ISSN 1330 - 5204

PODRAVKA

www.podravka.com

Godina XL
Broj 1545 Petak 2. veljače 2001.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica

Zlati Bartl - novinarsko priznanje "Stolčec godine"

5. str.

Damir Polančec: Pred osnivanjem smo trgovačkog društva u Beogradu

3. str.

Novi rukovodni tim u Danici d.o.o.

3. str.

S tiskovne konferencije koprivničkog gradonačelnika

Odnosi grada i Podravke vrlo su korektni

Piše: **Boris Fabijanec**

Konferencija za novinare koprivničkog gradonačelnika Dražena Sačera izazvala je veliko zanimanje, jer se, među ostalim, govorilo o problemima "Rapida", popuni Gradskog vijeća i Poglavarstva, dugovanjima Opće bolnice prema "Komunalcu", izgradnji novog trgovačkog centra, te o odnosu grada Koprivnice i Podravke.

- U siječnju sam održao dva radna sas-tanka s predsjednikom Uprave Darkom Marincem i mogu reći da sam naišao na vrlo korektan i normalan odnos, jer Podravka iskazuje veliku brigu za potrebe i probleme grada - istaknuo je Dražen Sačer.Podravka nudi pomoć za koprivničke obrtnike koji svojim poslovnim programima i proizvodima mogu naći mjesto u vrlo razgranatoj proizvodnji Podravke. Iako se grad ne želi miješati u poslovnu politiku Podravke, vrlo je zainteresiran što će biti s Danicom i Tiskarom. Točnije grad zanima zgrada tiskare i dvorišni prostor za proširenje Gradske tržnice. Također, Podravka je voljna pomoći rad lokalne televizije, grad je zainteresiran za Podravkina odmarališta, a u tijeku su i dogovori oko kuglane.

Gradonačelnik se osvrnuo i na visinu i broj pojedinih otpremnina koje se isplaćuju u Podravki, te apelirao da Podravkini zaposlenici s velikim otpremninama dio odvoje za izgradnju Škole za djecu s poteškoćama u razvoju, čija će izgradnja, prema rečenom na presici, bez obzira na odluku Ministarstva kulture, početi ove godine. Kako je rečeno na konferenciji Podravka je spremna pomoći izgradnju nove koprivničke gimnazije koja bi trebala krenuti 2002. godine, a konkretniji razgovori čelnika grada i Podravke o tome očekuju se idućeg tjedna.

Ovih dana iz Podravke odlazi 387 zaposlenika

Odlazak s otpremninama i - suzama u očima

Zaposlenici Juha oprostili su se od svojih dugogodišnjih suradnika

Piše: **Mladen Pavković**
Snimio: **Nikola Wolf**

Ubrojnim "Podravkinim"sredinama ovih se dana održavaju mali ali dostojanstveni oproštaji od nekih dugogodišnjih zaposlenika koji odlaze u prijevremenu mirovinu ili napuštaju tvrtku sa stimulativnim otpremninama.

Zabilježili smo tek jedan takav oproštaj - u Tvornici juha. Iz te tvornice (koja je na neki način - uz Vegetu - i sinonim za Podravku) odlaze 24 zaposlenika. Tamo je bilo i veselo i tužno. Naime, nije lako nakon mnogo godina mukotrpnoga rada odjednom reći - zbogom! Nekima su oči bile pune suza, jer teško se rastati nakon niza godina provedenih u tvrtki kao što je naša.

Većina zaposlenika nam je rekla da im je odlazak iz tvrtke, bez obzira što će dobiti određenu financijsku zadovoljštinu, vrlo težak, jer su se naviknuli na radnu sredinu i ljude s kojima su godinama dijelili istu sudbinu.

- Novci dođu i odu - kazao nam je jedan. - Ali, kad malo bolje razmislim, vidim da je to ipak pošteniji i humaniji način rješavanja viška zaposlenih nego u brojnim drugim firmama. Neki se, izvan "Podravke" i bune što su kod nas relativno visoke otpremnine, ali zaboravljaju da smo mi europska tvrtka, koju su godinama drugi samo "muzli"!

Iz koncerna "Podravka", do sredine godine, sa stimulativnom otpremninom otići će 387 zaposlenika. Je li to mnogo ili malo, teško je reći.

Ima ljudi koji se boje za daljnju sudbinu naše tvrtke. Neki misle da su neopravdano "otjerani", da jednostavno nisu imali drugog izbora.

- Što bi se dogodilo da nisam prihvatio ovu mogućnost? Možda bih već sutra morao napustiti firmu s manjom otpremninom ili - ne daj Bože! - možda i bez nje. Radit ću kod kuće više za "svoju dušu", a od toga će nadam se biti i neke financijske koristi. Sve u svemu, ne smijemo se predati, bit će bolje - riječi su jednog zaposlenika Koprivničke tiskarnice, koji je uz to dodao kako se odlučio za ovakav potez i iz razloga što ne zna kakva je daljnja sudbina tiskare, odnosno hoće li se prodati ili ne.

Inače, najviše ljudi odlazi iz Tvornice za proizvodnju konzervi (33), zatim iz Logistike (25), Juha (24), Održavanja (20), itd.

Oni koji ostaju vjeruju da će se za te radnike naći dostojanstvena zamjena, tim prije jer se pretežno radi o stručnim i provjerenim zaposlenicima.

Intervju: Branko Vuljak, direktor Službe nabave

Centralizacijom nabave do manjih troškova

Razgovarala: **Jadranka Lakuš**

Analiza točaka nabave napravljena prije tri i pol godine pokazala je da samo oko 60 posto narudžbi roba i usluga u Podravki prolazi kroz Službu nabave, a sve ostalo išlo je nekim drugim putovima. Zbog prevelikog broja osoba, odnosno mjesta koja su naručivala i stvarala financijske obveze cjelokupna nabava bila je netransparentna, nedovoljno efikasna i preskupa. Događalo se da se kod jednog dobavljača za istu robu pojave predstavnici različitih Podravkinih cjelina, da se za iste usluge koriste različiti ponuđači, i da se zbog pojedinačnih pregovora ne postižu povoljniji uvjeti. Stoga se prišlo reorganizaciji rada Službe nabave i njenoj centralizaciji na razini Podravke s osnovnim ciljem boljeg praćenja troškova, uvođenjem reda u ovo područje, a time i stvaranjem ušteda. O tome koliko se u tome uspjelo, razgovarali smo s **Brankom Vuljakom,** direktorom Službe nabave.

- Kako je trenutno organizirana Služba nabave i na koji način se prilagođava globalizacijskim procesima ?

- Služba nabave trenutno je organizirana u četiri odjela - odjel sirovine i repromaterijali, odjel ambalaže, odjel tehničkog materijala koji obrađuje i investicije, te usluge, odjel formiran prošle godine. Svaki od njih ima svoje specifičnosti, a zajedničko je to da preko njih ide nabava velike većine roba i usluga za cijelu Podravku. U to su uključene sve tvornice u Hrvatskoj, ali i one vani. Primjerice, godišnji ugovori s dobavljačima strateških sirovina i ambalaže rade se ne samo za tvornice u Koprivnici, nego i za Mohacs, Kostrzyn, Sanu. Zaposlenici zaduženi za nabavu u tim tvornicama sudjeluju kod pregovora, vode računa o zalihama, ali su dužni sirovine naručivati u tvrtkama s kojima su ugovori sklopljeni na razini grupe. Danas se u Podravki izvan nabave naručuju samo još neke usluge, na primjer marketinške i transportne, čime je u znatnoj mjeri postignuta optimalizacija. Takav centralizirani način nabave omogućava povoljnije uvjete, znači i niže cijene, jer se kod dobavljača pojavljujemo s većim količinama. Uz to jednostavnije je pratiti troškove, jer se nabava odvija prema unificiranoj proceduri s jednog mjesta. Tako se i prilagođavamo sveprisutnoj globalizaciji, budući da se i naši dobavljači udružuju. Čak se i konkurentske firme povezuju u zajedničkim nastupima na tržištu, što potvrđuje ispravnost stava Podravke o centraliziranoj nabavi.

Branko Vuljak

Stvaranje partnera od strateških dobavljača isto je vrlo važna komponenta prilagođavanja globalizacijskim procesima.

Odabir dobavljača

- Objasnite nam način odabira dobavljača. Da li su u tome mogući i neekonomski uvjeti, koliko vam se nameće obveza kompenzacije i ima li u ovom poslu i nekih uskih, privatnih interesa?

- Uvođenjem SAP-a dobili smo zapravo vrlo moćno oružje za praćenje dobavljača. Postati dobavljačem Podravke ne može se preko noći, pogotovo kod strateških materijala. Propisali smo procedure i procese u nabavi, od početnih kontakata i traženja ponude, znači tko traži ponudu, u kojoj formi, tko ju ocjenjuje. Tražimo dostavu uzoraka robe i u suradnji s Institutom provjeravamo da li zadovoljavaju naše kriterije kvalitete, i ako su uz to cijena, rok isporuke i način plaćanja u skladu s našim zahtjevima, tek ga se onda uvodi u posao. Najprije s manjim količinama gdje se ocjenjuje poštuju li se dogovoreni rokovi isporuke, tražena kvaliteta... Iz SAP-a mogu dobiti informacije o odstupanjima u rokovima isporuka, reklamacijama, dakle sve bitno za procjenu dobavljača. Po vrijednosnoj osnovi mi ih rangiramo u tri grupe, što je u skladu sa ISO standardizacijom: A grupa - u koju spadaju svi najveći i strateški dobavljači, s kojima razvijamo i dugoročno partnerstvo; B grupa su takmaci prema A grupi koji čekaju svoju priliku ili eventualni kiks u A grupi, a u C grupi su manji dobavljači čiji broj je potrebno reducirati. Sa strateškim dobavljačima se uspostavlja vrlo uska suradnja i po pitanju razvoja novih proizvoda, jer su nam bitne i njihove informacije o novim trendovima, primjerice u ambalaži, o mogućnosti supstitucije postojećih materijala s novim, jeftinijima, ali naravno ne na štetu kvalitete. Oni rade i za naše konkurentne pa je korisno pratiti što se i kod njih događa kako bismo bili u trendu. Što se tiče kompenzacija, sve je manje zahtjeva za tim, prvenstveno zbog promjene načina organizacije poslovanja naše prodaje s kojom usko surađujemo i koja promovira zdrave tržišne odnose. Ostaje još uvijek dio direktnih kompenzacija u slučajevima kad se kupac pojavljuje istovremeno i kao dobavljač. U svemu tome ima vrlo malo prostora za neke privatne ili neekonomske interese, posebice zbog već spomenutih propisanih procedura i kontrole koju omogućuje dokumentacija u SAP-u.

Suradnja s dobavljačima iz koprivničkog područja

- Što kažete o mogućnosti veće suradnje obrtnika i malih poduzetnika koprivničkog kraja s Podravkom, a u smislu razgovora koji su nedavno vođeni između Uprave i predstavnika grada?

- Mi već radimo s dosta firmi i obrtnika iz Koprivnice i okolice i nema razloga da se taj krug ne proširi. Oni imaju određenu prednost već i zbog blizine, djeluju u našem okruženju, ali moraju shvatiti da zbog lokalpatriotizma ne mogu postizati veće cijene od drugih dobavljača. Podravka je velik i respektabilan kupac i biti Podravkin dobavljač znači i određenu referencu, jer mi, što je znano i u domaćim i u međunarodnim krugovima, imamo izrazito visoke standarde za kvalitetom sirovina i ambalaže. Svi oni koji to uspiju zadovoljiti dobivaju na cijeni. Inače, intenzivirani su kontakti sa Županijskom gospodarskom komorom i dali smo im informacije o potrebama Podravke. Firme koje su zainteresirane za suradnju trebale bi poslati podatke o sebi i dostaviti pisane ponude. Trenutno pripremamo ugovaranje povrća. Ugovori se sklapaju s organizatorima otkupa, dakle s registriranim firmama koje su preuzele ulogu nekadašnjih kooperacija. To je ozbiljan posao jer se radi o strateškoj sirovini za našu tvornicu "Kalnik". "Sjemenarstvo" daje organizatorima sa sklopljenim ugovorima sjeme uz odgodu plaćanja, a Podravkini stručnjaci iz Razvoja poljoprivrede daju savjete i prate stanje povrća kroz godinu. Vjerujem da ćemo nastaviti trend povećanja učešća otkupljenog povrća na ovom području zabilježen posljednjih godina.

Za nabavu je bitno planiranje

- U Vašoj službi izrazito je važna komunikacija ne samo s dobavljačima nego i s brojnim cjelinama u Podravki. Da li ste time zadovoljni ili treba na tom području nešto mijenjati?

- Komuniciranje, dobro planiranje i pravovremena informacija u oba smjera su vrlo važni faktori uspjeha, stoga nastojimo biti stalno u kontaktu sa svim našim korisnicima U ovom dinamičnom vremenu uz povećanje broja roba kao i cjelina za koje radimo jako je važna stalna razmjena informacija. Moramo na vrijeme znati što se priprema u Razvoju, moramo imati što točnije bilance da bismo mi što bolje odradili svoj dio posla. Postoje materijali, i u sirovinama i u ambalaži, koji se moraju naručiti i do tri mjeseca unaprijed. Stoga ponovno naglašavam važnost što točnijeg planiranja. Mislim da bismo morali opet malo poraditi na timskom radu, moramo biti uključeni kod planiranja npr. marketinških akcija, promjenama vezanim za određeni proizvod. Jedna od posljedica globalizacije, udruživanja naših dobavljača je i to da samo dobro organizirani možemo računati da smo im interesantni kao kupci, jer često mijenjanje planova, otkazivanje naručenih količina i dogovorenih poslova, narušava naš kredibilitet kod njih. Bitna nam je i suradnja s Pravnim sektorom koji nam pomaže kod kreiranja ugovora i Financijama kod pregovora o financijskim uvjetima. Veliku pomoć nam pruža i Sektor za razvoj poslovanja slanjem korisnih informacija. U tom internom komuniciranju puno se napravilo, ali još ima prostora za poboljšanja. Ponavljam, komuniciranjem i razmjenom informacija i prijedloga međusobno možemo zajedno utjecati na povećanje efikasnosti i smanjenje troškova.

Kadrovska (ne)ekipiranost i edukacija

- Kakva je kadrovska struktura u Službi nabave? Predviđate li tu neke promjene?

- U Službi trenutno radi 40 zaposlenika, što je znatno manje nego prijašnjih godina - prije tri godine radilo ih je 60. Uz to ovih dana petorica odlaze kroz program otpremnina pa se neminovno nameće potreba za kadrovima. Inače, jedna trećina su VSS, trećina VŠŠS, ostalo SSS, s tim da se puno polaže na obrazovanje i samoobrazovanje. Primjerice, imamo četvero polaznika poslijediplomskog studija, troje je pri kraju s fakultetom, a imamo i četvero polaznika više škole. Dosta ljudi usavršava znanje stranog jezika, kroz tečajeve u Podravki ili u slobodno vrijeme, što je vrlo bitno u našem poslu, kao i poznavanje rada na računalu preko kojeg se zapravo odvija sav operativni dio posla. Kod svih zaposlenika izražena je velika spremnost za edukacijom i usavršavanjem, a tempo rada zahtijeva veliku pokretnost, brzinu i samostalnost. Moram naglasiti da vrlo profesionalno obavljaju svoje poslove i da svi nastojimo Podravki pružiti najbolju moguću uslugu, u skladu s našom misijom: osigurati Podravki najviši nivo usluge u procesu nabave koji će podržavati strategiju kompanije.

Pogled iznutra

Veliki šoping

Piše: **Zvonimir Mršić**

Gotovo svakodnevno u globalnom poslovnom svijetu objavljuju se informacije kako je netko nekoga kupio, netko se s nekim spojio ili je bio preuzet od većeg i moćnijeg. Nije li i nas prije nekoliko mjeseci zahvatila "viroza" hoće li nas netko kupiti i tko bi to mogao biti.

Onda je rečeno da Podravka namjerava kupiti šest, sedam poduzeća u području srednje i jugoistočne Evrope! Jer, želi biti liderom u svojoj branši na ovim tržištima. Biti lider znači da određuješ trendove, dinamiku, da si velik, možda najveći, a ostali su sljedbenici, izazivači ili traže svoje male tržišne niše kako bi se izborili za svoj, mali dio tržišnog kolača.

Udio na tržištu, prodaja, širina asortimana, može se povećavati izgradnjom kapaciteta, novim proizvodima... ili kupovinom postojećih poduzeća - proizvodnih kapaciteta na pojedinom tržištu. Razvoj novih proizvoda, uvođenje na tržište, izgradnja ili adaptacija proizvodnih kapaciteta dug je proces i proces koji iziskuje velika sredstva s upitnim rezultatom. Kupovinom (akvizicijom) poduzeća kupuju se prije svega pojedini proizvodi (tržišne marke), udio na tržištu i naravno volumen prodaje.

Ne manje bitan element pri kupovini pojedinog poduzeća je i to što kupljeno poduzeće više ne konkurira svom kupcu nego radi za njega.

Na tržištima gdje Podravka želi biti prva, nažalost još uvijek postoje ogromne barijere, carinske, porezne i druge koje poskupljuju naše proizvode čak i za dvostruko, a time za toliko smanjuju i našu profitabilnost.

Na tim tržištima posluju neka manje ili više uspješna poduzeća koja su izravna konkurencija Podravki ili imaju komplementarni asortiman. Većina tih poduzeća, posebice onih u jugoistočnom dijelu Evrope u realno kratkom vremenu bit će preuzeta (kupljena) od većih igrača.

Alternativa nam je povoljno kupiti pojedino poduzeće i time ostvariti povoljne učinke o kojima smo govorili ili dozvoliti da to učini netko drugi pa nam ojača konkurenciju, a time i našu potrebu za većim tržišnim ulaganjima s istim efektom.

Kamo li sreće da smo na početku procesa tranzicije kupili pokoje poduzeće u srednjoj Evropi, prije svih ona koja nam direktno konkuriraju i otežavaju tržišnu poziciju!

Stoga nam je za očekivati da Podravka u budućnosti bude kupac tih šest, sedam poduzeća čime će znatno ojačati snaga Podravke u svijetu, ali i u njenom sjedištu Koprivnici.

Zvonimir Mršić član savjeta IPRA-e i nacionalni predsjednik

U Hrvatskoj je tek nedavno oformljen nacionalni komitet IPRA-e, vodeće svjetske profesionalne organizacije koja okuplja senior managere iz područja odnosa s javnošću iz 80 zemalja svijeta. Za prvog predsjednika nacionalnog komiteta IPRA-e izabran je Zvonimir Mršić koji je ujedno postao i članom savjeta IPRA-e (Council Member).

Zvonimir Mršić odnosima s javnošću bavi se više od deset godina započevši karijeru u Podravki kao novinar te direktor službe za odnose s javnošću. Od 1997. do 1999. godine bio je zamjenik gradonačelnika grada Koprivnice, 2000. šef službe za odnose s javnošću i protokol grada Zagreba, a sada je direktor Službe za odnose s investitorima u Podravki. Izbor Zvonimira Mršića za nacionalnog predsjednika i člana savjeta značajnog svjetskog udruženja veliko je priznanje za njegov dugogodišnji rad i napore koje je činio na promicanju struke.

Prošlog vikenda Zvonimir Mršić sudjelovao je u radu Savjeta IPRA-e u Londonu na kojem je za jednogodišnjeg predsjednika inauguriran Alasdair Sutherland, potpredsjednik vodeće svjetske PR agencije Ms&L. Na sastanku savjeta dorađena su pravila organizacije, te razgovarano o pripremama za svjetsku konferenciju odnosa s javnošću koja će se u listopadu održati u Berlinu. Jednako tako razmijenjena su mišljenja i iskustva te je potaknuto afirmiranje organizacije u tzv. Emerging markets-ima.

Članovi savjeta IPRA-e su profesionalci iz odnosa s javnošću s dugogodišnjim iskustvom u osmišljavanju i upravljanju odnosima s javnošću u multinacionalnim kompanijama ili agencijama za odnose s javnošću.

IPRA je vodeća svjetska profesionalna organizacija senior menagera iz odnosa s javnošću koja okuplja profesionalce iz 80 zemalja svijeta sa sjedištem u Londonu. IPRA je utemeljena 1955. godine a ciljevi su joj okupljanje članova iz cijelog svijeta s dugogodišnjim iskustvom u odnosima s javnošću, definiranje i unapređivanje standarda struke i profesionalnih kriterija, edukacija i profesionalno osposobljavanje članova i drugih profesionalaca u odnosima s javnošću.

IPRA je učinila značajne korake na povećanju svijesti o odnosima s javnošću i razumijevanju potrebe za uspješnim odnosima s javnošću između organizacije/poduzeća i njihovih javnosti.

IPRA svake godine dodjeljuje nagrade za izuzetna postignuća na području odnosa s javnošću - Golden World Awards, izdaje kvartalni globalni PR magazin Frontline 21 te godišnjak Gold Paper u kojem objavljuje najznačajnije znanstvenene radove iz odnosa s javnošću.

S konferencije za novinare u Podravki

Osniva se "Podravka-Beograd"

Piše: **Hrvoje Šlabek**
Snimio: **Nikola Wolf**

S konferencije za novinare

Širenje Podravke na tržišta istočnih zemalja bivše Jugoslavije i na njima bliska tržišta bilo je temom konferencije za novinare u Podravki u utorak 30. siječnja. O tome su, nakon povratka iz SR Jugoslavije, govorili član Uprave **Damir Polančec** i direktor Sektora prodaje za jugoistočnu Europu **Davor Popović.**

Podravka već pola godine intenzivno radi na tržištima jugoistočne Europe, pod kojima smatra Srbiju, Crnu Goru, Kosovo, Makedoniju, ali i Bugarsku, Grčku te Tursku, a taj se posao odnosi na kadrovsko ekipiranje u tim zemljama, na obradu gastro-tržišta i na odabir novih distributera Podravkinih proizvoda, rekao je Polančec, dodavši kako su u tom razdoblju već postignuti lijepi rezultati, odnosno rast, koji će Podravka u ovoj godini nastojati povećati. Na to se nadovezao Popović ustvrdivši kako je u tijeku procedura osnivanja poduzeća "Podravka-Beograd", čime bi Podravka stvorila bazu za razvoj posla u Srbiji, za veći angažman u prodaji te ujedno izbjegla posrednika u lancu dolaska proizvoda do potrošača. - Čekamo završne "papire" i biramo ljude koji će tamo raditi - rekao je Popović. Podravka će tako biti jedna od prvih hrvatskih tvrtki koja će, osim što ima firme u Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji, registrirati poduzeće i u SR Jugoslaviji.

Interes za rad u Podravkinom beogradskom poduzeću bio je iznimno velik.

- Oglase smo objavili u "Politici" i "Blicu", i prema procjenama vidjelo ih je oko 3,5 milijuna ljudi. Ponuda je bilo jako mnogo, a u jednoj je došlo i ono što se u medijima nazvalo prijetnjom. Međutim, provjerili smo tko nam je to poslao i utvrdili da se radi o "šali" čovjeka kojii nije zdrav, ali nije opasan za okolinu - rekao je Damir Polančec, tako ujedno demantirajući napise da je Podravka primila ozbiljnu prijetnju zbog svoje namjere da osnuje poduzeće u Beogradu.

Na konferenciji su Podravkini menadžeri dali objašnjenje zašto se Podravka u ovom trenutku želi širiti na tržišta jugoistočne Europe.

- Podravka može rasti ako proizvodi i širi se na nova tržišta, a u tržište zemalja bivše Jugoslavije do 1991. godine ulagan je jako veliki novac, tako da na ta tržišta u ovom trenutku možemo izaći (zapravo vratiti se) uz puno manja ulaganja nego na neka druga. Osim toga, poznatost Podravke i njezinih robnih maraka, prema istraživanju jedne marketinške agencije, još uvijek je vrlo velika, tako da "Podravka nema pravo zakasniti" - ustvrdio je Polančec, dodajući kako tamo još uvijek nema "Maggija", nema "Knorrra", a domaći proizvođači jeftiniji su od nas samo zato što su bili u funkciji socijalne politike, pa će njihove cijene sigurno narasti.

Ipak, s obzirom na to da se na tržištu SR Jugoslavije - a tu se misli zapravo na srpsko tržište, jer Crna Gora i Kosovo ne priznaju savezne zakone i carinske propise, pa se promatraju i obrađuju odvojeno - gospodarske prilike mijenjaju iz dana u dan, Podravka još nije detaljno odredila s kojim će asortimanom nastupiti. Nastup sa strateškim proizvodima poput "Vegete" i juha nije upitan, ali na pitanje hoće li se u Srbiju plasirati i voće, povrće i drugi "regionalni" programi, odgovor će dati vrijeme.

Na konferenciji za novinare bilo je riječi i o akvizicijama koje je Podravka najavila za ovu godinu. Član Uprave Damir Polančec zemljopisno je buduće akvizicije smjestio u Makedoniju, Hrvatsku i Sloveniju, rekavši kako Uprava o akvizicijama razmišlja zbog dobivanja većih udjela na pojedinim tržištima i zbog premještanja dijela proizvodnje tamo gdje je ona jeftinija. Posebno je apostrofirao moguću akviziciju u Makedoniji, naglasivši kako je ta zemlja potpisala više bilateralnih trgovinskih ugovora nego Hrvatska, a naročito nam je zanimljiva kao moguća baza za tursko, bugarsko, ukrajinsko pa i srpsko tržište. - U ovoj će se godini pokazati je li Podravka ili nije sposobna učiniti takav korak. Ja sam uvjeren da jest-zaključio je Polančec.

Izdvojeno

Hvala Bogu - vratili ste se!

Član Podravkine Uprave Damir Polančec novinarima je ispričao zgodu koja se dogodila prilikom Podravkinog prošlojesenskog nastupa na prehrambenom sajmu u Novom Sadu. Našem izložbenom prostoru prišao je postariji čovjek sa svojim unukom i, vidjevši u izlogu naše redizajnirane proizvode, upitao: "Odakle ste vi?". Polančec, koji se tada našao u blizini odgovorio je, namjerno "domaćim" naglaskom: "Iz Koprîvnice.", na što se čovjek prekrižio i rekao: "Hvala Bogu, dočekao sam - vratili ste se."

Automobil ukraden zato što je - Passat

Prva vijest iz Beograda o posjetu Podravkinih menadžera bila je ne o poslovnim temama, već o tome da im je tamo ukraden automobil! Ta je vijest na konferenciji potvrđena. Polančec je rekao kako je krađa automobila "normalna pojava" u Beogradu i kako je to rizik posla, dodajući da bi bilo dobro da je to najmanji poslovni rizik. Popović je dodao kako je toj krađi dana prevelika pozornost zato što automobil, inače unajmljen u Sarajevu, nije ukraden zato što su ga koristili Podravkini menadžeri, nego naprosto zato što je - Passat.

Kadrovske promjene

Postavljen novi rukovodni tim Danice

Od 1. veljače u Danici d.o.o. postavljen je novi rukovodni tim na čijem je čelu predsjednik Uprave Danice dipl. oec. **Dušan Tomašević**. Direktor proizvodnje je dipl. inž. **Josip Lokotar**, dugogodišnji rukovoditelj na Danici, posljednjih godina zaposlen u Istraživanju i razvoju. Direktor logistike i održavanja je dipl. inž **Franjo Abramović,** višegodišnji rukovodilac u Podravkinoj Logistici. Direktor prodaje je dipl.oec. **Marin Pucar**, dosadašnji regionalni direktor prodaje u Gavriloviću. Direktor za kontrolu i razvoj je dr. vet. med. **Marin Zečević**, dugogodišnji rukovoditelj u Danici. Za voditelja kontrole kvalitete postavljena je mr. **Marija Dominković**, iskusna Podravkina stručnjakinja za ovo područje, voditelj HAACP i standardizacije je dr. vet. med. **Tomislav Novoselec** s dugogodišnjim iskustvom u Veterinarskoj stanici i Podravki, a marketing će voditi mlada dipl.ekonomistica **Narcisa Košutić**. Ovaj tim preuzeo je obvezu zajedno sa svim zaposlenicima ostvariti biznis plan Danice. Dosadašnji rukovoditelji bit će rapoređeni na odgovarajuće poslove u Danici d.o.o. ili Podravki.

naša posla

Zlata Bartl ili neponovljivi iskorak iz hrvatskog sivila

Piše: **Željko Krušelj,** gost - kolumnist "Večernjeg lista"

Svaki grad mora znati koji su to ljudi najzaslužniji za njegov ubrzani razvoj. Kako je "Podravka" već nekoliko desetljaća sinonim za Koprivnicu, tako su i njeni uspjesi bili preduvjet da današnje županijsko središte izađe iz svojeg provincijalizma. Zato se ni imena koja su obilježila uzlet koprivničkog prehrambenog giganta ne smiju zaboraviti.

Koprivnica se, makar i sa zakašnjenjem, prošlogodišnjom nagradom za životno djelo odužila svom karizmatskom direktoru Pavlu Gažiju. Prošloga je, pak, tjedna neovisni novinarski žiri, u čijem radu sudjeluju i predstavnici pojedinih lokalnih institucija, svoj simbolički "stolčec" za Podravca godine dodijelio Zlati Bartl, izumiteljici vegete, tog najoriginalnijeg hrvatskog proizvoda. Time je krug onih prvih među najvećima zatvoren, iako bi više nego poželjno bilo da se nekom drugom prilikom ukaže i na ostale nositelje "Podravkina" razvoja, od pokojnog Vlade Trojaka pa do Anice Sabolović, a i ne samo njih.

Da bi, pak, netko dokazao svoju genijalnost, svojstvenu Zlati Bartl, potrebno je da se puno toga poklopi. Ona je pedesetih godina u Koprivnicu iz Sarajeva stigla spletom pomalo čudnovatih, ali i traumatičnih, životnih okolnosti, vezanih uz Drugi svjetski rat. Tu je dobila priliku da postupno stvara paletu proizvoda koji će proslaviti "Podravku". Dakako, nije sve išlo glatko, pa se i lako moglo dogoditi da veći dio toga ne bude realiziran.

Zbog neslaganja s načinom rada naša je Zlata jednom prilikom čak i demonstrativno napustila poduzeće i na kratko se odselila iz grada. Tada je već spomenuti Trojak po zadatku krenuo u potragu za njom i tako je dugo nagovarao na povratak dok se konačno nije predomislila. Nesvakidašnja je i priča o samoj vegeti, budući da istraživački cilj nije bio jasno postavljen. Dogodilo se, naime, da je jedan od direktora sa službenog puta donio kao uzorak neki talijanski dodatak jelima. Zlata Bartl je tada ustvrdila da bi i ona mogla napraviti nešto slično, zacijelo i primjerenije ovdašnjem ukusu. Rezultat je, srećom, danas poznat diljem svijeta.

Vrlo su, međutim, nekorektne opaske da je naša izumiteljica "samo" vješto kopirala tuđi proizvod, budući da je u prehrambenoj industriji uobičajeno da istraživači već poznatim proizvodima daju neki specifični kulinarski pečat. Danas se nitko ne sjeća kako se uopće zvala ta talijanska smjesa, jer se nije pokazala dovoljno kvalitetnom i atraktivnom. No, zato je vegeta više ili manje uspješno kopirana bezbroj puta, uz već uobičajene pokušaje krađe njene ambalaže i logotipa. Izvorna se vegeta, unatoč tome, prodaje u sve udaljenijim zemljama i u sve većim količinama.

Prošlogodišnje je otvaranje tvornice u Poljskoj bilo idealna prilika da bi se svi prisjetili njene izumiteljice, uvijek i odviše skromne i samozatajne. Da je nekadašnje "Podravkino" vodstvo, usporedbe radi, s njom sklopilo ugovor o nekoj, pa i minimalnoj, naknadi za svaki prodani paketić vegete, danas bi Zlata Bartl zasigurno bila najbogatija Hrvatica. Njoj, međutim, novac nikada nije puno značio.

Da bi se dalje razvijala, "Podravka" se ne može oslanjati samo na izum svoje najslavnije djelatnice. Upravo ta spoznaja zapravo i jača interes za Zlatu Bartl, kao utjelovljenje svekolike iznadprosječnosti. Ona, čiji je primjer u prošlosti bio tek rijetki iskorak iz sivila hrvatskog gospodarstva, tek postaje prototip istraživača budućnosti, u kojoj lucidnost, inventivnost i kreativnost postaju daleko vredniji od skupih strojeva i monumentalnih proizvodnih hala. Drugim riječima, prava ideja lako gradi nove tvornice, a njena manjkavost čini upitnom svaku investiciju.

Iako je Zlata Bartl neponovljiva, "Podravka" će puno profitirati već i time da stvori uvjete koji bi barem ponekom istraživaču pomogli da postane njenim istinskim nastavljačem.

Sistem HVAC u Belupu - bitan element za dobivanje proizvodne dozvole

Nadzor mikroklimatskih uvjeta u proizvodnji lijekova u potpunosti je kompjuteriziran

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

U našim novinama od 12. siječnja ove godine pisali smo o uspješnom transferiranju proizvodnje u novu tvornicu lijekova. Tako smo, među ostalim, spomenuli i primjenu SAP-sistema u "Belupu" i povezanost tog sistema s "Podravkom", no pišući o uspješnom validiranju tehnoloških procesa, opreme i proizvodnji tehnološki pročišćene vode, nismo spomenuli i jedan od značajnijih čimbenika za dobivanje proizvodne dozvole prema zahtjevnim normama GMP-a- HVAC (hiting ventilation air-condition).

Što taj sistem znači za proizvodnju u "Belupu"? Prema strogim proizvođačkim normama Europske unije i Svjetske zdravstvene organizacije, u prostorijama gdje se proizvode lijekovi treba biti određena vlaga, temperatura, pritisak, stalna cirkulacija zraka kako bi se zadovoljili svi osnovni uvjeti u proizvodnji. Kompletan HVAC u "Belupu" je kompjuteriziran te ako dođe do poremećaja nekih od navedenih parametara, radnici u službi HVAC-a (koji rade u četiri smjene) mogu pravovremeno intervenirati. Dakle, nadzor mikroklimatskih uvjeta u proizvodnji u novoj tvornici krutih lijekova "Belupa" provodi se 24 sata dnevno. A o značaju neospornosti i opravdanosti HVAC-a direktorica proizvodnje "Belupa" Anica Job kaže: "

- Da "Belupo" u novoj tvornici krutih lijekova nema validiran hiting ventilation air-condition, ne bi imao vrlo bitan elemenat za dobivanje proizvodne dozvole te mogućnost dobivanja ostalih vrlo važnih certifikata u budućnosti."

Mikroklimatski uvjeti u proizvodnji lijekova definirani su strogim proizvođačkim normama

Novi kadrovi

Tanja Steblovnik nova direktorica Tvornice "Sana" u Mariboru

Nova direktorica tvornice "Sana" odnedavna je **Tanja Steblovnik** (r. 1961.). Diplomirala je na Pedagoškoj akademiji. U ovoj tvrtki radi od 1984. na različitim mjestima, pretežno kao referent. Tako je uz ostalo obavljala poslove u računovodstvu, komercijali i pripremi rada. Unatrag pet godina bila je rukovoditelj komercijale i rukovoditelj pripreme rada.

Gospođa Steblovnik nam je uz ostalo rekla da joj poznavanje različitih poslova u tvornici sigurno koristi na funkciji direktora, koju je preuzela u listopadu 2000. godine.

- Međutim, stečena iskustva nisu dovoljna, pa ću uz posao završiti i ekonomski fakultet. Inače, s proteklom poslovnom godinom možemo biti zadovoljni, ali to nas ne smije uspavati. Vjerujem da ćemo zacrtane planove ostvariti, ali maksimalno i profesionalno nas moraju pratiti stručne službe, prije svih prodaja - kazala je direktorica "Sane" Tanja Steblovnik. |**Ml. P.**|

Sindikalna peticija

U Podravki 844 potpisa

Do utorka, 30. siječnja, svoj je potpis na peticiju Saveza samostalnih sindikata Hrvatske pod motom "Skratite radni tjedan - povećajte zaposlenost!" stavilo 844 "Podravkaša". Potpisivanje peticije u Podravki organizirala je podružnica sindikata PPDIV-a, a glavni zahtjevi koje ona sadrži odnose se na uvođenje 40-satnog radnog tjedna, proširivanje radničkog suodlučivanja u poduzećima i na veću slobodu i zaštitu sindikalnih aktivista. Na Području Koprivničko-križevačke županije, doznajemo, prikupljeno je oko 2.500 potpisa i oni će se pridružiti ostalima iz Hrvatske kao pritisak na Vladu da prihvati sindikalne amandmane u izmjenama Zakona o radu.

Sindikalni seminar u Našicama

O vrijedećim i budućim poreznim propisima

U organizaciji Podravkine podružnice Sindikata PPDIV-a u Našicama je održan seminar za sindikalne povjerenike i predsjednike zaposleničkih vijeća, na kojem je bilo riječi o novim poreznim propisima i o onima koji su trenutačno u pripremi. Seminar je vodila Marija Zuber, savjetnica u časopisu "Računovodstvo i financije", a naglasak je stavila na novi Zakon o porezu na dohodak, koji je stupio na snagu prvog siječnja ove godine. Također je dala smjernice sindikatima što da rade u tijeku donošenja Pravilnika o porezu na dohodak, u kojem se određuje što se sve ne oporezuje. Tako je jedan od njenih prijedloga sindikatima glasio da zatraže neka se naknada za topli obrok ne oporezuje. Podravkina podružnica Sindikata PPDIV-a svojedobno se zalagala za takvo rješenje, ali ono nije prihvaćeno. |**H. Š.**|

Novosti iz Podravske banke

Stimulativne kamate na veću štednju i nova kreditna ponuda

Podravska banka nastavlja i u ovoj godini s ponudom novih usluga. Proizvodi Depo Plus i a vista Plus, novi su oblici štednje, kojima Podravska banka želi pokazati svojim klijentima da i na području štednje postoji puno različitih mogućnosti ulaganja.

Bitno je naglasiti da banka nudi mogućnost individualnog dogovaranja stimulativnih kamatnih stopa za veće iznose štednje, pri čemu jamči za najbolje uvjete štednje koji se trenutno mogu postići na hrvatskom bankarskom tržištu.

Isto tako, mogućost individualnog dogovaranja postoji i za stimulativne tečajeve kod kupoprodaje većih iznosa novca.

U novoj kreditnoj ponudi nalaze se gotovinski, lombardni i stambeni krediti (bitno smanjenih kamatnih stopa!). Lombardni krediti (nenamjenski krediti temeljem oročenog depozita) atraktivni su upravo zbog mogućnosti dobivanja kredita, bez prekida oročenja depozita, a nose vrlo povoljne kamatne stope (samo od 2 do 4 postotka veće od kamatne stope na depozit).

Nastojeći se što više približiti potrebama klijenata i maksimizirati njihovo zadovoljstvo, Podravska banka je odlučila smanjiti aktivne kamatne stope za nove kredite na konkurentnu razinu (najveće smanjenje prisutno je kod nove ponude stambenih kredita).

Nadalje, privatno poduzetništvo Podravska banka želi podupirati raznim mogućnostima financiranja, o čijim je uvjetima spremna razgovarati.

Nastavljajući se razvijati i teritorijalno, Podravska banka 1. veljače ove godine otvara svoju treću poslovnicu u Zagrebu i to u samom njegovom centru - Gajevoj 5. Ova će poslovnica, kao i prethodne dvije (u trgovačkim centrima Prečko i Mercatone) nuditi sve vrste bankaskih usluga. Naglasak će biti na izuzetno brzom i povoljnom obavljanju platnog prometa s inozemstvom, te brokerskom poslovanju. Podravska banka je jedna od nekoliko hrvatskih banaka koje su sudjelovale u izdanju obveznica DAB i upravo na području vrijednosnica, odnosno brokerskih usluga, Podravska banka će u suradnji s najjačom brokerskom kućom ZB brokeri iz Zagreba nastojati dati svoj prilog oživljavanju tržišta vrijedosnih papira u Hrvatskoj.

Atraktivnost tekućeg računa pojačana je novom, jedinstvenom uslugom - paketom osiguranja. Naime, za vlasnike tekućih računa kreirani su paketi osiguranja simboličnih mjesečnih premija. Osiguranje pokriva rizik nezgode, krađe novca/kartica, kod umirovljenika osiguranje uključuje i naknadu za bolničke dane, a ostalim klijentima, ukoliko imaju djecu do 14 godina starosti, polica osiguranja pokriva i djecu, bez obzira na njihov broj!

Sve informacije o novim uslugama, mogu se dobiti u svim poslovnicama Podravske banke.

Priznanja za promicanje podravskih vrijednosti

Zlati Bartl - "Stolčec godine"

Piše: **Jadranka Lakuš**
Snimio: **Nikola Wolf**

Koprivnički novinari i javni djelatnici jednoglasno su zaključili da je osoba koja je najdublje obilježila podravski život u 2000. godini **Zlata Bartl.** Zahvaljujući njenom izumu - Vegeti, o Koprivnici i Podravini govorilo se i pisalo u brojnim zemljama svijeta, a zahvalnost joj je izrazio i predsjednik Republike Hrvatske Stipe Mesić prilikom otvorenja Tvornice Vegete i juha u Poljskoj. Zlati Bartl pripalo je zbog toga posebno priznanje "Stolčec 2000." koje se već treću godinu dodjeljuje za promicanje i obranu podravskih vrijednosti i najdosljedniji podravski stav.

Primajući nagradu, koja se sastoji od drvenog tronošca, što ga je oblikovao slikar Tomislav Balažin, a izradila stolarija Jagušić, te povelje koju je izradio slikar Ivan Andrašić, Zlata Bartl još jednom je naglasila da su nove tvornice Vegete izgrađene zahvaljujući svim generacijama zaposlenika Podravke.

- Moj život, rad i sreća počeli su u Podravini... Ovo mi je danas imendan, jer ste me proglasili Podravkom.... Vegeti, lepršavoj i nježnoj, želim da odolijeva vremenu kao i brast od kojeg je napravljen ovaj lijepi podravski stolčec što sam ga dobila - vidno ganuta rekla je između ostalog Zlata Bartl.

Sudionici prigodne svečanosti, održane u hotelu "Podravina", toplim pljeskom pozdravili su riječi ove izuzetne i jednostavne žene. Zapljeskali su i dosadašnjim laureatima "Podravskog stolčeca" - Ekološkom društvu Koprivnica i Božici Jelušić, koji su također primili povelje.

Svima zajedno čestitao je i predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac, zamolivši novinare da promiču vrijednosti kao što su radinost, toplina, jednostavnost, a koje krase Zlatu Bartl i druge velike hrvatske znanstvenike - profesora Preloga, gospođu Kobrehel i druge.

Ugodnom ozračju koje je krasilo svečanost dodjele priznanja "Stolčec godine" doprinijeli su etno-glazbom sastav "Ščukin berek", stihovima o Dravi Božica Jelušić, te pričom "Stolčec" književnik Vjekoslav Prvčić.

Predsjednik komisije Radovan Knežević uručuje Stolčec Zlati Bartl

Priča

Stolčec

Piše: **Vjekoslav Prvčić**

Iza sedam sajmišta i sedam trafostanica, iza sedam crnih staza i sedam kukuruzišta protezala se čudesna zemlja bajki koju sam ja zvao Majklinovec lend...

Tako bih obično započinjao priču svojem trogodišnjem dječaku u bilogorski sumrak, dok su se u dolini, ispod našeg brijega, palila prva svjetla. Namjestili smo se ispred prozora; ja zavaljen u naslonjač, a on skutren na malom tronošcu što se vuče za mnom kao dio obiteljskog nasljeđa još iz miklinovečkog djetinjstva.

Dok sjedi na tom stolčecu (uvijek smo tu stoličicu zvali upravo tako, intimno, kao da smo joj svi tepali, generacijama), a laktovima na koljenima i bradicom u dlanovima, a u njegovim zasanjanim očicama krijese daleki odsjaji... Podsjeća me na malog "Mislitelja".

Ako zastanem s rečenicom, samo šutke podigne obrvu ne bi li tako upozorio da priča mora imati svoj ritam.

A meni priča večeras šepa. Svu mi je pažnju i koncentraciju usisao taj stolčec. Kao da ga vidim prvi put.

Kad sam se rodio on je već odavno bio u kući i već tada mi se činio star. Djed je sjedio na njemu krpajući cipele miklinovečkim težacima. Stolčec je obično bio u kutu, ispred postolarskog stolića, s mnogo drvenih klinaca, sitnih čavlića, igala, postolarskog konca premazanog voskom i posve neobičnim zakrivljenim postolarskim čekićom. Bilo je tu, dakako, još mnogo, meni djetetu izuzetno zanimljivih stvarčica, ali prvo pravilo kojem su me učili glasilo je: Ne diraj djedine stvari!

No, na stolčec sam povremeno smio sjesti kad je to udobrovoljeni deda Štefina dopustio.

Nakon što je starina umro, a njegovi se klinci i čavlići raspršili svijetom, njegov postolarski stolić rastočili crvi, a zakrivljen čekić zauvijek zaboravio vratiti neki nemarni susjed, ostao je samo mali neugledni tronogi stolčec. Kao nasljeđe pripao je, dakako, mojoj baki, a ona je na njem presjedila još nakon umrlog muža gotovo punih četrdeset godina.

I da baka nije bila takva kakva je bila, možda stolčec nikad ne bi ušao u moju priču i postao nadnaslov jedne novinske rubrike u "Koprivničkim novinama", već bi ostao tek rekvizit za sjedenje što nam se ponekad nespretno mota pod nogama, a nemamo srca s njim se rastati.

No, radi se o baki i njezinom vremenu provedenom na kontinentu koji se zvao STOLČEC! Mora da joj je bio izuzetno udoban, jer je na njem, onako pogurena, provodila većinu svojih dana. Prebacila bi na njegovu tvrdu dasku vuneni debeli rubac, pa se namjestila s nekom zanimljivom knjigom u ruci. Nerijetko bi plela, ili vodila beskrajno duge razgovore sa svojim dokonim staricama iz susjedstva. Ponekad, molila bi u sumrak, jedva pokrećući smežurane usne, dok je među hladnim prstima premetala zrnca krunice. Promatrao sam sjenu križića što se njihao u ritmu njezinog usporenog bila.

Stolčec kao da je postao dio njezina tijela. Zimi ga je lako prinosila zidanoj peći, a u sunčane ljetne dane selila se, zajedno s njim, u debeli hlad stare brajde, kroz čije gusto lišće sunce nije moglo peći nju i njezin stolčec.

Najčešće nije se micala s tog stolčeca po cijele božje dane, a ipak znala je sve novosti što su se dogodile u našoj ulici, gradu ili državi... Kao da je stolčec bio satelitska antena ili neko misteriozno svemirsko uho koje joj je prenosilo sva događanja u širokom prostranstvu.

Stolčec je za nju bio zaokružen Univerzum. Tako poseban. Napravljen rukom mojeg djeda u prvim danima braka. Pomalo grub, a ipak udoban. Gotovo neugledan, a opet - praktičan. Drag kao lijepa uspomena.

Tek mnogo kasnije sinulo mi je kako je taj jednostavan, udoban, skroman i drag predmet, na neki način, simbol ovog našeg kraja - Podravine. On je svijet za sebe. Može biti stolac, ali i stol, krevet za popodnevni drijemež, ali i raskošni cvjetnjak, metneš li na njega stari lonac s rascvalom domaćom lizom. Tu je i kad ga ne trebaš. Možeš ga nositi sa sobom kamo god poželiš, a da te previše ne opterećuje. Povesti na put kao dragu uspomenu ili dobrog prijatelje. Ima karakter Podravca - skroman i samozatajan. Možeš na njega računati kad ti najviše zatreba. Daje malo, ali hitro, kad je najpotrebnije. Šuti i svjedoči. Zna obaviti koristan posao, ali i gledati u zvijezde. A to je za jedan skroman stolčec, priznat ćete, ipak više nego što ste očekivali?!

P. S.

Gotovo zaboravih! Vjerojatno vas zanima što je bilo s bakinim stolčecom nakon što je i ona otišla za djedom? Rekao sam već - stolčec je odavno u priči, a odsad, evo, i u jednoj uglednoj nagradi. Ta nagrada je, također, kao on - materijalno gotovo ništa, malo orahove daske i tri nožice... ali u srcu, ali u srcu...

Vi pitate - mi tražimo odgovore

"Cipelarina"

Pripremio: Hrvoje Šlabek

Nakon male pauze nastavljamo s rubrikom u kojoj tražimo odgovore na pitanja koja vas "škakljaju". Ovaj put izdvajamo dva "mobilna" pitanja, jedno o putnim troškovima, a drugo o "VIP" parkirališnim mjestima kod poslovne sedmerokatnice.

- Molim da porazgovarate s odgovornim osobama zašto mi koji živimo u samom gradu, Koprivnici, ne dobivamo putne troškove, jer sredstva dobotka ostvarujemo svi zajedno. Oni koji putuju imaju sve, a oni koji ne putuju, sve moraju plaćati - pita nepotpisani znatiželjnik, koji dijeli to pitanje s iks "Podravkaša" koji žive i rade u Koprivnici, Varaždinu, Umagu, Lipiku...

Odgovor smo najprije potražili u Kolektivnom ugovoru, čiji 58. članak regulira pitanje punih troškova. Da ne citiramo sva tri stavka toga članka, izdvojit ćemo ono najvažnije. Putni troškovi nadoknađuju se svakom Podravkinom zaposleniku koji koristi javni prijevoz, i to prema tarifi "Hrvatskih željeznica". Onima iz mjesta u kojima toga prijevoza nema, prema slovu Kolektivnog ugovora isplaćuju se troškovi prijevoza za određeni put u kilometrima prema cjeniku HŽ-a za kilometar puta s uvećanjem od 20 posto. U praksi to ide ovako: ako iz mjesta u kojem zaposlenik živi do mjesta u kojem radi postoji željeznička ili autobusna veza, nadoknadit će se troškovi prijevoza vlakom. Ako nema vlaka, a ima autobusa, nadoknadit će se cijena vlaka plus 20 posto. Ako, pak, nema niti vlaka niti autobusa, nadoknadit će se cijena vlaka. Cjenik HŽ-a formira se ovisno o kilometarskim zonama, tako da, primjerice, mjesečni troškovi prijevoza vlakom za 21 radni dana u zoni 1 do 5 kilometara iznose 130 kuna, u zoni 6 do 10 kilometara iznose 162 kune, u zoni 96 do 100 kilometara iznose 792 kune i tako dalje. Toliko o obračunu putnih troškova zaposlenicima koji ne žive u mjestu u kojem i rade. O onima drugima u Kolektivnom ugovoru nema niti riječi, nema "cipelarine", nadoknade putnih troškova iz Koprivnice u Koprivnicu ili, recimo, iz Umaga u Umag.

S obzirom na to da putni troškovi zadiru u prava zaposlenika, mišljenje o Podravkinom rješenju zatražili smo od dvaju sindikata, kojima je posao da ta prava štite. U podružnici PPDIV-a rekli su nam kako Podravka nikad nije isplaćivala "cipelarinu". Budući da je prijevoz zaposlenika u tvornice na Danici dobro riješen, za to nema niti opravdanog razloga. Ipak, upozoravaju u tom sindikatu, potrebno je učiniti sve kako bi se nadoknađivali stvarni putni troškovi i tako izbjegla lažiranja. Podsjetili su i na to da neke tvrtke ne isplaćuju nikakve putne troškove i kako su ti troškovi prvi na udaru kada situacija uprave prisili na "rezanje" troškova poslovanja.

U Nezavisnom sindikatu rekli su nam kako su svojedobno tražili da se ukinu svi putni troškovi i da se umjesto toga poveća osnovna plaća. "Cipelarina", prema njihovom mišljenju, nikako ne bi trebala biti put do veće plaće jer bi nju trebala određivati stvarna cijena rada. U sadašnjem sustavu obračuna putnih troškova ljudi traže puteve da bilo kako dođu do većih primanja. Kad se poveća osnovna plaća, putni troškovi bit će marginalna stvar, izričiti su u NS-u.

Za razmišljanje dajemo vlastitu računicu o tome koliko bi "cipelarina" mogla stajati Podravku samo za zaposlenike koji žive i rade u Koprivnici, njih 3235. Kada bi im se kao putni trošak isplatila cijena vlaka za zonu od 1 do 5 kilometara, dakle 130 kuna, to bi iznosilo 420.550 kuna ili nešto više od 100.000 njemačkih maraka mjesečno.

Parkirališta

Drugo pitanje na koje smo potražili odgovor glasi: ***- Gdje se određuje tko ima pravo parkirati na označena i lancima ograđena mjesta na parkiralištu kraj sedmerokatnice? Tamo se parkiraju razni privilegirani direktorčići, a radnici neka se snađu na pretrpanom parkiralištu.***

Činjenica je da je zaista sve teže pronaći slobodno parkirališno mjesto kod sedmerokatnice (apsurdno: kao da se povećao broj "Podravkaša" i kao da su plaće toliko narasle da se auti kupuju hrpimice), pa je razlog tomu pitanju odmah vidljiv, a i doza ogorčenja. Odgovor smo potražili u Službi za nadzor i obranu, pod čijom su ingerencijom portirnice i prostor oko njih, pa tako i parkiralište (u suradnji s koprivničkom policijom). Doznali smo da se parkirališna mjesta u prvom nizu do sedmerokatnice rezerviraju isključivo na zahtjev Uprave, i to na taj način da se pojedinim ljudima (ne automobilima) dopušta parkiranje u rezerviranom nizu. Trenutačno je 42 ljudi ovlašteno za parkiranje na 24 rezerviranih parkirnih mjesta, što znači da se parkiranje odvija po principu "Tko prvi - njegova djevojka.", s izuzećem članova Uprave za koje su izričito rezervirana parkirališta. Sama Uprava određuje VIP persone za rezervirane parkinge prema svojim kriterijima i uglavnom se radi o hijerarhijskom nizu od Uprave preko izvršnih direktora do direktora sektora. S obzirom na inflaciju menadžera u Podravki, zahtjevi za "svojim" parkirališnim mjestom u posljednje su se vrijeme umnožili, jer je to postao nekakav statusni simbol. Ipak, mjesta je samo toliko koliko jest, dakle 24, a ne razmišlja se o njihovom povećanju, jer bi se moglo dogoditi da se čitavo parkiralište pokraj sedmerokatnice rezervira za značajne "Podravkaše.

Predsjednik Podravkine Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Mladen Pavković upozorio nas je na to da je još prije nekoliko mjeseci ta udruga Upravi uputila zahtjev da se dva mjesta označe i rezerviraju za invalide, kako je to uobičajeno na većini parkirališta, ali osim usmenog odobravanja ništa se nije dogodilo.

I još jedna sitnica: Kako lijepo piše na ploči koja signalizira rezervirani dio parkirališta, ona su prije svega namijenjena Podravkinim - gostima.

Svoja pitanja šaljite internom poštom na adresu: Redakcija lista Podravka, ili elektronskom poštom na: novine@podravka.hr.

Dokumentarni film Rajka Grlića i Igora Mirkovića

"Novo, novo vrijeme" u koprivničkom "Domoljubu"

Cjelovečernji dokumentarni film Rajka Grlića i Igora Mirkovića prikazuje pozadinu dramatičnih političkih zbivanja koja su se dogodila od smrti Franje Tuđmana do izborne pobjede Stipe Mesića.

Neprekidno slijedeći najutjecajnije ljude hrvatske politike, "Novo, novo vrijeme" prikazat će ih u svjetlu u kakvom dosad nisu viđeni. Pred kamerama dogodila se njihova najveća bitka, njihove najveće pobjede i najteži porazi, dani velike nervoze, grča i strasti političke borbe.

"Novo, novo vrijeme" sasvim je sigurno najambiciozniji dokumentarni projekt snimljen u Hrvatskoj.

Nakon zagrebačke premijere, spomenuti dokumentarni film prikazuje se u dvorani koprivničkog "Domoljuba" od 1. do 7. veljače, s početkom u 18 i 20 sati.

Promocija knjige u Podravki

"Sunce na mom nebu" Marije Hegedušić

U petak 2. veljače u Podravkinoj velikoj dvorani u 18 sati održat će se promocija zbirke pjesama "Sunce na mom nebu" hlebinske pjesnikinje i predsjednice Literarne sekcije KUD-a "Podravka" **Marije Hegedušić**. Na toj promociji nastupit će tamburaški sastav "Kraluši".

Zbirka pjesama bit će promovirana i u rodnim pjesnikinjinim Hlebinama, u nedjelju 11. veljače u Društvenom domu (pokraj Galerije) također u 18 sati.

U utorak u Zagrebu

Predstavljanje nove Pavkovićeve knjige

U utorak 6. veljače u 11 sati u dvorani Udruge hrvatskih branitelja dragovoljaca Domovinskog rata u Zagrebu bit će upriličeno predstavljanje nove knjige Mladena Pavkovića pod nazivom "Bili su prvi kad je trebalo". Ta knjiga, koju je likovno uredila Vanesa Grgić, sastoji se od tri proslova, jedne rečenice (!) i stotinjak crnih stranica, što samo za sebe dosta govori!

Knjigu će predstaviti književnici Josip Palada i Stanislav Pejković, dok će je pročitati glumac Damir Mejovšek. Nekoliko domoljubnih šansona otpjevat će Ivan - Ivica Percl. Nakladnik je "Alineja", u čije ime će govoriti Rajko Gašparić.

Stručni prilog

Flaširana voda - fenomen današnjice

Piše: **Boris Šepetavec,**
Tvornica Studenac Lipik

Najveći i stalni porast na tržištu Europe bilježi tržište flaširanih voda, zahvaljujući prije svega flaširanju izvorskih voda. U svijetu postoji velika ponuda mineralnih i izvorskih flaširanih voda kako u lancima robnih kuća tako i u restoranima i ugostiteljskim objektima. Tako se i kod nas - osim domaćih mineralnih voda "Jamnice" i "Studenca" - mogu naći uvozne mineralne vode "Radenska", "Templ", "Donat" iz susjedne Slovenije, talijanska "San Pelegrino", francuske "Evian" i "Perier" i tako dalje. Još je veća konkurencija u flaširanim izvorskim vodama gdje naša "Studena" - jedina negazirana izvorska voda u Hrvatskoj - vodi tržišnu bitku sa slovenskim vodama: "Izvor", "Zala", "Oda", "Zlatna kaplja", "Julijana", talijanskom "Verom" i drugima. Danas se u svijetu otvaraju specijalizirane prodavaonice pića gdje se može kupiti više desetaka različitih voda iz cijelog svijeta (gaziranih i negaziranih). U nekim restoranima u Francuskoj (pariški Colette) gostima se nudi i vodena karta sa 80 različitih flaširanih voda, po izboru. To više nije pomodna pojava, to je želja poštrošača u potrazi za netaknutom prirodom, zdravljem i gubitak povjerenja u vode iz slavine.

Prema podacima udruženja Europske industrije prirodnih mineralnih voda (Unesem - Gisemes) danas se u Europi proizvodi 35,5 milijardi litara flaširane izvorske i mineralne vode (1999.). Najveći proizvođači su Italija (8 milijardi litara), Francuska (7,9 milijardi) i Njemačka (7,7milijardi litara). U Francuskoj, gdje je godišnja potrošnja vode 246 litara po domaćinstvu, izvorska voda (flaširana) čini 85% ukupno popijene vode (u Francuskoj se voda puni iz 88 izvora!). Prema istim podacima, potrošnja mineralne vode u 1999. godine iznosila je: u Italiji 155 litara po stanovniku, Belgiji 123 litre, Njemačkoj 97 litara. Zadnji podaci za Hrvatsku su (1998.) 33 litre mineralne vode po stanovniku.

Kako se u 2000. godini u Hrvatskoj prodalo više od 200 milijuna litara mineralne vode, procjene su da je potrošnja povećana na oko 40 litara po stanovniku što nas po potrošnji mineralnih voda svrstava u red srednjoevropskih država.

Prema podacima Europske industrije prirodnih mineralnih voda (Unesem), u 1999. godini najveći porast na tržištu Europe bilježi upravo prodaja flaširanih voda od 7,9%.

Dakle, flaširana voda postaje i ostaje veliki hit i fenomen novog vijeka.

Liječnik za vas

Povišen krvni tlak i prehrana

Piše: **dr. Ivo Belan**

Već duže vrijeme znanstvenici smatraju da pored soli, tjelesne težine i alkohola, i drugi aspekti prehrane utječu na krvni tlak. Sada je jedno dvomjesečno ispitivanje pomoglo da se to njihovo mišljenje potvrdi. Znanstvenici sa pet zdravstvenih centara u SAD ispitali su 459 odraslih osoba koje su imale visoki, blago povišeni ili normalni krvni tlak. Svima je tlak bio: prva brojka (sistolički) ispod 160 i druga brojka (dijastolički) iznad 80 do 95. Kontrolna grupa ispitanika je jela tipičnu američku hranu (s velikim količinama zasićenih masnoća, manjkom voća, povrća i mliječnih proizvoda). Druga grupa ispitanika hranila se hranom s približno istim količinama masnoće, ali oni su devet do deset puta dnevno dobivali još i voće i povrće. Treća grupa imala je hranu s malo masnoće i puno voća, povrća i mliječnih proizvoda s malim sadržajem masti. Kakvi su bili rezultati? Prehrana druge i treće grupe snizila je krvni tlak unutar dva tjedna (ishrana treće grupe pokazala se najefikasnijom). Za one koji su na početku ispitivanja imali hipertenziju, sistolički krvni tlak se snizio u prosjeku za 11,4 jedinice i dijastolički za 5,5 jedinica. Zaključak: ako se prihvati zdrava prehrana, bogata voćem, povrćem i mliječnim proizvodima s malo masnoća, istraživači smatraju da se može spriječiti povišenje krvnog tlaka i izbjeći potreba za lijekovima.

Obavijesti

Prodaja pilećeg mesa

Služba za opće poslove obavještava zaposlenike Podravke da organizira prodaju pilećeg mesa proizvođača Koke Varaždin:

A) Pilići spremni za roštilj, pakiranje 12 kg, cijena 229,80 kuna pakiranje
B) Pileći batak sa zabatkom, pakiranje 6 kg, cijena 139,08 kuna pakiranje
C) Prsa, pakiranje 6 kg, cijena 153,72 kuna pakiranje
D) File od prsiju, pakiranje 6 kg, cijena 248,88 kuna pakiranje
E) Želuci, pakiranje 6 kg, cijena 98,82 kuna pakiranje
F) Jetra sa srcem, pakiranje 6 kg, cijena 98,82 kuna pakiranje
G) Usitnjeno meso na podlošku (smrznuto), pakiranje 5 kg, cijena 97,05 kuna pakiranje
H) Cordon bleu, pakiranje 4 kg, cijena 212,28 kn/pakiranje

Zainteresirani zaposlenici mogu se predbilježiti u Službi za opće poslove najkasnije do 8. veljače 2001. na telefon broj 651-781.

Podjela deterdženta

Služba za opće poslove obavještava zaposlenike Podravke koji su naručili deterdžent i omekšivač proizvođača Saponia Osijek da će podjela biti u dvorištu "Galantpleta" prema slijedećem rasporedu:

5. 2. (ponedjeljak): Danica, Tvornica dječje hrane, Društvena prehrana, Financije, Računovodstvo;
6. 2. (utorak): Istraživanja i razvoj, Tvornica juha, Tvornica Vegete, Kadrovi i pravo, Kokteli, Kvasac, Linolada, Podravski mlinovi;
7. 2. (srijeda): Opći poslovi, Koprivnička tiskarnica, Unutrašnji transport, Voće, Belupo, Logistika, Marketing.

Podjela će biti u vremenu od 13,30 do 16,15 sati.
Služba za opće poslove

Podravka d.d.
"Podravski mlinovi"
Koprivnica

Na osnovi statuta poduzeća "Podravka" d.d. objavljuje se prodaja rashodovanih pekarskih teretnih vozila putem

JAVNE PRODAJE - ZATVORENIM PONUDAMA

dana 6. 2. 2001. godine u prostorijama "Podravka-Pekarnice" Ul. A. Starčevića 32 u 12 sati.
Ponude i uplata jamčevine primaju se do 11 sati na blagajni u "Pekarnici".

Marka i tip vozila	Vrsta vozila	Inv. br.	God. proizv.	Stanje vozila	Početna cijena u kn
Zastava 50-8	**pekarsko**	**5768**	**1988.**	**neispravno**	**6300**
Zastava 650-AD	**pekarsko**	**5765**	**1982.**	**neispravno**	**4500**

Navedena vozila mogu se razgledati 6. 2. 2001. godine u dvorištu "Podravke" ispred "Pekarnice" Koprivnica, A. Starčevića 32 (Milan Kuparić) od 8 do 11 sati.
Pravo nadmetanja imaju sve pravne i fizičke osobe koje uplate jamčevinu u iznosu 20 % početne cijene.
Vozila se prodaju po načelu "viđeno-kupljeno", bez prava na naknadnu reklamaciju.
Porez i sve troškove prijenosa snosi kupac.
Kupac koji je u nadmetanju kupio sredstva, dužan ih je platiti i preuzeti u roku tri dana od održanog nadmetanja.
Nakon tog roka, a u slučaju da kupac odustane od kupnje, gubi pravo na povrat jamčevine.

"Podravka-Podravski mlinovi"

Društvena prehrana

Jelovnik

5. 2.	**ponedjeljak:**	**- Varivo grah s kiselim kupusom, suha rebra**
6. 2.	**utorak:**	**- Kuhana junetina, krumpir pire, umak od hrena**
7. 2.	**srijeda:**	**- Pečena svinjetina, krpice s kupusom, salata**
8. 2.	**četvrtak:**	**- Varivo kelj, kosani odrezak, kolač s linoladom**
9. 2.	**petak:**	**- Špek fileki, krumpir pire, salata**

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač:
PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica
Direktorica Službe za interno komuniciranje:
Jadranka Lakuš
Glavni i odgovorni urednik:
Branko Peroš
Redakcija lista:
Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić i Hrvoje Šlabek
Fotograf:
Nikola Wolf
Grafički dizajn:
Jana i Ivana Žiljak, FotoSoft
Grafičko uređenje:
Vanesa Grgić
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 A liga rukometašica

Ležernom igrom do rutinske pobjede

LOKOMOTIVA - PODRAVKA VEGETA 17:24 (9:10)

Piše: **B. Fabijanec**

U 13. kolu Prve lige rukometašica Podravkašice očekivano osvajaju nova dva prvenstvena boda u Zagrebu. No, ovaj put puno teže nego što se očekivalo, a ponajviše zbog toga što su Koprivničanke igrale vrlo ležerno, dok s druge strane mlade rukometašice Lokomotive, neopterećene i motivirane, pružaju jednu od najboljih ovosezonskih partija. Posebice je to bilo izraženo u prvom poluvremenu koje završava tek golom razlike za Podravku Vegetu. Zasigurno je trener Podravkašica Ivica Pal imao puno toga za reći u pauzi utakmice pa u drugom poluvremenu Koprivničanke ipak igraju angažiranije i bolje. No, kako je to izgledalo u Zagrebu, najbolje pokazuje podatak da je tijekom susreta golmanica Podravke Vegete Sanela Knezović ubilježila 21 obranu. S jedne strane, taj podatak raduje time što se Sanela vraća u dobru formu, a s druge strane pokazuje prilično rupičastu obranu Koprivničanki. No, uknjižena su nova dva prvenstvena boda te tako sada Podravka Vegeta vodi na prvenstvenoj tablici s 26 bodova, šest više od drugoplasirane ekipe Splita. Protiv Lokomotive Podravka Vegeta je igrala u sastavu: Knezović, Stančin, Vresk 5, Popović, Perčulija, Pensa 2, Hodak 5, Čuljak 4, Mihoci 4, Hrg 3, Sirovec i Jurić 1.

***

Poznato je već da Podravkašice 10. veljače igraju utakmicu osmine finala Kupa EHF-a s Ankarom, a kao pripremu Koprivničanke su 31. siječnja otputovale u Beč gdje će trenirati i odigrati dvije utakmice s rukometašicama Hypa.

Hrvatska reprezentacija u Njemačkoj

Marija Zver reprezentativno

Piše: **Željko Šemper**

Hrvatska kuglačka reprezentacija gostovala je proteklog vikenda u Njemačkoj, a u sastavu naše reprezentacije našle su se Podravkašice Marija Zver i Ljiljana Picer. Prvog dana na novoj prekrasnoj kuglani pobijedile su reprezentaciju pokrajine Rheinland-pfalz u gradiću Oggersheimu sa 6:2, u čunjevima 2775:2705. Najbolje su u našoj vrsti bile Marija Zver sa 483 čunja i Darinka Bunić s 480 čunjeva. Drugi dan u gradiću Mutterstadtu, na vrlo teškoj kuglani, pobijedile su ekipu njemačkog viceprvaka ekipu Blau-Weiss sa 2647:2611, a najbolje su bile Biserka Perman sa 467 i naša Marija Zver sa 466 srušenih čunjeva, dok je Ljiljana Picer srušila 422 čunja. Sve čestitke našim reprezentativkama, a posebno Mariji Zver, najboljoj hrvatskoj kuglačici na zaista sjajnim reprezentativnim rezultatima.

Prvi dan: Zver 483, Graber 444, Vuković 436, Mađarević 465, Bunić 480, Perman 467

Drugi dan: Zver 466, Širokanović 440, Picer 422, Mađarević 437, Bunić 415, Perman 467.

Ekipno juniorsko prvenstvo Hrvatske

Belma prvak Hrvatske

Proteklog vikenda u Koprivnici na kuglani "Podravina" održano je ekipno prvenstvo Hrvatske za juniorke. U konkurenciji sedam ekipa uvjerljivo su pobijedile juniorke Belme, koje su u dva dana pokazale najbolju igru. Šteta što zbog problema s prijevozom, iako su bile prijavljene, nisu doputovale juniorke Slavonije-Konikoma iz Osijeka, koje su uz Belmu bile favoriti za osvajanje naslova prvaka. To su dvije ekipe što daju najviše kandidata za juniorsku reprezentaciju Hrvatske, koju ove godine očekuje Svjetsko juniorsko prvenstvo. Belmice su iskoristile svoje domaće staze, a najviše svoje iskustvo igranja u Prvoj "B" ligi. U odličnoj ekipi Belme, a i najbolje igračice prvenstva, bile su Melita Horvat sa 863 čunja i Natalija Kušenić sa 821 čunjem. Tako su ponovile odlične rezultate prije tjedan dana sa oglednog natjecanja za sastav hrvatske reprezentacije u Zagrebu, gdje su također bile najbolje.

Poredak: 1. Belma Koprivnica 3260 (Hirjanić 796, Kušenić 821, Milas 729 + Tuba 51, Horvat 863) 2. Medveščak-Dispomed Zagreb 3083, 3. Mlaka Rijeka 3056, 4. Zagreb 2970, 5. Zaprešić 2915, 6. Jedinstvo Sisak 2854, 7. Istra Poreč 2815.

Poziv za školu kuglanja

Kuglački savez Koprivničko-križevačke županije poziva sve zainteresirane mlade između četrnaest i devetnaest godina da se upišu u školu kuglanja. Svaki polaznik mora biti zainteresiran za kuglanje i zdravstveno sposoban, a mora imati potpisani pristanak svojih roditelja. Prijaviti se mogu svaki petak na kuglani "Podravina" od 19,30 do 21 sat.

Dodijeljene nagrade najboljim sportašima i sportašicama Koprivnice za 2000. godinu

Tradicionalno najpopularniji ženski rukomet i nogomet

Svake godine u organizaciji Zajednice sportskih udruga Koprivnice dodjeljuju se nagrade najboljim sportašima i sportašicama grada Koprivnice. U izboru za najboljeg u 2000. godini sudjelovalo je 47 sportskih društava i klubova, članovi Izvršnog i Nadzornog odbora Zajednice sportskih udruga Koprivnice te koprivnički sportski novinari.

U izboru za najbolju sportašicu u prošloj godini nije bilo dvojbe - maksimum bodova dobila je "Podravkina" kuglačica i najbolja hrvatska reprezentativka Marija Zver. Nogometaš "Slaven Belupa" i vodeći prvoligaški strijelac Mario Dodik izabran je za najboljeg sportaša u gradu. Gotovo već tradicionalno rukometašice "Podravke Vegete" proglašene su najboljom ženskom, a nogometaši "Slaven Belupa" muškom ekipom.

Prvi put Zajednica sportskih udruga Koprivnice organizirala je i biranje najnadarenijih mladih sportaša do 18 godina u ženskoj i muškoj konkurenciji. Najbolja je tenisačica Teniskog kluba "Podravina" Iva Geršić te član Karting kluba "Koprivnica" Ivan Baran. Najboljim sportašima, sportašicama i ekipama priznanja i pehare uručili su gradonačelnik Koprivnice dr. Dražen Sačer i predsjednik Zajednice sportskih udruga grada Ivan Pal, a svečanu dodjelu priznanja uljepšala je plesnim programom ritmička grupa Osnovne škole "Braće Radić". **B. F.**

Najbolji sportaši Koprivnice u 2000. godini (snimio R. Šoštarić)

Razgovor s igračem i trenerom STK Podravka Danijelom Lončarom

Koprivnički stolni tenis opet u samom hrvatskom vrhu

Piše: **Boris Fabijanec**

Nakon dulje stagnacije stolnotenisači Podravke vratili su se u sam vrh hrvatske Prve stolnotenisačke lige. Naime, prošle jeseni nakon povratka u Prvu ligu dobrim igrama osvajaju 4. mjesto na prvenstvenoj ljestvici iza "Večernjeg lista", "Donata" iz Zadra i "Industrogradnje" iz Zagreba. Taj neočekivani uspjeh ostvarili su prvotimci: Krunoslav Belić, Milan Marinić, Filip Slamek i zasigurno ponajbolji igrači i ujedno trener **Danijel Lončar.**

O novom preporodu koprivničkog stolnog tenisa, problemima i očekivanjima u Ligi za prvaka koja počinje 3. veljače Danijel Lončar kaže:

- Zaista nitko u klubu nije očekivao da ćemo osvojiti 4. mjesto. Realno smo očekivali 6. mjesto, ali mislim da su osnovni razlozi ovog našeg uspjeha dobri treninzi i pripreme, puno prijateljskih susreta, te što su svi igrači stalno u Koprivnici.

- Koliko dnevno trenirate?

- Dva puta dnevno imamo treninge i isto tako dva puta tjedno idemo u teretanu i takav rad rezulirao je uspjeh. Moram reći da početkom sezone nitko nije očekivao da ćemo tako daleko dogurati, čak mi je trener "Večernjeg lista" rekao - ako ostanemo u Prvoj ligi da će to biti uspjeh. Mislim da smo ga na najbolji način demantirali.

Danijel Lončar

- Stolni tenis je, uvjetno rečeno, mali sport, nema novaca, sve je na amaterskoj bazi. Što vas pokreće da uspijete?

- Prije svega velika ljubav prema tom sportu, evo, ja se od 7. godine bavim stolnim tenisom, dakle gotovo 17 godina. Potrebno je puno odricanja i volje. Konkretno, ja sam danas isključivo vezan za klub. Završio sam elektrotehničku školu, prije 4 godine radio sam kao sezonac u Tvornici "Voće", a nakon toga potpuno sam u stolnom tenisu. Nama je, inače, glavni sponzor "Podravka" i mislim da njezino ime na najbolji način prezentiramo u hrvatskom stolnom tenisu.

- Kakva su vaša očekivanja u Ligi prvaka?

- Realno gledajući, mislim da smo s četvrtim mjestom postigli maksimum, možda imamo neke šanse protiv Industrogradnje, ali Večernjak i Donat iz Zadra zaista su prejaki za nas. Naravno, dat ćemo sve od sebe, ali ipak moramo biti realni.

- Uspjeh stolnotenisača Podravke rezultira i sve veće zanimanje mladih za taj sport. Možemo reći da je stolni tenis postao masovni sport u našem gradu unatoč tome što medijski nije toliko eksponiran, a niti se u njemu ne vrte neki veliki novci...

- Mi sada u klubu imamo oko 80 klinaca i to je zaista velika brojka za takav jedan sport i mogu reći da ima potencijala. Mi igrači prve ekipe zajedno s Dejanom Dinićem prebacili smo se na rad s mladima. Veliko zanimanje mladih nije samo zbog naših dobrih uspjeha u Prvoj ligi, već i jedne dugoročnije politike našeg kluba (čiji je predsjednik Jadranko Vlahinja) u cilju veće popularizacije stolnog tenisa. Mi smo početkom školske godine obišli osnovne škole, prezentirali klincima stolni tenis, dijelili propagandne materijale i, evo, okupili 80-ak klinaca drugog i trećeg razreda u klub. Zanimljivo da nakon četiri mjeseca koliko treniraju - gotovo nitko nije odustao. Već ima prepoznatljivih talenata, ali stolni tenis zahtijeva puno, puno rada i odricanja. - rekao nam je na kraju razgovora igrač i trener Stolnoteniskog kluba Podravka Danijel Lončar.

Studenti i profesori Ekonomskog fakulteta u "Podravkinom" Predstavništvu u Zagrebu

Studenti se upoznali s primjenom informatike u "Podravki"

Već šesta generacija studenata zagrebačkog Ekonomskog fakulteta početkom poslovne godine posjećuje "Podravkino" Predstavništvo u Zagrebu. Tako su i ove godine predvođeni prof. dr. Hugom Birolom s Katedre za informatiku i prof. dr. Antunom Klimentom s Katedre za poslovne komunikacije studenti četvrte godine Ekonomskog fakulteta upoznati u praksi s iskustvima i primjenom informatike i poslovne komunikacije u najvećem hrvatskom prehrambenom koncernu "Podravki". Točnije, čelni ljudi Regije Zagreb predvođeni savjetnikom direktora Prodaje Hrvatska dipl. oec. Jurajom Slavkovićem upoznali su studente s primjenom informatike i komunikacije u "Podravki", a posebno je istaknut uspješan "Podravkin" sistem upravljanja zalihama - "SILAV" te SAP-program naše tvrtke koji je danas jedan od najboljih operacijskih programa u svijetu.

Tijekom druženja zagrebačkih "Podravkaša" s profesorima i studentima Ekonomskog fakulteta rečeno je kako će se tradicija obostrane suradnje nastaviti i dalje. **B. F.**

Studenti 4. godine Ekonomskog fakulteta u Predstavništvu "Podravke" u Zagrebu pažljivo slušaju predavanje

Iz aktivnosti UBIUDR-a Podravke

Djeci poginulih branitelja predani ugovori o stambenoj štednji

Prošlog četvrtka u "Podravki" je održana skromna svečanost za djecu poginulih branitelja naše tvrtke. Za to su se pobrinuli članovi Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata djelatnika "Podravke", koji su odlučili da iz svojih sredstava svakog mjeseca na račun 23-je djece poginulih uplaćuju 30 DEM i na taj način pomognu da im tijekom višegodišnjeg razdoblja, njihovi roditelji, ako žele, pokušaju riješiti stambeno pitanje.

- Djeci smo predali ugovore o stambenoj štednji Stambene štedionice Wustenrot - rekli su predstavnici naše Udruge. - Svjesni smo da su to mala sredstva, ali predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac, koji je ovu akciju ocijenio vrlo značajnom, čvrsto je obećao da će uskoro i Uprava pripomoći, odnosno povećati ovaj iznos.

Inače, "Podravkini" branitelji ponovno će pozvati djecu i njihove majke u "Podravku" za Uskrs, a neće zaboraviti ni roditelje poginulih. Pomoći će koliko je to u njihovoj moći.

Ugovore o stambenoj štednji djeci poginulih branitelja predao je predsjednik Udruge Mladen Pavković.

Gastro promotori savjetuju:

Svinjsko pečenje na poriluku

Sastojci:

1kg svinjetine - but, 1,5 poriluka, 3 češnja češnjaka, sol, papar, Vegeta, 60 g. maslaca, muškatni oraščić

Priprema:

Poriluk očistite i po dužini prerežite. Meso operite i posušite. Češnjak očistite i s njime napikajte meso. Pri tome meso zarezujemo nožem. Meso treba dobro začiniti. Zagrijte 20 grama maslaca i meso sa svih strana popržite do zlatno-smeđe boje. Izvadite meso na stranu. Ostatak maslaca otopite u masnoći od mesa i na njemu pržite poriluk. Dodajte muškatni oraščić. Na poriluku posložite meso i pokriveno pecite 90 minuta. Meso narežite na odreske, masnoću od pečenja začinite i poslužite uz poriluk i meso.

Dobar tek želi vam gastro-promotor **Dražen Đurišević**

Nagradna igra !

PODRAVKA

kupon 4

Podravka d.d.
A. Starčevića 32
48000 Koprivnica

DANICA
Mesna industrija

Nagradna igra !

Danica rulet

Uživajte u pašteti i okušajte svoju sreću. Pošaljite nam pet poklopaca bilo koje vrste 50 gramskih pašteta (Leo ili Podravka) i steknite tako mogućnost osvajanja raznovrsnih nagrada. U narednih pet tjedana dodjeljivat ćemo po tri nagrade u svakom krugu, a na kraju ćemo izvući dobitnika super nagrade.

Poklopce pašteta stavite u omotnice na kojima ćete zalijepiti kupon iz novina. Omotnice možete dostaviti na adresu Danica - Marketing ili ih ubaciti u posebne kutije s naznakom za nagradnu igru "Danica rulet " koje su postavljene ispred restorana Društvene prehrane u poslovnoj sedmorokatnici i na Danici, na Tin- baru, na porti Belupa i na recepciji poslovne sedmorokatnice.

Nagrade će se izvlačiti svake srijede, a imena dobitnika bit će objavljena u novinama Podravka.

TJEDNE NAGRADE
1. paket proizvoda + korisni predmet
2. paket proizvoda + korisni predmet
3. paket proizvoda

SUPER NAGRADA: ROŠTILJ

Komisija u sastavu Dragutin Lohajner, Dragica Bertić, Nikola Wolf izvukla je nagrade.

DOBITNICI SU:
1. Ivan Horvat - Tvornica juha
2. Dražen Hegedušić- Informatika
3. Dražen Kraljić - Opći poslovi

Podravka d.d., A. Starčevića 32, 48000 Koprivnica

Crta: Ivan Haramija - Hans