



valovine

broj 29 / ožujak 2018. / list poduzeća V.P.Dunapack Zabok

POČETAK 2018 GODINE

Nova godina nosi nove izazove. Bliži nam se proljeće i aktivnosti na svim područjima se polako zahuktavaju. Budžet za ovu godinu je odobren i sada užurbano krećemo sa njegovim ostvarenjem.

Prodajne ciljeve za ovu godinu nam diktiraju proizvodni kapaciteti i nabavna cijena papira. Prodajna cijena papira pokazuje trend rasta od sredine prošle godine. Kako bi se utjecaj tog povećanja prebacio na kupce prodaja je usmjerila svoje aktivnosti na komunikaciju s kupcima i povećanje prodajnih cijena. Kako je volumen prodaje ograničen proizvodnim kapacitetima, cilj je ostati na istoj razini kao i prošle godine. U ukupnoj strukturi proizvoda radi se na povećanju udjela proizvoda koji nose veću vrijednost: kutije od F i FE vala te na kutije visoke kvalitete tiska. Investicija u aplikator ručica omogućuje nam novu mogućnost proizvodnju kartonskih kutija sa ručicom. Tijekom siječnja i veljače tržišta Bosne, Mađarske i Srbije su ostvarile najveći trend rasta u odnosu na isti period prethodne godine. Vodeći tržište i dalje je tržište Hrvatske, ali njegov udio se smanjio u odnosu na prethodnu godinu. Vodeći proizvodi su i dalje proizvodi tipa american, a udio štancanih i štancanih lijepljenih polako raste u udjelu.

Rezultat ostvaren tijekom siječnja je bio iznad budžeta, dok je rezultat u veljači ispod budžeta kao posljedica manjeg volumena isporuka. U narednim mjesecima je cilj raditi na povećanju prodajnih cijena i zadržati budžetirane volumene prodaje.



Tijekom prvog kvartala uspješno je kraju privedena godišnja revizija financijskih izvještaja od strane revizorske kuće KPMG. Rezultati ostvareni u 2017 godini su izrazito dobri, te ćemo drugu godinu za redom vlasnicima isplatiti bogatu dividendu. Nastavljamo dobru poslovnu praksu redovnog podmirivanja obveza prema dobavljačima, zaposlenicima, državi i kreditorima. Odjel financija posebnu pažnju posvećuje upravljanju naplatom potraživanja od kupaca te cjelokupnoj likvidnosti kompanije. Svi troškovi predmet

su strogih kontrola te ne odstupaju od budžeta. Kako bi na najbolji način upravljali sa imovnom firme, posebna pažnja je posvećena praćenju i upravljanju sa operativnim radnim kapitalom. Cilj je pratiti naplatu potraživanja od kupaca, dane obrtaja zalihe sirovina i gotovih proizvoda i plaćanje obaveza prema dobavljačima kako bi se optimizirao tok novca.

Ako napravimo analizu trendova u zapošljavanju tijekom zadnjih godinu dana, može se uočiti značajna fluktuacija zaposlenika. Nove zaposlenike je teško pronaći i zadržati i zato je najavljeno povećanje plaća s početkom drugog kvartala. Od investicija u 2018 godini potrebno je spomenuti završetak projekta kupnje nove ljepljive putem instalacije Topmatcher-a. U planu je nabava novih viličara i zamjena single facer-a na korugatoru, te čitav niz manjih ulaganja s ciljem održavanje postojeće razine produktivnosti.

Pred nama je izazovni dio godine, ali mi smo tim izazovima dorasli.

We Will!

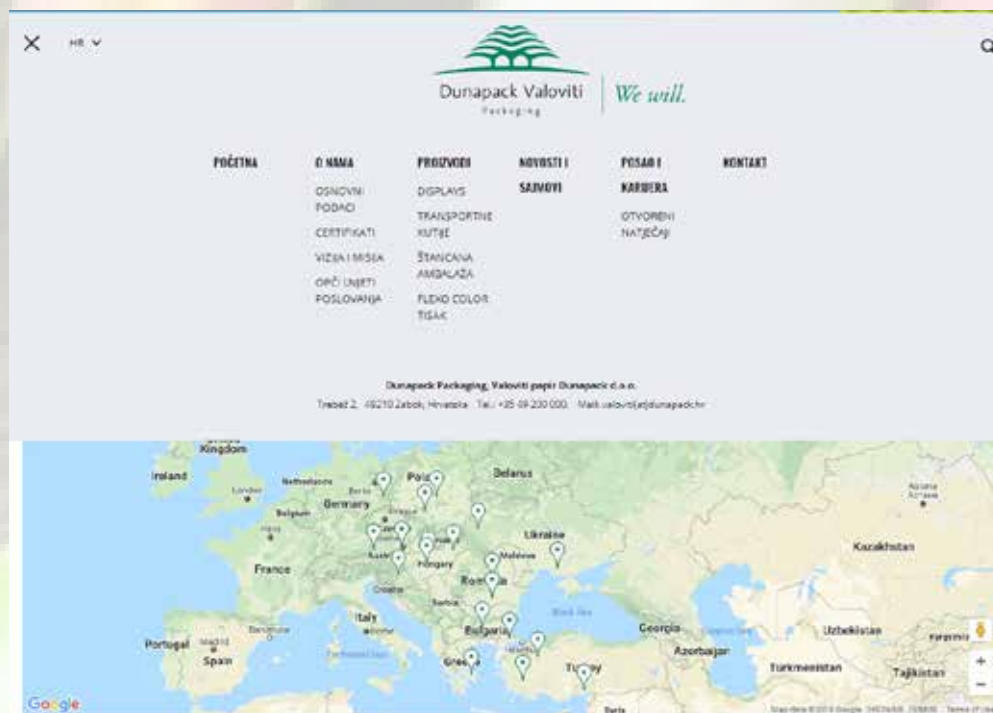
Nova WEB stranica PRINZHORN GROUP

Igor Sudec

Kao svaka uspješna kompanija tako i naša ima WEB stranicu koja omogućava postojećim i novim kupcima vidjeti naše mogućnosti te reference kompanije. Prije par mjeseci na razini grupacije je dogovoreno da će se WEB stranica objediniti za sve tvornice u grupi.

Tako smo počeli sa projektom i pripremom za novi izgled WEB stranice prošli mjesec. Projekt je trenutno u tijeku i biti će gotov do 09.04.2018. Nakon tog datuma biti će moguće na jednoj stranici vidjeti sve podatke o bilo kojoj našoj tvornici unutar PRINZHORN grupacije

To znači da ćemo imati novi, ljepši i nadasve modernizirani dizajn. :)



Igor Sudec

Natječaj za najbolju WE WILL sliku unutar PRINZHORN grupacije

Kao što ste već upoznati tokom ožujka je otvoren natječaj za najbolju sliku sa WE WILL sloganom. Na natječaju mogu sudjelovati svi djelatnici unutar PRINZHORN grupe. Nakon što se slikate, sliku možete objaviti na linku <http://www.wewillcontest.com/>. Rok za objavu slike je 23.04.2018. Nakon toga datuma možete glasati za najbolju WE WILL sliku. Grupa koja osvoji najviše glasova osvaja jednu od nagrada koje su objavljene na stranici natječaja. Sretno svima



Twinbox revolution

Mario Šimunec

Prepoznavši zahtjeve tržišta za kutijama koje osim transportne imaju i marketinšku funkciju te dobivši potporu od vlasnika, uspješno smo realizirali investiciju Topmatcher s mogućnošću izrade Twinboxa (kutija u kutiji). Kao prvi u regiji možemo kupcima ponuditi ekskluzivne proizvode koji će im služiti kao promocija i reklama, a olakšati manipulaciju njihovih proizvoda.



LOGISTIKA - novi projekti

Goran Mahmet

Kolegice i kolege, ukratko ćemo opisati dva nova projekta za koje je odgovoran odjel logistike

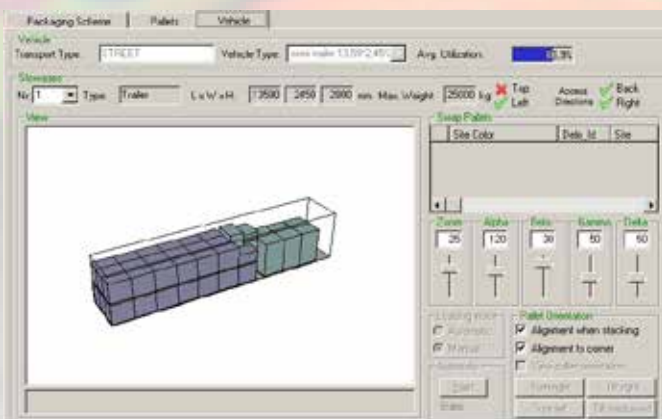
1. Projekt Truck utilization - iskoristivost (popunjenost) kamiona - odgovoran Miroslav Zovak

Prilikom svakog utovara kamiona od velike je važnosti način slaganja paleta, kako bi popunjenost kamiona bila što veća. Ovdje govorimo o paletama koje su na skladištu spremne za utovar, no sama popunjenost ovisi o mnogo faktora (ovisi o kupcima i njihovim zahtjevima, visini paleta, vrsti kutija, veličini kamiona...i sl.). Ne treba posebno naglašavati da veća popunjenost kamiona na kraju rezultira i manjim troškom prijevoza.

Da bi se moglo pratiti i analizirati popunjenost kamiona po pojedinačnim isporukama, koristimo Utilization faktor u obliku postotka gdje je baza volumen. Što je postotak veći, iskoristivost je veća.

Cilj projekta je determinirati sve potrebne podatke za kvalitetan izračun Utilization faktora, pratiti točnost podataka po pojedinim isporukama, kreirati adekvatan izvještaj za praćenje podataka.

Primjer dobre iskoristivosti kamiona (66,9%):



2. Projekt Troškovi transporta u CPMS-u - odgovoran Goran Mahmet

Velik udio u ukupnim troškovima naše firme su i troškovi transporta.



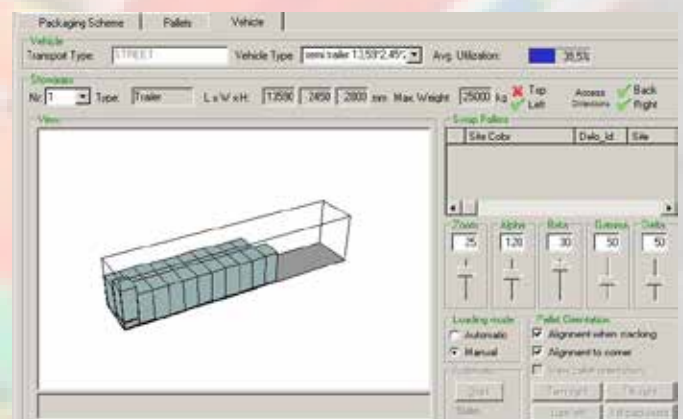
Cilj projekta je osigurati sve potrebne podatke u CPMS-u za kvalitetno praćenje i analiziranje troškova transporta.

Što sve ulazi u naš trošak transporta?

Prvo i osnovno prijevoz robe do kupca. Drugo je prijevoz rola papira od dobavljača. Treće je povrat praznih paleta od kupaca. Četvrto povrat robe do i od kooperanata. Peto povrat reklamirane robe od kupaca.

Budući da je CPMS u sadašnjoj verziji dosta ograničen u ovom dijelu, određenu podršku dobivamo i od strane Prinzhorn IT-ja, kao i Witron-a

Primjer loše iskoristivosti kamiona (39,5%):





Organizacija tečaja engleskog jezika u Dunapack-u

U zadnjih godinu dana, aktivno sudjelujemo sa školom stranih jezika Inicijativa iz Zagreba, gdje dolaze njihovi teacheri i održavaju tečajeve engleskog jezika u našem prostoru. Obzirom da smo članica međunarodne grupacije, koja djeluje u nekoliko zemalja, engleski jezik smatra se službenim jezikom Prinzhorn Grupe. Stoga je, za kvalitetnu komunikaciju sa kolegama iz drugih tvornica, od iznimne važnosti znati

se dobro služiti engleskim jezikom.

Do sada je je tečaj završilo 5 grupa (1, 2, 3, 4 i 5 stupanj), i u travnju nastavljamo dalje. Specifičnost ove škole je da radi po Callan metodi, gdje se uči s izvornim govornicima. Callan metoda učenja osigurava savladavanje više gradiva u manje vremena. Cilj metode je da polaznici nauče razmišljati na engleskom bez prevođenja.

Upoznajte naše teacherere:

MARIA

Toronto, CA

Maria was born and raised in multicultural Toronto, Canada. She has an Honours bachelor degree from the University of Toronto and has completed Pastry Arts at the Culinary Institute of Switzerland. To paraphrase a scholar, she enjoys teaching because of the excitement and joy and the suspense in the journey. She loves exposing others to international cuisines, getting acquainted with Croatia's hidden gems and hiking whenever she can.



BRANIMIR

Australia

Brane moved here from Sydney, Australia in the mid 90s. He planned on staying for only a few months but fell in love with Croatia. He has an English Literature Degree from Zagreb University. Brane loves teaching because it gives him the opportunity to meet amazing people. His hobbies include cooking, cricket, football and kickboxing. He also loves good music, films and books.



Odgovori na najčešća pitanja naših polaznika:

• Zašto je učenje brže putem Callan metode?

Callan metoda pažljivo je programirana i stvarana više od 15 godina sa jednim ciljem, a to je da učenje engleskog jezika bude učinkovitije u kraćem vremenu. Sistematskim ponavljanjima i učenjem novog gradiva prati se naš prirodni obrazac učenja, ne gubi se vrijeme i dužnost je teachera da su polaznici tijekom čitavog vremena nastave koncentrirani na nastavu. Usput je i zabavno prisustvovati nastavi, no, poanta je da teacheri ne ostavljaju dovoljno vremena da polaznici prevode gradivo sa engleskog na hrvatski i obrnuto, već se automatski mora razmišljati na engleskom od samog početka, što ubrzava proces učenja.

• Kako izgleda nastava putem Callan metode?

Zašto učimo uz pomoć pitanja i odgovora?

Callan metoda je zaista drugačije od učenja na koje smo mi navikli. Nastavni sat ne podrazumijeva u sebi neobavezne razgovore, već je strukturiran. Callan knjige su pune pitanja i odgovora, a svako pitanje uči ili vježba određeni riječ ili gramatičko vrijeme. Teacher stoji na sredini sobe i nasumice upućuje pitanja polaznicima, koji sjede u razredu. Polaznici ne znaju tko će slijedeći odgovarati :)

• Zašto teacheri brzo pričaju?

Callan metoda uči polaznike na snalaženje u stvarnim životnim situacijama gdje se koristi engleski, koji se u većini slučajeva priča brzo. Vježba se slušanje i govorenje, a čitava ideja je da nemate vremena za prevodenje, već da polaznicima pomognemo da samostalno razmišljaju na engleskom.

• Zašto uvijek moram reći čitavu rečenicu?

Čitava se rečenica govori iz razloga da rečenične strukture engleskog jezika uđu i ostanu u uhu. Često se



najviše grešaka prilikom služenja engleskog događaju baš kada započnete rečenicu krivom riječi, pa se zapetljate u nekoj dugačkoj kobasici. Kada naučite započeti misao pravom riječi, učenje, slušanje, govorenje i pisanje je puno lakše.

• Zašto se gradivo toliko puno ponavlja?

Kada naučimo novu riječ u svojem izvornom jeziku, obično nam treba samo nekoliko puta da riječ čujemo i zapamtimo. Kada učimo strani jezik, stvari su drugačije, i potrebno nam je čuti, vidjeti i upotrijebiti riječ puno više puta da bi ju u potpunosti savladali. Nužno je i izrazito bitno ponavljati puno puta, jer ćemo samo tako zapamtiti gradivo i moći ga koristiti kada će nam biti potrebno. Ponavljanje je bitan dio učenja, i takvoga ga se treba prihvatiti.

Pozivam sve zaposlenike, ukoliko su zainteresirani za učenje engleskog jezika putem organiziranih tečajeva u našem prostoru, neka se jave u odjel ljudskih resursa.



Suradnja naše tvrtke sa Školom za umjetnost, dizajn, grafiku i odjeću Zabok

Ivana Martinić

Svjesni situacije na tržištu rada, odlučili smo započeti suradnju sa srednjim školama u kojima postoje tehnički smjerovi obrazovanja, a koje se nalaze na području naše županije. Na taj način u zajedničkoj su-

radnji sa obrazovnim institucijama ostvarujemo benefite za tvrtku, a i bolju pripremu učenika za tržište rada. Prva takva suradnja dogodila se sa Školom za umjetnost, dizajn, grafiku i odjeću Zabok koja upisuje učenike za zanimanja grafičke tehnologije (grafičar tiska, pripreme i grafičar dorade).



Cilj predavanja za učenike je bio da im se približi i prezentira naša tvornica, te promovira struka kako bi što bolje upoznali proces proizvodnje i rad u ostalim odjelima, te prepoznali svoj potencijal koji nam mogu pružiti zaposlenjem kod nas.

U sklopu sata praktične nastave održali smo učenicima 3. razreda predavanja i radionicu iz tematskog područja kartonaže i izrade kutija.

Sredinom veljače (15.02.2018.) na predavanju je voditeljica ljudskih resursa Sanja Miketić-Curman predstavila grupaciju Prinzhorn Holding i pobliže učenike upoznala našom tvrtkom. Nakon toga je o dizajnu i konstrukciji kutija održao predavanje voditelj tog odjela Dražen Franjković, koji je naglasio ulogu kupca, važnost neprestanog praćenja napretka tehnologije, te prestani rad na sebi kao pojedincu.

Na drugoj radionici (22.02.2018.) voditelj smjene Marko Salečić učenike je upoznao detaljima stroja za izradu valovitog papira, objasnio samu izradu valovitog papira te konačni oblik tog papira (ploče dvoslojnog, troslojnog ili peteroslojnog valovitog kartona). Također ih je upoznao sa svim prerađivim strojevima na kojima se prerađuju ploče valovitog kartona u transportne kutije ili štancanu ambalažu. Ivana Martinić je učenicima naglasila važnost zaštite na radu, te pojasnila koliko nam je značajna sigurnost radnika u našoj tvornici.

Na kraju radionice učenici su nagrađeni kapama s logotipom Dunapacka kao poticaj za daljnju suradnju i buduća dobra zaposlenja u našoj tvrtci.

Primjer dobre suradnje naše tvornice putem edukacije učenika u postojećem obrazovnom sustavu prepoznao je i grad Zabok na čijim je web stranicama objavljen članak o tome. Slijedom pozitivnih reakcija na ovu suradnju u planu nam je slijedeća sa Srednjom školom Oroslavje.



Nina Labetić

Drage kolegice i kolege prošlo je nešto više od mjesec dana od kad sam došla raditi u Dunapack, na mjesto planera proizvodnje, pa su rekli da je vrijeme za predstavljanje i eto... podlegoh autoritetima :) Bilo je tu svega, od smijeha do straha, ali krenut ću redom. Do sada sam radila u jako malim kolektivima i nisam imala problema s pamćenjem imena kolega, međutim, ovdje je sve pošlo naopako odmah prvi dan. Nije da su mi se izmiješali svi nego nisam ni zapamtila nikoga. Bazne osobe su mi bile Mateja i Sanja te nešto kasnije Valentina, a svi ostali samo likovi koje srećem po hodniku, a ekipu iz ureda sam smjestila nekako na njihova mjesta iako je Marijana i nakon tjedan dana bila Martina. Dobro, oprostila sam sebi taj dio čim sam vidjela planiranje u nekom programu za kojeg nikad prije nisam ni čula, a kamoli vidjela. Gomile tablica i brojeva pa klik tu, klik tamo, lijevi, desni, centralni aaaaa!! Boje, svugdje su, za sve valove, rokove, materijale, alate, ... ha? Pa kako da to uopće sve zapamtim? A onda nazivi strojeva. Nešto box, neki quatro pa novi marten, a imaju i stari. Eeee, ali nije to sve i bobstevе imaju hehe! Ali ni to nije sve, svaki stroj ima šifru pa ti poveži sve to! Po imenu sam jedino za korugator znala čemu služi. Koja sreća! A svi oko mene, mrtvi hladni, kažu nemoj se truditi to sve zapamtiti, sjest će ti s vremenom, a u meni sto upitnika i kad riješim 5 pojavi se novih 50. Kad sam čula da je 3000 paleta robe u skladištu iznenadila sam se jer u bivšoj firmi je bila gužva kad smo imali 10 paleta robe i to smo morali sukcesivno isporučiti da se riješimo šta prije. Pa onda naravno da je gužva s 3000, meni je i s 10! Onda bi slušala razgovore u uredu o nekom rcp, mfo, delo, co, ... dajte ljudi o čemu vi? Možete zamisliti kakav kaos je bio u mojoj glavi i koliki se strah pojavljivao u određenim trenucima. Međutim, iz dana u dan sve je bolje.

Kada napravim mali rezime prvih mjesec dana, moram reći da su mi se mnoge kockice složile i da konačno počinjem shvaćati stvari. CPMS napokon nije tolika nepoznanica, a tablice i brojeve sam konačno počela gledati kao datume i vremena, još samo da ih posložim točno na mjesta. A boje, srećom nisam daltonist pa i njih mogu smjestiti u odgovarajući bucket u mozgu.

Ipak, balancing is running pa kad protrči vidimo se ;)!

REVIZIJA: Don't FRIK out!

Početak Nove godine definiraju se novi poslovni zadaci i ciljevi za ostvariti. No kako bi se mogli u potpunosti posvetiti tome pred odjelom financija, računovodstva i kontrolinga (FRIK :) predstoji jedan završni korak: revizija.

Revizija, ili kako se često naziva, audit, obuhvaća provođenje odgovarajućih koraka kojima se provjerava i ispituje djelovanje poduzeća u globalu, ili samo nekih njezinih dijelova.



Samu reviziju pritom obavljaju osobe koje su ovlaštene za njezino obavljanje. U našem slučaju je to tvrtka KPMG sa sjedištem u Zagrebu.

Reviziji cijele poslovne godine prethodi i predrevizija koja obuhvaća pregled dokumentacije za nekoliko mjeseci poslovne godine pa se već tu može vidjeti kako će zapravo izgledati revizija.

Provođenje revizije je kompleksni proces kojemu je potrebno posvetiti mnogo pažnje, isto tako vrlo je važna i sama priprema. Potrebno je prikupiti svu dokumentaciju kojom su obuhvaćeni svi podaci i informacije prikupljene od strane svih osoba koje sudjeluju u provođenju

revizije.



Kroz postupak revizije se utvrđuje da li se aktivnosti poduzeća provode kvalitetno i učinkovito, te detaljnom analizom revizori provjeravaju istinitost prikazanih podataka i formiraju svoje konačno mišljenje o poslovanju te pronalaze točke

koje bi se po potrebi mogle poboljšati.

Kada se prvi puta susrećete sa revizijom to može izazvati određeni strah od nepoznavanja onoga što vas čeka. Reviziju doživljavamo kao dolazak novih djelatnika koje trebamo naučiti svome poslu i kojima je potrebno što jednostavnije objasniti naše interne procedure i procese te dokazati da su oni usaglašeni sa zakonima naše države.

Iza naših pozitivnih komentara i rezultata revizije stoji mnogo truda i rada svih kolega našeg odjela, te su nam ujedno i motivacija za nastavak uspješnog poslovanja u budućnosti.

Keep up the good work because we will! :)



Puno pozdrava iz vašeg najdražeg odjela, Vaš FRIK :)

Pregovaranje u poslu i svakodnevnom životu

Tomislav Mužek

U svakodnevnoj komunikaciji pregovaramo, bilo na poslu bilo u privatnom životu pregovaramo. Postoji mnogo tehnika pregovaranja ali prije samih pregovora bitno je dobro se pripremiti. Za dobru pripremu, bitne su informacije što znači istražiti tržište, prikupiti informacije o konkurenciji na tržištu, kao i informacije o drugoj strani sa kojom pregovaramo. Dobra priprema je najvažnija jer na taj način postajemo sigurniji u sebe i svoju poziciju za vrijeme pregovaranja. Dobra priprema znači da imamo i alternativu ukoliko pregovori ne uspiju ili ne idu željenim smjerom za nas. Na taj način smo sigurniji jer ne završe svaki pregovor sa dogovorom. Prije samih pregovora tj. sastanka, trebamo definirati termina sastanka, kao i provjeriti da li je osoba sa kojom se sastajemo ona koja može i donijeti odluku. Ukoliko ne može, u tom slučaju sastanak smisla ako ima stvari koje treba raspraviti prije donošenja konačne odluke, a to može napraviti i netko tko ne donosi konačnu odluku jer u suprotnom to je onda gubljenje vremena. Tokom samog sastanka bitno je slušati i postavljati prava pitanja. Prava pitanja usmjeravaju tijek pregovaranja kako želimo i kako smo planirali. Da bi rezultatom pregovaranja bile zadovoljne obje strane, strane u pregovorima moraju vidjeti koristi od postizanja dogovora, spremnost na razmatranje različitih načina za postizanje dogovora i da se obje strane nakon završetka pregovora osjećaju zado-



voljno. U postupku pregovaranja, mogu se koristiti različite tehnike pregovaranja što ovisi o tome s kim pregovarate i kako ste procijenili stranu sa kojom pregovarate tj. kako ste se pripremili. Prije početka pregovora, treba definirati koja nam je alternativa ukoliko ne dođe do dogovora. Također, trebamo definirati koja su naša očekivanja, sa čime bi bili zadovoljni i koja su minimalna očekivanja koja bi nas zadovoljila tj. ispod kojih ne možemo ići jer u tom slučaju pregovori ne bi bili dobri za nas. Tokom pregovaranja, potrebno je definirati raspon potencijalnih ciljeva tj. zonu mogućeg dogovora. Dakle, zajedno sa drugom stranom moramo kroz razgovor i postavljena pitanja odrediti zonu za postizanje dogovora. Ukoliko toga nema, nećemo moći postići dogovor sa kojim bi obje strane bile zadovoljne. U pravilu, kad pregovaramo, to ne radimo jednokratno već periodično (istek ugovora, promjene na tržištu i sl.) i zbog toga nakon završenih pregovora obje strane moraju biti zadovoljne postignutim dogovorom kako bi mogli imati partnerski odnos i u buduću.

Nešto posve osobno: Žena, majka, kraljica

Mateja Martinić Sudec

Naše (kažem naše s obzirom da svi znate Igora i mene pa ova priča nije samo moja) putovanje do roditeljstva nije bilo jednostavno. U našem slučaju nažalost nije bilo priče tipa odlučili smo postati roditelj, ostali smo trudni i evo bebe.

No nakon 3 godine putovanja- pokušavanja ostati prirodno trudni, pa nekoliko poluuspješnih postupaka, ostali smo trudni i zbog komplikacija završila sam doslovce preko noći na bolovanju, strogom mirovanju zbog krvarenja i mogućnosti gubitka bebe. Najbolja stvar u svemu je činjenica da nakon svih postupaka koje smo prošli ostali prirodno trudni. Do samoga krvarenja nisam ni znala da sam trudna, a nakon te divne vijesti, slijedila je loša, strogo mirovanje i posao baj, baj.. Nisam se stigla psihički pripremiti na to 24-satno mirovanje i činjenicu da više neću raditi. Biti nekoristan, ne biti među ljudima.. Većinu dana sama unutar 4 zida... Najteže mi je bilo što nisam nikome uspjela prenijeti svoje predmete, probleme i pojedinačne zahtjeve kupaca. Svako malo sam se sjetila nekog novog detalja kojega moram reći curama. Pa sam pisala mailove, poruke, čule se telefonski...Mogu misliti koliko im je bilo stresno preuzeti moj posao bez da smo uspjele sve predmete proći. No nažalost to nije u zadnjih nekoliko godina kod nas u prodaji prvi slučaj da cure odu na bolovanje / komplikacije u trudnoći preko noći. Na svu sreću da naš odjel prodaje čine ljudi koji se mogu i znaju sa ovako novim i stresnim situacijama nositi, tako da su i moj odlazak gotovo neprimjetno prevladali.

Kako naša beba ima tek 10 tjedana ne razmišljam još o povratku, sada imam samo našu malu rutinu, hranjenje, presvlačenje, izdavanje, spavanje, gugutanje, igranje... Kako je to vratiti se nakon 20 mjeseci, vidjet ćemo... Uvijek sam bila iskrena,

pa ću biti i sada, nimalo mi ne fali stres, ni kupci, telefon i mobitel koji stalno zvoni, mailovi... Jedino mi fale cure i naše zajedništvo. Stvarno smo super ekipa i mislim da ovaj posao tolike godine većina nas ne bi mogla ni htjela raditi da se ne slažemo toliko dobro. Svakako će biti jako zanimljivo ponovno nakon toliko vremena biti koncentriran 8 sati i razmišljati sa 100% kapaciteta umjesto ovih 10% s kojim sada funkcioniram.

Pišem ovaj članak bez obzira što sam na porodiljnom (imam neizmjernu sreću da imam savršenog supruga koji je još bolji tata nego što je suprug i činjenicu da je naša djevojčica predobra i upravo sad spava na svojem tati pa ja mogu pisati) jer se želim zahvaliti svakog curi iz naše sobe, a posebno gospođi Draženki na svoj podršci i ljubavi koju smo imali od njih tijekom postupaka, trudnoće i koju imamo i sada kao roditelji Igor i ja. S njima smo sve dobro i loše dijelili, davale su nam savjete, hrabrile nas i nadasve imale veliko, veliko razumijevanje za sve naše promjene raspoloženja koje su bile uvjetovane vijestima koje smo nositi iz bolnice Sv. Duh. Nadalje želim se zahvaliti i našem direktoru, gospodinu Mislavu koji je također imao veliko razumijevanje za nas i bio također velika podrška. Bez vas, uspjeli bi (to sam ipak ja), budite sigurne, ali bilo bi nam puno, puno teže.

A biti roditelj... nema tih riječi, nema te brojke koja bi mogla opisati veličinu srca i osjećaj koji budi svaki pogled na svoje dijete, našu malu savršenu, toliko željenu djevojčicu. Svi koji ste roditelji savršenu razumijete što sam željela reći. Neopisiva sreća, do kraja života!

P.S. za sve koji još niste roditelji, a željeli bi jednog dana biti, jedan savjet: NEMOJTE ČEKATI DA VAM SE SVE ZVIJEZDE POKLOPE I DA ONDA PLANIRATE BEBU, tako mogu proći godine... Kada dobijete bebu, zvijezdu su se već poklopile, vjerujte mi...

Dunapack-ove Chespa bubamare

Andjelika Pale

Budući da ovaj broj Valovina izlazi u vrijeme Uskrsa, evo ideje kako na malo drugačiji (i moram priznati malo teži i dugotrajniji) način možete potaknuti svoje mališane da vam se pridruže u izradi pisanica.

Sve ovo bilo bi puno lakše odraditi sa originalnim akrilnim bojama koje se brzo suše ili pak temperama, ali meni su Chespa boje koje se koriste u našoj proizvodnji i to bez dodanih aditiva, bile mali izazov (zašto ne bi bilo drugačije?)

Što vam je potrebno?

- malo valovite ljepenke, po mogućnosti peterslojne :) da se boja ne probije do stola
- plastična jaja ili pak jaja od stiropora
- kistovi i spužvice (to možete „ukrasti“ i djeci, ionako ih malo koriste u školi a vi ih svake godine uporno kupujete kao da imate rođenog umjetnika u obitelji)
- po mogućnosti malo emulzije za impregnaciju kako bi se boje bolje primile za podlogu
- boje koje vam se sviđaju, ovisno od toga kakve ste bubamare poželjeli (ja nisam imala problem doći do njih, veze svugdje postoje, pa čak i u našoj mješaoni boja :))
- lak za završni premaz i sjaj



Jaja lagano premažite emulzijom za impregnaciju i ostavite da se osuše.

Crvenom bojom obojite dio pisanice koji će biti gornji dio bubamare, odnosno krila



Zatim crnom obojite tijelo bubamare i ostavite da se sve dobro osuši



Nacrtajte crne točke, oči, usta i sve ostalo što želite da na sebi imaju vaše bubamare



Gotove bubamare prelakirajte lakom i ostavite da se ponovno dobro osuše ili ih, pak, ako vam se više ne da čekati, premažite sa malo jestivog ulja da dobe sjaj.

**Budite ponosni na sebe i djecu
što ste toliko bili strpljivi,
i Sretan vam Uskrs!**

Veze s velikom razlikom u godinama

Mateja Martinić Sudec

Ako mislite da je ova tema slučajno odabrana, varate se... Nema kod mene slučajnosti. Možda toga, niste svjesni ali kod nas u back office -u čak 77,7% veza i brakova leži na velikoj razlici u godinama. I za nas ta formula funkcionira. Iz mogjeg osobnog iskustva, tu razliku uopće ne primjećujem između Igora i mene, osim kad pričamo o ranom djetinjstvu, načinu odgoja i godinama naših roditelja... Na istom smo emocionalnom nivou, a to je upravo ono najvažnije. Gdje ima ljubavi, razumijevanja, poštovanja, komunikacije, tolerancije, godine nisu važne! A kada toga nema, tada je sve važno...

Stariji muškarci u mlađoj partnerici vide trofej, a mladi muškarci kod starijih supruga traže majku". Velika razlika u godinama između partnera već dugo nije tabu tema - ako je žena ta koja je mlađa. U obrnutoj situaciji, kada je muškarac mlađi od svoje partnerice, i to 24 godine kao što je slučaj s Emmanuelom Macronom (39) i njegovom suprugom Brigitte Trogneux (64), par postane predmetom rasprave dežurnih dušobrižnika, kritike moralnih vertikalna i ismijavanja slučajnih komentatora. Zašto se nitko ne sablažnjava nad činjenicom da je Melania (47) također mlađa, točno 24 godine, od Donalda Trumpa (70). Pronašla sam još neke primjere veza u kojima je partner mnogo stariji od partnerice. Calista Flockhart (52) i Harrison Ford (74) u braku su 7 godina, a u vezi 15 godina. Catherine Zeta-Jones (47) u braku je s 25 godina starijim Michaelom Douglasom (72). Skupa su već 18 godina.

Patrijarhalna kultura

Naša kultura, u koju spada Europa, Sjeverna Amerika pa i ostatak svijeta, pretežno je patrijarhalno društvo, odnosno društvo u kojem vlada muškarac. To je odgovor zašto društvo ne osuđuje vezu starijeg muškarca i mlade partnerice."Podrazumijeva se

na neki način, da se kroz stoljeća razvio model da to muškarac može i smije. Kad na primjer uspješan i bogat muškarac, primjerice Donald Trump ili Harrison Ford, nađu sebi mladu ženu to se ne smatra čudnim. Odnosno društvo je naviklo na taj omjer". U patrijarhatu su žene bile mnogo rjeđe u poziciji da mogu birati što se njima sviđa, zato je bilo i mnogo manje veza u kojima su žene starije. No demokratizacijom društva, stega nije takva kakva je bila kroz prošla stoljeća, više žena je došlo u poziciju da si mogu ispuniti takvu želju. "U varijanti s Trumpom i Melaniom, mislim da nije nužno Melania morala biti nešto silno zaljubljena u njega. Dovoljno je bilo da mu se divi i da ona pristane na to da bude nekakva vrsta njegovog - atributa, privjeska. Ona je njegov ukras. Ona je nešto čime se on pokazuje koliko je moćan, koliko je sposoban. Postoji izraz trofejna žena. Ne znam postoji li izraz trofejni muškarac, ali valjda kako se društvo razvija možda će se pojaviti i taj termin". On je valjda njezin "sugar daddy". Reuters

No, vjerojatno nisu sve veze s velikom razlikom u godinama između partnera 'savezi iz interesa'. Život piše priče i moguće je da se znatno stariji partner i mlađa partnerica zaista iskreno zaljube jedno u drugo. No ruku na srce, razlika od 25 godina je iznimno velika - to je jedan cijeli život. U slučaju Emmanuel Macron i Brigitte Trogneux - Muškarci koji traže znatno starije partnerice su, kažu psiholzi, vjerojatno propustili riješiti neke stari koje su trebali razriješiti s majkom. "Traže nekakvu mamicu, bilo zato što je nisu mogli imati kada im je trebala. Ili su po prirodi takve osobe da im treba malo dominantnija i iskusnija osoba jer tako bolje funkcioniraju". Ista teza vrijedi i u obrnutom slučaju, kada djevojke traže 10, 20 ili više godina starije partnere. One traže sigurnost i to najčešće zbog neadekvatnog odnosa s vlastitim ocem.

Jeste li se negdje pronašli ili su ovo samo bapske priče?



Dunapack Valoviti

Packaging

Valoviti papir Dunapack d.o.o.

Trebež 2, 49210 Zabok, HRVATSKA