

Godišnja konferencija Podravkinih tržišta



4 i 5 Ivica Vidaković -
Tržište - impuls i
okidač za daljnji
razvoj

6 Održana godišnja
konferencija
Podravkinih tržišta

8 Potrošači vole
nove proizvode

13 Pijetao
zakukurikao
ispred Kraluša

Lero sirupi od koncentriranog voća!



OD SADA S NOVIM OKUSIMA



**prirodne boje
prirodne arome
kombinacija voćnih okusa i začina/začinskog bilja**



www.lero.com.hr

Impressum

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Podravka, prehrambena
industrija, d.d. Koprivnica

Za izdavača: Korporativne komunikacije

Redakcija lista: Boris Fabijanec,
Berislav Godek, Vjekoslav Indir, Dijana
Jendrašinkin, Jadranka Lakuš, Ines
Lukač, Mladen Pavković

Lektura: Ivana Korošec Vujica

Grafička priprema i dizajn:
Studio za dizajn, Podravka

Naklada: 8.000 primjeraka

Adresa: Ante Starčevića 32,
48000 Koprivnica

Telefoni: 048/651-505

e-mail: novine@podravka.hr

List "Podravka" čitajte i na
www.podravka.com

Tisak: Koprivnička tiskarnica



Piše: Dijana Jendrašinkin, glavna urednica v.d.

Uvodnik

Gotovo da nema dana, ali niti medija koji posljednjih dana ne izlaze s rezultatima anketa koje su posljedica ispitivanja javnog mnijenja, a na temu skorašnjih parlamentarnih izbora. Ništa neobično, niti čudno jer do izbora brojimo dane, a i znatiželja čini svoje... No, nisu jedino izborne ankete aktualne. U kolažu svakodnevnog šarenila možemo iščitavati rezultate raznih istraživanja, neka koja nam se sviđaju više, a druga pak manje. Vjerujem kako se mnogo puta i sami zapitate je li to baš tako? Naravno, polazite najprije od sebe, pa svoje okoline itd. Dogodi li vam se da ne povjerujete baš u ono što pročitate, a primjer za to su naime rezultati jednog istraživanja - da su Grci i Hrvati najbolji ljubavnici? Sigurna sam kako će pojedinci među vama zacijelo samo potvrdo uzdignuti glavu i reći, ma naravno. To je tako. Drugi će se pak, upitati, a gdje ja to živim da tako nešto ne znam? Šalu na stranu, želim samo kazati kako niti jedna anketa ne može precizno izmjeriti neki rezultat. Tome u prilog ističem mini istraživanje neposrednog okruže-

nja koje sam priupitala kako komentiraju ovo istraživanje o ljubavnicima. Moram priznati da ama baš nitko nije stavio Grke kao jedne od najboljih ljubavnika (premda je Grčka tako aktualna u posljednje vrijeme) već su počela nabranjanja, pa su se spominjali Talijani, Francuzi, Španjolci itd. Sve uvijek u konačnici ovisi o tome tko neko istraživanje naručuje, odnosno za koga se radi jer ga taj i plaća. No, jedno je sigurno pitate li mnoge građane Hrvatske, ali i mnogih zemalja da nabroje nekoliko TOP brandova nema sumnje kako bi vodeća mjesta zauzeli između ostalih, Vegeta, Lino itd. Kad je o poznatosti te ono važnije i kvaliteti riječ a i ocjeni od strane potrošača, Podravkini proizvodi uvijek su u samome vrhu svakog istraživanja. Sve ozbiljne renomirane tvrtke koje provode istraživanja ne žele si dopustiti bilo kakvo srozavanje ugleda, pa stoga prilikom čitanja rezultata anketa svakako treba pogledati i tko je istraživanje radio. Kad govorimo pak, o izbornim anketama, valja svakako znati kako one također ne pogađaju rezultat, no pogađaju trendove.

CJENIK OGLASNOG PROSTORA U LISTU PODRAVKA

1/1

oglasni prostor stranice
210x300 mm

4.000 kn

1/2

oglasni prostor stranice
210x150 mm

2.000 kn

1/4

oglasni prostor stranice
105x150 mm

1.000 kn

1/8

oglasni prostor stranice
105x75 mm

500 kn

Ivica Vidaković, direktor Službe Razvoj prerađevina od voća, povrća, kondimenata i priloga jelima

Tržište-impuls i okidač za daljnji razvoj

Piše: Boris Fabijanec
Foto: Berislav Godek



Nakon što je diplomirao na Prehrambeno – biotehnološkom fakultetu u Zagrebu 1999. godine Ivica Vidaković se zapošljava u Podravki. Pripravnički staž započeo je u tadašnjoj Podravkinjoj tvornici Kvasac, a dovršio ga je u Istraživanju i razvoju, u Timu za voće, povrće i čajeve. Uz reorganizacijske promjene prolazi put od tehnologa, samostalnog tehnologa, tehnologa specijalista do imenovanja direktorom Službe Razvoj povrća i kondimenata unutar tadašnjeg sektora Razvoj proizvoda 2007. godine. Od kolovoza 2010. godine imenovan je direktorom Službe Razvoj prerađevina od voća, povrća, kondimenata i priloga jelima, nastale spajanjem razvojnih službi voća i povrća unutar sektora PP Hrana. Tijekom razvoja karijere u Podravki uz ostale edukacijske programe završio je POMAK- FBA i Lider modul tijekom 2005. i 2006. godine. Sve u svemu, riječ je o mladom i educiranom stručnjaku

koji svoju službu „ima u malom prstu“. Na početku razgovora Ivica Vidaković o razvoju kaže:

Razvoj ima dugu i prepoznatljivu tradiciju

- Djelokrug službe Razvoj prerađevina od voća, povrća, kondimenata i priloga jelima obuhvaća razvojne programe za tri Podravkine tvornice: Voće Koprivnica, Kalnik Varaždin te Povrće Umag. Pored razvojnih aktivnosti vezanih uz vlastitu proizvodnju, obavljamo niz razvojnih aktivnosti vezanih uz proizvodnju u suradnji, gdje se dio proizvoda naše kategorije proizvodi kod vanjskih tzv. outsourcing partnera i to u Italiji, Mađarskoj, Makedoniji, Hrvatskoj, Grčkoj, Srbiji, Nizozemskoj i Belgiji. U službi nas je ukupno 11 djelatnika većinom tehnološke struke, visoke, više i srednje stručne spreme, različitih dobnih kategorija s višegodišnjim iskustvom na razvojnim poslovima i poslovima vezanim uz razvoj proizvoda. Razvoj voća i

povrća, da se skraćeno izrazim, uistinu ima dugu i prepoznatljivu tradiciju, znajući da je Podravka započela svoj razvojni put upravo na voćnim prerađevinama, mi danas nastavljamo tu tradiciju razvijajući proizvode u skladu s novim trendovima koje nam samo tržište nameće.

Zadnjih nekoliko godina najbolje rezultate na tržištu polučio je Ajvar

Koji proizvodi razvijeni u timu su polučili najbolje tržišne rezultate?

- Kada govorimo o tržišnom uspjehu novorazvijenih proizvoda moramo znati da nije dovoljno razviti i proizvesti organoleptički kvalitetan, zdravstveno ispravan, stabilan unutar roka trajnosti i „lijepo upakiran“ novi proizvod, što je nesumnjivo velik i zahtjevan posao. Niz je koraka i aktivnosti koji dolaze poslije samog razvoja koji mogu odrediti uspjeh odnosno neuspjeh novog proizvoda na tržištu. Smatram da su marketinško-prodajne aktivnosti presudne danas za uspjeh nekog novog proizvoda na tržištu uz preduvjet ranije navedenog. Uzimajući u obzir rezultate količinske i financijske, razdoblje u kojem uspješno egzistira na tržištu, broj zemlja gdje ga izvozimo, napade privatnih marki koje doživljava zadnjih nekoliko godina mislim da je najbolje tržišne rezultate polučio Ajvar. On je rezultat kontinuiranog rada naših timskih prethodnika i nas danas, gdje smo ove sezone proširili paletu ajvara uvodeći na tržište Uprženi ajvar od kojeg očekujemo u najmanju ruku jednak uspjeh. Isto tako moram naglasiti da je na tržištu kroz neko razdoblje egzistirao određeni broj kvalitetnih proizvoda koji nije polučio veći uspjeh unatoč ovoj činjenici i istoj percepciji potrošača – primjerice Relish, ekstenzija palete priloga i kondimenata na bazi kiselih krastavaca i ostalog povrća. Zaključno rečeno, mnoge kockice mozaika razvoja i lansiranja novog proizvoda moraju biti dobro posložene da bi neki novo razvijeni proizvod polučio značajan tržišni rezultat.

Potrebe tržišta definitivno diktiraju pravila igre

Koliko je za razvoj proizvoda značajno praćenje potreba tržišta?

- Svima nama je tržište impuls i okidač za dalji rad. Najbolji proizvod je onaj koji se najbolje prodaje uz ostvarenje zadovoljavajuće razine profitabilnosti, a ne onaj koji je mojim suradnicima, meni ili ikome u Podravki „najfiniji“. Potrebe tržišta definitivno diktiraju pravila igre, odnosno što ćete razvijati ili ne, važno je tu potrebu prepoznati na vrijeme, razviti i lansirati takav proizvod te ostvariti ključnu prednost nad konkurencijom jer si prvi. Ponekad je u pitanju samo promjena ambalaže ili tipa pakiranja, što često može biti vrlo zahtjevno po pitanju organoleptike i stabilnosti proizvoda, a ponekad je potrebno proizvod definirati od početka uzimajući u obzir sve korake razvoja proizvoda.

Planiraju li se neki novi proizvodi ili pakiranja?

- Plan izlaska novih proizvoda definira se određenim rokovima odnosno terminima izlaska usuglašenim s kolegama iz marketinga, prodaje i proizvodnje. Tvornice koje razvojno pratimo većim dijelom su sezonskog karaktera što znači da probnu proizvodnju (ukoliko razvojni korak zahtijeva) novog proizvoda i potrebno definiranje proizvoda odrađujete u tekućoj sezoni da biste ga lansirali po završetku iduće sezone proizvodnje, naravno ukoliko je probna proizvodnja zadovoljila sve postavljene kvalitativne i kvantitativne kriterije novog proizvoda. Po pitanju novih pakiranja situacija je vrlo slična, proizvod u novom ambalažnom materijalu mora proći određeni test stabilnosti što uspješno odrađujemo s kolegama iz Razvoja dizajna i ambalaže. Ove sezone uspješno smo lansirali ranije spomenuti Ajvar uprženi, Senf rusticu, Jabuku s cimetom-voćni namaz, senf i ketchup u „jastučiću“ itd. U pripremi za iduće razdoblje imamo razvijenih novih proizvoda i ambalažnih pakiranja za koje vjerujemo da će biti dobro tržišno prihvaćeni.

Odlično surađujemo sa svim Podravkinim sektorima, službama i cjelinama

Kako razvoj proizvoda surađuje s marketingom i prodajom?

- Organizacijski smo smješteni u PP Hranu zajedno s kolegama iz marketin-

ga, tako da smo gotovo u svakodnevnom kontaktu, a s pojedinim kolegama iz marketinga surađujemo duži niz godina. Važno je reći da služba razvoja surađuje s četiri marketinške kategorije (Voće, povrće i mlinarsko-pekarski proizvodi, Rajčica, kondimenti i prilozi jelima, EVA Riblji program i SMS, Pića) što dovoljno govori o diverzifikaciji razvojnog portfelja kojim se bavimo i suradnji koju ostvarujemo. Suradnju s prodajom ocijenio bih vrlo kvalitetnom, konkret-

uz uvjet zadržavanja postojeće kvalitete gotovog proizvoda što je zapravo kontinuirana aktivnost tima. Naravno tu su i ostale cjeline, Kontrola kvalitete, Kontroling, Poslovna kvaliteta, Centralna priprema itd.

Gdje vidite budućnost razvoja proizvoda?

- Čvrsta, homogena, kvalitetna cjelina unutar Podravka Grupe sposobna odgovoriti na sve unutarnje, po potrebi i vanjske zahtjeve koji se pred nju



U pripremi za iduće razdoblje imamo razvijenih novih proizvoda i ambalažnih pakiranja za koje vjerujemo da će biti dobro tržišno prihvaćeni.

nom i u retail i gastro segmentu gdje često razvijamo „tailor made“ proizvode prema zahtjevima kupaca. Vašem pitanju o suradnji dodao bih Sektore Proizvodnja i Nabava, gdje se ostvaruje suradnja na vrlo visokoj razini. Trenutni postojeći i realizirani projekti pokrenuti s proizvodnjom vode sve manjem udjelu proizvoda u suradnji, odnosno povećanju opsega aktivnosti te iskoristenja ljudskih i tehnoloških resursa vlastitih proizvodnih cjelina. Kvalitetnom suradnjom s nabavom i proizvodnjom utječemo na cijenu zalihe gotovog proizvoda, na potrebne uštede u nabavnom i proizvodnom procesu, jasno

postavljaju. Intenzivna, uska suradnja s ostalim cjelinama unutar Podravke djelujući kao poveznica, a s ciljem razvijanja tržišno prihvaćenih, profitabilnih proizvoda.

Čime s Ivica bavi u slobodno vrijeme?

- Većinu slobodnog vremena, kojega nema baš puno, provodim s obitelji. Moji sinovi Stjepan (3) i Ivan (8) „iskoriste“ tatu za igru na zelenjaku blizu zgrade, ali nađe se vremena i za utakmicu Slaven Belupa, druženje s prijateljima u goricama ili obiteljsku šetnju – rekao je na kraju razgovora simpatični Ivica Vidaković.

Održana godišnja konferencija Podravkinih tržišta

Dvodnevna godišnja konferencija na kojoj su prezentirani postignuti rezultati na dvadeset Podravkinih tržišta širom svijeta i usuglašavani planovi te strategije za budućnost, održana je u Sarajevu. Na njoj su, između ostalih bili i predsjednik Uprave Miroslav Vitković te članovi Uprave Marin Pucar i Krunoslav Bešvir, a domaćin ove završne godišnje konferencije bio je direktor poduzeća u BiH Milan Šarlija sa svojim suradnicima.

“Nekoliko je razloga zbog kojih smo Bosnu i Hercegovinu odabrali za održavanje Podravkine godišnje konferencije tržišta na kojoj se utvrđuju planovi, rade procjene i strategije za buduće razdoblje. Bosna i Hercegovina je po prodaji i profitabilnosti, nakon Hrvatske, naše najveće tržište u koje puno ulažemo te na kojem se u potpunosti osjećamo kao domaća kompanija. Ovdje se okupilo 11 izvršnih direktora Podravke iz cijeloga svijeta, što jasno govori o značaju konferencije. Naravno da su rezultati nakon dvodnevnog skupa dobrodošli i za budući razvoj BiH tržišta, ali i Podravke, generalno”, istaknuo je Miroslav Vitković, predsjednik Uprave Podravke. Inače, Podravka je u Bosni i Hercegovini sa svojim poduzećem prisutna još od 1992. godine. Član Uprave Podravke Marin Pucar kazao je kako je godišnje okupljanje svih čelnih ljudi s tržišta prilika za cjelokupno sagledavanje dosadašnjega rada, ali i temeljitijih procjena za buduće razdoblje.

-Svi zaključci s konferencije poluga su nam budućega razvoja te jasna smjernica gdje smo sada te u konačnici gdje želimo biti i čemu stremiti – napomenuo je Marin Pucar. Danas je Podravkino poduzeće u BiH po broju zaposlenih među najbrojnijim poduzećima koprivničke kompanije, a na bosansko-hercegovačkom tržištu se uspješno prodaje izuzetno široka paleta Podravkinih proizvoda, što potrošači itekako znaju prepoznati. –Moram priznati da smo izuzetno počašćeni što je Podravka Sarajevo dobila priliku biti domaćin konferencije internacionalnih tržišta Podravke, te da smo bili u mogućnosti

sudionicima približiti BiH kao državu, predstaviti organizaciju, poslovanje i naš način rada – istaknuo je Milan Šarlija. Dodao je kako vjeruje da će nastaviti

ostvarivati dobre poslovne rezultate na tome tržištu te ujedno doprinosti i još boljim prodajnim rezultatima Grupe Podravka. **(D.J.)**



Podravkini direktori na konferenciji tržišta

Njemački veleposlanik u Podravki



Prilikom boravka u Koprivnici, djelatnici njemačkog veleposlanstva u Hrvatskoj predvođeni veleposlanikom Dr. Berndom Fischerom, posjetili su i Podravku. Inače, svake godine ovo veleposlanstvo ide na jednodnevni izlet u neko od hrvatskih mjesta, a ove godine izabrali su upravo Koprivnicu i Podravku. U Podravki im je dobrodošlicu zaželio i s kompanijom ih upoznao član Uprave Podravke Krunoslav Bešvir. Djelatnicima veleposlanstva prigodom boravka u Podravki pridružio se i zastupnik u njemačkom Bundestagu, čovjek hrvatskih korijena iz Koprivnice, Josip Juratović. Svoj posjet Podravki završili su razgledavanjem Tvornice juha i Vegete. **(V.I.)**



Član Uprave Podravke Krunoslav Bešvir s veleposlanikom Berndom Fischerom

Egipćani u Podravki

Podravku je sa suradnicima posjetio počasni Konzul Hrvatske u Egiptu Mohamed El-Naggar. Domaćini u Podravki bili su im direktor Podravkinog tržišta Zapadne Europe i prekooceanskih zemalja Ivan Hegeduš,

direktorica službe Prodaje mesa i mesnih prerađevina Danice Adriana Pašica te predstavnici Hrvatske gospodarske komore Županijske komore Koprivnica. Poslije upoznavanja s Podravkom razgovaralo se o mogućnostima plasmana Podravkinih proizvoda na vrlo zahtjevno tržište Egipta. **(V.I.)**



Predstavljanje poslovanja Podravke gostima iz Egipta

Značaj akreditacije laboratorija

U organizaciji udruge hrvatskih laboratorija CROLAB u Cavtatu je održano 4. međunarodno savjetovanje „Kompetentnost laboratorija“. Savjetovanju je prisustvovalo oko 150 sudionika od kojih su brojni predstavnici nadležnih tijela, znanstvenih ustanova i proizvođača, a iz Podravke mr.sc. Vesna Popijač, voditeljica Centralno fizikalno-kemijskog laboratorija Kontro-

le kvalitete. Cilj je bio isticanje potrebe kontinuiranog zadovoljavanja tehničkih i organizacijskih zahtjeva kojima se izražava kompetentnost laboratorija u postizanju sustava njihove kvalitete te održivost na zahtjevnim nacionalnim i EU tržištima. Zanimljivim izlaganjima plenarnih predavača, raspravama na okruglim stolovima te posterskim prezentacijama stavljen je poseban naglasak na značaj akreditacije laboratorija. U zaključcima savjetovanja istaknuta je potreba povezivanja laboratorija i tijela državne uprave. **(V.P.)**



Sudionici CROLAB-a tijekom savjetovanja u Cavtatu

Unaprijeđen sustav izvještavanja u Podravkinom ugostiteljstvu

U sklopu mnogobrojnih poboljšanja i mjera za povećanje efikasnosti poslovanja u odjelu Podravsko ugostiteljstvo odnosno službi Korporativna administracija, a prema preporukama Interne revizije Podravke, pokrenut je proces unapređivanja Info sustava KOR kroz nadogradnju u suradnji s dugogodišnjim dobavljačem programskih rješenja tvrtkom KOR d.o.o. informatički inženjering. Prema riječima voditelja odjela Podravsko ugostiteljstvo i Catering Vladimira Celiščaka i stručne suradnice u službi Korporativna administracija Tanje Pobi Težak, sustav evidentiranja poslovnih događaja KOR povezan je sa službenim poslovno-informacijskim sustavom Podravke SAP-om, s kojim sada čini zaokruženu programsku cjelinu. Posebnim zalaganjem stručnjaka iz Podravkinih sektora Informatike i Računovodstva napravljene su sheme knjiženja potrebne za povezivanje odnosno tzv. "Interface" dvaju sustava. Nakon što su sustavi povezani, unos podataka koji je do sada

bio ručni postao je programski, čime je znatno smanjen ručni rad, povećana je efikasnost praćenja poslovnih događaja te postignuta veća ažurnost, brzina i točnost u izradi i kolanju računovodstvene dokumentacije.

Nadogradnjom softvera djelatnicima u Pivnici i Podravskoj kleti omogućeno je i dnevno primanje stanja zaliha robe kroz automatski prikaz stanja zaliha na blagajnama, čime je također izbjegnuto dosadašnji ručni rad. Djelatnici Ugostiteljstva educirani su za unos skladišno materijalnih dokumenata na instaliranim radnim stanicama u Pivnici i Podravskoj kleti od inženjera iz tvrtke KOR. Prema preporuci Interne revizije u unaprijeđenom Info sustavu KOR od sada se izrađuju izvještaji za potrebe vrijednosnog usklađenja zaliha prema politici Grupe Podravka, implementiran je programski modul za izradu kalkulacija jela i pića te su unaprijeđeni prikazi podataka u nekoliko izvještaja koji prate financijsko i materijalno poslovanje Podravskog ugostiteljstva. **(T.P.T.)**

Podravka na Kondinu

U Opatiji je održan 18. po redu seminar konditorske industrije Kondin 18. U radu seminara aktivno su sudjelovali i stručnjaci iz Podravke. Referat pod naslovom „Zaštita okoliša u Hrvatskoj – utjecaj EU legislative“ održao je Daniel Fišter kao predstavnik Ekologije. Savjetovanje je prvenstveno namijenjeno stručnjacima iz područja konditorske industrije i ambalaže vezane uz konditorsku industriju. Baš iz tog razloga tema vezana uz zaštitu okoliša izazvala je povećanu pozornost nazočnih jer konditorska industrija kao i svaka druga podliježe legislativi vezanoj uz zaštitu okoliša. Mr. Nataša Kemić-Matijević, tehnolog specijalist iz Centralnog fizikalno-kemijskog laboratorija Kontrole kvalitete je prezentirala rad skupine autora mr.sc. Vesne Popijač, mr. Nataše Kemić-Matijević iz Podravkine Kontrole kvalitete i Ane Dasović, dipl. inž. iz Kraša, pod nazivom „Međulaboratorijsko usporedbeno ispitivanje“, u okviru analitičke sekcije udruženja Kondin. U tom ispitivanju je sudjelovalo 24 laboratorija iz Hrvatske i regije (Slovenija, Srbija i Bosna i Hercegovina), od čega je 46% bilo akreditiranih po laboratorijskoj normi 17025. **(N.K.M., D.F., Š.B.)**



Prezentacija Podravke na Kondinu

Regija Sjeverozapadna Hrvatska Potrošači vole nove proizvode

Piše: Vjekoslav Indir
Foto: Berislav Godek



Najprodavaniji proizvodi u prvih devet mjeseci su: Vegeta, Čokolino, Smeđi grah, Goveđi haše, Mesni narezak, Krastavci, Fant za gulaš i paprikaš, Pikant pašteta

Podravkina Regija Sjeverozapadna Hrvatska pokriva teritorij pet županija Sjeverozapadne Hrvatske i to Koprivničko-križevačku, Varaždinsku, Međimursku, Bjelovarsko-bilogorsku, Krapinsko-zagorsku, djelomično i Virovitičko-Podravsku te Zagrebačku županiju. Prema posljednjem popisu stanovništva, na tom području živi oko sedamsto i pedeset tisuća ljudi. Najveće gradsko naselje je Varaždin s približno pedeset tisuća stanovnika. Ovakvo velik broj županija znači i velike razlike u navikama stanovnika, kako u svakodnevnom životu, tako i u kupovini. Direktor regije Sjeverozapadna Hrvatska Boris Samaržija koji regiju vodi unatrag sedam godina kaže kako potrošači u ovoj regiji dobro poznaju i cijene Podravkine proizvode.

Približavamo se planu

-Regija Sjeverozapadna Hrvatska predstavlja gotovo petnaest posto udjela u prodaji tržišta Hrvatske. Važno je napomenuti da u prodaji regije, a u smislu kanala prodaje, prevladavaju retail kupci. Najveći dio čine internacionalni i nacionalni lanci, ali značajni dio još uvijek drže regionalni kupci, te se i sama regija organizira i radi upravo u tom pravcu.

Od prodaje u kanalu gastr, radimo sa svim važnim kupalištima i toplicama, a koja su smještena na zapadnom dijelu regije, te velikim brojem institucionalnih kupaca. Kako se godina bliži kraju, Regija Sjeverozapadna Hrvatska se uvelike približava zacrtanim planskim veličinama. Kod nas efekt ljetne sezone, u smislu porasta prometa programa prehrane ne postoji. Dapače, ljetni mjeseci, kad je većina ljudi na obali, za nas znači i manju prodaju. Značajne oscilacije, u smislu porasta prodaje, predstavlja period oko Božića i Nove godine, kad većina ljudi ne želi oskudijevati u ničemu, te kupuju i više od uobičajenih potreba govori nam Boris Samaržija direktor regije Sjeverozapadna Hrvatska Tržišta RH.

Od „in store“ aktivnosti, koje su nedavno završile ili su u tijeku, valja spomenuti prim prodaju grupe Vegeta. Potrošači su bili nagrađivani za kupnju bilo kojeg proizvoda iz segmenta Vegete, a najprodavanija je dakako, bila vrećica 250 g Vegete. Također je zabilježena i sve veća potražnja za Natur Vegetom, iako tu treba proći vremena da se potrošači na nju naviknu.. Kao i uvijek, ključ svake dobre prim prodaje su dobro pogodoeni primovi, a ovaj puta je to bila posuda za kuhanje, uz standardne, uvijek efikasne krpu i pregaču. U toku je provođenje prim prodaja iz grupe marmelade, pekmezi i džemovi, SMS maslinovih ulja i maslina, kao i degustacije tuna namaz pikant i uprženog ajvara.

-S obzirom na ekonomsko stanje pojedinih dijelova regije, osjeća se i razlika u kupovnoj moći stanovništva. Stanje je bolje u dijelu županija koje su smješteno zapadnije, a pogoršava se što više idemo na istok. Na ovom teritoriju, također, nema najvećih gradova kao na područjima drugih regija, pa možemo reći da je velik udio ruralnog stanovništva. Budući da je sjedište regije u Koprivnici, ne postoji regionalno skladište prehrane, već sve isporuke idu iz Centralne Logistike, jedino u zamrznutom asortimanu imamo jednu hladnjaču koja pokriva potrebe regije napomi-

nje Boris te nastavlja: Kad govorimo o nastupu Podravke na tržištu, moram naglasiti da, poglavito ove godine, u usporedbi s drugim kompanijama na tržištu Hrvatske, Podravka ulaže značajna sredstva u marketing. Mislim da je takav način rada i više nego ispravan, jer nam osigurava vezu s potrošačima, a sve marketinške aktivnosti na tržištu, ili s pojedinim kupcem, olakšavaju dostizanje plana prodaje, a time i ukupnog, sve pozitivnijeg rezultata kompanije. Upravo smo tako kao najjača nacionalna prehrambena kompanija, kroz razne kampanje, naučili potrošače, pa oni svake godine jednostavno od nas očekuju nagradnu igru na juhama, neku nagradu za vjernost za kupnju Vegete, a najmlađi ne mogu bez Lino kalendara. Stoga bih naglasio i dalju potrebu za što više degustacija, bilo klasičnih, ili kao dijelova kulinarskog showa, jer potrošač se odlučuje na kupnju kad nešto isproba, a tada je spreman platiti i nešto višu cijenu. Najprodavaniji proizvodi u prvih ovogodišnjih devet mjeseci na regiji su: Vegeta, Čokolino, Smeđi grah, Goveđi haše, Mesni narezak, Krastavci, Fant za gulaš i paprikaš, Pikant pašteta. Podravka je u regiji sinonim kvalitete i sigurnosti a to osiguravaju već provjereni, etablirani Podravkine proizvodi. Isto tako, potrošači u ovoj regiji vole isprobati sve novo od proizvoda što im naša kompanija pripremi, pa tako novi proizvodi u prvih devet mjeseci čine i dva posto učešća u prodaji regije. Od novih Podravkinih proizvoda posebno veseli linija Natur proizvoda, čime naša kompanija dokazuje da prati svjetske trendove u proizvodnji hrane, i ima ulogu educiranja potrošača na doma-



Velika potražnja za Vegetom Natur

ćem tržištu.

- Ova regija ima svoje specifičnosti jer se kao potrošač pojavljuje i velik dio naših zaposlenika. Tako se dodatna pozornost pridaje izgledu prodajnih policama kupaca na kojima su naši proizvodi, poglavito u gradu Koprivnici, jer tu sve uvijek mora biti „kak po špiglu“. U radu na terenu danas, stvari su se jako promijenile u odnosu na period prije pet šest godina. Najveći udio u prodaji pretežno čine veliki nacionalni i internaci-



onalni igrači, gdje se bitka s konkurencijom dobiva preko prodajne police. Zato smo, u tom dijelu posla, organizacijski usmjerili svoj rad na izgled naših proizvoda na prodajnim policama, pratimo aktivnosti konkurencije u smislu cijena, te ostalih marketinških aktivnosti. Najbitnije je da naših proizvoda uvijek ima na prodajnim policama, te da se provode planirane aktivnosti u smislu cjenovnih akcija ili neke dodane vrijednosti, zaključuje Boris.

Međunarodni skup cijene hrane Od krize ka stabilnosti

Piše: Diana Janković

Hrvatska agencija za hranu i Organizacija za hranu i poljoprivredu Ujedinjenih naroda, pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske i Ministarstva poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja, obilježila je u Osijeku Svjetski dan hrane i to međunarodnim skupom pod geslom "Cijene hrane - od krize ka stabilnosti".

Skupu su ispred Podravke, iz Razvoja senzorike i nutricionizma prisustvovala: Diana Janković; Ivka Cenić-Puž i Nataša Đorđević. Cilj obilježavanja Svjetskog dana hrane je osvijestiti problem gladi u svijetu i ojačati međunarodnu i nacionalnu solidarnost u borbi protiv gladi, ozbiljno pristupiti uzrocima promjena cijena hrane te učiniti sve što je potrebno kako bi se smanjio njihov utjecaj na najslabije članove globalnog društva. Skup je otvorila ravnateljica Hrvatske agencije za hranu (HAH) dr. sc. Zorica Jurković, a uz nju su na skupu izlagali i eminentni međunarodni i domaći stručnjaci i znanstvenici: Dmitry Zvyagintsev, Regionalni ured za Europu i središnju Aziju, Budimpešta, Mađarska; Miroslav Božić, M.Sc, ravnatelj Uprave za poljoprivrednu politiku i međunarodnu suradnju, Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja, Zagreb, Hrvatska; Dr. Paul A. Mennecier, dr.vet.med., Direktor Odjela za hranu (kvaliteta i sigurnost), Glavna uprava za hranu, Ministarstvo poljoprivrede, hrane, ribarstva, ruralnog razvoja i prostornog uređenja, Pariz, Francuska; Dr. Bernhard Berger, Voditelj odjela za savjetodavno vijeće i znanstvenu suradnju, Europska agencija za sigurnost hrane (EFSA), Parma, Italija.

Gotovo milijardu ljudi gladuje

Na međunarodnom skupu je istaknuto da u svijetu koji danas bilježi ogromne razvojne tehnološke i ostale napretke je gotovo milijardu ljudi gladno i ima ozbiljnih problema s prehranom. Smatra se da su glavni uzroci krize povećanje broja svjetske populacije i posljedični rast potražnje za hranom, promjena klime povezana s lošim prinosima poljoprivrednih kultura, više



cijene goriva i gnojiva, spekulacije na tržištima roba te veća proizvodnja biogoriva. Indeks cijena hrane FAO-a pokazuje da troškovi prehrane rastu neprestano od 2003. godine, od kada se do danas gotovo udvostručio i to najviše pogađa siromašne zemlje – npr. u Gani, Pakistanu i Tadžikistanu na hranu odlazi preko 70 posto primanja, u Bangladešu i Vijetnamu nešto manje, a u Gvatemali oko 60 posto. Ravnatelj Uprave za poljoprivrednu politiku i međunarodnu suradnju u Ministarstvu poljoprivrede Miroslav Božić izjavio je da su cijene hrane u Hrvatskoj 10 posto niže od cijena hrane u zemljama Europske unije i da prema istraživanjima koje je radila Svjetska banka, u Hrvatskoj nešto manje od šest posto

stanovništva ima poteškoća u osiguranju svoje vlastite prehrane. Nakon što Hrvatska uđe u EU doći će do određenog pada cijena poljoprivrednih proizvoda - u biljnoj proizvodnji 2,5 do 3 posto, dok će u stočarskoj taj pad biti i više izražen. No, to ne znači da će pasti i cijene u maloprodaji jer one ne prate cijene u primarnoj proizvodnji i to je fenomen kojim se bave i u EU. Upravo zbog tog nesrazmjera cijena u primarnoj proizvodnji i cijena u maloprodaji, u EU se nastoji da se poljoprivrednom politikom od 2014. do 2020. glavina prodaje odvija izravno u proizvođača, a ne preko posrednika. Zorica Jurković, ravnateljica Hrvatske agencije za hranu, navela je kako se Zakon o hrani u Hrvatskoj strogo poštuje i da građani mogu biti mirni jer je sigurnost hrane na vrlo visokoj razini i unatoč krizi, hrvatski građani ne jedu hranu lošije kvalitete. Budući da globalna kriza pogađa najosjetljivije socijalne skupine koje ne mogu pratiti visoke cijene prehrambenih proizvoda zaključeno je da je ovaj skup bio dobra prilika i za razmjenu mišljenja i razgovor o mogućoj budućoj suradnji između predstavnika institucija iz sustava sigurnosti hrane, prehrambene industrije, potrošačkih udruga i znanstvene zajednice i šire društvene zajednice iz Republike Hrvatske i zemalja u regiji.

Cijene hrane predstavljaju veliki izazov za koji ne postoje jednostavna i brza rješenja, već je za to potrebna kontinuirana međusobna suradnja među državama, zajedničko djelovanje svih područja i uvažavanje svih različitosti i specifičnosti unutar njih.

Upravljanje vremenom na poslu



Kada bismo postavili pitanje zaposlenicima na koji način najčešće gube svoje vrijeme, njihovi odgovori bili bi vrlo vjerojatno sljedeći:

- Telefonski pozivi
- Nenajavljeni posjetitelji
- Prevelik broj sastanaka
- Krizne situacije koje se ne mogu planirati
- Obavljanje manje važnih i rutinski poslova
- Obavljanje poslova koje je trebao napraviti netko drugi
- Odlaganje poslova
- Nemogućnost reći drugima „NE“
- Netočne i zakašnjele informacije od strane drugih

Želite li upravljati svojim vremenom?

Ukoliko želite promijeniti način upravljanja svojim vremenom, možete – odluka je samo na vama. Postoje ljudi koji su vrlo dezorganizirani, ali to ne žele promijeniti. Neki to rade zato što na taj način djeluju „vrlo zaposleno“, a to im odgovara jer im „prezaposlenost“ zapravo predstavlja simbol statusa. Ukoliko bi se organizirali i napravili posao u manje vremena, možda bi to značilo i dobivanje dodatnih zadataka, što im u konačnici ne odgovara.

Za sve one koji žele biti uspješniji i efikasnije upravljati svojim vremenom, prvi korak je stjecanje uvida u to na koji način trošimo svoje vrijeme na poslu. Tek kada otkrijemo u čemu griješimo, možemo to pokušati ispraviti.

Vježba

Vremenski zapis

Odaberite jedan tipičan radni dan.

a) Ukoliko je vaš posao takav da vas stalno prekidaju, vježba izgleda ovako:

- Odaberite vremensku jedinicu npr. 15 min
- Tijekom dana svakih 15 min napišite trenutno što radite. Budite iskreni i nemojte pisati ono što ste napravili ili ono što planirate napraviti
- Na kraju dana zapišite sve poslove koje ste taj dan trebali napraviti i pogledajte koliko puta ste zapisali da ste ih radili
- Što duže budete radili vremenski zapis to ćete bolje uočiti gdje „odlazi“ vaše vrijeme

Primjer:

- 9.00 – telefoniram
- 9.15 – pričam s kolegom
- 9.30 – pišem izvještaj
- 9.45 – pišem izvještaj
- 10.00 – telefoniram

b) Ukoliko radite posao u kojem nema čestog ometanja

- Napišite kada ste započeli i završili svaki zadatak
- Zapišite sve prekide i distrakcije
- Zapišite vrijeme koje ste proveli neproduktivno

Na kraju dana zbrojite vrijeme koje ste proveli radeći ono što ste trebali

Ovu vježbu je korisno raditi jednom mjesečno, ali puni učinak možete postići ukoliko radite vremenski zapis 2-4 tjedna. Ako nemate vremena, to je glavna indikacija da vam je vježba zaista neophodna!

c) Nakon vježbe odgovorite na sljedeća pitanja:

1. Gdje ste efikasno koristili svoje vrijeme? Zašto?
2. Što ste trebali ili mogli prosljediti drugima?
3. Jesu li neki poslovi mogli biti obavljeni brže? Kako?
4. Jeste li neke poslove trebali odbiti? Zašto niste? Kako ćete se ponašati u budućnosti?
5. Da li je bilo poslova koje ste trebali napraviti, a niste? Što vas je spriječilo da ih obavite? Kako to možete u budućnosti spriječiti?

Ako vam je vremenski zapis pokazao da loše upravljate svojim vremenom, imate dvije stvari na raspolaganju – ponašati se onako kako ste se ponašali do sada ili promijeniti svoje ponašanje!



Bavite se važnim stvarima

„Ako su veliki ljudi preopterećeni sitnim i beznačajnim stvarima to je isključivo njihova vlastita greška“

Ian Hamilton

Preпустите неке послове другима – делегирајте.

„Ако човјеку даје рибу, нахранит ћете га за један дан; ако га научите пекари, нахранит ћете га за цијели живот“

Kineska poslovice

Izvučene nagrade Mix&Play

Čak nekoliko tisuća pristiglih pošiljki rezultat je nagradne igre „Mix&Play“, u kojoj je glavna nagrada i to Notebook otišla u Slatinu. Ništa manje važne nisu bile niti ostale nagrade, a riječ je o iPhonovima, iPodima itd. Da su proizvodi Mix&Play postali vrlo popularni pokazuje i posljednja nagradna igra koja je bila prilagođena teenagerima. Nagrade je izvukla Podravkašica Željka Orehovec-svjetska rekorderka u kuglanju. Prema riječima voditeljice grupe proizvoda Ivane Alvir ove je godine u ponudu kategorije žitarica za djecu uvedena nova linija proizvoda – Lino Mix&Play žitarice. Riječ je o ukusnim proizvodima mješavina pahuljica i raznih dodataka (corn flakesa, mueslija, komadića voća ili čokolade...). Unutar linije „Lino Mix&Play“ žitarica mogu se pronaći i tri proizvoda: Choco'n'Muesli, Choco'n'Nut i Apple'n'Cookie. Svaki proizvod obogaćen je s devet vitamina, a Choco'n'Muesli i Apple'n'Cookie sadrže i cink. S obzirom da su ciljna skupina teenageri, proizvodi iz linije Lino „Mix&Play“ su pripremljeni u atraktiv-



nom i modernom pakiranju, a Podravka im je osigurala i jedinstvenu zabavu s

interaktivnim i multimedijским pristupom.



Ljubiteljima kulinarskih emisija sigurno je za oko zapela i prisutnost Podravke u vrlo popularnoj i gledanoj emisiji RTL-a „Večera za 5“. Unatrag nekoliko dana počeo se pri-

kazivati serijal u kojem će natjecatelji između ostalih, kuhati s Vegetom, Vegetom natur, SMS ekstra djevičanskim maslinovim uljem, a nezaobilazna voda kojom će se utaživati žeđ bit će Studena. Uz to, natjecatelji će se krijepti Lero sokovima. Naravno, bogate trpeze obogaćivat će i drugi Podravkine proizvodi. Podsjećamo, emisija se prikazuje svaki radni dan u 17.05 na RTL televiziji, a pet kandidata odmjerava svoja kuharska umijeća. Tjedne reprize pak, prikazuju se subotom od 10 sati na RTL2.



Novi voćni sirupi Lero

Podravka i dalje ide u korak s vremenom i očekivanjima potrošača pa se na policama trgovina mogu naći novi Lero sirupi. Prateći suvremene trendove i želeći ponuditi potrošačima inovaciju u kategoriji voćnih sirupa na tržište su ovih dana uvedeni Lero voćni sirup naranča cimet, Lero voćni sirup jagoda s okusom vanilije, Lero voćni sirup malina s jasminom i Lero voćni sirup limun s dodatkom mente. Radi se o spojevima postojećih, već poznatih okusa koji su

postali aromatični s dodatkom začina ili začinskog bilja. Osim izvrsne kombinacije okusa, bitna karakteristika ovih sirupa je korištenje isključivo prirodnih boja i aroma. Posebnost im je naglašena i ambalažom, naime, pakirani su u staklenu bocu zapremnine 0,75l koja dizajnom ističe kvalitetu i stvara prepoznatljivost na polici. Kombinacijom voćne arome i začina Podravka želi pružiti novi doživljaj okusa osvježavajućih napitaka od voćnih sirupa. (D.J.)



Podravkin program internog trenerstva izazvao pažnju

Kupovna moć u Hrvatskoj je na 34 posto europskog prosjeka, godišnje imamo 35 250 kuna na raspolaganju za kupovinu roba i usluga, a za usporedbu susjedna Slovenija ima kupovnu moć od 73 430 kuna mjesečno. Tako niska kupovna moć koja svrstava našu zemlju na 29. mjesto u Europi zajedno s promjenama navika kod kupaca koji uz cjenovnu osjetljivost sve više pokazuju sklonost i prema dojučer nepoznatim načinima promocije i kupovine- internet, društvene mreže, pred trgovce i proizvođače stavlja sve veće izazove. Kako im što uspješnije odgovoriti pokušala je odgovoriti Konferencija Progressive časopisa koja je u Mariji Bistrici okupila stručnjake iz sektora maloprodaje, vodećih istraživačkih i marketinških kuća u Hrvatskoj te predstavnike ključnih proizvođača hrane, pića i kućanskih potrepština. Na konferenciji su predloženi najnoviji podaci o donositeljima odluka o kupnji (istaknuto je tako da 86 posto odluka o kupovini hrane donose žene), o online kupovanju koje bilježi rast širom Europe, te trendovima spajanja i akvizicija, a posebno se raspravljalo o nužnosti edukacije prodajnog osoblja. Na tu temu vrlo zapaženo izlaganje imala je Dubravka Horvat, training managerica Podravke koja je predstavila kompanijski model internog trenerstva u funkciji sustavnog razvoja prodaje.

- Podravka razvija platformu internih edukacija, treninga i radionica za zaposlenike prodaje omogućavajući tako podizanje razine znanja na organizacijskom nivou. Cilj je osloboditi unutarnje



Interes za ovaj Podravkin model iskazali su predstavnici nekoliko hrvatskih tvrtki, a on će biti predstavljen i u sljedećem broju časopisa Progressive.

snage pojedinaca – kreativne, emocionalne, poduzetničke, kako bi se zaposlenici pretvorili u neumorne inovatore, uspješne timске djelatnike, samostalne i učinkovite zaposlenike. Izuzetno je važna izgradnja osjećaja zajedništva, ali i odgovornosti na svim nivoima te usmjerenost na produktivnost i profit. Program internog trenerstva izuzetno je koristan i ekonomičan budući da se oslanja na vlastite resurse. Interni treneri poznaju procese unutar firme i specijalizirani su za određena područja koja obuhvaćaju teme vezane za proizvode i procedure u tvrtki ili određene teme koje treba odraditi s velikim brojem zaposlenika. Trebaju biti podrška zaposlenicima od početnog programa edukacije, kroz praćenje i razvoj karijere, do dnevnih zahtjevnih situacija u terenskom radu. S obzirom da su i sami prethodno stekli višegodišnje iskustvo rada u prodaji olakšana je komunikacija između organizacijskih cjelina HR i Pro-

daje jer ih kolege u prodaji percipiraju po autoritetu znanja i iskustva. Cilj internog trenerstva je kvalitetno prenošenje znanja i iskustava koja se primjenjuju u praksi uz motivaciju zaposlenika da osvijeste svoje jake strane i usmjere ih u osobni uspjeh, a time i uspjeh kompanije! - istaknula je Dubravka Horvat.

Priča o vodi osvojila mališane



Djeca se svidjela Priča o vodi

Voda ne služi samo za piće ili pranje, ona je odlična za igru i zabavu, a svojim žuborom, rominjanjem, pljuštanjem može ispričati najljepše priče. One koje se zauvijek usijeku u dječju dušu, one koje zarobe lijepa sjećanja, one koje potaknu na razmišljanje. Baš takva je bila Priča o vodi koju je povodom Dana grada koprivničkim mališanima predložilo zagrebačko kazalište Mala scena. U dobro osmišljenoj predstavi uživalo je gotovo 200 djevojčica i dječaka koji su zahvaljujući Studenoj susret s ovim inspirativnim kazalištem doživjeli u svojim jaslucama ili pak Domu mladih. (J.L.)

Simpozij o upravljanju okolišem

Pod pokroviteljstvom zagrebačkog sveučilišta održan je simpozij 3rd International Symposium on Environmental Management koji je okupio eminentne stručnjake iz cijelog svijeta. U radu simpozija ispred Podravke sudjelovali su Lana Horvat i Daniel Fišter. Ukazano je na brojna tehničko-tehnološka rješenja koja suvremena znanost pruža industriji prvenstveno u održivom razvoju. Jedno od predavanja bilo je i o radu gradskog uređaja za pročišćavanje otpadnih voda grada Koprivni-

ce. Pokazalo se da neka rješenja, koja separatno gledano daju obećavajuće rezultate, holističkom analizom nisu toliko obećavajuća. Također je važno istaknuti da bez obzira na relativnu nerazvijenost zaštite okoliša u Hrvatskoj mnoga društva su još na značajno nižem stupnju razvijenosti zaštite okoliša. Tijekom vrlo zanimljive rasprave za „okruglim stolom“ istaknuto je nekoliko problema od kojih je najznačajniji: granice rasta u okvirima postojećeg globalnog stanja. (L.H. i D.F.)

Pijetao zakukurikao ispred Kraluša

Prema idejnom rješenju Podravki-nog umjetnika Zvonka Sigetića pred Pivnicom Kraluš zakukurikao je satni pijetao. Riječ je o satu u vitraj tehnici (tiffany tehnika) koji će signalizirati svaki puni sat, a točno u podne dva puta zakukurikati. Samo kućište je tokareno od čelika, a mehanizmi u unutarnjem dijelu pokreću pijetla u položaj kukurikanja i okretanja. Kako je satni mehanizam povezan GPS sustavom, točnost vremena na satu je besprijekorna, što će vjerujemo, koristiti svim građanima Koprivnice. Zadovoljstvo uspješno odrađenog posla satnog pijetla nisu krili direktor Ugostiteljstva Podravke Branko Takač i autor projekta Zvonko Sigetić koji su prilikom instalacije ispred Pivnice Kraluš naglasili kako je to još jedan u nizu projekata koji se pripremaju vezani na



temu pijetla i njegove simbolike. Sve u svemu, riječ je o projektu kojim se nastavlja tendencija započeta izložbom pijetlova u Galeriji Hlebine, odnosno vraćanje sjaja simbolu Po-

dravine i Podravke. Na kraju, ali ne i manje važno treba kazati kako je sat ispred pivnice Kraluš poklon Podravke građanima Koprivnice u povodu Dana grada. (B.F.)

Podravka donirala zagrebačke obitelji

Osim što je bilo izuzetno sportsko događanje koje je omogućilo da ljubitelji atletike u Zagrebu uz kraljicu visina Blanku Vlašić vide i najbržeg čovjeka svijeta Usaina Bolta, ovogodišnji Hanžekovićev memorijal imao je i humanitarnu notu. U sklopu tradicionalnog atletskog mitinga održana je i humanitarna utrka na Bundeku, a umjesto priređivanja domjenka na after partiju organizatori su u dogovoru s Podravkom i gradom Zagrebom odlučili darivati 10 socijalno

ugroženih obitelji. Odjel za socijalnu skrb gradskog ureda za socijalnu zaštitu i osobe s invaliditetom izabrao je 10 obitelji s izrazito niskim primanjima i većim brojem djece kojima su uručeni paketi Podravkine hrane. Poklon košare različitih proizvoda Podravke predstavnicima obitelji uručili su predstavnici grada Zagreba, direktorica Hanžekovićevog memorijala Ivana Brkljačić i direktorica Podravkinog sektora Poslovni program pića Sanja Garaj Miloš. Tom prigodom pohvaljena je koprivnička kompanija koja je još jednom pokazala svoje veliko srce pa je osim potpore velikoj sportskoj manifestaciji pružila i radost siromašnim zagrebačkim obiteljima. (J.L.)

Zlatni grozd - kuharski kup

Podravka je bila generalni pokrovitelj natjecanja 2. kola "Zlatni grozd Međimurja", čime se u Čakovcu nastavilo sedmo izdanje Hrvatskog kuharskog kupa, festivala u cjelinu povezanih pet kulinarskih manifestacija koje se na zadane teme održavaju diljem Hrvatske. Ukupni pobjednik Hrvatskog kuharskog kupa osvaja veliku kristalnu kuhaču. Sudjelovalo je 9 natjecatelja sa svojim pomoćnicima, a pripremali su svečane hladne plate od mesa zeca ili kunića, glavno jelo od svinjetine i vina, te hladne deserte od krušaka, lješnjaka i kaka. Radove natjecatelja ocjenjivali su eminentni kuhari članovi Sekcije ocjenjivača HKS-a Miroslav Dolovčak, Branko Žufika te Grozdana Bohorč, a osim okusa vodili su računa i o složenosti pripreme pojedinog jela, kreativnosti u prezentaciji, pravilnom korištenju tehnika obrade namirnica itd. Zbrojem bodova u sve tri kategorije dobiven je ukupni poredak, a i ovdje je najbolja bila Rozalija Neralić iz restorana „Cvjetno“, Studentskog centra Zagreb uz koju je na natjecanju bila pomoćnica Nadica Petričko. Inače, Podravka se uspješno predstavila svojim proizvodima. (D.J.)



Podravka kao društveno odgovorna kompanija ponovo pokazala svoju humanost



Lino višebojac OŠ Stjepana Kefelje, Kutina Naprijed Linači!

Zadnjeg četvrtka u listopadu Lino medvjedić zaigrao je višeboj s djecom Osnovne škole Stjepana Kefelje u Kutini. Iako mala škola sa svega 470 djece, uspjeli su stvoriti toplu atmosferu u velikoj gradskoj dvorani. Prije nego je nadmetanje najboljih u školi započelo, ravnatelj Ivan Čorak uz pomoć gradonačelnika Damira Žmegača službeno je otvorio natjecanje uz poruku neka se vesele, sportski nadmeću i navijaju za svoje prijatelje. Kulturno umjetnički program kojim se

predstavila škola predvodila je Stefani Galović, učenica 7c razreda i ispričala nam kako ona zamišlja „svijet po mom“.

A da bi veselje bilo potpunije pobrinuo se sam Lino i doveo u goste legendu hrvatske nogometne reprezentacije Daria Šimića. Osim što je pružao potporu svim natjecateljima, pomagao savjetima, odmjerio je snage i sa učenikom 7c razreda Ivanom Prohaskom u izvođenju nogometnih penala. Ni iskustvo koje je Dario stjecao po nogometnim terenima širom Europe nije bilo dovoljno da pobijedi svog izazivača. Osim Ivana, slatkim po-

klon paketom Podravke nagrađena je i Lina Šušnjar iz 6b razreda koja je sa svojim imenjakom Lino medvjedićem zaigrala rukomet.

Glasno navijanje, pjesma, mnoštvo šarenih transparenata nije ometalo natjecatelje. Štoviše i sami su poticali navijače da ih podupru, da ostvare što bolje rezultate u pojedinačnim i grupnim igrama. Od njih dvadesetčetiri natjecatelja, najviše bodova osvojili su Antonela Večerić iz 6b razreda i učenik 8c Albert Tomić. Pobjedom postali su šesti par finalista koji će krajem svibnja sljedeće godine boriti se da ostvare svoj „Sportski san“.

Lino višebojac u OŠ I.L.Ribar iz Labina

Sport kao način života

Arian Načinović i Antea Kogej novi su sportski junaci OŠ Ivo Lola Ribar iz Labina koja se može podičiti brojnim sportskim uspjesima između ostalog ovu školu pohađa i svjetski prvak u sportskom ribolovu, te podatkom da čak 350 od ukupno 550 učenika aktivno djeluje u nekom klubu. Iako je bio jedan od najmlađih i rastom najnižih višebojaca Arian je „natukao“ čak 150 bodova i premoćno osvojio pobjednički pehar. Sretan zbog prvog sportskog trofeja simpatični učenik petog razreda pojasnio je da za pobjedu nije bitan stas nego veliko srce i talent. S njegovim mišljenjem suglasila se i Antea koja nije važila za favoritkinju ali



Natjecatelji Lino višebojac



Najglasniji su uvijek navijači

je spretno skupljala bodove i na kraju stala na pobjedničko postolje. Svoju radost podijelila je s prijateljicama iz 6c razreda koji je inače proglašen za najbolju navijačku skupinu labinskog Lino višebojca. Za tu titulu koja donosi slatku nagradu-paket Linolade nougat nije se bilo lako izboriti, jer su zapravo svi učenici uz glasnu podršku nastavnika i brojnih roditelja priredili pravu navijačku predstavu. Više od dva sata na tribinama sportske dvorane pjevalo se i plesalo, trubilo i pljeskalo, skandirala se imena sportskih gostiju Luke Stepančića i Sanje Jovanović i njihovih izazivača Lee Vidić i Saše Selinovića, te pobjednice u literarnom natječaju Almine Ma-

slić. Dodatni poticaj veselim osnovcima dao je dolazak igrača RK Zagreb Croatia osiguranja Luke Stepančića koji je nekada bio učenik njihove škole. Medvjedić Lino vratio ga je u školske klupe, ali ne da ponovo uči matematiku ili povijest, nego da svojim primjerom pokaže kako se ustrajnim radom i zalaganjem mogu postizati vrhunski sportski rezultati. Luka je to s velikim veseljem i napravio te je uz podršku ponajbolje hrvatske plivačice i svjetske prvakinje Sanje Jovanović ispisao jednu od najljepših priča svih sezona zajedničkog projekta Podravke i Sportskih novosti kojoj je svjedočila i Monika Mališa, prva pobjednica Lino višebojca.

OUTLET PRODAJA

Koprivnica 15. - 17.11.2011. od 10 do 17 h
Dom Željezničara, Kolodvorska bb
Mogućnost plaćanja obustavom na plaći do 6 rata.

**Obavijest o prodaji proizvoda od mesa**

Odjel PRIGODNE PRODAJE organizira prodaju proizvoda od mesa proizvođača Danice d.o.o, uz mogućnost plaćanja na tri rate. Na ponudi su slijedeći proizvodi:

Svježe meso:

A) Juneće meso paket 10 kg po cijeni od 565,80 kn

- lopatica bez kosti 2,50 – 2,60 kg
- vrat s kostima + podlopatica 2,70 – 2,80 kg

- prsa 1,40 – 1,45 kg

- rebra 2,15 – 2,25 kg

- potrbušina 1,40 – 1,05 kg

B) Juneći but bez kosti, pakiranje 5 kg – 297,60 kn/pakiranje

C) Paket "D", pakiranje 10 kg – 602,70 kn/pakiranje

- but BK – juneći 7 kg

- leđa – juneća 3 kg

D) Svinjetina francuska obrada – 35,67 kn/kg

E) Svinjetina milanski rez – 39,36 kn/kg

F) Cijepana polovica svinjska (U) – 19,07 kn/kg

G) Cijepana polovica svinjska (E) – 21,53 kn/kg

H) But bez kosti – svinjski, pakiranje 5 kg – 227,55 kn/pakiranje

I) Kare svinjski, pakiranje 5 kg – 190,57 kn/pakiranje

Smrznuti program:

a) Danburger, pakiranje 3 kg – 111,93 kn/pakiranje

b) Danburger, Vegeta Twist pakiranje 4 kg – 130,00 kn/pakiranje

c) Dansteak, pakiranje 2,94 kg – 98,40 kn/pakiranje.

d) Čevapčići, pakiranje 3 kg – 129,15 kn/pakiranje

e) Pljeskavica, pakiranje 3 kg – 98,40 kn/pakiranje

Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti na tel 651 781 ; 651 954 ili na e mail: mirjana.cahunek@podravka.hr najkasnije do 17. 11. 2011.

Podjela će se vršiti 24. 11. 2011 pred skladištem 163, Kolodvorska (preko puta dvorišta Galantpleta) od 14. 00 – 15. 30 sati

PODRAVKIN RESTORAN**JELOVNIK ZA STUDENI**

14.11.2011. ponedjeljak

Varivo grah s kis. repom, rolana lopatica

15.11.2011. utorak

Pileći paprikaš, tijesto, salata

16.11.2011. srijeda

Pivska kobasica, špinat, pire krumpir

17.11.2011. četvrtak

Junetina u saftu, kukuruz. žganci, salata

18.11.2011. petak

Pohani oslić, krumpir slani, salata

21.11.2011. ponedjeljak

Varivo grah s tijestom, kobasica, salata

22.11.2011. utorak

Svinjetina u saftu, tijesto, salata

23.11.2011. srijeda

Pečena svinjetina, krumpir seljački, salata

24.11.2011. četvrtak

Pohana puretina, pirjano povrće, salata

25.11.2011. petak

Sarma, krumpir slani, kolač

ELMA Peteranska c. 94, Koprivnica, Tel. 048/647-380
...ponuda je sjajna, a kvaliteta trajna...
Radno vrijeme: pon.-pet. 07-20, sub. 07-14

Nudimo Vam:

- bijela tehnika
- štednjaci i kamini
- keramičke pločice
- umivaonički blokovi
- kade, tuš kade i kabine
- centralno i plinsko grijanje
- elektro i vodovodni materijal

I ovce i novce
VAŠ OVLASTENI PARTNER
MREZ

ELMA
A. NEMČIĆA B. Tel: 048/621-503
LCD...LED...televizi...fotoparati,
komerc...HIFI linije...telefoni, laptopi

SONY
GRUNDIG **SAMSUNG**

...ponuda je sjajna, a kvaliteta trajna...

Prerada bučinih koštica u koprivničkoj Podravini

Bučino ulje se najčešće koristi kod pripreme salate od kiselog zelja, graha, luka ili zelene salate.

Tekst: Nada Matijaško

Dok mnogi danas tek otkrivaju blagodati finog bučinog ulja, u Podravini postoji duga tradicija njegove proizvodnje i upotrebe, a jedna od najstarijih industrija uopće u Koprivnici bila je upravo proizvodnja bučinog ulja. Kako navodi dr. Dragutin Feletar u knjizi "Prilozi za povijest Podravke" (Koprivnica, 1980.), u tijeku 1. svjetskog rata obitelj Braun osnovala je mali pogon za preradu bundevskih koštica u ulje te proizvodnju pogača za stočnu hranu (Feletar, 20). Taj se pogon nalazio uz zgradu Novog koprivničkog paromlina utemeljenog 1894. godine (lokacija današnjeg Podravkinog mlina). Između 1920. i 1923. godine, kada se proizvodnja bundeva u Podravini uhodala, a potrošnja jestivog ulja na tržištu povećala, obitelj Braun i dioničari grade novu zgradu uljare, koja postoji i danas uklopljena u Podravkine proizvodne hale. "Industrija ulja d.d." doživjela je nova proširenja tijekom 1927. i 1928. godine, a osim bundevskih koštica prerađivao se i suncokret, uljana repica, kikiriki, kokosov orah, sezam i druge uljarice. Ova uljara '30-ih godina 20. stoljeća pripada među najznačajnije industrije sjeverozapadne Hrvatske s gotovo 300 zaposlenih radnika. Ljudevit Braun, direktor "Industrije ulja d. d.", primio je 1932. godine posebno odlikovanje u kojem se ističe da je proiz-



vod te uljare "Ulje s markom Crnac i izvan granica Jugoslavije poznato kao prvorazredno" (Feletar, 20). Nažalost, zbog širih konkurentskih interesa krupnog kapitala, rad ove uljare prekinut je 1937. godine

će od 1959. godine postati mjesto proizvodnje bučinog ulja. Taj je mlin inače poznat kao prvi koprivnički parni mlin, jer je još 1858. godine tadašnji vlasnik Ivan Đurkan dao vodeni pogon nadopuniti parnim. Kasnije je mlin imao više različitih vlasnika, a nakon nacionalizacije, od '50-ih godina 20. stoljeća predan je Poljoprivrednoj zadruzi Koprivnica. Godine 1959. u dijelu staroga mlina i dozidanim prostorijama montira se mala tvornica za preradu ulja, čime je zapravo nastavljen bogata koprivnička tradicija uljarstva (Feletar, 201). Godine 1966. prestaje se s meljavom žitarica u bivšem "Zadrugaru" i od tada na ovoj lokaciji radi jedino uljara. Slijedom višekratnih integracija, najprije u "Koprivnički elektromlin" 1963.



godine, a potom u veliku organizaciju PIK "Podravina" 1971. godine, ova uljara s početkom 1972. godine ulazi u sastav Podravke. Tako se proizvodnja bučinog ulja od 1972. pa sve do 1997. godine odvija u okrilju i pod markom Podravke. Tehnologiju proizvodnje bučinog ulja stvaranu dugi niz godina u ovoj uljari, od 1997. godine do danas nastavlja obitelj Hladnić. Proizvodnja bučinog ulja, dakle, od izuzetne je važnosti za povijest industrije u Koprivnici. No, bučine koštice prerađivale su se nekoć i jednostavnim, arhaičnim postupcima i u seoskim domaćinstvima posvuda po Podravini.

Do sredine 20. stoljeća poljoprivredna domaćinstva nastojala su na vlastitim oranicama proizvesti većinu namirnica za svoje potrebe. Tikve su se sadile jer su kvalitetna hrana za stoku, a koštice su se vadile,

prale, sušile i spremale za "koščično" ulje. Crno bučino ulje naročito se upotrebljavalo tijekom dugih postova u Adventu i korizmi. U tim razdobljima ulje se kuhalo svaki tjedan, obično srijedom i petkom. "Ob četiri vure, još za debelog mraka, već su snehe na stupi pod strohaj. Snehe su koščice trebale, sušile v krušni peći i stupale u drvenoj stupi tak dugo dok se ne dobi masna grudva. Onda su to izvadile

v struganjku, pod kotlom su nakurile i dok voda zavri, koščice zakuhale. To se moralo mešati i škropiti z ladnom vodom z lončeka da pene ne skipe. Ulje je isplivalo na površinu i obralo se v ranjglu u kojoj se još kuhalo dok sva voda ne ispari."

Gotovo ulje pospremla se u keramičke čupove uskog grla. Bilo je domaćinstava u kojima se nije kuhalo bučino ulje, ali su očišćene koštice nosili u uljare i mijenjali za ulje.

Upotreba "koščičnog" ulja bila je uobičajena jer ga se nije moralo kupovati u dućanu kao suncokretovo. Unatoč tome što je bilo relativno dostupno, jer se radilo kod kuće i od domaće sirovine, bučino ulje vrlo se cijeno.

Svaki put dok se kuhalo ulje, pekla se zlevanka sa "žufom". Naime, umjesto s mlijekom, zlevanka se umutila s tekućinom koja je preostala u kotlu nakon kuhanja koštica. "Ozgor se još polejala z crnim uljem, i bila tak mefka". Tekućina "žufa" koristila se i za kuhanje kisele repe. Pod nazivom "žufa" u Podravini se podrazumijeva i "mela od koščic", suhe tikvine koštice stučene u možđaru i prosijane, a dodavale su se kod miješenja pogača i pogačica, u nadjev za "kašnjake" ili kuhanom jelu od prosene kaše ("žufa kaša"). Spomenuti "kašnjaki" – štrukli s hajdinskom ili proseonom kašom i bučinim uljem, primjer su specifičnog jela iz tradicijske podravke kuhinje koje se s lakoćom može uklopiti u suvremeno kulinarstvo i turističku gastronomsku ponudu. Bučino ulje, ipak, najčešće se koristi kod pripreme salate od kiselog zelja, graha, luka ili zelene salate, i za tu primjenu nema za Podravca ulja koje može nadmašiti okus i miris bučinog ulja.



Šefica kuhinje bolnice Magdalena Krapinske toplice Josipa Koprivnjak



Gdje ste i kada stekli prvo iskustvo u kuhanju i po čemu ga najviše pamтите?

Svoje prvo iskustvo u kuhanju stekla sam uz svoju baku. Ona je bila ta koja me je mnogo toga naučila. Bila je smirena osoba i uvijek me je hvalila i poticala kada baš i nije bilo najbolje ono što sam napravila. Ona je najzaslužnija što sam izabrala svoje zanimanje.

Koje je Vaše najviše dosadašnje priznanje, uspjeh?

Još kao učenica Srednje ugostiteljske škole sudjelovala sam u ekipi koja se natjecala na „Gastru“ u Zagrebu i osvojili smo drugo mjesto u kategoriji „Nacionalna jela“. Na Danima hrvatskog kulinarnstva, tj. državnom prvenstvu kuhara osvojila sam brončanu medalju u kategoriji „Umjetnost kuhanja – bolnički meni“.

Koja jela najviše volite pripremati i za koga?

Najviše volim pripremati naša domaća zagorska jela. Uglavnom ih pripremam za obitelj i prijatelje.

Bez kojih namirnica, začina ne možete zamisliti dan u kuhanju?

Začin koju svaki dan koristim je „Vegeta“. Danas je na tržištu ima s različitim dodacima, zato je obožavam. Doručak je nezamisliv bez „Lino lade milk“ i čaja okusa „Aronija i crni ribiz“. Često koristim „Dolcela“ puding jagodu i vaniliju,

„Bolnički jelovnik“

Krem juha od brokule:

150 g brokule, žlica brašna Podravka, malo soli, papra, 1,5 dcl mlijeka

Piletina u umaku od vrhnja:

150 g pilećih prsa, žlica senfa Podravka, žlica ulja, malo soli, papar, 2 dcl vrhnja za kuhanje

Palenta:

30 g palente – kukuruznog brašna, žlica soli

Krema od breskve:

20 dkg breskvi iz kompota, malo ruma, 3 g šećera u prahu, 5 dkg vrhnja za šlag, 2 g čokolade za kuhanje

Priprema

Krem juha od brokule

Cvjetove brokule kuhamo u slanoj vodi 15 minuta. Kuhanu brokulu izmiksamo i vratimo natrag u lonac. Mlijeko pomiješamo s brašnom i dodamo u juhu. Kad zakipi začिनimo je Vegetom, solju i paprom.

Piletina u umaku od vrhnja

U tavi ugrijemo masnoću i na njoj pržimo pileća prsa. Pržena pileća prsa izvadimo u zdjelu i držimo na toplom. U tavu u kojoj se pržilo meso dodamo vrhnje za kuhanje, senf, sol i papar. Sve dobro promiješamo, kratko prokuhamo i prelijemo preko narezanih pilećih prsa.

Palenta

U kipuću posoljenu vodu stavimo ku-

pogotovo za kreme u kolačima. Kad nemam vremena za kuhanje uvijek pri ruci imam par vrsta „Podravka juha“, Svatovska, Alpska, Bečka, Minestrone... mojoj su obitelji najomiljenije.

Preferirate li modernu ili tradicionalnu kuhinju, zašto?

Više preferiram tradicionalnu kuhinju. To je jednostavno stvar navike, no tu se uvijek kombinira i nešto moderne kuhinje.

Koju svjetsku kuhinju smatrate najzanimljivijom i zašto?

Najzanimljivija svjetska kuhinja po mom sudu je meksička. Volim taj njihov slatkasto – pikantni okus, bogatstvo

hati palentu, te je kuhamo oko 20 minuta. Kada je kuhana serviramo je na tanjur uz punjeni kupus.

Punjeni kupus

U kipuću slanu vodu stavimo kuhati glavicu kupusa kojoj smo izvadili jezgru. Prilikom kuhanja oslobađaju se listovi kupusa koje izvadimo van. Istom tekućinom blanširamo crvenu i zelenu papriku, žutu i narančastu mrkvu, te narezani kupus. Smjesu povrća ocijedimo, dodamo peršin, kim, sol, papar, vegetu, smjesu dobro izmiješamo, stavimo je na sredinu lista kupusa, preklopimo krajeve kupusnog lista u sredinu oko smjese povrća. Stavimo u krpu kako bi se formirala kuglica. Kuglice kuhamo na pari 20 minuta. Gotove prerežemo na pola i serviramo.

Krema od breskve

Breskve izvadimo iz kompota i miksamo nekoliko minuta, dodamo 2 – 3 kapi ruma, šećer u prahu i miksamo dok se smjesa ne izjednači. U dobivenu smjesu dodamo šlag od vrhnja i sve zajedno sjedinimo. Prije serviranja dekoriramo ribanom čokoladom.



boja, mirisa, okusa, sve to istovremeno i na istom tanjuru.

Vaš idealan ručak od predjela do deserta?

Kokošja juha s ribanom kašicom, Svinjski lungić u umaku od vrganja, Kroketi od krumpira, Salata od crvenog kupusa, Makovnjača.

Vaš savjet početnicima u kuhanju?

Svaki početak je težak u bilo kojem poslu, pa tako i u ovom. Kulinarnstvo samo po sebi pruža mogućnost izražavanja vlastite kreativnosti. Zato, ako se i dogodi pokoji početnički neuspjeh, ne treba odustajati. Kuhanje je jedna vrsta umjetnosti i ako ga zavolite nije teško.

Božidar Husnjak, tehnolog specijalist u Tvornici juha i Vegete

Trideset i devet godina dobrovoljnog darivanja krvi

Piše: Vjekoslav Indir, Foto: Berislav Godek



Povodom Dana dobrovoljnih darivatelja krvi Predsjednik RH Ivo Josipović odlikovao je Podravkaša Božidara Husnjaka za darivanje krvi više od stotinu puta Redom Danice hrvatske s likom Katarine Zrinske. Božidar je u Podravki zaposlen punih trideset i sedam godina i jedan je od trojice Podravkaša, uz Ivana Prosenjaka i Marijana Korenjaka, koji su nosioci ovog nadasve vrijednog odlikovanja. Ujedno je i jedan od dvanaest Podravkaša koji su darivali krv više od sto puta u povijesti Podravke.

-Darivanje krvi svakako čini dobrovoljnost što znači da osoba sposobna za darivanje krvi u vrijeme i na mjestu kad to ona odluči ponudi svoju krv, svjesna da o njoj ovisi život ili zdravlje bližnjeg. Besplatnost, a to znači da čin darivanja krvi nije motiviran financijskom ili materijalnom koristi: solidarnost, koja podrazumijeva da krv prima bolesnik, a može je dati samo zdrava osoba- objašnjava nam Božidar Husnjak samostalni tehnolog specijalist za proizvodnju u Tvornici juha i Vegete.

-Krv sam prvi put dao davne 1972. Od tada pa do danas imam točno stotinu i pet davanja. Na davanje krvi ponukao me moj otac koji je bio darivatelj, no ne na način da me je na to nagovarao, već upravo ta njegova humanost mi se sviđala tako da sam krenuo i ja. To je bilo još prije odlaska u vojsku. U vojsci sam nastavio i dalje, a poslije eto tako sve do danas - ističe Božidar. Božidar se punih trideset i devet godine odaziva dva do tri puta godišnje na darivanje krvi. Ako se uzme da prosječno dariva oko četiri i pol decilitra ove najdragocjenije tekućine ispada da je samo on darivao oko četrdeset i pet litara krvi. Velike su to količine za pola stoljeća darivanja u Podravki što svakako promovira darivanje i sve ono što krase anonimnost i dobrovoljnost. Veliki obol ovakvim rezultatima prepoznat je i na najvišim razinama pa je upravo Božidar zato i primio odlikovanja Predsjednika RH.

-Nisam možda samo jednom ili dva puta dao krv, a to je bilo kada to nisam mogao učiniti iz zdravstvenih razloga radi tlaka i kad sam imao problem sa štitnjačom. Namjeravam nastaviti davati krv i dalje sve dok će mi to zdravlje dozvoljavati - napominje Božidar.



Član je Podravkine udruge darivatelja krvi i drago mu je da vidi da sve više ljudi daruje krv. Koprivnica upravo u cijelosti odskaka od drugih gradova u Hrvatskoj. -Mislim da je to zasluga svih, od Crvenog križa do odjela za transfuziju, koji se na bilo koji način bave darivanjem jer je stvorena jedna pozitivna klima da u tome nema ničeg lošeg već samo pozitivno, a i sam čin darivanja je dobar za vlastito zdravlje. Obvezna je prije darivanja liječnička kontrola iz koje uvijek doznaš da li je sa zdravljem sve u redu što je vrlo važno za svakog. Mi u Podravki Kolektivnim ugovorom imamo za svako darivanje osigurana dva plaćena dana dopusta. Nakon trideset i pet davanja muškarci te dvadeset i pet davanja žene ostvaruju pravo na besplatno dopunsko osiguranje. Pomažeš drugima ali koristi i tebi samom, pojašnjava nam Božidar. Potpuno zaslužen nosi ovaj orden te ističe kako uvijek kad da krv osjeća se nekako lakše i zadovoljnije znajući da je upravo učinio nešto neprocjenjivo vrijedno.

-Za mene je to iznimno velika čast. Veliko priznanje mi je i da sam uopće bio na prijemu kod predsjednika. Nastaviti ću i dalje darivati krv poručio je na kraju razgovora kratko Božidar Husnjak.



Koprivnica u samom hrvatskom vrhu po darivanju krvi

Ivan Haramija Hans

Karikaturist od kad zna za sebe

Piše: Vjekoslav Indir, Foto: Berislav Godek

Rođen u Prelogu, likovnu umjetnost diplomirao je na Pedagoškoj akademiji u Čakovcu. Kao likovni pedagog prvo je radio u osnovnim školama u Prelogu i Donjoj Dubravi, a od 1980. godine zaposlio se u Podravki kao organizator kulturnih djelatnosti gdje je radio sve do umirovljenja 1997. Radio je na organizaciji brojnih kulturnih akcija, posebno podupirući glazbeni, likovni i dramski amaterizam. Punih devet godina u Podravki je uređivao humorističko-satirički list Feferon, a u listu Podravka objavljuje karikature već više od trideset godina. I danas je veliki Podravkaš koji Podravku uvijek ističe pa se sprema karikature koje objavljuje u našem listu poslati u Belgiju na međunarodni natječaj karikatura.

-Crtanjem sam se započeo baviti od kako znam za sebe. Prve karikature objavljene su mi 1973. u varaždinskom Grabancijašu, a nakon toga karikatrom se javljam u velikom broju novina i knjiga u zemlji i inozemstvu. Gotovo nema zemlje u kojoj nisam objavljivao svoje karikature. Meni su proricali svijetlu likovnu budućnost no ovo je prije gotovo - šali se Hans te nastavlja:

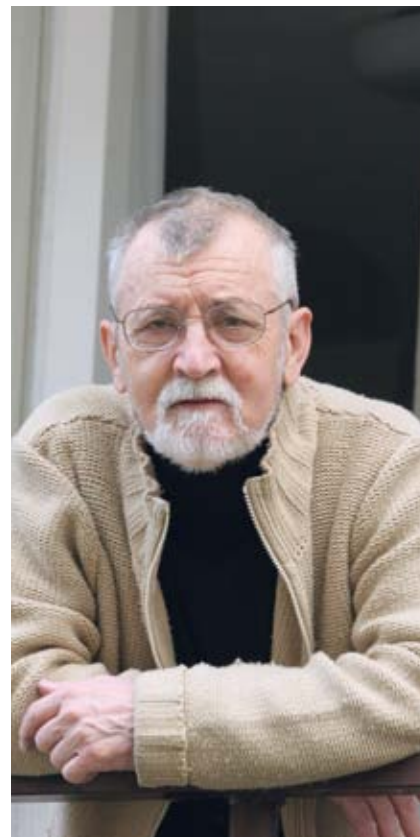
-Sve započinje skicama i kad dođem do najjednostavnijeg rješenja onda je to konačno, a nitko to tada ne razumije

jer je bez riječi. Ideje mi padnu u trenutku. Najčešća tema mi je život jer ja ne radim portrete, u stvari komentiram događaje. Nikada nije bilo povoljno vrijeme za karikaturu. Problem je u tome da su nositelji događaja živi ljudi pa ako se netko prepozna u karikaturi tada si je za to sam kriv, govori nam Hans.

Najdraže nagrade od struke i sredine u kojoj živim

Objavio je na desetke tisuća karikatura, ni on sam ne zna točan broj, a o njegovom radu dosad su pisali najbolji likovni kritičari u zemlji i inozemstvu. Priredio je osamnaest samostalnih izložbi karikatura, uglavnom u Hrvatskoj, te sudjelovao na velikom broju skupnih izložaba, u inozemstvu i gotovo na svim kontinentima. Jedan je od članova utemeljitelja Hrvatskog društva karikaturista i Federacije udruženja karikaturista Europe FECO. Svojim djelovanjem Hans je pozitivno i poticajno uvelike djelovao na razvoj umjetnosti karikature u Hrvatskoj.

-Pet knjiga karikatura: „Prst u oko“, „Na nišanu“, „Zdravlje je najbolja medicina“, „Hans“ i „Monografija poslovne karikature“. Uz to objavio sam i knjigu koserija i satire „Pisma iz prošlosti“ te ilustrirao više knjiga i publikacija. Svojim sam karikaturama sudjelovao na svim najvaž-



nijim svjetskim natjecanjima, festivalima i izložbama karikatura: od Duisburga, Montreala, Teherana, Ancone, Tokija, Seoula, Istanbula do Nanjinga u Kini i mnogim drugima prisjeća se.

Hans je jedan od najtrofejnijih autora u povijesti hrvatske karikature. Često je nagrade osvajao i nekoliko puta za redom. Samo u Seoulu je jedanaest puta dobivao prve nagrade te tri puta u kineskom Nanjingu i dva puta u Damasku. Medalju Grada Koprivnice primio je 2003. za iznimno stvaralaštvo u karikaturi. A kao predanog i uspješnog kulturnog radnika, te kao svjetski afirmiranog karikaturistu, koji je time značajno pridonio kulturi i afirmaciji Grada Koprivnice ovih dana primio je i Nagradu za životno djelo Grada Koprivnice.

-Ponosan sam na dobivenu nagradu i moram priznati da to ni u snu nisam očekivao. Kako je karikatura danas nepopularna, ova nagrada mi znači da nisam radio uzalud. Najdraže su mi upravo nagrade koje sam dobio od vlastite struke i sredine u kojoj živim.



Hans inspiraciju za karikature nalazi u svakodnevnom životu

FEFERON

Glasovanje

Sredila se Fata i krenula na glasanje. Tako sređena obuje Mujine cipele broj 46. Sretne je susjeda na putu do glasačkog mjesta i pita je:

Bona Fato, sve si se sredila i utegla, ali što obu tolike cipele? A Fata odgovara:

Rek'o Silajdžić da izađemo u što većem broju!

Mujo u dućanu

Dolazi Mujo u dućan: "Kilu limuna molim Vas."

Prodavačica: "Hoćete li vrećicu?"

Mujo: "Jok vala, nego ću ih šutati do kuće!"

Kod ortopeda

Mujo kod ortopeda skine cipele.

-Uh, kako vam smrde noge!

-Da, to mi je rek'o i doktor opće prakse, ali sam htio mišljenje specijaliste.

Peti razred

Viče otac policajac na sina:

'Vidi kakav si! Kradeš od majke, psuješ, pušiš, a tek si peti razred!'

'Ali tata i ti si pušio u petom razredu', na to će sin.

'Ali sine meni je bilo 17 godina!'

Lavica

Bik i lav sjede za šankom i piju. Lavu zazvoni mobitel.

"Da, draga, dolazim", odgovara lav i brzo popije svoje piće i sprema se otići.

Na to će bik: "I ti si mi neki lav. Da mene zove žena, ja bih je poslao ma znaš gdje, i nastavio bih dalje piti s prijateljima."

"Da", odgovara lav, "no, među nama je bitna razlika. Moja je žena lavica, a tvoja je krava."

Bajke

U knjižari muškarac pita prodavačicu:

'Imate li knjigu 'Muškarac - gazda u kući?'

'Bajke su na dječjem odjelu.' ...

Gusarski

Gusar sjedi u krčmi i pije rum, kad ga krčmar pita:

- Kako ste dobili tu drvenu nogu?

- Jednog dana sam plivao pored broda, naišao je morski pas i odgrizao mi nogu.

- A kako ste dobili tu kuku na ruci?

- U napadu na jedan brod mi je odrezana.

- A kako ste dobili taj povež preko oka?

- Gledao sam galeba kako leti i on mi se posr'o u oko.

- Pa, zar se tako može izgubiti oko?, krčmar će zburnjeno.

- Ne, ali to mi je bio prvi dan s kukom.

Crnogorski

Sastali se Englez, Francuz i Crnogorac, pa razgovaraju o osobinama svojih žena.

Englez kaže:

- Mojoj ženi, kad jaše konja, noge vise do zemlje, ne zato što je konj nizak, već zato što ona ima duge i vitke noge.

Francuz kaže:

- Kad dodirnem prstima jedne ruke drugu ruku, mogu obuhvatiti svoju ženu oko struka, ne zato što imam duge prste, već zato što joj je tako tanak struk.

Na to će Crnogorac:

- Ja kad pođem na posao, lupim svoju ženicu po guzici i njoj se guzica tresе sve dok ja ne dođem s posla, ne zato što ona ima veliku guzicu, već zato što se ja brzo vratim s posla.

Iskustvo

Došao mujo na urlaub iz Minkena i nakon divljeg seksa s Fatom, sav bijesan upita Fatu:

- Gdje si bona to sve naučila?

Ona će: - Gledala sam pornofilmove.

- A Mujo je odalami i reče

- Lažeš! Gledam i ja utakmice Bundes Lige svake nedjelje pa ne igram ko Pele.

OD PRESLATKIH OBEĆANJA U PRAVILU DOBIJEŠ
BLJUTAVO VINO!



Karikatura: Ivan Haramija-Hans

Susret s...Terezom Kesovijom, legendom hrvatske estrade

Piše: Mladen Pavković, Foto: arhiva



Poznata dubrovačka pjevačica, legenda hrvatske zabavne glazbe Tereza Kesovija, ne pomišlja na odlazak s estradne scene. Kad joj netko samo spomene „kraj“, ona o tome ne želi ni čuti, niti na takva pitanja odgovara. Samo kaže: „Još je srce mlado!“ Iza nje su na tisuće koncerata, mnogobrojni festivali, bogata karijera u Francuskoj i veliki broj sni-

“Riječ ravnice” iz Đakova u Podravki

Da su Slavonci veseli, opušteni i druželjubivi ljudi dokazali su članovi Udruge ljubitelja poezije i pjesme „Riječ ravnice“ i muška klapa „Staropopoljani“ iz Đakova za vrijeme boravka u Podravki i Koprivnici. Gostujući u Koprivnici u sklopu programa obilježavanja 30 godišnjice rada i djelovanja KUD-a Podravka priredili su nezaboravne trenutke svima koji vole slavonsku pjesmu. Najprije su jednosatnim programom oduševili prisutne u restoranu društvene prehrane Podravke, potom su zapjevali i u tvorničkom krugu nakon razgledavanja tvornice

mljenih pjesama, od kojih su mnoge već evergrini. U vrijeme hrvatskog Domovinskog rata često je boravila u Koprivnici, odnosno u Podravki. Razlog njezina dolaska bila je –humanitarna pomoć. Naime, njezina obiteljska kuća nedaleko Dubrovnika bila je spaljena, ostala je bez gotovo svega. Stoga je tražila pomoć, ali nikada nije isticala da je traži samo za sebe, već je koliko je to god bilo moguće, i sama rado pomagala druge. A od Podravke je dobila iznimno mnogo.

– Stari prijatelji se nikada ne zaboravljaju – rekla je. Kad mi je bilo najteže, Podravka mi je pomogla, baš kao i neki drugi. Htjela sam se na neki način odužiti ovoj velikoj prehranbenoj kompaniji, ali to je bilo i ostalo nemoguće. Međutim, za radnike Podravke svojedobno sam priredila solistički koncert u vašem bivšem izložbenom prostoru. Čujem da toga prostora više nema, a bio je dobar i uvijek ukrašen lijepim umjetničkim slikama... Tereza je nastupala i na humanitarnim koncertima koje je organizirala Udruga branitelja Podravke. No, jedan joj je ostao u posebnom sjećanju.

– Riječ je o koncertu kojeg ste priredili

Voće. Iznenađeni Podravkaši otvarali su prozore i s užitkom slušali šokačke pjesme. Kasnije su gosti iz Đakova pjesmom i svirkom na gradskom trgu i paviljonu izazvali pažnju Koprivničanaca, a čak su se susreli i s predsjednikom Republike Ivom Josipovićem koji je prisustvovao proslavi Dana grada. Raspjevani Slavonci otišli su iz Koprivnice oduševljeni Podravkom i Podravkašima, a međusobno druženje kulturnih amatera, primjer je kako se uz minimalne troškove može razvijati suradnja, njegovati tradicija i poticati kreativnost.

u dvorani Domoljuba, a u čast i slavu pjesniku Zvonimiru Golobu. Pjevala sam njegove pjesme. On je jedan od najvećih hrvatskih pisaca, a pjesme su mu prekrasne, pune emocija. Da je živio i radio u Francuskoj ili Španjolskoj sigurno bi ga proglasili „svjetskim pjesnikom“. Dugo nisam znala da je rođen u Koprivnici.

Nismo mogli a da je ne upitamo kako se snalazi u kuhinji?

– Kako se snalazim? Baš kao i druge žene. Nastojim kuhati ono što je „najbolje“, osobito variva, juhe... Odlično pečem i kolače. Ribu volim najviše.

Pomažu li vam u tome i neki Podravkini proizvodi?

– Ma kako da ne. Svaki put kad idem negdje u inozemstvo obvezno nosim i Vegetu. Taj začim ima čarobnu moć. Vole ga svi, od Pariza do Tokija.

Vaše koncerte obično počinjete pjesmom „Prijatelji stari gdje ste“

– Nema grada ili sela gdje me ne poznaju, gdje nemam nekog prijatelja, poznanika. Stoga kad se pojavim na sceni obično krećem s tom pjesmom. Publici uvijek morate zahvaliti za svoj uspjeh, jer da nema publike, ne bi bilo ni nas.

Jeste li vjerovali da ćete tako dugo ostati na hrvatskoj, pa i europskoj estradi?

– Svoj posao volim iznad svega. Pjesma je moja najveća ljubav. Nisam vjerovala, ali ljubav se vraća samo ljubavlju, ili kako lijepo kaže Podravkin slogan – **Od srca srcu!**

Literati obilježili Dan Grada

Povodom obilježavanja Dana Grada Koprivnice, članovi Literarne sekcije KUD-a Podravka predstavili su se svojim samostalno izdanim knjigama, kao i zajedničkim zbirka pjesama. Na Zrinskome trgu prisutni članovi: Sanja Damjan, Marija Hegedušić, Marica Ferlindeš, Milica Pocza, Ana Jakopanec, Božica Galinec, Katica Popijač Rajić, Katarina Švabek, Ivan Pobi i predsjednik Sekcije Domagoj Švabek kazivali su svoju poeziju posvećenu Koprivnici. (D.Š.)



Đakovčani sa članovima KUD-a Podravka

Kuglašica Ana Jambrović na prijemu kod predsjednika Republike



Predsjednik Josipović s uspješnim kuglašima

Predsjednik Republike Hrvatske Ivo Josipović primio je u ponedjeljak 7. studenoga izaslan-

stvo Hrvatskog kuglačkog saveza u čijem su sastavu uz stručno i tehničko vodstvo reprezentacije bili i osvaja-

či medalja na Svjetskom juniorskom prvenstvu. Svjetsko juniorsko prvenstvo održano je u Sarajevu u svibnju ove godine, a predstavnici Hrvatske osvojili su jedanaest medalja dok je hrvatska reprezentacija proglašena najboljom. Najistaknutija pojedinka reprezentacije bila je kuglašica Podravke Ana Jambrović koja se okitila sa četiri medalje- 1 zlatnom, 1 srebrnom i 2 brončane. Mlada kuglašica Podravke bila je izuzetno uzbuđena primajući čestitke predsjednika Republike, a njegove želje da mladi kuglači nastave s uspješnim predstavljanjem svoje zemlje prihvatila je kao dodatni poticaj za daljnje marljivo treniranje. **(J.L.)**

Slavenaši vrijedno skupljaju bodove

Zadar - Slaven Belupo 1:3

Slaven Belupo – Rijeka 1:0



Slavenaši slave postignuti gol

Nogometaši Slaven Belupa su unazad nekoliko kola ubacili u petu brzinu. Naime, u zadnjih pet kola bilježe četiri pobjede i jedan neriješen rezultat. Odlična statistika. U 13. kolu Prve HNL na vrlo teškom gostovanju u Zadru, Slavenaši ostvaruju vrlo važnu gostujuću pobjedu – 1:3. Farmaceuti su došli u vodstvo već u 1. minuti kada se Benko odlično snašao pred vratima domaćina i savladao vratara Zadra Ježinu. U posljednjim trenucima prvog poluvremena postignuta su dva pogotka. Zadrani su izjednačili golom Mršića u 44., a Slaven

Belupo još jednom je došao u vodstvo minutu kasnije pogotkom Bušića na ubačaj Brezovca. I u nastavku susreta Koprivničanci su dominirali zadarskim travnjakom, djelovali znatno bolje od svojih domaćina, imali još nekoliko vrlo izglednih prigoda i u 86. minuti po treći put pogodili mrežu Zadrana. Strijelac je bio Milardović koji je postavio konačni rezultat – 1:3, nakon još jedne asistencije Brezovca.


- Igrali smo zaista dobro i naša je pobjeda više nego zaslužena. Zadrani su kod kuća bili bolji od Hajduka i Dinama, ali nisu bili bolji od naše momčadi čiji

su igrači svih 90 minuta pokazali veliku borbenost i maksimalno zalaganje. Bila je to jedna od naših najboljih igara u dosadašnjem prvenstvu – rekao je sportski direktor Slaven Belupa Roman Sović. Farmaceuti su i s Riječanima u 14. kolu na domaćem travnjaku pokazali vrlo borbenu, hrabru i kvalitetnu igru s kojom su došli do minimalne, ali dragocjene pobjede. Igrač odluke za 1:0 bio je Marin Jakšinić, kojem je to bio prvi prvenstveni pogodak u majici koprivničkog prvligaša.

- Sretan sam što sam odlučio utakmicu i što su bodovi ostali u Koprivnici. Da u posljednjih deset minuta nismo ostali s igračem manje, jer je u svlačionici zbog crvenog kartona morao Grgić mislim da bi naša pobjeda bila uvjerljivija – kratko je kazao nakon utakmice Jakšinić, kojega je trener Roy Ferenčina u igru uveo u 57. minuti umjesto Milardovića.

Upravo zadnjih petnaestak minuta utakmice pokazalo je koliko volje, želje i htijenja imaju Slavenaši, kada su s igračem manje uspješno odolijevali napadima Rijeke pa čak u završnici mogli i povećati vodstvo.

Kako slijedi prvligaška stanka zbog kvalifikacijskih utakmica za odlazak na Europsko prvenstvo naše reprezentacije s Turskom, sljedeći prvenstveni susret Slaven Belupo će igrati 19. studenoga s Istrom u Puli. **(B.F)**



Kompletan ručak poslužen
izravno iz prirode



BEZ DODANIH POJAČIVAČA
OKUSA I DRUGIH ADITIVA

NATUR JUHE & NATUR VEGETA

Mješavine zdravog povrća i začina koje svaku žlicu juhe prožimaju raskošnim okusima prirode, a svakom zalogaju vaših omiljenih jela daju bogat, zaokružen okus.



www.podravka.com

Nagrađeni potrošači u kulinarskim dvobojima

U sklopu promocije nagradne igre za Podravka juhe „5 juhica do 100 tisućica“ u velikim trgovačkim centrima širom Hrvatske u tijeku je akcija koju već tradicionalno Podravka organizira za svoje potrošače. Od Zagreba do Osijeka u kulinarskim dvobojima slučajno odabrani potrošači iskušavaju svoje kulinarske vještine te uz pomoć promotora kulinarstva Podravke pripremaju jednostavna jela od kojih naravno svaki počinje juhom iz vrećice. 20-ak parova suprotstavilo je do sada svoja umijeća u spravljanju jednostavnijih jela u CITY CENTRU Nr.1 Zagreb, u centru SUPERNOVA Zadar i u centru JOKER Split. Osim akcije u TOWER CENTRU Rijeka održanoj početkom mjeseca, 18. studenog održat će se i u AVENUE MALL Osijek. Pobjednike određuje ocjenjivački žiri iz publike predvođen „supervizorom“ - promotorom kulinarstva Podravke. Svaki član žirija dobiva vrećicu juhe koja im uz malo sreće i još četiri vrećice može donijeti 100 tisućica. Za svoj trud

kandidate kuhare nagrađujemo malim kućanskim aparatima Electroluxa i poklon paketima Podravke. Potrošači koji nemaju vremena kuhati mogu se

natjecati u nagradnoj igri „pitalice“ u kojoj za 3 točna odgovora mogu dobiti simboličan poklon. Pitanja su vezana uz Podravka juhe i nagradnu igru. (M.Š.)



Natjecatelji u odmjeravanju kulinarskih vještina

NAGRADNA IGRA ZA PODRAVKAŠE

Lero Radler vam poklanja
2 ULAZNICE za koncert grupe
HLADNO PIVO

Za sudjelovanje u Nagradnoj igri potrebno je točno odgovoriti na pitanje u kuponu te kupon s osobnim podacima ubaciti u kutiju kod restorana ili poslati internom poštom na **MARKETING PIČA** uz naznaku „Za nagradnu igru LERO RADLER“ do 16.11. Izvlačenje dobitnika 2 ulaznice za koncert grupe **HLADNO PIVO** održat će se 17.11., a ime sretnog dobitnika bit će objavljeno istog dana na intranetu.



NAGRADNI KUPON

2 okusa Lero Radlera su:

..... i

Ime i prezime:

Radna cjelina:

Broj telefona:



studena.



Studenac



www.podravka.com