

Godina XLIV
Broj 1775 Petak 9. prosinca 2005.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



Podravkina mesna industrija Danica razvija proizvodnju i širi tržišta u Australiji, Kanadi i SAD-u
3. str.



Podravka na Internacionalnom sajmu prehrane u Tirani
4. str.

Prvi puta dodijeljene nagrade *Poslovni ugled 2005.*

Podravki nagrada za poslovni ugled u kategoriji kvalitete proizvoda

Piše: **Alen Kišić**

U zagrebačkom hotelu Westin u srijedu je prvi puta održana Konferencija Poslovni ugled 2005. Projekt „Poslovni ugled 2005.“ je partnerski projekt konzultantske kuće Stratego Group, medijske kuće Lider Press i agencije za poslovno obrazovanje i poslovno informiranje Infoarena čiji je cilj da se prvi puta vrednuje ugled kompanija u Hrvatskoj.

Na konferenciji je istaknuto da je poslovni ugled nevidljivo sredstvo koje vodi prema vidljivim rezultatima i koristima tvrtke. Postaje također nužan preduvjet za uspostavljanje kvalitetne suradnje s poslovnim partnerima i stjecanje povjerenja potrošača. Poslovni ugled u modernom poslovanju je standard na temelju kojega se procjenjuje recentna uspješnost, ali i buduća projekcija poslovnog uspjeha tvrtki te stoga predstavlja ključnu komparativnu

prednost nad ostalim igračima u tržišnoj utakmici.

U žiriju 200 članova

U sklopu konferencije također su bile dodijeljene i nagrade za poslovni ugled, koje se dodjeljuju godišnje na temelju ocjena stručnjaka. Članovi žirija su aktivni vodeći menadžeri, novinari, sveučilišni profesori i ostali stručnjaci koji pomno prate gospodarska zbivanja. U žiriju je tako bilo sveukupno dvjestotinjak članova, što daje posebnu vrijednost ovogodišnjim laureatima.

Glasovanje svakog člana žirija je potpuno tajno. Rezultate prikuplja i obrađuje konzultantska kuća Stratego Group, članica Esomara-a, svjetske udruge agencija za istraživanje tržišta. Poslovni ugled je postao nužan preduvjet za uspostavljanje kvalitetne suradnje s poslovnim partnerima i stjecanje povjerenja potrošača. Također je postao standard na temelju kojega se procjenjuje recentna



Saša Romac prima nagradu iz ruku Miodraga Šajatovića, glavnog urednika tjednika Lider



Predstavnici dobitnika nagrada za poslovni ugled: Dubravka Drk - Mravlinčić (Vindija), Snježana Bahtijari (Ericsson Nikola Tesla), Saša Romac (Podravka), Tamara Pečarić (Pliva) i Ljerka Puljić (Agrokor)

uspješnost, ali i buduća projekcija poslovnog uspjeha tvrtki.

Samo 5 laureata

U takvoj konkurenciji dijelile su se nagrade u osam kategorija. U kategoriji definirane vizije razvoja prvi je Agrokor, dok je Podravka treća. Ericsson Nikola Tesla dobitnik je dviju prvih nagrada, i to za sposobno rukovodstvo i inovativnost. Varaždinska Vindija je najbolja u kategoriji etičnosti u poslovnim kontaktima, dok je za kvalitetu zaposlenih laureat Pliva. Agrokor je primio nagradu i za dugoročnu investicijsku vrijednost i društvenu odgovornost. U kategoriji društvene odgovornosti drugoplasirana je Podravka. Prvu nagradu, i to za najbolji poslovni ugled u kategoriji

kvalitete proizvoda ili usluga - primila je Podravka. U ime Podravke nagradu je od glavnog urednika tjednika Lider Miodraga Šajatovića primio član Podravkine Uprave Saša Romac.

Dakle, sveukupno je samo 5 hrvatskih kompanija (Agrokor, Ericsson Nikola Tesla, Vindija, Pliva i Podravka) primilo nagrade, a mnoštvo okupljenih se pomalo začudilo kako među nagrađenima nema nijedne bankarske ili osigurateljske institucije, kao ni telekomunikacijskih kompanija.

Zbog iznimnog zanimanja poslovne javnosti projekt nagrade za poslovni ugled će u 2006. godini biti uključen u globalni sustav Reputation Instituta te će tako hrvatski rezultati postati usporedivi s ostalim svjetskim tržištima.

Razgovor s direktorom Gastro prodaje mr. Markom Csikom

Za daljnji uspjeh Podravke na gastro tržištu bitno je da cijela tvrtka stane iza gastro projekata

Razgovarao i snimio:
Boris Fabijanec

Nedavno je Podravka potpisala ugovor o dugoročnoj poslovnoj suradnji sa Sunce Globalom d.o.o. iz Zagreba u čijem su sastavu Blue Sun hoteli - Brela, Tučepi, Zlatni rat i hotel Alan u Starigradu. Dakle, riječ je o poslovnom partneru koji je jedan od vodećih u hrvatskom hotelijerstvu s kapacitetom od preko 5.000 ležajeva. Trogodišnjim ugovorom Podravka se obaveza da će Blue Sun hotelima pomoći u uvođenju HACCP sustava u te objekte, a po tom ugovoru naša tvrtka dobiva značajniji doprinos u prodaji. Ugovor je sklopljen na 3 godine, a njegova komercijalna vrijednost mjeri se milijunima kuna. Osim znatnog povećanja prometa, ovaj ugovor je još po nečemu povijesan. Naime, prvi puta Podravka je prodala know-how ne kroz kvalitetne proizvode, već kroz stručne i educirane Podravkaše. O tome direktor Gastro prodaje mr. sc. Marko Csik kaže:

Uz kvalitetne proizvode, Podravka svojim poslovnim partnerima nudi pamet i znanje

- Podravka je prodala svoju pamet i znanje te to dala na raspolaganje svojim poslovnim partnerima. Činjenica je da su Blue Sun hoteli te usluge mogli normalno kupiti na tržištu, ali osim što oni vjeruju u kvalitetu Po-



Marko Csik

dravkinih proizvoda, vjeruju i u kvalitetu njezinih ljudi te sveukupnost onoga što im Podravka može pružiti. Naime, gastro program u Podravki prisutan je 20-ak godina kroz različite forme, a prave temelje ekspanzije programa postavio je u marketinškom segmentu Davor Perkov, a Nedjeljko Baričić je formiranjem gastro-prodajne operative 2000. godine napravio temelje u prodajnom dijelu. Tada počinje posebna obrada kupaca u gastro segmentu i Podravka je prva na gastro tržištu Hrvatske koja je počela na taj način djelovati.

Tržište je Podravku prepoznalo kao ozbiljnog dobavljača i sigurnog partnera

- No, taj način djelovanja prepoznala

je i konkurencija pa se danas u prehrambenoj branši sve više formiraju različiti gastro timovi. Kako se bori protiv konkurencije?

- Tržište se gotovo svakodnevno mijenja, kako u gastro segmentu, tako i u retailu. Tržišna utakmica se iz dana u dan zaoštrava, ali moram naglasiti kako se Podravka već danas priprema, ne za iduću turističku sezonu i poslovnu godinu, već za 2007. i 2008. godinu. Upravo ovakvi ugovori o čemu smo maloprije govorili temelj su dugoročnije poslovne suradnje. Tržište je Podravku prepoznalo kao ozbiljnog dobavljača i sigurnog partnera, kao kompaniju koja kupcu može dati određenu dodanu vrijednost. U tom smislu naša tvrtka ima prednost što je kupci izuzetno cijene i poštuju, apsolutno žele s nama raditi. No, također je činjenica da konkurencija sve više prepoznaje potencijal hrvatskog gastro tržišta, ozbiljno se pripremaju za iduću sezonu, ali mislim da smo mi kvalitetom proizvoda i znanjem Podravkaša u tom segmentu poslovanja ipak ispred njih.

Podravka puno svojih proizvoda plasira na hrvatskom gastro tržištu

- Budući da je ova godina pri kraju, možemo li se osvrnuti na postignute prodajne rezultate u gastro segmentu?

- Zadovoljni smo ostvarenim ovogodišnjim rezultatima jer smo realizirali zadane veličine, a u nekim grupama

proizvoda plan i prebacili. Treba ovdje istaknuti kako naša gastro prodaja čini značajni volumen prodaje na tržištu Hrvatske - od 12 do 40 posto u različitim Podravkinim programima, odnosno Podravka više od 20 posto svojih proizvoda plasira na hrvatskom gastro tržištu. To nije malo.

Na gastro tržištu vrlo je bitna sinergija svih Podravkinih resursa

- Kako marketing naše tvrtke prati i kako će ubuduće pratiti aktivnosti gastro prodaje?

- Dosadašnja marketinška podrška bila je bitan element uspješnosti prodaje i realizacije na gastro tržištu. Pa Podravka je izgradila svoj imidž na tržištu upravo kroz marketing, kroz edukaciju svojih kupaca, kroz brojne promocije i prezentacije, kroz suradnje s brojnim hrvatskim institucijama poput Ministarstva turizma, turističkih zajednica, Hrvatske udruge hotelijera itd. Marketing, kvalitetan proizvod i ljudi bit su dobrih rezultata, ali za daljnji uspjeh Podravke na gastro tržištu vrlo je bitna sinergija svih Podravkaša. To znači da je nužno da praktički cijela tvrtka stane iza gastro projekta, dakle osim marketinga i ostale službe koje kreiraju i razvijaju proizvod, službe poslovne kvalitete, nabave, financija itd. Bitno je da Podravka sve svoje resurse stavi u funkciju. U tom kontekstu ja sam nedavno pokrenuo inicijativu da s

određenim događanjima koja Podravka organizira, od seminara, skupova s poslovnim partnerima do edukacija, bude informirana naša Gastro prodaja iz razloga što je to vrlo bitan element za svakoga našega kupca. Danas gotovo svi kupci traže da se ta događanja organiziraju u njihovim tvrtkama te bi Podravka to trebala raditi kod kupaca koji to, naravno, zaslužuju i koji će to uzvratiti na adekvatan način.

- Na nedavnom sastanku Marketinga i Prodaje Podravke u Umagu rečeno je kako nas čeka teška iduća poslovna godina, čak u nekim segmentima i prijelomna. Kakva su vaša očekivanja?

- Svaka godina je na neki način prijelomna, međutim vjerujem da se neće ništa alarmantnoga dogoditi iduće poslovne godine. Moja uloga je da na neki način budem koordinator Podravke za cjelokupne poslovne nastupe i poslovne programe te za sve kćeri poduzeća prema hrvatskoj hotelijerskoj industriji. Kupci jednostavno to traže od nas, žele razgovarati s Podravkom kao grupom. Uostalom, samo tako jedinstveni možemo uspjeti na tržištu i u tom smislu već imamo određene oblike suradnje, a i pripremili smo se za iduću godinu. Dakle, ono što smo zacrtali za 2006. godinu uopće ne sumnjam da to nećemo ostvariti - rekao je na kraju razgovora mr. Marko Csik.

Iskustva outsourcinga - tu oko nas

Outsourcinga se nitko ne treba bojati

Tvrtka Leptan iz Kunovec Brega osnovana je 1994. godine, a uskladen je s trgovačkim društvima 1995. godine. U tvrtki danas radi 47 stalno zaposlenih te njih još 14 na ugovor o djelu. Osnovne djelatnosti Leptana su: usluge čišćenja poslovnih prostora, doma, vozila i okoliša, veleprodaja osnovnim sredstvima i potrošnim materijalom za čišćenje, sanitarna oprema, te potrošni materijal za sanitarije, a od dodatnih djelatnosti to su: čišćenje snijega u zimskom razdoblju, postavljanje zaštite od golubova i ostalih ptica, rušenje stabala, pjeskarenje, pranje i impregnacija fasada, čišćenje oluka i krovnih odvoda, odvoz krupnijeg otpada na deponiju, te ostali sitni popravci u poslovnim i inim prostorima. Također, tvrtka se bavi dobavom i ugradnjom svih vrsta dozatora za sanitarne čvorove, inventara za sanitarije te pripadajući potrošni materijal, opremanjem potencijalnih komitenata s opremom i sredstvima za industrijska čišćenja, dobavom i ugradnjom protukliznih traka za stepeništa, potom dobavom i ugradnjom žutih linija privatnosti, uređenjem okoliša te dostavom pošte. Posebice je impresivna referentna lista komitenata Leptana - Erste&Steiermarkische Bank, Grad Koprivnica, Turistička zajednica grada Koprivnice, Erste&Steiermarkische S leasing, Immorent Leasing International Holding, Erste Sparkassen osiguranje, Europapier, Slatinska banka, Hrvatski zavod za zapo-



Ana Gradečak

sljivanje, Porezna uprava - ispostave Bjelovar, Daruvar, Grubišno Polje i Garešnica, VIP-net, Državna geodetska uprava, Euroherc osiguranje Deutsche Bank, Podravka, Belupo, Business.hr, te još brojne manje tvrtke i građani.

- Kakva su iskustva u outsourcingu Leptana? - bilo je prvo pitanje za predsjednicu Uprave te tvrtke Anu Gradečak.

- Naša prva iskustva u outsourcingu bila su u Bjelovarskoj banci, koja je danas dio velike Erste&Steiermarkische Bank d.d. To je bilo 1998. godine i tu smo preuzeli radnike tadašnje Bjelovarske banke. U Poreznoj upravi smo također u potpunosti proveli outsourcing i to za određene područne urede s ispostavama u Hrvatskoj. Isto tako prisutni smo u dijelu VIP-neta, Državnoj geodetskoj upravi, Hrvatskom zavodu za zapošljavanje, Gradu Koprivnici, Turističkoj zajednici grada Koprivnice itd. Diljem Hrvatske pokrivamo oko 140 lokacija, od Makar-

ske do Vukovara. Što se pak tiče Podravke, mi s njom surađujemo od 1995. godine, ali to nije tipični outsourcing, već se po narudžbi određena djelatnost odraduje. Kakva je tehničko-tehnološka i kadrovska pripremljenost, naše tvrtke, vjerujem, dokazuje i podatak da smo za potrebe Belupa odradili posao «čistih soba» u novoj tvornici lijekova na Danici, prije otvorenja od 1999. - 2004. godine sve radove, a 2005. dio radova.

- S Podravkom surađujete od 1995. godine. Kakva su vaša iskustva?

- U Podravki se pokušalo 1999. godine napraviti određeni outsourcing, ali na žalost nije uspio, iako smo u žestokoj konkurenciji bili mi izabrani za nositelja posla. No, zbog stava tadašnjeg sindikata Podravke prema cijeloj toj priči, odluka Uprave je bila: prolongiranje outsourcinga za neko drugo vrijeme.

- Što je tada Leptan nudio Podravki?

- Gotovo sve što je Leptan ponudio i odradio sadašnjim komitentima. Naime, u outsourcingu vrlo je bitno naglašena socijalna osjetljivost radnika. U tom poslu jako je bitno dobro pripremiti materiju. Mi smo u dosadašnjim iskustvima, prije svega, vrlo dobro pripremili outsourcing u suradnji s upravama i sektorima za upravljanje imovinom pojedinih tvrtki i kada su sve pojedinosti bile precizno definirane, onda se kretalo u outsourcing. U tom procesu, vrlo je bitna transparentnost, pa tako svaki naš klijent može u Poreznoj upravi provjeriti da je neto prosječna plaća za čistačko osoblje 3.000 kuna u Leptanu te da naša tvrtka nikada nije bila blokirana, a i da nismo dobili otkaz niti kod jednog klijenta. Prema sadašnjem iskustvu samo jedna osoba nije došla kod nas

raditi tijekom svih tih pregovora i uspješnog provođenja outsourcinga, jer je bila pred mirovinom. Svi ostali su došli i ostali u Leptanu raditi, a uostalom danas ste mogli vidjeti i čuti izjave naših radnika u našem promotivnom filmu. Neki kod nas rade više od sedam godina i vrlo su zadovoljni uvjetima rada i primanjima. Kod nas je radnik - izvršitelj na poslovima čišćenja, u središtu pažnje, jer nam je čišćenje strateška djelatnost i vrlo nam je bitno da naš svaki radnik bude zadovoljan.

- U posljednje vrijeme dosta se priča i o outsourcingu u Podravki? Što mislite o tome s obzirom na vaša iskustva u tim poslovima?

- Kao predsjednica Uprave Leptana odgovorno tvrdim da za radnike ne bi trebalo biti bojazni. Činjenica je da takav proces iziskuje veliku odgovornost, ali recimo mi u Leptanu mirno čekamo dan kada će doći do outsourcinga u Podravki. Leptan se u međuvremenu širio organizacijski, razvojno, financijski i tehnološki, standardizacijom i certifikacijom, kako bi bili dostojni zadatka, jer ako dođe do prijema 50-ak ljudi iz Podravke, to za našu tvrtku znači dvostruko više ljudi. No, s druge strane, mi to istinski čekamo i priželjkujemo, jer manji su troškovi poslovanja ako radite u svoome gradu ili primjerice u Makarskoj, Kostajnici, Vukovaru itd. Mi imamo viziju i čiste namjere. Problema će sigurno biti, ali će se svaki problem razmatrati i rješavati. Uostalom, to je i inače naš princip poslovanja. Što se tiče socijalne note, ona je kod nas već odavno prisutna, jer pratimo troškove života i tzv. socijalnu košaricu. Podravkin uvjet u pregovorima iz 1999. godine bilo je usvajanje njio-

vog Kolektivnog ugovora i mi smo već tada bili to spremni prihvatiti, pa ne vidim razloga zašto ne bi i danas kada smo šest godina stariji i iskusniji. Činjenica je da taj Kolektivni ugovor donosi ogromne odgovornosti. Ali potrebno je biti hrabar i preuzeti tu odgovornost. Uvjeravam vas da je Leptan imao tu hrabrost onda, a ima ju i danas. U svim našim dosadašnjim poslovima mi smo se zapravo s našim komitentima organski širili i dobivali dodatne poslove. Naš isključivi način dosadašnjeg poslovanja bila je preporuka, išli smo na prizivne natječaje, te čak niti ne odgovaramo na sve prizive ako našem bilo kojem sadašnjem klijentu ne odgovara da radimo za konkurenciju i sl. Dakle, ne brinemo se samo o svojem, već prvenstveno o imidžu naših komitenata.

Mogu reći da je za nas uvijek bitno poštivanje kolektivnog ugovora i radničkih prava koja su u njemu, svih ostalih oblika stimulacije radnika što se u Leptanu odavno provodi poput božićnica, regresa itd. Čak imamo i nagrade za najbolje radnike, jer kao što ste čuli od naših radnika, u Leptanu je cijenjen rad. Radnik u tvrtki voli darove, ali ipak najviše od nje očekuje novac, što je logično. Dakle, imamo razne oblike motiviranja radnika, kako bi oni osjetili pripadnost tvrtki, ali na način da mi njih cijenimo i štitimo. O HTZ opremi mogu samo reći to da su naši radnici apsolutno opremljeni i zaštićeni, da jako pazimo na njihovo zdravlje i sigurnost. Imamo kompletnu strategiju poslovanja, s naglaskom na svim vrstama senzibiliteta, prema trenutku, zadatku, pojavnosti... Naši komitenti i radnici su nam prioritet - rekla je na kraju razgovora Ana Gradečak.

B. F.

U Podravki je 5. prosinca održana skupština Udruge malih dioničara Podravke na kojoj je izabran novi Upravni odbor

Novi predsjednik Udruge malih dioničara je Josip Pavlović

U Podravkinoj poslovnoj sedmerokatnici održana je 5. prosinca skupština Udruge malih dioničara naše tvrtke na kojoj je za predsjednika izabran Josip Pavlović. Ovaj mladi menadžer Podravke radi u tvrtki od 1999. godine, a trenutno obnaša funkciju direktora Riznice. Njegova zamjenica je Ksenija Horvat, predsjednica PPDIV-a Podravke i članica Nadzornog odbora. Osim njih, u novoizabranom Upravnom odboru Udruge malih dioničara su: Irena Barišić, Damir Bijač, Stanislav Biondić, Željko Capić, Franjo Cirkvenec, Lidija Kljajić, Stjepan Križan, Martinka Marđetko-Vuković, Robert Markulin, Ivan Šestak, Ivica Tomić i Krunoslav Vranar.

Inače, Udruga je osnovana 1994. godine, a prema riječima novoizabranog predsjednika Josipa Pavlovića, zaštitu interesa Podravke i njezinih radnika te općenito Podravine nastaviti će i ovaj saziv Upravnog odbora Udruge malih dioničara.

- Čast i zadovoljstvo, ali ujedno i velika obaveza je biti predsjednik Udruge malih dioničara Podravke. Svjesni smo da naša Udruga ima veliki utjecaj na poslovna i vlasnička zbivanja unutar Podravke te je naš osnovni cilj osigurati i provoditi interese malih dioničara Podravke. Njima, kao uostalom i svima koji su



Josip Pavlović

zaposlenici naše tvrtke zapravo je osnovni interes dobro i stabilno poslovanje te što veći profit Podravke, a time se ostvaruje veća i povoljnija cijena dionice i dividende za dioničare - rekao je Josip Pavlović.

Inače, iz Udruge malih dioničara Podravke biraju se tri člana Nadzornog odbora naše tvrtke, a prema riječima prvog čovjeka Udruge o tome će se uskoro govoriti na sastanku novoizabranog Upravnog odbora. **B. F.**

Osnovan Hrvatski poslovni klub u Beogradu

Krunoslav Bešvir imenovan prvim predsjednikom

Nedavno je uz nazočnost predsjednika Hrvatske gospodarske komore Nadana Vidoševića te državnog tajnika Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva RH Vladimira Vrankovića osnovan Hrvatski poslovni klub u Beogradu. Osnivanju kluba prethodile su višemjesečne pripreme i naponi, a zanimljivo je da je to prvi hrvatski poslovni klub takve vrste osnovan u nekoj drugoj zemlji.

Osnivanje kluba iniciralo je predstavništvo Hrvatske gospodarske komore u Beogradu u suradnji s Veleposlanstvom Republike Hrvatske u SiCG, s ciljem unapređenja gospodarske suradnje. Za prvog predsjednika je izabran Krunoslav Bešvir, direktor Podravkinog poduzeća u Beogradu, koji je tom prigodom izrazio zadovoljstvo kako je konačno osnovano tijelo u kojem će predstavnici hrvatskih tvrtki razmjenjivati iskustva i interese, te da bi to trebalo pridonijeti afirmaciji hrvatskih tvrtki u SiCG.

- HPK u Srbiji želi svim hrvatskim tvrtkama olakšati poslovanje na srpskom tržištu, proširiti mogućnosti djelovanja te organizirano utjecati na uklanjanje određenih prepreka koje ometaju poslovanje. Cilj je da svi članovi, kao i oni koji to neće biti, uvide svrsishodnost našeg djelovanja i rezultate organiziranog nastupa. Sigurno je da ćemo u skladu s tim poduzimati aktivnosti prema državnim institucijama, ali i prema tvrtkama - državnim i privatnim - koje će biti od interesa članova. Posebno je značajno da su u rad kluba uključena društva koja se bave proizvodnim djelatnostima i ona koja su prvenstveno trgovačka. Ta činjenica daje već značaj klubu i ukazuje na spremnost hrvatskih poslovnih



Krunoslav Bešvir

Ljudi da razvijaju svoje poslovanje i da različitim načinima ulaganja u ovdješnje gospodarstvo ostvaruju svoje poslovne ciljeve - istaknuo je Bešvir.

Osnivačkoj skupštini nazočio je i potpredsjednik Vlade Srbije Miroljub Labus koji je zaželio puno uspjeha Hrvatima poslovnim klubu uz nadu da će to podići suradnju ove dvije države na još višu razinu. Ovaj klub će biti otvoren i za srpske tvrtke kojima će biti dostupne informacije za plasman proizvoda i usluga na hrvatsko tržište.

Inače, danas na tržištu SiCG posluje oko osamdesetak hrvatskih tvrtki, od kojih je ideju osnivanja Hrvatskog poslovnog kluba poduprlo njih pedesetak. Novooformljeni klub trebao bi pomoći hrvatskim tvrtkama u snalaženju sa specifičnim problemima koji se pojavljuju u poslovanju na tržištu SiCG te pospješiti njihovo poslovanje. **V. Š.**

Poslovi u inozemstvu Podravkine mesne industrije Danica

Razvoj proizvodnje i širenje tržišta u Australiji, SAD-u i Kanadi

Direktor Službe izvoza i doradnih poslova Podravkine mesne industrije Danica Vjekoslav Lukanec protekloga je mjeseca obišao prodajna mjesta u Australiji i nadgledao proizvodnju govedeg gulaša za tržište SAD i Kanade. Tom se prigodom sastao i s predstavnicima firme "Marco Polo", najvećim distributerom Podravkinih mesnih proizvoda za to tržište i razgovarao o mogućnostima proširenja suradnje na australskom tržištu. Australsko je tržište, uz tržišta jugoistočne Europe, zapadne Europe te Skandinavije, jedno od važnijih, a zbog zabrane uvoza govedeg mesa u SAD i Kanadu doradna proizvodnja gulaša pod markom Podravka odvija se u Australiji u suradnji s Podravka International Sydney.

Budući da je Kanada novo tržište za prodaju mesnih proizvoda, dogovorena je prodaja asortimana koji obuhvaća nereske, paštete i gotova jela na bazi svinjetine.

- Planirano je da se mesni proizvodi na bazi govedine uvoze u Kanadu iz Australije, a proizvodi na bazi svinjetine izvozi se iz Hrvatske. Zbog racionalizacije poslovne suradnje slijedeća je faza traženje potencijalnog proizvođača mesnih konzervi na bazi govedeg i peradskog mesa na tržištu SAD ili Kanade - rekao je Lukanec. **I. B.**

naša posla

Kreće analiza kakvoće prehrambenih artikala

Piše: **Željko Krušelj**



Godinama se već govori o potrebi donošenja zakona o hrani, kojim bi se napravilo više reda u proizvodnji, ali i uvozu prehrambenih proizvoda, gdje vlada veliki nered. Na taj bi se način postavili čvrsti standardi kvalitete, koji ne samo da bi zaštitili kupca od loših i zdravstveno upitnih proizvoda, već i pomogli onim proizvođačima hrane koji su zbog nelojalne konkurencije ugroženi u svom poslovanju. No, očito je da je usvajanje toga zakona vrlo kompleksan problem, jer na njega pokušavaju utjecati i razni lobiji, pogotovo oni uvoznici. Sada je sve to vezano i uz započete pregovore o članstvu u Europskoj uniji, a poznato je da je upravo poljoprivreda tu možda i najteže pitanje. Budući će se zakon morati uskladiti s europskom praksom, ne može se očekivati da će krenuti u saborsku proceduru prije nego pregovori budu uspješno okončani. To znači da svi oni koji posluju s robom sumnjive kvalitete imaju još

barem naredne dvije-tri godine za zgrtanje svojih profita.

Ohrabrujuće je, međutim, što je ovih dana krenula jedna akcija koja kupcima prehrambenih proizvoda može barem otvoriti oči, odnosno preusmjeriti ih na robne marke neupitne kvalitete. Doduše, proizvođači neće tom akcijom biti suočeni s kaznenim ili prekršajnim mjerama, kako mnogi priželjkuju, ali mogu naići na javnu moralnu osudu, koja bi se mogla ozbiljnije odraziti na njihovo poslovanje. A gubitak profita je za većinu njih i ponajbolja "pedagoška" mjera.

Riječ je o projektu čiji je radni naziv "Usporedno testiranje prehrambenih proizvoda". Ta je inicijativa sukladna obvezama koje proizlaze iz Nacionalnog programa zaštite potrošača za razdoblje 2005. - 2006., koje je donijelo Vijeće za zaštitu potrošača, savjetodavno tijelo imenovano od Vlade RH, a predsjedja mu osobno ministar gospodarstva, rada i poduzetništva

Branko Vukelić. *Poslovni dnevnik* je saznao da se ovih dana priprema objava natječaja s pozivom udrugama za zaštitu potrošača, kakvih je u Hrvatskoj trenutno čak 19, da se angažiraju u provedbi projekta, čiji je cilj "ispitati kakvoću i zdravstvenu ispravnost" prehrambenih artikala.

Željka Lukačević-Subotić, načelnica Odjela za zaštitu potrošača u Upravi za trgovinu pri Ministarstvu gospodarstva, rada i poduzetništva, naglašava da će u prvome krugu ispitivanjem biti obuhvaćeno osam posebno osjetljivih artikala koji se masovno proizvode, pa samim tim i bitno utječu na zdravstveno stanje nacije. Testiranju će, dakle, biti podvrgnute obarene ekstra kobasice, polutrajne kobasice (tzv. kranjska), polutvrdi sirevi, jogurti, margarin, osvežavajuća bezalkoholna pića (od voćnog soka), maslinova ulja i mliječne čokolade. Iz popisa je jasno da se testiranje tiče i Podravke, točnije pojedinih artikala njene mesne industrije i

proizvodnje pića. U županijskim okvirima popis proizvođača spomenutih artikala bitno je širi, jer će njime biti obuhvaćene manje mesne i mljekarske tvrtke iz Križevaca i Đurđevca.

Procedura će biti takva da se s prodajnih mjesta uzmu uzorci barem pet istovrsnih artikala od različitih proizvođača, i domaćih i uvoznih. Oni će biti predani na usporednu analizu u ovlaštene laboratorije. Pravila po kojima će se analize biti obavljene uskladit će se s metodologijom koje se pridržavaju prehrambeno-biotehnoški fakulteti, ali i pratećim pravnim normama. Rezultati tih ispitivanja bit će objavljeni u medijima, tiskanim i elektronskim, te na internetskim stranicama pojedinih udruga, a za potrošače će se biti pripremljeni besplatni informativni letci i brošure. Načelnica Lukačević-Subotić tvrdi kako smisao akcije nije u diskreditiranju proizvođača i trgovaca, već da će akcija uroditi plodom ako se oni počnu

pridržavati normativa i pravilnika koji su otisnuti na pojedinom proizvodu.

Da to neće biti nimalo bezazleno, potvrđuje i primjer koji je posebno aktualan u predblagdanskim ozračju. List *Vjesnik* je, naime, saznao da se najviše tržišnih obmana zbiva oko uvoza pjenušaca. Neki od njih prodaju se po cijenama za koje i laik može znati da su potpuno nerealne, primjerice od 10 do 15 kuna. Barem polovica toga stoje boca, čep i etiketa, a da se porezi i marže ne spominju. Jasno je da ili proizvođači i trgovci svjesno idu u gubitke, što je malo vjerojatno, ili je riječ o patvorinama, opasnim po zdravlje.

Izvjesno je, s druge strane, da ni dio proizvođača loše robe neće skrušeno priznati krivicu, već će optuživati udruge i medije za "progone", "šikaniranja" i "rad u korist konkurencije". No, to je već uobičajena predstava koja inicijatore akcije ne bi trebala zbuniti ni obeshrabriti.

Podravka na Internacionalnom sajmu u Tirani

U glavnom gradu Albanije Tirani na prostoru od 30.000 m² održan je od 25. do 30. studenoga - 12. godinu zaredom - Internacionalni sajam, na kojem su izlagale brojne tvrtke iz Hrvatske, Slovenije, SiCG, Italije, Kosova, Makedonije, Turske i drugih zemalja. Prema procjenama, sajam je posjetilo oko 800.000 posjetitelja i poslovnih ljudi.

Organizacija prezentiranja hrvatskih kompanija na ovome sajmu išla je preko Hrvatske gospodarske komore, a izlagalo je desetak hrvatskih kompanija: Podravka, Zvečevo, Saponia, Mirna, Bilokalnik-Drvo, Spin Valis Požega i drugi.

Sajam je posjetio i premijer Albanije-Salih Berisha, koji je obišao i izložbeni prostor hrvatskih kompanija.

Na izložbenom prostoru Podravke, koju su predstavljali Robert Fodor, Aleksa Gorgioski (Podravka Skopje) i Ilir Kosova (Podravka Priština), izloženi su proizvodi naše kompanije: Vege-



ta (u različitim pakiranjima) razne vrste Podravka juha, kokoške i govede kocke, te 6 vrsti Lino dječje hrane (*na slici*).

Inače, u Albaniji prodaja Podravkinih proizvoda obavlja se preko distri-

butera Shehu, Tirana, a na ovom sajmu - zahvaljujući velikom zanimanju posjetitelja za naše proizvode - dogovoren je ulazak našeg asortimana u trgovački francuski lanac EuroMax, Tirana.

I. K.

Novi Podravka čajevi - Rooibos mix i Rooibos vanilija

Podravka je pripremila dva nova izvanredna čajna napitka - *Rooibos mix* i *Rooibos vaniliju*, koji su pridruženi već postojećem Rooibos čaju.

Rooibos mix odlikuje se specifičnim i osvježavajućim okusom čajnog napitka, bogatim mineralnim sastavom, te u kombinaciji s aromatičnim klinčićem i cimetom predstavlja spoj Afrike, Istoka i domaćih okusa meda i lipe.

Čaj Rooibos vanilija obogaćen je aromom vanilije te svojim mirisom i okusom pruža užitak pijenja uz opskrbu mineralima.

Podravkini rooibos čajevi prirodno su bogati mineralima, bez teina, imaju svojstva antioksidansa, a djeluju istodobno osvježavajuće i umirujuće. Učinkoviti su kod smanjenja grčeva, umanjuju alergije i iritacije kože, a

pomažu i kod dišnih teškoća. Izuzetno bogati važnim mineralima, preporučuju se svima, a posebice sportašima i djeci.

Podravkine rooibos čajeve pijte tijekom cijelog dana, u bilo koje doba, tople ili hladne, a uz užitak u okusu Afrike dopunjujete i jačate imunološki sustav.

Marina Balent

Marketing - Kategorija za voće i čaj



Hrvatski tenisači na prijemu u veleposlanstvu u Bratislavi

Podravkine delicije za osvajače Davis cupa

Uoči završne bitke u pohodu na svjetski tron i osvajanje Davis cupa, hrvatski su tenisači Ivan Ljubičić, Mario Ančić, Ivo Karlović i Goran Ivanišević, zajedno s vodstvom reprezentacije, bili na prijemu u hrvatskom veleposlanstvu u Bratislavi. Ništa neobično, međutim tamo su za pripremu domjenka bili zaduženi Podravkini promotori kulinarstva Dražen Đurišević i Zlatko Sedlanić. To odmah znači da je kvaliteta vrhunska i da se teško mogu odbiti razne delicije spremljene s Podravkinim proizvodima. Da je tome tako, potvrđuju i hrvatski tenisači koji, iako na "sportskom" režimu, ipak nisu mogli odoljeti. U tome je prednjačio Goran Ivanišević koji se, probavši sarmu, oduševio i ostale suigrače pozvao na "grijež".

Hrana je bila vrhunska, atmosfera odlična, društvo također, a činjenica je da je i rezultatski dio bio besprijekoran. Uostalom, "salatara" namijenjena pobjedniku Davis cupa je u Hrvatskoj za što još jednom i ovim putem čestitamo hrvatskim tenisačima.

A. K.

Podravkini promotori kulinarstva Zlatko Sedlanić i Dražen Đurišević na slici za lijepu uspomenu s hrvatskim tenisačima - osvajačima Davis cupa



U skladu sa odredbama Zakona o radu, sazivamo redoviti

Skup radnika Podravke d.d.

**14. prosinca 2005. (srijeda) u 13 sati
u restoranu Društvene prebrane Podravke**

za sljedeće organizacijske cjeline:

Upravljačke službe

SPP "Prehrana i pića":

Marketing; Razvoj proizvoda; Tržište RH; Tržište jugoistočne Europe; Tržište centralne Europe; Tržište istočne Europe; Tržište zapadne Europe, prekooceanskih zemalja i Orijenta; Upravljanje komercijalnim partnerima; PROIZVODNJA I: Tvornica Vegete Koprivnica; Tvornica juha i polugotovih jela Koprivnica; Služba za zajedničke poslove Proizvodnje I; PROIZVODNJA II: Tvornica Koktel peciva; Tvornica Dječje hrane i kremnih namaza; Tvornica voća; Mlin i Pekara; Logistika; Kontrola kvalitete i razvoj tehnologije; Operativni kontroling.

SPP "Usluge":

Upravljanje uslugama (Catering, Zaštita, Čišćenje i opće usluge) Energetika i tehničke usluge (Energetika, Podravka Inženjering d.o.o., Održavanje)

Korporativne funkcije:

Ljudski potencijali; Strateški razvoj; Pravni poslovi; Korporativne komunikacije; Poslovna kvaliteta; Kontroling; Riznica; Računovodstvo; Informatika; Nabava; Poslovni nadzor.

Za redoviti skup radnika predlažemo sljedeći dnevni red:

1.Izvrješće o poslovanju Podravke d.d.

2.Razvojni planovi Podravke d.d. i njihov utjecaj na gospodarsko-socijalni položaj radnika

3.Pitanja i prijedlozi

Na skupu radnika očekujemo sudjelovanje svih članova Uprave Podravke te svih direktora sektora.

Radničko vijeće "Podravka" d.d., Koprivnica

Završena nagradna igra za Podravka juhe u Srbiji

Po prvi puta u organizaciji Podravke Beograd održana je nagradna igra za Podravka juhe u vrećicama na tržištu Srbije. Od 26. 9. do 26. 11. potrošači su mogli sudjelovati u nagradnoj igri "Supe skupi, nagrade pokupi!" slanjem 5 vrećica Podravka juha.

Nagradni fond činilo je ukupno 555 nagrada: ček od milijun dinara za opremanje doma, kućanski aparati, poklon paketi i platneni setovi Podravka.

Da je u organizaciju nagradne igre uloženo puno truda pokazali su i rezultati. Prodaja Podravka juha za vrijeme trajanja nagradne igre porasla je za 16 % u odnosu na isto razdoblje prošle godine, a na adresu Podravke Beograd stiglo je čak 23.000 koverti.

Imena dobitnika izvukli su najzaslužniji za ovaj uspjeh - djelatnici Podravke Beograd i njihovi gosti.

Maja Vresk

Tim za kategoriju Podravka jela

Iz Odjela zaštite na radu Podravke

Zaštita na radu organiziranija i efikasnija

Piše: **Slavko Petrić**

Zaštiti na radu u Podravki se uvijek pridavala izuzetna pažnja, a tako je i danas. Sveukupno ocjenjujući trenutnu situaciju na planu organiziranosti i efikasnosti u djelovanju voditelj Odjela zaštite na radu dipl. inž. Željko Lončar rekao nam je da je ona i više od zadovoljavajuće razine, a novosti uvedene u posljednje vrijeme pridonijele su još većoj uspješnosti. O čemu se radi?

- Kao najvažnije, ujednačili smo kriterije u radu šest stručnjaka inženjera zaštite na radu koji djeluju u Odjelu tako da oni sada pokrivaju sve Podravkine tvornice, za razliku od prije kada su segmentarno brinuli o pojedinim radnim sredinama. Sada za sve u Podravki vrijede isti kriteriji zaštite na radu i uvjeti rada se prilagođavaju zakonima i pravilnicima. Drugi važan organizacijski pomak je što smo smanjili troškove našeg rada. Prije je poslove zaštite na istoj lokaciji radilo više stručnjaka, i to po nekoliko puta, dok sada jedan od kolega obavi sve poslove koji se pojave. Osim ovoga ostvarili



Željko Lončar

smo i stalnu prisutnost naših stručnjaka u radnim sredinama. To znači, ako je netko odsutan, naš posao ne stoji, već ga obavlja netko drugi. Time smo osim efikasnosti u poslu dobili i mogućnost učenja, stjecanja novih iskustava - rekao nam je Lončar.

Novost možemo nazvati i tjedno praćenje planova zaštite na radu umjesto dosadašnje godišnje analize. Najbitnije u svemu je unutarnji nadzor nad primjenom pravila zaštite na radu i korištenja zaštitnih sredstava. Da je Podravka jedna od vodećih u Hrvatskoj u zaštiti na radu, pokazao je i nedavni seminar Alpe - Jadran gdje se vidjelo da mnogi zaostaju za našim kolektivom. Međutim, ozljeda je uvijek bilo i bit će ih. Lakših i težih. Kakva je situacija u Podravki?

- Mi smo ove godine do sada zabilježili ukupno oko 150 ozljeda na radu od čega je bilo petnaestak s težim posljedicama, gdje se moralo medicinski intervenirati. Ozljeđivanje se događa na samom radnom mjestu, ali i prilikom dolaska i odlaska s posla. Na ozljede utječu umnogome i vremenski uvjeti. U posljednje vrijeme imali smo i slučajeve profesionalnih bolesti. Jedan takav slučaj zabilježen je u Pekari gdje je jednoj radnici invalidska komisija prosudila invalidnost izazvanu poslom koji dugotrajno obavlja. Inače, najveći broj ozljeda događa se za vrijeme obavljanja radnog procesa i to najviše zbog nepoštivanja pravila o zaštiti na radu s kojima su svi radnici upoznati. Više od polovice ozljeda događaju se zbog takozvanog ljudskog faktora. U principu se više ozljeđuju mlade osobe nego iskusniji radnici, a što se tiče spolova muški bilježe više nesreća, što znači da su žene opreznije i savjetnije u radnom procesu - napominje Lončar.

U strukturi uzročnika ozljeđivanja visoko mjesto zauzima alkohol... - Proveru alkoholiziranosti radnika obavljam u sklopu redovne djelatnosti odjela, ali i na poziv rukovoditelja radne sredine kada on za to iskaže potrebu. U svakom slučaju treba više pažnje poklanjati ovom pitanju. Jer, radnici pod utjecajem alkohola ne samo što su podložniji ozljeđivanju, nego mogu svojim postupcima izazvati i ozljeđivanje drugih. Istina je da se tu radi o radnicima kod kojih se piće na poslu ponavlja. Inače, u prvom slučaju otkrivanja alkoholiziranosti na radnom mjestu radnik se kažnjava novčanom kaznom, a u ponovljenim slučajevima od rukovoditelja zavisi kakav će postupak pokrenuti i kako ga usmjeriti.

Kaže nam Lončar na kraju da ne bi u Odjelu mogli biti toliko efikasni i djelotvorni da nemaju u provedbi zaštite na radu podršku poslodavca, a ističe da i sa sindikatima i Radničkim vijećem u Podravki dobro surađuju, premda ne bi škodilo i više kontakata.



Zaštiti na radu u Podravki se uvijek pridavala osobita pažnja

Kutak za umirovljenike

Upute nakon primitka obavijesti o povratu duga

Piše: **Željko Šemper**

I. SLANJE OBAVIJESTI I IZJAVA

U ponedjeljak 12. prosinca trebala bi biti završena distribucija dviju vrsti obavijesti o povratu duga prema Odluci Ustavnog suda od 12. svibnja 1998. godine:

a) **Obavijest o članstvu i visini svote umirovljenicima koji imaju pravo na obeštećenje**, kojih ima 426.309, a primiti će i obrazac IZJAVE na kojem se u roku 30 dana od dana prijama omotnice moraju očitovati o načinu obeštećenja (zaokruživanjem slova «A» ili «B»). Dva primjerka IZJAVE trebaju u priloženoj omotnici vratiti Društvu (HPB - Invest d.o.o.), treći ostaje njima.

b) **Obavijest o izračunu svote obeštećenja umirovljenicima kojima ne pripada pravo na obeštećenje**, kojih ima 249.000, a podatke o izračunu mogu provjeriti u Područnim uredima HZMO-a (na posebnim šalterima s oznakom «HPB-INVEST»).

Ukoliko dostava pošiljke nije trajno moguća (smrt, pogrešna adresa...) HP d.d. će ih vraćati Društvu. Ako je dostava privremeno nemoguća, moguće ju je preuzeti u roku 10 dana u najbližem poštanskom uredu. Svi oni koji su promijenili adresu trebaju žurno novu adresu javiti Društvu na besplatni telefon 0800 8005 od 7 do 24 sata, a Društvo se obvezuje po drugi put poslati pošiljku na novu adresu.

II. DAVANJE INFORMACIJA I PODNOŠENJE PRIGOVORA

Pojašnjenje o izračunu svote obeštećenja korisnici mogu dobiti isključivo od zaposlenika HZMO-a u prostorijama područnih službi Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje. Korisnici mirovina, koji smatraju da im nije pravilno izračunata svota obeštećenja ili smatraju da pripadaju u krug osoba koje imaju pravo na izračun svote obeštećenja, mogu podnijeti zahtjeve za izračunom obeštećenja na posebnim tiskanicama. Rok za dostavu pisanih prigovora, tj. tiskаница, je osam dana od dana primitka obavijesti. Krajnji rok za prigovor na primljene obavijesti jest 31. prosinca 2005., a krajnji rok za odgovor HZMO-a je najkasnije do 23. siječnja 2006. godine.

III. NASLJEDNICI

Nasljednici prvog nasljednog reda koji imaju pravo na obeštećenje trebaju se javiti na broj besplatnog telefona Društva 0800 8005 i dostaviti kopiju ostavinske dokumentacije na adresu HPB - Invest d.o.o. Jurišićeva 4, 10000 Zagreb.

Nasljednici umrlih u razdoblju od 5. kolovoza 2004. godine do danas trebaju se žurno javiti na navedeni besplatni telefon, ili u krajnjem slučaju poslati smrtni list na istu adresu, kako bi im se mogla dostaviti dokumentacija. HZMO ne vodi u svom poslovanju adrese nasljednika, već ima označene podatke o osobama koje su umrle do dana predaje podataka Društvu. Nasljednicima se preporuča da se o visini obeštećenja žurno od 1. prosinca 2005. godine raspitaju na šalterima područnih službi HZMO-a, gdje će dobiti sve potrebne upute.

IV. DOKUMENT O UDJELIMA

Iznos obeštećenja koji bude naveden u dokumentaciji nije konačan. Po prikupljanju svih izjava, Društvo će obračunati i pripisati pripadajuću kamatu članovima Fonda (svota zakonom propisane kamate iznosi 2,3 milijarde kuna). Primitak završnog dokumenta o udjelima, njihovim iznosima i dospjeću isplate članovi Fonda primit će na svoje adrese tijekom svibnja 2006. godine, a svakako prije zakonom predviđenog zadnjeg roka prve isplate po A modelu - 30. lipnja 2006. godine.

Moj hobi - Ivan Ganžulić iz Logistike

Nekada poznati hrvač uživa u uzgoju cvijeća

Piše i snimio: **Slavko Petrić**

Premda je u Podravku došao 1972. godine kao sezonac u Unutamjem transportu, u stalni radni odnos Ivan Ganžulić je ušao nakon "filtera" u Umagu kada se trebao radno dokazati u branju grožđa, feferona, rajčice. Mlad poletan, željan posla, četveromjesečnu provjeru Ivan je izdržao u velikom stilu. Određeno vrijeme bio je u Pivovari, a danas je u skladištu Logistike oznake S 002 na Danici. Poznati hrvač danas se "hrva" s vrećama repromaterijala potrebnog Podravkinjoj proizvodnji. S ozljedama meniskusa zadobivenog na hrvačkim borištima, koje mu i danas pričinaju tegobe, razmišlja i o odlasku. Naravno, kad bi postojali povoljni uvjeti, a tada bi se posvetio svojoj velikoj ljubavi - cvijeću. Usput, kao i mnogi drugi, pokazao je kako se hobi može pretvoriti u stalno zanimanje. Mađa njegov životni put nije bio, do sada, posut cvijećem, ne znači da u njemu poznati koprivnički i hrvatski



Ivan Ganžulić

sportaš ne bi našao životno zadovoljstvo. Put prema tome već je dobrano prokrčio baveći se dosadašnjim uzgojem cvijeća u slobodno vrijeme što mu osigurava dodatna primanja prijeko po-

trebna u proteklih 13 godina koliko kao samohrani otac odgaja sina Matiju koji izučava soboslikarski zanat, a trenutno je na praksi u Podravki.

Ako je cvijeće Ivanova današnjica, hrvanje mu je bilo preokupacija njegove mladosti. Kada je sitan dečko, kojega su zbog rodnog mu đelekovečkog izraza "vendi" prozvali tim imenom, vješto i snažno prebacivao pivske sanduke, zapleo je za oko Zlatku Šestaku, jednom od koprivničkih hrvačkih legendi. Dolaskom u klub pokazalo se da ima velikog hrvačkog talenta. Kada je uspio "u tuš" staviti i svog prvog trenera Saboa, počela je njegova uspješna karijera. Uvijek u najlakšoj kategoriji, krenuo je silovito s varaždinskim Varteksom na stadionu pobijedivši "strašnog" Fajfarića i od tada je Vendi postao miljenik koprivničke publike. Nekoliko puta bio je prvak Hrvatske, nekoliko puta bivše Jugoslavije, reprezentativac u konkurenciji tada jakih hrvača iz vojvođanskih klubova. Hrvanjem se bavio petnaestak godina, a imao je i status zaslužnog sportaša i

primao za to naknadu koja je bila daleko veća od njegove plaće, a na čemu su mu mnogi bili zavidni.

- Da se nisam bavio hrvanjem, ne bih vidio toliko svijeta, upoznao mnogo ljudi, postao bogatiji za iskustva i ljepote koje može samo sport pružiti. Bio sam u Egiptu, Rumunjskoj, a žao mi je što Podravka nije imala novaca za Ameriku gdje su nas zvali - kaže Ivan kojemu su šultere, tuševe, bodove zamijenili izrazi kao ikebana, mačuhice, multiflora... Platenik i zelena kartica, dobivena roditeljskim naslijeđem, otvorili su Ivanu jedno novo životno razdoblje privredivanja.

- Odmalena sam, uz ribolov, volio cvijeće. Ovo danas ne radim zbog novaca, već isključivo zato jer to volim i uživam u tome. Ako još mogu time i nešto zaraditi, zadovoljstvo je tim veće.

U poslu izvještio se i njegov sin pa tako udruženim snagama odlaze na koprivnička prodajna mjesta, a znaju ih i u Virju, Novigradu, Đurđevcu. Mnogi ljubitelji cvijeća dolaze im i doma.

- Bilo je teško u početku, a sada mi i dijete pomaže. Inače, u ovakvom uzgoju cvijeća sve je veća konkurencija pa je i cvijeće sve jeftinije, ali se još isplati uzgajati ga. Oduzima to puno vremena tako da sve vikende koristim za taj posao, a i godišnji odmor je tome namijenjen. More uz takvo angažiranje ne dođe nikad na red.

Ganžulićeva upornost zračila je kako na strunjači tako i u redovitom dolaženju (po bilo kakvom vremenu) na treninge iz Đelekovca u Koprivnicu, na radnom mjestu, gdje je uz rad završio školu za kvalificiranog trgovca, i danas kada je okružen cvijećem. Za sport, koji mu je ispunio život nema vremena, iako ga nagovaraju za aktivnost u veteranima. Tek pomaže dečkima u klubu kod organizacije hrvačkih natjecanja, gdje prisutnost koprivničke hrvačke legende mladima puno znači. Njemu pak najviše znači cvijeće.

- Cvijeće me čini sretnim. Uostalom, mislim da loš čovjek ne može uzgajati tu biljnu krasotu koja meni ispunjava život.

Dječji božićni vlak Tin ekspres prvi puta i u Koprivnici

Sveti Nikola u vlaku darivao djecu Podravkinim poklonima

Kako bi obogatile ponudu sadržaja vezanih uz običaje darivanja, Hrvatske su željeznice i ove godine organizirale posebne dječje vlakove povodom Dana Svetog Nikole i Božića. Po osmi puta za redom u promet je uveden poseban dječji vlak “Tin-ekspres”, namijenjen susretu djece sa Svetim Nikolom, odnosno Djedom Mrazom, koji prevozi mališane na području grada Zagreba, Osijeka, Rijeke, Splita, Pule, Siska, Bjelovara, Varaždina, Slavonskog Broda, Karlovca, Zadra i Vinkovaca. Tradicionalno Tin ekspres ima i nekoliko humanitarnih vožnji namijenjenih djeci s posebnim potrebama, a Podravka je već nekoliko godina sponzor tih akcija darujući mališanima svoje proizvode. Zahvaljujući suradnji HŽ i Podravke, u utorak 6. prosinca Tin ekspres je prvi puta krenuo i iz Koprivnice, a među malim putnicima bila su i djeca iz škole

”Podravsko sunce”, Udruge slijepih Koprivničko-križevačke županije, Udruge ”Bolje sutra” i Udruge invalida Koprivničko-križevačke županije. Niti uporna kiša nije omela mališane i njihove pratitelje u jednosatnom druženju u veselom raspoloženju. Mnogi



darujući ih poklonima koje su pripremili Podravka i Nestle (*na slici*). Sretni mališani nisu zaboravili ni na svoje vršnjake koji zbog bolesti ili hendikepa nisu mogli putovati nagibnim vlakom, pa su i za njih ponijeli nekoliko Lino vrećica prepunih Čokolina, Lino lađe, napolitanki, Kviki pereca, Studene i Nestleovih čokolada.

I. B.

Satiričko kazalište ”Kerempuh” gostuje u koprivničkom ”Domoljubu”

Komedija Fadila Hadžića ”Afera”

Najizvođeniji hrvatski komediograf Fadil Hadžić inspirirao se raznim temama, a ovo je prvi put da je motiv ”afera”. Izmišljen grad u unutrašnjosti zove se Suhi Dol. Glavno lice je predsjednik grada, čovjek od politike, ali i najveći zavodnik u gradu, pa ga u kuloarima zovu Casanova iz Suhog Dola. Jedna od ostavljenih žena (njegova tajnica) povrijeđena u svojoj taštit, na rastanku će mu prirediti aferu, oko koje će se zaplesti klupko raznih

intriga i mnogo toga izaći na vidjelo što se do jučer skrivalo ispod službenog tepiha. Ovu vatru će potpirivati i mediji koji će, izvještavajući o aferi, otkrivati pikanterije o kojima se do jučer samo šaputalo. Sve u životu pa i u komediji ima neki kraj, a kako je to raspetljao autor ove komedije može se vidjeti na pozornici, uz jamstvo da su lica vrlo smiješna u svojim nastojanjima da se što ”čišći” izvuku iz afere.

Sjajna glumačka ekipa pridonjela je velikom uspjehu ove komedije: Zlatko Ožbolt, Nina Ereš Svrtan, Željko Königsksnecht, Miroslav Čavajda, Branka Trlin, Jadranka Elezović, Duško Gruborović, Elizabeta Kukić, Zoran Čirić, Kostadinka Velkovska i Dobrila Dimitrijević. Redatelj predstave je Robert Raponja. Predstave će se odigrati u ”Domoljubu” u ponedjeljak 12. prosinca s početkom u 19 sati.

Liječnik za vas

Faktori koji neutraliziraju stres - spašavaju život

Piše: **dr. Ivo Belan**

Medicinski eksperti već godinama objavljuju da je najbolji način za očuvanje zdravlja kontrolirati svoju tjelesnu težinu, krvni tlak, razine kolesterola i šećera u krvi. Koji bi od ta četiri faktora trebao najviše brinuti? Istraživači su našli da njihov udružen, zajednički učinak čini najviše štete. Zanimljivo, stres je faktor koji može biti ključni ”okidač” koji pokreće tu po život opasnu kombinaciju, nazvanu ”smrtonosni kvartet”. Opsežna znanstvena ispitivanja pokazala su da kronični psihički stres može dovesti do lančanih reakcija u endokrinološkom sustavu čovjeka. Stvaraju se abnormalno velike količine stres hormona koriztola. To može rezultirati povećanim skladištenjem trbušnih masnoća, povećanim razinama inzulina u krvi (koje se povezuje sa srčanim infarktom, šećernom bolesti i moždanim udarom), visokim krvnim tlakom, nezadovoljavajućom situacijom s kolesterolom i drugim problemima. Dugotrajni stres i način na koji na njega reagiramo okrivljuju se za pušenje, prekomjerno uzimanje hrane, prekomjerno pijenje alkoholnih pića i nedovoljno tjelesnog vježbanja. Geni, razumljivo, igraju ulogu, ali može se ući u borbu protiv nezdrave obiteljske povijesti, prihvaćajući zdraviji, uravnoteženiji stil života. Ovdje je nekoliko načina uz pomoć kojih možete produžiti život: **Držite pod kontrolom svoje raspoloženje.** Znanstvenici su dugo vremena smatrali da su osobe ponašanja

tipa A (one prekomjerno ambiciozne, koje puno rade, koje žele učiniti što više u što manje vremena) bile najviše sklone srčanom udaru. Međutim, nije natjecanje, borba za ostvarenje cilja ono što vodi prema bolesti. Mnogo je opasnije biti neprijateljski raspoložen, ljut i ciničan. Ispitivanja su pokazala da je velik broj onih koji su doživjeli infarkt dva sata prije tog incidenta bilo vrlo ljutito. Ako se stres toliko nagomila da se počinjete bijesno otresati na ljude oko sebe, zapitajte se: ”Je li sve to vrijedno srčanog udara kojeg mogu zbog toga doživjeti?” **Oraspoložite se.** Već godinama se nagomilavaju dokazi koji povezuju depresiju s povećanim rizikom od infarkta srca. Tjelovježba se često prevodi kao puno puta djelotvorno sredstvo protiv depresije. U jednom ispitivanju grupa klinički deprimiranih ljudi bila je uključena u program tjelovježbe (žustar hod ili jogging kroz 30 minuta, barem 3 puta tjedno). Nakon četiri mjeseca 60 posto njih nije više pokazivalo simptome depresije. **Riješite se velikog trbuha.** Znanstvenici su otkrili da osobe koje nagomilavaju masno tkivo oko pasa, dakle one koje imaju veliki trbuh, da češće obolijevaju od srčanih bolesti, dijabetesa i drugih oboljenja. Problemi postaju ozbiljni ako su vam mjere u pasu 87 cm ili više, ako ste žena, i 100 cm ili više, ako ste muškarac. I to vrijedi bez obzira na visinu osobe. Izgubiti samo 5 do 10 posto tjelesne težine često može stabilizirati ili obrnuti utjecaj gore spomenutog ”smrtonosnog kvarteta”.

Ograničite svoje loše navike. *Prekomjerno pijenje alkoholnih pića.* Alkohol najviše pridonosi nagomilavanju trbušnog masnog tkiva. *Pušenje cigareta.* Osim raka pluća ili emfizema, pušenje je opasno i zbog drugog razloga. I ono, kao i alkohol, pospješuje nakupljanje trbušnog masnog tkiva. *Prekomjerno uzimanje kofeina.* Umjerenost uzimanje kofeina izgleda da nije štetno za većinu ljudi. Međutim, nedavna ispitivanja ukazuju da ako osoba ima visoki krvni tlak i obiteljsku povijest hipertenzije, pa pije velike količine kave u vrijeme kad je pod stresom na poslu, to može izazvati opasan porast krvnog tlaka. **Ožiljavajte metabolizam.** Novija otkrića ukazuju da je zdrav metabolizam - ukupan zbroj svih fizičkih i kemijskih reakcija potrebnih za održavanje života - važniji nego samo srčanoplućna kondicija ili tjelesna težina. U nedavnom ispitivanju grupa muškaraca je bila uključena, kroz godinu dana, u program tjelovježbe niskog intenziteta. Premda se njihova srčanoplućna kondicija nije poboljšala, niti su izgubili na tjelesnoj težini, njihovo se metaboličko zdravlje (mjereno po tome koliko su dobro njihovi organizmi iskorištavali inzulin) poboljšalo. Prema tome, ako tjelesno vježbate, a primjećujete da ne gubite na težini, ipak nastavite s vježbom. Čak ako je u vašoj obitelji i inače dobra situacija sa srčanožilnim sustavom, ipak je potrebno da redovno tjelesno vježbate. Dobar tjelesni metabolizam je jedna od najboljih zaštita od srčanih bolesti, moždanog udara i dijabetesa.

Obavijesti

Popis prodavaonica poslovnih partnera Podravke u kojima radnici Podravke mogu realizirati božićni dar u naravi

1) BILLA:
PULA, Santoriova 13
RIJEKA, Osječka 29
ZADAR, Jadranska cesta bb
ZAGREB, ROTOR, Jadranska avenija 2
ZAGREB, DUGAVE, Ul. SR Njemačke 3
ZAGREB, DUBRAVA, Kneza Branimira 163
KOPRIVNICA, Kolodvorska bb
SISAK, M. Cvetkovića bb
KRIZEVCI, D. Grdenića 7
VARAŽDIN, Zagrebačka bb
PAKRAC, Andrije Hebranga bb
OSIJEK, Kneza Trpimira 14
SLAVONSKI BROD, Petra Svačića 2
Radno vrijeme u svim filijalama ponedjeljak-subota od 8-21 sat i u nedjelju od 8 do 13 sati - osim Koprivnice - ponedjeljak-subota od 8 do 20 i u nedjelju od 8 do 13 sati.

2) KTC:
KOPRIVNICA, Ivana Česmičkog 15
PAKRAC, Ivana Gundulića 1 b
ČAKOVEC, Športska 6
SISAK (br 41), Obrtnička 13
ZABOK, Radničko naselje 14
Radno vrijeme u svim robnim centrima - ponedjeljak - subota od 7 do 20 sati i u nedjelju od 8 do 12 sati.

3) KONZUM:
ZAGREB, Avenija Vukovar 275; Radno vrijeme ponedjeljak-subota: 8 do 21, nedjelja 8 do 13 sati
ZAGREB, Ljubljanska avenija 108, (8-21; 8-13)

RIJEKA, Osječka 67 a (8-21; 8-13)
SPLIT, Put Stinica 1, (7,30-21; 8-13)
ČAKOVEC, Dr. Ivana Novaka 44, (8-21; 7-13)
POREČ, M. Vlašića 20, (8-21; 8-13)
ŠIBENIK, Velimira Škorpika 23/a (8-21; 8-18)
DUBROVNIK, Ivana Pavla II bb, (7-21; 8-14)
OSIJEK, Opatijska 26 f (7-21; 8-13)
VARAŽDIN, Zagrebačka 10, (7-20; 7-13)
KOPRIVNICA, Trg Eugena Kumičića bb, (7-20; 7-13)
ZADAR, Uvala Bregdetti 23 (7-20)
UMAG, 1. svibnja bb, (7-20; 7-13)

4) PLODINE:
RIJEKA, Ružićeva 29
RIJEKA, Osječka 50
RIJEKA, Vukovarska 87
VIŠKOVO, Marinići bb
CRIKVENICA, Kotorska bb
KOSTRENA, Vrh Martinščice bb
UMAG, Vrh bb
PULA, J. Žakna 12
ŠIBENIK, Ivana Meštrovića bb
ZADAR, Biogradska bb
ZADAR, Hrvatskog sabora 62
ZADAR, Jadranska cesta 47
VODICE, Magistrala bb
ZAGREB, Štefanovečki zavoj 10
VARAŽDIN, Gospodarska 29 a
KOPRIVNICA, Ivana Česmičkog bb
SISAK, Školska 3
Radno vrijeme ponedjeljak - subota 8 - 21 sat, nedjelja (prosinac) od 8 do 18; 24.12. i 31.12. od 8 do 18 sati.

Podjela smrznute i svježe ribe

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke koji su naručili smrznutu i svježu ribu da će podjela biti 14. 12. od 13,30 do 15,30 sati u dvorištu Galantpleta, Kolodvorska 1.

Podjela svježeg mesa Danice d.o.o.

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke koji su naručili svježe meso Danice d.o.o. da će podjela biti 15. 12. od 13,30 do 15,30 sati u dvorištu Galantpleta, Kolodvorska 1.

Upozorenje

Oprez s adventskim vijencima

U vrijeme adventa na radnim stolovima zaposlenika u Podravki ima dosta adventskih vijenčića. Ovim putem upozoravam zaposlenike da ne ostavljaju upaljene svijeće na vjencićima ako nisu nazočni u radnim prostorijama. Poučeni iskustvom iz prijašnjih godina kada smo imali požare čiji su uzroci bili upravo ostavljene zapaljene svijeće - molimo sve zaposlenike da se pridržavaju ove preporuke.

Odjel zaštite od požara

Jelovnik

12. 12. ponedjeljak:	- Varivo domaći grah, salata
13. 12. utorak:	- Pečeni pureći zabatak, hajdinska kaša, salata
14. 12. srijeda:	- Pohana svinjetina, dinstani krumpir, salata
15. 12. četvrtak:	- Varivo kelj, kosani odrezak, voće
16. 12. petak:	- Pileći paprikaš, tjestenina, 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

Prva hrvatska nogometna liga - 18. kolo

I drugi ovosezonski poraz od Rijeke

SLAVEN BELUPO - RIJEKA 1:3 (0:1)

Imperativ osvajanja sva tri prvenstvena boda učinio je svoje. Umjesto da u zadnjem jesenskom kolu razve-sele svoje navijače, nogometaši Slaven Belupa gube na Gradskom stadi-onu od Riječana te tim porazom defi-nitivno postaju jedni od najozbiljnijih kandidata za ispadanje iz Prve lige.

Iako su domaći nogometaši krenuli u susret odlučno, prvu priliku na utakmici imali su Riječani, ali udarac Sharbinija bio je neprecizan. Uzvrća Dodik, no Žilić je na mjestu. I onda šok na koprivničkom Gradskom sta-dionu. Igrala se 24. minuta kada Shar-bini probija domaću obranu, izvlači Lisjaka izvan vratiju te precizno na glavu Novakoviću ubacuje u peterac. Klasična egzekucija i vodstvo Riječa-na. U 33. minuti nakon dobre akcije Mumleka i Karabogdana, u prilici se našao Dodik, ali pogađa vratnicu. U 41. minuti Mumlek je opalio s 30-ak metara, ali Žilić brani. I u sudačkoj nadoknadi prvoga poluvremena Mu-sa ima veliku prigodu, no puca iznad vratiju Rijeke.

U nastavku Slavenaši kreću furiozno i već u 47. minuti izjednačuju rezultat. Odličan nabačaj Mumleka u kazneni

prostor Rijeke pratio je Dodik i gla-vom zakucao loptu u mrežu. Nakon izjednačenja traje veliki pritisak Sla-ven Belupa na vrata gostiju. U 53. minuti odličan udarac Mumleka, lop-ta pogađa spoj grede i vratnice. Poku-šavali su također Dodik i Elez, ali Žilić je uvijek na mjestu. I u jeku najvećeg pritiska na vrata Rijeke, Slavenaši pri-maju pogodak. Gosti su povukli kon-tru preko Novakovića koji upućuje prizemnu loptu u peterac Slavenaša. Nespretno uklizava Karabatić, lopta dolazi do Linića kojemu nije bilo teško iz blizine savladati nemoćnog Lisjaka. U 83. minuti greška Dunkovi-ća, promašio je loptu koju prima Vugrinec i sam izbija pred Lisjaka, ali Slavenov vratar je na mjestu. No, minutu kasnije nije bio. Udarac iz kuta izvodi Šarić, lopta se odbija na vrh kaznenog prostora, gdje je bio Linić. Slijedi jak i precizan udarac i lopta je u mreži Slaven Belupa. Nakon vodstva Rijeke 3:1 gledatelji razočara-ni igrom i rezultatom počeli su napu-štati Gradski stadion. Slaven Belupo je u ozbiljnoj krizi i sigurno će se sada tijekom zimske stanke morati povući određeni potezi i u upravi, a i u stručno - igračkom kadru, jer nasta-

vak prvenstva i daljnji raspored za Slaven Belupo izuzetno je težak. U prvoligaškom društvu se treba ostati, jer ne smije se zaboraviti kako je Slaven Belupo mukotrpno stekao pr-voligaški status...

Nakon utakmice treneri su rekli:

Dragan Skočić, trener Rijeke:

- Teren je bio vrlo zahtjevan za igrače. Prvi dio utakmice bio je izjed-načen, međutim u nastavku Slaven je imao inicijativu te vrlo brzo izjednačio rezultat. Napadi Slaven Belupa poziti-vno su utjecali na našu igru, otvaralo nam se više prostora što smo iskoristili i izvukli važnu pobjedu.

Nikola Jurčević, trener Slaven Belupa:

- Naše ambicije uoči susreta bile su jasne, a to je osvojiti sva tri boda. Nakon izjednačenja imali smo brojne prilike, pogodili čak i dvije stative, no nismo uspjeli izdržati. Pogreške u za-dnjoj liniji koštale su nas bodova. Iako smo odigrali jedan od najboljih susre-ta ove jeseni, na kraju smo izgubili. Zbog toga mi teže pada ovaj poraz.

Protiv Rijeke za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, Bodrušić, Mumlek, Do-dik, Musa, Karabogdan (od 81. Pejić), Karabatić, Poldrugač, Elez (od 87. Šaranović), Lee i Kurilić. **B. F.**

Karate - međunarodni turnir u Varaždinu

Koprivničancima tri medalje

U nedjelju je u Varaždinu održan međunarodni turnir u karateu "Kup svetog Nikole". U konkurenciji 45 klubova iz pet zemalja karatisti Podravke postigli su zapažene re-zultate.

Najuspješniji je bio Danijel Kol-manić koji je u kategoriji učenika osvojio prvo mjesto, dok su treća mjesta osvojili mlađi učenik Ivan Štefanec i kadet Marko Višnjić.

S. L.

Prva liga stolnotenisača

Važna pobjeda protiv Šenkovca

ŠENKOVEC - PODRAVKA 1:4 DUGO SELO - PODRAVKA 4:0

Prošle subote stolnotenisači Podravke odigrali su jedan od najvažnijih ligaških susreta. U gostima svladali su međimur-skog prvoligaša Šenkovca sa 4:1 i napra-vili veliki korak prema cilju koji su postavili prije početka - ostanak u prvo-ligaškom natjecanju. Prvi od četiri susre-ta s izravnim suparnicima za ispadanje Podravka je uspješno prošla pobjeđivši Split u Koprivnici sa 4:2, a pobjeda nad Šenkovcem morala bi značiti pola obav-ljenog posla. U Šenkovcu, iako uvjerljiv rezultat to ne govori, odigran je tvrd i uzbuđljiv susret u kojem je prvo ime bio Podravkaš Danijel Lončar. Zabilježio je

dvije pobjede, a pobjede su još upisali Milan Maričić u singlu i u paru s Lonča-rom. Sanjin Kovačević nije uspio svlada-ti svojega suparnika.

S Dugim Selom, koje je objektivno jače od Podravke, nešto drugo od poraza teško je bilo za očekivati.

- Svakako da smo zadovoljni učinjen-im i smatramo to velikim ohrabrenjem pred utakmicu koju igramo 13. siječnja u Splitu. U ovoj situaciji tamo nam i minimalni poraz osigurava poziciju s koje ne bismo izlazili iz Prve lige. Narav-no, tada bi o svemu odlučivao naš susret sa Šenkovcem u Koprivnici u kojem bismo odlučivali o svom prvoligaškom statusu - rekao je predsjednik kluba Damir Štefan.

S. P.

Omladinska škola Športskog šahovskog kluba Podravka

Mlađi koprivnički šahisti u državnom vrhu

Piše i snimio: **Slavko Petrić**

Najjače poteze u Športskom šahov-skom klubu Podravka trenutno vuku dječaci, koji su do jučer table sa 64 crno-bijela polja gledali kao dječje ig-račke. Radu s početnicima, od kojih su neki već dobrano zakoračili u hrvatske šahovske vode, posvetili su se Hrvoje Matijević, šahovski majstor, koji obav-lja i funkciju predsjednika kluba, i Vedran Bači majstorski kandidat, koji su se za rad s mladim šahistima opredi-jelili prije četiri godine. Pod svojom stručnom paskom imaju 17 šahista, kadeta i juinora, iz kojih je izrasla jedna od najboljih ekipa u kategoriji do deset godina u državi. Osim županijskih naslova, dječaci su se ove godine, pla-sirali i među četiri ekipe u konkurenciji najboljih malih hrvatskih šahista, a bili su dobro plasirani i na europskim i svjetskim nadmetanjima mladih zaljub-ljenika u ovu drevnu igru. Najistaknutiji među njima su Jurica Srbiš i Matija Ostović, koji su na smjenu prvaci i viceprvaci države i zbog njih su i oči selektora Bukala i šahovskih stručnjaka uprte u "fenomene iz Podravine". Slije-de ih također iskazani talenti kao što su

Ivan Orehovec, koji je bio četvrti na državnom prvenstvu, Petar Frčko, Tomislav Gregur, Mislav Mucko i Vik-tor Vranar. Nizu dosadašnjih uspjeha u klubu, u kojem su se opredijelili za rad sa svojim kadrom, žele uskoro dodati nove pobjede, a o tome predsjednik Matijević kaže:



Hrvoje Matijević, predsjednik i igrač ŠŠK Podravka

- Sada smo već u samom vrhu hrvat-skog šaha, a to mislimo kao prvaci zagrebačke regije okruniti i osvajanjem naslova državnih prvaka na službenom prvenstvu. Osim toga naši najbolji šahi-sti Srbiš i Ostović su članovi kadetske repezentacije, a obojica su izborila i nastup na europskom i svjetskom pr-venstvu slijedeće godine. Ako osvoji-mo naslov, bit će to još vrednije jer igramo sa desetogodišnjacima u kon-kurenciji šahista do 16 godina.

Trend napredovanja u klubu financijski prate Podravka i poglavito Grad Kop-rivnica. Sredstva su ipak nedostatna, te se od Podravke očekuje bolja "prepo-znatljivost" ovog sporta, posebice u situacijama kada mladi šahisti izbore nastupe na europskim i svjetskim sku-povima, a klupska blagajna nije toliko moćna da namiri potrebe sudjelovnja. Što se pak tiče seniorskog sastava Podravke, on se natječe u drugoligaš-koj konkurenciji i zauzima treće mje-sto. Od slijedećeg ljeta klub će nastupa-ti pod imenom Podravka - Koprivnica, a to znači da će se u njemu naći i bivši šahisti koprivničkog prvoligaša Bilo-kalnika, čiji se rad ugasio. U novoj klupskoj ustrojenosti mladi, koji poka-

Prva hrvatska liga kuglačica - 9. kolo

U posljednjem kolu - prvi poraz

Graditelj - Podravka 5:3 3207:3134 (13,5:10,5)

Gostovanje kuglačica Podravke u Zaprešiću završilo se prvim porazom u jesenskom dijelu prvenstva. Teške staze opet su se pokazale kao kobne za koprivničke kuglačice, ali su u prošlom prvenstvu izvukle barem bod (4:4). Vodile su cijelu jesen na tablici, od prvog kola, porazile doma Zagreb 7:1, a sada su jedinom porazom izgubile prvo mjesto. Zagreb je u ovom prvenstvu pokazao da će biti najozbiljniji suparnik u borbi za titulu prvaka. Neokrznut je prošao na svim teškim gostovanjima, a u nastavku prvenstva, koje počinje 14. siječnja, Zagreb će biti u psihološkoj prednosti, jer čeka Podravku na svojim stazama, koja još mora i u Osijek.

Nije krenulo dobro od samog početka - Žunek je ostala ispod 500 čunjeva. Nažalost, prekinula je niz pobjeda i postojanost forme. Ivančić je bila žrtvovana protiv reprezentativke Kopecki, protiv koje nije imala velikih izgleda. Domaće su povele glatko s 2:0 i stekle odlučujuću prednost od 83 čunja, što je na kraju i presudilo. U drugoj seriji i Ljiljana Picer ostala je ispod 500 čunjeva - vodila je 2:1 i onda je nestalo struje na 20 minuta. Ohladila se i iz pobjede otišla u poraz. Lukač je osvojila prvi poen, uz 2:2 bila je bolja za jednu postavu. Uz vodstvo domaćih od 3:1 i prednost se povećala na 97 čunjeva, što je bilo teško nadoknaditi.

U završnici zaigrala je Verica Vučić, Željka je bila u pričuvi - ima problema s koljenom. No, nakon samo 119 čunjeva u prvom setu, Vučić je zamijenjena, a Željka je s povredom uspjela dobiti poen. Marija Zver vodila je tešku borbu s bosanskom reprezentativkom Selimović, ali je ipak uspjela pobijediti i biti igračica utakmice. Ipak, to je samo ublažilo poraz, velika prednost u čunjevima odvela je "graditeljice" do (ne)očekivanog uspjeha. Na ljestvici vodi Zagreb sa 16 bodova (55:17), druga je Podravka također s 16 bodova (53:19), ali slabijim omjerom setova, treće mjesto dijele Rijeka, Graditelj i Mlaka po 12 bodova itd.

Rezultati: Dorotić - Žunek 1:0 (3:1, 537:490), Kopecki - Ivančić 1:0 (4:0, 559:523), Štajdohar - Picer 1:0 (2:2, 521:498), Križetić - Lukač 0:1 (2:2, 522:531), Špiljar - Vučić + Orehovec 0:1 (1,5:2,5 518:119+407), Selimović - Zver 0:1 (1:3, 550:566).

Prva hrvatska liga kuglača - 11. kolo

Stigli samo do počasnog poena

Konikom - Podravka 7:1 3458:3314 (17:7)

Na gostovanju u Osijeku drugoplasirana momčad na ljestvici nije bila prigoda kuglačima Podravke da dođu do prvih gostujućih bodova. Zbog tako malih izgleda za iznenađenje trener Oroz pružio je prigodu igračima s klupe. Svi dvoboji su glatko izgubljeni, minimalno po 3:1 u setovima, jedino je Pigac odličnom igrom stigao do pobjede i počasnog poena nad reprezentativcem Prodanovićem. Nakon posljednjeg jesenskog 11. kola Podravka je na odlič-nom 6. mjestu s 10 bodova. Kuglači će u naredne dvije subote odigrati dva kola proljetnog dijela prvenstva, a ove subote opet gostuju kod vodećeg Zadra.

Rezultati: Bogdanović - Vučić 1:0 (3:1, 601:564), Prodanović - Pigac 0:1 (1,5:2,5 583:598), Dragojević - Bionda 1:0 (3,5:0,5 571:538), Majerus - Grošanić 1:0 (3:1, 563:524), Liška - Šegerec 1:0 (3:1, 579:541), Đumić - Miklošić 1:0 (3:1, 561:549).

Željko Šemper



Za vrijeme treninga mladih šahista ŠŠK Podravka

zuju iznimnu kvalitetu, bit će u prvom planu.

- Želimo stvoriti vlastiti igrački pogon, a ne da ovisimo od "stranaca" kao što je to bilo prethodnih godina. Na do-brom smo putu. Nastojimo imati jaki seniorski i kadetski sastav s kojim bi-smo obnavljali prvu ekipu. Mi smo već danas u situaciji da nekog od najboljih dječaka stavimo u postavu seniora. To ćemo uskoro i učiniti. Na neki način želimo biti svoji pod koprivničkom kapom. Za budućnost kluba ne bojimo se i iz razloga što mladi iskazuju veliko

zanimanje za ovu igru. Treniraju u prosjeku četiri puta tjedno, vole šah s kojim se jednako druže u klubu, kod kuće, u školi... U klubu imamo mjesta za stotinjak mladih šahista pa smo i ovih dana raspisali poziv za uključenje u rad. Od 7. prosinca moći će se svi klinci željni igranja upisati u naš klub. Primat ćemo djevojčice i dječake od prvog razreda osnovne škole, a mogu se prijaviti za vrijeme treninga srijedom i petkom u Šahovskom klubu - rekao je Hrvoje Matijević, prije igrač Bilokalni-ka, a sada Podravke i njezin predsjednik.

U ovom broju objavljujemo prvi kupon za nagradnu igru
„DAN ZA DANOM S VEGETA MEDITERANOM“

Točne odgovore šaljite na adresu:
 Podravka –Marketing
 Za nagradnu igru "Dan za danom s Vegeta mediteranom"
 I kat, Ante Starčevića 32, 48000 Koprivnica
 Izvlačenje dobitnika: 20.12.2005.
 Objava dobitnika: 23.12.2005.
 Preuzimanje nagrada:
 23.12.2005. – 16.01.2006.



5 x glavna nagrada

- 1 x Electrolux električni roštilj
- 1 x Electrolux mikrovalna pećnica
- 1 x Electrolux multipraktik
- 1 x Electrolux mikser s posudom
- 1 x Electrolux aparat za kavu

10 x nagrada

- 2 x Electrolux mikser (blender)
- 2 x Electrolux toster
- 2 x Electrolux kuhalo za vodu inox
- 2 x Electrolux multipraktik
- 2 x Electrolux sokovnik

15 x nagrada

- 5 x Electrolux kuhalo za vodu
- 5 x Electrolux stroj za rezanje
- 5 x Electrolux aparat za kavu

+ uz svaku nagradu Vegetin poklon paket





1. NAGRADNO PITANJE:
 Kako se zove novi univerzalni dodatak jelima pod markom Vegeta?

IME I PREZIME: _____

RADNA MJESTO: _____

ADRESA: _____

Recept tjedna:

Salata od slanutka i heljdine kaše

Slanutak i heljdina kaša stare su namirnice koje nas ponovo osvajaju, obično u društvu i sa starim začinima koje također, poput kopr, otkrivamo ponovo.

Sastojci za 4 osobe:

1 limenka kuhanog slanutka
(410 g)

250 g kuhane helidine kaše

1 krastavac

1 mala vezica peršina

sol

Za salatni preljev:

1 žlica Vegeta Twist - salata

100 ml vode

2 žlice limunova soka

4 žlice maslinova ulja

Postupak:

Heljдинu kašu skuhajte u blago posoljenoj vodi, ocijedite je i ohladite. Slanutak ocijedite i isperite pod mlazom hladne vode.

U odgovarajućoj zdjeli pomiješajte heljдинu kašu, slanutak, nasjeckani peršin i krastavac koji ste očistili od sjemenki i narezali na kockice.

Vegetu Twist za salatu razmutite u vodi i limunovu soku te ostavite

neka odstoji oko 10 minuta. Umiješajte maslinovo ulje, prelijte preko sastojaka pripremljenih za salatu i dobro izmiješajte.

Posluživanje:

Salatu ohladite i poslužite uz tamni kruh ili tacose.

NA ŠILJKU

Već duže vrijeme bavim se fenomenom smijeha. Došao sam do nekih zaključaka: Hrvati su duhovit narod, ali se baš ne smiju, jer kao sramota je smijati se. Čak se i kaže: "Smije se ko lud na brašno!", premda je dokazano da je smijeh zdravstveno učinkovit. Evo, smijte se malo.

Priprema: **Vojo Šiliak**

Profesor matematike spazi na ulici jednog od svojih bivših učenika kako ulazi u najnoviji mercedes, pa mu reče:

- Tko bi te rekao, Brndiću moj dragi, pa vi ste prije samo desetak godina bili moj najlošiji učenik. A evo ipak ste nešto postigli u životu. Čime se bavite?

**- Ha, čujte, profesore! Ja vam
trgujem pivom u limenkama!**

Limenku kupujem po jednu kunu, a prodajem po pet. I sasvim pristojno živim od tih četiri posto.

Na svakoj proslavi obljetnice mature ustanovim da su moji školski drugovi toliko očelavili i udebljali se da me jedva prepoznaju.

- Bok, Krešo! Strašno se dugo nismo vidjeli. Vidim da si nekako druga čiji, kao da si narastao... I kao da si malo smršavio. A i kosa ti je prestala opadati, čini mi se da je čak imaš više nego ranije. Stvarno si se jako promijenio!

- Oprostite, ja se ne zovem Krešo.

- Ma pazi, bogati! I ime si promijenio!

U Domu umirovljenika, uoči novogodišnjega slavlja, stara gospođa Cifrić objavila kako će točno u ponoć napraviti nešto ludo, nešto što si je čitav život željela a nikad nije imala prilike učiniti: potpuno gola protrčat će kroz sve zajedničke prostorije.

Kad je došao taj dugo očekivani trenutak, tek što je otkucala ponoć, u blagovaonici pita jedan didica svog susjeda za stolom: - Prijatelju moj dragi, a kaj je to sad malo prije tu pokraj nas prohujalo?

- Kaj nisi videl? To ti je bila ona Cifrčka z drugega kata.
- Aha! Aha! To je znači ona bila. A kaj je to imala na sebi?
- Joj, amice moj, to ti baš ne bi znal točno reči, bilo je preveč na brzino. Samo sam uspel videti da je bilo jako zgužvano.

Čuči neka bakica na grani povećeg stabla. Prolaznici je začuđeno gledaju, a baka kaže:

- Ne, nije to Red Bull, to je pit bul!

KAKAV SMO MI GRAD KAD JOŠ NISMO IMALI
NIJEDNU OZBILJNU ORUŽANU PLJAČKU.!?!



Crta: Ivan Haramija - Hans