



Edukacija prodajne operative - uspješne pripreme za uvođenje Vegete Mediteran
3. str.



»Festo 2005.«: Podravki nagrada za najbolji oglas u kategoriji sredstava izravne komunikacije
3. str.

U Umagu je od 25. do 27. listopada održan kolegij Prodaje Hrvatska i Sektora Marketing

Sinergijski nastup prodaje i marketinga garancija je uspjeha na hrvatskom tržištu

Piše i snimio: **Boris Fabijanec**

U umaškom hotelu Sol Koralj održan je od 25. do 27. listopada kolegij Podravkine Prodaje Hrvatska i Sektora Marketing na kojemu su analizirani rezultati prodaje i plan aktivnosti za četvrti kvartal, potom plan prodaje i marketinški budžeti te aktivnosti za 2006. godinu. Tako su category manageri predstavili programe i aktivnosti za dodatke jelima, Podravka jela, dječju hranu i kremne namaze, povrće i kondimente, voće i čaj, snack, slastice i mliinske proizvode, mesne konzerve i zamrznutu hranu. Također, na trodnevnoj konferenciji razmatrane su aktivnosti i planovi vezani za gastro tržište, prodajna politika i planovi troškova za iduću godinu, a zadnjega dana kolegija tema je bila Nestle i Podravka pića. Sudionike kolegija pozdravio je član Uprave Podravke Miroslav Vitković te tom prigodom istaknuo važnost dobre povezanosti i koordiniranosti marketinga i prodaje u cilju ostvarivanja što boljih prodajnih rezultata i donošenja profita kompaniji.

- Konferencija tržišta Hrvatske u smislu pripreme plana aktivnosti za biznis iduće godine protekla je u vrlo pozitivnom ozračju. Mislim da su se Prodaja i Marketing složili oko svega onoga što je Podravki bitno da bi slijedeću godinu u ostvarenju biznis plana ne samo dostigla već ga i premašila. Uspjeli smo se na konferenciji dogovoriti za akcijski plan po svakoj kategoriji i to da dovedemo u ono stanje gdje će nam biti jasno što ćemo u svaka od četiri kvartala iduće godine točno odraditi da bismo planove i ostvarili, a i prestigli. Na ovoj konferenciji i te kako je bilo vidljivo kako Prodaja i Marketing žele i nastupaju zajednički; to zapravo nisu dva, već ja bih rekao - jedan sektor. Uloga i jednih i drugih generira potražnju potrošača i to ćemo iz



dana u dan raditi sve više zajednički, sinergijski - rekao je nakon konferencije direktor Sektora Marketing Romeo Nakić. U tom kontekstu zajedništva govorio je i direktor Prodaje Hrvatska Marin Pucar:

- Tijekom ove konferencije bilo je dosta konstruktivnih rasprava u ci-

lju uspjeha Podravke na hrvatskom tržištu iduće godine. I Prodaja i Marketing su tijekom konferencije bili vrlo aktivni, a jedino tako i možemo. Cilj nam je da sve druge dijelove kompanije, odnosno sektore na neki način približimo tržištu, da svi skupa više promišljamo

tržište, da znamo koji su trendovi i da te tržišne trendove anticipiramo i da na neki način budemo mi nositelji tih trendova, a ne da se na njih moramo adaptirati kada oni već dođu. S te strane sam zadovoljan ovom konferencijom, a planovi za 2006. godinu koji su postavljeni pred nas su ambiciozni, ali mislim da u pojedinim kategorijama možemo napraviti veće pomake. S druge pak strane, i dalje ćemo imati razvoj trgovine i tržišta, gdje nas očekuju izazovi i ulazak novih trgovačkih lanaca. Što se tiče gastro programa, ovdje smo bili jednoglasni - trebamo se više homogenizirati, već sada moramo aktivno nastupati na tržištu za 2006. godinu, jer u tom segmentu, a s obzirom na daljnji razvoj turizma u Hrvatskoj, očekujemo pomake. Ovaj optimizam ta-

koder temeljim na činjenici da Podravka ima u tom segmentu dosta prostora, odnosno mnoštvo kategorija koje su dominantne u gastro da napravimo iskorak. Jedan od ključnih faktora je da još jače penetriramo u segmente hotelijerstva i sinergijski povežemo programe koji su do sada separatno nastupali na gastro tržištu.

Tijekom trodnevne konferencije predstavnici Prodaje i Marketinga su donijeli niz zaključaka od kojih je jedan od najvažnijih sustavnije praćenje trenodva u prehrani, potom ostvarivanje maksimalnih benefita na nivou Podravka grupe te svakog pojedinog poslovnog programa. Također, gastro tržište u 2006. godini mora biti u fokusu prodaje i marketinga te će se u tom smislu uskoro usvojiti određeni akcijski plan.

Razgovor: Damir Martinović, direktor Informatike

Informatika želi aktivno sudjelovati u poslovnim pothvatima kompanije

Razgovarala: Ines Banjanin

Damir Martinović preuzeo je funkciju direktora Informatike 1. rujna ove godine, došavši s pozicije direktora Konzaltinga b4b, gdje je radio od siječnja 2000. godine. Prije toga, bogato je radno iskustvo stjecao na mjestu voditelja projekta SAP, direktora razvoja Informatike kao i još nekim radnim mjestima u informatici Plive, a na početku karijere radio je u tvrtkama Končar, Elektroprojekt te Commerce Ljubljana. Diplomirao je na Elektrotehničkom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu 1987. godine, gdje je i magistrirao 1992. godine. S poslovnim procesima i Podravkom kao kompanijom upoznao se još 1998. godine kada je gotovo dvije godine radio na uvođenju projekta SAP u Podravku.

- Zadovoljan sam stanjem zatečenim u Informatici Podravke. Pokrenuto je mnogo dobrih projekata, a Podravka nije fokusirana samo na SAP kao transakcijski sustav, nego je dosta projekata vezano uz podršku poslovnim procesima na druge načine, kao što je na primjer projekt strateškog planiranja. Postoji još niz drugih započetih projekata koje sam zatekao i želim nastaviti njihovu provedbu. Cijeli daljnji razvoj ulazi u fazu u kojoj sve te procese treba staviti u jedan okvir na način da se sagleda ukupna podrška poslovanju Podravke uporabom suvremenih informacijskih i komunikacijskih tehnologija, jer cilj je nastaviti započete projekte, ali otvoriti i nove. Najvažnije je raditi u skladu s dugoročnom strategijom. Nije problem otvoriti projekt, problem je koordinirati različite paralelne projekte koji moraju biti dio jedne cjeline koja je zacrtana. Stoga



Damir Martinović

smatram da je moj prvi zadatak formalizirati tu strategiju unutar Informatike, odnosno jasno definirati daljnje pravce razvoja Informatike.

- Je li došlo do nekakvih značajnijih promjena u Informatici?

- Nije i smatram da, kratkoročno gledano, niti nema potrebe za značajnijim promjenama, već samo prilagodbama, jer ne mislim raditi posebne zahvate u organizaciji. Više se treba koncentrirati na posao koji treba izvršiti. Umjesto da „pre-slagujemo kućice“, u Informatici ćemo se koncentrirati na naše poslovne procese koje ćemo tijekom iduće godine jednim internim projektom uskladiti sa strategijom daljnjeg razvoja Informatike i učiniti efikasnijima, a nakon toga ih kontinuirano pratiti, tj. mjeriti, i poboljšavati. Također ćemo se kon-

centrirati i na naš odnos prema poslovnim sustavu Podravka grupe koji moramo učiniti što jednostavnijim i proaktivnijim.

- Koliko SAP uspješno prati promjene u poslovanju Podravke?

- SAP je sustav koji može pratiti praktično sve promjene u poslovanju. Ono što je bitnije jest da svaka promjena poslovanja zahtijeva sustavnu kontrolu, a ta je promjena na kraju samo materijalizirana u softveru.

Na usluzi korisnicima

- Podrška korisnicima organizirana je na dvije razine. Prva razina je podrška VIP korisnicima, odnosno managementu, gdje imamo 24 sata raspoloživu podršku managementu kompanije, vezano uz usluge Informatike. Svi ostali korisnici jednako su nam važni i podrška njima pruža se na dva paralelna kanala. To je „help desk“ kao dio organizacije gdje korisnici mogu nazvati telefonom ili uputiti mail ukoliko im se tijekom rada jave problemi koji su rješivi za sektor Informatike. Drugi dio je SAP podrška i tu radi tim koji je na usluzi korisnicima.

- Na koji način funkcioniraju Telekomunikacije unutar sektora Informatike?

- To je odluka koju smatram jako

dobrom, jer danas više nitko ne govori o telekomunikacijama i računalnim komunikacijama u odvojenom smislu. Razmjena podataka, glasa ili slike danas prolazi putem istih medija i istom infrastrukturom.

Posao informatike uvjetovan je poslovnim potrebama

- Želio bih postići da Informatika postane punovrijedan sugovornik poslovnim sustavu Podravke, jer može mnogo toga reći o poslovnim procesima, koje dobro razumije i može biti pomoć managementu kompanije na svim razinama. Ideo u tom smjeru, jer sve što ćemo raditi bit će uvjetovano poslovnim potrebama. Informatika je u tom smislu stručna služba koja pruža određene usluge poslovnim sustavu Podravke kao korporacije i ono što ćemo raditi u budućnosti bit će rezultat poslovnih potreba kompanije. Najvažnije je uključanje Informatike u poslovne tokove kompanije, što znači da Informatika želi biti dio inicijativa i projekata, odnosno svih poslovnih pothvata u kompaniji u kojima može biti od pomoći. Ukoliko smo u te procese uključeni od samog početka, smatram da se možemo pravovremeno pripremiti i pružiti kvalitetniju podršku. Na taj će način Informatika biti još aktivnija u svojem poslovanju.

- Budući da ste trenutno u provedbi započetih projekata, planiraju li se i neki novi projekti?

- Upravo se održavaju sastanci na temu poslovnih planova za 2006. godinu. Ima mnogo novih projekata i ideja na svim područjima, pa bih teško mogao izdvojiti samo neke od njih prije nego obavimo procjene izvodljivosti i usklađivanje s poslovnim potrebama kompanije.

Strateški savez Podravke i Rieber & Son na poljskom tržištu

Rieber Food Polska S.A. i Podravka International Export-Import Sp. z o.o. osnovali su strateški savez u segmentu prodaje i distribucije na poljskom tržištu. Ovaj savez tvrtki kćeri renomiranih prehrambenih kompanija, norveškog Rieber & Son i hrvatske Podravke d.d., rezultat je gotovo jednogodišnjih priprema i dogovora strateških partnera te predstavlja značajan iskorak u unapređenju poslovanja obiju strana.

Tim savezom, koji službeno započinje 1. studenoga 2005. godine, Podravka i Rieber stvorili su zajedničku prodajnu silu koja je bitno veća i snažnija od postojećih prodajnih organizacija svakog partnera te je u cijelosti organizirana u skladu s potrebama velikog i zahtjevnog poljskog tržišta.

U isto vrijeme partneri ovim savezom ostvaruju i značajne uštede na troškovima prodaje i distribucije. Pored troškovnih postoje i drugi značajni učinci ove sinergije. Prvenstveno je to tržišna snaga koja se postiže snažnijim zajedničkim asortimanom, odnosno činjenicom da Podravka i Rieber zajedno postaju znatno veći i ozbiljniji dobavljač na tom tržištu.

Paralele: Nestle, jedna od najvećih svjetskih prehrambenih kompanija

Premještanje proizvodnje kao oblik štednje

Švicarski prehrambeni koncern Nestlé, inače Podravkin poslovni partner, tijekom 2004. zatvorio je 29 tvornica, dok je diljem svijeta otvorio ili postao vlasnikom 15 novih tvornica. Velik broj tvornica zatvara se po Europi zbog prevelikih proizvodnih kapaciteta koji su postali neprofitabilni. Naime, samo u Francuskoj Nestlé ima 30 tvornica, pa je ta zemlja nedavno postala meta zatvaranja proizvodnih pogona. Početkom rujna izvršni direktor Nestlea u Francuskoj Pierre Carli najavio je zatvaranje tvornice u Saint Menetu kod Marseillea na jugu Francuske, jer je u njoj angažirano svega 30 do 50 posto kapaciteta. Za sada još nitko nije poslao

ponudu za preuzimanje tvornice.

Simon Smith, generalni direktor Nestlé Adriatic, tvrtke koja je početkom prošle godine osnovana u Hrvatskoj, nije želio precizirati u kojim će zemljama Nestlé u budućnosti zatvarati, a gdje će otvarati svoje tvornice i predstavništva, poručivši tek da je „premještanje tvornica stalan proces i stoga u ovom trenutku ne mogu predvidjeti u koje zemlje i kada će Nestlé donijeti odluku o premještanju“. Međutim, vodstvo Nestlea najavilo je opsežan plan štednje za ovu godinu. «Nestlé trenutno provodi dva programa štednje - Projekt izvršnost 2007. i Projekt FitNes koji su u znatnoj mjeri doprinijeli boljoj

dobiti prije kamata, poreza i amortizacije (EBITA) i bruto uštedi od 1,3 milijarde švicarskih franaka», objasnio je Simon Smith.

Ipak, sigurno je kako ovaj švicarski prehrambeni div u jugoistočnoj Europi vidi veliki tržišni potencijal, pa je zbog toga nedavno počeo otvarati tvornice upravo u toj regiji. Tako je početkom prošle godine u Hrvatskoj osnovana tvrtka Nestlé Adriatic d.o.o., koja je postala središnji ured Nestlea za upravljanje poslovima u regiji koja uz Hrvatsku uključuje i Srbiju i Crnu Goru, Bosnu i Hercegovinu te Makedoniju. Početkom 2005. godine osnovali su i tvrtku u Srbiji. Iz tvrtke Nestlé Adriatic poručuju

kako su i nakon godinu i pol dana poslovanja još uvijek u uzlaznoj fazi rasta. «Očekujemo da ćemo udvostručiti obujam našeg poslovanja unapređenjem dostupnosti naših proizvoda i ulaganjima u

njihovu prepoznatljivost na tržištu. Primjer uspješnog ulaganja je tržišni položaj Nescaféa u regiji kao i početak prodaje čokoladnog slatkiša Kit kat chunky prošle godine», ističu iz Nestle Adriatica.

Kompanija Nestlé osnovana je 1866. u Švicarskoj, a danas je vlasnik 500 tvornica u 83 zemlje diljem svijeta. Smatra se jednom od vodećih svjetskih prehrambenih proizvođača koja zapošljava 250 tisuća radnika sa svih kontinenata. Prošle godine od prodaje u cijelom svijetu Nestlé je prihodovao 87 milijardi švicarskih franaka (oko 413 milijardi kuna) uz neto dobit od 6,7 milijardi franaka (oko 31,5 milijardi kuna). U prvih šest mjeseci ove godine ostvario je prodaju vrijednu 43,5 milijardi švicarskih franaka, što je u odnosu na isto razdoblje 2004. godine porast od 2,4 posto. Najveći pokretač rasta bio je rast prihoda od 5,2 posto.

Edukacija prodajne operative

Uspješne pripreme za uvođenje Vegete Mediteran

Tijekom rujna na tržištima Češke, Slovačke, Poljske, Mađarske, Hrvatske i Slovenije održana je edukacija prodajne operative. Glavni povod edukacije i druženja ljudi iz Marketinga i Prodaje s tržišta i centrale bio je uvođenje novih proizvoda u asortimanu Vegete - Vegete Mediteran (150 g) i Vegete light (150 g). Tijekom edukacije Markdoeting centrale, zajedno s kolegama s tržišta, prezentirao je koncept uvođenja novih proizvoda kroz sve elemente marketinškog miksa. To podrazumijeva detaljnu analizu funkcionalnih i tržišnih značajki samih proizvoda, zatim predviđenih cijena, modaliteta i dinamike distribucije te na kraju svih marketinških aktivnosti kojima će novi proizvodi biti podržani na spomenutim tržištima. Uz edukaciju usmjerenu na konkretne proizvode, dotaknute su i uvijek bitne teme provođenja aktivnosti na prodajnim mjestima te zadataka prodajne operative u svim kanalima distribucije koje su, zajedno s tržištima, pripremile kolege iz Službe unapređenja prodaje.

Kako cijeli događaj ne bi ostao samo na riječima, organizirane su i degustacije jela pripremljenih s novim proizvodima. U pripremi degustacija sudjelovali su promotori kulinarnstva Branko Takač i Zoran Delić, te zaposlenici iz gastro segmenta na svakom pojedinom tržištu. Pripremana jela bila su kombinacija tradicionalne kuhinje svakog tržišta te univerzalnih recepata koji su dio marketinške potpore novim proizvodima.

Cilj edukacije bio je postizanje što većeg stupnja sinergije i timskog rada, kako između Marketinga u centrali i onog na tržištima, tako i između Marketinga i Prodaje. Drugim riječima, ovakav tip edukacije predstavlja davanje pune potpore prodajnoj operativi na terenu na kojoj leži izuzetno važan i zahtjevan dio posla - postavljanje novih proizvoda na police prodajnih mjesta. Uz nove i vrijedne informacije o cjelokupnom projektu svaki od sudionika edukacije sa sobom je ponio i simboličan poklon koji bi trebao predstavljati podsjetnik na zajednički provedeno vrijeme.



Uvođenje Vegete Mediteran na poljsko tržište dobilo punu podršku Podravkine tržišne operative u toj zemlji

Budući da su povratne informacije sa svih tržišta na kojima je održana

edukacija bile izuzetno pozitivne, ovakav način predstavljanja novih proiz-

voda koristit će se i u budućnosti. **Sanja Garaj**, marketing manager

U Opatiji održan »Festo 2005.«

Podravki nagrada za najbolji oglas u kategoriji sredstava izravne komunikacije

Na završnoj svečanosti tradicionalnog, 13. po redu, nacionalnog festivala oglašavanja 'Festo 2005.' najboljima od ukupno 293 prijavljena rada, dodijeljene su godišnje nagrade u 12 natjecateljskih skupina - Zlatna, Srebrna i Brončana zvona te Zlatne plakete 'Festo 2005.'

I ovogodišnji Festo nije prošao bez Podravke. Naime, Zlatno zvono za sredstva izravne komunikacije dobili su Bruketa&Žinić, i to za oglas 'Nahra-

ni me' za Podravku. U skladu s tim nagradama prvi su puta na Festu uručene i Zlatne plakete naručiteljima - oglašivačima. Tako je oglas 'Nahrani me', osim autorskog dvojca Nikola Žinić i Davor Bruketa, plaketu u ime naručitelja Podravke primio direktor Korporativnih komunikacija Saša Blažeković. Dvojac Bruketa i Žinić su dugogodišnji Podravkini partneri, a osim oglasa vrlo uspješno surađuju s Podravkom i u izradi godišnjih izvješća

o poslovanju, koja su višestruko nagrađivana od stručnih ocjenjivača diljem svijeta.

Najbolja je u ukupnom poretku bila agencija Lowe Digitel, kojoj su pripala Zlatna zvona za TV oglas i novinski oglas, za 'Ludi mikser', za naručitelja T-Hrvatski telekom te za 'Tražimo glave'. Zlatno zvono za vanjski oglas Lowe Digitel je dobila za 'Lutke', za naručitelja Unicef kao i Zlatno zvono za seriju vanjskih oglasa za radove 'Staklar', 'Vo-

doinstalater', 'Tapetar', za T-Hrvatski telekom. Zlatno zvono za cjelovitu kampanju pripalo je također agenciji Lowe Digitel, i to za Unicefov kampanju 'Svako dijete treba obitelj.' Dobitnik Zlatnog zvona za seriju TV oglasa je Grey Worldwide Zagreb, za 'Čipi Čips', za naručitelja 'Frank'.

Zlatno zvono za seriju novinskih oglasa dodijeljeno je agenciji McCann Erickson Croatia, za 'Kravatu-budilicu', za naručitelja Raiffeisen mirovinsko osiguravajuće



Nagradu je primio Davor Bruketa

društvo. Zlatno zvono za kreativnu uporabu medija Imago reklamna agencija, za 'Red Bull Ikari', za naručitelja Red Bull. Nagrade su, uz prigodnu humorističnu promociju, podijelili polaznici 'Večernje škole' Aljoša, Denis, Antimon i Prigorac te profesor Pervan. **A. K.**

**naša posla**

Medijska histerija oko ptičje gripe

Piše: **Željko Krušelj**

Ptičja gripa postaje iz dana u dan sve ozbiljniji europski problem, no čini se da je samo u Hrvatskoj dosegla razinu prave medijske histerije. Svi važniji hrvatski dnevnik i tjednici imali su u prvoj polovici ovoga tjedna po pet-šest udarnih stranica posvećenih tom fenomenu, što je po prezentaciji i pristupu usporedivo samo sa situacijama vezanim uz izvanredna stanja ili velike katastrofe. Iako se problem ptičje gripe, koji bi u nekim nepovoljnim okolnostima mogao prerasti u pandemiju ogromnih razmjera, ne smije relativizirati, a kamoli ignorirati, izvjesno je da način praćenja Hrvatskoj stvara dodatne probleme, koji imaju izravnog odraza i na gospodarska kretanja.

Događa se, naime, nešto "čudno". Ako se pozornije analiziraju medijske informacije iz raznih europskih zemalja, uočljivo je da se ptičja gripa naizgled zaustavila, kao pred nekim neprelaznim zidom, u zemljama istočnog i jugoistočnog dijela Staroga kontinenta. Nespor-

no je da je famozni vosokopatogeni virus H5N1 identificiran u Rusiji, Ukrajini, Rumunjskoj, Turskoj, Hrvatskoj i, što je jedini izuzetak od modela informiranja koji se primjenjuje, u Grčkoj. Samo potonja je članica Europske unije, dok su najrigoroznije mjere za uništavanje ptica i peradi kao potencijalnih prenositelja zaraze primijenjene u zemljama kandidatkinjama za ulazak u tu elitnu asocijaciju - Rumunjskoj, Turskoj i, dakako, Hrvatskoj.

Riječ je o tome da se iz neslužbenih izvora može zaključiti da se na slučajeve ptičje gripe, osim nekoliko zemalja sjeverne Afrike, opravdano sumnja i u Velikoj Britaniji, Irskoj, Švedskoj, Njemačkoj, Portugalu, Italiji, Austriji, Švicarskoj, Sloveniji, Srbiji i Crnoj Gori, Bugarskoj, Makedoniji te Mađarskoj. Baš je u potonjoj zemlji, iz koje stiže i vijest da je pronađeno i cjepivo koje stvara imunitet na virus H5N1, bio prstenovan jedan od labudova koji su pronađeni mrtvi u orahovičkom ribnjaku Grudnjak. Na-

kon što je u srijedu londonski laboratorij Weybridge potvrdio sumnje u razlog uginuća tamošnjih labudova, izvjesno je da su oni doletjeli sa sjevera, a ne istoka, kako se moglo pretpostavljati. A na sjeveru su zemlje članice Unije, koje uporno čekaju s objavom svojih laboratorijskih nalaza. Sve je očitiije da se tu problemi sa zaraženim pticama i peradi pokušavaju riješiti bez neugodne i financijski štetne medijske buke.

Hrvatska se, pak, opredijelila za transparentno suočavanje s ptičjom gripom, zacijelo i da dokaže da je sposobna nositi se s takvim izazovima. Osim veterinarskih timova, u akciju uništavanja peradi u orahovičkim selima, kao i onima uz našičke ribnjake, bile su angažirane čak i specijalne policijske jedinice. Stvorilo je to mnoge dramatične situacije na ukupno 508 obuhvaćenih seoskih gospodarstava, no nadležne su veterinarske službe bile odlučne u svojoj namjeri da unište izvore potencijalne zaraze. Vlada je, pak, odobrila oko milijun

proračunskih kuna da se po tržišnim cijenama isplati šteta za uništavanje 17.299 peradi.

Sve to ima posljedice po hrvatsko gospodarstvo. Dionice peradarskih tvrki odmah su pale na burzama, a jedina je sretnija okolnost da Europska unija nije zabranila uvoz mesa i prerađevina od peradi iz Hrvatske, što je zacijelo i posljedica spomenutih energičnih mjera.

Podravkina mesna industrija u ovome trenutku ima sretniju okolnost da je samo manjim dijelom vezana uz preradu peradi, mahom pašeta i polutrajnih proizvoda od piletine i puretine. Iako je tehnološki proces takav da je potencijalna zaraza preko tih proizvoda gotovo nemoguća, psihološki su efekti medijske histerije takvi da se to mora negativno odraziti na prodaju, koliko god i članovi Vlade pred kamerama ručavali pečenu piletinu. Podravka u tom kontekstu ima iskustvo s posljedicama kampanje oko kravlje ludila, što je za nju zbog strukture proizvodnje i zabrane

uvoza u zemlje Unije prije tri godine bio puno ozbiljniji problem. Tada je Hrvatska izbjegla kravlje ludilo, ali je njena mesna industrija, kao kolateralna žrtva, doživjela ogromnu financijsku štetu. Zanimljivo je da je prije tjedan dana napravljena opet afera oko jedne bolesnice iz Hercegovine koja je umrla u zagrebačkoj bolnici, što je neodgovorno stavljeno u kontekst kravlje ludila prije bilo kakvih relevantnijih laboratorijskih nalaza.

Za Podravku je, međutim, u pogledu priče gripe problem što je Srbija, za koju se opravdano sumnja da svjesno prikriva pravo stanje na svome području, u potpunosti zatvorila granicu. Ne odnosi se to samo za uvoz peradi i njenih prerađevina iz Hrvatske, već se zabranjuje i tranzit takve robe preko srbijanskog teritorija. Time su obuhvaćene čak i konzerve, što je svojevrsni apsurd, tako da se Podravkaši na razne načine moraju snalaziti kako bi robu dopremili do svojih kupaca u drugim zemljama.

Prezentacija i degustacija asortimana proizvoda Podravke i Lagrisa u ugostiteljskoj školi u Pragu

Nedavno je održana prezentacija i degustacija asortimana kompanije Podravka - Lagris a.s. u ugostiteljskoj školi u Pragu - Klanovicama, gdje se nalazi škola ugostiteljskog obrta, srednja i visoka škola. Povijest, sadašnjicu i asortiman Podravke prezentirao je marketing menadžer Martin Kašpar, te za marku Lagris menadžer centra za prezentacije Jaroslav Jíra. Jelovnik su pripremili gastro promotori Pavel Knežić i Jiri Pšenčík, koji je studirao upravo u toj školi i tri godine je vodio stručnu nastavu. Na toj akciji, koja je trajala oko pet sati, nazočne su bile i gospođe Mikica Munjin Wertag iz Veleposlanstva Republike Hrvatske u Pragu i Mirjana Žilić, voditeljica predstavništva Hrvatske turističke zajednice u Češkoj Republici, a koje su pripremile dovoljno promidžbenih materijala za prezentaciju Hrvatske kao turističke destinacije i zemlje bogate povijesti.

Martin Kašpar i Jaroslav Jíra prezentirali su proizvode pod markom Lagris koji se koriste uglavnom kao priloge, te široki asortiman Podravke, naglašavajući "vruću" novost - Vegetu Mediteran sa začinskim biljem, te priloge od povrća - ajvar, pindur, relish, paprike u senfu - koji među našim gastro potrošačima postaju vrlo omiljeni.

Prisutno je bilo oko sedamdeset studenata koji mogu biti već uskoro naši kupci u hotelima i restoranima, ali drugdje. Studenti su pažljivo slušali, a prilikom degustacije diskutirali su s predstavnicima naše kompanije o primjeni proizvoda koje proizvodimo.

Neki studenti su i praktično isprobali pripremu jela od naših proizvoda.

Studenti i nastavnici bili su ugodno iznenađeni kako se neki naši proizvodi mogu varijabilno koristiti.

Na kraju valja istaći da je kompletna

prezentacija i degustacija profesionalno pripremljena, te od studenata i nastavnika veoma dobro ocijenjena. Vjerujemo da smo pridobili buduće profesionalne kuhare za naš asortim proizvoda.

Martin Kašpar



Prezentacija i degustacija jela od Podravkinih i Lagrisovih proizvoda u Pragu

Podravkini jubilarci

Radnici sa 10 godina rada u Podravki (146)

Podravka d.d.:

Uredi predsjednika i članova Uprave: Kristina Milas, Tanja Peić i Zoran Stanić

Centralna priprema i planiranje proizvodnje: Andreja Gašparić

Marketing: Martina Jakovac, Ksenija Sedlanić, Radojka Slukan, Marina Štefotić i Natalija Županić

Tržište RH: Mirjana Alfeldi Čulap, Vlado Bezić, Vinko Bilandžić, Ante Brkić, Miroslav Čančar, Nada Dončević, Mijo Dragan, Ivica Ereš, Lidija Fogel Obradović, Miljenko Franjo, Miljeko Garić, Rajko Gašparić, Vlado Klobučar, Marina Kralj, Mario Ljubišić, Mario Markušić, Mario Milas, Mato Nikić, Marijan Plahinek, Milan Rada, Ante Rađa, Jasmina Sabolić, Denis Starčević, Darijo Škrtić, Josip Šolić, Damir Šolić, Serdo Tolj, Gordana Vrkić, Cvita Vukorepa i Ratko Vulčić

Tržište jugoistočne Europe: Nediljko Baričić i Rajko Gospodnetić

Tržište centralne Europe: Hrvoje Kovačić

Tržište istočne Europe: Irina Maljko i Damir Perlok

Proizvodnja I: Branka Katinčić

Tvornica Vegete: Dražen Dovečer i Martin Kolačko

Tvornica juha i polugotovih jela: Božidar Benotić, Dražen Đuriš, Stjepan Gregurec i Marija Hajduković

Služba za zajedničke poslove Proizvodnje I: Dražen Mihalić i Danijel Perošić

Tvornica dječje hrane i kremnih namaza: Božo Capek

Tvornica Kalnik Varaždin: Željka Botić, Natalija Martinčić, Biserka Šestak i Davor Vrbanić

Tvornica voća: Zdenko Matejak

Proizvodnja i finalizacija mlina: Ivica Runjak, Tomislav Vrban i Igor Zetović

Logistika: Darko Bistrotić, Darko Čizmak, Ingrid Gojković, Mladen Horvat, Krunoslav Kendel, Dalibor Kovačić, Siniša Mihalinec, Ivan Perić, Danijel Picer, Renato Picer, Ivica Ritoša, Ratko Rušak, Vesna Sabolić, Mladen Samošćanec, Zvonimir Sataić, Zvonko Sertić i Stjepan Štefanec

Tvornica Studenac Lipik: Vlado Tutić

Kontrola kvalitete i razvoj tehnologije: Vesna Popijač, Laura Špernjak i Zrinka Wolf

Operativni kontroling: Karmen Bartolec

Catering: Vesna Puž i Zvonimir Vargović

Zaštita: Krešimir Bobovec, Danijel Ferencić, Dragomir Glavica, Mišel Ivančić, Ninoslav Prosenjak i Jasna Šestak

Čišćenje i opće usluge: Željko Forgač

Održavanje: Svjetlana Arko

Ljudski potencijali: Kruna Hudić i Katarina Tetec

Korporativne komunikacije: Renata Hodak

Riznica: Violeta Borovac

Računovodstvo: Snježana Bistrotić i Ksenija Punčikar

Informatika: Nikola Tomas

Belupo d.d.: Anita Baučić, Marija Benko, Nevenka Betlehem-Požgaj, Damir Bijač, Sanda Božičević, Miljenko Deverić, Sanja Ivaniš, Dragica Juriša, Renata Kokotović, Marina Kolonić, Melita Kopjar, Zlatko Kovač, Zvonimir Kunović, Biljana Makar, Sanja Mesić, Jasmina Midžić, Đurđica Miklič, Dalibor Nikolaus, Davorka Obran, Dubravko Piškor, Sanja Pošta, Sonja Rušak, Sanja Sariž-Kužina, Rosana Sinjeri, Ivica Sremec, Đuro Stočko, Ratko Težak, Melita Valdec, Ana Marija Varga, Ljiljana Vrban-Vidaković, Štefica Vršćak, Martina Vuk i Sofija Zrilić

Danica d.o.o.: Miroslav Antonić, Damir Maderek, Davor Polančec, Krešimir Todorić i Zoran Zebec

Podravka-Inženjering d.o.o.: Davor Bogadi

Poni trgovina d.o.o.: Zoran Kolačko

Koprivnička tiskarnica d.o.o.: Gordana Indir, Davor Obran, Mario Rađić, Vesna Sataić i Aleksandar Terek.

Akcije uz prim za Podravka juhe

Tijekom listopada na brojnim prodajnim mjestima u Hrvatskoj održavaju se akcije uz prim za Podravka juhe. Naime, te akcije su samo dio velike kampanje u kojoj je glavna nagradna igra pod nazivom "Poziv juholjup-cima".

Tako smo u vrbovečkoj Robnoj kući zabilježili 25. listopada akciju uz prim za Podravka juhe (na slici). Potrošači koji su se toga dana zatekli u Robnoj kući trebali su za određenu vrijednost kupiti Podravka juhe te su za to bili adekvatno nagrađeni. Za kupnju do 8 kuna dobivali su kemijsku olovku, do 15 kuna kuhinjsku krpu, do 25 kuna pregaču, do 35 kuna zračni jastuk, a za 40 kuna dobivali su zaista lijepo dizajnirani i funkcionalni Podravkin kišobran. Prema riječima simpatičnih hostesa Gordane i Ksenije, upravo su potrošači najviše kupovali juhe u vrijednosti do 40 kuna. Dakle, apsolutni hit u vrbovečkoj akciji bio je Podravkin kišobran.

Inače, najviše se prodavala krem juha od gljiva, potom bečka, tirolska i proljetna juha. Iako je akcija bila predviđena da traje od jutra do kasnih popodnevni sati, ona je bila vrlo brzo završena, jer vrbovečki potrošači su velikom kupnjom juha naprosto razgrabili Podravkine poklone.

B. F.



Radionica na temu "Rad s ključnim kupcima"

Krajem proteklog tjedna u "Štaglju" je održana dvodnevna radionica na temu "Rad s ključnim kupcima", čiji je izvođač Mercuri Zagreb. Polaznici radionice bili su voditelji prodaje za ključne kupce, voditelj prodaje za posebne kanale distribucije te voditelji prodaje grupa proizvoda iz programa Pića i Prehrane.



In memoriam

Josip Golubić

1960 - 2005.

U 45. godini života tvornicu Belupa u Ludbregu zauvijek je napustio Josip Golubić. Jocek, kako su ga svi zvali, u tvornici Belupo Ludbreg radio je više od 25 godina kao NKV procesni radnik u proizvodnji.

Njegov se život prerano ugasio, ali lik malog, dobrog čovjeka ostat će svima koji su ga znali u lijepom sjećanju.

Upoznali modernu tvornicu u kojoj se proizvode lijekovi i preparati po najstrožim svjetskim normama

U organizaciji Belupovog beogradskog predstavništva i tamošnjeg direktora Vladimira Martinage te direktora tržišta jugoistočne Europe Ivana Kragića, Belupovu tvornicu krema, masti i gelova te krutih lijekova u Koprivnici posjetilo je 21. listopada 80-ak farmaceuta i liječnika iz Srbije. Srpske goste pozdravio je član Uprave Belupa Hrvoje Kolarić te ih tom prilikom upoznao s povješću i razvojnim pravcima Podravkine farmaceutske tvrtke. Također, istaknuo je kako 900 zaposlenih u Belupu ostvaruje 80 posto prihoda na hrvatskom tržištu, ali da je dugoročna poslovna intencija

Belupa širenje na inozemnim tržištima, gdje se puno očekuje od tržišta bivše Jugoslavije. Uz to, Belupo odlično surađuje s brojnim svjetskim farmaceutskim kompanijama te je sa svojim tehnološkim kapacitetima osposobljen za sva svjetska tržišta. Nakon pozdravnih riječi Hrvoja Kolarića, Vladimira Martinage i Ivana Kragića, gostima je prof. dr. Miloš Pavlović iz Vojno medicinske akademije Beograd govorio o temama "Belupo u dermatologiji" i "Dermatoze indicirane za primjenu topivih kortikosteroida". Nakon toga, srpski liječnici i farmaceuti razgledali su Belu-

povu tvornicu te su imali prilike vidjeti kako se lijekovi i preparati koje oni kupuju od Belupa proizvode po najstrožim svjetskim normama dobre proizvođačke prakse. Što zapravo za Belupo znači srbijansko tržište? Naime, predstavništvo Belupa u Beogradu je osnovano 24. prosinca 2000. godine. Od tada pa sve do danas konstantno se bilježe sve veći prodajni rezultati. Posebno je uspješna bila prošla godina u kojoj je 10 zaposlenih Belupovaca u Srbiji i njihov direktor Vladimir Martinaga ostvarilo dvostruko veće prihode u odnosu na 2003. godinu.

- Upravo ovakvo druženje i posjeta srpskih liječnika i faramceuta Belupu podiže status i imidž našoj tvrtki jer su ljudi imali prilike razgledati naše proizvodne, logističke i razvojne komplekse, što ih je impresioniralo i oni su sada uvjereni da se u svim fazama proizvodnje ugrađuje kvaliteta u gotov lijek. Ovo je treća grupa farmaceuta i liječnika iz Srbije koja je posjetila Belupo i nadam se da će ovakav način komuniciranja s njima postati tradicionalan jer je to oblik marketinškog potvrđivanja koji pokazuje rezultate - rekao nam je Vladimir Martinaga. A o rezultatima prodaje lijekova u

Srbiji direktor Prodaje Belupa Srbija dr. Milovan Rosić je rekao: - Prošlu godinu završili smo u plusu prema zadanim planovima, čak smo plan i prebacili. Takav trend nastavljamo i u ovoj godini, a uz dodatne napore svih Belupovaca u Srbiji pokušat ćemo i ovogodišnji, prilično ambiciozan plan prebaciti. Nakon obilaska Belupa gosti su imali prilike uživati u prirodnim ljepotama Podravine kod ušća Mure u Dravu, a navečer je za njih pripremljena svečana večera, dok su idućeg dana posjetili hlebinsku Galeriju naivne umjetnosti. **B. F.**

Internacionalna priča o Vegeti: okusi ne poznaju granice

Napisala: **Konstantia Mamada - Vamvakidis**

Prigodom prošlotjednog posjeta Podravki 25 članica Međunarodnog kluba žena bilo je vrlo zanimljivih zapažanja uvaženih gošći. Ipak, najviše nas se dojmilo pismo koje je nakon posjeta članu Uprave Goranu Markulinu poslala gospođa Konstantia Mamada Vamvakidi, predavačica na Zagrebačkoj školi ekonomije i menadžmenta. Njen suprug Athanasios Vamvakidis je predstavnik Međunarodnog monetarnog fonda u Hrvatskoj. Pismo prenosimo u cijelosti u izvornom obliku.

Sjećam se da sam molila roditelje da nas nedjeljom izvedu u restoran "Krikelas" u Thessaloniki, u Grčkoj. Nije to bila samo prigoda za nas djecu da se družimo, nego i prilika da se pobjegnemo od svakodnevnih dosadnih jela koje je moja baka spremala i umjesto toga da se uživa u veličanstvenom obroku.

Veoma ukusna "giaprakia" (punjeni listovi vinove loze u umaku od limuna i jaja), odlična "la-polita" srca artičoke, sočna "soutzoukakia" (grčka inačica čevapa) i zlatno pečeni krumpiri, samo su neka poznata jela tog restorana. Njihovi bespri-

jekorni okusi učinili su restoran "Krikelas" znamenitost grada Thessaloniki i referentnom točkom u svakom gradskom vodiču. Grčki i inozemni gosti posjećivali bi poznatu ustanovu kako bi se prepustili gastronomskom užitku.

Dakako, recepti ovih uspješnih jela bili su vlasnikova "najbolje čuvana tajna". Kružile su glasine o nekom posebnom začinu kojeg su koristili u restoranu. Neki su govorili da je vlasnikov otac izmislio recept za začini, drugi su tvrdili da je uvezen iz Turske, a neki da se radi samo o izvanrednom kuharu. Istina je da nitko od gostiju

nije znao tajnu!!! Čak niti moj otac, koji je, pošto bi ostavio pola svoje tjedne plaće u restoranu, postao dobar prijatelj s vlasnikom. Sve do jednog dana...

Jedne zimske nedjelje početkom 90-ih, otišli smo na obiteljski ručak, ali hrana nije više bila ista! Bila sam toliko razočarana i toliko sam negodovala, jer je moja "soutzoukakia" imala drugačiji okus, da je otac odlučio razgovarati sa svojim prijateljem vlasnikom o tome kako hrana nije ispunila naša očekivanja. Uslijedilo je veliko otkriće. Vlasnik, pomirljivi i tužan, prišao je našem stolu i otkrio

ocu veliku tajnu. Tajni sastojak koji je davao jelima jedinstven okus - nije bio ništa drugo nego začini imenom VEGETA. On ga je donosio iz Skopja, ali pošto je u Jugoslaviji u to vrijeme bijesnio rat, bilo je nemoguće otići u susjednu zemlju. Stoga je zamolio oca da mu pomogne uvesti začini, što je na njegovu sreću otac i učinio.

Istina je da nikada ne znate gdje će vas život odvesti. Ja sigurno nisam očekivala da ću 15 godina kasnije živjeti u Hrvatskoj, da ću biti strastveni ljubitelj VEGETE i da ću imati priliku posjetiti Podravku, kompaniju u kojoj se proizvodi VEGETA!

Podravkine slastice na svečanom otvorenju nove tvornice u Varaždinu

U varaždinskoj industrijskoj zoni prošlog je tjedna svečano otvorena tvornica za reciklažu guma GRP d.o.o. Gumi Reciklaža i Proizvodnja je prva tvrtka koja u Hrvatskoj započinje recikliranje otpadnih guma sa ciljem smanjenja štetnog utjecaja na okoliš, te radi ponovnog korištenja vrijednih svojstava gume. Time se Hrvatska pridružuje zemljama koje nastoje kvalitetno organizirati gospodarenje otpadnim gumama. Najsuvremenijom tehnologijom od starih guma dobiva se granulati različitih veličina od kojeg nastaju novi pro-

izvodi s inovativnim primjenama: u cestovnoj signalizaciji, u građevinarstvu, kao obloge na rekreativnim sportskim terenima, kao materijal za umjetnu travu na sportskim terenima, podloge na dječjim igralištima ili javnim površinama, u objektima za njegu i rehabilitaciju, podloga u stajama pri uzgoju mliječnih stada goveda... Otvorenju je prisustvovao velik broj privrednika i dužnosnika na čelu s predsjednikom vlade Ivom Sanaderom: dopredsjednik Vlade Damir Polančec, ministri Marina Matulović - Dropulić, Branko

Vukelić, župan Varaždinske županije Radimir Čačić, gradonačelnik Varaždina Ivan Čehok, predsjednik Hrvatskog olimpijskog odbora Zlatko Mateša... Za dobar ugođaj na domjenku organiziranom nakon svečanog otvaranja tvornice svoje proizvode, u suradnji s hotelom "Turist" iz Varaždina, predstavila je i Podravka koja je gostima ponudila program Dolcela - slastica, što su ih pripremili naši promotori kulinarstva (na slici), zatim program pića i druge proizvode, tako da su visoki dužnosnici i ostali uzvanici mogli uživati u bogatim okusima iz našeg asortimana. **Zlatko Samoščanec**



Moj hobi - Mirjana Miletić iz Odjela zaštite od požara

Visoko na listi najčitača dobrih knjiga

Piše i snimio: **Slavko Petrić**

Ne pravi Mirjana Miletić posebnu statistiku o pročitanim knjigama, ali to je oko 50 naslova godišnje. Otprilike svakotjedno jedna knjiga. Nije to sigurno ni posebni rekord, ali visoko kotira na listi najčitača u Podravkinoj beletrističkoj knjižnici. Bolje rečeno, među prvim je. Nismo provjeravali kako je "plasirana" u Gradskoj knjižnici i čitaonici "Fran Galović" gdje je također član i jednako posuđuje knjige kao i u Podravkinoj biblioteci. Kod kuće ima i mnoštvo svojih knjiga koje je kupovala zbog dobrih naslova, tema, sadržaja. Od znatiželje, zanimljivosti, zadovoljstva, književno štivo preraslo je kod Mirjane u strast koju jednako daruje sebi, a i dijeli s prijateljima koji iskažu bar malo naklono-



Mirjana Miletić

sti da se druže s knjigom. A, takvih je, u vremenu kada knjiga nije baš česti

sputnik, "zarazila" čitanjem već dosta. Koliko je ta "zaraza" kod Mirjane uznapredovala najviše govori Mirina prtljaga za ljetovanje u kojoj je "brdo" knjiga. Godišnji odmor posvećuje čitanju. Specijalitet joj je knjiga na plaži. Ne na "roštilju" nego u hladovini gdje se i fino spava - "tri reda čitanja, tri spavanja", kako kaže njen suprug Slavko. - Volim čitati "intrigantna" štiva koja me uzbuđuju, s tim da mi se ne svidaju ljubavni romani koji mnoge privlače. Ja za to "nemam dara". Ne volim ni žutu štampu, a od novina čitam Jutarnji i Večernji. Televizija mi uopće nije privlačna. Knjiga mi je prijatelj odmalena, a sada još više vremena posvećujem čitanju. Nisam od onih koji imaju svoje pisce, ni domaće niti strane, ali me u posljednje vrijeme od naših oduševio Mi-

lenko Jergović. Inače, dvije knjige koje sam pročitala moram spomenuti. Jedna je "Anđeli i demoni". To je ludo. Vatikan, pogled na religiju s druge strane. Nisam tip "crkvenjaka", ali ovo me fasciniralo. Otkriveni su odnosi unutar crkve za koje mi nismo znali. Druga knjiga, a koja me se i najviše dojmila, je "Divlji labud" gdje jedna kineska profesorica otkriva život u Kini za vrijeme Mao Ce Tunga. Mučnina me hvatala već na početku čitanja. Rekla sam i svojoj djeci da to obavezno pročitaju da vide kako je biti gladan u dvadesetom stoljeću. Volim čitati i putopisne knjige, ali naučnu fantastiku ne volim. Lijepi su mi i filmovi snimljeni po književnim djelima, a očarao me "Gospodar plime" koji je i bolji od knjige. U ovom trenutku u jednom sam čitalačkom time outu. Pripremam se pročitati

"Povjesničarku", knjigu koja je trenutno najčitanija u Americi - govori nam Mirjana očito očarana knjigama koje su i svojevrsni način edukacije. Mirjanina obitelj također voli čitati. Sin Miroslav, srednjoškolac, pročitao je Hary Pottera u svim mogućim verzijama, a pokazuje naklonost i prema drugom štivu. Kćerka Helena na petoj je godini filozofije u Budimpešti i više je orijentirana na mađarski i ukrajinski izraz, a suprug Slavko također sve više prihvaća knjige. Mirjana, koja je završila ekonomsku u Koprivnici, počela je raditi u Internoj banci u Podravki, nastavila u SIZ-u za odmore i rekreaciju, a danas je u dobroj ekipi koja skladno djeluje u vatrogasnom Odjelu zaštite od požara, ali i tamo ne "miruje" - kolegicu s posla već je usmjerila prema čitanju.

Održana kulturna manifestacija “Galovićeva jesen 2005.”

Piše i snimio: **Slavko Petrić**

Tradicionalna kulturna manifestacija “Galovićeva jesen“ održana je ove godine od 20. do 22. listopada, po dvanaesti put, na prostorima Širovica, Starigrada, Koprivnice i Peteranca, rod-nog mjesta velikog podravskog i hrvat-skog pjesnika. Ovogodišnja “Galoviće-va jesen, kojoj je pokrovitelj bio Grad Koprivnica, bila je podsjećanje na život i djelo pisca koji je pisao pjesme, nove-le, drame, književne i kazališne kritike, a najveće pjesničke domete ostvario u nedovršenoj zbirci kajkavske poezije “Z mojih bregov”.

Manifestacija je počela polaganjem vijenca kod klijeti u Širovicama gdje su i nastajala Galovićeva književna djela, te se nastavila u Društvenom domu u obližnjem Starigradu, gdje su dodijelje-na priznanja i nagrade za dječje literar-ne i likovne radove, a cijeli skup je završen druženjem uz kestene, mošt i recitiranje Galovićevih stihova. U petak 21. listopada koprivnički gradonačel-

nik Zvonimir Mršić odr-žao je prijem za kultur-ne djelatnike i goste ma-nifestacije, dok je Pod-ravka bila domaćin okru-glog stola na temu “Knji-ževne enklave”. Central-ni dio manifestacije odr-žan je u Gradskoj knjiž-nici i čitaonici “Fran Ga-lović” gdje je dodijeljena književna nagrada “Fran Galović” za najbolje knji-ževno djelo. Na raspisa-ni natječaj za književno djelo pristiglo je 28 knjiga od kojih je pet ušlo u uži izbor. U izuzetno kvali-tetnoj konkurenciji književnih djela odlučeno je da ovogodišnji laureat bu-de Željko Funda s romanom “Ljudeki”. Varaždinski pjesnik i pripovjedač s ovim je djelom izazvao pozornost šireg hrvatskog stvaralaštva, oživjevši povi-jesno vrijeme i ponovno afirmiravši kajkavski izričaj. Fundin roman “Ljude-ki” su plod desetogodišnjeg autorskog



Nagradu za roman “Ljudeki” primio je varaždinski književnik Željko Funda, a ček su mu uručili grado-načelnik Zvonimir Mršić i književnik Pajo Kanižaj

projekta koji će biti novi poticaj za čitanje kajkavske literature, a autor je za ovo djelo u Koprivnici dobio nagra-du od deset tisuća kuna kao poklon Grada Koprivnice što mu je predao gradonačelnik Zvonimir Mršić. U subotu, završnog dana “Galovićeve jeseni”, u pjesnikovom rodnom Pete-rancu održan je kulturni program, a u Galeriji Ivana Sabolića otvorena je izložba slika Ivana Večenaja.

Dr. Matotan u Bilićevoj knjizi “Znakovi vremena - znakovi nade”

Sredinom listopada u Zagrebu je predstavljena treća knjiga HTV-ova novinara Branimira Bilića pod nazivom “Znakovi vremena - znakovi nade”. Riječ je o knjizi u kojoj su objavljeni intervjui koje je novinar Branimir Bilić vodio sa svojim sugovornicima u vrlo renomiranoj i gledanoj HTV-ovoj emisiji, a objavio ju je zagrebački Nakladni zavod Globus. Jedan od Bilićevih sugovornika u novoizašloj knjizi je i dr. Zdravko Matotan iz Podravke koji je u Bilićevoj TV emisiji sudjelovao na temu “Hrana - hrvatski strateški interes” zajedno sa znanstvenikom i proizvođačem voća dr. sc. Ivom Krpinom. **I. B.**

U Zagrebu izlagala Vlatka Kordina

Tijekom listopada održana je izložba pod naslovom «Čarolija viđenog», u organizaciji Hrvatskog likovnog društava u Galeriji «Kristofor Stanković» u Zagrebu. Tom prigodom izlagala je i članica Likovne sekcije Podravke Vlatka Kordina, koja se predstavila zajedno s 53 autora. **N. Z. I.**

Liječnik za vas

Što treba znati o moždanom udaru

Piše: **dr. Ivo Belan**

Mozak je najkompleksniji organ u tijelu i kontrolira sve što činimo i osjećamo. Sastoji se više od 10 milijardi stanica. Te stanice koriste iznenađuju-ću količinu energije u obliku kisika i glukoze. Premda je težina mozga svega 2 posto od ukupne tjelesne težine, on troši do 25 posto od ukupno udisanog kisika. Moždani udar nastaje kad arte-rija pukne ili se začepi i zbog toga prekine ili poremeti dovod krvi u mozak. Lišene na taj način kisika i hranji-vih tvari - makar i kroz samo nekoliko minuta - moždane stanice počinju umi-rati. Budući da se mrtve moždane stanice ne regeneriraju, oštećenje nakon udara je često permanentno. Ovisno o dijelu mozga koje je zahvaćeno uda-rom, rezultat može biti određen stu-panj moždanog oštećenja i gubitak ili oštećenje neke funkcije, na primjer govora, vida ili pamćenja. Moždani udar može također rezultirati paraliz-om, komom ili smrću.

Visoki krvni tlak je u vezi s većinom slučajeva moždanog udara. Najčešći uzrok udara je krvni ugrušak (tromb) koji začepi krvnu žilu u mozgu i preki-ne dovod krvi u mozak.

Simptomi moždanog udara

Osnovno je da osoba koja doživi jedan ili više od sljedećih simptoma koji upozoravaju na udar (ili ih primi-jeti na nekom drugom) bude što je

moguće prije otpremljena u bolnicu:

- Utrnulost, slabost ili paraliza lica, ruke ili noge, posebno na jednoj strani tijela
- Zamućenost ili oslabljenje vida, posebno na jednom oku
- Iznenaдна i jaka glavobolja bez poznatog uzroka (koja ne liči na uobi-čajenu glavobolju)
- Poteškoće u govoru ili razumijeva-nju govora
- Neobjašnjiva vrtoglavica, gubitak ravnoteže ili koordinacije, iznenadni padovi
- Kratki gubitak svijesti ili period smanjene svijesti

Kod nekih se ljudi simptomi udara pojave i tada naglo nestanu. U takvim slučajevima neki su skloni ignorirati simptome. Nemojte!

Budući da mnogi ljudi nisu dovoljno upoznati sa simptomima moždanog udara, oni često odgađaju potražiti medicinsku pomoć. Liječnici su proci-jenili da liječenje može biti najučinko-vitije ako se pruži unutar šest sati od pojave simptoma.

Rehabilitacija započinje čim je prije moguće kako bi poboljšala tjelesne funkcije žrtve moždanog udara.

Rizični faktori koji se mogu liječiti

Srećom, mnogi rizični faktori za mož-dani udar mogu biti uspješno kontro-lirani pomoću kombinacije promjena u životnom stilu i medicinskih mjera.

Likovni tečaj za slikare Podravkine sekcije

Povodom «Dana otvorenih vrata» tvr-tka za distribuciju likovnog materijala i pribora za slikare P&GOT i Daler Rowney iz Engleske priređuju 8. stu-denoga, od 16 sati, edukativni likovni tečaj u Špoljarskoj 50, u Koprivnici. Tečaj će voditi akademski slikar iz Zagreba Juriša Boras, tečaj je besplat-an, a potrebno je da se svi zaintere-sirani slikari prethodno jave na tel. 048/671-010. Tehnike slikanja su po izboru, s naglaskom na novu akril tehniku - 3 D sistem.

Obavijesti

Prezentacija stipendija Zaklade “prof. Zlata Bartl” u Domu mladih

Zaklada “prof. Zlata Bartl” poziva studentice i studente na prezentaciju stipendija i potpora Zaklade za školsku godinu 2005./2006. redovitim studen-tima dodiplomskih i poslijediplomskih studija.

Prezentacija će se održati u subotu 29. listopada 2005. godine u koprivnič-kom Domu mladih s početkom u 19 sati.

SMS nagradna igra na www.coolinarika.com

“Puhni dvaput i poželi”

Za svoj drugi rođendan Podravkin kulinarski portal Coolinarika.com osmi-slio je veliku SMS nagradnu igru s vrlo privlačnim nagradama.

U vremenu od 26. listopada do 26. studenoga 2005., na broj 64787 potrebno je poslati SMS s nazivom recepta dana (koji se može pronaći na www.cooli-narika.com) te osobnim podacima (imenom, prezimenom i adresom).

U nagradnoj igri svaki se dan mogu osvojiti Podravkini poklon paketi iznenađenja, svaki tjedan SF-ovske silver mikrovalne pećnice i coolerski kombinirani hladnjak, a najsretnijeg dobitnika čeka broj jedan u svijetu kulinarstva - parna pećnica - sve od Electroluxa.

VIPnet uvodi nove usluge za poslovne korisnike

VIPnet je za svoje poslovne korisnike uveo mogućnost odabira jednog broja iz VIP mreže tzv. VIP friends broj, kojeg možete pozivati po nižoj cijeni od cijene poziva prema ostalim korisnicima VIP mreže. Cijena razgovora s VIP friends brojem iznosi 0,40 kn/min.

VIP friends broj uključuje se slanjem SMS poruke sadržaja 0038591xxxxxxx na broj 091 71 00 91.

Slanjem SMS poruke sadržaja ? na broj 091 71 00 91 možete provjeriti da li je usluga uključena i koji je trenutno odabrani VIP friends broj.

Prijava i prva promjena VIP friends broja se ne naplaćuje, druga i sve naknadne promjene naplaćuju se 20 kn. Usluga aktivacije VIP friends broja se ne naplaćuje.

Sve navedene cijene su bez PDV-a.

Prodaja kožnih odjevnih predmeta

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da će 8., 9. i 10. studenoga organizirati prodaju odjevnih predmeta od kože, velura i pelc velura iz proizvodnog programa Krzna d.d., Zagreb, uz popust na cijene od 20 % i uz mogućnost plaćanja do šest mjesečnih obroka.

Prodaja će biti od 12 do 16 sati u dvorištu Galantpleta.

Obavijest čitateljima

Sljedeći broj naših novina izlazi u petak 11. studenoga.

Jelovnik

2. 11. srijeda: - Varivo mahune, rolana lopatica, kolač

3. 11. četvrtak: - Samoborski kotlet, pire krumpir, salata

4. 11. petak: - Pečeni pureći zabatak, hajdinska kaša, salata

7. 11. ponedjeljak: - Varivo grah s kiselom repom, kobasica

8. 11. utorak: - Junetina na lovački, pirjana riža, salata

9. 11. srijeda: - Pečena svinjetina, krpice sa zeljem, salata

10. 11. četvrtak: - Mađarski gulaš, kolač

11. 11. petak: - Pohani oslić (fileti), slani krumpir, salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

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

Naklada:
8300 primjeraka
List izlazi svakog petka i primaju ga svi radnici besplatno.

Adresa uredništva:
Ulica Ante Starčevića 32,
48000 Koprivnica
Telefoni - direktni:
651-505 (urednik) i
651-503 (novinari)
Faks: 621-061
e-mail:novine@podravka.hr

Sport

Svitlana Pasičnik proglašena za najbolju hrvatsku rukometašicu

Podravkašica Svitlana Pasičnik proglašena je za najbolju rukometašicu u 12. izboru najboljih rukometaša Hrvatske što ga organiziraju Hrvatski rukometni savez i Sportske novosti. Popularna Cvita, koja je prošle sezone nosila dres Lokomotive, a ove igra u redovima hrvatskih prvakinja Podravka Vegete, sakupila je 47 bodova, dvostruko više od drugoplasirane Maide Arslanagić (lanjske osvajačice ove nagrade) te svoje suigračice i kapetanice hrvatske reprezentacije Mirande Tatari sa 22 boda. Koprivnički rukometni klub tako je i ovim putem potvrdio svoj primat u hrvatskom ženskom rukometu.

Kod rukometaša je nešto manje uvjerljiv bio Mirza Džomba, najbolje desno krilo na svijetu na privremenom radu u Španjolskoj koji je sakupio 43 boda, odnosno šest više od Ivana Balića koji se lani okitio ovim priznanjem.Treće mjesto u izboru za najboljeg rukometaša Hrvatske podijelili su Blaženko Lacković i Petar Metličić sa 16 osvojenih bodova. Osim igrača biran je i najbolji trener te najbolji sudački par. Kod trenera već treću godinu zaredom, naslov najboljeg ponio je izbornik “paklenih”, Lino Červar, a Sarajlić i Vukušić došli su do svojeg prvog naslova najboljeg sudačkog para.

Svečana dodjela priznanja održana je u ponedjeljak navečer u zagrebačkom hotelu Westin, a u ime Podravke, koja je bila sponzor događanja, poklone najboljoj rukometašici uručio je Hrvoje Maljak, direktor Komuniciranja s tržištem.



Prva hrvatska rukometna liga - 8. kolo

Dobrim obranama do sigurne pobjede

SPLIT - PODRAVKA VEGETA 14:21 (6:8)

Još jedna sigurna pobjeda rukometašica Podravke Vegete u osmom kolu Prve hrvatske rukometne lige i to na gostovanju u Splitu. Domaće rukometašice zaista su bile motivirane, ali protiv Podravkašica nisu imale izgleda. Posebice što su koprivničke rukometašice odlično

igrale obranu, ali s druge strane podbacila je igra u napadu. Kao što je nakon utakmice priznao trener Podravkašica Josip Šojat - previše se toga propuštalo u napadu i to stopostotnih prigoda. Ipak, u tom manjku pogodaka najefikasnije u redovima Podravkašica bile su Pasičnik i

Naukovich sa po pet pogodaka te Hodak, Hrgović i Zebić sa po tri pogotka.

Protiv Splita za Podravku Vegetu su igrale: Stančin, Galkina, Vresk, Hrgović 3, Kožnjak, Golubić, Palčić 2, Hodak 3, Zebić 3, Franić, Šerić, Pasičnik 5, Naukovich 5 i Tatari.

B. F.

Prva hrvatska rukometna liga - 9. kolo

Još jedna visoka domaća pobjeda

PODRAVKA VEGETA - VRANJIC 38:17 (19:9)

U 9. kolu Prve hrvatske rukometne lige Podravkašice su ugostile ekipu Vranjica iz Solina i tradicionalno se pokazale kao "neugodne" domaćice. Solinjanke su pobijedene sa 21 pogotkom razlike.

Rezultatska neizvjesnost trajala je tek prvih 12-ak minuta utakmice, a onda Podravkašice kreću punom snagom te do kraja utakmice konstantno povećavaju prednost. U prvom poluvremenu raspložena pred vratima Podravke Vegete bila je Barbara Stančin, a najbolju efikasnost su pokazivale Dijana Golubić

i Maja Zebić. U nastavku su im se priključile Renata Hodak, Kristina Franić i Maja Kožnjak.

Protiv Vranjica za Podravku Vegetu su igrale: Stančin, Galkina, Vresk 2, Hrgović 1, Kožnjak 4, Golubić 4, Palčić 2, Hodak 7, Zebić 6, Franić 7, Šerić 1, Pasičnik, Naukovich 1 i Tatari 3.

B. F.

Prva hrvatska nogometna liga - 12. kolo

Druga ovosezonska pobjeda Slavenaša

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

U tvrdoj i teškoj utakmici nogometaši Slaven Belupa zabilježili su drugu ovosezonsku pobjedu. Minimalnim rezultatom pobijedena je ekipa Zagreba, a odluku o pobjedniku donio je joker s klupe Vručina, postignuvši u 51. minuti zaista lijep pogodak.

Utakmica je počela stalnim pritiskom domaćih nogometaša pa već u 4. minuti Musa odlično pronalazi Šaranovića, ali Slavenov napadač je bio neprecizan. Desetak minuta kasnije dobar ubačaj Viškovića prema Bošnjaku, ali vratar Zagreba Markotić je na mjestu. U 20. minuti opet je neprecizan Šaranović, a dvije minute kasnije isto tako je neprecizan Zagrebov napadač Pelaić. U 28. minuti bilježimo odličan slobodan uda-

rac Muse sa 25 metara, ali još i ljepšu obranu Markotića. I to bi bilo sve iz prvog poluvremena jer do odmora obje ekipe više ništa nisu pokazale na terenu.

U nastavku trener Slaven Belupa Nikola Jurčević uvodi umjeto indisponiranog Karabogdana Vručinu i taj se potez pokazuje kao pun pogodak u 51. minuti. U obrani Zagreba griješi Vrdoljak, loptu uzima Vručina, rješava se obrambenih igrača gostiju Vrdoljaka i Čuture te s nekoliko metara iskosa precizno tuče i pogađa mrežu Zagreba. Odlična akcija mladog hrvatskog reprezentativca. I nakon vodstva Slavenaši imaju terensku inicijativu te nekoliko prigoda, ali opet Šaranović pa potom Musa te pred kraj utakmice zaista dekoncentrirani Šaranović propuštaju izgledne pri-

like za pogodak. S druge pak strane Zagreb je pripremio u 75. minuti kada Bartolović izvodi slobodan udarac, ali Lisjak je na mjestu. Na kraju minimalna, ali zaslužena pobjeda domaćih nogometaša te uzdasi olakšanja za više od 2.000 gledatelja na koprivničkom Gradskom stadionu. Polako, ali sigurno ide se na bolje.

Nakon utakmice Nikola Jurčević je izjavio:

- Bila je to teška i tvrda utakmica u kojoj su moji igrači bili opterećeni rezultatom pa su i igrali u svojevrsnom grču. No, naša pobjeda je zaslužena i čestitam igračima na borbenosti, a i ekipi Zagreba na prijateljskom susretu. Nadam se da ovom pobjedom polako lovimo ritam uspjeha i nadam se da ćemo i u idućem kolu zabilježiti pozitivan rezultat.

B. F.

Prva hrvatska nogometna liga - 13. kolo

Veliki bod iz Velike

KAMEN INGRAD - SLAVEN BELUPO 0:0

Nogometaši Slaven Belupa vratili su se s gostovanja u Velikoj s bodom i možda onim najvažnijim - već treću utakmicu za redom nisu primili pogodak. Utakmica sa Kamen Ingradom nije bila neka za pamćenje, iako je s obje strane bilo nekoliko izglednih prilika. Karabatić, Musa i Lee u prvom poluvremenu za Slaven Belupo te Papa i Mujčin u drugom poluvremenu za Kamen Ingrad. U 47.

minuti sudac Šunjić mogao je svirati jedanaesterac za Slavenaše, kada je u kaznenom prostoru Tomić srušio Karabatića, ali od toga ništa. No, ova utakmica će sigurno ostati u pamćenju po reviji crvenih kartona i to na samom kraju utakmice. Drugi žuti, potom crveni zbog preoštrog starta dobio je Kovač, a zbog nesportskog ponašanja crvene kartone dobili su Karabatić i Tomić.

Ove subote u goste Slaven Belupu dolazi ekipa Međimurja protiv koje trener Slavenaša Nikola Jurčević očekuje pun pogodak, dakle osvajanje sva tri prvenstvena boda.

Protiv Kamen Ingrada za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, Kurilić, Karabatić, Bodrušić, Bošnjak (od 59. Kovač), Lee, Musa (od 71. Dunković), Poldrugač, Višković, Šaranović (od 78. Pejić) i Karabogdan.

B. F.

Prva hrvatska liga kuglačica - 4. kolo

Iznenadeenje - nije završilo 8:0!

Podravka - Sloboda-Tvin 7:1 3499:3046 (20:4)

U 4. kolu prvenstva kuglačica u Koprivnici su gostovale nove prvoligašice iz Virovitice. Ekipa, koja je već na startu s nula bodova u četiri kola «osuđena» da se vrati tamo odakle je i došla, ipak je uspjela «otkinuti» počasni poen. Bila je to igra «mačke i miša» s rekordnom rezultatskom razlikom od čak 453 čunja. Indisponirana Vesna Galović u koprodukciji s Rajkom Brkić «uspjele» su postići rezultat (506) koji je bio u okviru prosjeka gošći (507), što je iskoristila Brkan.

Sve ostale kuglačice Podravke ostvarile su veliku rezultatsku razliku, kako u čunjevima tako i setovima, a gošće su osvojile samo četiri seta. Opet je već tradicionalno najuspješnija bila Marija Zver, sa 638 čunjeva igračica utakmice. Za ilustraciju, to je rezultat, koji nije postigao ni jedan kuglač iz sjajne momčadi Zapresića, protivnika naše muške momčadi.

Nakon 4. kola u vodstvu je Podravka s 8 bodova, koliko imaju drugi Zagreb i treći Graditelj iz Zapresića.

Ove subote naše kuglačice imaju teški ispit u Rijeci - igra se najveći hrvatski derbi Rijeka - Podravka.

Prva hrvatska liga kuglača - 6. kolo

Sjajna pobjeda u dramatičnoj završnici

Podravka - Zapresić 6:2 3740:3710 (14:10)

Ovako sjajna, dramatična utakmica od početka do šokantnog kraja davno nije viđena na koprivničkoj kuglani. Relativno visoki rezultat u 6:2 pobjedi ne odražava sva zbivanja u rijetko izjednačenoj utakmici u svakom dvoboju kuglača. Bilo je 6:2 za domaće, a moglo je lako biti i 5:3 za goste. Da Miklošić, taj sjajni «oldtimer», nije u završnici u čišćenju uzastopno pogodio četiri «devetke», vjerojatno bi gosti Podravkaše zavili u crno. Gosti su odigrali odlično, neopterećeno, za razliku od naših igrača, kojima je pobjeda nad izravnim konkurentom bila imperativ.

Nakon prve serije uz 1:1 gosti su imali prednost od pet čunjeva. Goran Šegerec je uz dva slabija seta po 140 čunjeva morao prepustiti poen Bratkoviću, bivšem Podravkašu i omladinskom reprezentativcu. Zdravko Vučić je u prva dva seta stekao prednost od 26 čunjeva, da bi odlični Ferenčak do kraja smanjio na 13 čunjeva. Nakon druge serije rezultat je 2:2 uz prednost gostiju od dva čunja. Sjajno je odigrao Ivan Pigac, sa 659 čunjeva najbolji pojedinac utakmice. Franjo Miser je uvjerljivo za 19 čunjeva izgubio od mladog Mulkovića.

U završnici kuglana je «proključala» - sjajno navijanje, kao nekad u derbiju Podravka - Rijeka. Tomo Trošelj od samog starta «nije dao disati» iskusnom Špiljaru, inače najboljem igraču gostiju. Dobio je dva seta, stekao prednost od 18 čunjeva, da bi gost dobio preostala dva i ostao kratak za sedam drva. Miklošić je vodio 2:1 u setovima, 30 hitaca prije kraja imao prednost od samo sedam drva. A onda je na «jednici» u čišćenju krenula opisana serija «devetki» i tužan kraj za goste. Podravkaši su na 7. mjestu sa šest bodova, a ove subote igraju u Rijeci sa Adrianeonom nakon utakmice Rijeka - Podravka.

Željko Šemper

Hrvanje - kadetsko prvenstvo Hrvatske slobodnim stilom

Lončariću državni naslov

Poslije uspješnog nastupa dječaka na prvenstvu Hrvatske u slobodnom stilu, iskazali su se i kadeti Hrvačkog kluba Podravka. Prošle su subote sudjelovali na državnom prvenstvu u Zagrebu i opet se vratili s medaljama. Od tri naša natjecatelja najuspješniji je bio Ivan Lončarić koji je osvojio naslov prvaka Hrvatske. To mu je uspjelo u kategoriji hrvača do 46 kilograma gdje je nadmoćno pobijedio sve svoje suparnike. Medalju je osvojio i Alen Belušić u kategoriji kadeta do 63 kilograma Nenad Brnica s dvije pobjede i dva poraza u finalnom repesažu osvojio je vrlo dobro peto mjesto. Nakon ovih državnih prvenstava, gdje je potvrđena uspješnost trogodišnjeg klupskog rada, slijedećeg vikenda stariji dječaci nastupit će na međunarodnom turniru u Slovačkoj, a kadeti u Češkoj.

S. P.



Streljaštvo

Počelo prvenstvo...

U prvom kolu 1. B lige Hrvatske u disciplini standard zračna puška seniorska ekipa SŠK Podravke u sastavu Viktor Kozjak, Zoran Koprek i Nikola Mehkek otpucala je 1719 krugova i tim rezultatom zauzela drugo mjesto. U pojedinačnom plasmanu Zoran Koprek zauzeo je četvrto mjesto s 576 krugova, Nikola Mehkek s 572 kruga šesto, a Viktor Kozjak sedmo mjesto s 571 krugom. Mladi Boris Draganić ugodno je iznenadio otpucavši 567 krugova čime se plasirao na 10. mjesto u pojedinačnom plasmanu.

U konkurenciji seniorki Lana Đud s otpucanih 381 krugom trenutno zauzima drugo mjesto u pojedinačnom plasmanu.

...i turnir olimpijskih nada

Na I. turniru olimpijskih nada, održanom u Bjelovaru 22. listopada, strijelci SŠK Podravka zabilježili su dobre rezultate.

U konkurenciji najboljih 48 hrvatskih juniora Viktor Kozjak je otpucao odličnih 584 krugova i zauzeo drugo mjesto, a Nikola Mehkek s otpucana 574 kruga plasirao se na sedmo mjesto. Hrvoje Vladušić postigao je 561 krug, a Boris Draganić 550 krugova što je bilo dovoljno za trinaesto, odnosno devetnaesto mjesto. Prvi puta u disciplini standard zračna puška nastupio je Claudio Krčmar koji je s 503 postignuta kruga osvojio tridesetetreće mjesto.

U konkurenciji najbolje 32 hrvatske juniorke Lana Đud pucala je ispod svojih mogućnosti i sa 378 krugova plasirala se na šesto mjesto.

Renato Kovačić

U Plavom salonu Slaven Belupa potpisan je 20. listopada ugovor o sponzorstvu koprivničkog prvoligaša

AutoZubak je prepoznao uglednu hrvatsku nogometnu ekipu

U *Plavom salonu* Slaven Belupa potpisan je 20. listopada sponzorski ugovor između koprivničkog nogometnog prvoligaša i tvrtke AutoZubak kojim je na korištenje Slavenašima ustupljeno sedam osobnih vozila marke Volkswagen. Prije potpisivanja ugovora nazočnima se obratio član Uprave Slaven Belupa Marin Pucar, istaknuvši kako su ovi automobili daljnji iskorak u organizaciji rada koprivničkog prvoligaša te značajno poboljšanje uvjeta rada.

- Ambicije kluba nisu danas tu gdje se Slaven momentalno nalazi na prvenstvenoj tablici i nadam se kako ćemo se uskoro naći na mjestu gdje zaslužujemo biti, a Uprava kluba će i dalje raditi na tome da podiže uvjete rada - rekao je Marin Pucar.

Ugovor su potpisali predsjednik Uprave Slaven Belupa Miroslav Vitković i predsjednik Uprave AutoZubaka Tomislav Radoš.

- Vrlo mi je drago da je AutoZubak u Slaven Belupu prepoznao jednu uglednu momčad, bez obzira na trenutačnu krizu rezultata iz koje želimo što prije izaći. Ovo je početak jedne još bolje i profesionalnije suradnje između nas i

AutoZubaka, a naši nogometaši i Uprava će učiniti sve da opravdamo povjerenje AutoZubaka - rekao je Miroslav Vitković.

- U našoj korporativnoj strategiji je između ostaloga zacrtano i općedruštveno pomažanje, a i naša kuća je strateški partner Podravke. Također, svi s kojima smo razgovarali uputili su nas na suradnju sa Slaven Belupom, koji je sportski ponos ove sredine. Nadam se da ćemo ovim automobilima pozitivno utjecati na motivacije igrača te da će se Slaven Belupo iduće godine boriti za ulazak u Kup UEFA-e i da će naše ulaganje pokazati svoju opravdanost - rekao je Tomislav Radoš.

Prema rečenom na svečanom potpisivanju ugovora, to sponzorstvo će



Potpisivanje ugovora



Automobili koje će voziti nogometaši Slaven Belupa

imati svoj kontinuitet, a automobile će na korištenje dobiti nogometaši Slaven Belupa.

B. F.

NA ŠILJKU



Priprema: **Vojo Šiljak**

Znanstveno je dokazano da osobe koje se puno smiju žive zdravije i da imaju bolje socijalne kontakte.

Smijeh je zarazan. Zvuk tuđeg smijeha aktivira određeni dio u mozgu kojeg ne možemo svjesno kontrolirati. Legende pričaju o epidemijama smijeha u Tanzaniji...

Za danas evo šaljivog rječnika i dva vica...

BOSANSKI RJEČNIK

KOŠARKAŠKO IGRALIŠTE - BASKET AVLIJA
KOŠARKAŠ - BASKET BALIJA
KOŠARKAŠKI SUDAC - KADIJA BASKET BALIJA
OSMRTNICA - RAHMETLI POSTER
SEMAFOR - ŠEJTAN LAMPA
BALERINA - ZVRK HANUMA
VETERINAR - HAJVAN HEČIM
DOKTOR - INŠAN HEČIM
DJED MRAZ - KIJAMET AMIDŽA
ANANAS - MAŠALA ŠIŠARKA

MAKEDONSKI RJEČNIK

JEDANAESTERAC - LOPTATA NA BELI KREČ
ŠOK SOBA - SOBATA NA KUKULELE
BAL VAMPIRA - ŽURKATA NA AKRAPI
PJESMA O MRTVIM LJUBAVNICIMA - PESMATA O CRKNUTIŠVALERI
PUŠKA - PUŠKATA
MITRALJEZ - PUŠKATATATA

SRPSKI RJEČNIK

SUPERMAN - ČIKA SPASOJE
WALTER WOLF - VASA KOJOT
DR. ŽIVAGO - ŽIKA LEKAR
MAMIN KIROPRAKTIČAR - KEVIN KOSTNER

HRVATSKI RJEČNIK

OSMRTNICA - IZVJEŠĆE O ODAPEČU
POKOP - UZEMIJENJE GLEDE UCRVLJENJA

MAĐARSKI RJEČNIK

IVO LOLA RIBAR - IŠTVAN BEČAR PECAROŠ
PAS - LAJOŠ
POLICIJSKA STANICA - PENDREK VAROŠ

Znaš, Vladimire - reče jedna 25-godišnjakinja muškarcu na pragu pedesetih koji joj je ponudio brak - ti si divan čovjek, tebi treba dobra žena koja će te voljeti, paziti i maziti, i koja će biti spremna sve za tebe učiniti, pa i u grob s tobom poći.

- Ja mislim da si to ti, draga!

- Ni govora, Vladimire! Ti bi mene tamo u grobu morao čekati najmanje 30 ili čak 40 godina.

- Još uvijek nisu ustanovili od čega je umro penzić Karlo?

- A koliko bi im tek vremena trebalo da moraju ustanoviti od čega je živio!

Nagradna igra za Podravkaše

POZIV JUHOLJUPCIMA

4. KOLO



NAGRADE:

- 1 X WELLNESS PROGRAM NA JADRANU ZA 2 OSOBE
- 15 X SERVIS ZA JELO PODRAVKA
- 20 X KIŠOBRAN PODRAVKA
- 50 X POKLON PAKET PODRAVKA



Kako bi i Podravkaši mogli okusiti svoju sreću kada Podravka juhe nagrađuju, krenula je nagradna igra pod nazivom "Poziv juholjupcima". Za sudjelovanje u nagradnoj igri potrebno je u svakom kolu izrezati zadane slike tanjura s oglašom. Nakon 4 kola, slike i svoje podatke poslati u Marketing - Tim za kategoriju Podravka jela ili ubaciti u kutije za nagradnu igru. Natjeze za ubacivanje karti postavljene su na ulazima u Podravku. Izvlačenje imena dobitnika nagrada bit će organizirano 8.11., a objava imena nagrađenih bit će u Podravkinim novinama 11.11.2005. Sretno!

Tim za kategoriju Podravka jela

Recept tjedna:

Odresci u umaku s češnjakom

Češnjak sadrži više od 200 biološki aktivnih tvari među kojima su eterična ulja, vitamini A, B₁, B₂ i C te razni minerali, aminokiseline i enzimi. Pikantni umak od ljekovitog češnjaka, crvene paprike i ajvara neće razočarati ljubitelje snažnih okusa.

Sastojci za 4 osobe:

600 g telećih odrezaka od buta
1 žlica Vegete
1 žličica crvene paprike u prahu
30 g oštrog brašna tip 500 Podravka
1 žlica blagog ajvara Podravka
3 - 4 žlice ulja

50 ml bijelog vina
3 češnja češnjaka

Postupak:

Teleće odreske potucite batom za meso, a brašno pomiješajte s crvenom paprikom u prahu. Svaki odrezak (i to samo jednu stranu) uvaljajte u tu mješavinu. Pobrašnjenu stranu odreska stavite na zagrijano ulje i pecite sa svake strane 2-3 minute. Pospite Vegetom, podlijte vodom i pirjajte poluotkriveno na laganoj vatri 25-30 minuta. Odreske tijekom pirjanja po potrebi podlijevajte vodom. Kad meso omekša, dodajte ajvar, nasjeckani češnjak,

coolinarika.com
HITANA, ZABAVA, DOKUŽENJE - UVIJEK SA SINCEM



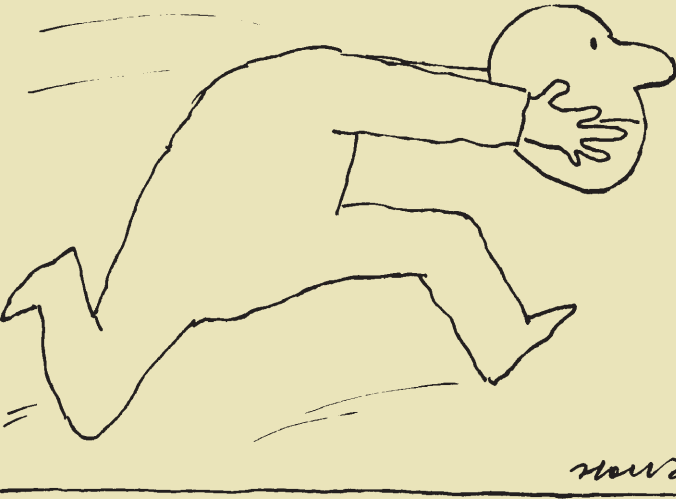
vino i 50 - 100 ml vode te zajedno prokuhajte.

Posluživanje: Poslužite toplo uz široke rezance.

Savjet: Za pripremu ovog jela upotrijebite širu i dublju tavu.

Vrijeme pripreme: 50 minuta

PRODULJENA
REVIZIJA



Crta: Ivan Haramija - Hans