



Zdravko Šestak
otvoreno o
outsourcingu i
nekretninama
2. str.



Potpisan Sporazum
o suradnji između
Instituta "Ruđer
Bošković" i Podravke
3. str.

Odlična sezona Podravkine tvornice sladoleda Ital-Ice u Poreču

Koordinirana suradnja s Prodajom dobitna je formula za visok rast

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

Za 43 zaposlena u Podravkinom Ital-Iceu te dvadesetak sezona ova sezona zasigurno će ostati u lijepom sjećanju, jer za vrijeme sezone proizvodnja je čak deset puta veća nego izvan nje.

- Za nas je sezona bila odlična, a u nekim trenucima bili smo u vršnim uvjetima proizvodnje i isporuke sladoleda. Naime, povremeno smo radili i iznad instaliranih kapaciteta. Uz to, unazad godinu i pol dana Ital-Ice je uz postojećih pet skladišta diljem Hrvatske otvorio još četiri svoja skladišta - u Dubrovniku, Kostreni, Varaždinu i Osijeku, te iznajmio u Zadru od Adrije d.d. dodatnih 200 m². Riječ je od oko 800 četvornih metara skladišnih prostora i iako je riječ o prilično visokim najamninama, gledajući rezultate prodaje, trošak za skladišta je minimalan. Naime, povećanje realizacije ove godine u Ital-Iceu iznosi preko 20 posto, a efikasnost toga povećanja rezultirano u dobiti je dvostruko veća.

Krajem kolovoza dostigli smo prošlogodišnju realizaciju. Postigli smo jedan respektabilni nivo i sada su svi postali zainteresirani za Ital-Ice. Prema mojem mišljenju, glavni razlog uspješnosti naše tvrtke je što Ital-Ice sinhrono diše s Podravkinom Prodajom Hrvatska. Dobra ekipa koja je tamo stvorena s direktorima regija - D. Jaić, M. Špoljarom, Ž. Došenom, D. Starčevićem i B. Samaržijom, odradila je tijekom sezone odličan posao koji je rezultirao najboljim rezultatima u povijesti Ital-Icea. Međusobna suradnja Ital-Icea i Prodaje na zavidnoj je razini i to je dobitna formula naše tvrtke - ističe direktor Ital-Icea Juraj Slavković.

Uz to, pogođena je i poslovno-proizvodno-prodajna politika. U Ital-Iceu okrenuli su se proizvodnji obiteljskog sladoleda pod privatnom markom i to se tijekom ove sezone pokazao pun pogodak. Naravno, radi se i tzv. impulsi sladoled - na štapiću ili u kornetu, ali ipak glavna potrošnja sla-



Proizvodnja u Ital-Iceu odvija se u sezoni non-stop, subotama i nedjeljama



doleda danas se odvija u kućanstvu, u obitelji, na vikendu. Također, osjetno je poboljšana kvaliteta sladoleda, posebice Podravkinog obiteljskog sladoleda, a istovremeno cijena sladoleda u Ital-Iceu nije mijenjana dvije godine.

U uspješnoj poslovnoj formuli Ital-Icea vrlo su važan element radnici. Naime, u toj tvrtki se od 15. lipnja do 10. kolovoza radi non-stop, i subotama i nedjeljama pa je tako prosjek mjesečnih radnih sati radnika preko 200. S obzirom na odlične poslovne rezultate ove godine, u tvornici očekuju i adekvatne osobne dohotke i naknade.

Svaki posao pa i ovaj u Poreču prate problemi. Naravno, oni se rješavaju u hodu, ali u nastojanju da zadrže pozitivan trend proizvodnje i prodaje Ital-Ice ima i dalje problema sa skladišnim prostorima te voznim parkom. Kao što je rečeno, hitno im je potrebno nekoliko specijaliziranih kamiona - hladnjača i jedan šleper - hladnjača.

- Mogućnosti za nabavku tih vozila imamo, posebice preko leasinga, što ne bi za Ital-Ice predstavljalo neku veliku stavku, a izuzetno puno bi značilo za daljnju ekspanziju naše tvrtke. Nadam se da ćemo od Uprave Podravke dobiti zeleno

svjetlo za nabavku tih kamiona, kao što su vjerovali u nas kada su nam odobrili nabavku punilice sladoleda koja se vrlo brzo pokazala isplativom - ističe Slavković.

Što se tiče ostalih proizvodnih programa u Ital-Iceu, svi su u porastu, od programa riba, slastica, lisnatog tijesta, zamrznutog krumpira, gotovih jela do zamrznutog povrća, gdje je asortiman proširen pa se danas u Podravkinjoj porečkoj tvornici proizvodi 11 vrsta različitog zamrznutog povrća u pakiranju od 450 grama, ali razmišljaju da se u budućnosti "pročisti" cjelokupni asortiman te da se poboljša asortiman smrznute ribe.

Razgovor: Zdravko Šestak, član Uprave Podravke, o procesu izdvajanja Koprivničke tiskarnice i upravljanju nekretninama

Briga za radnike nam je najbitnija, zato inzistiramo na Sporazumu o zaštiti prava radnika

Razgovarao: **Alen Kišić**
Snimio: **Nikola Wolf**

Zdravko Šestak član je Podravkine Uprave od 1. travnja ove godine. U svojim zaduženjima ima i tzv. nematično poslovanja koje je, zbog najavljenog «outsourciranja» nekih dijelova, postalo vruća tema ovih dana. Isto tako, Uprava je povukla i neke poteze u svrhu učinkovitijeg upravljanja imovinom. Stoga smo za razgovor zamolili Šestaka kako bi pojasnio neke od tih poteza.

Podravka prema svojoj strategiji nema resursa za razvoj tiskarstva

- *Gospodine Šestak, proces outsourceiranja Koprivničke tiskarnice je u tijeku. Koji su zapravo razlozi za pokretanje tog procesa?*

- Podravka je u svojoj strategiji odredila prehranu i farmaceutiku kao svoje osnovne djelatnosti, tzv. core business. Stoga je odluka da ćemo djelatnosti koje se ne podudaraju s tom strategijom outsourcingirati, odnosno izdvojiti. Tiskarstvo je jedan od biznisa koji se ne uklapa u tu strategiju i stoga ga želimo restrukturirati maksimalno štiteći prava radnika te na kraju tog procesa i prodati svoj udjel u Koprivničkoj tiskarnici d.o.o. isključivo kupcu iz branše. Razlog je vrlo jednostavan. Podravka prema svojoj strategiji nema resursa za razvoj tog biznisa, a on se bez ulaganja ne može dalje razvijati. Ulaganja su potrebna, krenimo samo od lokacije koja nije pogodna, i na kojoj se tvrtka ne može dalje razvijati, preko potrebnih ulaganja u ljude i poslovne procese. Zato mislimo da se može razvijati jedino u sklopu poduzeća koje je spremno na ulaganje i koje se već bavi takvim biznisom, jer u tim uvjetima opstojnost i razvoj Koprivničke tiskarnice je neupitan.

- *Do koje se faze stiglo s procesom restrukturiranja?*



- U tijeku su pregovori s pregovaračkim timom sindikata o detaljima Sporazuma o zaštiti prava radnika, a obavljena je inicijalna komunikacija s kolegijem Koprivničke tiskarnice te sa svim zaposlenima oko ciljeva procesa restrukturiranja Koprivničke tiskarnice. Naime, pri samom procesu restrukturiranja te na kraju prodajom udjela u tom društvu Uprava Podravke odredila je da će briga za ljude biti temelj svakog razgovora. Stoga inzistiram na potpisivanju Sporazuma, prije no što krenemo sa sljedećim koracima u restrukturiranju. Napominjem da je Uprava Podravke, prema zakonskim odredbama, zapravo mogla Koprivničku tiskarnicu prodati i bez razgovora i sporazuma sa sindikatima, no briga o zaposlenima nam je najbitnija te je kreiran scenarij restrukturiranja maksimalno transparentno

za sindikat, time i radnike. Taj će Sporazum biti mjerodavan i pri potpisivanju ugovora s kupcem, odnosno on će učiti u kupoprodajni ugovor, te ćemo na taj način najbolje zaštititi radnike i njihova prava čak na određeni broj godina u budućnosti. Tek kad usuglasimo tekst tog Sporazuma ići ćemo na pozivni natječaj potencijalnim kupcima iz branše, a što će opet biti poznato svim potrebnim zainteresiranim stranama.

Kupac tiskare mora biti isključivo iz grafičke djelatnosti

- *Znaju li se već neki od uvjeta natječaja?*

- Najvažniji uvjet je da će kupac stopostotnog udjela u Koprivničkoj tiskarnici moći biti isključivo tvrtka koja već radi u grafičkoj djelatnosti. To će biti najbolje jamstvo da će razvijati i ulagati u Koprivničku tiskarnicu. Isto tako, važno je reći da prodajemo samo sadašnji i budući biznis, ne i nekretninu, odnosno zemljište na kojem se Koprivnička tiskarnica danas nalazi. Naime, riječ je o vrlo vrijednoj nekretnini, koja se nalazi u samom centru grada i želimo izbjeći da se netko javi na natječaj i kupi tiskaru samo radi zemljišta. Od toga se, dakle, štitimo kroz dva uvjeta kupnje: da kupac mora biti netko tko je iz grafičke branše, te da nekretnina nije predmet prodaje. Osim toga, kupac će morati u svojoj ponudi navesti plan razvoja i ulaganja, kako

bismo i s toga kuta mogli ocijeniti što je najbolje za ljude i za biznis.

- *Što očekujete da će potencijalne kupce privući na natječaj i kupnju Koprivničke tiskarnice?*

- Prije svega to je znanje i iskustvo zaposlenika te biznis s Podravkom. Naime, mi ćemo se u ugovoru obvezati da će Koprivnička tiskarnica i kad je preuzme novi vlasnik u određenom vremenskom razdoblju i dalje raditi za Podravku, najmanje u iznosima u kojima i danas radi. Ti iznosi, vjerujte, nisu mali i mnogo bi poduzeća voljelo imati takav godišnji promet s Podravkom. Tijekom tog vremenskog razdoblja novi će vlasnik zasigurno moći uz posao s Podravkom razvijati i rad s drugim kupcima na tržištu, što dosad nije baš uspijevalo, odnosno Koprivnička tiskarnica se nije izborila za značajnije tržišne udjele na tržištu, kad izuzmemo Podravku i Belupo.

Moramo znatno bolje upravljati imovinom

- *Prošlog tjedna u javnost je izašla činjenica da će Podravka prodati svoju lokaciju u Domagojevoj ulici, tzv. «ekonomiju». Gotovo istodobno preseljeni su i Podravkini uredi u Zagrebu na jednu lokaciju. Očito je da u segmentu nekretnina ima dosta promjena, o čemu je, zapravo, riječ?*

- Da, tu ima dosta promjena i bit će ih uskoro još jer intenzivno radimo na boljem upravljanju dugotrajnom imovinom, što dosad nije bilo niti planski niti intenzivno rađeno. Naime, moramo znatno bolje upravljati imovinom, budući da se može i tu znatno racionalnije funkcionirati, pa u konačnici i uštedjeti. Stoga smo odlučili prodati neke nekretnine koje nam opterećuju bilancu, a

zapravo nemamo neke direktne ili indirektne koristi, čak možemo pojednostaviti i reći «da nam ne oplođuju kapital». Tako smo prodali ili prodajemo stanove u Zagrebu koji su bili u Podravkinom vlasništvu, a bili su korišteni kao uredi. Točna je i informacija da prodajemo «ekonomiju», točna je i informacija da smo postigli dogovor s Mercatorom, nakon što su svi ostali maloprodajni lanci kojima smo nudili to zemljište odustali od naših uvjeta i uvjeta koje je Grad Koprivnica propisao u uvjetima gradnje na toj lokaciji. I tu napominjem kako ćemo maksimalno zaštititi radnike, te da niti jednog trenutka nije bilo razmatrano bilo što drugačije u tom smislu. Upravo ovih dana ćemo i formalno potrebnom komunikacijom iznijeti prijedloge. Moram naglasiti da ima i nekoliko netočnih informacija koje su se pojavile u javnim medijima, a moram se ispričati i svim radnicima koji rade na toj lokaciji što su o tome prvo čitali u novinama, a tek će iza toga čuti o tome od kompanije u kojoj rade. Budite uvjereni da se na niti jednom sljedećem projektu to neće ponoviti, jer je to izrazito neposlovno i neprofesionalno.

Podravkini uredi u Zagrebu su s tri preseljeni na jednu lokaciju i tu očekujem znatne uštede. Ne trebam ni govoriti što znači upravljati trima nekretninama umjesto na jednoj s troškovne strane. Osim toga, prostor u Hebrangovoj je znatno funkcionalniji i po svemu primjeren potrebama jedne kompanije kao što je Podravka. Niste pitali, ali komentirat ću kuloarsku informaciju oko seljenja Uprave u Zagreb i reći da je Uprava i zadnjih nekoliko godina imala urede u Zagrebu i da to nije ništa novog, jedina razlika je jedna lokacija naprama tri lokacije.

Unajmljivanje objekata

- *Nakon prodaje «ekonomije», a unajmljivanja prostora Bilokalnik Drva, često je pitanje među Podravkašima kako to da prodajemo svoje, a unajmljujemo tuđe?*

- Takvo vaše pitanje je zapravo očekivano, međutim postoji vrlo važna razlika kad razgovaramo o businessu i kad razgovaramo o kućama ili stanovima u kojima živimo. Naime, logično je i uobičajeno da nastojimo kupiti stan u kojem živimo umjesto da ga iznajmljujemo. Međutim, u businessu se na to gleda malo drugačije: nekretnine koje kompanija ima moraju biti u cilju povrata na kapital, povrata na ono što su vlasnici uložili i ako one to ne čine, one su opterećenje na bilanci. Dalje, svejedno postoji trošak amortizacije, postoje troškovi održavanja, mora se investirati, itd. što sve nije slučaj kad unajmljujete nekretninu. A i brojke su poprilično izravne i vrlo se lako može vidjeti što smo i kako uštedjeli na taj način. A i dosad smo imali niz objekata u najmu i od toga nije pravljen problem, ne vidim razloga da se ova aktivnost sada sagledava u negativnom svjetlu. Uštedjet ćemo na tim aktivnostima, a ono što zaradimo i uštedimo želimo uložiti u daljnji razvoj businessa, primjerice u marketing, kako bi se na tržištu nosili s konkurencijom i tu je naša vrijednost - u markama, u znanju zaposlenika, a ne zgradama. Pa ćemo i naglašenije ulagati u marke i znanje u odnosu na dosad.



Potpisan Sporazum o suradnji Instituta "Ruđer Bošković" i Podravke

Suradnja znanosti i gospodarstva mora biti bolja

Piše: **Alen Kišić**
Snimio: **Nikola Wolf**

Čelni ljudi najveće hrvatske znanstveno-istraživačke ustanove, zagrebačkog Instituta 'Ruđer Bošković', i jedne od vodećih regionalnih prehrambenih tvrtki, kopriivničke Podravke d.d., u Zagrebu su ove srijede potpisali Sporazum o znanstvenoj i stručnoj suradnji. Riječ je o dokumentu čijim se potpisivanjem Podravka i 'Ruđer Bošković' obvezuju na razvoj suradnje na zajedničkim projektima u svim segmentima djelovanja u kojima se njihove aktivnosti i interesi preklapaju. Također, njegova je namjera povezati akademske znanstvenike i stručnjake iz gospodarstva te time pospješiti aktivno uključivanje hrvatske znan-

stvene zajednice u snaženje hrvatskog gospodarstva i razvoj na znanju utemeljenih proizvoda. Budući da je zamišljen prvenstveno kao dugoročan strateški dokument, sporazum je sklopljen na neograničeno vrijeme.

Kako bi se jamčilo uspješno ostvarivanje ovog znanstveno-gospodarskog pothvata bit će osnovano zajedničko povjerenstvo dvaju supotpisnika koje će planirati, koordinirati i ocjenjivati sve pokrenute aktivnosti.

U nazočnosti visokih izaslanstava obiju strana, ugovor su potpisali predsjednik Uprave Podravke d.d. **Darko Marinac** i ravnatelj Instituta 'Ruđer Bošković' **Mladen Žinić** (*na slici*). I prigodom samog potpisivanja bilo je mnogo riječi o nedostatnoj suradnji između gospodarskih i znanstvenih subjekata.

Podravka prva potpisala sporazum

- Podravka mnogo ulaže u znanost, jer poznata je izreka da ulaganje u znanost ne gubi na vrijednosti. Posebno mi je drago da se "vraćamo" Ruđeru, jer riječ je o prvoj znanstvenoj instituciji u Hrvatskoj. Mogu reći i da smo počašćeni da je Institut za prvog gospodarskog subjekta s kojim će u sklopu svojih aktivnosti obnoviti suradnju odabrao upravo Podravku - rekao je predsjednik Podravkine Uprave Darko Marinac, uz kojeg su u Podravkinom izaslanstvu bili i članovi Uprave Dragan Habdija i Saša Romac, te direktor Sektora Kontrola kvalitete i razvoj tehnologija Đuro Zalar koji je i bio jedan od idejnih začetnika ovog sporazuma.

Potpisivanje je pozdravio i predsjednik Upravnog vijeća "Ruđera" Janko Herak, te pomoćnik ministra za znanost pri Ministarstvu znanosti, obrazovanja i sporta Mladen Petrovečki koji je naglasio da će i samo ministarstvo pokrenuti i podržavati bolju i konkretniju suradnju gospodarstva i znanosti, jer jedni bez drugih ne mogu.

Mladen Žinić, ravnatelj Instituta Ruđer Bošković, koji je jedan dio svog života prije oko 20 godina radio i u Belupu, rekao je:

- Institut ima tri temeljne zadaće: obrazovanje (trenutačno u našoj kući imamo oko 200 doktora znanosti), edukacija kadrova, te što je moguća aktivnija suradnja s gospodarstvom. U tom smislu potpisivanje Sporazuma s Podravkom je odličan korak koji se mora pokazati korisnim.



Preseljeni Podravkini uredi u Zagrebu

Uredi Podravke koji su se dosad nalazili na tri lokacije u središtu Zagreba, na Mažuranićevom trgu, Ulici baruna Trenka te Petrićevoj ulici, preseljeni su na jednu adresu, u Castellum centar, u Hebrangovoj ulici 32 - 34. Na toj lokaciji u središtu Zagreba (*na slici*), na gotovo 1200 kvadratnih metara, bit će smješteni Podravkini zagrebački uredi, a smještanjem na zajedničku lokaciju bit će znatno olakšano i racionalizirano poslovanje. To je još jedna od aktivnosti Podravke kojoj je cilj efikasnije upravljanje imovinom.

Prema riječima pomoćnika direktora sektora Upravljanje uslugama Ivana Šestaka, cilj je ovoga projekta racionalnije i efikasnije upravljanje nekretninama.

- Poslovi preseljenja odvijali su se paralelno tako da je sam proces preseljenja završen u roku od četiri dana i nova lokacija funkcionira u potpunosti. Preostalo je još nekoliko tehničkih detalja, a postignuta je i kontrola ulaska, odnosno pristupa zgradi, te osiguran određeni broj parkirnih mjesta. Ovo je višegodišnje rješenje za Podravku, a na taj je način dobiveno više funkcionalnijeg i kvalitetnijeg prostora na jednom mjestu u skladu s potrebama Podravke. Zahvat je bio složen, jer su sve lokacije u centru Zagreba, ali sve je uspješno obavljeno. Na postojećim su lokacijama zadržani uredi u Berislavićevoj te Belupovi uredi na Savici - rekao je Ivan Šestak.

Na novoj lokaciji je i novi Podravkin telefonski broj centrale: 01/4891 - 900.

I. B.



naša posla

Crkva opet vodi kampanju protiv rada trgovina nedjeljom

Piše: **Željko Krušelj**

Splitsko-makarski nadbiskup Marin Barišić iskoristio je prigodu da se u svojoj propovijedi na tradicionalnoj vjerskoj svečanosti Svete nedjelje u Ludbregu osvrne i na stalno aktualan problem rada nedjeljom. Ustvrdio je da "bez odmora i duhovne dimenzije nedjelje nećemo očuvati kreativnu i humanu pretvorbu društva", odnosno da se mora "zaštititi neradna nedjelja kao obiteljsko blago i blago naše povijesti". Naposljetku je uputio emotivnu poruku: "Ne rušite katedralu, jer upravo je nedjelja naša katedrala!" U tom je kontekstu pozvao i Sabor, čiji je predsjednik Vladimir Šeks također prisustvovao toj svečanosti, da što prije donese novi zakon o ograničavanju rada nedjeljom. Tisuće vjernika u više je navrata dugotrajnim pljeskom popratilo Barišićeve riječi.

Istoga je tjedna i tjednik "Glas končila" iznova otvorio tu kontroverznu temu, oko koje su se u dvije protekle godine lomila mnoga koplja. Katolički su novinari potražili niz argumen-

nata u korist svoje poznate teze da je rad trgovina nedjeljom, budući da je na njih upućena glavnina žestokih kritika, zapravo moderni oblik "trgovanja ljudima". Pozvali su se i na jednu od anketa čije je rezultate središnjem kolovoza objavila tvrtka GfK - Centar za istraživanje tržišta, u kojoj se samo 20 posto građana izjasnilo da je za potpunu liberalizaciju trgovanja nedjeljom, dok bi 43 posto radije da su trgovine zatvorene, a 37 posto ispitanika smatra da bi tada mogli raditi samo pojedini dežurni trgovci.

Treba se prisjetiti da je Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o trgovini, koji je regulirao zabranu rada nedjeljom, baš na inicijativu Katoličke crkve i sindikata usvojen i Saboru na kraju mandata bivše koalicijske vlasti. No, već u travnju 2004. Ustavni sud RH stavio ga je izvan snage. Razlog je bio zahtjev za zaštitu ustavnosti koji je potpisala većina velikih trgovačkih lanaca, smatrajući da je time negirana jednakost prava na rad. Suci zapravo

i nisu mogli drukčije odlučiti, jer je zakon doista bio odviše restriktivan, ali ujedno i nedorečen. S jedne je strane to izazvalo nezadovoljstvo građana, a s druge otvorilo razne mogućnosti njegova izigravanja, pogotovo u formi proglašavanja "turističke sezone". Tako je nakon samo tri i pol mjeseca sve opet počelo funkcionirati po starom, što znači da se i nadalje masovno krše prava zaposlenika u trgovini zbog prisile da dolaze na posao u strahu od otkaza, kao i zbog neplaćanja većih dnevnica.

Nedavno je potvrđeno da Vlada intenzivno priprema novi zakon o radu nedjeljom, no još su otvorena brojna pitanja. Ključno je od njih kako je moguće razdvajati rad u trgovini od niza drugih poslova za koje je nedjelja također radna? Čini se da je jedini kriterij za odvajanje trgovine od ostalih poslova to što je u potonjim slučajevima riječ o dežurstvima koje poslodavci u pravilu kvalitetnije vrednuju. Nasuprot tome, trgovački lanci često

ignoriraju sve radničke zahtjeve, a u tome nema razlika između njihovih stranih i domaćih vlasnika.

Inače, Katolička crkva griješi kad navodi kako se samo u prošloj godini, ponajviše zbog rada nedjeljom, broj prekovremenih sati radnika u trgovini popeo na čak 25 milijuna, smatrajući da se time oduzima 12.000 novih radnih mjesta. Točnije bi bilo pretpostaviti da se možda nijedno od tih radnih mjesta ne bi otvorilo, jer bi vlasnici lanaca u situaciji u kojoj bi im se to nametalo zaključili da im je isplativije nedjeljom - zatvoriti vrata!

Kako Vlada još nije spremna dati svoj zakonski prijedlog u prvo saborsko čitanje, s konkretnijim su se prijedlozima zajednički javile tek Hrvatska obrtnička komora i Hrvatska gospodarska komora. Predstavnici gospodarstva i obrta drže da bi bilo najoportunije da za sve trgovce, dakle bez dijeljenja na velike i male, nedjeljom važi radno vrijeme od 7 do 12 sati, od čega bi bile izuzete samo

ljekarne i benzinske crpke. Predlagači smatraju da bi u tako čvrsto postavljanim pravilima, koja ostavljaju slobodnim barem dio nedjelje, mali trgovci trebali tražiti svoju šansu za preživljavanje, jer se nekim lancima neće isplatiti rad sa samo pet radnih sati, dok će neke kupci zaobilaziti zbog prevelikih gužvi. Uz to, blagdanom bi svima bilo zabranjeno raditi, a ako se on slavi dva dana za onaj potonji bi važilo nedjeljno ograničenje. Posebni bi režim rada vrijedio za četiri ljetna mjeseca, od 1. lipnja do 30. rujna, kao i tijekom prosinca, kad bi sve trgovine mogle raditi od 6 do 22 sata.

Kako nije povučena najava da će novi zakon biti u proceduri u posljednjem kvartalu ove godine, bit će zanimljivo vidjeti hoće li Vlada više misliti na biračko tijelo, koje je sklonije restriktivnijoj varijanti, ili će se pragmatički okrenuti modelu rada koji nudi više mogućnosti za punjenje proračuna.

Razgovor s Dejanom Slukićem, direktorom Podravkinog predstavništva u Rigi

Borba za očuvanje pozicija

Piše i snimila: **Jadranka Lakuš**

Nedavna TV-reportaža Gorana Miliča pod nazivom "Idemo na sjever" svrnula je pažnju hrvatske javnosti na male zemlje na sjeveru Evrope, poznate pod zajedničkim imenom baltičke zemlje, iliti Pribaltik. O Latviji, Estoniji i Litvi zapravo se malo zna, neki ih doživljavaju tek kao male državnice, nastale raspadom SSSR-a, s kojima baš nemamo puno dodirnih točaka, a neki ih gledaju pomalo ljubomorno jer su prije Hrvatske ušle u Europsku uniju. Podravka je pak već petnaestak godina putem distributera KORA prisutna na tržištima ove tri zemlje, a od 2001. ima predstavništvo u Rigi. U prošlosti bili smo jedini ponuđač dodataka jelima, Vegeta je bila apsolutni lider na tržištu, prodaja je iz godine u godinu rasla, da bi nakon osamostaljenja pribaltičkih država i ulaska međunarodnih trgovačkih lanaca, koji su Podravki donijeli žestoku konkurenciju, prodaja bilježila stalni pad. Tijekom 2004. godine taj pad je zaustavljen i sada se svi naponi usmjeravaju na zadržavanje postojećih pozicija. O tome kako je raditi u zemljama koje su od 1. svibnja članice Europske unije, razgovarala sam s direktorom Podravkinog predstavništva u Rigi Dejanom Slukićem za vrijeme gostovanja KUD-a "Ivan vi-



Dejan Slukić

tez Trnski" iz Novigrada Podravskog u Latviji. Jednako kao što je bio pravi domaćin folklorasima i predstavnicima Podravke, grada i županije u glavnom latvijskom gradu, Dejan Slukić spremno je popričao za Podravkine novine.

- Zbog ulaska Litve, Latvije i Estonije u Europsku uniju uvjeti rada znatno su otežani. Tržište se vrlo intenzivno razvija, konkurenata je sve više, primjerice lani su ušla tri velika nova ponuđača proizvoda sličnih Podravkinima iz Češke i Poljske. A naša Vegeta je znatno skuplja od ostalih dodataka jelima, primjerice od "Kuhareka" čak za 40 posto. Pa iako je Vegeta veoma poznata i omiljena, tamošnji stanovnici pritisnuti pos-

kupljenjima troškova stanovanja, od stanarina do sve većih izdataka za grijanje i komunalije, moraju «šparati» na hrani i stoga sve češće posežu za jeftinijim proizvodima. Usto marketinški budžeti sve su manji, pa se je doista teško boriti sa sve jačom konkurencijom - ističe direktor Podravkinog predstavništva u Rigi Dejan Slukić.

Osim o sve jačoj konkurenciji, Podravkaši moraju voditi računa i o značajnim razlikama između ove tri zemlje. Jer, iako dijele istu sudbinu za njih nepovoljnog polustoljetnog sužvota u velikom konglomeratu Sovjetskog Saveza, Estonci, Latvijci i Litvanci jako se razlikuju. I po jeziku, kulturi i po stupnju gospodarskog razvoja. Dok je u Estoniji, u kojoj se osjeća jaki utjecaj finskog kapitala stopa inflacije gotovo nezamjetna, nezaposlenost doseže tek četiri posto, a prosječna bruto plaća iznosi oko 457 eura, u Latviji je inflacija 7,2 posto godišnje, nezaposlenost se približila brojcima od devet posto, a prosječna plaća je 313 eura. Litva je po tim podacima bliža «lošijoj» Latviji, nego razvijenoj Estoniji.

- U Latviji ostvarujemo gotovo 55 posto ukupnog prometa u Pribaltiku i tu imamo lidersku poziciju u segmentu dodataka jelima. Suočeni smo s velikim strukturnim promjenama u trgovini, lanci se šire u regije, a lokalni veletrgovci s kojima smo

godinama uspješno surađivali propadaju. Najznačajniji partner nam je lanac Rimi koji pripada Aholdu a koji je na žalost izgubio prvu poziciju od strane VP Marketa. U Litvi nas pritišću domicilni proizvođači dodataka jelima koji su dva do tri puta jeftiniji od Vegete i tu držimo treću poziciju. U Estoniji ostvarujemo oko 12 posto prometa, a kako su tu sredinom prošle godine uveli drugog distributera za Open market računamo na određeni porast prodaje - objašnjava Slukić.

Osim Vegete i Vegeta Twistova (koji se ovdje nazivaju specijal) u ove tri zemlje izvozimo i juhe u vrećici, te voćne okuse dječje hrane. U lipnju je u Latviji provedena medijalna kampanja vezana uz redizajn Vegete i uvođenje Vegeta specijala, a obilazak trgovina, kako onih u velikim robnim centrima u Rigi, tako i u malim selima na krajnjem sjeveru zemlje, pokazao je da je Vegeta zaista sveprisutna. U marketu u Plavinjasu čak sam primijetila «originalni» način izlaganja Vegete. Vrećice su bile poredane točno u visini očiju na rashladnoj vitrini za meso i suhomesnate proizvode, pored police s kruhom tako da nitko nije mogao proći trgovinom a da ih ne primijeti. Na pitanje kako se prodaje najpoznatiji hrvatski proizvod, najbolje je odgovorio široki osmijeh prodavačice koja je ponosno rekla "I ja kuham s Vegetom!".

U Neumu održana konferencija Prodaje Podravkinog poduzeća u BiH

Proteklog je tjedna u Neumu održana trodnevna konferencija Prodaje Podravke d.o.o. Sarajevo na kojoj su uz cjelokupnu prodajnu operativu te koordinate unapređenja prodaje sudjelovali i category manageri iz Kopriwnice. Analizu svih programa koji se nalaze u ponudi na bosansko-hercegovačkom tržištu zajednički su prezentirali voditelji regija i category manageri, a poseban naglasak bio je na «čokoladnom projektu» Nestlea kojeg su predstavili gosti iz Zagreba.

Uz radnu atmosferu koja je trajala puna dva dana (na slici), mnogi su iskoristili ovu konferenciju i za međusobnu opušteniju komunikaciju, a na samoj konferenciji dodijeljena je i nagrada timu koji je u kolovozu ostvario apsolutni mjesečni rekord u prodaji.

J. C.



Otkup šljiva - slab

Još do kraja tjedna u Podravkinoj Tvornici Voće traje otkup šljiva za industrijsku proizvodnju. Otkupljuje se šljiva bistrica po 2,20 kuna za kilogram. Međutim, zbog slabog uroda na ovom području, dosad su otkupljene vrlo male količine, tako da će naša tvornica, odnosno Nabava, morati potražiti dostatne količine u drugim krajevima Hrvatske.

ML. P.

Podravka partner nagradne igre "Odigraj kupovinu snova"

U zagrebačkom hotelu Palace u srijedu je održana tiskovna konferencija i medijska promocija nagradne igre «Odigraj kupovinu snova» koju organizira trgovački lanac Ipercoop. Riječ je o nagradnoj igri koja ima vrlo vrijedne nagrade, pa će se primjerice podijeliti po 1 automobil u svakom Coopovom centru u Hrvatskoj, u Splitu, Osijeku, te dva zagrebačka centra Jankomir i Donji Stupnik. Igra je vrlo jednostavna i pravo na nju ima svaki kupac koji skupi račun u iznosu od 50 kuna. Međutim, na računu mogu biti samo proizvodi partnera nagradne igre, koji će biti posebno označeni na polici. Jedan od partnera ovogodišnje akcije je i Podravka, odnosno Podravkine Talianette. Tako će za nagradnu igru vrijediti računi napravljeni kupnjom bilo koje od petnaestak vrsta Talianette koje se nalaze u tim trgovačkim centrima. Na tiskovnoj konferenciji su uz oragnizatore govorili i predstavnici partnera Makarta&Makarta, Enciana, Pan-Peka, te Podravke. U ime Podravke govorio je pomoćnik direktora Korporativnih komunikacija Alen Kišić koji je istaknuo kako je Ipercoop partner Podravke od 1999. godine kada je došao u Hrvatsku, te da je suradnja na zavidnoj razini, a može se još i popraviti. Partnerstvo u ovakvoj igri, rekao je Kišić, dokaz je Podravkine brige za svog partnera, ali i potrošača, što je u današnjem poslovanju prava nužnost.

Coolinarika.com i na telefonskom govornom automatu 060 455 455

Do sada su se sadržaji Podavkinog kulinariskog portala Coolinarika.com mogli samo čitati na web adresi www.coolinarika.com, a od sada, Coolinarikine omiljene rubrike mogu se poslušati i na broju telefonskog govornog automata **060 455 455**. Mogu se preslušati sadržaji poput recepta dana, vegetarijanskog recepta, recepta za slasticu, ostaviti vlastiti recepti i osvojiti nagrade, odigrati ostale nagradne igre, ostaviti komentari i prijedlozi vezani uz Coolinariku, poslušati cool i zdravstveni savjeti, fit novosti, te popričati s uredništvom Coolinarike.



Podravkin periskop

Nije domaće, al' je k'o domaće

Pripremio: **Vlado Markota**
Strateški razvoj

Domaća hrana i život bliže prirodnom i prirodi sve više postaju trendovi, kako u Americi tako i u Europi. Međutim, tko danas više ima vremena sam peći kolače, praviti tjestenu, satima ukuhivati rajčicu ili kuhati pekmeze od šljive i drugog voća? Najvjerojatnije manji broj domaćica. Jedna američka autorica u svojoj knjizi "Ne znam, kako to ona radi" opisuje situaciju zaposlene žene, majke dvoje djece, koja treba ispeći gomilu kolača za školsku proslavu svoje kćeri.

Očajno raspoložena, kupuje gomilu kolača u prestižnom supermarketu, te pokušava učiniti da izgledaju kao domaća proizvodnja: tuče ih mlinčenjakom, nepravilno ih dekorira, pazeći da dva-tri od njih budu potpuno "spackani"

"Istraživanja provedena u lipnju 2005. godine pokazuju da svaka treća odrasla žena i svaki četvrti odrasli muškarac koriste takve trikove!" - kaže jedan socijalni psiholog, te dodaje: "Svi mi skupa smo skloni pretvaranju pred svojim prijateljima ili strancima da su proizvodi koji su zapravo kupljeni u trgovini - proizvodi kućne izrade!".

Kada su proizvođači proučili rezultate spomenutih istraživanja navika i ponašanja potrošača, počeli su ih koristiti da potrošači odaberu upravo njihove proizvode. Jednostavan slogan "Isto kao domaće" je najčešći na pakiranjima industrijskih proizvoda. Tijekom ovog ljeta je najmanje osam televizijskih reklamnih spotova u Velikoj Britaniji prikazivalo mladu ženu koja vara svog muža, djecu ili svekrvu, servirajući im industrijske proizvode pod vlastoručne, naravno uspješno! Niti hrvatski gledatelji nisu pošteđeni takvih reklamnih trikova proizvođača hrane.

Postoje i profinjenije metode za podmetanje industrijskih proizvoda kao vlastitih proizvoda. Unatrag nekoliko zadnjih tjedana u američkim trgovinama se pojavila marka proizvoda od povrća i voća Selfy (od "self-made" što znači "vlastoručni proizvod"). Svaki od proizvoda se nudi u sedamnaest varijanti čaša i staklenki! Etikete koje potrošač može sam ispuniti svojim tekstom su uključene uz proizvod, kao i recepti o sastavu proizvoda s uputstvima kako se proizvod pravi. Etiketa proizvođača je uzicom pričvršćena na ambalažu, pa ju se tako može lako po potrebi kasnije odstraniti i baciti, a stavljanjem vlastite etikete proizvod "prodati" pod svoj. Ima nešto u ovoj ideji što mislim da bi se moglo primijeniti i uz naše proizvode. Zašto ne bismo našim potrošačima uz svoje kvalitetne proizvode ponudili i npr. zgodne etikete ili krpice za pokrivanje zatvarača na njihovim teglama s ukiseljenim povrćem ili pekmezima, slične onima na našim proizvodima? Neka nas kopiraju! Mi se vraćamo tradicionalnim receptima, potrošači se vraćaju nama - i svi zadovoljni!

Podravkinci vatrogasci dobili novo vatrogasno kombi vozilo

Vatrogasci Podravke već se godinama svrstavaju među najbolja i najaktivnija takva društva diljem Hrvatske. Za njihov rad prijeko je potrebna i suvremena oprema, koja im srećom ne nedostaje. Tako su ovih dana nabavili novo vatrogasno interventno vozilo Renault-Master, koje je opremljeno od pumpe za ispušavanje vode, agregata za struju, kompresora i drugih uređaja potrebnih za gašenje požara.

- Vrijednost vozila je oko 200 tisuća kuna - rekao nam je Zvonimir Gudan, voditelj Zaštite od požara. Sada, u slučaju intervencije, više nećemo morati "skupljati" opremu, već se ona nalazi u vozilu, tj. na jednom mjestu, što će nam umnogome olakšati rad.

Uz ovo vozilo, unazad nekoliko godina nabavljena su još dva, a uskoro očekuju zamjenu za jedno navalno vozilo, koje je jedno vrijeme bilo i na ratištu. Nedostaje im i novo kombi vozilo za prijevoz vatrogasnih aparata, koji se kod njih i servisiraju.

- Sva ta vozila mi imamo, ali prošao im je "vijek trajanja". Stoga ih treba zamijeniti. Jedno starije vozilo smo poklonili Vatrogasnoj zajednici Grada Koprivnice, koje će dobro doći nekom od ovdašnjih dobrovoljnih vatrogasnih društava - napominje Gudan

MI. Pavković



Novo Podravkino vatrogasno vozilo

Ukratko iz Belupa

Belupo predstavio dva nova lijeka

Povodom izlaska na tržište novih Belupovih lijekova Mirtazapina i Olanzapina, u organizaciji Belupa i Hrvatskog psihijatrijskog društva u utorak je u Muzeju za umjetnost i obrt održan simpozij za stotinjak psihijataru iz cijele Hrvatske. Simpozij je organiziran u dvije cjeline: Mirtazapin - iskustva u kliničkoj primjeni i Olanzapin - nova terapijska mogućnost u liječenju depresivnih bolesnika.

Stručne spoznaje i klinička iskustva s novim Belupovim psihofarmcima predstavili su vodeći hrvatski stručnjaci, liječnici psihijatri: prof. dr. Ljubomir Hotujac, prof. dr. Miroslav Jakovljević, prof. dr. Vera Polnegović-Šmalc, prof. dr. Vlado Jukić, prof. dr. Goran Dodig, prof. dr. Vesna Medved, prof. dr. Vlatko Thaller te prof. dr. Ljiljana Moro.

Stručne informacije i razmjena iskustva velikog broja psihijataru na ovom simpoziju pridonijet će, smatraju u Belupu, jačanju pozicije koprivničke tvrtke na brzo rastućem tržištu psihofarmaka.

Academia Dermatologica

Na Brijunima će se od 10. do 14. rujna okupiti oko 140 dermatologa na drugoj znanstvenoj akademiji. „Academia dermatologica“ i ove godine služit će za razmjenu informacija i prenošenje iskustava dermatologa sa svih osam Belupovih tržišta srednje i jugoistočne Europe. U stručnom dijelu „Derma akademija“ je podijeljena na dvije teme: „Lokalni kortikosterodi da ili ne“ i „Pedijatrijska dermatologija“. Strateška orijentiranost Belupa dermatologiji, te nastojanje da ostane pouzdan partner dermatolozima rezultira i povećanim izvozom, razvojem novih proizvoda, te liderstvu u skupini lijekova za liječenje dermatoza.

Kozmetika I. touch jeftinija

Cjelokupan asortiman Belupove I. touch kozmetike od početka ovoga mjeseca jeftiniji je 30 i više posto. Naime, sa svim trgovačkim kućama u Hrvatskoj koje na svojim policama imaju I. touch kozmetiku dogovoreno je sniženje cijena. Direktor Belupove kozmetike Goran Drvenkar kaže kako je uveden novi cjenik prema kojem se želi da program I. touch bude konkurentan u odnosu na ostale kozmetičke proizvode.

Moj hobi: mr. Milivoj Šifkorn, direktor Centralne pripreme i planiranja proizvodnje

Milivojev stolni tenis, vinogradarstvo i drugi hobiji

Piše i snimio: **Slavko Petrić**

Gimnazijska zaokupljenost stolnim tenisom vodila je **Milivoja Šifkorna** svakodnevno put Elektrine dvorane, jedne od koprivničkih "meka" omiljenog pingića. Bilo je to vrijeme kada su "čarobnjaci" celuloidne loptice drvene reketke presvlačili automobilskim gumama da bi postigli što bolji bekhend, forhend, štopanje i kasnije top spin, što je Šifkornova, Sajkova, Pintarova, Bobanova, Vedriševa, Kahova, Goršetina, Šubićeva, Špoljarova generacija upijala od vječitog Šurbeka. Igranje na nekada poznatim radničkim sportskim igrama i osnivanje STK Podravka 1972. godine nastavak je Milivojeve sportske djelatnosti, a igranje u veoma jakoj zagrebačkoj regiji iz koje je poteklo nekoliko velikih igrača bivše države (Stipančić, Šurbek) i ulazak u drugoligaško natjecanje domet je koji rado ističe. Dugo je igrao u prvom sastavu, nastavio s trenerskim poslom, a za funkcije predsjednika kluba Podravka je prvi puta ušla u Prvu ligu i tada je Podravka bila među prvim koja je u svoje redove



Milivoj Šifkorn

dovela igrača iz postojbine stolnog tenisa - Kineza Jin Zhen Hua. Iako je u sportskoj karijeri zabilježio niz uspjeha, ipak Milivoj pedagoški rad i odgoj mladih stavlja na prvo mjesto:

- U klubu, u kojem je najveći trag ostavio Gustav Kah, odgojili smo nekoliko generacija koje su obilježile koprivnički stolni tenis. Tu su Vondračeki, Dinići, Plešei, Štrkalj, Litvan,

Štefan, Gojković, Špiranec, Juran. Visoko smo kotirali ne samo u regionalnim već i u državnim razmjerima. Volio sam i volim prenositi znanje na mlade ljude. Tako je bilo u stolnom tenisu, tako je i na radnom mjestu direktora službi. I ovdje sam okružen izvanrednim timom odličnih suradnika, od kojih su ovaj put žene u većem broju - ističe mr. Šifkorn koji još nije "objesio reketke o klin" i nije rekao posljednje zbogom ovom lijepom sportu koji mu je odredio veći dio dosadašnjeg življenja. Igra u veteranskoj konkurenciji pa se okušao i na svjetskim skupovima veterana u Pragu Lilehameru, Göteborgu, Luzernu i Bratislavi. Lilehamer pamti po 64. mjestu među igračima svijeta gdje je bilo i nedodirljivih "kosookih".

Prateći domaći i svjetski stolni tenis neka imena ostala su mu posebno u sjećanju. Šifkornu, poznatom ofenzivcu s dobrim top spinom, po uporosti imponirao je nenadmašni Dragutin Šurbek, igrački Tova Stipančić, a iako su mu Kinezi zaista strašni, jednako cijeni Švedane Johansona i Alsera. Igranje u paru smatra zahtjevnijim od pojedinačnog, a u toj igri

najviše je proveo, a i danas igra, sa Sajkom. Udio Kineza Jina u koprivničkom stolnom tenisu smatra velikim, posebice u razvoju ove igre.

Uz stolni tenis, danas se uz Šifkornovo ime kao hobi ili ljubav najviše veže vinogradarstvo. Počelo je to još sedamdesetih godina kada je i stolni tenis dobivao prave konture u koprivničkoj sportskoj obitelji. Mali vinogradni posjed na Zlatnom brijegu nadomak Jagnjedovca vabio je Milivojevu pažnju od mladih dana. Danas je on ozbiljan, stručan, pedantan vinogradar i podrumar koji kazuje da vinograd traži pravog gospodara, da treba o njemu puno učiti, a da (kao i u stolnom tenisu) o svemu čovjek mora odlučivati sam. Od vinogradara je koji priznaje samo suvremen način proizvodnje primaljive kapljice za koju - ako se pije pravilno i umjereno - smatra da razgaljuje. Graševina mu je zaštitni znak, a i u ovom podneblju omiljena sorta, dok souvignon smatra najboljim vinom koje je okusio (još nije otvorio bocu kineskog vina koje mu je poklonio Kinez Jin koji je obožavao podravski gemiš). Milivoj je i predsjednik Udruge vinogradara i

vočara koprivničkog kraja koja broji 130 članova i među kojima se već ističu neki što prerastaju epitet malih vinogradara.

- Zadatak nam je doći do vina s geografskim porijeklom. Zbog toga moramo u vinogradarstvo još više uključiti struku. Vinogradarstvom se bavim punih 30 godina i smatram da je zdravo i korisno popiti dobro vino. Istina je i to da je vinogradarstvo skupi hobi. Dobro je znano da čovjek može za uloženo u litru svog vina kupiti litru kvalitetne kapljice. No, vlastito vino i zadovoljstvo koje se doživljava u njegovom proizvodnji ne može se kupiti. Vinogradarstvom se bavim proizvodeći vino za vlastite potrebe, prijatelje i rodbinu - kaže nam Milivoj koji o svojim hobijima ima toga još za dodati: da još redovito igra u Županijskoj stolnoteniskoj ligi, da se bavio streljaštvom u nekada sjajnoj generaciji koprivničkih strijelaca Kuzmić, Pazić, Nemec, a jednom je tu vještinu iskazao i na RSI Podravke osvojivši prvo mjesto u gađanju malokalibarskom puškom, da je nekada i kuglao, a i danas je "umočen" i u taj sport...

Ukratko iz Likovne sekcije “Podravka 72”

Izložba u Molvama

U organizaciji Molvarskog likovnog kruga u Molvama je održana uspješna izložba likovnih umjetnika. Na izložbi je sudjelovalo 10 slikara koji pripadaju Podravkinoj likovnoj udruzi «Podravka 72», a koji su izložili ukupno 30-ak djela manjih i velikih formata. To je bila ujedno i prigoda proslave 35 godina postojanja i osnutka Molvarskog likovnog kruga. U bogato ilustriranom katalogu predgovor za izložbu napisala je koprivnička kustosica Draženka Jalšić Ernečić, a na izložbi su sudjelovali slikari Podravke: braća Đukin, Stjepan Fosić, Josip Gregurić, Đuro Jaković, Dragutin Kovačić, Marta Rušak, Marija Stipan, Josip Tot i Drago Žufika.

Predavanje i prezentacija novih slikarskih tehnika

Tvrtka P@Got, distributer likovnog materijala, te opreme slika, organizirala je stručno predavnje te prezentaciju slikanja s novim slikarskim tehnikama. Predavanje i prezentaciju je održao zagrebački akademski slikar Juriša Boras koji je prisutne slikare upoznao s upotrebom novih medija koje nudi tržište. Slikanje akrilom, slikarskom tehnikom budućnosti, izazvalo je veliko zanimanje prisutnih slikara. I ovoga puta nekolicina Podravkinih slikara sudjelovala je na ovome seminaru uživajući u stvaranju novih djela.

Likovna kolonija u Pitomači

Prošle subote nekolicina Podravkinih slikara odazvala se na likovnu koloniju u Pitomači. Naime, u organizaciji Rukometnog kluba Pitomača održana je likovna kolonija u korist tamošnjeg kluba koji postoji više od 20-ak godina, a u nedostatku prijeko potrebnih sredstava za rad kluba dosjetili su se organizirati likovnu koloniju. Slike iz kolonije prodat će se na aukciji koja će biti organizirana za Valentinovo iduće godine. U prekrasnom vinogorju u Turnašici na imanju poznate vinarke Lele Dent za dobrobit rukometnog kluba slikali su slikari Podravkine likovne sekcije (*na slici*): Marija Stipan, Zlatko Štrfiček, Nada Zlatar-Lukavski, Barbara Percač, Nada Dombaj, Đurđa Franjić, Mirko Horvat, Ivan Rođak, Đuro Jaković i Branimir Doleneć.

N. Z. L.

Podravkini likovnjaci izlažu u Galeriji “Mirko Virius” u Zagrebu

Podravkina Likovna sekcija nastavlja sa svojim aktivnostima. Tako će od slijedećeg četvrtka, 15. rujna, naši likovnjaci sudjelovati na izložbi slika i skulptura u poznatoj Galeriji «Mirko Virius» u Tkalčičevoj ulici u Zagrebu. Ova Galerija okuplja naivne likovne umjetnike iz cijele Hrvatske, a i dosta članova Podravkine Likovne sekcije članovi su i HDNU u Zagrebu pod okriljem spomenute Galerije.

Podravkini likovnjaci predstaviti će se sa 33 slike i dva reljefa u drvu.

Ova izložba rezultat je suradnje Galerije «Mirko Virius» i Podravke, započete prošle godine izložbom Društva hrvatskih naivnih umjetnika u Podravki. Otvorenje izložbe je u 19 sati.

A. V.



Liječnik za vas

Koji su najčešći seksualni problemi kod žena

Piše: **dr. Ivo Belan**

Nedavno opsežno znanstveno istraživanje u Americi utvrdilo je da se više od 40 posto žena žali na seksualne poteškoće, koje se kreću od nedostatka seksualnog interesa, seksualne apatije do problema sa uzbuđivanjem, orgazmom i bolovima.

Premda mnoge žene uživaju u svom zadovoljavajućem seksualnom životu, ipak daleko se više žena žali na čitav niz seksualnih kočenja, problema i nezainteresiranost. Tu se može raditi o različitim uzročnim faktorima, međutim seksualne poteškoće u većine žena proizlaze iz međusobnog djelovanja psiholoških, međuljudskih i fizičko/hormonalnih faktora. Mnogi se faktori mogu upletati u ženinu seksualnu funkciju i zadovoljstvo - od normalnih promjena u vezi s dobi, kao što su one koje prate prijelazni period u menopauzi ili hormonalne promjene u trudnoći, pa do problema u međuljudskim odnosima, stilu života, nuspojavama nekih lijekova, kroničnih akutnih bolesti. Najčešće seksualne poteškoće su rezultat kombinacije tih elemenata.

Odnedavna su intenzivirana farmakološka istraživanja kako bi se s lijekovima pomoglo ženama sa seksualnim tegobama (testosteron, lijekovi s djelovanjem na krvne žile, kreme, gelovi, mehanička sredstva itd.). Bez sumnje, neki od njih će pomoći mnogim ženama, čije primarne poteškoće proizlaze od fizičkih ili bioloških faktora. Ipak, većina seksualnih problema u žena nisu posljedica faktora fizičke prirode. Je li žena zadovoljna sa svojim seksualnim odnosima? S razinom emotivne intimnosti? Osjeća li se sigurna, osjeća li da se o njoj brine, da ju se cijeni i

poštuje? Da li uvjeti u neposrednoj okolini doprinose seksualnom odustajanju - spavaju li djeca ili su budna, je li u sobi hladno ili toplo? Osjeća li se ona fizički atraktivnom? Smatra li svog partnera fizički privlačnim? Osjeća li da je zavedena, namamljena ili prisiljena na seks? Je li zadovoljna s emotivnom intimnosti, u kojoj uživa sa svojim partnerom ili se osjeća uvrijeđenom, otuđenom ili suzdržanom u odnosu na njega? I konačno, postoji li odgovarajuća stimulacija (na pravom mjestu i s dovoljno dugim trajanjem)?

Razumljivo, liječnik mora također skupiti osnovne informacije kako bi mogao u potpunosti procijeniti ženine seksualne tegobe (hormonalno stanje, ginekološki pregled, uzimanje lijekova, kako onih na recept, tako i onih koji se dobiju bez recepta, situacija sa ženinim seksualnim životom u prošlosti, njezini vjerski i kulturološki pogledi na seks, situacija s ostalim ukućanima - svekar ili svekrva - ženine motivacije i ciljevi u seksu, to jest nastoji li ostati trudna ili pokušava izbjeći trudnoću itd.). Stručnjak mora znati što je više moguće o njezinom seksualnom životu (je li u prošlosti imala veća zadovoljstva, o načinima reagiranja - je li ikad sama inicirala seks ili uvijek čeka da to učini partner - jesu li joj uvijek ugodna različita ponašanja, uključujući oralni seks, seksualne fantazije ili korištenje erotskih medija). Sve te informacije mogu pružiti korisnu pomoć u otkrivanju uzroka koji ometa ženino seksualno zadovoljstvo.

Ako žena nije nikad uživala u seksu, mala je vjerojatnost da postoji neki čarobni štapić koji će to riješiti. Međutim, ako se ona može prisjetiti ugodnih seksualnih doživljaja, tada je prognoza

dobra. Uz pomoć psihoterapije obično je moguće ponovno oživjeti želju i svladati seksualne probleme. Tada liječnik može utvrditi je li nastup ženinih poteškoća proizašao iz nekog posebnog događaja, kao što je početak uzimanja nekog lijeka, početak nekog novog međuljudskog odnosa ili doživljavanje promjena u životnim okolnostima, kao što je primjerice smrt roditelja ili gubitak posla. Osim toga, ona može osjećati ljutnju i ogorčenost prema partneru koji se redovno žali na nedostatak njezine seksualne želje, zanosa ili vještine. Da bi bila seksualno prijemljiva, to jest imala pozitivan stav, žena ima potrebu da se osjeća sigurnom, u čvrstoj vezi, poželjnom i biti pozitivno orijentirana prema svom partneru.

Dakle, što žene stvarno žele seksualno? Većina žena treba četiri glavna elementa kako bi bile seksualno zainteresirane:

1. Ljubavni kontekst u kojem će uživati fizičku intimnost, kontekst u kojem će se osjećati sigurna i cijenjena.
2. Partnera kojemu je isto toliko važno njezino seksualno zadovoljstvo kao i njegovo.
3. Osiguranje fizičkog prostora, uključujući privatnost, toplinu i udobnost.
4. Dovoljnu seksualnu stimulaciju, i fizičku i mentalnu, s dovoljnom pažnjom na dodir, zvuk, miris i riječi.

I konačno, za većinu žena orgazam i druge fizičke genitalne reakcije, premda važne, u manjoj su vezi sa seksualnim zadovoljstvom, nego što je obraćanje pažnje na romantične, intimne i senzualne aspekte seksa. To su one pažnje koje pokreću ženu od odgovarajuće fiziološke funkcije do istinskog seksualnog zadovoljstva.

Multikulturalni festival mladih u Koprivnici

„Mnogo u malom“

„Mnogo u malom“ naziv je multikulturalnog festivala koji je drugu godinu održan u Koprivnici. Organizatori su mu Udruga mladih i Volonterski centar iz Zagreba, a zamišljen je kao upoznavanje mladih s različitim kulturama i zemljama svijeta. Koprivničancima su ove godine predstavljeni Iran, Norveška, Španjolska, Velika Britanija, Ukrajina, Japan, Belgija, Nizozemska, Poljska, Francuska i Južnoafrička Republika. Osim filmova iz spomenutih zemalja, izložaba, te degustacija hrane, posjetitelji festivala uživali su i u koncertima. Svjetski putnici podijelili su sudionicima festivala svoje doživljaje s putovanja po otocima Pacifika, Australije, Venezuele i zemalja južne Azije. Valja spomenuti kako su gosti festivala bili i predstavnici ambasada nekih zemalja koje su predstavljene.

Glavni pokrovitelj multikulturalnog festivala „Mnogo u malom“ bila je Podravka.

Obavijesti

Prodaja purećeg mesa

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da organizira prodaju purećeg mesa proizvođača Vindon d.o.o. Slavonski Brod, grupe Vindiye Varaždin, uz mogućnost plaćanja na tri rate. Na ponudi su slijedeće kategorije svježeg purećeg mesa:

- A) Krilni batak, pakiranje 5 kg - 106,75 kn/pakiranje
 - B) File prsiju, pakiranje 5 kg - 216,55 kn/pakiranje
 - C) File zabatka, pakiranje 5 kg - 164,70 kn/pakiranje
 - D) Batak, pakiranje 5 kg - 93,35 kn/pakiranje
 - E) Zabatak, pakiranje 5 kg - 140,30 kn/pakiranje
 - F) Filea zabatka za paprikaš, (rezano na kockice) pakiranje 5 kg - 164,70 kn/pakiranje
 - G) Kotlet, pakiranje 5 kg - 189,10 kn/pakiranje
 - H) Mljeveno meso, pakiranje 5 kg (10 paketa po 500 g) - 178,10 kn/pakiranje
 - I) Roštilj kobasica, pakiranje 4,8 kg (10 paketa po 480 g) - 141,50 kn/pakiranje
- Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti najkasnije do 15. 9. na telefon 651-781 i 651-954 ili e mail: marijan.slukic@podravka.hr

Podjela šećera

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke koji su naručili šećer da će podjela biti - u dvorištu Galantpleta, Kolodvorska 1, skladište Prigodnih prodaja od 13,30 do 15, 30 sati - prema slijedećem rasporedu:

- 13. 9. utorak - Belupo, Catering, Centralna priprema, Čišćenje i opće usluge, Danica
- 14. 9. srijeda - Tvornica dječje hrane, Energetika, Informatika, Inženjering, Tvornica koktel peciva, Kooperativne komunikacije, Tvornica Linolade, Logistika, Ljudski potencijali, Podravski mlinovi, Nabava
- 15. 9. četvrtak - Održavanje, Prodaja i distribucija pića, Tvornica Vegete, juha i poluproizvoda, Pravni poslovi, Prodaja, Računovodstvo, Kontrola kvalitete i razvoj, Riznica, Koprivnička tiskarnica, Tržište RH, Ured Uprave, Tvornica voća, Zaštita i nadzor.

Prodaja deterdženta

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da organizira prodaju deterdženata proizvođača Saponia Osijek, uz mogućnost plaćanja na 3 rate putem ustega na plaći:

- a) Deterdžent Faks aquamarine, pakiranje 10 kg - 95,16 kn/pakiranje
 - b) Deterdžent Rubel, pakiranje 10 kg - 85,40 kn/pakiranje
 - c) Omekšivač Ornel, pakiranje 5 litara - 35,38 kn/pakiranje
 - d) Deterdžent za strojno pranje posuđa Likvi automat tabs 16/1, pakiranje 352 g - 24,40 kn/pakiranje
- Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti najkasnije do 15. 9. na tel. 651-781 i 651-954 ili e mail: marijan.slukic@podravka.hr

Jelovnik

12. 9. ponedjeljak:	- Varivo mahune, hrenovke, voće
13. 9. utorak:	- Pečena svinjetina, krpice sa zeljem, salata
14. 9. srijeda:	- Junetina na lovački, dinstani krumpir, salata
15. 9. četvrtak:	- Pečeni pureći zabatak, hajdinska kaša, salata
16. 9. petak:	- Špek fileki, 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

Međunarodni rukometni turnir *Koprivnica 2005.*

Podravka Vegeta osvojila jaki turnir

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

Na prvom Međunarodnom rukometnom turniru *Koprivnica 2005.*, koji je sigurno jedan od najjačih ovogodišnjih europskih turnira, a što ga je u povodu 50. godišnjice kluba organizirala Podravka Vegeta, domaće rukometašice osvojile su prvo mjesto. Uz Koprivničanke, na turniru su nastupile ekipe mađarskog Györi Graboplasta, slovenskog Krima i austrijskog Hypa. Turnir je odigran po principu svatko sa svakim.

U prvoj utakmici, koja je do kraja bila neizvjesna, Podravkašice su pogotkom razlike 31:30 pobijedile mađarske rukometašice. Najbolje pojedinke u redovima Podravke Vegete bile su vratarka Galkina koja je imala 21 uspješnu obranu te Pasičnik koja je postigla 10 pogodaka. U drugoj utakmici austrijske prvakinja, bečki Hypo, bile su bolje od Podravkašica

i pobijedile 28:23. Ta je utakmica zapravo bila i najslabije izdanje domaćih rukometašica, jer već u idućem susretu Podravkašice pobjeđuju ljubljanski Krim Mercator 26:22. U toj utakmici gotovo su se sve domaće igralice upisale u listu strijelaca, a posebno je veselilo odlično izdanje Maje Kožnjak.

U ostalim susretima postignuti su rezultati - Györ - Hypo 22:21, Krim - Hypo 31:28, Györ - Krim 31:30. Podravka Vegeta je postala prvak turnira zbog pobjede nad mađarskim prvakinjama, Mađarice su bile druge, Krim treći, a Hypo koji je pobijedio Podravku osvojio je četvrto mjesto.

Za najbolju vratarku turnira proglašena je Podravkašica Elena Galkina, najbolja igračica je Ganna Siukalo iz Krim Mercatora, a najbolji strijelac turnira je Tanja Logvin iz Hypa. Pobjednice turnira dobile su od Podravske banke ček na tisuću eura.

Za Podravku Vegetu na Međuna-



Sudionici turnira u Koprivnici organiziranim u povodu obilježavanja 50. obljetnice koprivničkog ženskog rukometa

rodnom rukometnom turniru Koprivnica 2005. igrale su: Stefanišin, Stančin, Galkina, Vresk, Hrgović, Kožnjak, Golubić, Palčić, Hodak, Zebić, Gaće, Horvat, Franić, Naukovich, Tatari i Pasičnik.

Prvo pretkolo Lige prvakinja - 1. kolo

Osigurano drugo kolo

PODRAVKA VEGETA - MADEIRA ANEBOL SAD 38:23 (15:11)

U prvoj utakmici prvog pretkola za ulazak u Ligu prvakinja rukometašice Podravke Vegete deklasirale su portugalsku Madeiru Adnebol SAD čak sa 15 pogodaka razlike i tom pobjedom praktički osigurale drugo kolo natjecanja.

U prvom poluvremenu nije izgledalo da će Podravkašice tako visoko pobijediti Portugalke. Bilo je puno pogrešaka i u obrani i u napadu kod domaćih rukometašica, što su gošće koristile, posebice njihova najbolja igračica Cardoso koja je ukupno postigla 9 pogodaka. Na odmor se otišlo tek sa 4 pogotka razlike za Podravku Vegetu.

A onda u nastavku sasvim druga priča. Razigrale su se Podravkašice,

posebno krila Golubić i Zebić kojima se pred kraj utakmice pridružila i Hodak. Kontre su bile glavno oružje igre Podravkašica pa su Portugalke samo nemoćno mogle gledati kako im se mreža puni. Zanimljivo je kako je gostujuća vratarka Ganau u prvom poluvremenu imala 10 obrana, a u drugom samo jednu. Podravkašice su je pročitale kao knjigu. Prvo ime susreta je Golubić sa 9 te Naukovich sa 7 pogodaka.

Prema viđenom na koprivničkom parketu, rukometašice Podravke Vegete su prejake za ekipu Madeira pa će uzvrat biti samo izlet za Podravkašice u Portugal. Misli su im već sigurno u drugom pretkolu, gdje ih očekuje Budućnost Monet. Nakon utakmice

trener Podravkašica Josip Šojat je izjavio:

- Imali smo dosta pogrešaka u prvom dijelu utakmice, dok nismo krenuli snažnije i odlučnije, a nešto slabijoj igri na početku je pridonijelo i to što treniramo s Hummelovim loptom, dok se europska natjecanja igraju s Adidasovim. Kada smo se malo posložili, Madeira nam se nije mogla ozbiljnije suprotstaviti i samo je bilo pitanje s koliko pogodaka razlike ćemo ih dobiti. U Portugal također idemo po pobjedu, a onda ćemo razmišljati o Budućnosti iz Podgorice koja će nam sigurno biti teži suparnik od Madeira.

Za Podravku Vegetu protiv Madeira Anebol SAD igrale su: Stančin, Galkina, Vresk 5, Hrgović 3, Kožnjak, Golubić 9, Palčić 2, Hodak 2, Zebić 5, Pasičnik 1, Horvat 1, Franić 1, Naukovich 7 i Tatari 2.

B. F.

Uoči prvenstva Prve lige kuglača

U Koprivnicu stiže prvak Zadar

Sutra počinje novo kuglačko prvenstvo Hrvatske za kuglače, dok kuglačice startaju za dva tjedna. Podravkaši su se, prema svemu viđenom u pripremnom razdoblju, dobro pripremili za sve ono što ih očekuje u prvenstvu. A sve govori da će to zasigurno biti jedno od najuzbudljivijih prvenstava - puno favorita za najviši plasman, ostatak momčadi u borbi za ostanak. Podravkaši će biti u ovoj drugoj skupini s glavnim ciljem zadržavanja teško stečenog prvoligaškog statusa. Neće im biti lako, jer svi su se znatno pojačali, oni sami za nijansu su slabiji, jer ostali su bez ponajboljeg igrača Zlatka Betlehema.

Ipak, u redovima Podravkaša postoji velika volja i želja, da prvenstveno dobrim igrama na domaćim stazama

pokažu svim gostima da neće iz Koprivnice nositi bodove. Protekle subote su u Koprivnici u generalki prije prvenstvenog starta pobijedili osječki Konikom, sastav sastavljen od zvučnih reprezentativnih imena i jednog od kandidata za naslov. Pobjedom 5:3 nad prošlogodišnjim prvakom Podravkaši su pokazali - prije svega sami sebi - da se na domaćim stazama mogu suprotstaviti i najjačim sastavima. Trebaju samo u svaku utakmicu krenuti mirno, ali borbeno, bez treme i s vjerom u svoju snagu.

- I u prvoj utakmici u Osijeku protiv Konikoma smo se dobro držali, postigli na pločama nekoliko dobrih rezultata i izgubili 6:2. Sada smo u uzvratu pokazali da možemo igrati ravnoopravno i s najjačima. I ne samo igrati,

već i pobijediti te najjače, kandidate za prvaka države. Samo domaći dobri rezultati i pobjede mogu nas spasiti od ispadanja, jer na gostovanjima se teško može do kojeg boda. Iza nas je jednogodišnje iskustvo ovog sastava, vjerujem da više neće biti početničke treme pred zvučnim imenima i precjenjivanje snage protivnika, kao što je bilo nakon ulaska u Prvu ligu. Nažalost, ždrijež nas nije "pomilovao" - već u 1. kolu stiže nam prvak Zadar, sastav pun naših i slovenskih reprezentativaca. Bit će izuzetno teško do pobjede, ipak nećemo izvijesiti bijelu zastavu, pokušati ćemo već na startu svima pokazati da će se malo tko u Koprivnici "osladiti" bodovima - rekao je optimistički Ljubomir Oroz, trener Podravke.

Željko Šemper

Prva hrvatska rukometna liga - 1. kolo

Prvenstvo počelo očekivanom pobjedom

PODRAVKA VEGETA - ZAMET 29:20 (16:10)

Domaća prvenstvena rukometna sezona počela je očekivano za prvakinja Hrvatske. Na domaćem parketu u 1. kolu pobijedile su vrlo dobre riječke rukometašice sa devet pogodaka razlike. Nije to bila neka utakmica za pamćenje, Podravkašice su solidno odradile posao, a trener Koprivničanki Josip Šojat dao je priliku svim igračicama, osim Tatari zbog zdravstvenih problema. Nažalost, od 20. minute utakmice nije mogao računati na Pasičnik koja je ozlijedila koljeno. Najbolje u redovima Podravkašica bile su one najiskusnije - vratarka Stančin sa 15 uspješnih obrana te Palčić sa 4 pogotka i velikim obolom u obrani. Najefikasnija Podravkašica bila je Naukovich sa 5 pogodaka. Možda su neki očekivali i veću razliku u pobjedi, ali ekipa Zameta se pokazala kao vrlo solidna, posebice njihova najbolja igračica Vučić. Tome predstavljanju pridonijelo je i povremeno dekoncentrirana igra domaćih rukometašica i u obrani a i u napadu. No, važni su osvojeni prvenstveni bodovi.

Zanimljivo je da je na ovom susretu prvi puta utakmicu Prve hrvatske rukometne lige sudio ženski sudački par - Helena Crnojević i Emina Kostecki - i svoj su posao solidno odradile.

Inače, ova utakmica je unaprijed odigrana u srijedu 7. rujna, jer su već nakon nje rukometašice Podravke Vegete krenule put Portugala gdje će sutra u gradu Funchalu, na atlantskom otoku Madeira, odigrati uzvratni susret 1. pretkola Lige prvakinja s ekipom Madeira Anebol SAD.

Protiv Zameta za Podravku Vegetu su igrale: Stančin, Galkina, Stefanišin, Vresk 3, Hrgović 3, Kožnjak 2, Golubić 2, Palčić 4, Hodak 2, Zebić 3, Pasičnik 2, Horvat 1, Franić 2 i Naukovich 5.

B. F.

Hrvači Podravke vježbali u međunarodnoj školi u Mađarskoj

Od 21. do 28. kolovoza hrvači Podravke sa svojim trenerima Miroslavom Mihalecom i Vedranom Blažekovićem proveli su trenirajući u međunarodnom kampu u mađarskom gradu Vac na jezeru Tisa. Domaćini i organizatori uspjelog školovanja mladih hrvača bili su domaći klub Sarud i rumunjski Kantona. U Mađarskoj, uz vodstvo svojih trenera, bili su najperspektivniji Podravkini hrvači: Luka Mihalec, Petar Krešimir Jurenec, Sandro Frankol, Vedran Grobenski, Tomislav Medimorec i Alen Belušić, dok je Nenad Brnica u isto vrijeme bio u kampu najboljih hrvatskih hrvača u Malom Lošinj. Na izuzetno kvalitetan kamp, kojem su prisustvovali i prvaci Mađarske i Rumunjske, Podravka je bila posebno pozvana nakon što su hrvači mađarskog Vaca sudjelovali na turnirima "Zlatni pijetao" u Koprivnici. Treniralo se svakodnevno dva puta po dva sata. O uspješnosti održanog kampa Vedran Blažeković nam je rekao:

- Za vrijeme kampa u Mađarskoj prikazani su suvremeni načini vježbanja u grčko - rimskom stilu, a što je za nas bilo posebno važno i u slobodnom stilu koji od ove godine mi ozbiljno uvodimo u naš klub. U Mađarskoj smo vidjeli da u grčko - rimskom stilu već sada mnogo ne zaostajemo za Mađarima i Rumunjima, ali smo tamo mnogo naučili i o slobodnom stilu koji do sada nije prakticiran u koprivničkom hrvanju.

S. Petrić

Izvučeni dobitnici nagradne igre “Nema ljeta bez Podravka pašteta”

Rukometašice donijele sreću potrošačima Podravka pašteta

Dobitnike nagradne igre “Nema ljeta bez Podravka pašteta” u ponedjeljak su ispred restorana “Podravska klet” izvukle Podravkine rukometašice Ivanka Hrgović, Svitlana Pasičnik i Miranda Tatari.

Nagradna igra Podravkine Mesne industrije Danica trajala je od 16. lipnja do 31. kolovoza, a za sudjelovanje je bilo potrebno sakupiti i poslati kopije računa kojima se potvrđuje da je kupljeno sedam komada bilo kojih Podravka ili Leo pašteta od 30, 50, 100 ili 135 grama. To su kokošja, pileća, čajna, jetrena i juneća pašteta, te Leo pureća, Leo jetrena i Leo čajna pašteta.

Izvlačenje 561 dobitne pošiljke nadgledala je komisija koju su činili product manager Danijela Capek, direktor proizvodnje konzervi Josip Pehak, te predsjednica komisije direktorica Službe financija Danice Tamara Bali, a izvlačenje nagrada vodila je Jadranka

Lakuš. Izvučeno je 350 dobitnika poklon paketa proizvoda Danica, 150 MP3 player Apple iPod MINI 4GB, 50 digitalnih fotoaparata Olympus mini, 10 prijenosnih računala HP Compaq te glavna nagrada - Diners potrošačka kartica za kupnju roba i usluga u vrijednosti od 100.000,00 kuna.

Prvu je nagradu dobio Vladimir Belobradić iz Pakraca. Drugu nagradu - prijenosno računalo HP Compaq - dobili su: Vlasta Topić iz Siska, Anđela Herenda iz Zadra, Ivan Grubešić iz Karlovca, Igor Janković iz Kutine, Ante Delaš iz Splita, Ivana Car iz Crikvenice, Vesna Vazdar iz Koprivnice,

Mirjana Kozulić iz Splita, Tomislav Jakšić iz Kaštel Gomilice i Zoran Zanze iz Rijeke.

Imena svih dobitnika bit će objavljena u Jutarnjem listu od 15. rujna. Prema riječima direktorice “Danice” d.o.o. Slavice Kolesar, cilj nagradne igre je ostvaren, jer je zabilježen porast prodaje Podravka pašteta od 20 posto.

I. B.



Recept tjedna:

Mirisne jabuke

Zbog jednostavnosti i dostupnosti, kuhane jabuke s groždicama i grubo nasjeckanim lješnjacima, zasigurno ćete s oduševljenjem ponovno pripremati.

Sastojci:
4 jabuke srednje veličine
500 ml vode
100 g šećera
1 vanilin šećer Dolcela
4 žlice limunova soka
korica cimeta
80 g groždica
10 g svježeg đumbira

Za ukrašavanje:
50 g grubo narezanih lješnjaka

1 šlag hit Dolcela

Postupak:
U kipuću vodu dodajte šećer, vanilin šećer, limunov sok, koru cimeta i oguljeni, na listiće narezani đumbir. Zajedno kuhajte na laganoj vatri oko 10 minuta.

Jabuke ogulite i očistite im sredinu, a zatim ih stavite kuhati u vodu sa šećerom. Tijekom kuhanja jabuke okrenite i kuhajte sa svake strane po 5 minuta. Pred kraj kuhanja dodajte oprane groždice.

Posluživanje:
Jabuke stavite u odgovarajuće zdjelice ili na tanjur, prelijte ih tekućinom



s groždicama u kojoj su se kuhale i pospite grubo nasjeckanim lješnjacima. Poslužite sa šlagom koji ste pripremili prema uputi na ambalaži.

Savjet:
Ovako pripremljene jabuke možete poslužiti tople ili hladne.

Vrijeme pripreme: 35 minuta

NA ŠILJKU

Znaci starosti:

Četrdesete su starost mladosti; pedesete su mladost starosti.

Tko nije zgodan u dvadesetima, jak u tridesetima, bogat u četrdesetima i mudar u pedesetima - nikada neće biti ni zgodan, ni jak, ni bogat, ni mudar.

U pedesetima svatko ima lice koje zaslužuje.

Tri su razdoblja u životu: mladost, najbolje godine i “izgledaš predivno”.

Najteže godine u životu su one između desete i sedamdesete.

Ako se bore moraju urezati na našem licu, ne dopustimo da se urežu na srcu. Duh ne smije ostarjeti.

Mlad si dokle god te suprotni spol može učiniti sretnim ili nesretnim. U srednjim godinama više te ne može učiniti nesretnim, a u starosti ni jedno ni drugo.

Znati stariti je vrhunska mudrost i jedno od najtežih poglavlja u veličanstvenoj umjetnosti koju zovemo život.

Znate li po čemu se vidi da starite? Vaš široki um zamijeni mjesto s vašim uskim strukom.

U mladosti čovjek piše pjesme, kada odraste govori u poslovicama, a u starosti propovijeda pesimizam.

Godine kod žena ne znače baš ništa - najljepše melodije izvode se na najstarijim violinama.

Godine su kao ljubav - nemoguće ih je sakriti.

U pedesetima možeš biti glupan iako nisi optimist, ali ne možeš biti optimist ako nisi glupan.

Tijekom godina ne postajemo mudriji - samo sporiji.

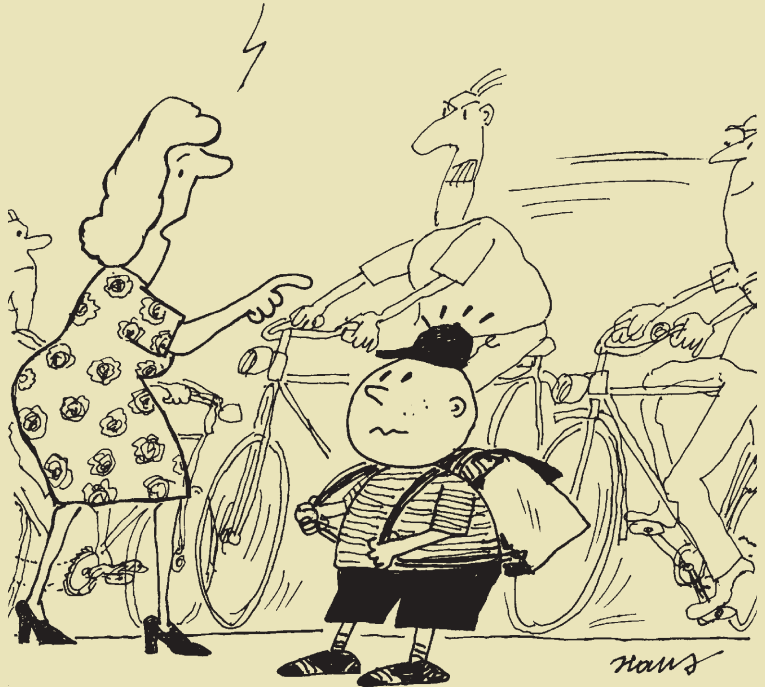
Kada postanete senilni, nećete to ni znati.

Pouzdanost ste prošli pedesetu kada:
- glazba koju slušaju mladi vama uopće ne sliči na glazbu,
- jedini sjaj u vašim očima je kad se reflektira sunce na vašim sunčanim naočalima,
- izgledate kao da ste “jučerašnji”, a zapravo uopće niste nigdje bili.



Priprema: **Vojo Šiljak**

I PAZI DA TE NA PUTU U ŠKOLU NE PREGAZI BICIKL!



Crta: Ivan Haramija - Hans