



**AKADEMIJA**  
ZA PODUZETNIŠTVO 6.0

# Absolute beginners

Besplatna edukacija za početnike u poduzetništvu

# START

*Vaš prvački potez*



**ROK ZA PRIJAVU: 04.09.2023.**

**POU**  
PUČKO  
OTVORENO  
UČILIŠTE  
VARAŽDIN

  
VARAŽDIN

[www.azp.hr](http://www.azp.hr)

## SADRŽAJ

I.	UPOZNAJ SEBE I DRUGE .....	3
	Upoznavanje kandidata - <i>ICE BREAKER</i> .....	3
	Osvijestimo svoje vrijednosti za uspješniji život i posao .....	3
II.	OSNOVE EKONOMIJE I PODUZETNIŠTVA .....	3
	Uvod u ekonomiju .....	3
	Oblici pravnih osoba (jdo, doo, obrt...) .....	3
III.	POSLOVNI MODEL I POSLOVNI PLAN .....	4
	Platno poslovnog modela (Business Model Canvas) .....	4
	Istraživanje tržišta .....	4
	Design Sprint 2.0 .....	5
	Izrada poslovnog plana .....	6
IV.	RAČUNOVODSTVENO POSLOVANJE .....	6
	Radni odnosi .....	6
	Službena putovanja i terenski rad u zemlji i inozemstvu .....	7
	Porez na dodanu vrijednost, elementi izlaznog računa i fiskalizacija .....	7
V.	FINANCIJSKO PLANIRANJE I POSLOVANJE ZA PODUZETNIKE POČETNIKE .....	7
VI.	MARKETING .....	8
	Osnove marketinga .....	8
	Brendiranje .....	8
	Digitalni marketing .....	9
	Radionice DIY studija za fotografiranje proizvoda za društvene mreže .....	9
VII.	PRODAJNE VJEŠTINE .....	10
	Osnovne komunikacijske vještine .....	10
	Ispričaj svoju autentičnu poslovnu priču uz Business Storytelling .....	10
	Osnove prodaje .....	11
	Cjenovne strategije - kako odrediti cijenu svoje usluge/proizvoda .....	11
VIII.	POLITIKA ZAŠTITE OSOBNIH PODATAKA .....	12
	GDPR - neispričana priča .....	12
IX.	ZAVRŠNI ZADATAK .....	12

# I. UPOZNAJ SEBE I DRUGE

## UPOZNAVANJE KANDIDATA - ICE BREAKER

Predstavljanje i međusobno upoznavanje polaznika programa Akademije za poduzetništvo 6.0

**Trajanje: 2 sata**

**Predavačica: Asja Lajtman Bosilj, AVUS d.o.o.**

## OSVIJESTIMO SVOJE VRIJEDNOSTI ZA USPJEŠNIJI ŽIVOT I POSAO

Sadržaj i teme radionice:

- Što su vrijednosti i zašto su važne u našim životima
- Osobne vrijednosti s vježbom i konkretnim ishodom u cilju osvještavanja osobnih vrijednosti polaznika
- Poslovne vrijednosti i važnost njihovog usklađivanja s osobnim vrijednostima; način njihovog korištenja u pripremi strategije, pri odabiru suradnika, zaposlenika ili poslovnih partnera
- Vježba za određivanje glavnih poslovnih vrijednosti
- Kratak osvrt s vrijednosti na USP (*Unique selling proposition*) i "ekonomiju doživljaja" te zašto je to važno kako bismo bili originalni i prepoznatljivi na tržištu

**Trajanje: 4 sata**

**Predavačica: Sanja Varlaj, SV Education & Consulting**

# II. OSNOVE EKONOMIJE I PODUZETNIŠTVA

## UVOD U EKONOMIJU

Polaznici će dobiti praktičan uvid u ekonomski način razmišljanja te se detaljnije upoznati s pojmovima inflacije/deflacije, kamatnih stopa, deviznog tečaja, kreditnog rejtinga i njihovim utjecajem na svakodnevno poslovanje na mikrorazini.

**Trajanje: 4 sata**

**Predavač: Ante Rambrot Malenica, PISALICA, kreativna agencija**

## OBLICI PRAVNIH OSOBA (JDOO, DOO, OBRT...)

Cilj predavanja je da polaznici Akademije za poduzetništvo steknu osnovna znanja i informacije potrebne za organiziranje poslovnih knjiga društva i obrta, obveznika poreza na dohodak, odnosno obveznika poreza na dobit; da razlikuju paušalno i redovno oporezivanje, jednostavno i dvostavno knjigovodstvo, da

steknu vještine organizacije i planiranja jednog dijela budućeg poslovanja temeljem usvojenih znanja iz poreza i računovodstva.

**Trajanje: 4 sata**

**Predavačica: Monika Petrovečki, Petrovečki konzalting d.o.o.**

### III. POSLOVNI MODEL I POSLOVNI PLAN

#### PLATNO POSLOVNOG MODELA (BUSINESS MODEL CANVAS)

Kroz ovu radionicu polaznici će upoznati alat 'Platno poslovnog modela' (*Business Model Canvas*), koje će im pomoći kreirati poslovni model, te osnove Platna ponude vrijednosti (*Value proposition Canvas*), koje će im pomoći preciznije uskladiti vrijednost proizvoda i usluga s potrebama i problemima segmenta kupaca / korisnika / klijenta kojeg uslužuju ili žele uslužiti.

Polaznici će nakon radionice:

- naučiti što je platno poslovnog modela (BMC) i zašto je korisno
- usvojiti praktična znanja kako koristiti platno poslovnog modela
- napraviti samostalno prijedlog poslovnog modela za svoju poslovnu ideju/projekt
- naučiti što je ponuda vrijednosti
- definirati ponudu vrijednosti za jedan tržišni segment

Sadržaj i teme radionice:

- Platno poslovnog modela (*Business Model Canvas*)
- Što je Platno poslovnog modela
- Devet elementa Platna poslovnog modela
- Razrada svakog elementa zasebno
- Platno ponude vrijednosti (*Value Proposition Canvas*)
- Profil kupca (*Customer profile*)
- Ponuda vrijednosti (*Value proposition*)
- *Customer profile - Value proposition FIT*

**Trajanje: 12 sati**

**Predavačica: Snježana Kupres, METANOIA**

#### ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA

Proces istraživanja tržišta (IT u daljnjem tekstu) je standardiziran, utemeljen na znanstvenoj metodi, a svrha mu je prikupljanje podataka radi dobivanja informacija. Prema ovoj definiciji, jasno je koliko je sam proces važan i ključan za kvalitetno postavljanje i razvijanje poslovanja. U ovoj radionici bavit ćemo se osnovama IT kako bi svi polaznici razumjeli važnost ovog dijela marketinga te mogli primjenjivati neke metode samostalno ili kvalitetno odabrati vanjskog partnera koji će IT provoditi za njih. Radionica će biti vrlo interaktivna što znači da je sudjelovanje polaznika neophodno za ostvarivanje željenih ishoda. Radionica je

ravnomjerno razdijeljena na teorijski i praktični dio, a polaznici će biti obavezni napraviti i prezentirati svoj IT koji bi mogao biti koristan za njihov budući biznis.

Polaznici će naučiti:

- Razumjeti važnost istraživanja kao podloge za donošenje odluka u svim marketinškim i poslovnim procesima uopće
- Usporediti i kritički prosuđivati različite istraživačke metode i tehnike
- Izabrati metode primjerene svojim ciljevima i potrebama svojeg poslovanja
- Kreirati sustav potpore marketinškom (poslovnom) odlučivanju
- Izvršiti samostalno određene tehnike i metode istraživanja tržišta, poglavito u korištenju sekundarnih izvora i njihovo razumijevanje
- Razumjeti korake u procesu marketinškog istraživanja
- Razlikovati primarne i sekundarne podatke i identificirati izvore svake vrste
- Identificirati i koristiti glavne vrste metoda predviđanja prodaje kao prvog koraka u procesu poslovnog planiranja

**Trajanje: 12 sati**

**Predavačica: Sanja Varlaj, SV Education & Consulting**

## DESIGN SPRINT 2.0

Metodologija koja okuplja poznate vježbe i alate, te ih komprimira u izrazito kratke aktivnosti koje u svom zbroju donose cjelokupno putovanje od ideje, preko testiranja sa stvarnim korisnicima, pa sve do izrade tržišno potvrđenog prototipa. Svi članovi tima komuniciraju na specifično definiran način čime se izbjegavaju rasprava i svađa, a povećava učinkovitost. Radionica je podijeljena u četiri nastavne cjeline:

- I. mapiranje problema i izrada prvih skica rješenja (3 sata)
- II. generiranje dodatnih rješenja, filtriranje i stvaranje *Storyboard* mape (3 sata)
- III. izgradnja i dogradnja prototipa (3 sata)
- IV. testiranje i dorada prototipa, te izrada završne prezentacije rezultata radionice i testiranja (3 sata)

Radionica podrazumijeva grupno sudjelovanje svih polaznika na nasumičnoj ideji, tj. osmišljenom projektu te zajedničku razradu istih, sve do testiranog prototipa. Polaznici će dobiti konkretne upute od voditelja koji će facilitirati svih 12 sati, a rezultate će predstaviti pred odabranim predavačima.

Po završetku ove radionice polaznici će:

- znati svoju ideju dovesti do faze tržišno potvrđenog prototipa
- naučiti koji su bitni koraci u procesu razvoja ideje u konačni proizvod ili uslugu
- steći uvid u jednu od najmodernijih UX metodologija koja se koristi za dizajn korisničkog iskustva
- naučiti kratke vježbe i male alate koji su primjenjivi na širi spektar poslovnog i osobnog razvoja
- moći kvalitetnije organizirati razvoj svojih budućih ideja i projekata
- znati kako na zabavan način uključiti okolinu u sudjelovanje u razvojnim aktivnostima vlastite ideje
- steći dodatno samopouzdanje u vlastitu kreativnost i otvoriti se prema novim idejama te mogućnostima.

**Trajanje: 12 sati**

**Predavač: Velebit Mirić, INNOVATIO CONSILIUM**

## IZRADA POSLOVNOG PLANA

Samostalna izrada poslovnog plana kao glavnog dokumenta koji poduzetniku služi kao baza za:

- plan razvoja poslovanja
- temelj za donošenje poslovnih odluka
- ishođenje kredita pri HAMAG-u, HBOR-u i drugim financijskim institucijama
- prijavu za ostvarivanje bespovratnih sredstava i poticaja iz nacionalnih i EU fondova

Sudionici će naučiti:

- kako samostalno pripremiti poslovni plan te koji su njegovi ključni elementi
- izraditi samostalno nekoliko analiza kao temelj izrade poslovnog plana:
  - SWOT analiza,
  - analiza rizika,
  - analiza opcija,
  - osnove projiciranja poslovanja (CF, RDG)
  - kako izračunati točku pokrića te koje sve informacije nam ona daje
  - kako istražiti ciljano tržište (izvori informacija)
  - kako napraviti analizu konkurencije i *benchmarking*

Polaznici će raditi na svom poslovnom planu kroz vježbe i samostalnu izradu analiza koje će se prokomentirati s predavačem.

**Trajanje: 24 sata**

**Predavač: Kristina Androlić, Androlić konzalting d.o.o.**

## IV. RAČUNOVODSTVENO POSLOVANJE

### RADNI ODNOSI

Polaznici će dobiti uvid u sljedeće teme:

- zapošljavanje radnika (dohodak i primitci od nesamostalnog rada, osobni odbitci, obračun plaće i primitaka u naravi, poduzetnička plaća, plaća direktora, primitci koji se ne smatraju dohotkom od nesamostalnog rada, mogućnost neoporezivih isplata), posebnosti na raznim primjerima
- zapošljavanje osoba uz korištenje mjera HZZ-a
- angažiranje fizičke osobe preko ugovora o djelu ili autorskog ugovora (vrste drugih dohodaka, način obračuna, oporezivanja i izvješćivanja)
- pravni i porezni aspekti zapošljavanja radnika kroz ugovor o radu na određeno i neodređeno vrijeme
- redovni i izvanredni otkaz ugovora o radu i dr.

**Trajanje: 4 sata**

**Predavačica: Monika Petrovečki, Petrovečki konzalting d.o.o.**

## SLUŽBENA PUTOVANJA I TERENSKI RAD U ZEMLJI I INOZEMSTVU

- kako ispravno voditi službena putovanja u tuzemstvu i inozemstvu te evidenciju prijeđenih kilometara
- kako obračunavati *locco* vožnju
- kako napisati putni nalog
- kako obračunati terenski rad

**Trajanje: 4 sata**

**Predavačica: Monika Petrovečki, Petrovečki konzalting d.o.o.**

## POREZ NA DODANU VRIJEDNOST, ELEMENTI IZLAZNOG RAČUNA I FISKALIZACIJA

Polaznici će usvojiti sljedeća znanja:

- temeljne odredbe poreza na dodanu vrijednost
- predmet i mjesto oporezivanja
- porezni obveznik
- nastanak porezne obveze
- porezna osnovica i stope
- porezna oslobođenja u tuzemstvu i inozemstvu
- povrat poreza
- ispostavljanje računa
- razdoblje oporezivanja
- postupak oporezivanja
- obračun i plaćanje PDV-a
- odbitak pretporeza
- povrat PDV-a
- porezne evidencije
- fiskalizacija

**Trajanje: 4 sata**

**Predavačica: Monika Petrovečki, Petrovečki konzalting d.o.o.**

## V. FINANCIJSKO PLANIRANJE I POSLOVANJE ZA PODUZETNIKE POČETNIKE

Nakon ovog modula polaznici će:

- razumjeti kako temeljni financijski izvještaji koriste u praćenju poslovanja
- analizirati kako teče novac kroz poduzeće - otkriti što su to izvori, a što upotrebe novca
- naučiti izraditi izvještaj o novčanom tijeku kako bi mogli pratiti odakle novac dolazi i kako izlazi iz poduzeća
- razumjeti strukturu kapitala poslovnog pothvata i njezinu važnost u planiranju
- odrediti trošak zaduživanja i trošak vlastitog kapitala za novi poslovni pothvat
- razumjeti koncepte različitog tipa financijskog planiranja i budžetiranja
- kratkoročno (sezonski) financijski planirati kako bi pratili potrebe za novcem ili eventualne viškove novca u poslovnom pothvatu

- planirati poslovanje na duži rok i izraditi dugoročni financijski plan za uvid u potencijalna ulaganja
- odrediti točku pokrića prihodovnom i količinskom metodom;
- razumjeti kako različiti scenariji u gospodarstvu mogu utjecati na isplativost poduzetničkog pothvata (budžetiranje).

Sve teme su iznimno praktične i koriste minimalni teorijski presjek s pregrštom primjera i studija slučajeva na kojima će polaznici moći samostalno raditi. Ideja je da od prvog predavanja koriste sveobuhvatan *case study* kroz koji će fiktivno poduzeće voditi kroz sve teme. Nastali dokumenti će kasnije biti primjenjivi na njihove poduzetničke pothvate i moći će ih koristiti kao svojevrsan predložak.

**Trajanje: 10 sati**

**Predavačica: Dina Vasić, MBA**

## VI. MARKETING

### OSNOVE MARKETINGA

Na ovoj radionici polaznici će naučiti sljedeće:

- što je marketing
- marketing nekad i danas
- marketinški miks, od 4P do 8P
- najčešće zablude i pogreške u marketingu koje rade poduzetnici početnici
- kako se promovirati (AIDA koncept, oblikovanje promotivne poruke)

Praktični dio:

- izrada avatara idealnog kupca
- putovanje kupca (eng. *customer journey*)

**Trajanje: 4 sati**

**Predavač: Ante Rambrot Malenica, PISALICA, kreativna agencija**

### BRENDIRANJE

Na ovoj radionici polaznici će:

- naučiti kako izgraditi viziju i misiju
- naučiti koji su osnovni elementi brend strukture
- osvijestiti će na koje sve načine se mogu brendirati
- naučit će kreirati jedinstvenu ponudu vrijednosti
- naučit će što je pozicioniranje i kako se pozicionirati
- saznat će za razne promotivne kanale putem kojih se mogu brendirati.
- izrada osnovne brend strategije
- tromjesečni akcijski plan brendiranja

**Trajanje: 6 sati**

**Predavač: Ante Rambrot Malenica, PISALICA, kreativna agencija**



## DIGITALNI MARKETING

Polaznici će se upoznati s različitim digitalnim marketinškim kanalima:

- bavit će se web stranicom kao temeljem za bilo kakve digitalne marketinške aktivnosti
- dobit će uvid u funkcioniranje oglašavanja na društvenim mrežama i tražilicama (Google Ads, SEO)
- osvijestit će koliko je važan kvalitetan sadržaj web stranice i oglasa, budući da je upravo sadržaj magnet koji privlači potencijalne kupce na stranicu, a zatim ih pretvara u vjerne kupce

**Trajanje: 16 sati**

**Predavač: Ante Rambrot Malenica, PISALICA, kreativna agencija**

## RADIONICE DIY STUDIJA ZA FOTOGRAFIRANJE PROIZVODA ZA DRUŠTVENE MREŽE

Radionice su namijenjene polaznicama početnicima u malim tvrtkama. Polaznici će naučiti osnove fotografije, svjetla i kako ga pravilno upotrijebiti i brojne druge tajne zanata, a namijenjena je poduzetnicima početnicima koji žele svoj proizvod ili usluge vizualno prikazati i plasirati putem društvenih mreža i web stranica. Na radionici će biti riječi i o kreativnosti u umjetničkoj i reklamnoj fotografiji, utjecaju fotografije na društvo, a polaznici će naučiti i zašto je važna obrada fotografije te ideja i sam koncept objave za mjesec dana koju će svaki od polaznika na kraju smisliti i napraviti.

Polaznici će demonstrirati način rada reklame fotografije:

- polaznici će znati objasniti svrhu reklame fotografije
- polaznici će fotografirati i napraviti fotografije prema predlošcima
- polaznici će uređivati fotografije u mobilnim aplikacijama
- polaznici će objasniti način fotografiranja
- polaznici će primijeniti teorijsko znanje o naučenom putem primjena fotografiranjem mobitelom
- znanje koje su stekli kroz vježbe će demonstrirati kroz završni zadatak
- polaznici će znati objasniti razliku između studijskog i prirodnog svjetla
- razumijevanje osnova svjetla: polaznici će znati osnovne koncepte svjetla, kao što su izvor svjetlosti, smjer svjetla, intenzitet i boja svjetla te kako te elemente kontrolirati kako bi postigli željeni učinak.
- upoznavanje s različitim rasvjetnim tehnikama: polaznici će istražiti različite metode rasvjetljavanja scena, uključujući klasično osvjetljenje, studijsku rasvjetu i prirodno svjetlo, kako bi stvorili različite efekte i atmosfere
- upotreba rasvjetne opreme: Sudionici će se upoznati s različitim vrstama rasvjetne opreme, kao što su reflektori, difuzori, bljeskalice, svjetiljke i drugi dodaci za postizanje različitih efekata pri fotografiranju.
- snalaženje u postavkama fotoaparata za rasvjetu: Sudionici će naučiti kako prilagoditi postavke fotoaparata poput otvora blende, brzine zatvarača, ISO vrijednosti i bjele
- polaznici će naučiti stvarati umjetničke efekte s rasvjetom: Radionica može obuhvatiti napredne tehnike rasvjetljavanja za stvaranje posebnih efekata, poput siluete, bokeh efekta, dubokog kontrasta i još mnogo toga

Praktične vježbe i fotografiranje u različitim uvjetima: Sudionici će imati priliku primijeniti naučene tehnike kroz praktične vježbe i fotografiranje u različitim okruženjima, poput studija.

**Trajanje: 12 sati**

**Predavačica: Monika Rusak**

## VII. PRODAJNE VJEŠTINE

### OSNOVNE KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE

- Što je komunikacija
- Važnost komunikacije u uspostavljanju odnosa
- Komunikacijski model
- Verbalna i neverbalna komunikacija
- Percepcija
- Učinkovita pitanja
- Tehnike aktivnog slušanja
- Pravila prijenosa informacija
- Načela asertivne komunikacije
- Komunikacija s različitim generacijama

Razumijevanje komunikacijskog procesa i važnosti komunikacije u uspostavljanju odnosa, usvajanje vještina postavljanja pitanja, razumijevanje utjecaja neverbalne komunikacije na prijenos poruke, naučiti pravila prijenosa informacija, usvajanje tehnika aktivnog slušanja i asertivne komunikacije, osvijestiti važnost utjecaja karakteristika različitih generacija u komunikaciji.

**Trajanje: 8 sati**

**Predavačica: Asja Lajtman Bosilj, AVUS d.o.o.**

### ISPRIČAJ SVOJU AUTENTIČNU POSLOVNU PRIČU UZ BUSINESS STORYTELLING

Cilj je osvijestiti moć drevne vještine pripovijedanja te pokazati iz čega točno proizlazi njezina velika primjena u suvremenom poslovnom svijetu. U nepreglednoj ponudi istoga ili sličnoga, na vrh se uspinju samo jasne i autentične priče proizvoda i usluga. Kad se povežete s kupcem/klijentom na emocionalnoj razini, slijedit će vas.

Nakon održane radionice polaznici će moći:

- definirati i opisati poslovno pripovijedanje
- izdvojiti benefite poslovnog pripovijedanja
- prepoznati svoju autentičnu poslovnu priču i implementirati ju u svoje poslovanje
- izraditi svoju strategiju poslovnoga pripovijedanja

**Trajanje: 8 sati**

**Predavačica: dr.sc. Martina Hranj, Centar za poslovno pripovijedanje i savjetovanje ARS VERBI**

## OSNOVE PRODAJE

Osobine dobrog “prodavača”

- Koraci učinkovitog prodajnog razgovora
- Priprema za prodaju
- Analiza potreba
- Korištenje pitanja
- Kako ponuditi odgovarajući proizvod ili uslugu
- Podržavanje činjenicama, argumentacija
- Kako istaknuti koristi za klijenta
- Kako se nositi s prigovorima, izgovorima i odbijanjima
- Zaključivanje prodajnog razgovora
- *Cross selling* i *Up selling*
- Dodana vrijednost klijentu - ispuniti očekivanja ili oduševiti klijenta

Osvijestiti osobine potrebne za prodaju, naučiti korake prodajnog razgovora, usvojiti načine nošenja s prigovorima i izgovorima, razumjeti važnost dodane vrijednosti klijentu te naučiti kako prodati dodatni proizvod klijentu.

**Trajanje: 6 sati**

**Predavačica: Asja Lajtman Bosilj, AVUS d.o.o.**

## CJENOVNE STRATEGIJE - KAKO ODREDITI CIJENU SVOJE USLUGE/PROIZVODA

Tema obrađuje cjenovne strategije i kako one utječu na pozicioniranje na tržištu. Obrađuju se osnovni preduvjeti za formiranje cjenovne strategije koji uključuju: poznavanje tržišta, definiranje tržišnih segmenata kojima se obraćamo kao i definiciju fiksnog i varijabilnog troška.

Ishodi za polaznike:

- upoznati se s nekoliko cjenovnih strategija
- steći razumijevanje kako odrediti kriterije za analizu tržišta
- naučiti kako napraviti osnovnu analizu konkurencije

Teme radionice:

- Zašto su cjenovne strategije važne
- Osnovne cjenovne strategije
- Kako cjenovna strategija utječe na pozicioniranje na tržištu
- Osnove analize konkurencije prema točno definiranim kriterijima

**Trajanje: 4 sata**

**Predavačica: Snježana Kupres, Metanoia**

## VIII. POLITIKA ZAŠTITE OSOBNIH PODATAKA

### GDPR - NEISPRIČANA PRIČA

Kroz radionicu polaznici će steći detaljan uvid u sljedeće teme:

- u kakvom okruženju živimo i zašto nam treba GDPR
- je li nam zaista sada sve zabranjeno
- kada se primjenjuje GDPR i koja su temeljna pravila?
- imamo li pravo na zaštitu svojih osobnih podataka?
- informiranje osoba čije osobne podatke imamo
- hakerski napadi i kako ih spriječiti
- kako osigurati GDPR usklađenost
- imamo li osobne podatke zaposlenika, što s njima
- izravni marketing i oglašavanje
- kolačići i društvene mreže
- primjeri ispravne i pogrešne primjene GDPR-a
- konkretni primjeri na slučajevima sudionika

**Trajanje: 6 sati**

**Predavač: Igor Barlek, BI CONSULT / GDPR Croatia**

## IX. ZAVRŠNI ZADATAK



# **AKADEMIJA**

ZA PODUZETNIŠTVO

**166 nastavnih sati**  
**+**  
**završni zadatak**

Vaš pr(A)vi potez!

Pučko otvoreno učilište Varaždin, Hallerova 1/II, 42000 Varaždin

[pou@pouvarazdin.hr](mailto:pou@pouvarazdin.hr); 042 313191; [www.azp.hr](http://www.azp.hr)