživanje:

File narežemo na ploške i rasporedimo na ugrijane tanjure. Ukrasimo kriškama pečenih krušaka, hrustavcima od višanja i prelijemo procijeđenim umakom.

Koju svjetsku kuhinju smatraste najzanimljivijom, zašto?

Kinesku, iako je nisam uspio dovoljno istražiti, no ono što sam probao i video me oduševilo. Naravno mediteranska ima prednost pred svim ostalim kuhinjama.

Vaš idealan ručak ili večera, od predjela do deserta?

Zimski jelovnik, vani -10 stupnjeva celzijusa /

* zapečena francuska juha od luka / po mom receptu /

* salata sa malo divljači u smjesi

* volim tortu od dobre, ozbiljne čokolade

* butelja neke dobre graševine

Vaš savjet kuharima početnicima?

Upornost će se kad tad isplatiti. Volim rad s djecom i stojim svakome na raspolaganju po bilo kojem profesionalnom pitanju.

Nikola Šerbedžić - Osijek

Važno je graditi dobre odnose s kupcima

Piše: Vjekoslav Indir, Foto: Berislav Godek



Na Tržištu RH u regiji Slavonija najbolji trgovac predstavnik - unapredjavač prodaje prema ocjenama neposrednih rukovodioca, ali i kontrolora i poslovnih partnera u prošloj godini bio je Nikola Šerbedžić iz Osijeka. Nikola je uz sve to velik i još uvijek aktivni sportaš. Osamnaest godina živi u Osijeku, a rodom je iz okolice Đakova. -Prije devet godina počeo sam raditi u Podravki kao prodavač - dostavljač. Imao sam mali kamiončić u kojem su bili Podravki proizvodi koje bih zaključio i odmah istovario. U biti to je bio sličan posao kao ovaj koji radim danas osim što danas ne istovarujem robu odmah već je zaključim, a isporuka slijedi naknadno. Počeo sam radeći teren Vukovara i Ilaka, dok danas obrađujem mikroregiju Vinkovaca, Županje te dio Đakova. Mikroregija je to na kojoj obrađujem sva prodajna mjesta velikih trgovачkih lanaca, ali i male samostalne trgovine koje se tu nalaze, upoznaje nas Nikola.

-Moj posao je prodaja, uz to, robu koja dolazi u trgovinu ja trebam isplacirati ili još bolje organizirati placiranje. Zato je bitno graditi dobre odnose s kupcima. Osim prodaje posao mi je da u trgovini

nama osobljje educiram kako trebaju biti placirani Podravki proizvodi, te kontroliram da li je to tako i učinjeno. Dakle u skladu sa standardima Podravke.

Podravka je svima strateški partner

Njegov posao je vrlo specifičan jer je u stvari direktni predstavnik Podravke u tom najvažnijem kontaktu s potrošačima. Biti uporan i provesti zacrtane planove i standarde koje Podravka ima u pogledu placiranja Podravkih proizvoda na police nije nimalo lak i jednostavan zadatak. On je i svjedok stavova koje o Podravki i njezinim proizvodima izriču potrošači.

-Podravku potrošači doživljavaju izuzetno pozitivno. Gdje god da dođemo dobro smo prihvaćeni jer mi smo iz Podravke. Svima smo strateški partner jer Podravkih proizvoda se u najvećem obimu nalazi na njihovim policama, govori nam Nikola.

Svjestan je da mu je posao težak, ali dinamičan i zanimljiv. Posao je to koji se zbog stalnog mijenjanja strukture trgovine također mijenja.

-Svjestan sam da će se ovo što mi danas kao predstavnici Podravke na tržištu ra-

dimo s vremenom također mijenjati, no mišljenja sam kako će bez obzira na način distribucije Podravkih proizvoda čovjek uvijek morati biti prisutan na prodajnim mjestima. Proizvode će morati posložiti ili barem sugerirati kako da se poslože. Trebat će osoba koja će biti prisutna na terenu, kreirati narudžbu, provjeriti da li je ta roba isporučena te ako treba intervenirati da se nešto odredi ili promijeni. Jednostavno ako želimo prodati, moramo biti prisutni na terenu. U svoje slobodno vrijeme poluprofesionalno bavi se igranjem stolnog tenisa čiji je veliki zaljubljenik. S ponosom ističe i osvojenu medalju s prošlih Podravkih korporativnih sportskih susreta u ovom sportu.

Igram za ekipu Ilaka u drugoj hrvatskoj stolnoteniskoj ligi. Ovim sportom sam se počeo baviti prije sedam godina. Igrač sam i velikog tenisa kad imam prilike, a prije sam se bavio i igranjem nogometa. Igrao sam za Belišće, Olimpiju i Elektro gdje mi je otišlo i koljeno zbog čega sam i prešao na stolni tenis.

Velika podrška u njegovom predanom radu su mu kako nam je na kraju razgovora rekao, supruga Danijela te kćer Matea i sin Ante.



Podravku potrošači doživljavaju izuzetno pozitivno. Gdje god da dođemo dobro smo prihvaćeni jer mi smo iz Podravke.

Susret s... tamburaški sastav Gazde Koprivnica je Podravka, Podravka je Koprivnica!



Na hrvatskoj glazbenoj sceni već godinama s iznimnim uspjehom djeluje tamburaški sastav Gazde. Nema već mesta ili grada gdje nisu nastupali. A kad počnu sa svojom svirkom, kao da "nema kraja", svi njihovi koncerti i javni nastupi uglavnom završavaju "na bis". Osobiti su uspjeh postigli albumom "Milijun poljubaca" na kojem je čak 18 pjesama, a objavili su ga u povodu 18. godišnjice benda Gazde.

- Kad smo krenuli nismo ni slutili u što će se pretvoriti naša priča – rekao nam je Marko Bujanović, prvi čovjek ovog

banda. Često nastupaju i na humanitarnim koncertima, pa su tako bili gosti i na nedavnom koncertu koji je organizirala Udruga branitelja Podravke (UBIUDR), a koji je bio posvećen hrvatskom generalu Mladenu Markaču – Svi za jednog, jedan za sve.

- Kad ste nas pozvali od prve smo prihvatali vaš poziv. I mi smo od onih koji se rado odazivaju na poziv vaše udruge. Sjećam se da ste svojedobno organizirali i veliki humanitarni koncert "Od srca srcu" za vukovarsku bolnicu u zagrebačkoj dvorani Lisinski i kad ste nas također

pozvali. To vam nismo zaboravili, a to je bio jedan od najboljih koncerata na kojem smo nastupali s drugim poznatim pjevačima i glazbenim sastavima.

Obzirom da ste često na turneji, kako provodite dane?

Hrvatska je mala zemlja. Ujutro ili popodne odeš, a obično se kasno uvečer ili pred jutro vraćamo kući. Vozimo se kombijem, zabavljamo se, slušamo glazbu ili spavamo. No, to vrijeme i te kako iskoristimo i za dogovore oko naših budućih planova.

Culi smo da u Koprivnici imate dosta prijatelja...

I ne samo prijatelja, već i mnoštvo obožavatelja.

Što znate o našem gradu?

Pa, ono što i većina: Koprivnica je Podravka, Podravka je Koprivnica!

Poznajete li neke od naših proizvoda?

O, kako da ne. Prepostavljam da svi obično na to pitanje odgovaraju da znaju i da koriste Vegetu i juhe, a ja ću vam reći da dobro poznajemo i kupujem i vaše gulaše, Kviki gric, pa i dječju hranu!

Knjiga o generalu Markaču predstavljena i u Zagrebu



U „Zlatnoj dvorani“ Hrvatskog instituta za povijest u Zagrebu, pred velikim brojem posjetitelja, održano je predstavljanje knjige „General pukovnik Mladen Markač“, koju je priredio i uredio Mladen Pavković.

Na predstavljanju su uz autora govorili: ratni načelnik Sektora specijalne policije Ante Šoljić, bivši predsjednik Vrhovnog suda RH dr. Milan Vuković, publicist Željko Krušelj, akademik Josip Pečarić, don Andželko Kaćunko, te predstojnik

Ureda za branitelje Grada Zagreba Miodrag Demo. U glazbenom dijelu programa nastupila je jedna od najboljih hrvatskih klapa „Nostalgija“. Voditelj je bio Željko Krznarić. Bila je to prigoda da se još jednom ukaže na neodržive nepravomoćne presude hrvatskim generalima Mladenu Markaču i Ante Gotovini, ali i na značaj i važnost hrvatskih branitelja u Domovinskom ratu. Inače, predstavljanje Pavkovićeve knjige (u nakladi tvrtke Baltazar d.o.o.) dosad je već održano u Virovitici, Koprivnici, Đurđevcu, Goli, Gospicu, Ogulinu, Križevcima, Bjelovaru i Varaždinu, a do kraja godine, putem promocija, imat će se prigode s njom upoznati u još desetak gradova diljem Hrvatske, od Vukovara, Osijeka, Vinkovaca pa do Zadra, Rijeke i Splita. Istaknimo još da je tijedan dana prije ove promocije Mladen Pavković u dvorani Hrvatskog slova – Hrvatske kulturne zaklade u Zagrebu predstavio još jednu svoju novu knjigu - „Zar smo se za to borili“, objavljenoj u nakladi tvrtke „Tonimir“. (V.I.)



Aktualni vic

Političar smrtno nastrada u prometnoj nesreći. Duša mu krene put neba i sretne se sa Svetim Petrom.

- Dobro došao na nebesa, - reče Sveti Petar. – Vidjet ćemo hoćeš li otići u Raj ili Pakao.

- Samo ti mene pusti u Raj, neće biti problema.

- Pustio bih te, ali moram se pridržavati procedure. Propis je takav da moraš proživjeti jedan dan u Paklu, jedan dan u Razu.

Poslije toga ćeš sam odlučiti.

- Dobro. - reče političar.

Sveti Petar ga otprati do lifta koji se spuštao dolje, dolje, dolje, sve do Pakla. Vrata lifta se otvore i poslanik se nađe usred pažljivo njegovano terena za golf. U blizini su bile klupske prostorije, a ispred njih veliki broj njegovih prijatelja i političara sa kojima je često surađivao. Svi su bili razdragani i sretni, obučeni u lijepa večernja odijela. Prilazili su da ga pozdrave, oživljavajući uspomene na vremena kada su se zajedno družili na račun poreskih obveznika. Poslije su uživali u jastogu i kavijaru i ispijanju šampanjca. No, dan je završio i svi su došli da ga isprate. Mahali su mu dok se lift polako penjao, penjao, i penjao naviše gdje ga je čekao Sveti Petar i poslao u Raj. Iduća 24 sata bio je u društvu veselih duša, premeštajući se sa oblaka na oblak, svirajući harfu i pjevajući. I ovo vrijeme je brzo prošlo tako da se ponovo našao pred Svetim Petrom.

- Dobro, proveo si jedan dan u Paklu i jedan dan u Razu. Sada izaberi svoju vječnost.

Političar malo razmisli pa odgovori:

- Raj nije loš, ali mislim da će mi bolje biti u Paklu.

Sveti Petar ga bez rječi otprati do lifta i pošalje dolje, dolje i dolje, sve do Pakla. Vrata lifta se otvore i on se nađe usred zapuštene poljane prepune raznih otpadaka i smeća. U toj prljavštini video je svoje prijatelje kako sakupljaju otpad u crne vreće i čekaju da nešto siđe odozgo.

- Ne razumijem - zajeca on. – Prekjučer sam bio ovdje, tu je bilo igralište za golf i klupske prostorije gdje smo se gostili jastogom i kavijarom, pili šampanjac, igrali i bogovski zabavljali. Sada je tu pustinja prepuna otpadaka i prljavštine, a moji prijatelji izgledaju tako jadno. Što se to dogodilo?

Đavo mu stavi ruku na rame, nasmiješi se i pogleda ga ispod obrva, pa kaže:

- Sinoć i preksinoć smo imali predizborne skupove ... A danas ... danas si glasao.

Irski vic

Kćerka se nenadano vrati kući nakon 5 godina odsustva, za koje vrijeme se nijednom nije javila obitelji.

Otac je ukori: Što je s tobom kćeri???

Nestaneš, ne zoveš, ne pišeš, nismo uopće znali da li si živa! Znaš li, kako je tvoja mama trpjela? Pa što uopće radiš?

Kći (ridajući, sa suzama u očima). Oče, tako mi je žao ... postala sam prostitutka

Otac: Što???? Ti si obična kurva, grešnica!!! Sramota za cijelu obitelj!!!

Kći: Oče, tako mi je žao ... Došla sam samo toliko, da mami podarim luksuznu krznenu bundu, tebi i mami skupa novu vilu sa desetinom spavačih soba, bazenom i teniskim igraštem ... Pa bratu Rolex sat ... Pa posebno za tebe oče novog Mercedes kabrioleta, zadnji model sa svom opremom, i još članarinom u Country klubu ... i sve skupa bih pozvala na svoju novu jahtu ... Otac: Čekaj malo - što si rekla da si postala?

Kći (plačući): Prostitutka ... oče, oprosti

Otac: O, Isuse i Marijo ... na smrt si me prestrašila!!! Ja sam razumio, da si postala protestantka!!! Priđi, da te zagrim!

Mujo rješava križaljku:

Vrsta metala (4 slova): PLEH

Dio pribora za jelo (3 slova): ZUB

Žensko dijete (3 slova): ONA

Najmanji troznamenasti broj (3 slova): 000

Mjera za težinu (4 slova): UTEG

Inicijali pjesnika Jesenjina (2 slova): PJ

Morski greben (2 slova): MG

Sestrin muž (5 slova): SAFET

Zlato (2 slova): ZL

Mjera za dragocjenost (5 slova): NOVAC

Dragi kamen (4 slova): MILI

Zajednica žene i muškarca (4 slova): STAN

Kokošji proizvod (4 slova): JUHA

Neizlječiva bolest (3 slova): KAP

Najzdravije piće (4 slova): PIVO

Telefonski poziv (3 slova): ZVR

Grad u Italiji (3 slova): TRS

JEDVA ČEKAM DA ODRASTE I POČNE OTPLAĆIVATI NAŠE DUGOVE !



Karikatura: Ivan Haramija-Hans

KUD Podravka na obljetnici Dana koprivničkih branitelja

Mješoviti pjevački zbor KUD-a „Podravka“ bio je sudionik na svečanoj akademiji povodom 20-te obljetnice preuzimanja vojarne u Koprivnici i Dana koprivničkih branitelja, koju je organizirao Grad. Zbor je svečanu akademiju u dvorani „Domoljub“ otvorio himnom, te uz još dvije budnice, uz ostale sudionike, dao svoj doprinos u obilježavanju tog povijesnog dana kojeg, kako je rečeno, nikada ne smijemo zaboraviti. (D.N.)



“U Nautilusu s...” ponovno kreću tribine

Nastavljaju se popularne tribine „U Nautilusu s...“, u organizaciji Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata, a koje vodi Mladen Pavković. Prva u jesenskom dijelu predstavila je književnicu Božicu Jelušić. Povod je 60. obljetnica njezina života i 40. obljetnica književnog rada, te izlazak knjige „Arielirika“. Jelušić (r.1951. u Pitomači, živi u Đurđevcu) svrstava se među najznačajnije hrvatske pisce, a do danas je objavila 40 naslova poezije i proze, u gotovo svim žanroviima (pričovnjak, putopisi, kritike, eseji, feljtoni). Piše na štokavskom standardu, kajkavskom narječju - jeziku, a povremeno i na engleskom. Objavljuje u svim relevantnim književnim glasilima u Hrvatskoj, kao i elektroničkim medi-

jima. Članica je Društva hrvatskih književnika od 1974. Nositeljica Fulbrightove stipendije i dobitnica više književnih nagrada i priznanja. Njezini su radovi zastupljeni u čitankama i lektiru, a mnoge su joj pjesme uvrštene i u antologije. Prevodi s engleskog i njemačkog jezika. Knjiga „Arielirika“, koja je objavljena u povodu njezina 40-godina uspješnog književnog rada, sadrži brojne pjesme, a u pedesetak primjeraka knjige umetnut je i CD s naslovom „Najljepše pjesme Božice Jelušić - u izboru Mladena Pavkovića“, a na kojem uz glazbu Dalibora Grubačevića autorica sama govori svoje stihove.

Uz Božicu Jelušić, na tribini je gostovala i dramska umjetnica Vlasta Knezović te kantautorica Lidija Bajuk. (V.I.)

Podravkini likovnjaci na devetoj koloniji Likrese

Podravkini likovnjaci sudjelovali su na devetoj likovnoj koloniji kreativne sekcije „Likresa“ KUD-a „Ivan Vitez Trnski“ iz Novigrada Podravskog. U lovačkom domu društva Golub u Novigradu Podravskom svoje likovne

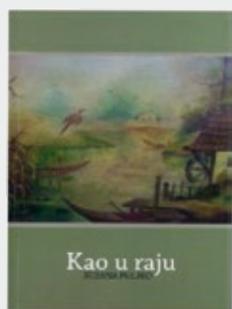
radove u prekrasnoj okolini doma izradio je dvadeset i dvoje umjetnika. Uz Podravkaše tu su se nalazili i slikari iz Đurđevca, Virja, Kloštra Podravskog, Križevaca i Svetog Ivana Žabna. Sva umjetnička djela koja nastala biti će izložena u prostorijama novigradske likovne sekcije. (V.I.)



Završni potezi kistom

Promocija druge zbirke pjesama „Kao u raju“

U „Podravskom suncu“ održana je promocija druge zbirke pjesama Suzane Puljko, pod naslovom „Kao u raju“. U predstavljanju knjige sudjelovali su članovi Literarne sekcije Koprivničko-križevačke županije, Literarne sekcije „Korak života“ u Varaždinu i članovi Literarne sekcije KUD-a Podravka; Ivka Kovačić, Marića Ferlindeš i Domagoj Švabek. Moderator programa bio je predsjednik Udruge invalida Koprivničko-križevačke županije Slavko Kuzmić. Promocija je bila obogaćena glazbenim dijelom na kojem su nastupili Vjekoslav Lukanc – Luki i Ladislav Čolig. Posjećenost promociji zbirke pjesama bila je izvrsna, tako da se tražio i stolac više. Predsjednik Podravkine Literarne sekcije Domagoj Švabek obratio se s nekoliko prigodnih riječi autorici knjige i zaželio joj još mnogo izdanih zbirki pjesama. Na kraju promocije, skupu se obratila dogradonačelnica Grada Koprivnice Vesna Želježnjak, koja je zaželjela Suzanu Puljko puno uspjeha u dalnjem radu i pisanju poezije. (D.Š)



Mladi hrvači Podravke osvojili ekipno prvo mjesto na prvenstvu Hrvatske



Podravkini hrvači ponosni s medaljama

UZagrebu je održano prvenstvo Hrvatske u hrvanju slobodnim stilom za mlađe dje-

čake na kojem su hrvači Hrvatskog sportskog kluba Podravka još jednom dokazali svoju kvalitetu i s osvojena 3

Podravkašice s porazima zakoračile u Ligu prvakinja

za rukometšica Podravka-Vegete dvije su utakmice Lige prvakinja i dva poraza. Onaj prvi doživljen u srazu sa slovenskim Krimom peče više nego drugi zabilježen na gostovanju u norveškom Larviku. Sa slovenskim prvakinjama igralo se na domaćem terenu, dvorana gimnazije bila je konačno dobro popunjena, navijači su živnuli, a sportsko ozračje stvoreno uoči „tekme“ trebalo je dati dodatni vjetar u leđa Podravkašicama. Međutim one su se poprilično mučile s protivnicama, promašile su čak šest sedmeraca, a samo tri raspoložene igračice – Tatari, Damjanović i Gače, uz totalni podbačaj Horvat (nikome nije bilo jasno zašto je trener Hrupec drži gotovo cijelo vrijeme u igri) nisu bile dovoljne za Krim na čijim vratila je bila sjajna Grubišić. Krim je pobijedio s rezultatom 24:23, a dobri poznavatelji rukometa kažu da zapravo gostujuća ekipa i nije bila toliko dobra

10. kolo

koliko je Podravka bila nedorečena. S Larvikom je priča unatoč porazu bila posve drugačija. Ni najveći optimisti nisu očekivali da bi Koprivničanke na vrućem terenu mogle uzeti bod europskim prvakinjama. Ipak početak utakmice u kojem je Podravka dominirala, te samo gol zaoštaka u prvom poluvremenu stvorili su nadu da bi se moglo ipak dogoditi čudo. Nada se u drugom poluvremenu rasprsnula poput mjehurića sapunice. Norvežanke su ubacile u petu brzinu, Leganger je skidala i nemoguće, naše cure stale, a posljednjih 11 minuta nije postignut ni jedan zgoditak. Na kraju razlika od čak 12 golova razlike (rezultat 37:25) i pogнутne glave Podravkašica među kojima jedino Sanja Damjanović s devet postignutih golova zaslужuje pohvalu.

U sljedećem kolu, 15. listopada, Podravka Vegeta gostuje kod danskog Viborga. **(J.L.)**

Teško do bodova - Slaven Belupo - Varaždin 1:0

Puno teže nego što je oko 2.000 domaćih navijača očekivalo, u 10. kolu Prve HNL Slaven Belupo je osvojio važna tri prvenstvena boda u susretu s Varaždinom pogotkom Dejana Glavice u 67. minuti, koji je snažnim udarcem s 25 metara svladao gostujućeg vrata Drevena. Domaći navijači će ovu utakmicu vrlo brzo zaboraviti jer faramaceuti zaista nisu pokazali očekivanu

igru, dok su Varaždinci, s obzirom na nezavidnu situaciju u kojoj se nalaze, bili u nekim fazama utakmice i znatno opasniji od domaćina. Nakon dvotjedne stanke zbog obaveza hrvatske nogometne reprezentacije, Slaven Belupo ovoga petka gostuje kod ekipe Lokomotive. Utakmica počinje u 18 sati, a prema najavama iz stožera faramaceuta, u Zagreb se ide po bodove. **(B.F.)**

naslova prvaka Hrvatske, 3 brončane medalje i 3 peta mesta postali ekipni prvaci Hrvatske u uzrastu mlađih dječaka. Nastupilo je 139 dječaka i 29 djevojčica iz 17 hrvačkih klubova. Na prvenstvu je nastupalo 11 hrvača Podravke.

Prvaci Hrvatske postali su Filip Picer u kategoriji 28 kg, Nikola Horvat u kategoriji 54 kg i Ivan Špernjak u kategoriji 90 kg. Sva trojica su do zlatnih medala došli vrlo teškim borbama, a posebno treba istaknuti Nikolu Horvatu koji je za naslov prvaka trebao odraditi pet vrlo neizvjesnih borbi u kojima je pokazao svoje znanje i vještine te zasluzeno osvojio prvo mjesto. **(V.I.)**

Belupovac Ratko Težak na zagrebačkom maratonu

Poznati, jubilarni 20. međunarodni Zagreb maraton okupio je veliku konkurenčiju s više od 900 natjecatelja. Dionicu dugu 42195 metara Belupovac Ratko Težak završio je u vremenu 3 sata 24 min i 22 sek (3:24:22) i zauzeo 66. mjesto u muškoj konkurenčiji od 225 pristiglih na cilj. Ukupno je na maratonu i polumaratonu nastupilo 919 natjecatelja iz svih krajeva svijeta. **(D.J.)**



Ratko Težak ulazi u cilj

Još finije uz novi okus!



PREPORUČUJE
HRVATSKI KUHARSKI
SAVEZ



www.podravka.hr

Podravka sudjelovala na ANUGI

Proizvodi Podravke predstavljeni su na jednom od najvećih svjetskih prehrambenih sajmova ANUGA 2011 održanom od 8. do 12. listopada. u Kölnu u Njemačkoj. Zajedno s još devet hrvatskih tvrtki Podravka je izlagala na nacionalnom štandu površine 100 četvornih metara, kojeg je organizirala Hrvatska gospodarska komora, a pod pokroviteljstvom Ministarstva poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja. U okviru specijalizirane izložbe delikatesne hrane Podravka je predstavila proizvode prvenstveno prisutne na njemačkom tržištu. Kupci su tako mogli upoznati proizvode pod markom Vegeta s naglaskom na novitete marinade, mixeve i Vegeta natural, zatim Ajvar blagi i ljuti, Podravka juhe, Natur juhe, Natur specijale, Čokolino, te Podravkin gulaš, paštete i mesne nareske. Katalozi Podravke, kao i uzorci proizvoda bili su vrlo traženi, a štand su obišli i brojni poslovni partneri. S više od 6500 izlagачa i oko 150.000 stručnih posjetitelja na gotovo 300.000 četvornih metara izložbene površine, ANUGA je ne samo najveći sajam hrane i pića u svijetu, već i najvažniji sektorski sajam za nova tržišta i ciljne skupine. Pod motom "Taste the future" Anuga je predstavila 10 specijaliziranih izložbi prehrambenih proizvoda pod jednim krovom. Sajam se održava svake dvije godine, a Podravka je na ovoj sajamskoj priredbi izlagala samostalno od 1995.g. Ove godine Podravka se

odlučila za predstavljanje na zajedničkom izložbenom prostoru kojeg je organizirala Hrvatska gospodarska komora čime su

uštedjena značajna finansijska sredstva, te postignut sinergijski učinak s ostalim hrvatskim proizvođačima hrane. (J.L.)



"Priča o vodi"

studena. je sponzor nove predstave "Priča o vodi" kazališta Mala scena u Zagrebu. Novom sezonom koja se upravo zahuktava Mala scena tako punim jedrima počinje ploviti u susret novim kazališnim izazovima. U listopadu se očekuju brojna gostovanja, ali i dvije premijere kojima će se osvježiti repertoar i ponuditi zanimljive teme mladoj publici. Listopad u Maloj sceni započinje premjerom "Priče o vodi". Radi se o predstavi koja je inspirirana vodom i mogućnostima koje voda pruža za igru. Autorima i izvođačima voda predstavlja neiscrpan izvor maštice, igre i zabave; kroz kazališnu igru istražuju i upoznaju sve njezine aspekte ulazeći u čaroban voden svijet gdje voda postaje prijatelj i partner u igri. (V.I.)



Lino®



Lero

studena.

Kviki

Dolcela

Studenac

PODRAVKA

www.podravka.com