



**Predstavnici Islamske zajednice posjetili Podravku i razgovarali o poslovnoj suradnji**  
3. str.



**Zahvaljujući Belupu, i ove zime na glavnom koprivničkom trgu bit će postavljeno klizalište**  
4. str.

**Hrvatsko društvo za kvalitetu organiziralo je skup pod nazivom "Kvaliteta u Europi: Inovacija i transformacija - put prema održivosti"**

## Podravka dobila Povelju za kvalitetu za 2005. godinu

Piše: **mr. Nevenka Vdović**  
Poslovna kvaliteta

Povodom obilježavanja 3. Hrvatskog dana kvalitete (8. studenoga 2005.), 11. Europskog tjedna kvalitete (7 - 13. studenoga 2005.), te 16. Svjetskog dana kvalitete (10. studenoga 2005.), Hrvatsko društvo za kvalitetu (HDK) organiziralo je skup pod nazivom "Kvaliteta u Europi: Inovacija i transformacija - put prema održivosti".

Skup je održan u utorak 8. studenoga 2005. godine, a prisustvovalo mu je stotinjak istaknutih hrvatskih gospodarstvenika i stručnjaka koji se bave kvalitetom i održivošću u najširem smislu. Suorganizatori skupa su Hrvatska akreditacijska agencija, Državni zavod za mjeriteljstvo, Hrvatski zavod za norme i Hrvatska gospodarska komora. Podravka je kolektivni član HDK čiji rad i aktivnosti suportira na mnogo načina. Jedan od 5 izlagača aktualnih tema bio je i direktor korporativnog sektora Poslovna kvaliteta Podravke d.d. i potpredsjednik Hrvatskog društva za kvalitetu Marijan Jurić, stemom "Održivost i kvaliteta". Podravka je strateški opredijeljena za poslovnu izvrsnost u održivim okvirima i koristi najbolje svjetske prakse u mnogim svojim procesima i segmentima.

Na skupu su svečano dodijeljene i ovogodišnje Povelje za poticanje i primjenu kvalitete u hrvatskom gospodarstvu što ih HDK već tradicionalno od 2003. godine dodjeljuje zaslužnim kompanijama i pojedincima. Kriteriji za dodjelu Povelje zaslužnim kompanijama bili su isticanje kvalitete kao bitne odrednice u radu, pozitivan poslovni rezultat te prihvaćanje i poticanje društveno odgovornog ponašanja. Podravka d.d. je dobila Povelju za kvalitetu za 2005. godinu koju je primio pomoćnik predsjednika Uprave za istraživanje, razvoj i investicije Željko Đurđina.

Istaknuto je da je Podravkina filozofija kvalitete postala ne samo sastavni dio života i rada zaposlenika, već je proširena i na poslovne partnere kako u Hrvatskoj tako i u inozemstvu.

Predstavnici Podravke su aktivni u radu različitih organizacija koje se bave kvalitetom i izvan HDK (HDMK - Hrvatsko društvo menadžera kvalitete, CIES - World Business Food Forum). Podravka je član Europske zaklade za upravljanje kvalitetom (EFQM) kao jedina

od velikih tvrtki iz Hrvatske i europske organizacije za kvalitetu (EOQ).

Podravka ima razvijen i implementiran široki sustav za upravljanje kvalitetom koji udovoljava zahtjevima norme ISO 9001 i sustav upravljanja sigurnošću hrane temeljen na HACCP principima, a vlastiti edukacijski centar za HACCP je registriran pri RIPH (Royal Institute for Public Health) UK. Podravka također udovoljava i zahtjevima posebnih standarda retailera kao što su IFS (udruženja njema-

čkih i francuskih retailera) i GSF (British Retail Consortium) o čemu svjedoče i odgovarajući certifikati.

Sustavi kvalitete su prihvaćeni od svih razina menadžmenta u Podravki kao glavni alati za upravljanje tvrtkom.

Ova Povelja je značajno priznanje Podravki za područje upravljanja kvalitetom, a posebno sektoru Poslovna kvaliteta koji uspješno koordinira, održava i poboljšava sustav upravljanja što dokazuju i vanjske provjere redovitim potvrđivanjem certifikata.



Damir Kukec, Nevenka Vdović i Kristina Jandrašić Ivanček iz Podravkinog sektora Poslovna kvaliteta te Željko Đurđina iz Ureda predsjednika i članova Uprave s razlogom su ponosni na uručenu Povelju za kvalitetu

## Razgovor s direktorom Prodaje za jugoistočnu Europu Davorom Popovićem

## Efikasnije upravljanje tržištima u osnovnom je fokusu rada

Razgovarao: **Boris Fabijanec**

Za prvih deset mjeseci ove godine Podravkina Prodaja za jugoistočnu Europu ostvarila je devet posto veću realizaciju nego u istom razdoblju prošle godine. Već taj podatak dovoljno znači, budući da se radi o vrlo zahtjevnim tržištima na kojima je i velika konkurencija. Točnije, riječ je o tržištima bivše Jugoslavije, a prvi puta ove godine počelo se ozbiljnije prodavati i u Albaniji. O svemu tome prvi čovjek Podravkine Prodaje za jugoistočnu Europu Davor Popović kaže:

**Počeo izvoz i u Albaniju**

- Od kada je Podravke prvi puta ove godine bilježimo izvoz u Albaniju. Doduše, on nije velik, ali to tržište ima potencijala i mi ćemo se krajem ovoga mjeseca pojaviti na sajmu u Tirani, gdje ćemo razgovarati s potencijalnim poslovnim partnerima te pripremiti ozbiljniji prodajni koncept za iduću godinu ako se, naravno, pokaže isplativost prodaje u toj zemlji. To je siromašno tržište i glavna događanja vezana su za njihov glavni grad, ali strani kapital ulazi u Albaniju, uskoro će se otvarati veliki dućani. Uostalom, imamo iskustva iz Makedonije i Srbije kako je to izgledalo nekada, a kako to izgleda danas. Ove godine smo zapravo snimili situaciju u Albaniji, iduće godine trebamo krenuti dalje s malim, ali kontinuiranim količinama, a u 2007. godini već ćemo moći govoriti i o nekim ozbiljijim poslovima.

- U dosadašnjoj organizaciji tržišta jugoistočne Europe nije bilo Mađarske. Od kada je to tržište pod vašom ingerencijom?

- U lipnju ove godine mađarsko



Davor Popović

tržište je organizacijski prebačeno u Sektor prodaje za tržišta JIE i nama je osnovni cilj da na tom tržištu poboljšamo rezultate, distribucijske procese, bolju i jaču kontrolu nad svime što se tamo događa. Zbog toga tržišta izvršili smo određenu reorganizaciju i u našoj centrali, a prema sadašnjih nekoliko mjeseci iskustva sa Mađarskom, osjećam da smo na pravom putu.

**Na tržištima jugoistočne Europe moramo razvijati naviku potrošnje i dalje jačati našu leadersku poziciju**

- Koji Podravkini proizvodi su najviše traženi na tržištima jugoistočne Europe?

- To ovisi od zemlje do zemlje. U Mađarskoj i Sloveniji definitivno je najjača Vegeta, a na slovenskom tržištu još je jaka dječja hrana. U Bosni i Hercegovini podjednako je jaka Vegeta, juhe i mesni program, a potom dječja hrana. Kako idemo dalje na jugoistok, sve više na značaju dobiva-

ju juhe, potom Vegeta, te mesne konzerve. Smatramo da na tržištima Srbije, Makedonije i Crne Gore trebamo više poraditi na dječjoj hrani. Činjenica je da su nam tamo tržišna učešća preko 70 posto, ali sama potrošnja je relativno mala prema broju stanovnika i tu smo ove godine puno uložili u marketing. Planiramo to raditi i iduće godine, jer moramo razvijati naviku potrošnje i dalje jačati našu leadersku poziciju. Generalno gledajući, veliki pomak je napravljen u mesnom programu, a tu je pomogla i uslužna proizvodnja u Bosni i Hercegovini te Makedoniji. Osim toga, mogu pohvaliti ekipu s Danice koja je sada puno više okrenuta prema tržištima nego prije. Suradnja i efikasnost u poslu s njima je puno bolja, brže i jednostavnije se dogovaramo jer u našem poslu je vrijeme novac.

- Kako se na tim tržištima borimo s konkurencijom?

- Prodajemo tako široki asortiman Podravke, plus Nestle i Adria program te još niz trgovačkih roba i samim time naša pozicija u trgovinama je jača te se lakše borimo s konkurencijom. Naravno, konkurencija ne spava. U Mađarskoj i Sloveniji imamo punu europsku i svjetsku konkurenciju. Tamo je pretvorba i modernizacija trgovine više-manje završena i glavnu riječ vode veliki trgovački lanci preko kojih ide većina našega prometa. No, i na tim tržištima očekuje se ulazak hard-diskontera i to za sve nas na tržištu predstavlja novi izazov.

**Prilagođavanje tržišnim krajnostima**

- Vaša prodaja zaista je puna krajnosti. S jedne strane govorimo o europskoj konkurenciji, a s druge imamo tržišta poput albanskoga koje je još

na nivou malih trgovina i kioska.

- Tako je, imate Bosnu i Hercegovinu i Srbiju koji su negdje između tih dviju krajnosti, te imate Makedoniju, Crnu Goru, Kosovo i Albaniju koji su sasvim drugačije. Ovisno o stadiju tržišta, razvijenosti trgovine i konkurencije prilagođavamo našu prodajnu politiku pojedinim tržištima. Za svako tržište pokušavamo stvoriti naš recept i nastup. Evo, konkretno, u Makedoniji prema neovisnim istraživanjima ima oko 10.000 prodajnih mjesta na kojima su Podravkini proizvodi. Od toga je samo 300 većih od 80 četvornih metara. A naš je zadatak postići širinu distribucije kakva se od Podravke i na takvom tržištu očekuje...

**Puno marketinških aktivnosti za uspješno ostvarenje planova**

- Logika nalaže da bi Podravka zapravo na nerazvijenim tržištima trebala imati više ljudi, nego u već razvijenim, europskim tržištima.

- Ne, jer mi imamo drugačiji koncept nastupa na tim tržištima. Umjesto povećavanja broja naših ljudi, na tim tržištima imamo lokalne mikrodistibutere, gdje preko njih u svakom većem gradu i okolici pokušavamo obraditi sve male dućane od 10 do 50 četvornih metara. Takvim načinom rada smanjujemo troškove, a osim toga rješavamo i probleme naplate koji su prisutni na tim nestabilnim tržištima. No, činjenica je da se na tržištima Bosne i Hercegovine i Makedonije najavljuje dolazak većih trgovačkih lanaca i u skladu s tim najavama naša prodajna operativna se priprema za to. Intencija nam je da što više kvalitetnih prodajnih mjesta obrađujemo direktno.

- Kakve prodajne rezultate očekujete krajem godine?

- Prije svega ovaj desetomjesečni rezultat ne želimo ni u kojem slučaju pokvariti, već poboljšati do kraja godine. Na svim tržištima imamo puno marketinških aktivnosti koje su podrška prodaji i u svakom slučaju nadam se da ćemo ne samo ostvariti, već i prebaciti zadane planove. Imamo nove proizvode, poput Vegete Mediteran, i od tih inovacija u najvažnijoj kategoriji puno očekujemo. To bi nam trebalo doprinijeti u daljnjem jačanju imidža na prodajnom mjestu te u krajnjoj liniji dodatnim volumenima u prodaji. Također, u tom segmentu noviteta moram spomenuti novi ketchup pod Podravkinim brandom kojega prodajemo u Sloveniji i koji bilježi dobre prodajne rezultate. U daljnjim budućnosti očekujem još jaču povezanost marketinga i prodaje, nove proizvode te daljnja ulaganja u tržišta. Osim toga, bavit ćemo se detaljnim snimkama prodaje i distribucije, mjerenjima aktivnosti i efikasnosti na svakom tržištu, jer želimo stvari maksimalno kontrolirati i optimalizirati. Što bolju sliku imamo o tržištima, to možemo brže, bolje, pravodobnije, preciznije i efikasnije reagirati. Dakle, osnovni fokus našega rada u budućnosti bit će efikasnije upravljanje tržištima i puno korištenje naših distributivnih kapaciteta. Na kraju, htio bih pohvaliti jako dobru suradnju korporativnih funkcija - Marketinga, Kontrolinga, Računovodstva, Informatike, Financija i ostalih, te pohvaliti ekipe na našim tržištima. Naime, ovdje u Koprivnici, u centrali Sektora prodaje za jugoistočnu Europu radi samo pet ljudi, uz punu pomoć i zajednički rad s korporativnim funkcijama Podravke - rekao je na kraju razgovora Davor Popović.

## Iskustva o outsourcingu

## Koprivnički Ekokem - vodeća hrvatska tvrtka u svojoj branši

Koprivnička tvrtka Ekokem osnovana je prije više od desetak godina i tada se nekolicina djelatnika te tvrtke bavila specifičnim poslovima poput čišćenja kolektora, podvodnih dijelova brodova, dokova i sl. Zahvaljujući viziji poslovanja, tvrtka je iz godine u godinu rasla, a osnovni postulat tvrtke bio je korektan i vrlo transparentan odnos s poslovnim partnerima. Djelokrug Ekokema se širi pa, između ostalog, ta koprivnička tvrtka nudi usluge svakodnevnog, periodičnog i generalnog čišćenja unutarnjih poslovnih prostora, održavanje zelenih površina, čišćenje vanjskoga kruga, upravljanje i održavanje zgrada, usluge zimske službe te gospodarenje otpadom, a posebice su specijalizirani za čišćenja i kontrolu te održavanje podzemnih cjevnih sustava otpadnih voda pomoću samohodnih CCTV kamera. Da svoj posao i te kako ozbiljno shvaćaju dokazuje i dobivanje međunarodnog standarda za kvalitetu usluge ISO 9001:2000 te time Ekokem 2001. godine postaje prva hrvatska tvrtka s tim standardom u svojoj domeni. Danas u Ekokemu radi više od 100 stalno zaposlenih, a prema riječima prvog čovjeka te tvrtke Zorana Orozovića uskoro se očekuje daljnje zapošljavanje. Uz sve to, manje je zna-



Zoran Orozović

no kako Ekokem ima višegodišnje iskustvo u outsourcingu. O tome Zoran kaže:

- Po broju outsorciranih firmi mislim da smo broj jedan u Hrvatskoj u našoj branši. Prvi outsourcing Ekokema bila je Podravska banka prije 7 godina, potom Belupo pa Panonska pivovara te Hartman. Tu govorim o našim domaćim koprivničkim, podravskim tvrtkama. U Zagrebu smo pak uspješno izvršili outsourcing u Ericson Nikola Tesla, Emersonu, RTL-u i Exportdrvu. To su sve outsourcinzi koje smo mi odradili i niti jedan jedini nije propao, već dapače, naši poslovni partneri, a, prije svega, naši zaposlenici su zadovoljni.

- Vi govorite o nekim tvrtkama o kojima je pisalo u našim novinama u kojima su uspješno provedeni outsourcingi za pojedine djelatnosti, ali u tom kontekstu nije bila spominjana vaša tvrtka, već jedna druga - Adria.

- Tako je, spominje se tvrtka Adria servisi i outsourcingi koji su vrlo uspješno provedeni u Ericsonu, RTL-u i nekim drugim tvrtkama. Točno je da su outsourcingi u tim tvrtkama dobar primjer, ali točno je i to da iza tih outsourcinga stoji koprivnički Ekokem. Adria tamo nije radila outsourcing. No, i ovo je prilika da se ta istina objavi.

- Kako reagiraju ljudi zahvaćeni outsourcingom?

- Činjenica je da ljudi u početku s nevjericom gledaju na vas, posebice jer je riječ o privatnoj tvrtki i ljudi se naprosto boje za svoju egzistenciju. No, naša višegodišnja iskustva pokazuju da je njihova bojazan bila neopravdana. Naime, bitno je da se uz Ekokem ne vežu nikakve afere i problemi. Naša tvrtka poštuje radnička prava i iako Ekokem nije potpisnik Kolektivnog ugovora, mi ga u potpunosti prihvaćamo i primjenjujemo. Čak smo u nekim slučajevima značajnije našim radnicima digli osobni dohodak u odnosu na startne pozicije koje su imali dolaskom u

Ekokem. Također, u Ekokemu nema fluktuacije ljudi, već zaposlenici zadržavaju svoja radna mjesta. Dakle, ako vi radite u Belupu, nećete morati ići čistiti npr. u Panonsku pivovaru. To znači da ako jednoga dana Ekokem preuzme čišćenje Podravke, onda ti ljudi koji će prijeći u Ekokem ostaju u Podravki. Takav odnos prema zaposlenicima vrlo je bitan za daljnje unapređivanje kvalitete poslovanja, a tu moram istaknuti kako u Ekokemu s vremena na vrijeme provodimo anonimnu anketu među zaposlenicima i do sada niti jedan naš radnik nije izrazio volju da promijeni tvrtku. I taj podatak nešto govori.

- Spomenuli ste Podravku. Je li Ekokem dao ponudu za outsourcing čišćenja Podravke?

- Naravno. Prva ponuda je bila prije 6 godina, druga prije 4 godine i nedavno je poslana treća. Naime, prema informacijama iz medija, Podravka bi uskoro trebala krenuti u taj proces. Tu želim naglasiti kako Ekokem nudi zaista korektne uvjete, kao uostalom i u svim dosadašnjim tvrtkama s kojima uspješno surađujemo. Radnicima ostaju sva prava iz Podravke - visina plaće, godišnji odmori, regresi i sve ono što su imali prema Kolektivnom ugovoru. Sva ta

prava poštujemo, a uskoro ćemo i potpisati Kolektivni ugovor sa sindikatom. Također, moram naglasiti kako Ekokem može taj posao u Podravki obaviti kvalitetnije i bolje te jeftinije nego što je to sada rađeno jer u tom segmentu zaista imamo puno iskustva i znanja. Siguran sam da taj posao možemo, kako se kaže, postaviti na noge u roku od šest mjeseci i onda postoji mogućnost daljnjeg povećanja dohotka i raznih nagrada za zaposlenike.

- Dakle, vi očekujete da će Podravka taj posao povjeriti Ekokemu.

- Naravno, jer Podravka se razvijala na domaćim ljudima i domaćoj koprivničkoj, podravskoj pameti. Isto tako se razvija i Ekokem, od jedne male do danas vrlo ozbiljne tvrtke, respektabilne u hrvatskim okvirima u svojoj branši. Naša tvrtka je u Koprivnici, porezi i doprinosi ostaju u našem gradu. Osim toga, mi smo uveli međunarodni certifikat poslovanja dok naša konkurencija nije niti znala što je to, jer smo imali viziju rada i razvoja i htjeli smo napraviti europsku tvrtku. Uostalom, zašto preko kvalitetne domaće vode, ići po, u najmanju ruku, vodu upitne kvalitete - rekao je na kraju razgovora Zoran Orozović.

**B. Fabijanec**

**Predstavnici Islamske zajednice posjetili Podravku**

# Ima još puno prostora za napredak

Podravku su u utorak posjetili predstavnici Islamske zajednice na čelu s muftijom Ševkom ef. Omerbašićem, predsjednikom Mešihata Islamske zajednice u Hrvatskoj, uz kojeg su u delegaciji bili predsjednik Islamske zajednice u Hrvatskoj Mirsad Srebreniković i član Islamske zajednice Smajo Tataragić. Dočekali su ih Podravkin član Uprave Dragan Habdija, direktorica Podravkine mesne industrije Slavica Kolesar, njezin asistent Marijan Ištvanović, te pomoćnik direktora Korporativnih komunikacija Alen Kišić koji im je na samom početku posjeta održao kratku prezentaciju o Grupi Podravka.

Nakon prezentacije održan je radni sastanak (*na slici*) na kojem se razgovaralo o realizaciji dosadašnje suradnje i otvaranju puteva Podravkinim proizvodima na tržišta koja su još nedovoljno obrađena i specifičnim zahtjevima u proizvodnji proizvoda namijenjenih ljudima islamske vjeroispovijesti.

- Podravku doživljavamo kao partnera s kojim imamo dugogodišnju

uspješnu suradnju i kojem apsolutno vjerujemo pri proizvodnji prema našim standardima. Stoga želimo da se ta suradnja još više produbi i da pomognemo koliko god možemo pri ulasku Podravke na tržišta u kojima su ljudi pretežito islamske vjeroispovijesti - rekao je Ševko ef. Omerbašić. Istaknuo je kako je uvjeren da postoji velika mogućnost širenja Podravke na ta tržišta, poput Libije, Malezije, Irana, Turske i još nekih, i to ne samo na mesnom programu, već i s ostalim Podravkinim asortimanom, ponajprije Vegete, juha ili vode, ili pak Belupovim lijekovima.

Inače, suradnja Podravkine mesne industrije s islamskom vjerskom zajednicom u Hrvatskoj potječe iz osamdesetih godina kada su predstavnici Zajednice s kupcima mesa iz arapskih zemalja dolazili na klanje i preuzimanje mesa za izvoz u arapski svijet. Devedesetih godina ta je suradnja intenzivirana na programu uslužnog klanja goveda za potrebe zajednice. Podravka je oduvijek najviše pažnje posvećivala zadovoljstvu svojih klijenata i kupaca pa tako i etno skupinama, zadovoljavajući njihove potrebe i poštivajući njihovu kulturu i običaje. Tako je i dio Podravkinih kupaca iz inozemstva tražio i dodatno označavanje i certificiranje proizvoda pod znakom HALAL. Stoga je Podravkina mesna industrija s Islamskom zajednicom sklopila Ugovor o kontroli proizvodnje i izdavanju HALAL certifikata za dio Podravkinih proizvoda. Certifikat HALAL dodijeljen je početkom ove godine. Riječ je o certifikatu koji označava da su proizvodni procesi i proizvodi usklađeni s prehranbenim standardima ljudi islamske vjeroispovijesti. Certifikat su Podravki uručili upravo predstavnici Mešihata Islamske zajednice u Hrvatskoj, koji je na području Hrvatske ovlašten za njegovo izdavanje. Prve isporuke proizvoda, govedeg gulaša i kokošje pašete sa znakom HALAL, namijenjene islamskoj zajednici na tržišta Švedske, Švicarske i Austrije već su izvezene, a očekuje se da će se uskoro uspostaviti suradnja i u još nekim europskim zemljama.

nata i kupaca pa tako i etno skupinama, zadovoljavajući njihove potrebe i poštivajući njihovu kulturu i običaje. Tako je i dio Podravkinih kupaca iz inozemstva tražio i dodatno označavanje i certificiranje proizvoda pod znakom HALAL. Stoga je Podravkina mesna industrija s Islamskom zajednicom sklopila Ugovor o kontroli proizvodnje i izdavanju HALAL certifikata za dio Podravkinih proizvoda. Certifikat HALAL dodijeljen je početkom ove godine. Riječ je o certifikatu koji označava da su proizvodni procesi i proizvodi usklađeni s prehranbenim standardima ljudi islamske vjeroispovijesti. Certifikat su Podravki uručili upravo predstavnici Mešihata Islamske zajednice u Hrvatskoj, koji je na području Hrvatske ovlašten za njegovo izdavanje. Prve isporuke proizvoda, govedeg gulaša i kokošje pašete sa znakom HALAL, namijenjene islamskoj zajednici na tržišta Švedske, Švicarske i Austrije već su izvezene, a očekuje se da će se uskoro uspostaviti suradnja i u još nekim europskim zemljama.



## U Podravki održana edukacija za prodajnu operativu tržišta Srbije i Crne Gore

Nakon završenog proljetnog ciklusa edukacije prodajne operative na tržištima Hrvatske i jugoistočne Europe, početkom rujna krenuo je jesenski ciklus edukacija koji priprema i organizira Unapređenje prodaje. Prošlog vikenda (petak i subota) održana je edukacija za trgovačke predstavnike tržišta Srbije i Crne Gore. Edukacija je za 15 trgovačkih predstavnika održana u Podravki, a počela je obilaskom Tvornice Vegete i Tvornice juha i polugotovih proizvoda na Danici, gdje su se sudionici edukacije osvjedočili u snagu i sposobnosti firme za koju rade.

Nakon toga skup je nastavljen praktičnim programom u Podravkinoj Umjetničkoj radionici, gdje je prof. Ivan Ferenčak govorio o prodajnim tehnikama i sustavu vođenja prodajnog razgovora (*na slici*). Drugog dana obuke razmatrani su testovi koje su sudionici napisali prethod-

no dana. U analizi testova istaknuto je da su svi pokazali izuzetno znanje iz područja poznavanja firme, unapređenja prodaje te iz psihologije prodaje, a to je i cilj ovih edukacija. Obrađene su i teme iz Unapređenja prodaje koje je prezentirala Dubravka Horvat, menadžer za edukaciju i unapređenje prodajnog mjesta. Prijedeno je i kroz područje SMART ciljeva, kao alata prodajnoj operativi za lakše obavljanje poslova na prodajnom mjestu. Osim toga naglašeno je i značenje prodajnog mjesta i pozicioniranje proizvoda, jer se na polici vodi bitka za potrošača. Na ovaj način sudionici su u ugodnom i radnom ozračju usvojili nova znanja potrebna prodajnoj operativi, a početkom slijedeće godine slijedit će i novi edukacijski ciklus koji će osmisliti Dubravka Horvat zajedno s menadžmentom tržišta.

**naša posla**

## Podravka opet u eliti, a Koprivnica deveta po gospodarskoj snazi

Piše: **Željko Krušelj**

Već je praksa da Centar za poslovna istraživanja krajem svake godine objavljuje publikaciju "500 najboljih", što se odnosi na 2004. godinu. U njoj se, kao i obično, Belupo i Danica analiziraju odvojeno od Podravke kao matice, tako da to bitno utječe na njeno rangiranje. Budući da je jedan kriterij tog rangiranja novostvorena vrijednost (bruto plaće zaposlenih + bruto dobit poduzeća), što je zacijelo i najvažniji pokazatelj širenja poslovnih aktivnosti, Podravka d.d. je u prošloj godini po tome svrstana na 17. mjesto. Drugi su kriterij ukupni prihodi, gdje je koprivnička prehrambena kompanija na 20. mjestu, dok je po iskazanoj dobiti na 92. mjestu. Podravka je najviše rangirana po broju zaposlenih, zauzimajući 6. mjesto, što potvrđuje nepopularnu tezu da je u njoj i nadalje snažno naglašena socijalna odgovornost, ali i da ima puno prostora za daljnje racionalizacije poslovanja.

S druge strane, i ove godine posebno ohrabruje podatak da je Podravka deseti najveći hrvatski izvoznik. Time se pokazuje da je koprivnička kompanija istrajala na takvoj poslovnoj politici, ujedno i jedinoj razumnoj u uvjetima daljnje globalizacije gospodarstva i ubrzanog uključivanja Hrvatske u Europsku uniju, ali da baš i nema previše tvrtki koje je u tome ozbiljnije prate. To se, na koncu konca, najbolje vidi na godišnjoj izvozno-uvaznoj bilanci. Ne treba ni naglašavati da je Podravka d.d. ujedno i vodeća u prehrambenoj branši, gdje ima čak 15-postotni udjel u novostvorenoj vrijednosti.

Što se Belupa tiče, on je na ljestvici novostvorene vrijednosti na 40. mjestu, a to je u uvjetima već kroničnih problema oko prodaje lijekova i politike resornog ministarstva sasvim solidni rezultat. Na istoj je ljestvici Danica na 113. mjestu. Kad se Koprivničko-križevačka županija pro-

matra u cjelini, onda je na 116. trgovački lanac KTC, a križevački Mlinar je na također visokom 128. mjestu. Koprivničke se vlasti mogu pohvaliti i činjenicom da je u "500 najboljih" prvi puta, i to na 440. mjesto, svrstano javno poduzeće Komunalac, s oko tri milijuna eura novostvorene vrijednosti. Rezultat je to stalnog povećanja poslova u domeni komunalne infrastrukture, na čemu gradska uprava posebno inzistira.

Ovogodišnja je publikacija za Koprivničance zanimljiva i po tome što se analiziraju hrvatski gradovi po svojoj gospodarskoj snazi. Koprivnički je slučaj utoliko zanimljiviji što se najbolje vidi kako velike tvrtke utječu na razvoj i financijsku stabilnost, što su preduvjeti i za podizanje nužnih investicijskih kredita. Dakako, u središtu podravsko-prigorske županije prva tri mjesta suvereno zauzimaju Podravka, Belupo i Danica. Kad je, pak, cijela županija u

pitanju, u kojoj je udjel Podravke i njenih "kćeri" u novostvorenoj vrijednosti oko 70 posto, na listi deset najboljih su i Podravska banka, Carlsberg Croatia, Hartmann te Komunalac, a iz Križevaca im se pridružuju KTC, Mlinar i Radnik.

Vratimo se, međutim, Koprivnici. Za nju je u 2004. novostvorena vrijednost iznosila 144,6 milijuna eura, što je tri posto više nego godinu dana ranije. No, pozitivno je iznenađenje izazvao podatak da je produktivnost u tih godinu dana povećana za gotovo deset posto. Preneseno na brojke, to znači da je prošle godine svaki zaposleni priskrbio oko 14.000 eura novostvorene vrijednosti.

Uzimajući to u obzir, razumljivo je da se Koprivnica, inače 17. po broju stanovnika, našla i na tablici deset najvećih hrvatskih gradova po gospodarskoj snazi. Točnije rečeno, ona je tu deveta. Prvi je, bez ikakve konkurencije, čak i bez prave mo-

gućnosti kompariranja, Zagreb, kojemu pogoduje i činjenica da su u njemu sjedišta javnih poduzeća i velikih kompanija. Na drugome je mjestu Rijeka, a treći je po broju stanovnika veći Split. Najveće iznenađenje izaziva činjenica da je na visokom četvrtom mjestu Rovinj sa 280 milijuna novostvorene vrijednosti, zahvaljujući činjenici da je u njemu visokoprofitabilna duhanska industrija udružena u Adris grupu. Peti je Osijek, odličan šesti je Varaždin, sedma je Pula i osmi Zadar. Iza Koprivnice u tom je elitnom klubu kao deseti Čakovec, a nema puno većih gradova kao što su Sisak, Velika Gorica, Slavonski Brod, Šibenik, Dubrovnik, Bjelovar i niz drugih.

Objavljen je i podatak da je 2004. na području Koprivnice u gospodarstvu bilo zaposleno 10.404 radnika, opet zahvaljujući grupi Podravka, po čemu je naš grad 11. u državi.

**Razgovor s Tatjanom Jukić, voditeljem Edukacijskih programa u sektoru Ljudski potencijali**

# Ljudi i znanje predstavljaju ključne vrijednosti za naš poslovni uspjeh

Razgovarao: **Mladen Pavković**

Poznato je kako Podravka osim po nizu svojih proizvoda, pristupu potrošačima i prihodima želi biti vodeća i po znanju. Stoga Služba zapošljavanja i razvoj kadrova, kao dio sektora Ljudski potencijali, svoje djelovanje i usmjerava upravo na to. Točnije, smisao djelatnosti koje ova služba obavlja je upravo ta da privuče najbolje moguće zaposlenike koji se trenutno nalaze na tržištu rada, zatim da zadrži postojeće ljudske potencijale tj. spriječi njihov odlazak u konkurentska poduzeća, te osposobljava postojeće zaposlenike kako bi svojim stručnim znanjem mogli odgovoriti na kontinuirane promjene trendova u tržišnom okruženju ili ih pak nametnuti.

Drugim riječima, kazala nam je Tatjana Jukić, voditelj Edukacijskih programa, njihov je posao pribaviti, obučiti i zadržati ljude koji će svojim radom doprinijeti ostvarenju Podravkine vizije.

- Upravo zato - rekla je Jukić - u suradnji s Ekonomskim fakultetom u Zagrebu osnovali smo POMAK, Podravkinu Menadžersku Akademiju, dvogodišnji edukacijski program koji predstavlja »standard znanja« što ga svaki od naših menadžera mora zadovoljiti kako bi svoj posao obavljao u skladu sa zahtjevima budućnosti.

Kad smo je pitali o njihovim drugim aktivnostima, spomenula je tek neke od kojih je jedna od istaknutijih suradnja s Leeds Metropolitan University, odnosno organiziran program »Professional Diploma in Retailing« te dodala:

- U želji da podignemo razinu stručnosti postojećih zaposlenika nerijetko ih upućujemo na dodiplomske i poslijediplomske studije. Ovisno o potrebama

**Tatjana Jukić**

i zahtjevima radnog mjesta a s ciljem održavanja ili postizanja željene razine stručnosti, organiziramo upućivanje zaposlenika srednje stručne sprema na razne oblike dokvalifikacija i prekvalifikacija. S ciljem privlačenja i preSelekcije najboljih studenata iz zemlje i inozemstva, omogućujemo im obavljanje obavezne stručne prakse. Iz istog smo razloga vrlo otvoreni na sva pitanja studenata vezanih uz izrade seminarskih i diplomskih radnji. Također provodimo program namijenjen pripravnicima i novim zaposlenicima. Naime, uvođenje u posao visokoobrazovanog čovjeka koji se prvi puta zapošljava ima presudan utjecaj na njegov daljnji profesionalni razvoj. U tom kontekstu svrha programa jest dopuna dotad stečenih profesionalnih znanja i vještina, pospešivanje prilagodbe zaposlenika organizacijskoj kulturi, drugim zaposlenicima te ovladavanje potrebnim kompetencijama za sa-

mostalno obavljanje radnih zadataka na poslu za koji se pripravnik ili novi zaposlenik priprema. U sklopu programa organiziran je i specifičan program edukacija koji pripravnike i nove zaposlenike potiče na usavršavanje komunikacijskih i prezentacijskih vještina, poslovnog bontona, spretnosti u radu na računalu itd. Svjesni globalnog konteksta unutar kojeg Podravka djeluje, kontinuirano se zaposlenike upućuje na usavršavanje stranih jezika, posebice engleskog. Kako bi s jedne strane osigurali akviziciju najnovijih dostignuća, ali i osigurali prisutnost naših djelatnika bez obzira na razinu odgovornosti u široj stručnoj, gospodarskoj i znanstvenoj javnosti, organiziramo i odlaske na konferencije, seminare, radionice itd.

- *Koliko u jednoj godini Podravka izdvaja za školovanje, odnosno doškolovanje svojih zaposlenika?*

- Podravka kontinuirano ulaže priličan iznos za obrazovanje. Udio ulaganja u obrazovanje zaposlenika na nivou Grupe za 2005. godinu iznosi oko 0,25 posto prihoda od prodaje.

- *Je li to puno ili malo?*

- Teško je reći. No, bitno je ulagati, znajući pritom koja stručna znanja, sposobnosti, vještine i kompetencije naši zaposlenici moraju imati ili usavršiti kako bi bili produktivniji, inovativniji, kreativniji. Istovremeno, zahtjeva za obrazovanjem je sve više što upućuje na zaključak da je »glad« za znanjem sve veća i sigurni smo da će kompanija na takvu potrebu pravovremeno i primjerenom odgovoriti!

- *Tko može, a tko ne može koristiti ove »povlastice«?*

- Prije svega, na obrazovanje, bilo da se radi o doškolovanju ili školovanju, ne gledamo kao povlasticu, već obavezu

Podravke kao poslodavca da zadrži i sudjeluje u kreiranju radne snage tj. intelektualnog kapitala koji će je uz fizičku i financijsku imovinu učiniti značajno efikasnijom od konkurencije.

U strategiji Podravke je naglašeno kako ljudi i znanje predstavljaju ključne vrijednosti tj. kreativni potencijal za naš poslovni uspjeh. Budžet za obrazovanje, ali i broj edukacijskih programa, konferencija, kongresa, vezani uz stjecanje, usavršavanje ili prenošenje stručno specijalističkih znanja na koje se naši ljudi upućuju, to i potvrđuje.

S druge strane, obrazovanje i ulaganje u znanje nije samo obaveza kompanije. To je i odgovornost pojedinca koji, želi li stručno i kompetentno obavljati svoj posao, mora kontinuirano učiti i usavršavati se. Drugim riječima, programi obrazovanja namijenjeni su, odgovornost su i u interesu su svih a ne pojedinih djelatnika Podravke pa o »povlasticama« kao takvim nema govora!

**Obrazovanje - od dokvalifikacija i prekvalifikacija do poslijediplomskog studija**

- *Za što su najviše zainteresirani Podravkaši? (KV, VKV, SSS, odnosno koja zanimanja?)*

- Podravkaši su prethodnih godina bili više zainteresirani za razne specijalizacije u svojem zanimanju (obrtnička zanimanja i radnici prehrambene struke). U zadnje dvije godine interes raste za različitim usavršavanjima i osposobljavanjima.

Usavršavanje je obično vezano uz radno mjesto ili zakonsku obavezu (seminari, stručni ispiti i sl.). Još uvijek ima zainteresiranih za stjecanje srednje stručne sprema, ali za razliku od prijašnjih godina sada su to uglavnom prekvalifi-

kacije, za rukovatelja prehrambenim strojevima, prodavača ili neko drugo zanimanje vazano za radnikovo radno mjesto.

U svakom slučaju veća je zainteresiranost za stjecanje više i visoke stručne sprema, te upisivanje poslijediplomskih studija.

Posebna zainteresiranost iskazana je za učenje stranih jezika, naročito engleskog jezika, pa smo stoga i razinu organizacije i provođenja te edukacije bitno podigli.

Isto tako potreba za informatičkim opismenjavanjem je neupitna. No, kako je ono interno organizirano u kompaniji, to ne predstavlja značajne troškove.

Dakle, zahtjeva za obrazovanjem je sve više što upućuje na zaključak da je »glad« za znanjem sve veća i sigurni smo da će kompanija na takvu potrebu pravovremeno i primjerenom odgovoriti!

- *Koliko je ove, a koliko prošle godine odobreno zahtjeva?*

- Osnovni kriterij za odobravanje zahtjeva je godišnji plan potreba za obrazovanjem. On sadrži specifične podatke o potrebama obrazovanja na nivou Grupe Podravka u predstojećoj godini a odobrava se od strane Uprave. Gotovo svi zahtjevi koji su, dakle, iskazani usvojenim planom obrazovanja su i odobreni. Možda je ipak važnije istaknuti da se mijenjaju prioritete ulaganja s obzirom na vrstu edukacije. U našoj kompaniji je prema strateškim smjernicama Ljudskih potencijala razvojni plan zaposlenika podijeljen u tri osnovna područja: opća znanja, stručna znanja i opće menadžerske sposobnosti i vještine. Drugim riječima, trend ulaganja obrazovanja usmjeren je više prema stjecanju navedenih sposobnosti, znanja i vještina nego stjecanje formalnih obrazovnih kvalifikacija.

**Na konferenciji za novinare u Belupu**

## Najavljeno otvaranje koprivničkog klizališta

Piše: **Jadranka Lakuš**

I ove zime Koprivničanci će moći besplatno klizati na klizalištu koje će biti postavljeno na središnjem gradskom trgu, a ovogodišnji umjetni led bit će znatno veći no lani. Klizalište će raditi svakodnevno od 10 do 22 sata, najmanje dva mjeseca, uz njega će se odvijati različiti zabavni sadržaji, a bit će organiziran i Božićni sajam. Sve to priopćeno je na konferenciji za novinare, održanoj 14. studenoga u Belupu koji je ponovno sponzor klizališta.

- Starom srednjeeuropskom trgu želimo vratiti gradski duh, zaposlenicima Belupa i Podravke omogućiti korisnu rekreaciju i osmišljenije provođenje slobodnog vremena, a njihovoj djeci sigurno mjesto za zabavu i sportske aktivnosti. Zahvalni smo Gradu na podršci i Turističkoj zajednici na inicijativi i ustrajnosti u uvođenju zanimljive novosti - rekao je predsjednik Uprave Belupa Stanko Biondić, naglasivši usto da se Belupo ponovno odlučio za ovakvo marketinško ulaganje i zbog niza prošlogodišnjih pozitivnih napisa i reportaža te reakcija zadovoljnih posjetitelja.

Dogradonačelnica Koprivnice Vesna Željeznjak ustvrdila je da svojim sudjelovanjem u ovom projektu, a riječ je o ulaganju od 240.000 kuna, Belupo ponovno potvrđuje svoju društvenu odgovornost, omoguću-

vajući tako da se Koprivnica nađe uz bok razvijenim evropskim gradovima koji imaju klizališta.

Koprivnički led ove će godine imati dimenzije 15x25 metara, a prve klizače, ako to dozvole vremenske prilike, moći će primiti već 26. studenoga kada će se održati svečano otvaranje. U Turističkoj zajednici, prema riječima direktora Renata Labazana, računaju da će umjetno klizalište biti magnet ne samo za Koprivničance i stanovnike okolnih mjesta već i brojne posjetitelje iz drugih gradova pa čak i susjedne Mađarske.

- Pripremamo različite sadržaje uz klizalište, pozivamo ugostitelje da obogate svoju ponudu, sa Zajednicom športskih udruga grada Kopriv-

nice dogovorili smo organizaciju škole klizanja za vrijeme školskih praznika, a Božićni sajam bit će daleko bogatiji no ikada. Lani smo imali oko 10.000 klizača i još veći broj gledatelja i vjerujemo da će te brojke ove zime biti značajno nadmašene - naglašava Renato Labazan.

I Podravka će dati svoj obol ovom projektu. Na svečanom otvaranju posjetiteljima će biti ponuđen Roibos čaj, a mali klizači uživati će u zimskim radostima u društvu s Kviki-jem. A najsretniji zaposlenici naše kompanije koji će se uključiti u internu nagradnu igru »Kviki za Podravkaše«, moći će na vlastitim klizalkama - koje su predviđene za glavnu nagradu - isprobavati koprivnički led.

**Obavijest HVB Splitske banke**

## Posebni uvjeti za zaposlenike i management poduzeća Podravka



Temeljem dosadašnje uspješne poslovne suradnje Podravke d.d. i HVB Splitske banke d.d., Banka nudi svim zaposlenicima Podravke korištenje svojih proizvoda i usluga po znatno povoljnijim uvjetima od standardnih uvjeta.

Zaposlenici već prilikom isplate prve plaće putem Banke ostvaruju pravo na dopušteno prekoračenje po tekućem računu i do iznosa od 30.000 kn uz kupnju bančina novog paketa Comfort, koji omogućava isplate debitnim karticama bez naknade na bilo kojem bankomatu druge banke te zatvaranje minusa na tekućem računu druge banke iz dozvoljenog prekoračenja Banke kao i izbor između Visa Classic ili MasterCard kartice s odgodom plaćanja.

Zaposlenicima koji se odluče na isplatu plaće putem HVB Splitske banke, Banka nudi i niz pogodnosti pri kreditiranju - znatno povoljnije kamatne stope i naknade na kredite.

**STAMBENI KREDITI**

Maštate li o savršenom domu, HVB Splitska banka vam nudi stambeni kredit bez depozita, bez jamaca i uz valutnu klauzulu u eurima od samo 5,40% (EKS 5,67%) te valutnu klauzulu u CHF od samo 4,20% (EKS 4,39%) i to samo za one koji primaju plaću putem Banke. Oni koji ne primaju plaću putem HVB Splitske banke a

žele stambeni kredit, kamatna stopa je veća za 0,20 postotnih poena. Krediti se odobravaju u iznosima do 200.000 eura a naknada za obradu kredita je 0,5 - 1% (ovisno o isplati plaće putem Banke). Mjesečna primanja korisnika kredita moraju biti najmanje dva puta veća od rate kredita. Korisnik kredita može izabrati između nekoliko modela osiguranja kredita a trenutno je najtraženiji model bez jamaca uz fiducijarni prijenos vlasništva na nekretnini i policu osiguranja.

**KREDITI NA SNIŽENJU - JOŠ BOLJI GOTOVINSKI HIT KREDITI!**

HVB Splitska banka nudi još bolje gotovinske HIT kredite u akciji do 31. 12. 2005., bez depozita i jamaca do 20.000 eura (do 70.000 eura uz prijenos nekretnine), uz kamatnu stopu manju od kamatne stope na dopušteno prekoračenje od 6.88%, CHF, godišnje (EKS 8.68%) te 8.88%, EUR, godišnje (EKS 10.26%). Realizacija kredita je unutar 48 sati. Naknada za obradu kredita je 1 - 2 % (ovisno o isplati putem MasterCard kartice). Mjesečna primanja korisnika kredita moraju biti najmanje dva i pol puta veća od rate kredita. Banka u svojoj ponudi nudi i gotovinske kredite na bazi udjela u CAIB investicijskim fondovima.

### Dobrovoljno davanje krvi

## U rujnu i listopadu Podravkaši darivali 153 bočice krvi

U rujnu i listopadu u jednoj organiziranoj akciji te na hitne pozive krv su dala 153 radnika Podravke:

Predrag Babić, Tatjana Bago, Vladimir Bajzek, Martin Ban, Dražen Bartolić, Josip Bednaić, Dijana Bregović, Goran Bregović, Zlatko Belec, Ivan Berljak, Dragica Blažek, Ivan Blažek, Dražen Borovac, Kruno Botko, Slavko Bračko, Mira Brzeska, Ana Buzak, Ivan Cvrtila, Saša Cvrtila, Stjepan Divjak, Josip Dolenec, Krunoslav Domović, Božidar Dukarić, Dragica Đurđina, Stjepan Ernečić, Mario Ferenčić, Božidar Flis, Zlatko Friščić, Eleuterij Fuker, Zlatko Gaži, Alen Gjerek, Berislav Glad, Dragutin Golubić, Gordana Grčić, Marija Gregurina, Ivica Habijanec, Mirko Hemetek, Marijan (Ivana) Horvat, Nada Horvat, Suzana Horvat, Božo Horvat, Marijan Horvat,

Marina Horvat, Zdravko Horvatić, Zoran Hrenić, Mario Hudić, Božidar Husnjak, Krunoslav Hušnjak, Ivica Hužak, Branko Išina, Darko Ivančan, Davor Jarnjak, Siniša Jurlina, Marijan Jušić, Nada Keceuš, Marijan Kefelja, Zlatko Kišiček, Damir Klančar, Ratko Knežević, Stjepan Kodrič, Zlatko Koren, Marijan Korenjak, Ivica Kovačić, Ivica Krapinec, Ines Kukec, Ivan Ledinski, Nevenko Lesar, Hrvoje Ljubić, Mihael Markušić, Marija Martan, Damir Martinčić, Nevenko Matijaković, Željko Matijašić, Krešimir Matijašić, Miroslav Medimorec, Zlatko Medimorec, Emil Medimorec, Marijan Mesar, Alen Mihalić, Đuro Mihoci, Marijan Mihoković, Ljubica Mlinar, Zdenko Mojčec, Nikola Mouratidis, Josip Mrzlečki, Marko Mučić, Darko Nemec, Miro Orlović, Željko Oroš, Nevenka Pačandi, Dragica Palčić, Snježana Pantić, Dario Pavešić, Darko Peras, Danijel Perošić, Martin Petek, Dražen Po-

lančec, Snježana Porić, Damir Posavec, Zlatko Potroško, Igor Prebegović, Zvonimir Prepelić, Ivica Prikaski, Ivan Prosenjak, Željko Prvčić, Mladen Puhalo, Jadranko Radić, Darko Rakić, Sandra Rakić, Tihomir Rašan, Miroslav Restek, Želimir Restović, Zlatko Rušak, Zoran Seretin, Stjepan Seretin, Siniša Sinković, Miroslav Sosa, Mijo Srbiš, Dragutin Sremec, Ivica Sremec, Branko Stanin, Zvonimir Stanin, Vladimir Strmečki, Tihomir Strnad, Mirko Strugar, Ivica Šajatović, Vjekoslav Šerbetar, Zlatko Šestanjan, Zlatko Šimčić, Stjepan Šimunović, Josip Široki, Stjepan Škripač, Dejan Škutina, Zoran Škvorc, Nenad Škvorc, Josip Špehar, Antun Talan, Milan Vadla, Damir Varga, Vlado Verjak, Miroslav Virag, Damir Virovec, Zrinka Vrabec, Darko Vrtić, Stjepan Vrbanić, Mario Vrhoci, Branko Vručina, Branko Vuljak, Damir Vuljak, Andrija Zagorščak, Darko Zerdin, Igor Zetović i Josip Žubrenić.

### Kutak za umirovljenike

## Ispravak mirovine zbog 1994. i 1995. godine

Većini umirovljenika već je dobro poznat problem oko izračuna mirovina kod kojih su u izračun ušle 1994. i 1995. godina. Za te dvije godine pogrešno je izračunata mirovinska osnovica, koja je uz doprinose iz plaća umanjena i za porez na dohodak. Kad je Ustavni sud svojom odlukom od 2. prosinca 1998. (N.N. br. 160/98) ukinuo odredbu kojom je tako bila definirana mirovinska osnovica, oštećeni korisnici mirovina kojima je pravo na mirovinu priznato nakon 1. siječnja 1995. godine imali su pravo na ponovno određivanje mirovine. Tom prigodom određen je i rok od šest mjeseci za podnošenje zahtjeva korisnika mirovine, koji je određen zaključno do 16. lipnja 1999. godine. Mnogi umirovljenici podnijeli su zahtjeve do određenog roka, zahtjevu priložili obrazac M-8 i uskoro dobili nova rješenja s većom mirovinom. Neki umirovljenici su znali za tu mogućnost, ali nisu podnijeli zahtjev, jer nisu vjerovali u povoljno rješenje zahtjeva, a dosta njih nije ni znalo za tu mogućnost. Nakon više presuda Upravni sud Re-

publike Hrvatske zauzeo je načelno pravno stajalište prema kojem nema zapreke za izmjenu pravomoćnog rješenja na temelju članka 122. Zakona o mirovinskom osiguranju i nakon protoka roka za podnošenje zahtjeva. Zbog toga sada područne službe HZMO-a prema naputku Središnje službe, a u skladu s tim stajalištem Upravnog suda, pozitivno rješavaju svaki takav zahtjev. Ne postoji više ni bojazan mnogih da će im se novi izračun mirovine izvršiti prema novom Zakonu o mirovinskom osiguranju, pa bi mogli dobiti manju mirovinu nego što su je imali prije podnošenja zahtjeva. O tome već svjedoče neki umirovljenici, kojima su zahtjevi već riješeni i koji su dobili povećanje mirovine.

### Povrat duga korisnicima obiteljskih mirovina

Nakon donošenja Zakona o provođenju Odluke Ustavnog suda, poznatog kao povrat duga umirovljenicima, najviše je dilema i nepoznanica bilo oko povrata duga korisnicima obiteljskih mi-

rovina. Prema Zakonu, pravo na povrat duga imaju svi korisnici starosnih, prijevremenih starosnih, invalidskih i obiteljskih mirovina, koji su umirovljeni do 1. rujna 1993. godine ili između 1. rujna 1993. i 31. prosinca 1998. godine i bili su živi 5. kolovoza 2004. godine. Tog je dana stupio na snagu gore spomenuti Zakon, čime su se stekli uvjeti za povrat duga.

U slučaju umirovljenika koji su umrli nakon 5. kolovoza 2004. godine, pravo na povrat duga ostvaruju isključivo nasljednici prvog nasljednog reda. S druge strane, pojavilo se pitanje: "Hoće li pravo na povrat duga moći ostvariti korisnici obiteljskih mirovina iza preminulog bračnog partnera između 1. siječnja 1999. i 5. kolovoza 2004. godine?" Odgovor zakonodavca glasi: "Budući da je obiteljska mirovina tih korisnika priznata nakon 1. siječnja 1999. godine, a prije 5. kolovoza 2004. godine, dakle prema odredbama novog Zakona o mirovinskom osiguranju, ti korisnici ne mogu ostvariti pravo na obeštećenje, jer u tom razdoblju nije postojala zakonska osnova za njegov povrat".

### Oglas

Ako ste zaposlenik Podravke i uz to imate razvijene radne navike, odgovorom odnos prema poslu, ustrajni ste i strpljivi, skloni timskom radu te kontinuiranom stjecanju novih znanja nudimo vam:

- odgovoran i stimulativan posao
- timski rad u ugodnom i poticajnom okruženju
- mogućnost učenja i stručnog napredovanja.

#### ***Javite se!***

Za naš tim u Koprivničkoj tiskarnici tražimo OFFSET STROJARA

Od vas očekujemo:

- završeno srednjoškolsko obrazovanje za offset strojara
- 3 godine radnog iskustva
- radno iskustvo na strojevima sa CCI opremom (sustav za upravljanje bojama, od 5 boja na više)

Prijave pošaljite do 28. studenoga 2005. godine na naslov:

*Ljudski potencijali*

*Zapošljavanje i razvoj kadrova*

*(za interni natječaj)*

*Ante Starčevića 32*

*48000 Koprivnica*

Kandidate ćemo o izboru obavijestiti u roku 30 dana.

### Tradicionalno kolinje u pivnici "Kraluš"

Pivnica "Kraluš" i ove godine priređuje dane kolinja od ponedjeljka 21. studenoga pa tijekom prosinca. Gostima se nude mnoga kolinjska jela od kojih izdvajamo: hladetina, prezvurst, čvarki, plućica na kiselo, kolinjsko zelje sa svinjskim repom, pečeni buncek, jetrica sa žgancima, krvavice sa dinstanim zeljem, zlevanka, štrukli s kašom i zeljem.

Sve to uz pristupačne cijene i dobru podravsku glazbu.

Informacije i rezervacije na tel. 048/ 622-302

### Prodaja pekarskih proizvoda

Obavještavamo vas da odjel Prigodne prodaje organizira prodaju pekarskih proizvoda proizvođača Podravkine Pekare, uz mogućnost plaćanja na tri rate. Na ponudi su slijedeći proizvodi:

- A) Domaći slani klipci 50 g (polupečeni), 40 komada u kartonu - 35,60 kn/pakiranje  
B) Tijesto za pizzu 300 g (polupečeno), 6 komada u kartonu - 38,82 kn/pakiranje  
C) Pizza miješana 200 g (polupečena), 16 komada u kartonu - 119,36 kn/pakiranje  
D) Torbica s višnjama 100 g (nepečena), 40 komada u kartonu - 105,20 kn/pakiranje  
E) Torbica sa šunkom 100 g (nepečena), 50 komada u kartonu - 137,00 kn/pakiranje  
F) Torbica sa sirom 100 g (nepečena), 40 komada u kartonu - 109,60 kn/pakiranje  
G) Roščić s marmeladom 80 g (nepečen), 40 komada u kartonu - 109,60 kn/pakiranje  
H) Roščić s linoladom 80 g (nepečen), 45 komada u kartonu - 118,35 kn/pakiranje  
I) Croissant 35 g (nepečen), 90 komada u kartonu - 61,20 kn/pakiranje  
J) Torbica sa višnjama 45 g (nepečena), 80 komada u kartonu - 109,60 kn/pakiranje  
K) Hrenovka u tijestu 110 g (nepečena), 40 komada u kartonu - 180,00 kn/pakiranje  
L) Pita mađarica 500 g (gotov proizvod) - 27,45 kn/komad  
M) Medena pita 500 g (gotov proizvod) - 27,45 kn/komad  
N) Polumjeseci sa marmeladom 40 g (nepečeni), 168 komada u kartonu - 230,16 kn/pakiranje  
O) Bijeli kruh francuz (polupečen) 250 g, 16 komada u kartonu - 51,84 kn/pakiranje  
P) Kukuruzni kruh francuz (polupečen) 250 g, 20 komada u kartonu - 72,00 kn/pakiranje  
R) Kruh francuz sa sjemenkama (polupečen), 20 komada u kartonu - 72,00 kn/pakiranje  
S) Kukuruzno pecivo 100 g (polupečeno), 30 komada u kartonu - 42,00 kn/pakiranje
- Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti najkasnije do 24. 11. na tel. 651 - 781 i 651 - 954 ili e-mail: marijan.slukić@podravka.hr

### Moj hobi - Katarina Sitarić iz Korporativnih komunikacija

## Menadžerica i navijačica u obiteljskom hobiju

Piše: **Slavko Petrić**

Katarina Sitarić je nakon uspješno završene srednje ekonomske škole u Koprivnici počela raditi u Podravki. Bilo je to u tada popularnoj Službi za odmore i rekreaciju koju još mnogi Podravkaši sjetno spominju. Iako je u to vrijeme glavna Podravkina destinacija za odmore i rekreaciju bio Pirovac, odlazilo se preko te službe i u druga mjesta na odmor, a i organizirani izleti diljem tadašnje zemlje ostali su mnogima u lijepoj uspomeni. U školi je Katarina bila dobar đak i aktivna u svim školskim akcijama i sekcijama, posebno u recitatorskoj i dramskoj grupi, a na poslu pak poletna, uporna, omiljena kada je trebala biti ljudima na usluzi. Smisao za komunikaciju, vođenje, organizaciju nije ju nikada napustio pa Katarina s uspjehom i žarom



Katarina Sitarić

već godinama radi u Podravkinim Korporativnim komunikacijama, gdje je zadužena za organizaciju posjeta Podravki i obavljanje uloge domaćice.

- Već dugi niz godina obavljam ovaj posao koji mi predstavlja pravo zadovoljstvo. Stalno upoznajem nove ljude kojima predstavljam Podravku, a svakako da oni u tome upoznaju i mene. Dolaze djeca predškolskog, školskog uzrasta, studenti, školovani ljudi, intelektualci. Nakon mnogih takvih susreta dobivam povratne informacije putem pisama, zahvala, darove umjetničke naravi. U svom poslu želim se približiti svakome i ljudu to zapaze i cijene. Mnogi mi kažu da sam osoba za bolesne, zdrave, mlade, stare, proslave, obrazovane. Smatram da u ovakvoj komunikaciji ljudi mogu iskazivati plemenitost - kaže nam Katarina koja je uz rad završila i Višu ekonomsku školu, a završila je i tečaj krojenja i šivanja što joj i danas koristi za vlastite potrebe.

S vremenom život joj sve više ispunjavaju kotači, volani, motori, oktani,

automobili, jer to je obiteljski hobi: suprug Miro bio je poznati koprivnički kartingaš, tast Franjo Sitarić Feri legenda Podravkinih šofera, a kada je sin Marko sjeo u karting bolid obitelj je počela nalikovati na "koprivničke Kosteliće" kako ih u šali danas zovu. Danas 20-godišnjak Marko već je nanzao naslove najboljeg kartingaša u Hrvatskoj, dok sada u vožnji automobila juri sa Škodom Octaviom prema prvom mjestu u Lijepoj našoj. Ako mu je otac trener, majka mu je gotovo "poslovna tajnica i menadžer".

- Kada je sin počeo voziti karting, prvo sam se jako bojala, a kasnije krenula s navijanjem. Danas kada gledam na sve ovo to je i zadovoljstvo, a i obveza. Sretna sam što je Marko tako dobar sportaš, ali i cijenjen, otvoren, komunikativan i svojim ponašanjem privlači pa je tako lakše pronalaziti i sponzorsku pomoć koja neizo-

stavno ide uz bavljenje ovim sportom. Iako nas i zlobno uspoređuju s Kostelićima, mi smo od skromnijih koji se bave automobilizmom. Marko je član AMD Koprivnica otkud dobiva tek mali dio za natjecanja, a drugo namirujemo ili mi ili molimo za pomoć. Kako bismo uštedjeli za prava natjecanja kupujemo i jeftinije auto dijelove, gume, a nemali broj puta smo na natjecanjima, pogotovo kartinga, spavali i u kombijima, dok je drugima hotel bio svakodnevnica. Svakako da je ovaj sport daleko skuplji nego druge zanimacije i hobiji. Primjerice, guma košta 900 kuna, a natjecanja u najjačoj kategoriji oko 250 tisuća kuna godišnje. Nama pomaže između ostalih i Podravka i drugi sponzori, jer bez toga ne ide - kaže Katarina, koja za sebe tvrdi da i nije baš uspješna menadžerica koliko bi u tom poslu trebala biti.

**UBIUDR Podravka dodijelila tradicionalnu književno-publicističku nagradu**

## Nagrada Anti Belji i Hrvatskom informativnom centru

U nazočnosti velikog broja uzvanika i uglednika u zagrebačkim prostorijama Društva hrvatskih književnika u Zagrebu prošlog je četvrtka dodijeljena tradicionalna književno - publicistička nagrada UBIUDR-a Podravka *"Bili smo prvi kad je trebalo"* za 2005. godinu Anti Belji i Hrvatskom informativnom centru za cjelokupnu nakladničku djelatnost, a pogotovo za segment vezan uz Domovinski rat.

O radu Ante Belje i Hrvatskog informativnog centra govorili su književnica Marija Peakić - Mikuljan, književnik, antologičar i jezikoslovac dr. Vinco Grubišić s Waterloo Sveučilišta u Kanadi, dr. Zvonimir Šeparović, ratni ministar vanjskih poslova, bivši ministar pravosuđa i uprave Republike Hrvatske i predsjednik Hrvatskog žrtvoslovnog društva, te Mladen Pavković, novinar i publicist.

Primajući nagradu (povelju i prigodnu statu) od predsjednika Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke Mladena Pavkovića, Ante Beljo se zahvalio organizatoru na ukazanoj časti, kao i svim svojim sadašnjim i bivšim suradnicima bez čijeg doprinosa, kako je naglasio, ne bi bio u stanju realizirati projekte (oko 150 knjiga) zbog kojih i prima nagradu.

## Izložba slika Radovana Grgeca u Bakovčicama

U sklopu proslave Dana grada Koprivnice, u Područnoj školi u Bakovčicama, pred mnogobrojnom publikom, priređen je 9. studenoga likovni i književni susret u organizaciji predsjednika Mjesnog odbora Bakovčice i učitelja Radovana Kneževića. Prigodnom izložbom slika predstavio se dugogodišnji član i osnivač Likovne sekcije "Podravka 72", Radovan Grgec, a svoju knjigu «Miris Tajne» promovirao je poznati književnik Mladen Kušec. Grgecu je to 22. samostalna izložba, a sudjelovao je na više od 450 skupnih izložbi u zemlji i inozemstvu, te na 50 likovnih kolonija koje su u većini bile priređene u

humanitarne svrhe. Grgec je izložio 27 slika ulja na staklu i pastela srednjeg i većeg formata. Osvrt na Radovanovo slikarstvo u katalogu dao je književnik Martin Mihaldinec koji je i govorio na izložbi, istaknuvši: "Među mnoštvom naivnih slikara pripadnika tzv. Hlebinske škole koji žive na ovim prostorima vidno mjesto zauzima Radovan Grgec. On je naivni slikar koji je ostao ne samo vjeran stakloslikarskoj tradiciji, već je i tematikom i likovnim pristupom ostao vjeran naivi. Njegove slike su reminiscencija djetinjstva i onog najljepšeg što smo ponijeli u život iz najmlađih dana". Izložbu je otvorio dogradonačelnik



Radovan Grgec na izložbi u Bakovčicama

Zdravko Gašparić, a izložba će biti otvorena do 15. prosinca. **N. Z. L.**

### Tribina "43 minute sa..."

## Predavanje dr. Butorca o raku

Već tradicionalno u mjesecu studenom, mjesecu borbe protiv raka, Liga protiv raka Koprivničko-križevačke županije i Podravka organiziraju predavanje o toj zloćudnoj bolesti. Ove godine tema tribine je *Kako spriječiti rak ženskih spolnih organa?*

Predavač je dr. Dražan Butorac, speci-

jalist ginekologije i porodništva u Domu zdravlja Koprivničko-križevačke županije. Dr. Butorac nastojat će odgovoriti na neka pitanja o zloćudnim bolestima reproduktivnih organa žene, kao na primjer koji je najčešći rak ženskih spolnih organa, koji su najčešći uzročnici smrti kod žena, kako spriječiti rak,

kako ga rano prepoznati, da li je rak izlječiv... Isto tako pokušat će razjasniti neke od dilema današnje medicine, kao što je hormonsko nadomjesno liječenje, oralna hormonska kontracepcija i rak, kao i neke predrasude koje se susreću kod pacijentica i doktora.

Tribina će se održati u utorak 22. studenoga s početkom u 19 sati u velikoj dvorani za sastanke Podravke (kino sala). **A. V.**

### Liječnik za vas

## Osteoporoza - zdravstveni rizik kojeg žene ne smiju ignorirati

Piše: **dr. Ivo Belan**

Osteoporoza (šupljikave, prazne kosti) je bolest koja danas pogađa milijune ljudi (80 posto njih su žene), uzrokuje teške invalidnosti, a može biti i smrtonosna. Premda pogađa oba spola, žene su u većini slučajeva žrtve, zbog dramatičnog gubitka koštane mase u ranoj menopauzi kada se lučenje ženskog spolnog hormona estrogena smanjuje. Nažalost, nema ranih simptoma. Bolest se tiho usulja u život žrtve, sve dok njezine kosti ne postanu lomljive kao suha grančica.

Premda osteoporoza pogađa polovicu žena starijih od 50 godina i većinu njih od dobi od 75 godina, žene svih dobi i dalje nisu dovoljno svjesne te bolesti. Više od 80 posto žena ne poveže s osteoporozom velik broj fraktura kuka, kičme i ručnog zgloba koji se događaju svake godine.

Ovdje je navedeno nekoliko koraka koje bi svaka žena trebala poduzeti:

**Doznajte činjenice.** Kost je prirodno dinamično tkivo, koje se stalno razgrađuje i onda opet izgrađuje. Međutim, negdje nakon 30. godine života količina razgrađene koštane mase počinje nadmašivati količinu ponovo izgrađene mase. Jedan endokrinolog je kazao da je kostur poput bankovnog računa. Tokom prvih tridesetak godina života vi stavljate na taj račun "koštani depozit". Nakon toga počnete povlačiti s računa. Što vam je račun veći, tim imate više za skidanje s računa tokom ostatka svog života!

Istovremeno, pušenje i prekomjerno konzumiranje alkohola je toksično za

kosti. Premda je kao rizični faktor manji, i kofein (dvije ili više šalice kave dnevno) je pokazao da povećava šanse za nastanak osteoporoze. Osim toga, upotreba nekih lijekova, kao što su primjerice kortikosteroidi, mogu nepovoljno utjecati na resorpciju kalcija ili oštetiti kosti i dovesti do oboljenja.

**Vodite računa o razini kalcija u krvi.** Prehrana bogata kalcijem - skupa s vitaminom D, koji pomaže resorpciju tog vitalnog elementa u tankom crijevu - je ključna u prevenciji osteoporoze. Gotovo 100 posto tjelesnog kalcija smješta se u kostima i zubima. Kada unos kalcija u tijelo pada, onda pojedini organi izvlače kalcij iz "skladišta" u kostima. To smanjuje koštanu masu i čini kosti osjetljivijima na lomove.

Međutim, bez obzira na to, ljudi gube nešto od svoje koštane mase kako se približavaju srednjoj dobi života. To je razlog zašto je važno izgraditi dobre kosti za vrijeme u mladosti. Nažalost, mnogi u toj dobi ne unose u svoj organizam dovoljne količine kalcija. Radije će posegnuti za raznim (bezalkoholnim) pićima nego za mlijekom, bogatim kalcijem. Također, većina žena nema dovoljan dnevni unos kalcija u svoj organizam, usprkos znanstvene činjenice da povećan unos kalcija može dramatski usporiti gubitak koštane mase i smanjiti šanse za frakture.

**Valja biti oprezan s dodacima.** Većina liječnika preporučuje da se kalcij dobije iz hrane što je bolje nego iz farmaceutskih dodataka, zato jer hrana bogata kalcijem istovremeno pruža i

druge vrijedne hranjive tvari. Mlijeko s manje masnoća, jogurt, sir, tamnozeleno lisnato povrće su dobri izvori kalcija.

Vitamin D je također važan. Nalazi se u mnogim mliječnim proizvodima, a proizvodi ga i koža koja je izložena umjerenoj količini sunčevog svjetla.

**Budite fizički aktivni.** Redovito tjelesno vježbanje pomaže u prevenciji osteoporoze, stimulirajući "debljanje" kostiju, to jest one postaju gušće. Kako bi se povećala koštana masa liječnici preporučuju aktivnosti kao što su hodanje, trčanje, tenis, ples. Tjelovježba može pomoći u odgađanju osteoporotičnih fraktura za deset do petnaest godina.

**Izvagnite koristi i rizike estrogenske nadomjesne terapije.** Tokom prvih pet godina nakon menopauze prosječna žena gubi godišnje do pet posto svoje ukupne gustoće kostiju, a nakon toga oko jedan posto godišnje. Budući da je smanjena količina hormona estrogena jedan od uzroka, mnogi liječnici preporučuju nadomjesnu hormonalnu terapiju za sprečavanje i liječenje osteoporoze.

Premda hormonalna nadomjesna terapija može povećati rizik raka dojke, mnogi liječnici vjeruju da koristi pretežu nad rizicima. Razumljivo, žena neće o tome sama odlučivati, već liječnik. Farmaceutska industrija stavlja na tržište i druge nove, djelotvorne lijekove, koji se primjenjuju u osteoporozi.

**Ako ste izloženi riziku, obavite testiranje.** Postoji nekoliko testova za mjerenje gustoće kostiju, pa zato ako ste izloženi riziku, obavite tu pretragu.

## Slike za humanitarnu akciju "Mi gledamo srcem"

"Mi gledamo srcem" naziv je tradicionalne aktivnosti koju provodi Centar «Vinko Bek» iz Zagreba. To je ustanova za odgoj, obrazovanje i rehabilitaciju slijepih i slabovidnih osoba. Centar svake godine prikuplja likovna djela od poznatih i ostalih slikara za aukciju koju organizira krajem godine za Međunarodni dan invalida, 4. prosinca. Sredstva prikupljena na aukciji usmjerena su u korist i za potrebe nabave pomagala za slijepe i slabovidne osobe. Toj plemenitoj i korisnoj akciji i ovaj puta su se odazvali slikari Podravkine likovne sekcije koji su svoja djela darovali u korist akcije. To su: Radmila Bošnjak Kolarek, Barbara Percač, Nada Zlatar - Lukavski, Marija Belša, Ljubica Majhen Kanižaj, Dean Mikulinjak, Marica Jalšovec i Vlatka Kordina. **N. Z. L.**

### Izložba fotografija "Koprivnica, grad u pokretu"

## Nikoli Wolfu prve dvije nagrade

U okviru proslave Dana grada i aktivnosti Europskog tjedna kretanja u Koprivnici je 4. studenoga u Domu mladih otvorena izložba fotografija pristiglih pod nazivom "Koprivnica, grad u pokretu". Izloženo je 13 fotografija pet autora, koje su pristigle na raspisani nagradni natječaj. Procjenjivačka komisija odlučila je da prve dvije nagrade u iznosu od 3000 i 2000 kuna, koje dodjeljuje poduzeće Trg d.o.o., pripadnu radovima pod šiframa Grad KC 1 i Grad KC 2 autora Nikole Wolfa, dok je treća nagrada pripala Goranu Šafareku. Odluka o nagradama donesena je na samom otvorenju izložbe prilikom otvaranja šifriranih pošiljki. Prvonagrađena fotografija Podravkinog fotoreportera Nikole Wolfa prikazuje poštara na biciklu, a snimljena je ove godine tijekom ljetnog nevremena.

- Budući da su radovi slani pod šiframa, fotografiju nisam imenovao, a osim toga slika mora progovoriti sama za sebe. Ova je fotografija nastala prilikom jednog olujnog nevremena u gradu - kaže Nikola, a na pitanje kako se baš u tom trenutku zatekao u gradu, odgovara da ne postoji mjesto i vrijeme za fotografiju, jer ona ne podliježe vremenskim uvjetima.

- Za dobru fotografiju najvažnije je prepoznati i uhvatiti taj treptaj, jer trenutak se ne događa po narudžbi. Upravo zato fotograf nema radno vrijeme, za njega ne postoji opasnost od grmljavine ili prehlade na kiši i hladnoći.

Naravno, za dobru je fotografiju ipak potreban i talent.

Nikola je član Foto kino kluba "Drava" iz Đurđevca, a profesionalnim se fotografiranjem bavi od 1997. godine. Do sada je izlagao na skupnim i samostalnim izložbama, a u posljednje vrijeme više radi na dugotrajnijim projektima poput monografija i kataloga, tako da surađuje s pojedinim agencijama.

Njegova drugonagrađena slika prikazuje nastup mažoretkinja, a za svoju je treću fotografiju grada u noći - dobio pohvalu komisije.

- Gradske su mi teme najdraže, premda je najteže napraviti dobru fotografiju "kod kuće". To znači da ljudi zapažaju fotografije snimljene u nepoznatim krajevima, dok ih je teško dojmiti fotografijama iz zavičaja, jer te fotografije prikazuju detalje s kojima se i sami svakodnevno susreću - ističe Nikola.



Prvonagrađena fotografija

## Jelovnik

|                             |                                        |
|-----------------------------|----------------------------------------|
| <b>21. 11. ponedjeljak:</b> | - Varivo grah s kiselim zeljem, špek   |
| <b>22. 11. utorak:</b>      | - Pečena piletina, mlinci, salata      |
| <b>23. 11. srijeda:</b>     | - Varivo kelj, kosani odrezak, voće    |
| <b>24. 11. četvrtak:</b>    | - Junetina u saftu, tjestenina, salata |
| <b>25. 11. petak:</b>       | - Juha, prženi oslić, 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 Ptrić  
**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

### Novo natjecanje rukometašica - Superliga

# Provjera vlastite snage u europskim razmjerima

Osnovni razlog organiziranja rukometne Superlige bio je taj da kvalitetne europske ekipe u razdoblju kad nemaju natjecanja, a posebice sada u ovom razdoblju kad se reprezentacije pripremaju za Svjetsko prvenstvo, koje će se u prosincu igrati u Rusiji, mogu imati kvalitetne i jake utakmice. To tzv. "sušno" rukometno razdoblje za klubove trajat će do početka siječnja kada kreće Liga prvakinja i ostala europska natjecanja. Dakle, osnovni razlog Superlige su jake utakmice. Unutar Superlige formirane su dvije skupine - u jednoj je Hypo, Leipzig i Cornesia Alcoa, a u drugoj Podravka Vegeta, Budućnost i Oltchim. Ligaški je sistem igre, svatko sa svakim, a potom prve dvije ekipe iz svake skupine idu u polufinale. Naravno, pobjednici polufinala igrat će finale. Do sada je Podravka Vegeta odigrala dvije utakmice s rumunjskim Oltchimom i u obje pobijedila, a preostaju još dvije utakmice s ekipom Budućnosti iz Podgorice. Iako je ta ekipa pozvana da se obje utakmice odigraju u Koprivnici, oni su izrazili

želju za utakmicom u Podgorici jer Podravka ima veliki rejting u Crnoj Gori. Ta će se utakmica najvjerojatnije odigrati tijekom siječnja, jer sada je 10 Podravkašica u hrvatskoj rukometnoj reprezentaciji, a 6. i 7. siječnja Podravkašice će igrati na Islandu Kup EHF-a. Iduće kolo Kupa je tek u veljači tako da će biti dovoljno vremena za utakmice Superlige.

- Superliga za Podravku Vegetu puno znači jer, prije svega, imamo jake suparnice i možemo komparirati naše mogućnosti s ponajboljim europskim ekipama. Naime, nakon dviju pobjeda protiv Oltchima garantirano nam je polufinale Superlige. No, koliko je Superliga važna za prvu ekipu, možda je još više važnija za našu drugu ekipu. Novina u tom natjecanju su utakmice i drugih ekipa, dakle cure koje kucaju na vrata prve ekipe. Sada naše juniorke mogu osjetiti snagu međunarodnih utakmica i zapravo možemo vidjeti gdje smo. Nažalost, Podravkašice su izgubile obje utakmice, ali naše juniorke su pružile dostojan otpor Rumunkama. Svima je dobro poznato koliko

je jaka rumunjska škola rukometa. Sigurno jedna od najjačih u svijetu. I naše juniorke sve pobjeđuju u domaćem prvenstvu, kao i prva ekipa, ali prava snaga se vidi tek kroz jake, međunarodne utakmice protiv renomiranih protivnica te u svakom slučaju te utakmice Superlige su jako dobro došle da vidimo gdje smo i što smo s prvom i drugom ekipom u europskim razmjerima - rekao je direktor Podravke Vegete Marijan Domović.

**B. F.**



### Hrvatski nogometni kup - četvrtfinale, 2. utakmica

# Ništa od polufinala!

### KAMEN INGRAD - SLAVEN BELUPO 4:1 (4:0)

U prvoj utakmici četvrtfinala Hrvatskog nogometnog kupa nogometaši Slaven Belupa su na domaćem terenu pobijedili ekipu Kamen Ingrada rezultatom 1:0. Nakon te utakmice trener Koprivničanaca Nikola Jurčević izrazio je optimizam uoči uzvratu u Velikoj. No, Slavenaši su poraženi u Velikoj 4:1 te se u polufinale Kupa zaslužen plasirao Kamen Ingrad.

Utakmica u Velikoj nije mogla bolje početi. Već u prvoj minuti riječki sudac Bebek opravdano svira jedanaesterac za Slavenaše nakon što u šesnaesteru Kamen Ingrada njihov vratar ruši Slavenovog napadača Dodika. No, "povijest" ima tendenciju ponavljanja, a to dokazuje i jedan od najiskusnijih Slavenovih igrača - Musa traljavo izvodi jedanaesterac i vratar Kamen Ingrada Čavlina brani udarac. Nakon nedavno zapucanog jedanaesterca u Puli, Musa ponovno pokazuje nesigurnost. Obrana jedanaesterca

dala je domaćim nogometašima krila te već u četvrtoj minuti Brajković postiže pogodak. Petnaestak minuta kasnije već je 2:0 za Kamen Ingrad. Obrana Slavenaša griješi, lopta dolazi do Tomića koji glavom pogađa mrežu Lisjaka. Domaćini igraju poletno, a koprivnički su nogometaši potpuno razbijeni. Zapucani jedanesterac ostavio je, vjerojatno, psihološkog traga na Koprivničancima kojima niti jedna akcija nije povezana. Naravno, takvu situaciju koriste velički nogometaši te je u 42. minuti 3:0 za domaćine. Još jedan u nizu odličnih centaršuta Mujčina, na pravom mjestu je Parmaković koji je loptu od vratnice poslao u mrežu. Još se slavlje domaćina nije niti stižalo, a već je pao i četvrti pogodak. Sivonjić i Čaval odlično su proigrali dupli pas i nakon preciznog nabacivanja Čavala, Sivonjić efektno u padu glavom pogađa mrežu Slaven Belupa. U prvom poluvremenu Slave-

naši su bili potpuno razbijeni.

U drugom dijelu domaći nogometaši su znalački čuvali rezultat i igra se pretežno odvijala na sredini terena. Izdvajamo 58. minutu kada Mujčin izvanredno tuče sa 25 metara, ali Lisjak je bio na mjestu. Ipak, u 74. minuti nogometaši Slaven Belupa postižu počasni pogodak i to preko Dodika.

- Ključan trenutak utakmice bio je promašaj jedanaesterca Igora Muse, jer da smo realizirali taj jedanaesterac vjerojatno bismo bili u polufinalu Kupa. Nakon toga šoka Kamen Ingrad je odlično odigrao i zaslužen nas nadigrao - rekao je nakon utakmice trener Slaven Belupa Nikola Jurčević.

Protiv Kamen Ingrada za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, Karabatić, Crnac, Kurilić, Lee (od 46. Pejić), Poldrugač, Mumlek, Musa (od 33. Kovač), Višković (od 80. Vručina), Karabogdan i Dodik.

**B. F.**

### Prva hrvatska liga kuglačica - 6. kolo

# Tijesna, ali sigurna pobjeda Podravke

### Sunce - Podravka 3:5 3076:3148 (11:13)

U sedmom kolu prvenstva Hrvatske kuglačice Podravke su na gostovanju u Zagrebu osvojile dva nova boda, koja su ih zadržala na prvom mjestu. Domaće kuglačice predvođene neuništivom, legendarnom Šteficom Krištof pružile su neočekivani otpor velikom favoritu, koji baš i nije djelovao dominantno, iako se to očekivalo. Nakon što su Zver i Žunek već u prvoj seriji uvjerljivim rezultatima dovele Podravku u vodstvo od 2:0 i 69 čunjeva prednosti, put prema novoj pobjedi bio je otvoren. U drugoj seriji Lukač je morala potpisati predaju protiv iskusne Štefice Krištof, ali je kapetanica gošći Ljiljana Picer, sa 555 srušenih čunjeva igračica utakmice, dodala treći odlučujući pobjednički poen. Vodstvo od 3:1 i prednost od 79 čunjeva domaće kuglačice nisu imale snage stići. U trećoj seriji ni dva poraza, Marine Miklošić i iznenađujući Željke Orehovec, nisu mogli ništa promijeniti. Shodno novim pravilima, Željka je izgubila poen, jer je izgubila tri seta, iako je ukupno bila bolja za tri čunja. Nakon 3:3 Podravka zbog 72 čunja viška u konačnom zbroju zasluženo nosi bodove u Koprivnicu. Ove subote (15 sati) u Koprivnici igraju Podravka - Osijek '97.

Rezultati: Devčić - Zver 0:1 (0,5:3,5 481:537), Jaković - Žunek 0:1 (1,5:2,5



Ljiljana Picer - igračica utakmice

508:521), Krištof - Lukač 1:0 (2:2, 526:511), Kordić - Picer 0:1 (1:3, 530:555), Tomljanović - Ivančić 1:0 (3:1, 501:491), Iveković - Orehovec 1:0 (3:1, 530:533).

Plasman: 1. Podravka 14, 2. Zagreb 12, 3. Graditelj 10, 4. Mlaka 10, 5. Rijeka 8 itd.

### Prva hrvatska liga kuglača - 9. kolo

# Nema bodova s gostovanja

### Zanatlija - Podravka 6:2 3399:3227 (15,5:8,5)

Ni u devetom kolu kuglači Podravke nisu izbjegli poraz u gostima, iako je Zanatlija iz Slavonskog Broda «fenjeraš» na prvenstvenoj ljestvici. Još se jednom pokazalo da se u ovako jakoj ligi bodovi u gostima osvajaju izuzetno teško. Svaki domaćin maksimalno koristi svoje staze i samo vrhunske momčadi mogu do gostujućih bodova. Samo u prvoj seriji bilo je tijesno, pobjeda Vučića i 1:1 s tri čunja za domaće; kuglači Podravke propustili su prigodu za 2:0. Nakon druge serije uz pobjedu Ružmana bilo je 2:2, ali su domaći povisili prednost na 60 čunjeva. U završnici domaćin je s dva nova poena stekao nedostižnu prednost i ostvario drugu pobjedu. Ove subote (12 sati) u Koprivnici igraju Podravka - Medveščak-Oglasnik.

Rezultati: Duspara - Vučić 0:1 (1,5:2,5 511:524), Liović - Pigac 1:0 (3:1, 543:527), Pušić - Miklošić 1:0 (4:0, 617:534), Koldžić - Ružman 0:1 (1:3, 574:551), Dujmović - Šegerec 1:0 (3:1, 602:548), Ljubičić - Trošelj 1:0 (3:1, 552:543).

Plasman: 1. Zadar 18 bodova, 2. Konikom 14, 3. Grmošćica 12, 4. Adrianeon 10, 5. Vrlika 8, 6. Podravka 8 itd.

**Željko Šemper**

### Hrvačko prvenstvo hrvatske za početnike

# Nove medalje malih hrvača

Da škola hrvanja u HŠRK Podravka prerasta u jednu od vodećih u Hrvatskoj potvrđuju posljednja prvenstva države i međunarodni turniri na kojima su mladi koprivnički hrvači uvijek među najboljima. Tako je bilo i na prvenstvu Hrvatske za hrvače rođene 1992. i mlađe, što je ustvari bilo prvenstvo za početnike, jer na njemu nisu mogli nastupiti

dosadašnji osvajači medalja. Podravka je u Zagrebu na Peščenici nastupila sa 19 natjecatelja i osvojila čak 11 medalji. Podravkini "borci" okitili su se sa tri zlata, tri srebra i pet brončanih medalji. Najuspješniji su bili Filip Frankol (25 kg), Filip Vusić (28) i Dominik Emeršić (30) koji su bili pobjednici u finalnim susretima. Druga mjesta pripala su

Mateju Lonjaku u kategoriji do 30 kilograma, a Sandy Kovačević i Danny Zbodulja osvojili su srebro u kategorijama 36 i 65 do 75 kilograma. Brončana odličja primili su Podravkini hrvači: Valentino Peroković (33), Robert Lastrić (65 - 75), Bruno Baruškin (44), Miroslav Stručić (49) i Filip Ban (54).

**S. P.**



Hrvači Podravke s trenerima na prvenstvu Hrvatske

Akcija prodaje uz prim za Podravkine zamrznute proizvode

Podravka ponovo nagrađuje vjerne potrošače

U tijeku su promotivne akcije za proizvode iz Podravkine palete zamrznutih gotovih jela i zamrznutog povrća koje se provode na prodajnim mjestima po cijeloj Hrvatskoj.

Osim direktnog informiranja o proizvodima iz asortimana Podravka zamrznutog povrća i zamrznutih gotovih jela, želimo povećati zadovoljstvo naših potrošača kojima uz kupnju proizvoda darujemo i poklon.

Do sada su se potrošači rado odazivali na akcije, a mnogi od njih su izrazili zadovoljstvo kombinacijama povrća u mješavinama povrća (kraljevski miks, raskošni miks, ljetni miks, minestrone) jer im pružaju raznolike mogućnosti u pripremi, kako glavnog jela tako i maštovitih priloga.

Posebno su oduševljenje i ovaj puta izazvala Podravka zamrznuta gotova jela, prvenstveno stoga što je njihova priprema brza i jednostavna (samo 6 min.), a pripremljeno jelo je svojevrsna delicija. Najtraženija gotova jela su crni rižoto od sipe i njoki s 5 vrsta sira, čija je priprema na klasičan način vrlo zahtjevna pa se uglavnom ne pripremaju kod kuće. Međutim,



Detalj s akcije u Betexu u Čakovcu

od kada Podravka u svom asortimanu nudi ova gotova jela, potrošači ih vrlo rado kupuju i poslužuju svojoj obitelji, ali i gostima.

Osim kvalitetnih zamrznutih proizvoda Podravke, pozornost potrošača privukli su i atraktivni pokloni,

posebno zdjelica za pripremu gotovog jela u mikrovalnoj pećnici.

Pozivamo Vas na sudjelovanje u akcijama koje će trajati do kraja idućeg tjedna.

**Ružica Petrovčić**

Marketing - zamrznuti proizvodi

NA ŠILJKU

Nakon zbirke viceva “BradaVICA”, “MrVICA” i “ŠašaVICA” nedavno je izašla iz tiska moja najnovija zbirka viceva “Naša je ljepša”. Jedan od sponzora je i “Podravka”. Hvala vam!

To je zbirka židovskih viceva na 230 stranica.

Židovski narod, premda razasut po cijelom svijetu, na raznolikim nacionalnim i kulturnim područjima, stoljećima održava i zadržava neke svoje posebnosti, pa je to tako i na području kojim se bavi ova zbirka: šale i vicevi.

Židovski humor je inteligentan i procljiv, on ne izaziva gromoglasni smijeh i često je sjetan.

U slijedećih nekoliko nastavaka objavit ću nekoliko židovskih viceva.

(Inače, knjigu možete naručiti pouzećem, ako nazovete telefonski broj 01 37 78 173. Cijena je 80 kuna)



Priprema: **Vojo Šiljak**

**Bigamija je kada muškarac ima jednu ženu previše. Monogamija je isto to.**

**Zašto Židovi porno filmove gledaju natraške? Sviđa im se kad prostitutka plaća mušteriji.**

**Kakva je razlika između rabina čudotvorca i školovanog rabina? Čudotvorcu rabinu dođe žena i on joj obeća da će roditi dijete, ali žena ne rodi dijete. Školovani rabin sam ode k ženi, obeća joj da će roditi dijete i ona stvarno rodi!**

Nakon dvadesetak godina braka i brojnih nesuglasica šlomo bi, svaki put kad bi Sari želio napakostiti, rekao:

- Tako ti je to, majko četvoro djece'.

Dojadilo to Sari nakon nekog vremena, pa mu jedne večeri odgovori:

- Tako ti je to, oče jednog djeteta!'

U jednom kibucu, sin koji je nadasve poštivao svoga oca priopći mu jednoga dana svoju namjeru da se oženi.

- Tata, meni je Sara predivna djevojka. Zapela mi je za oko...

Mislim da bismo se mogli ženiti.

- Nemoj to činiti, za Boga miloga! Sara je tvoja sestra - reče mu otac.

Sin shvati očeve razloge, zaboravi Saru, no, nakon godinu dana:

- Tata, ona studentica Dalija jako mi sve sviđa. Htio bih je oženiti.

No, otac se i tom prijedlogu usprotivio s istim argumentom:

- Ne dolazi u obzir!! I Dalija ti je sestra.

Kako je sinu dozlogrdilo očevo protivljenje, otišao se požaliti majci. Ispričao joj je svoje namjere, kako se htio oženiti najprije sa Sarom, a onda i s Dalijom, te očeve razloge zbog kojih se usprotivio bračnoj vezi. Saslušala majka sina, a onda mu rekla:

- Ženi, sine, koju hoćeš! On ti ionako nije otac!

**1. kolo**

Dragi Podravkaši, marketinški Tim za slastice, snack i mlinarske proizvode poziva Vas da okušate sreću u nagradnoj igri u kojoj možete (naročito za vaše najmlađe) osvojiti vrijedne i atraktivne nagrade.

**Nagradna igra “Kviki za Podravkaše”**

**Nagrade:** glavna nagrada 2 para klizaljki + grickalice Kviki, 20 x Kviki ruksak, 50 x Kviki paket iznenađenja

Nagradna igra će trajati tri kola, a u svakom kolu bit će prikazan dio maskote Kviki. Zadatak za sudionike je da izrežu objavljen dio iz 1. i 2. kola i zalijepe ih na predložak objavljen u 3. kolu te zajedno s osobnim podacima (ime, prezime, adresa i broj telefona) pošalju na adresu:

**Marketing – Tim za slastice, snack i mlinarske proizvode**

ili ubace u kutije za nagradnu igru koje će biti postavljene na ulazima u Podravku.

Izvlačenje imena dobitnika nagrada bit će organizirano 13. 12. 2005., a imena nagrađenih objavit ćemo u Podravkinim novinama 16. 12. 2005.

Puno sreće!

Recept tjedna:

Svinjska pisanica u umaku od piva

Po uvjerenju najvećih kuhara upravo su umaci duša jela. Prepuštanje avanturi u kreiranju umaka je poput putovanja u nepoznatu zemlju. Svaki novi krajolik i svaki novi okus uvijek ispunjava razgaljuje dušu.

Sastojci za 4 osobe:

- 600 g svinjskog filea (pisanice)
- 4 žlice ulja
- 300 ml piva
- 1 luk
- 1 manja paprika
- 1 tikvica
- 1 rajčica
- sol, papar, piment u prahu
- 4 žlice slatkog vrhnja
- 2 žlice Fanta za gulaš i paprikaš

Postupak:

Svinjsku pisanicu operite, osušite i uklonite suvišnu masnoću. Posolite je, popaprite i popecite s objiju strana.

Kada dobije lijepu svijetlosmeđu boju, postupno dolijte 200 ml piva i pirjajte dok se količina tekućine ne prepolovi.

Tikvice narežite na ovalne ploške. Dodajte ih mesu, podlijte ostatkom piva i kratko propirjajte. Meso i tikvice stavite na topli tanjur.

Na istu masnoću dodajte luk i papriku narezanu na krupnije kocke te rajčicu kojoj ste ogulili kožicu, uklonili sjemenke i također je narezali na kocke. Pirjajte oko 15 minuta i po potrebi dolijte malo vode.

Povrće izvadite, izmiješajte električnom mješalicom i vratite u tavu.

U 300 ml vode dodajte Fant za gulaš i paprikaš, promiješajte, ulijte u tavu i dodajte malo pimenta u prahu. Kratko prokuhajte i na kraju umiješajte slatko vrhnje.

Posluživanje:

**coolinarika.com**  
HRANA, ZABAVA, DRUŽENJE - UVIJEK SA SRCEM



Na tanjuru stavite umak, rasporedite tikvice i meso narezano na odreske, a uz to poslužite rižu ili široke rezance.

Savjet: Za ovo jelo možete upotrijebiti i kare bez kosti, svinjetinu od buta ili pureća prsa.

Mala tajna:

Dodavanjem piva upotpunjujemo aromu ovom jelu od svinjetine.

Vrijeme pripreme: 50 min.



Crta: Ivan Haramija - Hans