

Lesaffre slaví
160 let / **8**

Speciální druhy
droždí / **22**

Spokojný
spotřebitel'
je lojální
spotřebitel' / **24**

Chcete prověřit nabídku svého sortimentu?

Připravili jsme pro Vás sezónní akci na pekařské směsi.

Od 1. 2. 2013 do 30. 6. 2013 si u nás můžete nakoupit s **10% slevou**:

10 % SLEVA

Multicereální směs, Severská směs, Mexická směs, Zrnopan T a Zrnopan S.

Zamýšlíte nabídnout svým zákazníkům něco nového?

Připravili jsme jen pro Vás **jedinečnou marketingovou podporu** na multicereální směs. V období **od 1.2.2013 do 30.6.2013** od nás obdržíte multicereální směs se slevu 10% a navíc od nás k prvnímu pytli dostanete originální podporu na multicereální pečivo „Housenka Matylida“.

Jedinečná marketingová podpora:

Také pečivo potřebuje správnou reklamu. Vaši zákazníci musí o novém pečivu vědět, vyzkoušet si ho a znovu jej na Vašich pultech najít.

10x PLAKÁT A3 10x WOBBLER 20x CENOVKA

To vše od nás obdržíte ZDARMA za podmínky dodržení předepsané receptury.



Máte zájem vyzkoušet naše multicereální pečivo Housenka Matylida?
Zkontaktujte naše technology, kteří Vám rádi předvedou, jak na to.

Kontakty:

Halaška Luboš, pekař - technolog: +420 606 727 602

Bureš Václav, pekař - technolog: +420 602 749 553

Vavrač Jiří, pekař - technolog: +420 602 715 405

Pavlu Jan, pekař - technolog: +420 606 780 057

Mertelík Petr, pekař - technolog: +420 606 706 512



pár slov

Takové strohé oznámení: Agrofert koupil největší německou pekárenskou firmu Lieken. Většina lidí mimo pekařský obor si toho ani nevšimla...

Škoda. Není zcela běžné, aby česká firma nakupovala jiné podniky v zahraničí. Děje se to, a Agrofert, který u nás provozuje mimo jiné pekárny Penam, je jednou z mála českých firem, které v zahraničí vlastně již pravidelně nakupují. A jak říká klasik Jára Cimrman: „Už si toho všimli.“ A to i naši kolegové z Lesaffre ve Francii a v Německu, a nyní se nás ptají, co je to ten Agrofert. Jsou překvapeni, o jak velký koncern se jedná...

Trochu symboliky v souvislosti s tímto časopisem můžeme vidět v tom, že tato „česká“ firma je vlastně tak trochu slovenská, neboť pan Andrej Babiš je Slovák s českým pasem.

Mám radost, že naše firmy kupují konkurenty v zahraničí. Tak to má být. Není přece normální, aby to bylo jen naopak. Stejně tak se stává zvykem, že Češi a Slováci kupují v zahraničí nemovitosti. A to nejen lidé s pochybnou pověstí, jimž by slušný člověk ruku nepodal, ale i zcela „normální“ občané. Na německé straně Šumavy najdete obce, v nichž je spousta domů v rukou Čechů. Kolem Bratislavy, zejména jihozápadně od ní, tedy v Rakousku, je už spousta obcí se silnou slovenskou komunitou. Pozemek je tam totiž přišel na méně než doma, a dům si postavili za stejné peníze jako na Slovensku. Pracovat jezdí stejně do Bratislavy.

Co to všechno znamená? Že obě naše země, jak Slovensko, tak Česko, jsou úplně, ale úplně normální státy Evropy.

Tomáš Podivinský

Tomáš Podivinský

generální ředitel

Lesaffre Slovensko a.s.

Lesaffre Česko a.s.



obsah

04 O NÁS

Za balicí linkou do Vietnamu... / Supply chain Košice / Kdo je Jérôme Lebriez / Lesaffre slaví 160

10 ROZHOVOR

Pekařství Karel Rendl / Slaná radost ze Zlína

18 PEKAŘINA/PEKÁŘINA

Slovenské pekárské remeslo sa zviditeľňuje / Velikonoční jidáš / Velikonočná Paska / Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů v ČR – pekař roku Junior 2013 / Speciální druhy droždí / Spokojný spotřebitel je lojální spotřebitel / Nové požadavky na značení potravin vyplývající z nařízení 1169/2011 / Elektronická fakturace

31 ŽIVOTNÍ STYL/ŽIVOTNÝ ŠTÝL

Mobilní kancelář 2 / Káva – história, druhy, účinky / Odložte na chvíli starosti za hlavu – Vzpomínka na Velikonoce

Vydává: Lesaffre Česko, a.s., Lesaffre Slovensko, a.s.

Informace obsažené v tomto časopise nesmí být kopírovány nebo jinak šířeny bez souhlasu vydavatele. Publikované příspěvky se nemusí nutně shodovat s názory vydavatele.

Členové redakce

Lesaffre Česko: Josef Felgr, Jana Filipová, Michala Hamplová, Ivan Hlincek, Jan Kozák, Tomáš Podivinský
Lesaffre Slovensko: Lukáš Janáč, Zuzana Szabadosová

Fotografie na titulní straně: archiv Lesaffre Česko / Design a grafická úprava: FOUR EYES Production, www.foureyes.cz

Název tisku: Vlastovička / Periodicita vydávání: nepravidelně

Místo vydávání: Lesaffre Česko, a.s., Hodolanská 32, 772 00 Olomouc

Číslo a den vydání: 16. číslo, vydáno 18. 4. 2013 / Evidenční číslo: MK ČR E 17878

Uzávěrka tohoto čísla byla 15. 4. 2013

ZA BALICÍ LINKOU DO VIETNAMU...

text: Michala Hamplová, foto: Zdeněk Zelinka



Před pěti lety, v jednom z prvních vydání našeho časopisu, jsme vám představovali technickou skupinu v čele s Davidem Havlasem, která má sice základnu v Lesaffre Česko v Olomouci, ale která zároveň pracuje pro skupinu Lesaffre celosvětově. A právě jedna taková prácička zavála loni v červnu dva naše techniky alias brouky Pytlíky, jak jim říkám já, protože umí jednu mašinku předit v úplně jinou mašinku, až do dalekého Vietnamu, konkrétně do našeho výrobního závodu Saf Viet, který se nachází v provincii Long An asi hodinu jízdy autem od Saigonu, aby zdejší výrobní linie na droždí namontovali novou kráječku a opravený extrudér.

V rámci této desetidenní cesty za hranice Evropy dostali pan Zelinka s panem Pyšným také možnost objevovat krásy této sice totalitní, ale určitě exotické a divotvorné země. Jak mi pan Zelinka, se kterým jsem si povídala, prozradil, v červnu, kdy do Vietnamu zavítali, zde bylo zrovna

období dešťů – monzunů, takže se během dne počasí střídalo jako na balicí lince – chvíli bylo sluníčko, potom hned zase tropický déšť, sluníčko a déšť, a tak to šlo celé dny pořád dokolečka dokola.

Předtím, než však v Bratislavě sedli na letadlo a přes Istanbul a Bangkok doletěli do Saigonu, museli navštívit olomoucké očkovací centrum, aby svou sbírku očkování v mezinárodním očkovacím průkazu doplnili o očkování proti malárii. Mimo jiné se při té příležitosti dozvěděli, že jen málo obyvatel Olomouce je naočkováno proti tolika různým nemocem (břišní tyfus, žloutenka, atd.) jako právě pan Zelinka s panem Pyšným. Takže klíšťata ani vztekli psi si na ty dva rozhodně netroufnou!

Asi nejvíce zážitků si naši technici přivezli z oblasti gastronomie, která je velice odlišná od našich železných zvyklostí a tradic. Ač se moc nechtěli pouštět do nějakých velkých degustací, nakonec se neubránili. Na červy si sice podle vlastních slov netroufli, zato si vylepšili reputaci, když ochutnali leguána. A byli překvapeni, jak je jeho maso chuťově výborné! Co se spotřeby rýže za dobu pobytu týče, údajně jí stihli spořádat tolik, kolik nestihli za celý svůj dosavadní

život. Kromě rýže se prý ve Vietnamu konzumuje také hodně zeleniny a feronek. Vietnamci – rovněž milovníci piva – vymysleli zlepšovák, jak si pivo opravdu vychutnat i za letních měsíců. Dávají do něj kostky ledu. Sice se tím pivo trochu naředí, ale údajně se na to dá celkem zvyknout. Kdo by chtěl ochutnat místní pivo, má spoustu možností, ale jak se mi svěřil pan Zelinka: „někomu, kdo je odkojený na vychlazeném plzeňském pivu, se jen tak nezavděčíte“.

Rovněž kultura stolování je ve Vietnamu poněkud odlišná od té, kterou praktikujeme tady u nás v srdci Evropy. Asi nikoho příliš nepřekvapí, že se v restauracích sedí u nízkočkého stolu a jí se hůlkami. O něco zarážející už ale asi bude skutečnost, že vám pivo ke stolečku přisunou přímo v přepravce (nebudou se přeci v tom vedru namáhat víc, než je nutné, a nosit vám flašky po jedné!), nebo že okousané kosti od masa můžete prostě jen tak pohodit na zem a jakmile restauraci opustíte, číšník si je po vás uklidí. „Ve Vietnamu se v podstatě celý život odehrává na chodníku. Viděl jsem tam, jak přímo na asfaltu porcovali kuřata,“ vykládá fascinovaně pan Zelinka. Co se používání dřevěných hůlek jakožto příboru týče, v tom prý pan Zelinka



za dobu strávenou v Long Anu získal značnou praxi, takže pokud by měl někdo z kolegů zájem, věřím, že domluvit si s ním pár lekcí nebude problém!

Co určitě ještě stojí za zmínku je, že káva se ve Vietnamu pije také spíše v chlazené podobě s kostkami ledu a přes slánku. Nejvíce pak frčí káva překapávaná, filtrovaná. Cibetková káva, která patří mezi nejdražší na světě, se zde dá sehnat v přepočtu už za 150 korun za kilo. Chipsy, jakožto oblíbení „společníci“ k televizi či na oslavy, se zde vyrábějí mimo jiné i ze sušených ještěrek! Exportovat je do Česka, možná by to pro některé z nás byla dobrá odvykávací kúra. A čínské polévky ze sáčku, respektive nudle, které jsme u nás zvyklí přelívat horkou vodou, si Vietnamci prostě jen tak nalámou, okoření, dají do pusy a žužlají. Kdyby to ještě někdo neprokoukl, tak figl je v tom, že nudle změknou přímo v puse.

Věřím, že každého dobrodruha a cestovatele musí tento článek dostatečně navnadit, aby už teď hledal v diáři termín, kdy zamíří na vlastní kůži a žaludek poznat tuto turisticky ještě tolik nezaplavenou krajinu plnou orientálních chutí a vůní, tropické přírody, bujné vegetace, adrenalinových sportů a romantických západů slunce. Jedna malá rada našich kolegů – cestovatelů na závěr: na návštěvu Vietnamu nemusíte umět vietnamsky, bez problému se zde domluvíte anglicky nebo francouzsky (se staršími ročníky), ale pokud se naučíte alespoň pár slovíček či frází ve vietnamštině a nebudete se bát je použít, budete překvapeni, jak to vašim vietnamským protějškům rozzáří očička.

Panu Zelinkovi velice děkuji za opravdu zajímavé povídání a doufám, že nám dodá ještě spoustu dalších podobně zajímavých cestovatelských lahůdek!



Věděli jste, že...

- ...oficiální název státu je Vietnamská socialistická republika?
- ...je Vietnam 13. nejlidnatější zemí světa? (podle údajů z roku 2009)
- ...70% obyvatel Vietnamu žije na venkově?
- ...převládajícím náboženstvím je zde buddhismus? (cca 50% obyvatel)
- ...oficiální měnou ve Vietnamu je vietnamský dong?

SUPPLY CHAIN KOŠICE

text: Michala Hamplová, foto: Zuzana Szabadosová



V sedmém čísle našeho časopisu, které vyšlo v polovině roku 2009, jsme vám zevrubně představili slovenské oddělení odbytu a dámy, které můžete denně slyšet na našich zákaznických linkách. Tenkrát byl článek věnovaný spíše jejich práci, dnes se zaměříme především na ně samotné. S panem Blážou, který má na starosti náš sklad v Trnavě, jsme si povídali v minulém vydání Vlaštovičky, dnes se proto podíváme do Košic. Oddělení supply chain, zjednodušeně řečeno oddělení odbytu a expedice, zde tvoří silná trojka ve složení: Ivana Károlyiová, Mariana Toroniová a Stanislav Takáč. Služebně je jim dohromady 28 let, všichni mají v obcance nekošické bydliště, milují zvířata a zahradičení. Pokud se o nich chcete dozvědět více, pak čtěte dále.

Jak již bylo zmíněno, nikdo z vás nebydlí přímo v Košicích, jak to máte s dojížděním?

MT: Dochádzame spolu s Ivankou tak kombinovane, niekedy s našimi vodičmi, inokedy vlakom, električkou, či autobusom, využívame takmer všetky dopravné prostriedky.

IK: Ale je to dosť únavné, trvá nám to denne 2 hodiny, čo nám uberá veľa z nášho času.

ST: Mne zaberie cestovanie do práce

a z práce denne asi hodinu a pol, ale zastávku mám 5 minút od firmy, spoje chodia každú hodinu, ešte si stihnem aj zdriemnuť, takže si nesťažujem.

Jak vypadá váš běžný den?

ST: Záleží, o ktorý deň v týždni ide. Niektorý deň riešim nakládky a vykládky kamiónov, inokedy sedím skôr pri počítači, plánujem závozové linky, a tiež zabezpečujem rôzne nákupy. Dnes napríklad riešim archív. Inak cez víkendy rád relaxujem v záhradke.

MT: Cez týždeň sú dni čisto pracovné, vzhľadom na dochádzanie. A cez víkendy, keďže bývam na dedine v rodinnom dome, je to rutina – práce okolo domu, prípadne výlety s deťmi, ale tie už pomaly dospievajú, takže majú aj vlastný program – bez rodičov (smiech).

Co je podle vás na vaší práci nejtěžší?

IK: Všeobecne komunikácia s ľuďmi, pretože riešime rôzne problémy s rôznymi typmi ľudí, a aj pri telefonovaní sa snažíme byť príjemné, čo nie je stále práve jednoduché. Mnohých zákazníkov už dobre poznáme a s nimi je komunikácia o mnoho jednoduchšia. Zložitý je aj objednávanie tovaru v našich výrobných závodoch. Každý závod má požadovaný vlastný systém objednávaní, plán výroby, kapacity, dodacie podmienky, a toto všetko musíme sklbiť s našimi potrebami a s požiadavkami našich zákazníkov.

MT: Navyše tiež riešenie pohľadávok, ktoré robím, často nie je jednoduchá vec, nielen pre mňa, ale aj pre druhú stranu. Niekde ale volám rada, keď už viem, že na druhej strane slúchadla bude ústretový človek. Len sa predstavím, a on už vie, čo budeme riešiť. V takýchto prípadoch ma moja práca baví.

ST: U mňa je to trochu o niečom inom. Najťažšie sú utorky, keď dopoludnia vykladám jeden, niekedy aj dva kamióny a popoludní chystávam tri závozové

linky na stredy. Pre jedného človeka je to dosť časovo náročné, a všetko musí sedieť, aby každý zákazník dostal presne to, čo si objednal a nie niečo iné v inom množstve.

Zhruba tri čtvrté roku zpátky jste si vyžádaly sluchátka s mikrofonem. Používáte je denně? Usnadnily vám práci?

MT: Zo začiatku sme si s Ivankou pripadali ako telefonistky v call-centre a necítili sme sa s nimi veľmi komfortne. Navyše ako ženské samozrejme riešime aj vzhľad (smiech). Ale je to len o zvyku. Nevyužívame ich každý deň, skôr v špičkách, keď telefonujeme obe, so slúchadlami „odbúrame“ tú druhú a lepšie sa nám so zákazníkom komunikuje.

Co se vám vybaví, když se vám v telefonu představí konkrétní zákazník?

IK: Výrobok a odbery (smiech). Za obdobie, odkedy pracujeme na tomto oddelení, už poznáme systém objednávaní jednotlivých zákazníkov, koľkokrát už na ich telefonát netrpezlivo čakáme, a keď sa neozývajú v pravidelnom čase, tak im voláme samy, či náhodou nezabudli na svoju objednávku.

Přemýšlíte někdy nad tím, jaký obličej se za daným hlasem skrývá?

MT: Určite. Tipujeme, ako asi zákazníci vyzerajú. S niektorými by sme sa veľmi radi stretli aj osobne.

IK: Niektorí si iba objednávajú, s inými sa pobavíme aj o mimopracovných veciach, kto sa ako má, kam sa kto chystá na dovolenku, a to je veľmi príjemné.

Dovolenka... Kam se letos v létě chystáte vy?

MT: Nás tento rok oslovilo Chorvátsko. Chceli by sme ísť autom s deťmi. Ale ak sa deti v budúcnosti rozhodnú, že už s nami na dovolenku ne-

pôjdu, že už sú na to veľké, poletíme niekam s manželom sami.

ST: U nás sa chystá cez leto veľa osláv, dokonca aj svadba, takže my budeme plánovať dovolenku až po všetkom tom veselí. Ale inak by sme radi tiež do Chorvátska – relax pri mori, žiadna veľká turistika, maximálne nejaká tá návšteva historických pamiatok.

IK: Moja dovolenka sa tento rok rovná prestavbe bytu. A inak budem čas tráviť záhradníčením, pestovaním biozeleniny, kvetín. Ak mi vyjde čas, určite si nenechám v máji ujsť Flóru v Bratislave, kde chodievam pravidelne už roky.

Teď trochu zapátráme do vašej minulosti: čím jste chtěli být jako malí?

MT: Keď tak lovím v pamäti, tak asi učiteľkou, ešte na základnej škole sme sa s kamarátkami hrali na panie učiteľky. Až neskôr sa mi zapáčila práca mojej mamy, ktorá bola ekonómkou, preto som si vybrala ekonomickú školu. Teraz síce pracujem na oddelení odbytu, ale prichádzam do styku aj s nejakými účtovnými prípadmi, čo som aj rada.

IK: Keďže som navštevovala ľudovú školu, hru na klavír, a v tom čase sa mi toto povolanie páčilo, myslela som, že budem učiteľkou hudby.

ST: Automechanikom, ale dostal som rozum (smiech). Vtedy ešte neboli také možnosti ako dnes – všelijaké mašinky a prístroje, počítače sa vôbec nepoužívali. Neskôr som chcel byť ešte vinárom, dokonca som sa chystal

na vinohradnícku školu v Nitre. Už ani neviem, prečo som tam nakoniec nešiel. Aspoň som zostal pri potravinách.

Na záver mi prozradte – jakou kuchyni máte najraději?

IK: Taliansku. Cestoviny a zelenina – to je moje.

MT: Ja zostávam verná našej slovenskej kuchyni – taký španielsky vtáčik napríklad. Hmm.

ST: Ja mám tiež najradšej slovenskú kuchyňu, a zo všetkého najviac milujem kačacie stehná s haluškami a kyslou kapustou.

Nevím jak vy, ale já jsem si pěkně doplnila mozaiku. Všem třem „účastníkům zájezdu“ děkuji za příjemný dopolední rozhovor.

KDO JE JÉRÔME LEBRIEZ

text: Marcela Janková, foto: Jérôme Lebriez

Nejen dobří holubi ale i dobří manažeři se do Česka vracejí. Důkazem toho je Jérôme Lebriez, kterého možná někteří z vás pamatují ještě z dob, kdy působil jako generální ředitel České drožďárenské společnosti – nynějšího Lesaffre Česko. V lednu tohoto roku byl Jérôme Lebriez v rámci skupiny Lesaffre jmenován generálním ředitelem pro střední a východní Evropu a tuto oblast bude spravovat jak jinak než ze samotného srdce Evropy – stovežaté Prahy.

Jak to vlastně všechno začalo? Z tříměsíční studijní stáže ve skupině Lesaffre v roce 1999, která ho vyslala do České republiky, se stala životní záležitost. V tehdejší České drožďárenské společnosti, a.s., se rychle vypracoval na post ředitele obchodu a logistiky. Oženil se s Češkou, narodily se mu dvě dcery a po dvou letech působení v olomoucké drožďárně byl jmenován generálním ředitelem pro Českou i Slovenskou republiku. Na této pozici setrval až do roku

2005, kdy převzal vedení nad pobočkou skupiny Lesaffre na Ukrajině. V lednu 2008 mu do jeho kompetence přibýlo řízení Ruska a Běloruska. Od 1. 1. 2013 se stal zodpovědným za zónu celé střední a východní Evropy, která zahrnuje Českou republiku, Slovensko, Polsko, Maďarsko, Rakousko, pobaltské republiky, Chorvatsko, Srbsko, Slovinsko, Bulharsko, Rumunsko, Moldavsko, balkánské státy, Rusko, Bělorusko a Ukrajinu.

A jak na své začátky v České republice teď, ve svých 43 letech, vzpomíná...? „Byl jsem tu poprvé na návštěvě v roce 1985, pak o 10 let později. Viděl jsem obrovské rozdíly. To se mi strašně líbilo. Země se hodně změnila, bylo vidět i cítit, jak lidé pracují. Všude jezdily dodávky, všichni se hemžili jako mravenci, to bylo super. Ve Francii v té době byla krize, nudil jsem se tam. Když jsem viděl tu dynamiku tady, řekl jsem si, že chci žít tady. Potřeboval jsem změnu.“ Velkým problémem byl prý



ze začátku jazyk. Teď už umí česky velice dobře, ale francouzský přízvuk mu zůstal. „Nejdřív jsem se bavil nohama, rukama. Když lidé zjistí, že jsem cizinec, zkoušejí to na mě anglicky. To nemám rád. Když už se učím češtinu, tak ji chci použít.“ Donedávna trávil on a jeho rodina z pracovních důvodů hodně času v Rusku, ale jak sám přiznává: „Můj domov je tady – ve Štěpánově u Olomouce. Na Moravě se cítím moc dobře. Je tady pohoda, lidé nejsou tak nervózní a stresovaní. Pocházím ze severní Francie, kde je mnohem víc agresivity, násilí,“ přiznává a dodává, že hodlá v Česku i zestárnout.

Zdroj: Jindřich Štreit / Martina Vašíčková – Jsme ze stejné planety / We are from the same planet

Lesaffre slaví



Pokud má firma v datu svého vzniku letopočet 1853, dýchne na vás kus historie. Byla to doba Rakouska-Uherska, kdy vládl František Josef I. a Božena Němcová psala svá nesmrtelná literární díla, na britském trůnu seděla královna Viktorie, Oscar Levi Strauss ušil v Americe své první modré džíny, v Holandsku se narodil Vincent Van Gogh. No a ve Francii byl v tomto historickém roce položen základní kámen pro vznik skupiny Lesaffre.

Před svými 160. narozeninami musela firma Lesaffre urazit značný kus cesty, která by se nedala ujít bez odhodlání, spolupráce a vědomostí. Připomeňme si tedy, jaké byly její začátky a co všechno se od jejího vzniku přihodilo. Ve zmiňovaném roce 1853 založili v severofrancouzském městečku Marquette-lez-Lille svůj první lihovar pánové Louis Lesaffre a Louis Bonduelle. O deset let později koupili v nedalekém Marcq-en-Baroeul svůj první mlýn. A po dalších deseti letech, během kterých se seznamovali s vídeňskou metodou získávání droždí z moštu vzniklého fermentací obilí, založili na místě původního mlýnu závod na výrobu čerstvého droždí, kterému dali název l'hirondelle čili vlaštovka.

Ale jak už to v podnikatelském světě občas chodí, rodiny zakladatelů firmy Lesaffre a Bonduelle se v roce 1895 rozhodly pokračovat v podnikání odděleně a společností

rozdělily na 3 samostatné větve: firma Bonduelle se začala věnovat zelenině, Lesaffre Frères převzala cukrovar a lihovar a Lesaffre & Cie se pustila do výroby alkoholu a droždí.

První polovina 20. století nebyla pro podnikání firmy Lesaffre & Cie nikterak příznivá. Války se střídaly s krizemi, v roce 1910 zachvátil závod v Marcq-en-Baroeul obrovský požár, který fabriku zničil tak, že musela být kompletně obnovena. V roce 1923 prodělala firma další krizi, když musela v důsledku státního rozhodnutí o výrazném snížení cen alkoholu vyráběného z obilí urychleně přejít na novou surovinu pro výrobu droždí, které se do té doby také vyrábělo na bázi obilí. Novou surovinou a zachránkyní se nakonec stala melasa z cukrové řepy, která se pro výrobu droždí používá dodnes. Ale i přes tyto překážky sklízela firma své úspěchy například v oblasti živočišno

1853

 založení skupiny
rodinou Lesaffre



← Louis Bonduelle

170

obchodní
zastoupení
ve více než 170
zemích

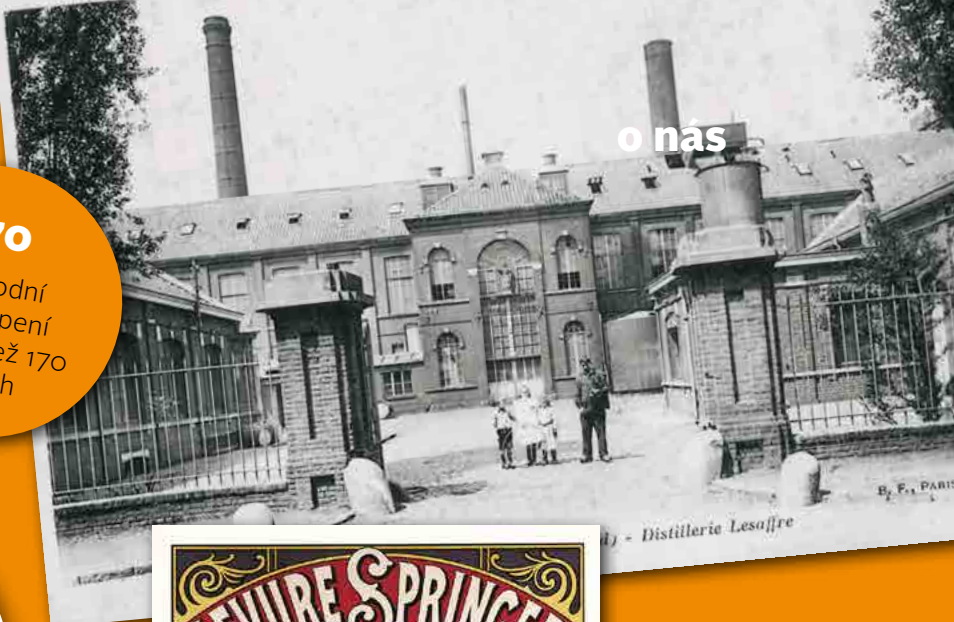


↑ Louis Lesaffre

1,4

miliardy eur
obrat v roce 2011

→ První francouzská
továrna na výrobu
droždí v Maisons Alfort



o nás

↑ Lihovar
v Marquette-Lez-Lille

25

Baking
Center



prostředí, protože jako jedna z prvních drožďáren na světě zvolila už v roce 1930 pro likvidaci výrobního odpadu metodu odpařování namísto čištění, které bylo drahé a nedokonalé. A nebyla jí lhostejná ani potravinová krize během 2. světové války, kdy uvedla na trh výrobky na bázi droždí, které byly určeny ke zmírnění nedostatku potravin.

Teprve až druhá polovina 20. století umožnila firmě proniknout za hranice Francie. V roce 1965 navázala své první zahraniční partnerství s italským výrobcem droždí STL a postupně se pak přidávaly další v Mexiku, Chile, Austrálii, západní i východní Evropě. Díky Centru výzkumu a vývoje, které firma Lesaffre založila také v roce 1965, se o osm let později vyrobilo první instantní droždí. S ohledem na své znalosti v oblasti droždí se pak zaměřila nejen na vývoj výrobků určených pro pekárenské odvětví, ale také pro pivovarnický a vinařský průmysl, pro výživu a zdraví lidí v kosmetickém a farmaceutickém průmyslu nebo pro výrobce zvířecího krmiva. Důležitým byl také rok 1971, kdy zprovoznila své první testovací pekařské centrum Baking Center, které dnes společně s jeho 24 pobočkami slouží jako kontaktní místo pekařům celého světa.

Ani ve 21. století nepřestává skupina Lesaffre expandovat do světa. Jejími novými destinacemi jsou USA, Rusko,

Ukrajina a Čína. Firma ale také přichází s novými a ojedinělými technologiemi. Důkazem toho je například **Kastalia®** – chlazený dávkovač tekutého droždí, **XtendLife®** – originální zlepšující přípravek zaručující dlouhou trvanlivost baleného pečiva bez použití konzervačních látek, **Solubl'in®** – koncentrovaný tekutý zlepšující prostředek ve vodorozpustných sáčcích nebo **SAF-Instant® Premium High Power** – instantní droždí umožňující pekařům zkrátit dobu kynutí nebo snížit množství droždí. Jednou z jejích posledních inovací je také řada droždí **Lynside®** (Lesaffre Yeast Inside), které působí příznivě při střevních potížích, posiluje imunitní systém, podporuje růst vlasů a nehtů nebo se používá jako nutriční doplněk, a proto jej do svých produktů přidávají výrobci v oblasti lidské výživy a zdraví.

160 let existence je skutečně úctyhodná doba, během které se rodině Lesaffre podařilo se svou vlašťovkou vylézt z rodného hnízda do celého světa. Vlašťovka se v roce 2003 stala i symbolem celé skupiny. A ptáte se, proč zrovna vlašťovka? Vlašťovka je známá svou migrací, ale také věrností, protože se každý rok vrací na stejné místo. A tak je to i se skupinou Lesaffre, která neustále expanduje do světa, ale zároveň je věrná svým původním kořenům a hodnotám, které jí dodávají životní sílu.

50

výrobních
závodů

Pekařství v Sušici

Karel RENDL

SPOLEHLIVÁ 1

Už jsem se potkala s několika pekaři a vždycky vypadali jako pekaři. Karel Rendl jako pekař nevypadá – jeho bych si představila spíše jako záchranáře či člena prezidentské ochranky. Tělem mate, ale duši pekaře prostě nezapře. Jen ta atmosféra při povídání mi připadala chvílemi jako při zemětřesení. Rozčiluje ho lidská hloupost, trápí důsledky tržního chování i společnost, která zapomíná na zásady slušného chování.

text: Marie Hovadíková
foto: Jana Filipová

Jaká je historie vaší rodinné pekárny?

Nedaleko odtud – asi tři sta metrů – stál dům, který kdysi kolem roku 1860 koupil můj praděda a udělal tam pekárnu. Měl čtyři děti, tu pekárnu zdědil nejstarší syn. Druhý syn, můj dědeček, se vydal za prací do Vídně, aby si vydělal peníze na svoji pekárnu. Tu si postavil a začal svému staršímu bratru konkurovat. Takže v Sušici nedaleko od sebe fungovaly dvě pekárny. Rodina se kvůli tomu trochu rozkmotřila, ale co

se dalo dělat. Také můj otec byl pekař a pracoval tady. Jenže soudruzi nám provoz pekárny zastavili. Přišel dopis, ze kterého jsme se dověděli, že tu bude národní podnik. Protože jsme neměli kam jít, nechali nás tu bydlet, ale byli jsme tu v nájmu. Děda se stal vedoucím pekárny, protože to uměl a oni na to neměli lidi. Když pak odešel dědeček do důchodu, převzal tu práci po něm můj táta. Vzpomínám si na to, že když jsem byl dítě a pekárna tehdy už naše nebyla, tak nám sem v sobotu po pracovní době

šel děda upéct něco dobrého...

Takže tu žijete od svého dětství stále?

Já jsem tu žil do svých 18 let. Tehdy přišlo další rozhodnutí, že se objekt zbourá, protože všude okolo budou paneláky. Tak jsme si postavili svůj dům. K bourání ale nedošlo, nebyly peníze a žádná výstavba se nekonal. Posledních osm let před revolucí tady bylo skladiště s jedním bytem. V 90. roce jsme to restituovali. V zásadě jsme vyměnili jen zámky a bylo

to zase naše se všim všudy. Přišel za mnou kamarád – geodet Marek Broža, tehdy ještě dělal v lesích, a řekl, budou restituce, asi vám vrátí pekárnu, tak bychom to mohli zkusit rozjet. Nebylo to jednoduché, nikdo nám nechtěl dát úvěr. Nakonec jsme peníze sehnali u Plzeňské banky. (Mimochodem, ledva jsme to splatili, tak zkrachovala.) Provedli jsme rekonstrukci a od dubna roku 1991 jsme to rozjeli. Máme tu oba i své manželky. Umíte si to představit? Jsou s námi furt, i tady v kanceláři (smích). Ale funguje to!

Jak jste se k té pekařině dostal vy osobně?

Já jsem vlastně měl původně od táty zákaz dělat to. Říkal mi, uvědom si, jaká je to dřina, nevyspíš se, je to náročná práce v těžkých podmínkách. Tak jsem vystudoval průmyslovku v Klatovech, pak ČVUT v Praze. Stal se ze mě strojař. Dělal jsem v PAPu, továrně na potravinářské obaly z plastů a papíru, prošel jsem různými funkcemi jako taková podivná kádrová rezerva. Aniž jsem vstoupil do strany, stal jsem se skoro ředitelem, kterého postihla mozková mrtvice... Do toho přišla revoluce. Po ní jsem se pět let učil od táty pekařem. Ta strojařina se docela hodila, ale pekařina – to bylo úplně něco jiného.

Co všechno musí pekař znát, aby upekli dobré pečivo?

Základy vás naučí ve škole, druhá věc je mít k té práci vztah, a to vás nikdo nenaučí. Pak je úplně jedno, jestli jste vyučen nebo ne. Musíte to mít v sobě. Nejde jen o geny, vždyť hlavně táta mě od toho odrazoval, to nedělej, říkal, je to dřina, musíš vstávat ve tři, pořád se honit..., děda byl zase tvrdák.

Člověk přijde do pekárny, zavoní to tam, pak se začne dívat na ty různé lákavé dobroty. Jaký žebříček vjemů, resp. smyslů, má pekař?

Je to hlavně o citu. Leccos se dá odhalit znalostmi, zkušenostmi z praxe,

ale na zbytek musíte mít cit. To máte jako u kuchaře, on sice má nějakou recepturu, ale pak to musí dochutit podle citu. U pekaře je to podobné, všechno má své postupy, ale pak se musí orientovat citem a chutí, prostě odhadnout, kdy to je potřeba ještě chvíli nechat kynout... Tak třeba mouka. Dříve tato pekárna brala mouku z Mělnic. Tam se semlelo obilí, nechalo se dva týdny stát. Mouka se přivezla sem a stála další dva týdny. A to při 18 až 20 stupních, musela být umístěna na správném místě, aby nezvlhla, nesvítilo na ni slunce. Takto ta mouka „vyzrála“. Dělal to i v minulém režimu, mám na to knihu tady v regále. To už nejde. Je větší spotřeba, v Sušici dřív bývalo 13 pekařů, teď jsme tu jen dva. Tak se toho dělá víc než dřív. V minulosti nepotřebovali žádné přípravky, měli jen základní suroviny a dokázali vyrobit dobré zboží. Ale potřebovali na to víc času. My stále někde pospícháme, je to honba za ziskem. Měli bychom přece dělat řemeslo, jak nás to naučili naši předchůdci, ne všechno urychlovat. Manažerský způsob velkých pekáren – a nejen jich – vede k tomu, že se všechno zaměřuje na peníze, a tak se najímají levné pracovní síly z východu, snižují se náklady na minimum, i co se týká surovin. Ale to není kvůli tomu, aby se najedlo co nejvíce lidí za rozumnou cenu a ve výborné kvalitě, ale aby se co nejvíce vydělalo.

Dříve se chléb pekli jednou týdně – to patří jen do pohádek?

Ne, tak to bylo i v praxi. Lidé si

upekli chleba a měli ho na více dní, třeba týden, vůbec jim nevadilo, že je po upečení tužší. Tu kůrku si pořádně vypekli, aby se z toho chleba nemohla vypařovat voda, tedy aby nevysychal, ale déle vydržel. Dnes lidé když kupují chleba v marketu, šahají na něj, zkoušejí, jestli je dost měkký. Takže má slabší kůrku a rychleji stárne. U nás jsme zvolili kompromis mezi silnou kůrkou a tím, co vyžaduje zákazník. Dneska jsou lidé tak zpitoměli, že přijdou do krámu, koupí si ještě teplý chleba a ptají se prodavačky, jestli je čerstvý.

Jaké technologie používáte?

Nic neprozrazuju, nic neříkám! Vyrábíme z živého, ale i tekutého kvasu. Technologie je hodně důležitá, to je tak 50 procent úspěchu. Druhých 50 procent jsou suroviny. Když nechci dodržovat technologii, tak mi to musí něco „podržet“, ne? Dneska se začalo hodně mluvit o chemii. Výrobce si napíše – bez chemie a bez éček. Ale lidé ani pořádně neví, co to ta éčka jsou. Že jsou éčka, která jsou běžně ke spotřebě určená. Nejdřív jsme zblbli lidi, že jsme jim tam éčka vnucovali, teď zase chceme všechno bez éček, což je taky nesmysl, protože éčka jsou běžně v přírodě. Jenže je to všechno jen o ceně. Oni ti dealeri nejsou zcela znalí věci. Dneska se zahajuje jednání: „tak za kolik to bude“? To je úplně špatně. Přece by se mělo začít tím, jaké to máte? To je šílená doba. Ale i tak je na tom světě pořád hezky.





Odkud berete mouku?

Z Rakouska, protože české mlýny bohužel nejsou schopny udržet standardní kvalitu. Pro pekaře je to strašně důležité. Ročně jde o 700 tun. Nejde jen o to, že je kvalitní, ale nemůže být pokaždé jiná. My potřebujeme mít takovou, co má stejné vlastnosti, což naše mlýny nedokážou, ale rakouský dodavatel ano. Má totiž velké skladové zásoby, kde má obilí na celý rok. Skladování znamená vyšší náklady, takže to souvisí s financemi. Jemu se to prodává, ale může si to dovolit. A za druhé – je vycvičený a má úctu k odběrateli. Ale ještě musím zdůraznit, že ta mouka je vlastně z českého obilí, který si ten zahraniční zpracovatel u nás koupí a doma semele. To víte, že okolo toho slyším připomínky, protože do pekárny jezdí rakouské auto, co přiváží. Já pak zdůrazňuju – vždyť je to obilí z Čech!

A další suroviny?

Pokud jde o další suroviny, tak něco bereme jako klasiku, standard, něco si necháme udělat jen pro nás od některé firmy. Například marmelády. Stalo se, že jsme před čtyřmi lety jeli do Holandska, nakoupili 7 tisíc sazenic jahod. Nedaleko v Domažlicích jsme je zavezli pěstiteli, který nám je vypěstoval. On je očesal, my jsme si je odstopkovali, dovezli do marmeládovny ve Vodňanech a tam nám

z toho uvařili marmeládu. Pak mi nadávali, že ty jahody jsou drahé, protože stojí 50 korun a dali by se pořídit z Polska za polovinu. Jasně, ale u nich nevím, co kupuju. Tady to vím přesně. Mák a kmín nám zajišťuje soukromý zemědělec z Klatov, čili kousek od nás. Myslím, že bychom měli v dnešním globalizovaném světě spotřebovat to, co se u nás vypěstuje, aby si naši lidé vydělali a měli tak tu správnou kupní sílu, kupní síla čínského obyvatelstva nám asi nepomůže.

Jaký máte sortiment výroby?

Mně by se líbil francouzský systém. Tam je bageta považována za strategické pečivo, my máme rohlík a jeho cena určuje, jak je kdo drahý. Myslím, že by bylo lepší vrátit se k chlebu jako základu a ještě ho označovat, jak se to dělalo dříve čísly – 1 bylo pondělí, 2 úterý atd. Všichni hned jasně věděli, kdy byl vyroben. Nikoho určitě nezajímá, jak je co pracné, jestli se nám to vyplatí dělat, aby to vůbec někdo koupil. Někdo se zaměřil jen na výrobu chleba a dělá dobře, pokud ho umí. My vyrábíme velký sortiment, abychom pokryli všechny potřeby zákazníka. Držíme se doby.

Jaký je zájem o chléb, kolik podílu produkce pekárny tvoří?

Chléb různých druhů a gramáží tvoří tak třicet procent celkové výroby. Dnes se už nepeče tak, aby vydržel týden. Taky už to není strategická surovina, tou je rohlík. Což mě

Nezmínil jste vaše pověstné slané tyčinky, které všichni vychvalují.

Je pravda, že o slané tyčinky je velký zájem a jdou na odbyt, jsou sypané solí, případně sezamem. Vydrží dva tři měsíce, jsou křupavé, tak musí chutnat. Přece nebudu prodávat seno!

Došlo ke zdražení obilí, potažmo mouky, o kolik jste museli zdrazit pečivo a nakolik se to odrazilo v odbytu?

Obilí z 3500 Kč za tunu vyskočilo na 6500 korun. My se přizpůsobíme, jakmile zdrazí velcí výrobci. Zdražili jsme nárazově na podzim, když šla mouka nahoru, ale spotřebitel není hloupý a vidí to.

Kam dodáváte zboží, jak je to s odběrateli?

Náš největší zákazník je Jednota, malé obchody, hotely, penziony, pět z nich v německé Železné Rudě. My nemáme žádné vratky, já nevím, co to slovo znamená. Na internetu jsem četl, že se 50 procent potravin, co se na světě vyrobí, vyhodí. To já nebudu podporovat. Je to ale tak, že si odběratel bere jen tolik, co prodá, ovšem někdy mu však zase může chybět, i to se stává. Já mám výborně propracovaný marketing, čekám, až kdo přijde (smích). Víím, že bych měl objíždět obchody a stát se dealerem, ale to je děsně nevděčné a do toho se mi nechce. Ty obchodníci jsou hrozně konzervativní, protože pekařské zboží je obrovská zátěž, nejrady by ho neměli. Svým způsobem to

„Já mám výborně propracovaný marketing, čekám, až kdo přijde...“

vytáčí. Všechno to začalo svačinkami s jogurty. Aby se to dalo čím jíst, když nebyla po ruce lžička. Ale s tím se nedá nic dělat. Hodně jde na odbyt sladké pečivo, koláče s různými náplněmi, zdobíme je ručně a dáváme si na nich záležet. Máme také vlastní zákusky, oblíbené jsou třeba žloutkové řezy.

chápu, je to rychloobrátkové zboží, které se musí prodat nebo vyhodit. Takže jim jdete hrozně na nervy. Tak pro mě je lepší, když si mě ten obchodník vyhlédne sám, zjistí, že to mám dobré, chutné a chce to.

Jak je to s výrobky zdravé výživy?

Co to je zdravá výživa? Všichni se

svého času zbláznili do semínek a celozrnného, mnohozrnného atd. a jaksi zapomněli na normální selský rozum, aby se začali zajímat, co jedli naši předci a proč. Nikoho nenapadlo zeptat se třeba, odkud ty semínka pocházejí, když všichni vědí, že bychom měli konzumovat hlavně to, co se vypěstuje v našem klimatickém pásmu. V posledních letech jsme začali hodně balit potraviny, ale málokomu došlo, jak se zvedne spotřeba konzervantů a jak jsou škodlivé. Všichni si povinně zavedli ISO a HACCP, abychom ochránili zákazníka a akorát to stálo hromadu peněz a výsledek nic moc. Máme v obchodech technickou sůl, jed na krysy, zkažené maso, balené výrobky se přeznačkovávají, vše jenom za honbou peněz a je jedno, jaký to je výrobek. K tomu nepotřebuju papíru od úředníka, potřebuju jen čisté svědomí a trochu morálky a prodávat suroviny, které budu sám jíst beze strachu.

Děláte experimenty, inovujete sortiment?

Furt. V Paříži na veletrhu jsme viděli něco jako teplý nanuk, byl to piškot na tyčce, docela se nám to líbilo. Tak jsme nechali udělat z třešňového dřeva takový stojan, aby to vypadalo jako zmrzlina na tyčce. Nutí mě tady moji kolegové do plundrového těsta, abychom zkusili třeba vanilkové šneky. Uvidíme. Každopádně když začínáme dělat něco nového, tak něco jiného zase musíme zrušit, to jinak nejde, nemůžeme donekonečna jen přidávat další druhy. To je vždycky dohadování, ale zkoušíme a inovujeme sortiment.

Jak je to s konkurencí? Všude okolo máte supermarkety...

Líbilo by se mi, pokud by nebyla, to bych se pak mohl chovat jako ČEZ a zdražovat, jak mě napadne. Ale to tak není, konkurence tu prostě je, bohatě. Musím uznat, že někteří to dělají docela dobře, ale pokud se chcete srovnávat s průmyslovou pekárnou, to ani nejde, to je úplně jiná kategorie. Řetězce v Sušici jsou

pro mě užitečné, okolo jich máme šest. Ale už jich víc být nemusí. Lidé, když tam jedou, až si udělají velký nákup, staví se ještě i u mě v pekárně. Máme vedle prodejny parkoviště, to je určitě praktické. Já potřebuju zákazníky, kteří mají chuťové buňky a chtějí si na něčem pochutnat, a ne že je mají zničené a je jim jedno, co koupí. Ti, co nemají chuťové buňky, ať nakupují v supermarketu. U mě v krámu mám prodavačku, po které chci, aby mi odhadla, co všechno zítra prodá, a taky to prodá. Takže se to večer naplánuje, objedná, do rána se napeče, zbytek během dne dodělává. A pak taky prodá!

Kolik lidí zaměstnáváte? Je o práci u vás zájem?

Máme asi padesát zaměstnanců. Je to tak akorát na to, aby bylo možné firmu jednostupňově řídit. Pokud by jich bylo víc, už by se nedalo tak jednoduše a pružně „kočírovat“. Náš pracovní týden začíná v neděli odpoledne, naposledy rozvážíme v sobotu ráno. Nemáme fluktuaci, snažíme se platit dost. Je to řemeslo, ne jakákoli práce, tak si ty lidi taky musíme vybrat a „vychovat“. K čemu je mi člověk, který nemá cit. Takové lidi najít je ale malý zázrak.

A když už je najdete, tak je musíme udržet. Dáme jim výhody, slušné zacházení, solidní výdělek. Já si nemůžu vzít někoho jen tak z ulice, který o tom nemá páru. My jsme taky proto nikdy nebrali lidi z pracáku. Nejdůležitější zaměstnanci jsou pro nás prodavačka a řidič. Lidé, kteří mají přímý styk se zákazníkem. Řidič se musí chovat slušně k prodavačce, které se taky nechtělo ráno vstávat. Prodavačka, kterou bolí zuby a neumí se usmát, tady nemá co dělat. Jinak důležití pro nás jsou všichni naši zaměstnanci, protože jsou ochotni pro nás pracovat.

Jaké máte koníčky?

Jezdím po světě. To je můj jediný velký koníček. Dřív jsme jezdili na čundr, pak hodně s báglem po světě. V Austrálii jsem se jednou našel na Němce, vyprovokovali mě a pořídil jsem si auto. Jezdíme v partě – dvě terénní auta, čtyři motorky. Viděli a zažili jsme toho hodně: Lybie, Alžír, Niger, naposledy jsme byli v Mongolsku.

Vychováváte si svého nástupce?

Můj syn i syn spolujeditele jsou pekaři, oba se vyučili, dělají tu. Doufám, že je to i baví. Pekařina – to je řemeslo. Když se ho člověk naučí, může ho předávat dál, tak se o to snažím. Nemůžu nikomu nic říkat, pokud to sám dobře neumím. To není průmyslová výroba, kde to nějak jede samo.

Víte o tom, že vaše pekárna má pověst „šumavské veličiny a stálice“?

Já si myslím, že je to blbost... Je nás mnohem víc, co to dělají trochu jinak. Normální lidi si je najdou a to je dobře.



Pekařství Karel Rendl
T.G. Masaryka 516, Sušice

Slaná radost ze Zlína



text: Marie Hovadíková
foto: VEST Zlín

Jsou potraviny, které nemusíme jíst každý den. Někteří odborníci na správnou výživu dokonce říkají, že bychom je neměli jíst vůbec. Když už se ale objeví na dosah, tak neodoláme a dáme si je. Obvykle tak dlouho, dokud je nespořádáme všechny. Řeč je o slaných dobrotách. Jejich největším výrobcem v České republice je VEST Zlín. Rodinná firma začala s podnikáním „na zahradě“, nyní vyrábí v nové hale se špičkovým výrobním zařízením. V čele firmy je sympatická ředitelka Jana Večerková.

Vznik rodinné firmy VEST (Večerkovy Slané Tyčinky) se datuje rokem 1991 – jak vznikl nápad pustit se do výroby slaných pochutin?

Jsme rodinná firma – dva bratři s manželkami. Začali jsme s obchodní činností někdy počátkem devadesátých let minulého století. Měli jsme malý maloobchod s cukrovinkami, pak jsme k tomu přidali prodejnu potravin. Z toho postupně vznikl nápad pustit se do nějaké výroby. Tím, že jsme měli maloobchodní prodejnu a také zkušenost s maloobchodní

činností, tak jsme věděli, o co je zájem. Manželův bratr je vyučený pekař-cukrář, tak to celkem logicky do sebe zapadalo a bylo jasné, že bychom měli nadále podnikat v oboru. Uvažovali jsme o koblížcích, koláčích, zákuscích, ale nebylo to ono. Chtěli jsme něco trvanlivějšího, tak jsme nakonec jednoznačně dospěli k tyčinkám.

Říká se, že každý začátek je těžký. Platilo to i ve vašem případě?

Musím přiznat, že ano. Neměli jsme žádné zkušenosti s výrobou, takže

jsme museli všechno zjišťovat, bylo potřeba zařídit spoustu věcí, než se mohla v roce 1996 rozjet první výrobní linka. Vyráběla klasické tyčinky solené a tyčinky sýrové. Nabízeli jsme je do maloobchodů i velkoobchodů, nejprve ve Zlínském kraji, pak po celé republice. Protože byl o ně zájem, tak malá linka už nestačila na pokrytí poptávky. Bylo nutné postavit halu, kde už byly umístěny linky dvě. S rozšiřováním výrobních kapacit se rozšiřoval i sortiment – přibýly kreky, precíčky. No a pak ta hala už byla taky malá, tak jsme zase hledali



nové prostory. V roce 2000 jsme je našli zde, na okraji Zlína, v části Louky, kde jsme si napřed pronajali halu, tu jsme rozšířili, později přistavěli do současné podoby.

Začali jste výrobou slaných tyčinek, přidávali další slané dobrotky – kolik druhů pochutin vlastně nyní vyrábíte?

Trvanlivé pečivo by se dalo rozdělit do čtyř základních kategorií. Tyčinky (solené, bramborové, sýrové), dále preclíky, pak kreky různých tvarů a příchutí, nejnovější jsou výrobky z listového těsta, s těmi jsme začali v roce 2010. To, co jsme kdysi dělali rok, nyní vyrobíme za měsíc. Došlo k velkému nárůstu. Za rok se vyrobí cca 9 miliónů různých kusů výrobků. Prodloužila se i trvanlivost, dříve to bylo devět měsíců, nyní je to jeden rok. Můžeme se pochlubit i tím, že jsme v roce 2009 získali Perlu Zlínska pro Magic mix 200g a v roce 2010 Cenu hodnotitelské komise pro výrobek Kinder tyčinky 50g.

Jak je to s recepturami?

V praxi je to tak, že když kupujete stroj, tak i se základní recepturou. Tu pak odzkoušíte a s technologem vyladíte. Od roku 2000 máme svého technologa z Velké Británie. V České republice se nám takového specialistu nepodařilo sehnat. Náš anglický technolog udělá návrh, který vyladíme tak, aby se do něj daly použít do-

stupné české suroviny a ingredience. Všechno musí do sebe rozumně zapadat. Není problém sehnat tři tuny sušeného sýra, avšak pořizovat malé množství nějaké speciální suroviny se samozřejmě nevyplatí.

Co jde nejvíce na odbyt?

Dlouhou dobu „vládly“ klasické tyčinky. Patří k občerstvení při oslavách českého národa. Poslední dobou začínají lidé preferovat spíše mix. Jde o ty výrobky v plastové vaničce, kde jsou 4 druhy, tak si je mohou dát na stůl, nebo jsou k dispozici i v sáčku. Hodně na odbyt jdou naše tyčinky z listového těsta. Nejnovějším hitem jsou Tuty kreky s příchutěmi Tomato a Oliva, Cibule a Kmín a Grahamové.

Sortiment docela inovujete, máte zřejmě velmi promyšlenou marketingovou strategii – stále přicházejte s něčím novým...

Zavedení nového výrobku na trh, pokud budu upřímná, není tak lehké. Musí se vymyslet nápad, odzkoušet receptura, navrhnout obaly, je to vše na delší časové období. Než se rozhodneme něco nového vyrábět, musíme to sami otestovat. Ochutnávají a posuzují zaměstnanci, rodinní příslušníci. Testovali jsme ve školách, také se studenty Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně. Nejvíce se nám však osvědčily reakce od našich lidí, jejich rodin a známých. Pak záleží na tom, zda se nám podaří uspět s novým výrobkem u zahraničních řetězců. Je důležité, jak se potom výrobek prezentuje a pak si ho lidé začnou hledat sami. Je to docela složitá strategie. A pro nás jako menší či střední firmu, která si nemůže dovolit financovat drahý marketing, je to pochopitelně složitější.

Z jakých surovin vyrábíte, odkud jsou dodávány?

Hlavní surovina je mouka, dále tuk, další ingredience a přísady. Z 90 procent jde o české suroviny. Máme dodavatele z nejrůznějších míst. Z velké vzdálenosti je nám dodáváno

jen sezamové semínko, to je až z Indie, ale dodává nám ho česká firma.

Na obalech vašich produktů jsou uvedeny výživové hodnoty – to je velmi zajímavá informace pro zákazníka. Navíc teď hodně diskutované téma, ne každý výrobce se tím tak pečlivě zabývá.

Vždycky jsme měli na zadní straně obalu základní informace o nutriční hodnotě výrobku. Mě samotnou jako spotřebitele to taky na jiných výrobcích zajímalo, takže jsem začala prosazovat, abychom tam tyto informace měli. K tomu potřebujete podrobnější rozbor, takže to má finanční podtext. Alergeny v textu na obalu tučně zvýrazňujeme. Podle evropské legislativy se od prosince 2014 musí na obalu dodržovat minimální velikost písma 1,2 mm. Takže už teď v tomto ohledu postupně upravujeme naše obaly, další novinkou bude rozepsat složení, např. z čeho jsou tuky, oleje, co obsahuje koření. Zvětšení písma zabere více místa na obalu, proto musíme zrušit jednu jazykovou mutaci. Na druhou stranu zvětšení písma sama vítám, protože když má člověk na obalu něco luštit, aby chodil do obchodu s lupou v kapse.

Podle informací, které o sobě zveřejňujete na internetu, jste hodně investovali do výrobního prostředí a technologie, jak se vám daří udržet krok s mezinárodně uznávanými značkami?

Zvýšený odbyt nás motivoval k tomu, že jsme pořídili nové linky s vyšší kapacitou, výkonností. Bohužel všechny jsou ze zahraničí, např. z Itálie, Rakouska, Holandska, Německa. Některé firmy mají v Česku zastoupení a servis. Některé ne a tomu jsme se museli přizpůsobit, nabrat asistentky jazykově vybavené, protože všechny záležitosti řešíme přímo. Mohu říct, že s tím máme pozitivní zkušenost. Výrobní technologie jsou od začátku plně automatické, zahrnují dávkování a míchání těsta, tvarování, pečení a nakonec zabalení

výrobků do barevně potištěných sáčků nebo velmi žádaných plastových vaniček.

Jak je to s vašimi odběrateli?

Dalo by se říct, že jsou to téměř všechny mezinárodní řetězce v ČR i SR. Naše výrobky mají ve svých obchodech také české společnosti Coop, Coop Terna, Hruška, Enapo, Flosman, CBA, Čepos, JIP. Mezi odběrateli jsou i menší velkoobchody, které si vezmou třeba jednu paletu měsíčně. Snažíme se všem vyhovět.

Jak je to s platební morálkou?

Některé firmy, které od nás odbíraly, měly s placením problémy, některé i zkrachovaly, ale nyní se dá říct, že se platební morálka zlepšila. Konsolidovalo se to. Nové firmy už nevznikají – není možné konkurovat zahraničním firmám. Myslím si, že trh se slanými pochutinami je téměř přesycený.

Jak jste spokojeni s poptávkou po vašich produktech?

Nikdy nemůžete být úplně spokojen, vždycky to může být lepší a může toho být více. Tedy pokud je firma schopna to kapacitně zvládnout a vyrobit. Nikdy taky nevíte, který odběratel z nejrůznějších důvodů „odpadne“. Vývoj se nedá odhadnout, někdo může zkrachovat. My vyrábíme i privátní značky, když se odběrateli nezdá cena, vypíše nový tendr a může se stát, že do měsíce jste z kola ven. Je to neustálý boj o cenu, nikoho nezajímá kvalita. Cena je na prvním místě.

Jak je to s odbytem v zahraničí?

Na prvním místě je Slovensko, dlouholetého partnera máme v Itálii. Před dvěma lety jsme se rozhodli prorazit více do „světa“, začali jsme se soustředit na veletrhy v Evropě. Přijali jsme manažera pro export, po těch dvou letech se ta píle a úsilí začínají projevovat. Loni jsme se prezentovali na třech zahraničních veletrzích. Díky tomu se nám podařilo prosadit se a okruh našeho zájmu rozšířit

o Holandsko, Německo, Švýcarsko, v menší míře Rusko, Ukrajina, Chorvatsko. Intenzivně jednáme s firmami ve Francii, Anglii a Izraeli. V této souvislosti uvažujeme o certifikaci na „košer“ výrobky.

Jak velký podíl vaší produkce je pro export?

Zatím vyvážíme zhruba deset procent celkové výroby, rádi bychom to navýšili. Ideální by bylo 50 na 50. Na to mají vliv dvě věci – prezentace ve světě a taky cena. Vývoz hodně prodražují náklady na dopravu. Máme poptávku třeba i z Austrálie, ale je to v zásadě nereálné právě kvůli dopravě. Naše výrobky jsou

soli ve výrobcích je. Někdo by řekl, že je to nezdravý výrobek, ale to už je na každém, zda bude takto mlsat. Těžko si k pivu či vínu přikousnete mrkev! Dáte si přece tyčinku, co jiného?

V rámci roku jsou nějaké výrazné výkyvy odbytu – třeba zvýšený zájem na Velikonoce, Vánoce?

Ano, v zásadě to tak mají všichni výrobci. Konec roku je výrazně silnější, protože slané při pohoštění nemůže nikomu na stole chybět. V poslední době si nemůžeme stěžovat ani na prázdniny. Lidé si zvykli hodně grilovat, posedět venku s přáteli, tak se to hodí k „zobání“.



lehké a objemné. Když si pak přepočítáte kontejner a počet kusů, tak v tom přepočtu doprava dosahuje astronomický podíl. A ještě je to tak, že exportujeme jen některé druhy, nikoli celé portfolio, což je velká nevýhoda. Z tohoto pohledu je pro nás „nejúspěšnější“ Holandsko se sedmi výrobky. Výrobky pro zahraničí – to je taková mravenčí práce.

Tyčinky, kreky, preclíky – samé dobrotky a lákadla, co však říkáte výtkám, že nejde zrovna o zdravou výživu...?

Co je dobré, nemusí být zdravé. Samozřejmě když se zabýváme výživovými hodnotami, tak víme, kolik je doporučeno soli na den – a kolik

Zaměstnáváte cca 50 lidí, je o práci u vás zájem (v současnosti se míra nezaměstnanosti ve Zlínském kraji zvedla na 10,4 %)?

Těch 50 lidí je včetně obchodních zástupců, řidičů. Máme stálé zaměstnání, minimální fluktuaci. Například zrovna nedávno jedna pracovnice oslavila 10 let u nás. Pracovní prostředí je příjemné, stroje jsou nové, moderní, automatizované. Lidé se musí naučit všechno obsluhovat, pak se je snažíme motivovat, aby se jim u nás líbilo. Je pravdou, že se sem chodí lidé ptát na práci, dostáváme nabídky emailem, máme telefonáty, zájemce musíme i odmítat. Máme třísměnný provoz, 90 procent jsou ženy, pracovní doba od pondělí do pátku.

Od roku 2010 máte certifikát IFS (International Food Standard) uznávaný v ČR, ale hlavně v zahraničí, co to obnášelo jej získat?

Nejprve jsme zavedli HACCP systém, který jsme certifikovali. To není povinné. My jsme uvažovali tak, že když budeme mít HACCP certifikovaný, budou se zahraniční řetězce na nás dívat jinak. Mysleli jsme si, že je to pro nás velké plus, že nás budou při výběrových řízeních preferovat, prostě, že máme na výrobu razítko, které jiní nemají. Nebylo to tak. Stálo nás to peníze, ale efekt to nemělo, tak jsme to další rok už necertifikovali. Pak když jsme začali uvažovat o zahraničním odbytu, kde klienti už chtějí vidět nějaké to razítko, stáli jsme před rozhodnutím, který certifikát si uděláme – a pořídili jsme IFS. Je to časově náročné a nákladné. Přijede auditor na dva dny, všechno přezkoumá, musíte mu vše doložit, obhájit, on si detailně projde výrobu. Ty certifikáty mají různé úrovně, my jsme na té vyšší, pro jednání se zahraničním zákazníkem je to opravdu důležité. Jinak by se s námi v zahraničí ani nebavili, pokud bychom certifikát IFS neměli. Prostě na to slyší.

Co máte osobně nejradši z těch slaných dobrůtek?

Já to vlastně ani moc nejím (smích...). Ochutnám, když jdu přes výrobu, to neodolám, čerstvě upečené jsou nejlepší. Ze všeho nejvíc mi chutnají ty nové Tuty krekry cibule a kmín. Občas se stane, že doma nemáme pro návštěvu ani tyčinku.

Kupujete od konkurence?

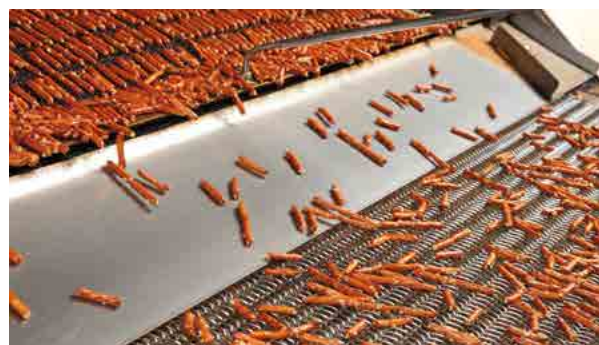
To víte, že ano, to je taková profesionální úchylka, samozřejmě, že jsem na to zvědavá. Taký když jsme doma nebo i v zahraničí, prvně se v obchodě dívám, kde mají slané. Jsem zvědavá na příchutě. Zajímám se,

abych mohla srovnávat. Kontroluji i ty texty na obalech, zabalení a design výrobku.

Máte oporu v rodině, v příbuzných?

Nejvíce nám pomohli rodiče manžela. Teprve teď si uvědomuji, jak nám fandili. Když bych si to teď představila u svých dětí, že by mi oznámili, že chtějí postavit na zahradě halu, tak bych jim to asi nedovolila. My jsme jim tenkrát zastavěli skoro celou zahradu. Rodiče byli také jedni z našich prvních zaměstnanců. Obrovsky nám pomáhali, podporovali nás, nebáli se dát tehdy v roce 1996 výpověď ze svého zaměstnání a jít s námi do rizika. Zprvu jsme byli na výrobu sami jako rodina, i já jsem pracovala u výrobní linky. Neměli jsme hned odvahu nabrat třeba deset lidí, kdyby se nám nedařilo, co potom s nimi. On ten začátek byl docela zvláštní – když jsme výrobu rozjeli, bylo to o prázdninách, tak jsme si tyčinky nejprve vyrobili, pak taky sami prodali. K těm počátkům se váže taky jedna příhoda. Na konci roku se stalo, že jsme dostali tolik objednávek, že jsme museli neplánovaně rozjet výrobní linku i o Vánocích. Ani za příplatek nikdo nechtěl do práce, tak na Boží hod vánoční jsme se do toho pustily se švagrovou a ještě jednou paní, která míchala těsto. Přinesly jsme si k tomu malou přenosnou televizi a my pracovaly a jedním okem sledovaly pohádky. Vzpomínáme na to dodnes.

Každý výrobce považuje za priority uspět na trhu, prosperovat a zaujmout co nejvíce zákazníků. Vest k tomu přidává slogan, kterému se dá těžko odolat VEST – Vaše slaná radost.



Jana Večerková – Vest

Zálušť 420, 763 02 Zlín – Louky
www.vestzlin.cz

Slovenské pekárske remeslo sa zviditeľňuje

text: Lukáš Janáč
foto: redakcia časopisu
Pekárstvo Cukrárstvo

V posledných rokoch sa pekárske remeslo dostalo na okraj celospoločenského záujmu, a produkt, ktorý ešte niektorí z nás voláme Boží dar, zdegradoval na komoditu, ktorá sa stala nástrojom mocných na prilákanie kupujúcich do svojich sietí, resp. ako nástroj na populistické vybudovanie dojmu lacnej občivy pre našu spoločnosť.



V duchu hesla: „Pomôž si človeče sám, aj Pán Boh ti pomôže“, bojuje Cech pekárov a cukrárov regiónu západného Slovenska (RZS) za zviditeľnenie pekárskeho remesla v našom priestore. Inak tomu nebolo ani v dňoch

24. – 27. 1. 2013, kedy sa konal na bratislavskom výstavisku Incheba veľtrh Danubius Gastro, o ktorom sme vás informovali v predchádzajúcom čísle nášho časopisu. Súčasťou veľtrhu bol už 7. ročník medzinárodnej súťaže o „Najlepší Bratislavský rožok“, ktorého organizácia bola zastrešená Cechom pekárov a cukrárov RZS. Rovnako sme vás informovali o záujme organizátora pozdvihnúť povedomie verejnosti o kvalite pekárskych výrobkov z dielní slovenských pekárov a dať im priestor na prezentáciu svojich zručností a produktov. Cechu pekárov a cukrárov RZS sa podarilo prilákať do výstavnej haly D2 niekoľko našich pekárňí, na čo sme už dobrých pár rokov neboli zvyknutí. Popri prezentácii výrobcov pečiva prebiehala aj súťaž o „Najlepší chlieb“ v rôznych kategóriách a o „Najlepší nový pekársky a cukrársky výrobok“. O tom, že účasť slovenských pekárov na výstave zarezoňovala, svedčí okrem záujmu verejnosti aj prítomnosť prezidenta SR, Ivana Gašparoviča. Do tohtoročnej súťaže o „Najlepší Bratislavský rožok“ a „Najkrajšie brioškové tvary“ sa prihlásilo 13 družstiev z 11 organizácií, celkovo 37 jednotlivcov. Ako po minulé roky, tak aj teraz sa prezentovali okrem slovenských aj české a maďarské družstvá. Počas súťaží sa konali aj kurzy pečenia Bratislavských rožkov pre širokú verejnosť. Účastníci okrem nových zručností získali aj osvedčenie o tom, že ovládajú základy výroby tohto produktu, chráneného v rámci EÚ ako zaručená tradičná špecialita. A ako dopadli výsledky hlavnej súťaže?

Jednotlivci „Bratislavský rožok“, majster

1. miesto: Hidasi Lajos, Magyar Péksövetség
2. miesto: Kateřina Sedláková, SOŠ, Jeseník, ČR
3. miesto: Róbert Földes, Pekáreň F+K, Komárno

Jednotlivci „Bratislavský rožok“, junior

1. miesto: Zuzana Strelníková, SOŠ Banská Bystrica
2. miesto: Szántó Petra, Magyar Péksövetség
3. miesto: Jessica Škúrková, SOŠ Jeseník, ČR

Jednotlivci „Najlepšie brioškové tvary“, majster

1. miesto: Nardai Anita, Magyar Péksövetség
2. miesto: Andre Belková, ŽP Gastroservis Podbrezová
3. miesto: Alžbeta Györiová, Hotelová akadémia Košice

Jednotlivci „Najlepšie brioškové tvary“, junior

1. miesto: Patrícia Bednáriková, SOŠ Banská Bystrica
2. miesto: Bordas Renata, Magyar Péksövetség
3. miesto: Dominika Smolenová, SOŠ Kežmarok

Udelené boli aj tri zvláštne ceny:

Cena cechmajstra pekárov a cukrárov západného Slovenska – SOŠ Nitra

Cena cechmajstra pekárov a cukrárov východného Slovenska – SOŠ Topoľčany

Cena Podnikateľského svazu pekařů a cukrářů ČR – SOŠ Bratislava

Bohato bola obsadená aj súťaž o „Najlepší chlieb“. Svojou kvalitou sa o priazeň odbornej poroty a návštevníkov výstavy uchádzalo spoločne 50 výrobkov. Odborná porota posudzovala senzorické a organoleptické vlastnosti výrobkov. V jednotlivých kategóriách ocenili najlepšie výrobky víťaznými trofejami a niekoľko ďalších výrobkov diplomami. Návštevníci výstavy rozhodli o víťazovi v kategórii „Najchutnejší chlieb“.

Cenu „**Najlepší chlieb z priemyselnej výroby pre rok 2013**“ získal chlieb Zobor 1000g pekárne TOPEC, a.s., Topoľčany. Ďalších sedem pekární získalo diplom za „**Chlieb vynikajúcej kvality z priemyselnej výroby**“, a sú to tieto: Kysucké pekárne, a.s.; Prvá Bratislavská Pekárenská, a.s.; Senické a skalické pekárne, a.s.; PEZA, a.s., Žilina; DANUBIA, a.s., Dunajská Streda; PENAM, a.s.; Pekáreň Školuda, Trstín.

Cenu „**Najlepší chlieb z remeselnej výroby pre rok 2013**“ získal Handlovský chlieb 850g z Prievidzkých pekární a cukrární, a.s.. Diplom za „**Chlieb vynikajúcej kvality z remeselnej výroby**“ získalo 13 chlebov z týchto pekární: Pekáreň Horváth, Jelka; Pekáreň F+K, Komárno; Pekáreň BROJO, Považská Bystrica; Jozef Oremus, Bánov; RACIOLA, Dunajská Lužná; MINIPEK; KOPEK, s.r.o.; DUKE, s.r.o., Prievidza; Juraj Oremus, Nové Zámky; Czucz, s.r.o., Šamorín; VELAPEK, s.r.o., Váhovce; Palúčanská pekáreň, Liptovský Mikuláš; Pekáreň ENTA, Horná Potôň. „**Najlepším novým cukrářským výrobkom pre rok 2013**“ sa stal Premier rez 80g cukrárne TOPEC, a.s., Topoľčany.

Cenu generálneho riaditeľa Incheby pre víťaza ankety „**Najchutnejší chlieb verejnosti pre rok 2013**“ získal ľanový chlieb 800g pekárne Školuda z Trstína.

Týmto by sme sa chceli poďakovať Cechu pekárov a cukrárov RZS za prezentáciu práce všetkých slovenských pekárov a zaželať im do budúcnosti veľa úspešných podujatí, ktoré budú z roka na rok priťahovať čím ďalej, tým väčšie počty vystavovateľov a návštevníkov. Ktovie, možno pod rastúcim záujmom verejnosti o kvalitu domácich pekárenských výrobkov porastie aj celospoločenský tlak na tých, ktorí dnes rozvoju tohto remesla bránia.

Uverejnené so súhlasom redakcie časopisu Pekárstvo Cukrárstvo.





Halaška

Doporučuje technolog společnosti Lesaffre Česko a.s. Luboš Halaška

Velikonoční jidáš

Ze všech surovin vymísíme středně tuhé těsto. 20 minut necháme přikryté těsto zrást. Rozdělíme na klonky, které rozválíme na prameny a dále stáčíme do požadovaného tvaru. Nakynuté pečivo namašluje a posypeme mandlemi. Pečeme pozvolna 12 – 14 minut.



Pešta

Odporúča technolog spoločnosti Lesaffre Slovensko a.s. Jozef Pešta

Veľkonočná Paska

Zmiešame všetky suroviny a vymiesime stredne tuhé cesto. Nadelíme na požadované presy a necháme odležať 15 – 20 minút. Jednotlivé presy rozváľame a delíme na deličky. Necháme odpočinúť 10 minút a tvarujeme. Môžeme zvoliť tvar pletenky alebo gule ktoré dozdobíme podľa vlastnej fantázie. Výrobok vložíme do olejom vymazanej formy a necháme kysnúť. Pred pečením výrobok potrieme vajíčkom. Ak sme pasku nezdobili, môžeme ju pred pečením nakrojiť tvarom krížika. Výrobky pečieme 13 – 15 minút pri teplote 190 – 180 °C.

Suroviny	Dávkování v kg	Dávkování v %
Mouka pšeničná speciál	100,00 kg	100,00 %
Magimix Originál	0,50 kg	0,50 %
Magimix Soft	2,00 kg	2,00 %
Droždí Perfekta Gold	5,00 kg	5,00 %
Cukr	15,00 kg	15,00 %
Sůl	1,20 kg	1,20 %
Margarín	12,00 kg	12,00 %
Máslo	3,00 kg	3,00 %
Rozinky	10,00 kg	10,00 %
Vejce	5,00 kg	5,00 %
Voda	45,00 kg	45,00 %
Celkem	198,70 kg	
Typ mísicího zařízení		Spiral
Total		68°C
Mísení	4 minuty pomalu + 7 minút rychle	
Teplota těsta		26°C
Zrání		20 minut
Dělení		60 g
Tvarování		jidáš
Kynutí		50 – 60 minut
Pečení	12 – 14 minut / 165°C – 180°C	

Suroviny	Hmotnosť v kg	Dávkovanie v %
Múka T 512	4,000 kg	100,00 %
Mliečne žemličky – zmes	0,800 kg	20,00 %
Droždíe Vivo	0,280 kg	7,00 %
Milla Creme – margarín na krémy	0,400 kg	10,00 %
Cukor	0,200 kg	5,00 %
Soľ	0,020 kg	0,50 %
Voda	1,800 kg	45,00 %
Celkom	7,50 kg	
Miesenie	4 minúty pomaly + 6 minút rýchlo	
Teplota cesta		27 – 28°C
Zrenie cesta		15 – 20 minút
Delenie		0,12 kg / kus
Odpočívanie		10 minút
Tvarovanie	do formičky vytvarovať pletenec a pred pečením potrieť vajíčkom	
Kysnutie	80 – 90 minút / 32°C / 80 % vlhkost	
Pečenie	190 – 180°C / 13 – 15 minút	



Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů v ČR

PODNIKATELSKÝ SVAZ



PEKAŘŮ A CUKRÁŘŮ
V ČESKÉ REPUBLICE

PEKAŘ ROKU JUNIOR 2013 JE Z PARDUBIC

Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů v ČR uspořádal ve dnech 10. – 11. dubna 2013 v Pardubicích již 18. ročník národní soutěže o titul „ČESKÝ PEKAŘ ROKU 2013 – kategorie JUNIOR“. Ve finále soutěže se o prestižní ocenění utkalo devět mladých pekařských talentů z celé ČR. Soutěžící museli pod dohledem odborné poroty prokázat dovednosti při výrobě chleba, běžného pečiva, vánoček a koláčů. Absolutní vítězkou s titulem Nejlepší pekařský junior roku 2013 se stala Magdaléna Vondrová, studentka 3. ročníku Střední školy potravinářství a služeb v Pardubicích.

Dovednostní soutěže mladých pekařů mají již dlouhou tradici

a velmi pozitivní vliv pro výchovu nové generace potravinářů. Zdravá soutěživost přispívá ke zvyšování řemeslné zručnosti, správných výrobních návyků a k růstu kvalifikace. Soutěžící získávají velmi cenné zkušenosti pro svoji budoucí praxi a upevňují si hrdost k pekařskému řemeslu.

To, zda mladí pekaři budou pokračovat ve svém řemesle i za několik let, však může do budoucna ovlivnit nepříznivý ekonomický stav oboru. „Vzhledem k výraznému zvýšení cen mouky po loňské sklizni, vysokým cenám energií a pohonných hmot většina pekařů v současné době bojuje o holé přežití,“ komentuje nepříznivý

stav v pekářenském oboru předseda Svazu pekařů Jaromír Dřízal.

Pekařské řemeslo je krásné a voňavé. Avšak průměrný měsíční plat pekaře za práci převážně v nočních směnách a o víkendech nedosahuje ani dvou třetin celostátního průměru, což není pro mladou generaci příliš atraktivní.

Současně se soutěží proběhla ve Střední škole potravinářství a služeb v Pardubicích i prezentace nabídky DIA sortimentu pekařských a cukrářských výrobků od společnosti ALTIS Kolín, hlavního sponzora letošního ročníku soutěže.

Ing. Stanislav Mihulka
mihulka@svazpekaru.cz

Pozvánka na Dny chleba

Svaz pekařů zve všechny zájemce na již 19. ročník Dnů chleba, které se letos konají v pardubickém IDEONu 6. června. Vloni se soutěže Chléb roku, výstavy dodavatelů a odborného semináře zúčastnilo na 400 pekařských odborníků. Aktuální informace o akci naleznete na www.svazpekaru.cz, kde i můžete rovněž stáhnout veškeré přihlášky. Těšíme se na setkání se všemi zájemci o aktuální dění v pekařském oboru!

pekařina/pekárina

Speciální druhy droždí

text: Ivan Hlinecký
foto: archiv Lesaffre

Jak již jistě víte, firma Lesaffre je celosvětovým lídrem ve výrobě droždí. Firma Lesaffre je nejen známa jako výrobce klasického pekařského droždí, ale i jako výrobce speciálních druhů droždí. Možná mnozí z vás nevědí, že celosvětově nejrozšířenějším druhem droždí není lisované droždí, ale naopak droždí sušené. Cílem tohoto článku tedy bude představit našim čtenářům speciální druhy droždí, které naše společnost vyrábí a distribuuje.

Proč zrovna sušené droždí? Je to především z důvodu velkých přepravních vzdáleností na ostatních kontinentech a vyšších průměrných teplot v jednotlivých zemích. Pokud by tedy došlo k transportu lisovaného droždí namísto sušeného, nemohl by výrobce zaručit dodržení přepravního teplotního řetězce a jeho náklady na přepravu by stouply. Firma Lesaffre je lídrem ve výrobě sušeného droždí a v nabídce má hned několik druhů (Fermipan Red, Saf Instant Red, Yeast-in). I přesto, že sušené droždí není typickým zástupcem nejrozšířenějšího druhu v Evropě, tak každý pekař v naší zemi by měl mít tento druh droždí jako určitou rezervu pro neočekávané situace. Výhodou

sušeného droždí je jeho dlouhá trvanlivost. Činí 2 roky. Konkurenční výhodou naší společnosti je široká nabídka sušeného droždí pro různé účely použití.

Nicméně, jak jsem již napsal v předchozím komentáři, sušené droždí není v našich podmínkách nejrozšířenějším droždím, ale je jím jeho celosvětový konkurent – droždí lisované. Hlavním rozdílem mezi těmito druhy droždí je jejich finální sušina a z toho vyplývající trvanlivost. Sušina u sušeného droždí je cca 98 % a u lisovaného droždí je 28–32 %. Rozdílná je také jejich výroba a složení. Při procesu sušení se k instantnímu droždí přidá emulgátor monoserát sorbitolu.

Naše společnost má v nabídce kromě klasických druhů pekařského lisovaného droždí také speciální modifikace pro různé výrobní aplikace. Tyto speciální druhy droždí se vyznačují odlišnostmi v obsahu vnitrobuněčného zásobního cukru případně enzymu invertázy. Tento cukr a enzym zabezpečují správnou činnost kvasné buňky i v nepříznivých podmínkách (kyselém prostředí, prostředí s vyšším osmotickým tlakem – těsta s vyšším obsahem cukru, tuku). Pokud tedy pekař vyrábí toastový chléb s použitím konzervantů, či jemné pečivo s vyšším obsahem tuku, cukru a nechce zvyšovat dávky droždí, má naše firma řešení. S takovýmito speciálními

druhy droždí je pekař schopen snížit dávku droždí v rozmezí od 5 do 20 %, v porovnání s klasickými druhy droždí, zlepšit kvalitu, objem a zkrátit dobu kynutí.

PERFEKTA ZELENÁ

Jedním z takových druhů droždí, které můžete nalézt v naší nabídce, je droždí Perfekta Zelená. Droždí Perfekta zelená bylo speciálně navrženo pro výrobu pečiva, které se vyznačuje kyselým prostředím (v receptuře kvasy, konzervanty, aj). Oproti klasickému droždí má tento typ droždí schopnost snížit dávku až o 20 % z recepturní dávky klasického droždí, které používají pekaři pro výrobu chlebů, toastů. Důležitý je zde fakt, že po stránce technologické dochází ke zkrácení doby kynutí. Toto je považováno za velkou výhodu zejména u zákazníků, kteří vyrábějí pečivo na linkách a potřebují zachovat určitý výkon linky. V následující tabulce můžete vidět výsledky testů při použití dvou různých druhů droždí v kyselém prostředí (těsto s přidáním propionátu vápenatého):

Typ droždí	produkce CO ₂ (ml) v čase	
	60 min	120 min
Standard droždí (Vivo aj.)	52ml	169ml
Droždí adaptované na kyselé prostředí (Perfekta Zelená)	76ml	213ml
	+ 46%	+ 26%

↑ Porovnávací testy droždí v kyselých těstech

Z tabulky je patrné, že nejkratší dobu nakynutí je zapotřebí s droždím Perfekta Zelená. Se standardními druhy droždí tedy dosáhne pekař menšího finálního objemu za stejnou dobu nakynutí.

PERFEKTA ZLATÁ a FALA EXTRA

Dalšími speciálními druhy droždí, ale v tomto případě pro těsta s vyšším osmotickým tlakem jsou Perfekta Zlatá a Fala extra. Těsta s vyšším



↑ Obr. č. 1: Těsta s vyšším obsahem cukru, objem po 90 minutách kynutí.

osmotickým tlakem jsou myšlena těsta s vyšší dávkou cukru, jemná těsta. V případě výroby těst s vyšším obsahem cukru je pro kvasnou buňku velmi důležité mít správně hydratované těsto, tzn. dosáhnout stavu, kdy vymísené těsto naváže co nejvíce vody. Tento efekt však platí pouze při použití správného typu droždí, které je upraveno na tyto podmínky (v našem případě Perfekty Zlaté a Faly Extra). Pokud bychom u těst s vyšším obsahem cukru použili klasické droždí (VIVO), tak tato

mouci. Při tomto testu bylo použito těsto s obsahem cukru 15 % a dávkou droždí 6 % (Perfekta Zlatá a VIVO).

Doufám, že Vám tento článek dopomůže vyřešit otázku, zda používání speciálních druhů droždí zvýší vaši kvalitu výroby. Jakožto společnost s profesionálním technologickým týmem a zájmům, jsme Vám plně k dispozici pro prezentace či testy na vašich pekárnách nebo v našem BC. Kontakty na naše technology, kteří vám ochotně popíší další podrobnosti k používání těchto druhů droždí, naleznete na zadní straně časopisu.

teorie o vlivu hydratace na kratší dobu kynutí a optimální objem neplatí. Je to především z důvodu, že droždí určené pro použití v těstech s vyšším obsahem cukru, je speciálně upraveno vyšší vnitrobuněčnou zásobou cukru. Tento zásobní cukr napomáhá řešit vyšší osmotický tlak, který je na buněčnou stěnu kvasné buňky vyvíjen.

Na obrázku č. 1 můžete vidět vliv droždí na finální objem výrobku, při porovnávacích testech provedených v našem pekařském centru v Olo-



Spokojný spotrebiteľ je lojálny spotrebiteľ

text: Lukáš Janáč
foto: archiv Lesaffre



Očakávania a požiadavky konečných spotrebiteľov sa menia v čase. Čerstvosť a vláčnosť pekárenských výrobkov patria v dnešnej dobe k najdôležitejším očakávaniam konzumenta, a teda sú jedným z najdôležitejších faktorov, ktorý ovplyvňuje ich rozhodovanie pri kúpe týchto výrobkov. **Držte krok s najlepšimi!**

Spoločnosť Lesaffre získala k jej 160. narodeninám prestížnu cenu na svetovej pekárskej výstave Europain 2012 za „Inováciu roka“ a za „Organoleptickú kvalitu“. Obe ceny získal koncept Soft'n Fresh®, ktorý je zameraný na vláčnosť pekárenských výrobkov. Soft'n Fresh® je kombináciou know-how a praktických zručností našich vývojových pracovníkov z Francúzska, ktorí nielenže nasledujú, ale aj udávajú aktuálne trendy v pekárskej technológii. Koncept bol prispôso-

DLHOTRVAJÚCA VLÁČNOSŤ

vláčnosť, ktorá môže trvať týždne, v závislosti od použitej formulácie a aplikácie.

OPTIMÁLNA TEXTÚRA

kôrka zostáva mäkká, vláčna, elastická po dlhší čas; striedka sa nemrví.

Soft'n Fresh® je koncept, ktorý umožňuje profesionálnym pekárom optimalizovať lojalitu spotrebiteľov, znížiť frekvenciu závozov, značne zmenšiť straty na nepredanom tovare, no v prvom rade produkovať chlieb s jedinečnou vláčnosťou. Soft'n Fresh® nie je jedno riešenie, ale flexibilný nástroj, ktorý vie byť prispôsobený vašich potrebám.

INŠTRUMENTÁLNA ANALÝZA

Tento test pozostáva zo série stlačení a uvoľnení striedky s cieľom simulovať žutie spotrebiteľa. Pri meraní elasticity sledujeme pozíciu striedky pri stlačení a jej následnom uvoľnení. Pri meraní pevnosti striedky sa stanovuje sila potrebná na jej deformáciu.

SENZORICKÁ ANALÝZA

Pri senzorickej analýze posudzuje vzorky výrobkov vyškolená skupina

na expertov. Vláčnosť striedky je hodnotená pocitom pri dotyku prstov a lepením striedky na podnebie ústnej dutiny počas žutia. Pružnosť striedky je určená ako schopnosť krajca prehnúť sa na polovicu bez jeho zlomenia. Mäkkosť striedky sa stanovuje ako odpor, ktorý kladie počas žutia. Súdržnosť striedky sa stanovuje ako schopnosť striedky nedrobiť sa pri žutí.

Spotrebiteľ očakáva rovnakú chuť svojho obľúbeného chleba od prvého krajca až po posledný. Nie je čas na kompromisy, ak ste zástanca filozofie: „spokojný spotrebiteľ = lojálny spotrebiteľ“. Presvedčte sa, že vláčnosť a čerstvosť môžu trvať dlhšie a zaradte sa aj vy k pekárskej špičke, využívajúcej najmodernejšie poznatky. Vláčnosť prispieva k celkovému imidžu pekárskeho výrobku. Najúčinnnejšie riešenie môže byť len to, ktoré je zacielené na príčinu starnutia výrobkov, nie na potlačenie jeho následkov.

Súvisiace články: Vlastovička č. 12/2011, Jak prodloužit čerstvost baleného chleba?

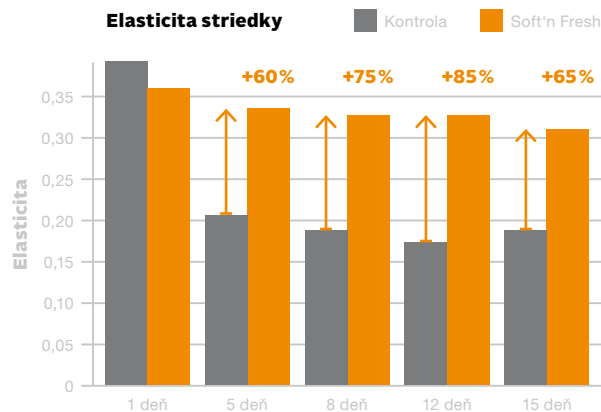
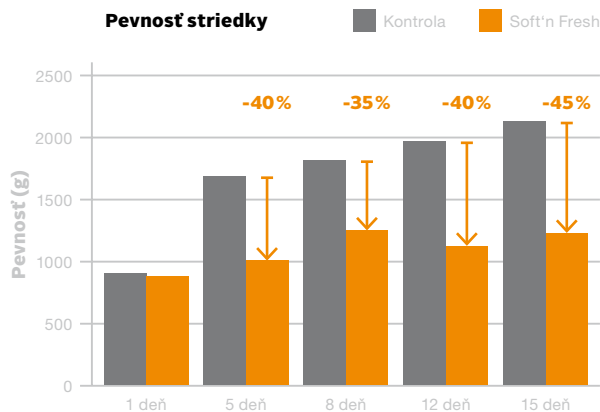


bený potrebám praxe, rešpektujúc požiadavky spotrebiteľov, a je ukrytý do viacerých jedinečných podôb.

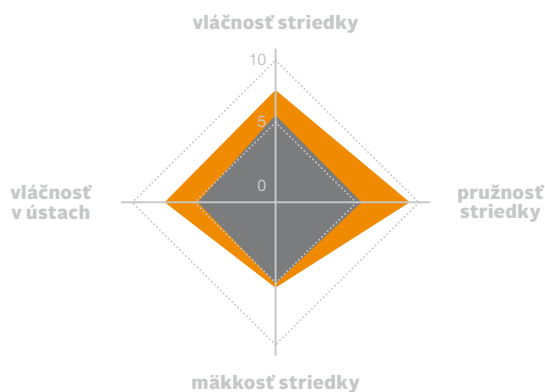
Vývojoví pracovníci našej spoločnosti uskutočnili množstvo analytických meraní zameraných na čerstvosť, vláčnosť a chuť výrobkov v procese vývoja tohto vysokoúčinného riešenia.

V prípade, že aj vás zaujala táto téma, neváhajte a kontaktujte našich odborníkov.

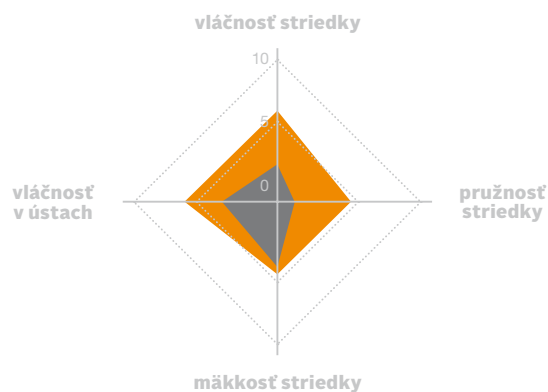
Uskutočnená inštrumentálna a senzorická analýza



1. deň testovania



8. deň testovania



↑ Čím viac je vyplnená plocha na stupnici, o to silnejší je daný vnem.

V prvý deň je chlieb so Soft'n Fresh® vnímaný ako vláčnejší a pružnejší.

V ôsmy deň je rozdiel medzi oboma vzorkami výrazný.

Aké názory na používanie konceptu Soft'n Fresh® sme získali zo slovenských pekární?

- Do konca garantovanej doby trvanlivosti je chlieb vláčny, šťavnatý a nemrví sa.
- Odkedy používam Soft'n Fresh® 2v1 (vláčnosť so stabilizátorom), cesto mi lepšie kysne, je pružnejšie, výrobky mi idú do lepšieho objemu a chlieb má výbornú vláčnosť.
- Prestal som riešiť pripomienky od kupujúcich, že chlieb sa trúsi a schne ešte počas doby trvanlivosti.

A jeden výstižný názor za spotrebiteľov

- Chlebík sme prestali vyhadzovať a zjeme ho celý. Niekedy sa nám veľmi trúsil a nechutil nám, hoc mal len dva dni. Za svoje peniaze chcem dostať chutný chlebík, a to nielen vtedy, keď je teplý.



LEGISLATIVA

Nařízení 1169/2011

- vstupuje v platnost 4. 11. 2012
- použije se ode dne 13. prosince 2014
- s výjimkou čl. 9 odst. 1 písm. l),
výživové údaje jenž se použije ode dne 13. prosince 2016
- části B přílohy VI, Zvláštní požadavky na označení „Mleté maso“,
jež se použije ode dne 1. ledna 2014

A) Základní požadavky

Všechny potraviny určené **k dodání konečnému spotřebiteli** nebo **do zařízení společného stravování** musí být opatřeny informacemi o potravinách v souladu s nařízením EU 1196/2011.

Uvádění nezavádějících informací (na obale i v reklamě)

1) Informace o potravinách nesmějí být zavádějící:

- pokud jde o charakteristiky potraviny – povahu, totožnost, vlastnosti, složení, množství, trvanlivost, zemi původu nebo místo provenience, způsob výroby nebo získání;
- připisováním účinků nebo vlastností, které dotčená potravina nemá;
- vyvoláváním dojmu – potravina má zvláštní charakteristiky, pokud všechny podobné potraviny mají ve skutečnosti stejné charakteristiky, zejména výslovným zdůrazňováním přítomnosti nebo nepřítomnosti určitých složek nebo živin;
- vyvoláváním dojmu na základě vzhledu, popisu nebo vyobrazení, že je přítomna určitá potravina nebo složka, ačkoli ve skutečnosti byla určitá přirozeně se vyskytující součást nebo běžně používaná složka v této potravine nahrazena odlišnou součástí nebo složkou.

2) Informace o potravine musí být přesné, jasné a spotřebitelům snadno srozumitelné.

3) Informace o potravine nesmějí připisovat jakékoli potravine vlastnosti umožňující zabránit určité lidské nemoci, zmírnit ji nebo ji vyléčit, ani na tyto vlastnosti odkazovat (není-li uvedeno jinak)

B) Povinnosti

1) Za informace o potravine odpovídá:

- provozovatel potravinářského podniku, pod jehož jménem nebo obchodním názvem je potravina uváděna na trh,
- není-li usazen v Unii, dovozce potraviny na trh Unie.

2) Provozovatel potravinářského podniku odpovídající za informace o potravine zajistí:

- jejich uvedení a přesnost
- v souladu platnými právními předpisy a požadavky příslušných vnitrostátních předpisů.

3) Provozovatelé potravinářských podniků, kteří nemají vliv na informace o potravinech, nesmějí dodávat potraviny, o nichž na základě informací, které mají k dispozici jako odborníci, vědí nebo předpokládají, že nejsou v souladu s platnými právními předpisy

4) Provozovatelé potravinářských podniků

- nesmějí uvádět konečného spotřebitele v omyl
- odpovídají za veškeré změny informací o potravine
- zajistí, aby v podnicích, které řídí, splňovaly potraviny požadavky právních předpisů a kontrolují plnění těchto požadavků
- zajistí, aby informace týkající se nebalených potravin určených pro konečného spotřebitele nebo k dodání do zařízení společného stravování byly předány provozovateli
- zajistí uvedení povinných údajů na balení nebo na etiketě, která je k němu připojena, nebo na obchodních dokladech týkajících se daných potravin určených konečnému spotřebiteli nebo do zařízení společného stravování

NOVÉ POŽADAVKY NA ZNAČENÍ POTRAVIN VYPLÝVAJÍCÍ Z NAŘÍZENÍ 1169/2011

D) Jazykové požadavky

- dodávající jiným provozovatelům potravinářských podniků potravin, které nejsou určeny konečnému spotřebiteli nebo zařízením společného stravování, zajistí, aby těmto jiným provozovatelům potravinářských podniků byly poskytnuty dostatečné informace k tomu, aby mohli případně splnit své povinnosti uložené odstavcem týkající se značení.
- Údaje musí být vedeny v jazyce snadno srozumitelném spotřebitelům v členských státech, kde je potravina uváděna na trh.
- Členské státy, v nichž je potravina uváděna na trh, mohou na svém území stanovit, že údaje musí být uvedeny v jednom nebo více z úředních jazyků Unie.
- Údaje mohou být uvedeny v několika jazycích.

C) Způsob uvedení údajů

- Slovy a čísly, piktogramy, nebo symboly.
- Na viditelném místě tak, aby byly dobře viditelné, snadno čitelné, a je-li to vhodné, nesmazatelné.
- Nesmějí být žádným způsobem skryty, zastřeny ani přerušeny jiným textem nebo vyobrazením či jiným zasahujícím materiálem ani od nich nesmí být odváděna pozornost.
- Vytisknou se písmem, jehož výška malého písmene „x“ činí nejméně 1,2 mm.
- V případě obalů nebo nádob, jejichž největší plocha je menší než 80 cm², činí výška malého písmene „x“ nejméně 0,9 mm
- Tyto údaje uvádějí ve stejném zorném poli:
 - a) název potravin + čisté množství potravin + u nápojů s obsahem alkoholu vyšším než 1,2 % objemových skutečný obsah alkoholu v procentech objemových,
 - b) všechny nutriční hodnoty.

E) Stručný přehled povinných údajů

Dále je uveden stručný přehled současných povinných údajů dle zákona o potravinách 110/1997 a údajů dle nařízení 1169/2011: viz. *další strana*

Požadavky Zákona o potravinách 110/1997 ve znění pozdějších údajů	Požadavky Nařízení EU 1169/2011
1 Název obchodní firmy a sídlem výrobce, prodávajícího, nebo balírný	Jméno nebo obchodní název a adresu provozovatele potravinářského podniku
2 Název druhu, skupiny nebo podskupiny potravin stanoveným ve vyhlášce, pod níž je potravina uváděna do oběhu. Potravina, kterou nelze zařadit se označí názvem odvozeným od základní použité suroviny nebo technologie	Název potraviny Názvem potraviny je její zákonný název. Pokud takový název neexistuje, je názvem potraviny její vžitý název a v případě, že neexistuje nebo se nepoužívá, uvede se popisný název dané potraviny.
3 Údaj o množství výrobku	Čisté množství potraviny
4 Datum použitelnosti nebo datum minimální trvanlivosti	Datum minimální trvanlivosti nebo datum použitelnosti Nové datum zmrazení u některých potravin
5 Datum použitelnosti u druhů potravin podléhajících rychle zkáze a u druhů potravin stanovených vyhláškou	V případě potravin, které z mikrobiologického hlediska snadno podléhají zkáze, se datum minimální trvanlivosti nahradí datem použitelnosti („spotřebujte do“).
6 Údaj o způsobu skladování – u relevantních potravin v případě potřeby se uvádějí podmínky uchovávání nebo lhůta spotřeby po otevření obalu	Zvláštní podmínky uchování nebo podmínky použití v případě potřeby se uvádějí podmínky uchovávání nebo lhůta spotřeby po otevření obalu
7 Údaj o způsobu použití, jde-li o potraviny, u nichž by při nesprávném použití mohla být poškozena zdravotní nezávadnost nebo jakost stanovená vyhláškou nebo deklarovaná výrobcem	Návod k použití v případě potraviny, kterou by bez tohoto návodu bylo obtížné odpovídajícím způsobem použít;
8 Údaj o výživové (nutriční) hodnotě u potravin – na jejichž obalu je uvedeno výživové tvrzení, – v případech stanovených prováděcím právním předpisem – Rozsah – 2 možnosti	Výživové údaje – Jsou povinné vždy (pouze výjimky na některé potraviny) – Rozsah uváděných hodnot je širší, stanoveny povinné a dobrovolné údaje – Povinné údaje • energetická hodnota • množství tuku • množství nasycených mastných kyselin • množství sacharidů • množství cukrů • množství bílkovin • množství soli Toto je nejvýraznější změna.
9 Údaj o složení potraviny podle – použitých surovin – přídatných látek – látek určených k aromatizaci – potravních doplňků množství složek	Seznam složek – každou látku, včetně přídatných látek a látek určených k aromatizaci – látky způsobující alergie nebo nesnášenlivost – jasné odlišení od ostatních složek Množství určitých složek nebo skupin složek
10 Označení šarže, nejde-li o potravinu označenou datem minimální trvanlivosti nebo datem použitelnosti.	Požadavky uvádí nařízení EU 91/2011
11 Údaj o ošetření ionizujícím zářením, a to slovy „ionizováno“ nebo „ošetřeno ionizací“ anebo „ošetřeno ionizujícím zářením“.	U potravin ošetřených ionizujícím zářením se uvede jeden z těchto údajů: „ozářeno“ nebo „ošetřeno ionizujícím zářením“
12 U potravin se uvede země původu nebo vzniku potraviny v případech, kdy neuvedení tohoto údaje by uvádělo spotřebitele v omyl o původu nebo vzniku potraviny	Zemi původu nebo místo provenience – u některých potravin (výčet stanoven).
13	U nápojů s obsahem alkoholu vyšším než 1,2 % objemových skutečný obsah alkoholu v procentech objemových.

Elektronická fakturace

text: Václav Kameníček

není jen PDF
v emailu

Elektronickou fakturaci dnes většina firem vnímá jako vytvoření PDF dokumentu a jeho zaslání emailem. To jsou však pouze dva kroky v celém procesu elektronické fakturace. Pokud k ní chceme přistoupit zodpovědně, splnit všechny legislativní požadavky a zároveň uspořít náklady, je třeba postupovat systematicky a zohlednit další podstatné náležitosti. Které to jsou, si ukážeme níže.

KOMU E-FAKTURUJETE?

Při plánování elektronické fakturace je vhodné se zamyslet, kolika zákazníkům chceme posílat elektronické faktury, jak často a také v jaké výši. Jsou zákazníci drobní živnostníci nebo nadnárodní korporace? Zákazníkům, kterým fakturujeme častěji, případně ve větším finančním objemu, má smysl věnovat speciální péči. V opačném případě pak není nutno zbytečně plýtvat zdroji na subjekty, jejichž zapojení do e-fakturace nebude mít valný efekt.

MÁTE SOUHLAS K ELEKTRONICKÉ FAKTURACI?

Podle stávající legislativní úpravy musí mít výstavce elektronické faktury od protistrany souhlas s použitím elektronického daňového dokladu. Jinak se vystavuje riziku, že jej v případě sporu může protistrana vyzvat k jeho předložení a napadnout elektronicky zasláné faktury.

Samotný souhlas však nemusíme chápat jako nutné zlo z pohledu legislativního, ale naopak jako příležitost k oslovení zákazníků, doposud trvajících na listinné podobě, k přechodu na elektronickou fakturu. Je pak na individuálním zvážení, zda přidat ještě další motivační faktor a zda u něj zvolit pozitivní formu například ve formě bonusů, skont, slev, nebo naopak zavést poplatky za papírové faktury.

LADÍ E-FAKTURACE S LEGISLATIVOU?

Současná právní úprava vyžaduje, aby byly zajištěny tři vlastnosti každého daňového dokladu: věrohodnost původu faktur, neporušenost jejich obsahu a jejich čitelnost, a to od okamžiku vystavení až do konce doby uchování.

Pokud pomineme zřejmou podmínku čitelnosti, tak zbývající zákonné povinnosti můžeme zajistit tzv. spolehlivou auditní stopou, což v praxi znamená párování s řadou dalších, typicky papírových dokladů. Tedy vazbou na smlouvu, objednávku, dodací list a doklad o platbě. To však může být poměrně administrativně náročné a také vyžadovat další investice.

Mnohdy jednodušší bude vrátit se ke kořenům a spolehnout se na dobře známý a osvědčený elektronický podpis, který požadované náležitosti zajišťuje. Elektronický podpis je vhodné vnímat také jako naši pojistku pro případ budoucích sporů. Důkazní hodnota faktur s elektronickým podpisem je při správné archivaci v podstatě nevyvratitelná.

PROČ STÁLE JEN TO PDF?

PDF faktury zjednodušují procesy související s fakturováním, šetří náklady na poštovné a až šestkrát zrych-

lují odezvu zákazníka, zaměstnance i ostatních uživatelů. Tyto benefity jsou však pouze na straně výstavce faktury. Na straně příjemce jsou PDF faktury naopak generátorem dalších výdajů. PDF faktura je v podstatě obrázek, nejde o data, která by šlo automaticky zpracovat. Příjemce tedy musí fakturu ručně zadat do svého systému. Což znamená údaje buď pracně přepsat, nebo po jednom překopírovat. Drtivá většina příjemců si PDF fakturu také vytiskne, v řadě případů jsou firmy nuceny tisknout PDF faktury dokonce několikrát.

Zákazníci jistě ocení, že jim ušetříme čas tím, že jim budeme posílat faktury v datové formě umožňující automatické načtení do systému. Ať už ve formátech jako ISDOC, EDI nebo jako XML, který je protistrana schopna zpracovat. Pokud takto vyjdeme zákazníkovi vstříc, tak při větším objemu faktur to pro nás již může znamenat zajímavou konkurenční výhodu vzhledem ke společnostem, jejichž faktury by musel zákazník „přetukávat“ do svého systému ručně, případně archivovat v papírové podobě.

ZASÍLÁTE E-FAKTURY EFEKTIVNĚ?

V případě elektronické fakturace je nejčastějším zasílacím kanálem email. Jakkoliv jsou dnes lidé zvyklí rutinně pracovat s emailem, je přeci

pekařina/pekárina

jen rozdíl, pokud zasíláme jeden email, anebo jich zasíláme tisícovku či více. Zásadním prvkem je správnost a relevance použitých emailových adres. Nemáme-li emailové adresy v pořádku, pak se nám plní schránka automatickými zprávami typu „MAILER-DAEMON failure notice“. Při větším počtu zasílaných emailů nám mezi nimi mohou zapadnout důležité zprávy a musíme trávit čas jejich tříděním.

Zároveň každá emailová zpráva zaslaná na špatnou adresu je důvodem k tomu, abychom byli vyhodnoceni poskytovateli internetových služeb jako „spammeři“. Jsou to totiž právě oni, kdo posílají množství emailů a často na nesprávné adresy.

Důležitá je také samotná podoba emailové zprávy. Jelikož dnes uživatelé dostávají spoustu emailů, je potřeba, aby mezi nimi rozpoznali důležitost, kterou pro ně naše zasláná faktura má a tedy rychle věděli, proč jim tento email zasíláme a stručně řečeno, „co po nich chceme“. Jako u všeho zde platí, že design hraje roli a v jednoduchosti je síla.

A CO ARCHIVACE?

Elektronická fakturace a elektronická archivace jsou spojené nádoby. Pokud faktury elektronicky posíláme, ale archivujeme je v papírové podobě, pak část naší snahy přichází vniveč. A v konečném důsledku skončíme zase u papírů.

Je zřejmé, že vystavení elektronické faktury tedy není pouze o vygenerování PDF a zaslání emailem. Těch políček je v celém procesu mnohem více a všechny nějakým způsobem ovlivňují, jak moc s fakturací ušetříme a zda máme legislativně vše v pořádku. I když se dnes na trhu objevuje řada služeb s líbivým designem, které hrdě prohlašují, jak jsou schopny zjednodušit a urychlit fakturaci, většina z nich se omezuje pouze na uvedené dva kroky a v konečném důsledku tedy spíše přidávají starosti na hlavu zákazníka.

VÁCLAV KAMENÍČEK
autor pracuje ve společnosti
CCV Informační systémy
www.ccv.cz

Hľadáte kvalitnú orechovú plnku za rozumnú cenu?

Máme pre vás riešenie!



Kontaktujte nás !

Tel.: 055/7201066-7, fax: 055/7201068, e-mail: odbyt@lesaffre.sk
www.lesaffre.sk

MOBILNÍ KANCELÁŘ 2

text: Igor Nosek
foto: archiv Lesaffre

V minulém článku jsme si prošli základní aplikace chytrých telefonů, které se dají využít při plánování schůzek na cestách. Když už dojedete na správné místo ve správný čas, možná by se Vám mohla hodit některé z těchto aplikací...

DROPBOX

Dropbox je služba, která vám umožní mít na jednom místě veškeré vaše fotografie, dokumenty, prezentace a jiné pracovní soubory. Dropbox je založený na centralizovaném uložení souborů v internetovém úložišti a pro snadný přístup k nim lze využít jakékoliv zařízení připojené k Internetu. Nejdřív si nainstalujete Dropbox na váš počítač a soubory dle vašeho určení se automaticky zkopírují na další počítače, které používáte. Už se vám tak nestane, že budete mít aktuální soubor na jiném počítači, než u kterého právě jste. Současně si můžete nainstalovat do vašeho mobilu aplikaci Dropbox, která vám umožní přístup k souborům uloženým ve vašem počítači. Potřebujete se podívat do poslední nabídky, ale nemáte ji s sebou? Přes Dropbox si můžete soubor zobrazit. Dropbox také umí automaticky nahrávat fotky, které vyfotíte mobilem do vašeho počítače. Je to velmi pohodlné, u zákazníka můžete vyfotit použití vašeho zboží, a když přijдете do kanceláře, tak fotky jsou již ve vašem PC. Dropbox navíc všechna vaše data zálohují na internetu, takže když vám ukradnou notebook z auta, tak se stačí znovu připojit z nového notebooku ke službě Dropbox a vaše soubory se automaticky obnoví. Registrace služby Dropbox je zdarma

pro objem dat do 2 GB. Bezpečnost dat a přenosů je zajištěna SSL šifrováním a uložená data jsou chráněna 256-bitovým šifrováním.

EDITACE FOTEK

Fotografie, které vyfotíte vašim mobilem můžete dnes již v mobilu také upravovat a sdílet. Fotografie můžete oříznout, otočit, přizpůsobit barvu a přidat umělecké efekty. Následně je pak můžete sdílet pomocí emailu nebo pomocí webových služeb jako například Facebook. K editaci fotografií jsou k dispozici aplikace jako Adobe Photoshop Express. Aplikace od profesionálů je k dispozici pro android zdarma. Nejpopulárnější aplikací je však PicsArt – Photo Studio, která je také zdarma. Z placených je to pak Fotoaparát ZOOM FX, která za cenu 55 Kč kombinuje editaci fotek se softwarem na zachycování fotek vašeho mobilního telefonu. K zajímavým funkcím patří stabilizace obrazu plus focení série fotek, ze kterých si pak můžete vybrat tu nejlepší.

OFFICESUITE PRO/VIEWER 7 (PDF & HD)

Nejpopulárnější kancelářskou aplikací pro android je OfficeSuite Pro 7. Aplikace vám umožňuje otevírat, vytvářet, editovat a tisknout soubory



Wordu, Excelu a Powerpointu ve vašem mobilním zařízení. Současně umožňuje i zobrazení PDF. Součástí je průzkumník vašich mobilních souborů a integrace do služeb typu Dropbox.

Nicméně aplikace stolní počítač nenahradí, a pokud nemáte tablet nebo opravdu velký telefon, jde hlavně o to zobrazit si z emailu přílohu. Což umí aplikace viewer, která je zdarma. Nicméně pokud vám psaní na vašem zařízení nedělá problém, tak není nic jednoduššího, než si psát poznámky ze schůzky rovnou do Wordu a mít tak k dispozici elektronický text pro pozdější zpracování. Plná verze s editací souborů, přijde na cca 200 Kč.

V příštím čísle časopisu si představíme několik aplikací, které využijete jak v práci, tak ve svém volném čase.

KÁVA

Väčšina zdrojov uvádza ako pôvodnú domovinu kávovníka provinciu Kaffa v Etiópii na východe Afriky. Prvé historické pramene, ktoré sa zmieňujú o káve ako nápoji s výnimočnými účinkami, odkazujú na 10. storočie. Sú pretkané mýtami a legendami. Keď zbavíme fakty mýtov, vonkajšiu šťavnatú dužinu kávových plodov jedávali otroci prichádzajúci z územia dnešného Sudánu do Jemenu a Arábie. Mocha, hlavný prístav na jednej z námorných trás do Mekky, bol v tom čase jedným z najrušnejších miest na svete a dal meno jednému zo súčasných synonym pre kávu. Kávu podľa hodnoverných písomných zdrojov zrušili v Jemene v 15. storočí, pravdepodobne však ešte oveľa skôr. Nech je pravdivá hociktorá z legend, faktom zostáva, že kávové zrná pochádzajú z Etiópie a za objav kávy vďačíme Arabom. Káva urazila impozantnú cestu. V súčasnosti je druhou najviac obchodovanou legálnou komoditou po rope.

Viete, že existujú 3 rôzne odrody kávy?

KÁVA ARABICA (COFFEA ARABICA)

Najlepšia a najchutnejšia. Pôvodom z Etiópie, ale pestuje sa na mnohých miestach sveta. Arabica (75% produkcie na svete – 30% je z Brazílie, 25% zo strednej Ameriky (Kolumbia – Peru – Ekvádor), 10% z Afriky a 10% z Ázie.) sa pestuje v nadmorských

výškach spravidla vyše 1 500 m. n., je kvalitnejšia ako ostatné odrody. Je tiež krehkejšia a vyžaduje väčšiu starostlivosť. Je to jediná odroda kávy, ktorá sa pije sama, nemiešaná. Charakteristickou črtou pre zrnko je ryha v tvare S pretiahnutá formou zrna. Zrná kávy Arabica majú bohatú vôňu, sú veľmi výrazné so sladko-kyslou chuťou a jemnou kyslosťou. Obsahujú menší obsah kofeínu ako ostatné druhy kávy.

KÁVA ROBUSTA (COFFEA CANEPHORA)

Táto odroda má menej charakteristickú chuť a je tiež lacnejšia. Robusta (20% produkcie na svete, ale číslo sa pomaly zvyšuje, lebo zo stromov Robusta sa dosahujú lepšie výnosy) sa najviac darí v nadmorských výškach do 900 m. n. m., je hlavnou zložkou instantnej kávy kvôli zachovaniu prijateľnej ceny. Ako už jej meno napovedá, je robustnejšia ako Arabica a znesie aj hrubšie zaobchádzanie. Robusta obsahuje viac kofeínu, má nízku hladinu kyslosti a silnejšiu horkú chuť ako Arabica.

KÁVA LIBERICA (COFFEA LIBERICA)

Len niekoľko percent svetovej produkcie kávy pochádza z tejto západoafrickej odrody. Je to hybridný druh kávy, ktorý sa vyznačuje vyššou kvalitou podobnou Arabice a zároveň sa dá pestovať v nižších polohách, kde by sa dalo aj Robuste.

O účinkoch kávy sa popísali stovky kníh a množstvo štúdií, v ktorých sa venujú nielen pozitívnym, ale aj negatívnym vplyvom kávy a citlivosti niektorých ľudí na ňu. Na každého jedinca pôsobí káva odlišným spôsobom. Je podstatné, akú má človek hmotnosť, pohlavie a či je z mladšej alebo staršej generácie. Ďalším dôležitým aspektom je kvalita kávy, jej obsah a aké množstvo kávy vypijeme. Takmer všetky štúdie však potvrdzujú, že na naše telo pôsobí negatívne až vtedy, ak ju pijeme v nadmernom množstve. Optimum pre zdravého človeka sú dve priemerné silné kávy denne – nepijeme ju nalačno, môže byť pre nás aj liekom a príjemným neškodným dopingom.

Medzi najznámejšiu a najpreskúmanejšiu zložku, ktorá ovplyvňuje zdravie človeka, patrí kofeín, ktorý môže pôsobiť na naše správanie, avšak kávové zrná obsahujú takmer dvesto ďalších zložiek, ktoré majú na ľudský organizmus pozitívny vplyv, ako sú:

- **minerály:** hlavným prvkom je draslík, ale obsahuje aj malé množstvo vápnika a horčíka,
- **proteíny:** praženie čiastočne proteíny vysušuje a sčasti mení na hnedú zložku nazývanú „melanoidines“,
- **aminokyseliny:** pri pražení sa uvoľňujú a uniká z nich oxid uhličitý, postupne počas tohto procesu vytvárajú aromatické zložky,

história druhy účinky

Pre väčšinu moderných ľudí je úplne nemysliteľné začať nový deň bez šálky posilňujúceho a povzbudzujúceho nápoja – kávy. Svojou mimoriadnou chuťou a pôsobením na ľudský organizmus sa káva oddávna zmocnila celého sveta. Aj keď sa káve darí a plody dáva iba v tropickom pásme, jej vôňu cítiť na všetkých poľuďníkoch a rovnobežkách.

text: Denisa Švancár
foto: archiv Lesaffre

→ **antioxidanty:** v káve je najviac zastúpený polyfenol. Táto látka reprezentuje dôležitú časť kávočných antioxidantov podieľajúcich sa na neutralizácii voľných radikálov, teda ochrane bunkovej bielkoviny a DNA.

Mnohých kávičkárov určite poteší, že káva je užitočná napr.:

- na stimuláciu hrubého čreva,
- proti zubnému kazu,
- znižuje riziká vzniku cukrovky druhého typu,
- pomáha v prevencii vzniku rakoviny,
- redukuje riziko ochorenia pečene,
- chráni pred Parkinsonovou chorobou,
- nezvyšuje riziko kardiovaskulárnych ochorení.

Káva je po vode najviac pitým nápojom na svete, preto by sme si mali pri výbere kávy dať záležať. Kvalitnejšia káva spravidla obsahuje menej kofeínu a je jemnejšia. Existuje množstvo spôsobov, akými sa tento žiadaný nápoj pripravuje. Ak by ste mali chuť na veľmi kvalitnú kávičku, neváhajte nás navštíviť v našej kávu prevádzkanej Kaviarni – Pekárni Lastovička v Žiline (<http://www.pekarenlastovicka.sk/>). S radosťou vám poradíme a pripravíme kávičku podľa vášho želania a chuti.



Top producenti kávy 2009	
Krajina	Produkcia (mil. vriec)
Brazília	39,5
Vietnam	18,0
Indonézia	10,6
Kolumbia	9,0
India	4,8
Etiópia	4,5
Mexiko	4,2
Honduras	3,5
Guatemala	3,5
Peru	3,3
Svet spolu	120

Top exportéri kávy 2009	
Krajina	Export (mil. vriec)
Brazília	30,3
Vietnam	17,0
Kolumbia	7,9
Indonézia	7,2
Guatemala	3,5
India	3,1
Honduras	3,1
Peru	3,1
Uganda	3,0
Mexiko	2,8

Top importéri kávy 2009	
Krajina	Import (mil. vriec)
USA	23,6
Nemecko	19,4
Taliansko	8,1
Japonsko	7,1
Francúzsko	6,6
Belgicko	5,9
Španielsko	4,8
Veľká Británia	4,1
Holandsko	2,4
Švajčiarsko	2,1

Zdroj: ICO

Odložte na chvíli starosti za hlavu

Vzpomínka na Velikonoce

Velikonoční řidič je viditelně ve veselejší náladě a už ho zastavuje policejní hlídka.

K autu přijde mladá policistka a spustí:

„Tak si vystupte, pane řidiči, co ta pomlázka za volantem?“

„Jé, promiňte, slečno,“ usmál se řidič, „já nevěděl, že chcete taky vyšupat...“

Já prostě miluju Velikonoce,” blaženě pronesl spokojený podnikatel.

„Za pár dnů prodám všechno prošlé zboží za celý předchozí rok!“



Tak už nevím, čím bych ještě udělala manželovi na Velikonoce radost,” svěřuje se jedna přítelkyně druhé. „A co kdybys mu zkusila utéct?“

Prečo blondínky nemôžu maľovať veľkonočné vajička? Lebo sa im trasú ruky od vzrušenia.

Maminka, toto vajičko je nejaké čudné. – Bud' ticho a jedz. – Aj ten zobáčik?

Mamka vraví Dežkovi... – Mamka: Prečo krmíš tú sliepku čokoládou? – Dežko: Aby mi zniesla čokoládové vajičko!

Rozprávajú sa dvaja požiarnici:

– Tak čo, ako stráviš veľkonočné sviatky? Čo si pripravuješ?

– No čo... Manželku nechám tak a na svokru si požičiam vodné delo.

Milla značka kvality



Široká ponuka kvalitných tukov a margarínov:

univerzálny margarín, fritovací tuk, margarín na plnky a krémy, margarín na plundrové a lístkové cestá, margarín s podielom masla a 100% tuky.

Objednávky:

tel.: 055/72 01 066-7, fax: 055/72 01 068, e-mail: obchod@lesaffre.sk

www.lesaffre.sk

Magimix Softner



Trápí Vás vláčnosť chleba ke konci spotřeby?
Stěžují si Vaši zákazníci na drobivou a tuhou střídu?
Rádi byste zachovali jemnost Vašeho pečiva i třetí den?

Máme řešení. Vyzkoušejte náš přípravek **Magimix Softner** a uvidíte sami.

Jedinečný přípravek na trhu - **Magimix Softner**, zajišťuje vyrovnanou čerstvost a vláčnosť konzumního chleba po celou dobu jeho trvanlivosti.

Obrátte se na náš technologický tým a domluvte si ukázkové testy.

Chcete, aby se Váš chléb rozplýval na jazyku?
Pečte s **Magimix Softner!**



magimix

POTŘEBUJETE PORADIT?

Kontaktujte naše profesionály.



Václav Bureš
+420 602 749 553
bures@lesaffre.cz



Petr Mertelík
+420 606 706 512
mertelik@lesaffre.cz



Lubomír Halaška
+420 606 727 602
halaska@lesaffre.cz



Jan Pavlů
+420 606 780 057
pavlu@lesaffre.cz



Jiří Vavrač
+420 602 715 405
vavrac@lesaffre.cz

Mapa regionálního
rozdělení České republiky

