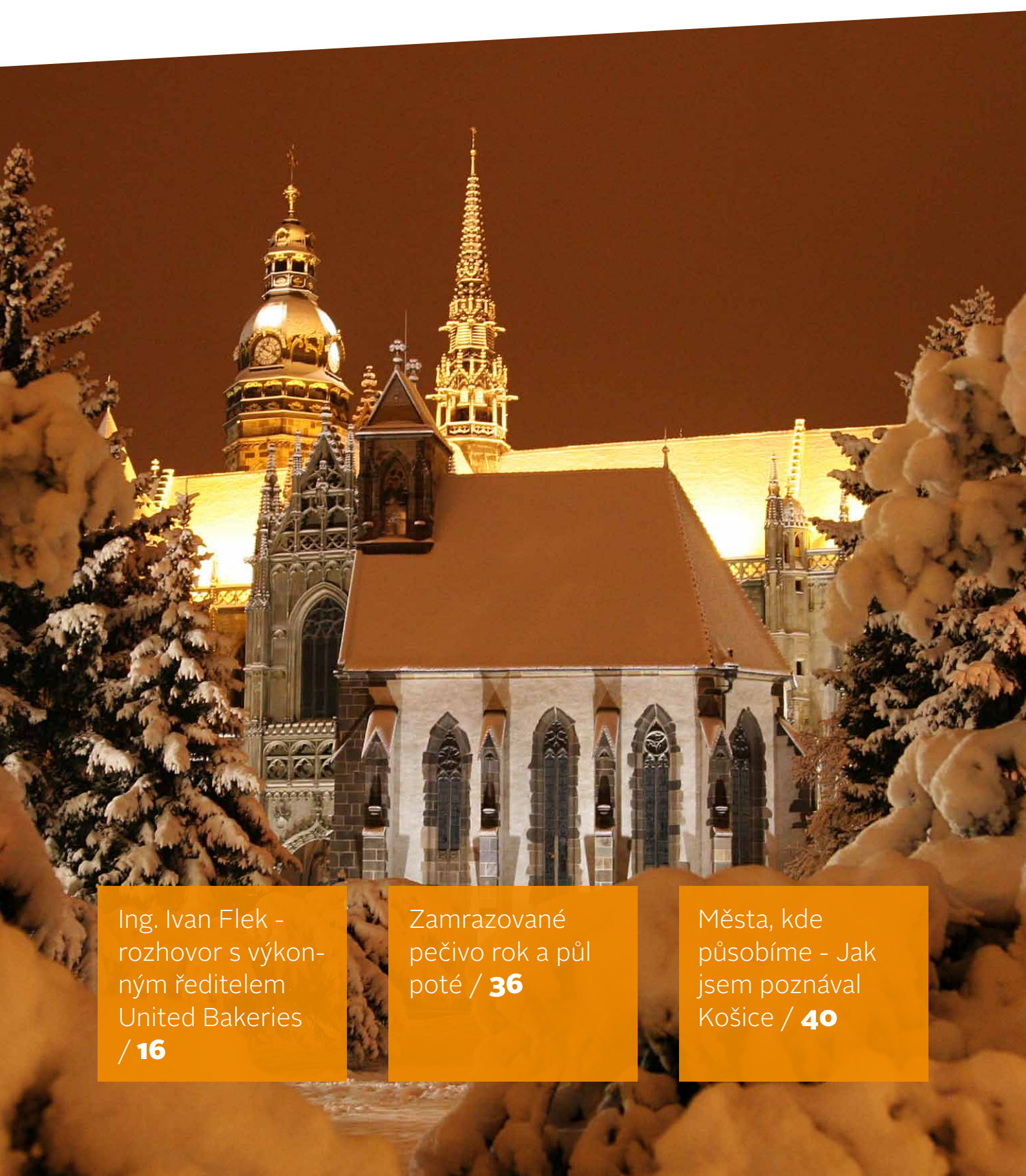




Ing. Ivan Flek -
rozhovor s výkon-
ným ředitelem
United Bakeries
/ **16**

Zamrazované
pečivo rok a půl
poté / **36**

Města, kde
působíme - Jak
jsem poznával
Košice / **40**



baker's bonus

RS 190

Deaktivované droždí s velkou redukční schopností.
Vhodné zejména při potížích s nekvalitní moukou.
Může být přidáváno také do receptur zlepšujících přípravků.

Balení: pytel 10 kg

PŘEDNOSTI:

- Umožňuje rychlejší a snadnější vymísení těst
- Zejména vhodné pro přípravu listových a plundrových těst
- Zjednodušuje provalování během tvarování nebo vyvalování a odstraňuje riziko trhání těst
- Vysoce účinný přípravek pro vyrovnanou kvalitu výroby



úvodem

Jediná jistota: letos další půldruhý milion

Samozřejmě i já vám chci popřát jenom vše dobré do roku 2014. Ale to až nakonec.

Nejdříve bych se chtěl zamyslet nad tím, co nás letos čeká. První co nastane, bude zima. Ale jste si jisti? Vánoce byly bez sněhu, teploměr ukazoval 10°C, takže tohle určitě jisté není.

Podle tradice by si měl nový český premiér najít milenkou. Ale co když je doma spokojen a žena mu jeho pracovní aktivity toleruje? Tedy: není to jisté.

Že by Miloš Zeman přestal pít a kouřit je už zcela nepravděpodobné... Konečně od určitého věku to přece neškodí, že.

Možná papež povolí antikoncepci. Ale přes jeho (na papeže) liberální názory se ani na tohle nelze spolehnout.

Takže nám zbývá zase jen jediná jistota na tomto světě: slovenští a čeští pekaři zase vyrobí jeden a půl milionu tun pečiva. Každý den, každou noc.

A teď je čas vám všem, pekařům a lidem kolem nich, popřát hodně štěstí a zdraví do roku 2014.

Tomáš Podivinský

Tomáš Podivinský

generální ředitel

Lesaffre Slovensko, a.s.

Lesaffre Česko, a.s.



obsah

04 O NÁS

Slovakia Ring ovládli slovenskí pekári / Vánoční večírek Lesaffre Česko 2013 / Vianočný večierok Lesaffre Slovensko 2013 / Obchodní oddělení Lesaffre Česko má po roce zase svého frontmana / Nová tvář marketingu Lesaffre Česko / Nová posila našeho ekonomického oddelenia v Trnave

11 ROZHOVOR

V pekárni TOFAKO sa pečie zdravo a chutne už 22 rokov / Rozhovor s paní Marií Lávičkovou – 27 let v J.L.N. spol. s r.o. / Ing. Ivan Flek – rozhovor s výkonným ředitelem UNITED BAKERIES, a.s.

20 PEKAŘINA/PEKÁRINA

Úspěšný obchod aneb jak zařídit pekařskou prodejnu / Jak fungují pekařské svazy a sdružení v Evropě I / Od obilky k mouce aneb jak vzniká mouka v českých mlýnech / Legislativa / Cech pekárů a cukrářů regiónu západného Slovenska / S Davidem Havlasem o instalaci tekutého droždí / Zamrazované pečivo rok a půl poté / Chléb Bonvital / Tvarohovo-čučoriedková štrúdľa

39 ŽIVOTNÍ STYL/ŽIVOTNÝ ŠTÝL

Mobilní kancelář IV / Jak jsem poznával Košice / Osmisměrka o ceny

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, Michala Hamplová, Jan Kozák, Michala Kubalová, Jan Pavlů, Tomáš Podivinský
Lesaffre Slovensko: Lukáš Janáč, Zuzana Szabadosová

Fotografie na titulní straně: Zdenko Lipták, www.fotoliptak.sk / Grafická úprava, DTP a tisk: WECREATE studio, www.wecreate.cz
Název tisku: Vlaštovička / Periodicita vydávání: nepravidelně
Místo vydávání: Lesaffre Česko, a.s., Hodolanská 32, 779 00 Olomouc
Číslo a den vydání: 18. číslo, vydáno 24. 1. 2014 / Evidenční číslo: MK ČR E 17878

Uzávěrka tohoto čísla byla 17. 12. 2013

SLOVAKIA RING OVLÁDLI SLOVENSKÍ PEKÁRI

text: Zuzana Szabadosová, foto: archív Lesaffre



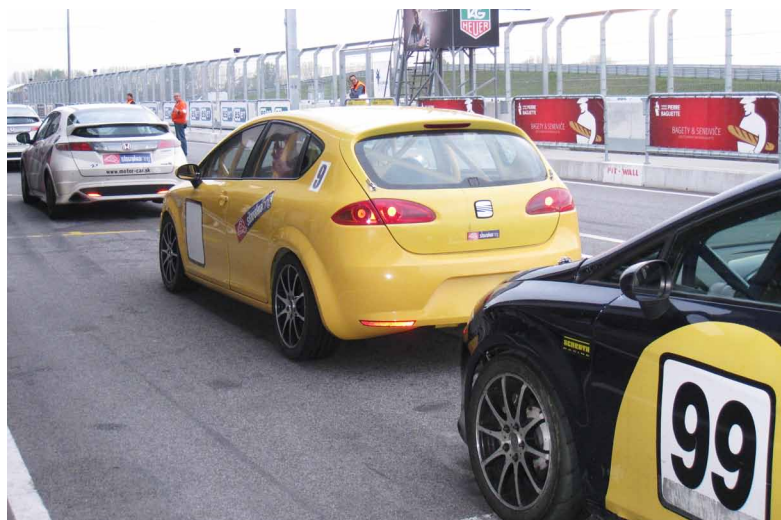
Prvá myšlienka, ktorá vám po prečítaní nadpisu určite napadne, je, čo má Slovakia Ring spoločné s pekárskym remeslom. Pod týmto názvom sa však nesie úspešné podujatie v Orechovej Potôni, ktoré Lesaffre Slovensko, a.s. pripravilo pre svojich obchodných partnerov. Cieľom akcie, samozrejme okrem odreagovania sa od bežných povinností, bolo naučiť sa niečo nové. Tentoraz sme si vybrali práve motoristickú tému. Každodenný hektický život a s tým spojené presúvanie sa našimi vozidlami nám prináša mnoho rizík. Vieme všetci správne zareagovať vo vzniknutých dopravných situáciách? Práve na ich zvládanie sa zameriaval výcvik Školy bezpečnej jazdy. Jazda na okruhu Slovakia Ring už predstavovala ďalší stupeň náročnosti a odvahy. Bola určená pre stúpecov rýchlej jazdy. Veď trochu adrenalínu patrí aj do bežného života.

Podme si priblížiť program nášho podujatia. V doobedňajších hodinách sme absolvovali teoretickú časť zvládania krízových situácií na cestách. Bolo to veľmi

príjemné a hlavne interaktívne školenie, kde sme sa aj my, účastníci, mohli zapojiť a podeliť sa s ostatnými o naše skúsenosti za volantom. Po obede nás čakala tá náročnejšia časť výcviku, a to praktická. Pod dohľadom skúsených inštruktorov sme si postupne prešli všetky 4 tréningové moduly. Mali sme možnosť otestovať si naše reakcie v simulovaných krízových situáciách, napríklad krízové brzdenie, nedotáčavý, resp. pretáčavý šmyk, vodné prekážky, odtrhovú plochu a iné. Pri týchto situáciách

sme si vyskúšali limity svojich vozidiel, no najmä naše šoférske zdatnosti.

Tréningovými modulmi sa deň však zďaleka neskončil. Pre tých, ktorí preferujú relax, bol k dispozícii bazén a wellness, na ostatných čakal ďalší adrenalín v podobe jazdy na profesionálnom pretekárskom okruhu Slovakia Ring. Predtým, ako sme sa presunuli k samotnému okruhu, sme však povinne absolvovali školenie o bezpečnosti a o pohybe na ňom. V boxovej uličke nás



už čakala flotila siedmich pretekárskych áut. Kukla a helma sa stali neoddeliteľnou súčasťou nášho outfitu. Prvé jazdy boli tak trochu váhavé. Potom sa to už rozbehlo na plné obrátky. Mužské osadenstvo bolo vo svojom živle, no ani dámy nezaostávali a s radosťou si vychutnali rýchlu jazdu. O tom, že pekári vedia nielen dobre piecť, ale aj rýchlo jazdiť, svedčí aj maximálna dosiahnutá rýchlosť na konci cieľovej rovinky, niečo cez 220 km/hod.

Po náročnom dni sme sa už všetci tešili na kulinárske umenie kuchyne hotela Ring, ktoré, myslím, naplnilo naše očakávania. Smäd sme si mohli uhasiť skvelým vínom, a to nielen počas jeho odbornej degustácie. Celý večer sa niesol v príjemnej atmosfére.

Neustále vzdelávanie a nové zážitky tiež neodmysliteľne patria k životu, no najmä k filozofii podujatí spoločnosti Lesaffre. Dúfam, že sme si tieto ciele splnili a že každý z nás odchádzal z akcie plný dojemov a obohatený o nové skúsenosti. Všetkým účastníkom tejto akcie ešte raz ďakujeme a prajeme veľa šťastne najazdených kilometrov.

Na záver už len bonmot Školy bezpečnej jazdy v Orechovej Potôni: „Nezabúdajme, že žiadna nehoda nie je náhoda!“



Nehoda nie je náhoda...

**DARUJ BEZPEČNOSŤ
SEBE A SVOJIM BLÍZKYM**



Centrum bezpečnej jazdy

DRIVING ACADEMY, s.r.o.
800 Orechová Potôň,
930 02 Slovenská Republika
Infolinka: +421 903 262 576
www.drivingacademy.sk, www.cbj.sk



Partnerom projektu je



VÁNOČNÍ VEČÍREK LESAFFRE ČESKO 2013

text a foto: Michala Hamplová

Zaměstnanci Lesaffre Česko letos, v celkem hojném počtu, vyrazili načerpat vánoční atmosféru k našim jižním sousedům – do rakouské metropole Vídně – města proslulého valčíky, Sacher dortem a



↑ Na zámeckých schodech v Mikulově (ti, kteří vydrželi až do konce)

v období adventu také pohádkovými vánočními trhy. Návštěvu města jsme zahájili obědem v krásné historické budově vídeňské radnice, kde na nás čekal tradiční wiener schnitzel. Posilnění nejen řízky jsme se pak vydali na prohlídku města a vánočních stánků, které nabízely všemožné dobroty – horké kaštany, pečené brambory, voňavé klobásky či obří koblihy s různými náplněmi, a samozřejmě nesměl chybět ani tradiční vánoční punč v keramickém hrníčku. Plní dojmů a příjemně unavení nachozenými kilometry jsme ve večerních hodinách opět nasedli do autobusu, který s námi zamířil do Mikulova, kde začal opravdový večírek. A když na Moravě, tak jak jinak než degustací vín za doprovodu cimbálky! To pak není divu, že se večírek protáhl



↑ Vánoční trhy ve Vídni

až do ranních hodin. Jen škoda, že jsme neměli více času na prohlídku historického centra Mikulova.

Přestože byl letošní vánoční večírek celkem náročný, myslím, že jsme si ho všichni pořádně užili, každý si přišel na své, a účastníkům děkuji, že pomohli vytvořit příjemnou vánoční atmosféru!

VIANOČNÝ VEČIEROK LESAFFRE SLOVENSKO 2013

text: Zuzana Szabadosová, foto: Štefan Tóth



↑ Zľava: Katarína Zemančíková, Katarína Kráľovičová, Anna Štefunková, Zuzana Szabadosová

Ako je už zvykom, aj tento rok sa všetci zamestnanci Lesaffre Slovensko stretli na koncoročnom

vianočnom večierku. V srdci Nízkyh Tatier sme strávili dva dni plné aktivít a zábavy. Každý si vybral program podľa svojho gusta. Tí akčnejší si vyskúšali svoj športový talent na squashovom kurte. Naše experimenty so squashom vyvrcholili v celkovej nadšenosti pre tento raketový šport. Dokonca sme si trúfli aj na turnaj. Každý deň sme využili možnosť relaxovať a otužiť sa vo vitálnom svete, ktorý bol k dispozícii v našom hoteli. Milovníci prírody si zašli aj na kratšiu túru smerom na Ďumbier. Iní zase dobíjali spánok na izbách. Gastronómiu hotela sme odskúšali aj v príľahlej Kolibe, kde sa podávali obľúbené slovenské špeciality ako kapustnica s klobásou, pirohy s bryndzou, strapačky s kapustou a iné pochúťky, aj

v tekutej forme. Druhý večer sme strávili pri bowlingu a biliarde, ktoré sa stali neoddeliteľnou súčasťou našich firemných akcií. Oddychnutí a mnohí so svalovicou sme odchádzali domov, aby sme na ďalší deň opäť skočili do víru pracovných povinností. Všetci sa už tešíme na najbližší firemný večierok!

↓ Lukáš Janáč (vľavo) a Jozef Pešta



OBCHODNÍ ODDĚLENÍ LESAFFRE ČESKO MÁ PO ROCE ZASE SVÉHO FRONTMANA

text: Michala Hamplová, foto: Josef Felgr

Možná jste věděli a možná také ne, že obchodní oddělení Lesaffre Česko bylo prakticky rok bez obchodního ředitele. Po „interním“ odchodu Eduarda Tótha do Turecka zastřešoval obchod v České republice náš generální ředitel Tomáš Podivinský. Od září loňského roku však převzal úlohu lídra obchodního týmu zkušený a ostřílený Josef Felgr, který souhlasil s rozhovorem, a kterého teď, coby zkušeného obchodníka, nechám, aby se, jak se říká, prodal.

Co nám o sobě prozradíš na úvod?

Abych se malinko uvedl: vždy jsem měl rád cestování a nepřítahovala mě práce na jednom místě. Psal se rok 1994 a já jsem přijal práci obchodního zástupce pro firmu, jež měla slogan „První vlk, který umí péct“. Tehdy jsem ještě netušil, že se pro mne svět pekařiny stane na mnoho let tak blízký. Již devatenáct let tak trávím v „první linii“ a z toho desátým rokem pracuji pro společnost Lesaffre.

Poslední dobou se hodně řeší skloubení pracovního a rodinného života. Jak se to daří tobě?

Mám ženu a dva syny a svůj čas rozděluji vyloženě mezi práci a rodinu, na koníčky mi mnoho času nezbyvá. Ale pracuji rád na zahrádce, jezdím na kole a rád si přečtu něco o historii. Jak jsem již zmínil – cestování mě baví a užiji si ho dost v souvislosti s mou prací.

Jak už jsi sám zmínil, letos (konkrétně na apríla) to bude deset let, co jsi nastoupil do Lesaffre Česko. V té době to byla ještě Česká droždářská společnost. Vybavíš si svůj první den tady?

To si vybavím. Bylo to v březnu 2004 a já byl v Olomouci na pohovoru u tehdejšího generálního

ředitele Jérôma Lebriez. Ještě zde běžela výroba. Dodnes se mi vrací vzpomínky na tu specifickou vůni droždí. První pracovní den jsem strávil se Zdeňkem Složilem a přespával jsem v administrativní budově, ve třetím patře byly zaměstnancům k dispozici zařízené byty.

Kolik jsi měl za tu dobu šéfů?

(Počítá na prstech) Zdeněk Složil, Eduard Tóth, Tomáš Podivinský. Tři. To není zase tolik.

Jaké jsou podle tebe asi nejzásadnější změny v Lesaffre Česko za těch deset let?

Podle mě to byla především změna z výrobního závodu na obchodní společnost. Z pohledu zákazníka to ale asi až taková změna nebyla. Zákazníci, si myslím, daleko více pocítili uzavření skladu v Králově Dvoře v dubnu 2012. Krátce na to jsme však otevřeli kancelář na Praze 8, která se v půlce loňského roku přesunula na Prahu 6. Co se našich produktů týče, tam jsme značně rozšířili portfolio, např. ze čtyř druhů droždí, které jsme nabízeli v době, kdy jsem nastoupil, na současných jedenáct, respektive třináct druhů, když počítáme i tekuté droždí. Také jsme se za tu dobu stali významným dodavatelem zlepšujících přípravků, ve kterých jsme mnohonásobně rozšířili naši nabídku. Ta dnes čítá desítky položek, z nichž některé vznikly na popud zákazníků – byly jim „ušity“ na míru. Za zmínku určitě stojí také to, že jsme se přestali účastnit (pro nás) nevýznamných pekařských veletrhů a „ušetřené“ finanční prostředky využíváme na pořádání odborných seminářů a akcí pro naše zákazníky. No a současnou největší změnou je asi budování nového firemního zázemí



↑ Josef Felgr se syny, manželka za objektivem

v Olomouci – jak kanceláří, tak Baking centra.

Představíš nám „nové“ uspořádání „svého“ obchodního týmu?

Honza Pavlů – náš nejzkušenější pekařský technolog – převzal mou bývalou pozici vedoucího prodeje pro pekárny a od září vede náš technologický tým. Ten se skládá ze čtyř členů, kdy každý má svůj region a své zákazníky, o které se stará. Dalším členem obchodního týmu je Honza Kozák, který má kromě malospotřebitelského balení droždí na starosti také distributory pro pekárny. (Pozn. red.: kontakty na celý tým, spolu s aktuální fotografií, naleznete na zadní straně časopisu)

Změní se s tímto uspořádáním obchodního týmu něco pro zákazníky?

Já jsem zastáncem tvrzení, že z kanceláře se obchod úspěšně vést nedá, a tak budeme i nadále trávit čas na cestách, v blízkém kontaktu s našimi zákazníky. Budeme s nimi prožívat jejich starosti i radosti, tak jak tomu bylo dosud, a naše služby budou reflektovat aktuální potřeby našich zákazníků. Během následujících několika měsíců bychom chtěli přijít na trh s několika novými produkty →

o nás

a inovacemi, a to jak v sortimentu droždí, tak ve zlepšujících přípravcích. Jak jsem již zmínil, budeme se orientovat především na potřeby našich zákazníků včetně přípravy produktů na míru.

Co bys na závěr vzkázal našim zákazníkům?

Jste pro nás nejdůležitějšími lidmi na světě. Pekařský obor momentálně neprochází nejsnadnějším obdobím, ale vězte, že stojíme při vás a naším přáním je, abyste se vy měli

dobře, protože pak se budeme mít dobře i my, dodavatelé.

K takovému závěru není moc co dodat, snad jen – ať se dílo daří! Děkuji za rozhovor!

NOVÁ TVÁŘ MARKETINGU LESAFFRE ČESKO

text: Michala Hamplová, foto: Michala Kubalová



V polovině roku 2013 zavál vítr do našeho olomouckého týmu novou vlaštovku jménem Míša Kubalová. Vystudovala francouzskou sekci na Slovanském gymnáziu v Olomouci, je absolventkou Fakulty potravinářské a biochemické technologie VŠCHT v Praze, kde po studiích na dalších 5 let zakončila, aby načerpala různorodé zkušenosti – od řízení projektů přes prodej nerezových armatur až ke konzultacím environmentálních analýz, dokud se v červnu loňského roku nevrátila zpět do rodné Olomouce a k oboru, který je jí tak blízký – k potravinářství.

Tak si říkám, že při pohledu na tvou

fotku může ledaskoho napadnout, že se někdo tak mírumilovně vyhlížející nemůže umět ani pořádně rozčílit. Jak to s Tebou je? Kdy jsi naposledy na někoho zvýšila hlas?

Myslím, že nejvíc to odnáší chudák přítel. Ale musím říct, že zatím to snáší celkem dobře. Jinak se běžně vztekám spíš sama na sebe, a tak nějak vnitřně. Pokud to není nezbytně nutné, snažím se hlas nezvyšovat.

Máš nějakého sourozence? Hádáte se?

Mám o šest let starší sestru. Momentálně se ale vidáme docela málo, protože žije ve Švýcarsku, takže hodně komunikujeme přes Skype a jaksi nemáme moc prostoru na to se hádat (smích). Kdy jsme ale byly malé, tak jsme se samozřejmě hádaly hodně. Pamatuji si, jak jsem ji řezala pravítkem. Dnes, si myslím, máme moc pěkný vztah.

A jaký máš vztah třeba k přírodě? Co je to vůbec za strom, pod kterým jsi vyfocená?

Přírodu mám čím dál raději. Cítím se v ní moc dobře. Nabíjí mě. A co je to za strom, popravdě nemám tušení, tipuji nějakou divokou třešeň.

Kde se to fotilo?

V královském zámeckém parku Aranjuez poblíž Madridu, kde jsme byli s přítelem na výletě. Několik

dní jsme tam měli opravdu škaredé počasí, ale pak najednou vysvitlo sluníčko, tak jsme toho využili a vytvořili tuhle fotku. Navíc okvětní lístky jsou v mé oblíbené barvě.

Které roční období máš nejraději a proč?

Mám docela ráda zimu a poslední dobou začínám mít moc ráda jaro, kdy všechno kvete, probouzí se, chytá barvy, a taky pro tu svěžest ve vzduchu. A zima, zima mi přijde něčím magická – ta světla lamp dopadající za tmy do sněhu. Zima pro mě představuje klid, pohodu, čas na přemýšlení a meditaci.

Jezdíš na běžkách, na lyžích, na snowboardu?

Od malička jezdím na lyžích (maminka je tělocvikářka...) a lyžování je asi jediný sport, ke kterému mám opravdový vztah. Poslední roky se učím na snowboardu, ale jsem takový samouk. A taky jsem začala s běžkami. Spojení běžek, lesa a ticha mám moc ráda.

Kam jezdíš nejraději na hory?

Když jsem ještě bydlela v Praze, jezdila jsem hodně do Krkonoš – do Pece pod Sněžkou. Je tam hodně hospůdek, kde se dá občerstvit a načerpat síly. Loni jsem byla po dlouhé době v Rakousku. Jako malá jsem jezdila do Jeseníků – do Petřikova. Možná se tam zase vrátím.

Byl pro Tebe přechod z Prahy na

Moravu a skok z laboratoře k marketingu velký?

No, vzdálenostně nějakých 300 km (smích). Rozdíl je to velký. Když jsem v Praze odcházela kolem šesté hodiny z práce, ještě jsem potkávala lidi. V tomhle je Olomouc takové trošku mrtvé město. Ale moc příjemná změna pro mě byla

způsobů, jak říct jednu věc, a přitom je to pokaždé jiné. Obecně je velký rozdíl mezi tím, co říkáme, jak to napíšeme, a jak to pak ostatní chápou a vnímají, což je hodně zajímavé. Mám ráda vtipnou, osobitou, inteligentní reklamu, která zaujme a pobaví.

výrobek (nic víc teď k němu ale neprozradím), také chystáme soutěž a nový věrnostní program. Rádi bychom zvýšili počet newsletterů, a častěji tak informovali zákazníky o našich novinkách. Také naše webové stránky čeká pořádná aktualizace. No a v rámci otevření nového Baking Centra v Olomouci chystáme takovou větší opening party. Ale o tom se včas dozvíte!

„Fascinuje mě, kolik existuje způsobů, jak říct jednu věc, a přitom je to pokaždé jiné.“

vlastní kancelář. Po open space, kde nás bylo deset, je to opravdu velká změna. Nepříjemné mi bylo zpočátku vykání a oslovení „slečno Kubalová“. Jsem ráda, že už mi tak nikdo neříká (smích). Marketing v pekařině je pro mě zajímavější, můžu se teď více realizovat. Do Prahy se každopádně ráda vracím, při různých příležitostech.

Když trochu zabrousíme k práci – jak vnímáš marketing? Co pro Tebe ten pojem znamená?

Marketing je pro mě forma komunikace. Fascinuje mě, kolik existuje

Jeden kolega přišel nedávno s informací, že pivo podporuje kreativitu. Myslíš, že na tom něco je?

To nevím, ale rozhodně je to zajímavá a inspirativní myšlenka! A o důvod víc, proč zajít „na jedno“... i když – důvod se najde vždycky (smích).

A otázka na závěr – co chystá marketing Lesaffre Česko na příští rok? Můžeš něco prozradit?

Plánů máme hodně. Rádi bychom podpořili naše kostičky droždí NOLI. Plánujeme uvést nějaký ten nový

Doufám, že jsem vám, milí čtenáři naší česko-slovenské Vlaštovičky, pomohla malinko odkrýt osobnost naší nové marketingové kolegyně, a Míše přeji spoustu originálních a kreativních nápadů!

NOVÁ POSILA NÁŠHO EKONOMICKÉHO ODDELENIA V TRNAVE

text: Zuzana Szabadosová, foto: archív Lesaffre



Příjemný hlas v telefoně, ochota a profesionalita. To je naša Anna Štefunková z ekonomického oddelenia v Trnave. Je absolventkou Fakulty podnikového manažmentu na Ekonomickej univerzite v Bratislave. Svoje rozmanité pracovné skúsenosti u nás Anna úspešne uplatňuje už rok na pozícii účtovníčky. Viac o sympatickej rodáčke z Myjavy a viacnásobnej mamine sa dozviete v nasledujúcom rozhovore.

Čo ťa priviedlo do Lesaffre?

Kedže mám väčšiu rodinku, po

materskej som hľadala prácu blízko domova, no zároveň som chcela prácu, ktorej rozumiem. Navyše sú mi blízke skôr menšie firmy, a spoločnosť Lesaffre ma zaujala aj predmetom činnosti.

Kde si predtým pôsobila?

Pracovala som v Bratislave pre viaceré spoločnosti poskytujúce účtovnícke, daňovoporadenské a auditorské služby. Keď prišli deti, začala byť každá minútka strávená s nimi dôležitá. Rozhodla som sa preto opustiť Bratislavu. Chvilu som pracovala na oddelení controllingu →

o nás

v jednej väčšej spoločnosti blízko domova.

Odkiaľ pochádzaš? Si rodená Trnavčanka?

Narodila som sa v Myjave, tam sme bývali však len 5 rokov, potom sme sa presťahovali do susedného mestečka Stará Turá, kde som strávila svoje detstvo a dospievanie. Mám veľmi pekné spomienky na toto obdobie a prostredie, dodnes z toho čerpám inšpiráciu.

Priblíž nám svoju prácu, čo všetko máš na starosti?

Skoro všetky doklady, ktoré do spoločnosti prídu, prejdú mojimi rukami a očami, pretriedim, zaúčtujem, rozúčtujem, zúčtujem. Nakoniec príde aj k úhradám, ktoré mám tiež na starosti. Samozrejme je toho viac, je to práca pestrejšia ako na prvý pohľad vyzerá. Kto účtuje, vie, o čom hovorím (smiech).

Práca s číslami je dosť zodpovedná, no nie je to tak trochu nuda?

Keby ma táto práca nebavila, tak ju nerobím. Čísla nie sú len čísla, vždy sa za nimi skrýva konkrétna udalosť, ľudia, činy. V účtovníctve sa premieta celý život firmy a je zaujímavé ho sledovať. Vzťahy a súvislosti medzi týmito „číslami“ veľa napovedia.

Keďže robíš v spoločnosti, ktorá ponúka suroviny pre pekárov, nedá mi neopýtať sa, aký máš vzťah k pečeniu? Využívaš aj droždie vo svojej kuchyni?

Nás často zásobuje domácimi dobrotami manželova mama, je to babička na pohľadanie, ale, samozrejme, pečiem aj ja, veď je pre koho. Z droždí robím občas aj nátierku, no najradšej máme kysnuté koláče a báľeše (*pozn. red.: kysnuté cesto rozťahnuté cez celý plech, na ktoré sa poukladá akékoľvek ovocie alebo sa pripravuje na slano, t.j. len soľ a rasca alebo osolená kyslá smotana*).

Keďže boli nedávno Vianoce, nedá mi nespomenúť štedrák. Verím, že ho mnohí poznajú. Robím ho iba raz do roka, tak je vždy veľmi očakávaný a rýchlo zjedený.

S príchodom nového roka si dávaš aj nejaké záväzky? Ak áno, darí sa ti ich aj dodržať?

Keď chcem na sebe niečo zmeniť, tak to zmením bez ohľadu na to, aký je dátum. Pokiaľ je to teda v mojich silách.

Na posledných športových hrách si ma príjemne šokovala, že máš 3 deti. V akom veku?

Teraz sú vo veku 11, 9 a 4 roky. Je to krásny vek, keď sú už trochu samostatní, no na druhej strane sú stále prítulní.

„Život je cesta, na ktorej nás túžby a ciele posúvajú ďalej.“

Dnes sa veľmi „nenosí“ mať viac ako 2 deti. Vždy si túžila po veľkej rodine?

S manželom sme obaja rodinne založení. Obaja sme mali možnosť ako deti tráviť čas u starých rodičov v kruhu veľkej rodiny. Môj otec pochádza zo 6 detí, manželova mama z 8 detí. Možno tam niekde vznikali naše predstavy o budúcej rodine.

Čo sa týka výchovy detí, skôr uznávaš komunikáciu a vysvetľovanie? Alebo občas padne aj to zaucho a po zadku?

Samozrejme komunikáciu a vysvetľovanie. Uplatňujem skôr kamarátsku konverzáciu ako nástoživé presadzovanie môjho pohľadu na dobré a zlé, takže si vzájomne veľa vysvetľujeme. A hlavne sa im snažím byť príkladom a nežiadam od nich, čo sama nedokážem splniť.

Bývate v rodinnom domčeku, čo ťa na tom najviac baví?

Je to taká naša oáza. Veľa ze-

lene okolo domčeka, deti môžu byť vonku, keď ja varím. Tiež rada upravujem zeleň, sami sme si veľa drevín vysadili, upravili okolie kamienkami, kôrou. Kosenie a strihanie drevín je pre nás rovnako príjemný relax ako posedenie v altánku pri kávičke.

Ako najradšej tráviš voľný čas, ak máš možnosť byť sama bez detí?

Bez detí? To veľmi nepoznám. Chodievam si zaplávať, ale aj to beriem deti so sebou. Rada si pozriem nejaký dobrý film, naposledy to bola trilógia od Richarda Linklatera s názvom Pred úsvitom – Pred súmrakom – Pred polnocou. Mám rada české filmy, nedávno som si znovu pozrela film Cesta z mesta.

A ako rodina, čo najradšej spolu robíte?

Ako som spomenula, chodíme plávať. Alebo vytiahneme bicykle a ideme sa previezť. Radi vyrážame na výlety. Slovensko považujem za nádhernú krajinu, každý rok strávime dovolenku niekde na Slovensku a spoznávame zaujímavosti regiónov, či už sú to hrady, jaskyne, skanzeny, nevyhýbame sa ani kinám, ZOO, kúpaliskám. Po večeroch čítam deťom knihy, teraz už väčšinou len tej najmenšej. Mám pocit, že si to užívam dokonca viac ako deti.

Máš niečo, čo by si v živote ešte chcela dosiahnuť v rodinnej, pracovnej alebo voľnočasovej oblasti?

Určite áno. Nedá sa stáť na jednom mieste. Život je cesta, na ktorej nás túžby a ciele posúvajú ďalej.

Anke ďakujem za naozaj príjemný rozhovor a prajem jej ešte veľa vydaných účtovných operácií.

V pekárni **TOFAKO** sa pečie zdravo a chutne už 22 rokov

V tomto čísle Vlačovičky sa porozprávame s vždy usmiateou pani **Annou Tóthovou**, konateľkou a zároveň hybnou silou Pekárne Tofako spol. s r.o. Rodinná pekáreň sídliaca v Sečovciach na východnom Slovensku (cca 37 km od Košíc) sa môže pochváliť kvalitným a pestrým sortimentom pekárskych výrobkov a špecializovanými predajňami s pečivom.

text: Zuzana Szabadosová
foto: archív Tofako a archív Lesaffre



Skúste našim čitateľom priblížiť vaše začiatky v pekárne.

Naša pekáreň bola založená v roku 1992. Tento rok oslavíme už 22 výročie fungovania našej pekárne. Myšlienka, ktorá nás viedla ku založeniu pekárne, vznikla spontánne pri jednej z rodinných návštev. Medzi moje záľuby patrilo niekedy aj pečenie koláčov a

domáceho chleba. Pri rodinných oslavách som príbuzných a známych ponúkala doma upečeným chlebom, ktorý im vždy neskutočne chutil. Pri jednej takejto oslave sa ma príbuzný opýtal, prečo sa vlastne nevenujem pečeniu chleba vo veľkom. Po zvážení všetkých okolností sme sa rozhodli, že skúsime podnikanie v tejto oblasti, a tak vznikla Pekáreň TOFAKO, spol. s r.o.

Koľko ľudí zamestnávate?

Celkovo zamestnávame cca 40 ľudí. Tento stav nie je fixný. Počet zamestnancov sa pohybuje v závislosti od výroby.

Kde všade je možné vaše pečivo kúpiť?

Celkovo máme 5 predajní. Z toho máme podnikovú v Košiciach iba jednu. Ďalšie naše predajne sú situované vo Vranove nad Topľou, v Michalovciach, v Parchovanoch a v Sečovciach. Do ostatných predajní iba dodávame. Taktiež ponúkame svoje výrobky aj formou tzv. ambulantného predaja. Touto formou sa snažíme ponúknuť maximálny komfort zákazníkom mimo miest, kde sa nenachádzajú refazce. Nie každý má tú možnosť denne navštíviť predajne s čerstvým pečivom a táto forma im ten nedostatok nahrádza. →



Uvažujete o ďalšej expanzii vašich predajní?

Áno, uvažujeme o rozšírení poskytovania našich služieb a aj o zriadení ďalších predajných miest. Otázky zo strany zákazníkov, napr. prečo nepredávame chlieb aj v iných oblastiach, sú pre nás motiváciou, aby sme otvárali nové.

Vozíte, resp. vozili ste vaše výrobky aj do reťazcov?

Nie, nevozili a za momentálne ponúkaných podmienok ani nebudeme. Reťazce, to sú odberatelia s ktorými sa veľmi ťažko spolupracuje. Viete, v reťazcoch sa dôraz dáva na cenu a nie na kvalitu. Zmluvy sa uzatvárajú na dlhé obdobie s fixnými cenami a vyžadujú sa rôzne zľavy. Ak chceme dodržať kvalitu našich výrobkov, nie je možné dodávať výrobky do reťazcov tak, aby sme ostali konkurencie schopní s cenami. Naša pekáreň dáva dôraz na kvalitu.

Kedže som Košičanka, nedáv-

no som si všimla, že ste naši originálny spôsob ako osloviť potenciálnych konzumentov? Prezradte aký?

Pravdepodobne rozprávate o našej reklamnej kampani. Jedná sa o spot, ktorý sa vysiela na LED veľkoplošnej obrazovke za účelom prezentovania nášho sortimentu. Touto formou sme sa rozhodli informovať potenciálnych ako aj stálych zákazníkov o našich výrobkoch. Mnohokrát ľudia ani neve-

požiadavkami zákazníkov menších miest, obcí a veľkých miest. Rozdiel je však iba v skladbe sortimentu, určite nie v iných nárokoch. Ako som už spomenula, u nás je kvalita na prvom mieste.

A ako si udržujete kvalitu výrobkov?

Nemôžeme si dovoliť predávať nekvalitné výrobky, preto je kontrola kvality pre nás dôležitá. Využívame predovšetkým spätnú väzbu od

„Zákazník je najlepším kontrolór kvality pečiva, ten nás hneď buď pochváli alebo upozorní na nedostatok.“

dia, kde majú možnosť ochutnať a zakúpiť naše nové výrobky.

Ak by ste mali porovnať klientelu v Košiciach a iných veľkých mestách a dedinách na východe? Majú veľkomestskí spotrebitelia iné nároky, čo sa týka sortimentu?

Áno, určite je rozdiel medzi

zákazníkov, ktorí nás informujú, ak sa im niektorý výrobok zdá iný. A môžete mi veriť, že zákazník je najlepším kontrolór kvality pečiva, ten nás hneď buď pochváli alebo upozorní na nedostatok.

Máte nejaký výrobok, ktorým by ste sa mohli popýšiť? Alebo nejaký

váš obľúbený?

Každá pekáreň má ten svoj top výrobok. U nás je to Zemplínsky koláč. Tento koláč si u nás ľudia kupujú a objednávajú v dostatočnom predstihu či na sviatky, rodinné alebo firemné posedenia. Dokonca tieto koláče dodávame aj pre firmy v Českej republike. A ktorý je môj obľúbený? Mne chutia všetky naše výrobky, ale asi najviac je to Závin s makovou plnkou. Ten odporúčam ochutnať každému aspoň jedenkrát, potom si ho už bude pýtať (smiech).

Trend zdravej výživy bez éčkových potravín a bio výrobkov sa prediera vpred. Je podľa Vás priestor na trhu pre tieto potraviny, resp. vo vašom prípade, pre takéto pekárské výrobky?

Oblasť bio výrobkov a bez éčkových potravín je momentálne denná téma. Avšak tieto výrobky si kupuje iba veľmi malý okruh zákazníkov. Naša pekáreň sa aj pokúšala o pečenie takýchto výrobkov. Je však problém s dodávkou surovín, takže sme od ich výroby nakoniec upustili.

Zaujímá ma aj váš názor na mrazené pečivo.

Sme 22 rokov na trhu a za celé obdobie sme poskytovali zákazníkovi iba čerstvé pekárské výrobky. V tomto smere chceme aj pokračovať. V našich predajniach zabezpečujeme predaj nebaleného

pečiva a každý výrobok, ktorý si zákazník kúpi, je čerstvo vypečený. Myslím si, že každý spotrebiteľ má právo rozhodnúť sa, či kúpi čerstvo upečený pekársky výrobok alebo čerstvo dopečené pečivo z mrazeného polotovaru.

Čo plánujete? Akým smerom sa bude uberať TOFAKO?

Tak ako každá firma, aj TOFAKO, spol. s r.o. určite nemieni zaspáť na vavrínoch. Dobré výsledky nás nesmú uspokojiť. Naším cieľom je ponúknuť naše výrobky stále širšiemu okruhu zákazníkov, vypočúť si ich požiadavky a tieto podľa možnosti zohľadniť vo výrobe. Určite plánujeme otvoriť aj ďalšie predajne. Stále si pripomíname, že nie sme takí dobrí, aby už nebolo čo zlepšovať.

Ak by ste si mali ešte raz vybrať profesionálne smerovanie v živote, vybrali by ste si opäť pekárinu?

Áno, určite. A to aj napriek tomu, že táto práca je náročná nielen na čas, ale aj na trpezlivosť, ktorej nie je nikdy dosť pri práci

s ľuďmi. Avšak mám tú česť, že práca je pre mňa koníčkom.

Ako hodnotíte spoluprácu s Lesaffre Slovensko, ich produkty a technologický servis?

Spolupráca z oboch strán je výborná. Keďže 85% celkových surovín nakupujeme práve od Lesaffre Slovensko, a.s.; je to dostatočný dôkaz o kvalite, ponuke a prístupe pracovníkov spoločnosti k svojim obchodným partnerom.

Pani Tóthová má obrovské šťastie, že jej záľuba v pečení chleba sa stala aj jej živobytím. Asi ozaj platí, že chlieb pečený s láskou chutí najlepšie. Ďakujem za príjemný rozhovor a prajem veľa optimizmu, energie a tvorivých nápadov pri realizovaní ďalších plánov.



TOFAKO pekáreň vznikla v roku 1992 ako rodinná firma, ktorá sa začala zaoberať výrobou a predajom chleba a pečiva. V malých priestoroch začala s pár zamestnancami. Postupne sa rozrastala aj priestormi, aj zamestnancami. V ťažkých 90. rokoch dovážala len do obchodov, ale postupne začala budovať vlastné špecializované predajne. Spoločnosť vyrába široký sortiment kvalitných výrobkov od chleba, pečiva, sladkého pečiva, až po cukrárske výrobky.

V súčasnosti asi polovicu produkcie tvoria vlastné predajne v rôznych okresoch Východoslovenského kraja (Košice, Michalovce, Vranov n/T, Sečovce) – viac na internetových stránkach v sekcii predajne. Vlastnými predajňami sa TOFAKO chce dostať čo najbližšie k zákazníkovi tým, že mu poskytne široký výber kvalitných vždy čerstvých výrobkov.

Pekáreň TOFAKO spol. s r.o.

Družstevná 7, 078 01 Sečovce, tel.: 056/ 678 26 57, fax: 056/ 678 21 11

e-mail: tofako@tofako.sk, www.tofako.sk

rozhovor

text a foto: Michala Kubařová

Rozhovor s paní Marií Lávičkovou 27 let v J.L.N. spol. s r.o.

Paní Marie Lávičková působí ve společnosti J.L.N. spol. s r.o., vystupující pod obchodní značkou „Slezská pekárna“, od roku 1986, tedy dlouhých 27 let. Začínala jako odborný technický pracovník, poté přešla na pozici technologa provozu, následně zastávala funkci vedoucí skladu surovin. V letech 1993 až 2011 působila jako vedoucí zásobování a od roku 2011 vykonávala práci manažera jakosti; od 1. října 2013 pracuje na pozici vedoucí pekárenského provozu a pod její působnost spadá výroba, výstupní kontrola a expedice, zá-

sobování a objednávková kancelář. Paní Lávičková má dva syny a je hrdou babičkou dvouletého Sebastiana a ročního Nea.

Ve společnosti působíte od roku 1986 – to už musíte znát celou firmu úplně dokonale...

Ano, znám téměř každého zaměstnance (smích), kromě několika posledních prodavaček, které nastoupily do firmy.

Můžete nám říct ve stručnosti něco o historii pekárny?

Pekárna vznikla začátkem 70. let 20. století jako průmyslová pekárna, největší v okrese Opava. Od začátku se tu vyráběl chleba, běžné pečivo a jemné pečivo. Společnost J.L.N., spol. s r.o., vznikla v roce 1992 privatizací opavských závodů bývalého státního podniku Severomoravské pekárny a cukrárny Ostrava. Sídlo firmy je v Opavě. Na trhu se prezentujeme pod značkou Slezská pekárna. Momentálně máme 115 zaměstnanců.

Jak vnímáte vývoj v pekařině za těch 27 let? Je čím dál těžší obstát na trhu mezi konkurencí?

Konkurence dneska je opravdu velká. Hlavně supermarkety... Nedávno se v Opavě otevřel nový Kaufland, takže už tu máme 2, stejně jako

Penny, Lidly a Alberty... Celkem jenom v Opavě je 12 řetězců. Na počet obyvatel (58 500 – pozn. redakce) je jich tady opravdu hodně... Do některých řetězců dodáváme, ale pouze část produkce. Není to tak, že bychom je zásobovali jako jejich hlavní dodavatelé.

Mezi pekaři jsou už nějakou dobu velkým tématem vlastní prodejny a z ohlasů našich čtenářů víme, že toto téma pekaře zajímá stále. Můžete se s námi podělit o svoje zkušenosti?

My máme vybudovanou síť vlastních prodejen, dnes je to celkem 12 obchodů; 11 v Opavě a jeden v Hradci nad Moravicí. Vlastní prodejny jsou výhodou, to víme všichni. Ve vlastních prodejnách se prodává za jiné ceny a sortiment je bohatší. Navíc peníze jsou hned a nemusíme čekat, až nám někdo zaplatí, třeba i měsíce.

Daří se vašim prodejnám?

Myslím, že ano..., nedávno jsme otevřeli další prodejnu, přímo před pekárnou. V minulosti už tady byla, ale pak se z nějakých důvodů zrušila. No a teď jsme tu prodejnu opět obnovili. Takže na vzdálenosti cca 50 metrů máme teď dvě prodejny – znovu otevřenou přímo před pekárnou, které říkáme Omar



a o 50 metrů níže je samoobsluha – prodejna, která má veškerý sortiment včetně masa.

A opravdu se to ujalo, lidi tu zastavují, protože tu můžou jednoduše zaparkovat, koupí si pečivo a nějakou minerálku, třeba k svačině... a pokračují zase dál.

Každá pekárna, která je na dobrém místě, kde jezdí lidi kolem, má mít prodejnu před pekárnou. To je bez řečí. Která ji nemá, je sama proti sobě. Nemáte žádné náklady na dopravu – než auto vyjede z pekárny, složí zboží tam. A hlavně lidi si na čerstvé pečivo zvyknou. My máme navíc výhodu, že v blízkosti je sídliště, takže větší koncentrace lidí, než když jste někde za městem...

„Jsme zastánci čerstvého pečiva.“

Můžeme se ještě vrátit k těm změnám, které vnímáte u vás v pekárně? I v souvislosti s novým majitelem?

Od dubna 2013 máme nového majitele a věříme, že to bude lepší. Nějaké změny již proběhly a další budou následovat. Náš nový majitel – Zemědělské družstvo „Agroholding“ se sídlem v Bernarticích – vlastní ještě jednu pekárnu v Hanušovicích a s tou pekárnou teď máme kooperaci – 2x v týdnu jim dodáváme naše zboží, výrobky které oni nevyrobí, a naopak. Oni mají určité svoje typické výrobky, které na našem trhu nejsou, a zase některé naše výrobky se osvědčily tam, protože na jejich trhu chyběly. Spolupráce se pomalu rozjíždí, dnes dodáváme 2x týdně, v budoucnu to bude třeba každý den, uvidíme.

Zaujalo mě, že máte certifikovaný systém managementu a jakosti ISO 9001. To není mezi pekárnami úplně běžné.

Ano, certifikát máme zavedený již nějakou dobu, ale neobnovovali jsme ho. Je to hlavně otázka peněz.

Nicméně jedeme v tom režimu, jak byl nastaven. Vyžadovali to po nás řetězce, hlavně Lidl, kterému teď už nedodáváme.

Byla to především nutnost, nebo máte pocit, že i vám to něco přineslo?

Tak určitě v provozu je to poznat. Lidi si plní svoje povinnosti lépe – ví, co mají dělat, zároveň odpovídají i za prostředí, ve kterém pracují, mají k němu možná i lepší vztah. Taky jsme si je trochu naučili různým zásadám, které dřív až tak nedodržovali, zkrátka neměli je vžit. Rozhodně nás certifikace posunula o velký kus kupředu.

Jakým způsobem vybíráte suroviny? Je rozhodujícím kritériem

pouze cena nebo preferujete české, osvědčené dodavatele / výrobce?

Jelikož jsme měli zavedený systém řízení jakosti ISO 9001, máme i seznam vybraných dodavatelů, které si sami pro sebe hodnotíme. Dodavatelé surovin musí být spolehliví. Většina našich dodavatelů je osvědčených a spolupracujeme s nimi už mnoho let.

Na jaké vaše výrobky jste nejvíce hrdá? Co byste z vašeho sortimentu doporučila?

Vyrábíme chleba, běžné pečivo a jemné pečivo. Dobré a kvalitní chleby máme všechny a mně nejvíce chutnají Křupák, Táboráček a Prokorn. Nově vyrábíme bezéčkový chleba, to se teď pomalu rozbíhá..., zájem mezi lidmi je, ale zatím nedodáváme do celé tržní sítě. Na našich prodejnách v Opavě ale k dostání je.

Co Slezská pekárna a zamrazované pečivo – vyrábíte nějaké?

Ne. U nás nezamrazujeme, veškeré pečivo, které vyrábíme, prodáváme čerstvé. Zamrazované výrobky já osobně nemusím, nekupuju je.

Občas se jdu podívat na konkurenci... Ve většině řetězců se dnes rozpéká mražené pečivo, je to trend v dnešní době, ale tímto směrem naše firma nejde. Jsme zastánci čerstvého pečiva. Já osobně dávám přednost čerstvému pečivu.

Myslím, že o pekárnu už bylo řečeno dost. Prozradte nám něco o sobě. Sportujete?

Ano, ráda sportuji a již několik let se zúčastňuji celoroční soutěže Sporttour – opavský sportovní pohár. V Opavě probíhá pod tímto názvem již 15 let a já tam chodím 9. rokem. Je tam 27 sportovních disciplín a člověk si vybere, co mu sedí.

Účastníte se všech?

Účastním se většiny z nich, podle toho, jak mi to vychází časově. Pokud můžu, tak jdu. Letos jsem byla na devatenácti. Něco vynechám, když mi některá disciplína nesedí nebo když jsem pryč mimo domov. Nejde o to zvítězit, ale hlavně se zúčastnit. Dělam to pro sebe a baví mě to. Je tam dobrý kolektiv, sportovci různých věkových kategorií. A někteří opravdu podávají výkony!

A jaké sporty patří k vašim nejoblíbenějším?

Ráda hraju tenis, v létě obecně mám radši sporty venku. Baví mě kulečník, občas si zahraju squash, kuželky nebo bowling..., co se naskytne. V zimě mám ráda sjezdové lyžování a běžky. Tak bez sportu to nejde, že jo?

Jak jste se letos umístila?

Z celkového hodnocení 22 žen jsem se umístila 7.

V Opavě, 19. listopadu 2013

J.L.N. spol. s r.o.

Otická 55, Opava 746 01

www.slezska-pekarna.cz

Ing. Ivan Flek

text: Michala Kubalová
foto: Anna Vacková, E15

rozhovor s výkonným ředitelem United Bakeries, a.s.

Jen málokdo z pekařské branže by neznal Ing. Ivana Fleka, výkonného ředitele společnosti United Bakeries, a.s. Když jsem se jednoho prosincového dne vypravila do Prahy, kde jsem měla s panem Flekem domluvený rozhovor pro časopis Vlastovička, cítila jsem k tomuto muži, zejména k jeho pracovní kariéře, velký respekt. Při osobním setkání na mě ale nejvíce zapůsobila jeho lidskost, nadhled, smysl pro humor a hlavně pozitivní myšlení.



V letech 1997–2004 jste působil na nejvyšších pozicích v akciových společnostech Ramill, Odkolek a Delta pekárny. Proč jste se v roce 2004 rozhodl změnit obor působnosti?

Odešel jsem téměř na den přesně, když jsme vstupovali do Evropské unie. Byla to trochu taková únava materiálu. Podmínky se změnily, už se tolik nemluvalo o kvalitě jako o ceně, a tak jsem se rozhodl, že zkusím hledat štěstí jinde. Říkal jsem si „jdeme do Unie, příležitosti budou mraky“, nebylo jich málo, ale zase až takové mraky jich nebyly... Oslovovali mě hlavně lidé z potravinářského průmyslu, a tam jsem se bál, že zapadnu do stejného kolotoče. Pak mě oslovil kamarád, který pracoval pro G4F, dnešní Group 4 Securicor (tehdy největší bezpečnostní agenturu na světě), že jejich generální ředitel k sobě někoho hledá. Slovo dalo slovo a já jsem se v necelých padesáti letech rozhodl radikálně změnit obor působnosti. V bezpečnostním průmyslu jsem pak zůstal 9 let.

Co mají bezpečnostní průmysl a pekařina společného a v čem se

podle vás nejvíce liší?

Musím říct, že security byznys je hodně podobný pekařině. Je nesmírně konkurenční a existuje v něm – ani by člověk neřekl – přes 3 000 aktivních subjektů. To je hrozně moc a bezpečnostní byznys je tím pádem jako pekařina – velká kvanta, malé marže, nevěrní zákazníci, kteří vypisují každý rok výběrová řízení a podobně... (smích). Ale všechno je o jednání s lidmi, takže ta škola byla hodně podobná. I když, přece jenom ten voňavý rohlík nebo chleba je v tomhle příjemnější než parta tvrdých chlapů, kterou člověk musí denně kočírovat.

Po devíti letech jste se k pekařině vrátil a koncem května 2013 jste se stal novým výkonným ředitelem společnosti United Bakeries, a.s. Jak k tomu došlo?

Tady mezi tím docházelo k tomu, že se firma zasnoubila s Agro-

fertem, měla být převzata, a ty námluvy nedopadly. Já jsem něco podobného zažil v bezpečnostním průmyslu, když jsem pracoval pro firmu Dora ze severních Čech, kterou kupoval Securitas a ještě před tím ji měla koupit ISS. Nikdo nevěděl, do čeho jdeme a jak to dopadne. Lidi se začali bát o židle a neřešili nic, co přesahovalo jeden měsíc, protože nevěděli, jestli to budou oni, kdo budou za měsíc něco ve firmě řešit. Byly to poměrně velké křeče, přestože trvaly 2 měsíce a tady to trvalo 2 roky. Takže když pak ta fúze spadla, někteří ztratili motivaci a jaksi už nebyli schopni nebo ochotni znovu začít šlapat naplno do pedálů a rozhodli se radši odejít a firmu opustit. Což byl především případ obchodního ředitele a mého předchůdce výkonného ředitele firmy. A tak jsem se do firmy po 9 letech vrátil. O to větší úctu mám ke všem, kteří to přestáli a dnes pokračují s novou vervou.

Jak se změnila United Bakeries za devět let, během nichž jste působil mimo obor? Jak se díváte na vývoj trhu pečiva v ČR a co se podle vás nejvíce změnilo od doby, kdy jste z oboru odešel?

Když jdu tady po chodbě, tak zjišťuji, že s většinou lidí si pořád ještě tykám..., drtívá většina lidí vydržela, což mě velmi příjemně překvapilo. Věřím, že ten tým, který tady zůstal a přežil tu krizi, je schopen opravdu vrátit se zase na pozice a vybojovat Odkolkovi a Deltě (tedy United Bakeries) znovu to místo na trhu, které jim náleží.

Další věc, která mě příjemně překvapila, byla ta, že přece jenom se za těch 10 let našim pekárnám vedlo i dobře, takže se poměrně hodně investovalo a pekárny, které jsem znal jako takové ty staříčky, které jely jenom nějaký doplňkový sortiment nebo regionální zásobování, hodně prokukly. Instalovalo se do nich hodně nových

technologií a dnes jsou to pekárny s velmi dobrým technickým zázemím, což je důležité, protože tím umožňují rozvoj, inovace, nové výrobky, prodloužení trvanlivosti..., prostě být opravdu technologicky na špici, nejen objemem těch stovek milionů rohlíků, které se tam vyrábí.

Jsem ráda, že to říkáte. Když se bavím s pekaři, mám pocit, že většinou pláčou a jsou smutní z toho, že pořád je to horší a těžší – konkurence, tlak na ceny, nízké marže...

Důležité je vědět, že lepší už to nebude. A když se s tímhle člověk smíří a ví, že prostě musí mít efektivní vývoj nákladů a musí pořád vymýšlet něco nového, co trh zaujme, protože není pravda, že „vše už bylo vymyšleno“, tak se mu pracuje radostněji, než když brečí nad tím „kdeže jsou ty zlatý časy?“.

Pamatuju se, když jsem před deseti lety nastupoval do G4S, tak tam generální ředitel vzpomínal „ještě před pěti lety, když jsme neměli 30% marže, tak jsme se se zákazníkem vůbec nebavili. Dneska jsme vděční za deset a zaplať pánbůh za to!“ (smích). Prostě člověk na to musí koukat z tohoto úhlu pohledu, protože síla řetězců se

všichni ho chtějí vidět někde okolo té koruny padesáti, možná dvou, nejraději ještě levněji. S tím se zkrátka musíme naučit pracovat. Brečet nad tím, že bychom rádi investovali víc, nemá smysl. Ano, rádi bychom investovali. Rádi bychom měli všichni, včetně našich pekařů, vyšší platy. Ale je to prostě umění možného. Protože, a to je možná taková perlička, ale bohužel pravda – když jsem odcházel z pozice generálního ředitele v Odkolku, tak se rohlík prodával za korunu. Po deseti letech jsem se vrátil a rohlík se prodává velkým zákazníkům zase za korunu. A kde je nafta, kde jsou suroviny? Všechno to uletělo někam úplně jinam, ale my prostě musíme umět naše náklady tomu přizpůsobit.

Je pravda, že u potravin je to někdy problém. My jsme měli velkou perníkárnou (už jsme ji prodali) v Pardubicích. Vzpomínám si, jak kvalitní perníky se tam dělaly. Pak přišla elektronická aukce jednoho velkého řetězce, ceny spadly na polovinu a všichni perníkáři začali hledat úspory v surovinách, až z toho perníku udělali cosi, co dávno vypadlo ze všech hitparád prodeje. A to samé platí třeba o uzeninách, o sýrech..., opravdu dobrý párek jsem neměl už roky.

„Je pravda, že skupina lidí, kteří jsou ochotni si za kvalitu připlatit, posiluje.“

nezmenší, boj mezi nimi se neztenčí a bohužel ty naše základní výrobky – chleba a rohlíky dělají 75 % naší výroby a těch 600 dalších výrobků představuje jenom procentíčka. Musíme proto vymýšlet, jak z nich udělat atraktivní sortiment, o který trh bude mít velký zájem.

Chleba a rohlíky v jakémsi povědomí lidí musí zůstat levné. Nikdo si neumí představit, že by prodával rohlík za 3 koruny, prostě

Na druhé straně je pravda, že skupina lidí, kteří jsou ochotni si za kvalitu připlatit, posiluje. Vidíme to i na našem sortimentu, že takové ty úplně masové výrobky stagnují a naopak roste poptávka po kvalitním pečivu.

Máte více řad výrobků. Které značky vnímáte pro United Bakeries jako stěžejní?

Naše nosné značky jsou samozřejmě Delta a taky František Odkolek – a →

na toho bychom se chtěli v budoucnu více zaměřit, protože mám osobní pocit, že v minulých letech byl trochu zanedbáván. A přitom to byla pekárna a značka, která měla velmi dobrou pověst a povědomí. Babičky nechodily pro chleba do krámu, ale chodily „k Odkolkovi“, to byl pojem. Takže na to bychom chtěli navázat. Pak máme řadu Cerea, což jsou převážně vícezrnné výrobky, je to řada chlebů a částečně běžného pečiva posunutá směrem k racionální výživě.

V srpnu 2013 jste na Zemi živitelce v Českých Budějovicích převzal nový certifikát Český výrobek – garantováno Potravinářskou komorou ČR. Jakého výrobku se toto ocenění týkalo?

Ocenění dostal dětský toustový chléb z řady Toasttip. Je to naše nejnovější řada a představuje výrobky, které mají skutečně jinou chuť – jsou vláčnější, jemnější a příjemnější než běžné tousty, obohacené o vápník či vitamíny. Dětský toustový chléb je skutečně náš prémiový výrobek. Intenzivně jsme na něm pracovali a musím říct, že nám na něj chodí i hodně chvály. Píší nám maminky, že už dětem jiný výrobek nekoupí...

Dalším trendem, na kterém pracujeme, je prodloužení trvanlivosti našich výrobků. Spolupracujeme i s Lesaffre a musím říct, že velmi úspěšně. Naším cílem je prodloužit trvanlivost pečiva, aniž bychom ho zakonzervovali a cpali do něj éčka. Chceme vyrábět ekologické výrobky, ale aby se s nimi dalo jezdit alespoň po té střední Evropě. To je teď takový největší hit v naší firmě z hlediska výroby a inovací.

Netajíte se tím, že chcete vrátit United Bakeries, a.s., na pozici respektovaného lídra českého pekárenského trhu. Jaká je vaše strategie do budoucna?

Naše strategie je jednak šířka sortimentu a jeho kvalita v tom nejširším



slova smyslu – od spotřebitelské až po technologickou – a taky komunikace s našimi zákazníky. My jsme vsadili na to, že s našimi partnery komunikujeme velmi otevřeně, velmi přátelsky, snažíme se jim vyjít vstříc a musím říct, že i zákazníci si pochvalují, že rychle řešíme jejich potřeby, požadavky, přání, že se naše reaktivita významně zvýšila, že se jim s námi příjemně jedná. A pak jsou samozřejmě zase oni více vstřícní vůči našim požadavkům, našim představám.

Poměrně intenzivně pracujeme na tom, abychom zdůraznili, že jsme sice jeden koncern United Bakeries, ale že pekárny zůstaly stále regionální. Ve Strakonicih například koupíte bochník chleba tak, jak jsou místní zvyklí – je světlý, nadýchaný, je tam hodně pšenice. Když pojedete do Plzně nebo do Rumburka, koupíte tam zase chleba, který je tmavý, hutný – zkrátka tak, jak jsou na něj zvyklí lidé zase tam. Každá naše pekárna si udržuje vlastní regionální sortiment, který zase nemá nikdo o tři okresy dál. A právě ta diverzifikace pod jedním kloboukem je to, co nám teď poměrně hodně pomáhá při jednáních s odběrateli.

Vážíme si každého klienta, nejsme orientováni tak, že bychom obsluhovali jenom řetězce a ostatní nám bylo fuk. Dodáváme pečivo družstevním prodejnám, nemocnicím, školám, kantýnám a

večerkám..., naše zákaznické portfolio je poměrně hodně široké.

Můžu se ještě vrátit k té vaší vizi, kam směřujete...

Možná to řeknu takhle – my jsme prošli obdobím – a proto jsme se taky tehdy přejmenovali na United Bakeries, protože jsme byli firma, která měla středoevropskou působnost – byli jsme v Polsku, poměrně hodně na Slovensku, vyráběli jsme v Maďarsku... jenomže se ukázalo, že je to poměrně hodně nejednotné portfolio, protože každá ta země – a speciálně v pekařině – má jiné zvyklosti, jiné tradice, jinou kulturu a řídit takhle 4 teritoria společně se ukázalo jako ne úplně šťastné a perspektivní, takže jsme postupně jednu zemi po druhé opouštěli a letos jsme prodali i poslední slovenské pekárny, které jsme měli. Takže na Slovensku působíme už jenom s dovozem vybraných výrobků a soustřeďujeme se na Česko a případně vývoz výroby do dalších zemí. Tedy vyrábět čerstvé na místním trhu a být schopni vyvážet zajímavé výrobky i do zahraničí. A v tom se vracíme na pozici největšího českého výrobce a takový leadership bychom si chtěli jednoznačně prosadit a udržet, to je naše vize.

Co se týče exportu, pomáhá nám i to, že dnes řada našich obchodních partnerů, pokud najde zajímavý výrobek, nabízí ho svým kolegům

v Rakousku, Polsku, na Slovensku, a dneska je to přes jejich distribuční centra logisticky méně náročné než rozvážet pečivo po bedýnkách, takže bychom mohli nalézt společnou řeč i v poměru kvalita / cena. I díky spolupráci s vámi – aby to byly výrobky ekologické, bez konzervačních látek, které tu dopravu a rozvoz po zahraničí vydrží.

Rozumím tomu správně, že se vám daří dostat se na zahraniční trhy skrze řetězce?

Ano, projekt je v začátcích, ale má velký potenciál...

Takže to má i svoji pozitivní stránku...

Jedním z hlavních distribučních kanálů je právě spolupráce s nimi. Většina řetězců, které u nás jsou, je po celé střední Evropě, mají v zahraničí ohromný potenciál, takže to je pro nás odbytová šance jako hrom. A na tom teď

hodně pracujeme.

Je to tajné?

Tak není to úplně tajné. Klidně si to může vyzkoušet, kdo chce. Není to jednoduché – ostatně mnoho českých pekařů to marně zkouší už od toho zmiňovaného vstupu do EU. Musíte mít opravdu dobré technologie, receptury, postupy, zajištěné hygienické podmínky ve výrobě tak, aby se nemohlo stát, jak se říká „když přijdou švestky, všechno začne plesnivět“, abyste udrželi provoz takový, abyste mohli zákazníkovi říct „ano, tenhle výrobek ti vydrží 14 nebo 21 dní a nemusíš se bát, že je to nacpané chemikáliemi“. Je to určitě jeden z perspektivních směrů našeho rozvoje.

Za těch 6 měsíců jsme urazili poměrně velký kus cesty. Když jsem se vrátil, byli jsme v červených číslech, stejně jako většina pekařů,

mnozí nám zaručeně věstili brzký konec. Teď jsme se z trablů dostali, výroba nám jde nahoru, poměrně velmi úspěšně, v řádu několika desítek procent. Komunikace s našimi partnery se daří, a přestože jsme teprve uprostřed ročních jednání s těmi největšími, tak zatím všechno jde bez ztráty kytičky, takže věříme, že to bude pokračovat. Jsme největší na trhu, chceme jím zůstat a chceme těm druhým a třetím a čtvrtým utéct co nejrychleji a co nejdál...

Děkuji za rozhovor a přeji vám i United Bakeries mnoho úspěchů!

V Praze, 3. prosince 2013

UNITED BAKERIES a.s.

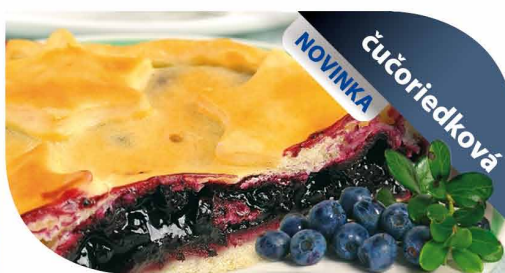
Pekařská 1/598, Praha 155 00

www.united-bakeries.cz



CHUŤ OVOCIA PO CELÝ ROK

Nové aj tradičné ovocné náplne:



- náplne lahodnej chuti s kúskami ovocia
- dobrá spracovateľnosť, náplne sú ihneď pripravené na použitie
- termostabilita na povrchu i vo vnútri výrobkov

Objednávky:

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



text: Richard Mikl
foto: archiv.FESCHU Lighting & Design s.r.o.

Úspěšný obchod aneb jak zařídit pekařskou prodejnu

Na žádost našich čtenářů se po čase vracíme ke stále aktuálnímu tématu, a sice „Jak zařídit pekařskou prodejnu“. Tentokrát jsme si nechali poradit od pana Richarda Mikla, obchodního manažera společnosti FESCHU Lighting & Design s.r.o.

Emoce – dnes často zmiňovaný pojem, jehož zvládnutí podmiňuje úspěch při obchodním jednání. Pro dosažení požadovaných cílů obchodu – tedy co nejvyššího obrátu a zisku – je nutné, aby vaši zákazníci byli při návštěvě vaší prodejny co nejlépe naladěni, případně aby prostředí vaší prodejny dokázalo na místě jejich náladu pozitivně změnit.

Prostředí v prodejně je tvořeno třemi základními stavebními kameny – personálem, interiérovým zařízením a světlem. Souhra jednotlivých interiérových prvků a světla té správné barvy a intenzity musí vytvořit dokonalé prostředí, které povzbudí zákaznickovy smysly a tím podpoří jeho pozitivní nákupní rozhodování.

Přistupujte k zařízení prodejny jako k nákupu jakéhokoli výrobního stroje pro vaši výrobu. Prodejna není ničím jiným než stroj na prodej, stroj na peníze. Svěřte proto jeho výrobu zkušeným specialistům, kteří pro vás najdou vhodné řešení. Důležité je si předem rozmyslet co, kde a v jakém množství

chcete prodávat. Zkušený odborník společně s designérem či architektem pak připraví řešení včetně 3D vizualizace budoucího vzhledu vaší nové prodejny. Prodejna stejně jako každý jiný stroj musí být dobře vyrobena a „nalaďena“, aby správně fungovala.



Nedílnou součástí dobře zařízené prodejny jsou neutrální vitríny pro prezentaci běžného pečiva s dostatečně velkou a přehlednou výstavní plochou, chlazené vitríny pro prodej cukrovinek a lahůdek s izolačními skly zabraňujícími jejich pocení, regál pro chléb a ostatní velké nebalené pečivo, regál pro prodej koloniálního zboží, velmi populární kavárenský kout s kávovarem, lednici pro prodej chlazených nápojů a rozpékací pec pro krásnou vůni a ještě teplé pečivo v prodejně.

Moderním trendem je – pokud to prostory dovolí – alespoň malé posezení pro zákazníky. Pekařství se proměňuje v malé kavárny s příjemným a klidným prostředím. Konzumační část dovoluje prodávat zboží s vyšší přidanou hodnotou a tím velmi výrazně přispívá k navýšení tržeb.

Interiérové prvky jsou vyráběny z kvalitních materiálů a ve velké míře se uplatňují ušlechtilé a přírodní materiály, jako jsou nerez, barevné sklo, přírodní či umělé kámen nebo masivní dřevo.

Velký důraz je kladen na správné a intenzivní osvětlení prodejny i jednotlivých prezentačních regálů či vitrín. Světlo je nedílnou a velmi důležitou součástí interiéru prodejny a její atmosféry. Správné světlo obchodu podporuje – špatné světlo obchodu velmi výrazně škodí.

Moderní pekařství je osvětleno svítidly se sodíkovými výbojkami se speciálními ochrannými filtry, které ochrání vaše zboží před negativním působením intenzivního světla (zrychlené osychání či tvrdnutí pečiva).

Stále častěji se k osvětlení používají LED svítidla (ne však trubice), která renomovaní výrobci umí vyrobit jako adekvátní náhradu velmi úsporných a výkonných výbojkových svítidel. U LED svítidel je nutné specifikovat barvu světla – tzv. teplotu chromatičnosti, která je vhodná pro pekařské a lahůdkářské výrobky. Světlo vydávané LED svítidlem by mělo mít teplotu chromatičnosti v rozmezí 2400 – 2700 Kelvina. Pozor – ne více. Pak je světlo příliš bílé a takto osvětlené pečivo nevypadá dobře. Toto doporučení platí také pro zářivkové trubice. Ty jsou využívány již jen ve svítidlech přímo ve vitrínách či regálech. Pro osvětlení prodejen se s ohledem na důraz na intenzitu a atmosféru v interiéru nehodí.

Využitím různých typů svítidel a světelných zdrojů je dosahováno příjemné atmosféry, vysoké efektivity a správného osvětlení. Pouze tak je možné vytvořit originální osvětlovací soustavu poskytující správnou a požadovanou intenzitu světla, která vdechne vaši prodejnu v kombinaci s osobitým interiérem neopakovatelnou atmosféru, ke které se budou všichni vaši zákazníci rádi a často vracet.



↑ Nahoře: 2350 Kelvinů (speciál pro pečivo a lahůdky)
Dole: 4000 Kelvinů (Cool White)



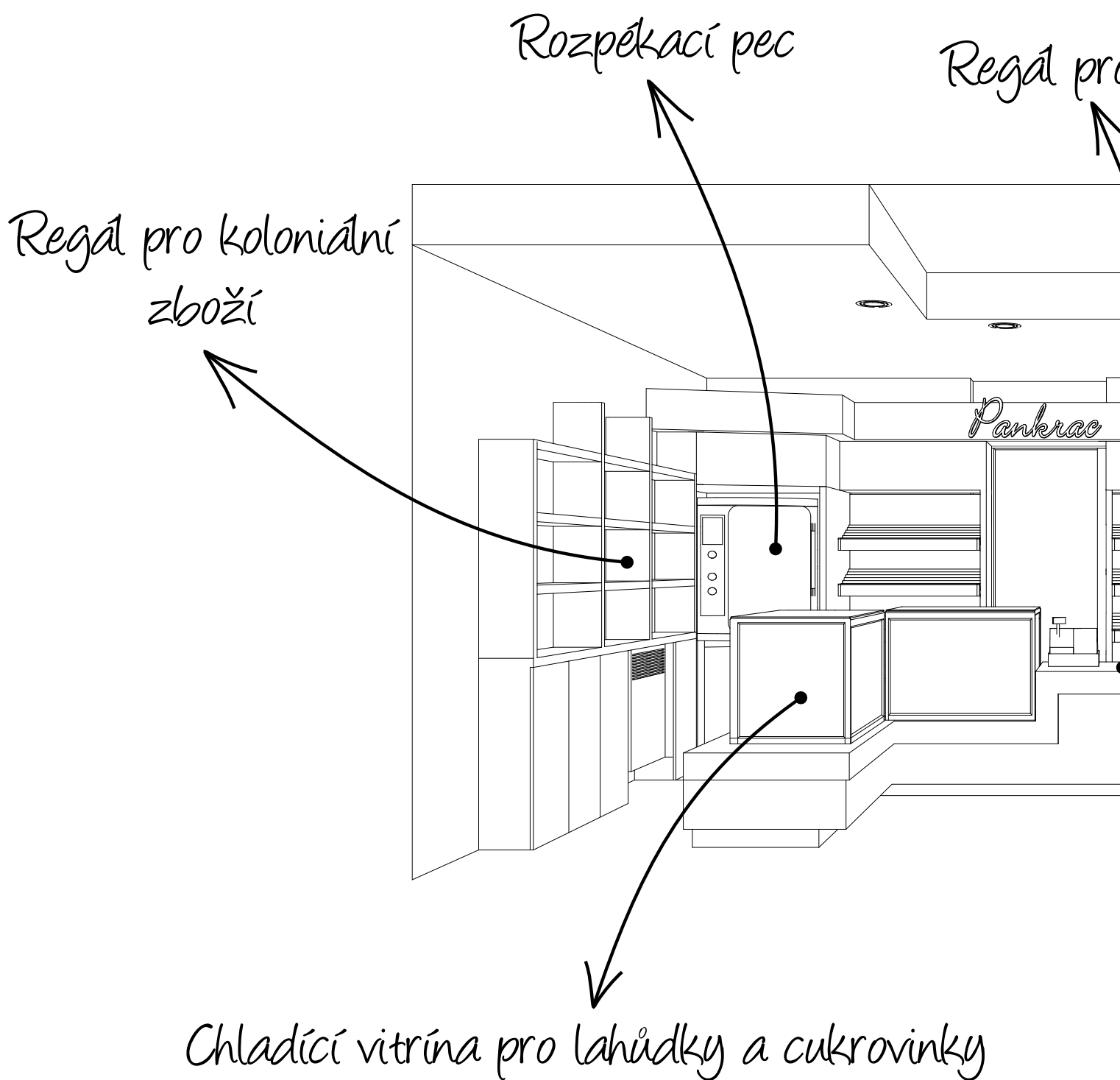
FESCHU Lighting & Design s.r.o.

Návrhy a realizace interiérů a osvětlení prodejen

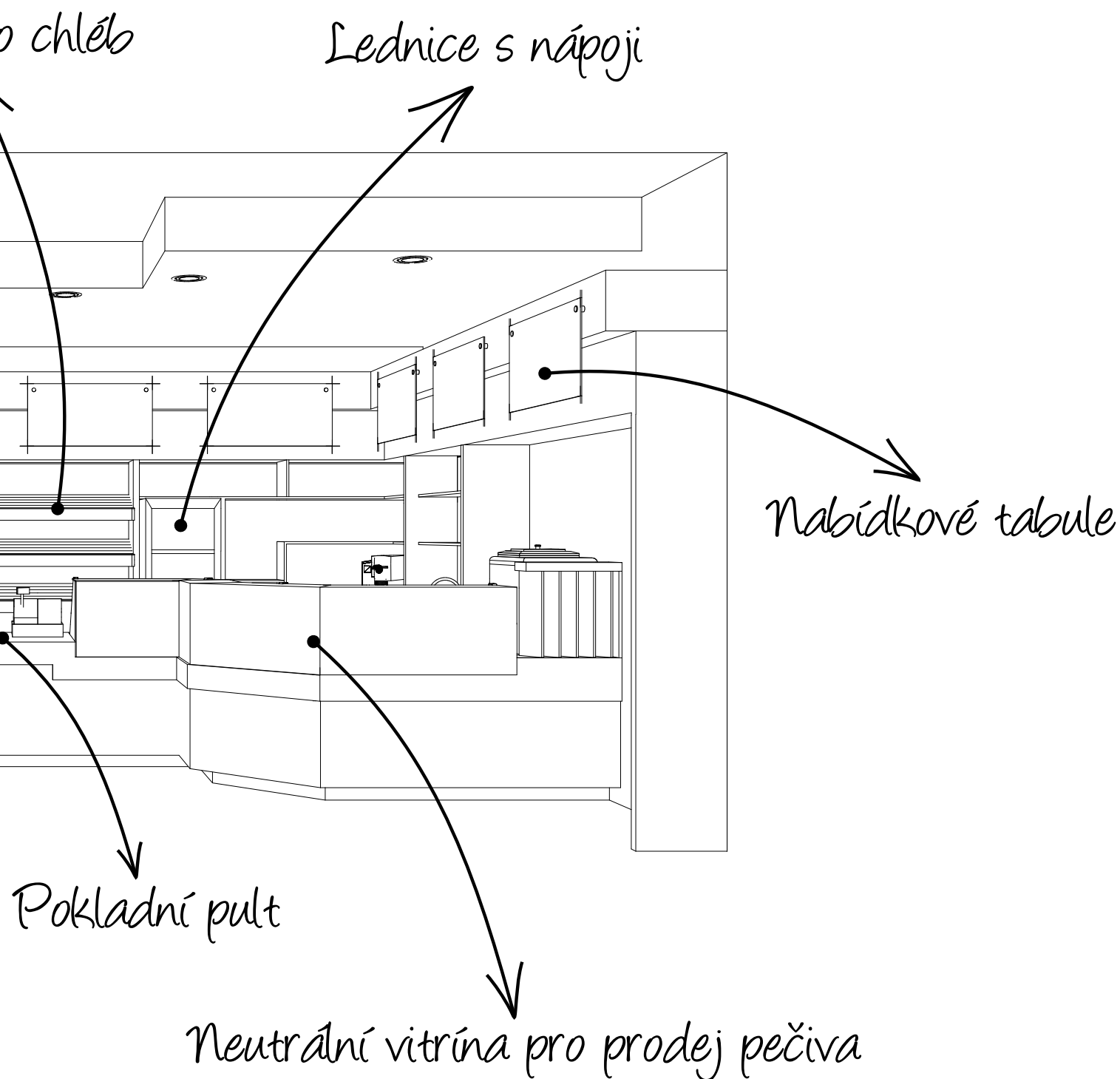
Moskevská 659, 101 00 Praha 10

www.feschu.cz

Jak uspořádat pe



kařskou prodejnu



pekařina/pekárina

Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů v ČR

Jak fungují pekařské svazy a sdružení v Evropě I

text: Jan Kozák
foto: archiv PSPaC v ČR

Tímto číslem začínáme v našem časopisu Vlaštovička uveřejňovat nový seriál „Pekařské svazy a sdružení v Evropě“. Chtěli bychom vám postupně představit významné pekařské svazy a sdružení, které působí nejen v České republice a na Slovensku, ale také v našich sousedních zemích. Přiblížíme vám nejen jejich strukturu, členskou základnu a systém práce, ale především nás bude zajímat přínos jednotlivých svazů pro jejich členy a pro pekaře a cukráře. Samozřejmě začínáme „doma“ a v tomto čísle jsme se zaměřili na „Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů v České republice (PSPaC v ČR)“.

Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů v ČR byl založen na ustavující valné hromadě 10. ledna 1991 v Praze. Na vzniku svazu se nejvíce podílela skupina podnikatelů z pekařského a cukrářského oboru v čele s Ing. J. Kašparem, prvním předsedou představenstva Svazu a poté dlouholetým členem jeho představenstva. Nejvyšším orgánem Svazu je valná hromada, která se schází jednou ročně. Volební období představenstva a dozorčí rady, které řídí činnost Svazu, je dvouleté. Současným předsedou představenstva je pan Oldřich Týř z pekárny Japek. Představenstvo má dalších 8 členů. Dalším orgánem je dozorčí rada, jejímž předsedou je pan Ing. Jaromír Gec. Sekretariát Svazu tvoří 4 lidé v čele s předsedou Svazu panem Ing.

Jaromírem Dřízalem.

Členskou základnu svazu tvoří zhruba 100 členů z celé ČR. Mezi nimi jsou rovnoměrně zastoupeny pekárny, cukrárny, mlynáři, další dodavatelé pekařských surovin a strojních zařízení, odborné školy a podobně. Působnost svazu je tedy celorepubliková a jeho členem se může stát jakákoliv společnost, jejíž aktivita se týká pekařského nebo cukrářského řemesla.

Na podrobnější fungování svazu, financování a na jeho hlavní aktivity

PODNIKATELSKÝ SVAZ



PEKAŘŮ A CUKRÁŘŮ

V ČESKÉ REPUBLICE

jsem se zeptal pana Ing. Stanislava Musila, projektového manažera PSPaC v ČR, a Ing. Stanislava Mihulky, vedoucího vydavatelství Svazu.

Kolik stojí roční členství a jak je Svaz financován?

Členství ve Svazu je zpoplatněno dle tzv. Příspěvkového řádu, který rozděluje členské firmy do kategorií „výrobci“, „dodavatelé“ a „školy“. Výše příspěvku prvních dvou kategorií se vypočítává z ročního obrátu firmy, odborné školy platí paušál ve výši

2 500 Kč ročně. Příspěvkový řád je volně k dispozici na našich webových stránkách. Každopádně naše činnost je natolik obsáhlá, že nám finance na náš provoz z členských příspěvků, které jsou v podstatě symbolické, nestačí. Naši činnost z velké části financuje firma Pekař a cukrář spol. s r.o.

Jaké jsou vaše hlavní aktivity?

Škála naší činnosti je velice široká. Především lobujeme za zájmy pekařů a cukrářů, připravujeme odborné semináře, školení a workshopy. Zajišťujeme pravidelná setkávání profesních odborníků, pravidelnou výměnu zkušeností a napomáháme v navazování nových kontaktů mezi lidmi v oboru.

Každoročně organizujeme národní soutěž „Chléb roku ČR“ a „Český pekař roku“ v kategorii junior.

Svaz v letech 2010 – 2013 realizoval dva bezplatné vzdělávací projekty, ve kterých školil pekaře a cukráře prostřednictvím dotací z evropských fondů. Celkem těmito kurzy prošlo 2764 našich kolegů.

Vydáváme měsíční odborný časopis PEKAŘ CUKRÁŘ a jednou ročně také Ročenku pekaře a cukráře. Dále pravidelně vydáváme odborné technické a technologické publikace.

Naši dlouhodobou aktivitou je také zvyšování prestiže pekařského a cukrářského řemesla nejen v očích veřejnosti, ale snažíme se zatra-

tivnit tento obor i pro mládež.

Daří se vám ovlivnit legislativu, re-spektive má Svaz vliv a dosah na tvorbu legislativy?

Legislativní procesy se v souladu s naším posláním snažíme ovlivňovat neustále, jak ve fázi přípravy nových zákonů a vyhlášek, tak v procesu jejich schvalování. V praxi to znamená, že shromažďujeme podněty, a to nejen od našich členů. Tyto podněty pak zpracujeme a uplatňujeme je v připomínkovém řízení. Státní správa se musí s těmito připomínkami vypořádat. V současné době spolupracujeme na novele zákona o potravinách a s ním souvisejících komoditních vyhláškách.

Jakým způsobem a jak často informujete své členy a širokou veřejnost o novinkách a o své působnosti?

Kromě pořádání valné hromady, což nám ukládají statuty, máme řadu efektivních komunikačních nástrojů – počínaje měsíčníkem Pekař cukrář, přes Ročenku s Katalogem dodavatelů, odborné publikace až po pořádání seminářů a soutěží. Nelze samozřejmě opomenout webové stránky www.svazpekaru.cz, které aktualizujeme několikrát týdně. Využíváme rovněž komunikace se členy prostřednictvím e-mailu, pokud to okolnosti vyžadují.

Jaký je podle vás největší přínos sdružení pro vaše členy, nečleny a širokou veřejnost? S jakými požadavky a s jakými dotazy se na vás nejčastěji obrazejí vaši členové?

Protože nechceme hovořit za jednotlivé naše členy, na přínosy členství ve Svazu byste se měli zeptat přímo jich. Nejčastěji se na nás členské firmy obracely s dotazy na pracovní právní problematiku a výklad některých ustanovení potravinářské legislativy (označování výrobků atd.).

Jaké konkrétní výhody přináší členství ve vaší organizaci, jak pomáháte svým členům?

V rámci poskytovaných služeb se každý člen může účastnit našich odborných seminářů, kde jsou k dispozici aktuální informace z oblasti surovin, technologií, strojů a zařízení pro pekaře a cukráře. Každý člen má rovněž k dispozici měsíčník PEKAŘ CUKRÁŘ a Ročenku pekaře a cukráře s Katalogem dodavatelů. Svaz je rovněž významným vydavatelem odborných publikací pro náš obor.

Ve spolupráci s organizací Czech Trade pomáháme našim členům, kteří dodávají pekařské technologie a strojní zařízení, prezentovat jejich výrobky a služby i v zahraničí. Zajišťujeme jim účast na zahraničních misích a poskytujeme jim servis ve spojení s jejich cestou.



Spolupracujete s pekařskými svazy a podobnými organizacemi v okolních zemích?

Rozhodně ano, příkladem z poslední doby je účast zástupců Svazu na Mezinárodním setkání pekařských asociací střední a východní Evropy za přítomnosti prezidenta Světové unie pekařů a cukrářů (UIBC), kde proběhla výměna zkušeností a poznatků o vývoji trhu v jednotlivých zemích. Příkladem dobré spolupráce je také naše ročenka, ve které je velká část věnovaná Slovenské republice. V rámci mezinárodní spolupráce zajišťujeme našim členům vstup zdarma na významné mezinárodní veletrhy. Naposledy to byl vstup na výstavu Sachsenback v Drážďanech.

Snažíme se ve spolupráci s ostatními pekařskými svazy v okolních zemích ujednotit stanovisko a hlavně postup vůči nadnárodním řetězcům, především směrem k legislativě EU. Od toho si slibujeme lepší vyjednávání

vací pozici pekařů k nadnárodním maloobchodním řetězcům.

Jaký předpokládáte vývoj pekařského řemesla v naší zemi? Co si myslíte, že je nutné změnit, aby se pekařské řemeslo dlouhodobě udrželo, a jak to chcete vy a vaši členové do budoucna ovlivňovat?

Vývoj pekařského řemesla v naší zemi lze předpokládat a odhadovat jen velice těžko. My chceme především přispět k tomu, abychom zvýšili prestiž pekařského řemesla v očích našich spoluobčanů, abychom toto odvětví zatraktivnili pro mladé generace, aby mladí lidé mohli být hrdí na to, že se stali právě pekaři.

Domníváme se, že je nutná osvěta široké veřejnosti ohledně čerstvého pečiva. Páli bychom si, aby si naši spoluobčané uvědomili, že za každým kouskem pečiva je poctivá práce mistrů pekařů. Všichni by se měli naučit, jak správně pečivo nakupovat, jaké pečivo nakupovat při různých příležitostech a také jak ho v domácnosti uchovávat, aby vydrželo co nejdéle čerstvé.

Prozradíte nám nějakou novinku, kterou chystáte na příští rok?

V současné době pracujeme na projektu povinnosti označování výrobce čerstvých potravin. Když si dnes přijdete koupit rohlík nebo chléb do velké prodejny, ve většině případů je tento výrobek anonymní. Prodejce nemá povinnost uvádět výrobce čerstvého pečiva přímo při jeho prodeji. Toto bychom chtěli změnit. Zákazníci by měli mít možnost jednoduše zjistit, který pekař upekl chléb, jež si právě zakoupili.

PSPaC v ČR

Drahobejlova 2215/6

190 00 Praha 9

www.svazpekaru.cz

Od obilky k mouce

aneb jak vzniká mouka v českých mlýnech

Mnohým z vás možná už samotný nadpis připadá banální. Mouka je přece surovina, se kterou pracujete dnes a denně a víte o ní všechno... Po pravdě řečeno, když jsem začínala psát tento článek, říkala jsem si – „Co mám já pekařům říkat o mouce? Vždyť ji znají lépe než já...“ Ale kolegové mě přesvědčili, že toto téma by mohlo být zajímavé i pro vás. Ostatně, posuďte sami.

Možná, že někdy je technologický postup tak složitý, že se v tom množství informací člověk prostě ztratí a pokud nerozpozná to podstatné, vlastně mu ani sebedetailnější studium či přednáška nemusí být přínosem.

V následujícím článku se tedy pokusím shrnout jen to nejpodstatnější.

SKLADOVÁNÍ OBIÍ V SILECH

Než se obilí (v našem případě pšenice) dostane k mlýnskému

zpracování, má za sebou dlouhou cestu. Prvním technologickým procesem, kterému je obilí po sklizni podrobeno, je skladování. Při skladování je třeba udržet zrna v dobré kondici (tj. zachovat jeho mlýnský a pekárenský potenciál) po

velmi dlouhou dobu. Obilí se skladuje a postupně vydává k mlýnskému zpracování celé měsíce, někdy i více než jeden rok. Základními faktory pro zajištění dlouhodobého skladování jsou teplota a vlhkost.

PŘÍJEM OBIÍ DO MLÝNA A SESTAVENÍ SMĚSI NA ZÁMEL

Příjem obilí do mlýna k vlastnímu zpracování probíhá podobným způsobem jako příjem obilí do sil k dlouhodobému skladování. Mlýny disponují vlastními sklady, jejichž kapacita je však v České republice omezená a skladování obilí ve mlýnech u nás zpravidla trvá jen několik dnů. Smyslem skladování obilí ve mlýnech je především vytvoření dostatečné rezervy několika jakostních partií, z nichž se pak sestavuje směs maximálně vyrovnaných parametrů – tzv. směs na zámel.

Řízený příjem obilí na základě jakostních ukazatelů (vlhkost, N-látky v sušině, obsah mokrého lepku v sušině, objemová hmotnost, číslo poklesu, gluten index, SDS test, obsah příměsí, obsah nečistot), je jednou z klíčových operací, které určují výsledek celého výrobního procesu. Správně sestavený zámel je základem vyrovnané jakosti mouk i efektivity mlýnské výroby. Naopak případná pochybení, ke kterým při sestavení zámelu dojde, mají často nevratný dopad na jakost mlýnských výrobků.

PŘÍPRAVA ZRNA K MLETÍ

Přípravou zrna k mletí rozumíme technologické procesy, kterým podrobujeme sestavenou směs na zámel a které probíhají v části mlýna zpravidla označované jako „mlýnská čistírna“. Principem jednotlivých procesů je za prvé odstranění příměsí a nečistot z původní směsi a z povrchu zrna a za druhé modifikace mechanických vlastností zrna pro úspěšné mlýnské zpracování

(tzv. hydrotermická úprava).

PRINCIPY TŘÍDĚNÍ A ČISTĚNÍ OBIÍ

Vlastní čistírenský proces v „černé“ části čistírny je založen především na vytřídění příměsí a odstranění nečistot z obilné směsi. Využívá se přitom třídění na základě rozdílných fyzikálních vlastností, zejména rozměrů (velikost a tvar), aerodynamických vlastností částic, měrné hmotnosti a feromagnetických vlastností.

Hydrotermická úprava (HTÚ) zrna neboli kondicionování označovalo původně spolupůsobení vlhkosti a teploty na obilné zrna. Později se v české a obecně i středoevropské mlýnské technologii od klasického kondicionování upustilo a HTÚ se zredukovala na práci s vodou a časem. Dnes se tedy jedná o kombinaci nakrápění a odležení obilí, které probíhají zpravidla ve dvou stupních. První stupeň má sloužit k optimálnímu zvlhčení endospermu (vnitřní části zrna), význam druhého stupně spočívá ve zvlhčení obalových vrstev, které v důsledku toho zvláční a ve mlýně se pak lépe a po větších částech oddělují.

Po prvním stupni HTÚ následuje povrchová úprava zrn (tzv. „bílá“ čistírna) – operace, které slouží k dočištění a opracování povrchu zrna, které je vždy kontaminováno mikroorganismy, někdy i jejich toxiny, může být kontaminováno rovněž těžkými kovy a obsahuje ještě skupinu organických nečistot, jako jsou chlupy, zárodky a částičky hmyzu, výkaly, peří apod. Obsah všech těchto složek lze významnou měrou snížit v bílé čistírně za pomoci tzv. odíracích strojů s aspirací.

PRINCIPY VLASTNÍHO MLECÍHO PROCESU

Vlastní mlýnský proces zpracování obilí je založen na dvou základních



↑ Odírací stroj s recyklací MHXS firmy Bühler

operacích:

1. dezintegraci (převážně drcení) meliva,
2. třídění produktu (heterogenní sypké směsi) – tzv. směsi po drcení.

Tyto dvě operace tvoří základní jednotku celého výrobního postupu, kterou označujeme jako „mlecí chod“ nebo „pasáž“. Mlýnský proces v pšeničném mlýně se skládá cca z 15 – 20 mlecích chodů. Jednotlivé mlecí chody se od sebe liší jak parametry drcení, tak parametry třídění, což má za následek velmi rozdílnou strukturu a granulaci meliva a směsi po drcení. Granulace směsi po drcení je vždy jemnější než granulace meliva a granulární spektrum směsi po drcení je širší než spektrum meliva.

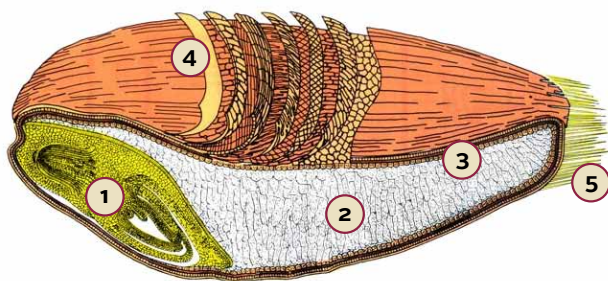
V průběhu třídění je směs po drcení rozdělena do několika frakcí, přičemž v jednotlivých frakcích se koncentrují částice podobných velikostí a tvaru. Většina frakcí této směsi se pak stává opět melivem v následujícím mlecím chodu, jedna nebo více frakcí se sbírá přímo do konečného produktu a hovoříme o tzv. pasážních moukách. →

pekařina/pekárina

TEORETICKÝ POTENCIÁL ZRNA PŠENICE

Podívejme se nyní společně na anatomickou strukturu pšeničného zrna a připomeňme si základní požadavek mlýnského zpracování; je jím co nejúčinnější vytěžení čistého endospermu (vnitřní části semene), jeho důkladné oddělení od obalových vrstev a rozdrčení na požadovanou granulaci.

Pokud bychom při mletí pšenice postupovali jako při loupání cibule, znamenalo by to odstranění obalových vrstev, klíčku a štitku a zbyl by endosperm s částmi aleuronové vrstvy ulpělými na povrchu. (V praxi se podobný postup používá v některých zahraničních



Obilka: **1** klíček; **2** endosperm; **3** aleuronová vrstva; **4** obalové vrstvy; **5** chlupy (trichomy)

mlýnech nebo při zjednodušených postupech mletí žita).

Potenciál pšeničného zrna je však vyšší; když mluvíme o anatomické struktuře zrna, je třeba si uvědomit, že i složení endospermu se směrem od středu k obalovým vrstvám významně liší. Zatímco střed je de facto tvořen čistě kvalitním škrobem a bílkovinami poskytujícími kratší lepek, směrem k obalu stoupá aktivita amylas, které škrob částečně poškozují, a zároveň přibývá bílkovin. Ty se vyznačují větší tažností a schopností bobtnání, zatímco jejich pružnost směrem k obalovým vrstvám naopak klesá.

Proto při mletí pšeničného zrna postupujeme tak, že zrna nejprve rozdělíme na několik větších částí a následně je vymíláme směrem od středu k povrchu (tedy k obalovým vrstvám). Principem celého dalšího procesu je postupnými kroky separovat hrubší částice obsahující obalové vrstvy (tzv. krupice) od jemnějších částic čistého endospermu (mouky). Krupice a mouky vznikající v prvních několika mlecích chodech označujeme jako „přední produkty“. Produkty následných mlecích chodů, které obsahují čím dál větší podíl obalových vrstev, což se projevuje prudkým nárůstem obsahu minerálních látek (tzv. popela), pak označujeme jako „výše vymleté“ nebo „zadní“.

Hľadáte riešenie či inovácie?



Zlepšující přípravky

Pekárske zmesi

Aditíva

Margaríny a tuky

Náplne a krémy

Inovatívne koncepty

Produkty na mieru

**Pekárske
droždie**

www.lesaffre.sk

Objednávky:

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

**LESAFFRE**

Mouky, které se získávají v předních frakcích, jsou pekařsky nevhodné, ale naopak jeví velmi příznivé vlastnosti pro uplatnění ve vařených výrobcích (knedlíky, těstoviny, noky), případně v cukrářském zpracování při výrobě některých šlehaných a třených hmot. Jsou charakteristické bílou barvou a nízkým obsahem minerálních látek.

Směrem dále k vnějším vrstvám se nacházejí frakce, které poskytují typicky pekařské mouky. Obsahují větší obsah lepku se zvýšenou schopností bobtnání a vyváženým poměrem tažnosti a pružnosti.

U vysoko vymletých mouk se pak vedle vyššího stupně poškození škrobových zrn začínají ve větší míře objevovat neškrobové polysacharidy a lepek ztrácí pružnost, která díky vysokým bobtnacím schopnostem přechází v rozplývavost. Tyto pšeničné mouky se dobře uplatňují při výrobě klasického žitnopšeničného chleba. Mají vyšší obsah minerálních látek

a vyznačují se tmavším zabarvením.

PRINCIPY SESTAVOVÁNÍ MLÝNSKÝCH PRODUKTŮ

Pasážních produktů z jednotlivých mlýnských chodů bývá v pšeničném mlýně více než třicet. Z těch potom mlynáři sestavují finální produkty, tzv. druhové mouky, což jsou směsi pasážních mouk požadované granulace a technologických vlastností (viz tabulka).

FINÁLNÍ ÚPRAVA MOUK

Finální úprava mouk představuje poslední etapu mlýnského výrobního postupu, v němž se základní druhové mouky sestavené ve mlýně proměňují v obchodní mouky připravené k expedici.

Finální úprava má základní cíle:

1. stabilizovat jakostní parametry mouk,
2. modifikovat jakostní parametry mouk.

Po ukončení vlastní výroby jsou mouky vedeny do tzv. moučné míchárny, kde v důsledku promíchávání dochází k homogenizaci a současně k provzdušňování, které podporuje zrání mouky a tím i stabilizaci jejích parametrů.

Pro optimalizaci reologických parametrů se v rámci finální úpravy využívá tzv. **stabilizační fortifikace**, tedy dávkování velmi nízkých množství aditiv, jako je kyselina askorbová, enzymové preparáty, sušený lepek, emulgátory apod.

Při výrobě speciálních mouk se pak používá tzv. modifikační fortifikace. Zvláštním typem **modifikační fortifikace** je přidavek nutričních faktorů, jako jsou vitamíny, minerální látky, vláknina (často ve formě upravených otrub), aj.

Zdroj: CEREÁLNÍ CHEMIE A TECHNOLOGIE I (Doc. Ing. Josef Příhoda, CSc., Ing. Pavel Skřivan, CSc., Ing. Marie Hrušková, CSc.)

Charakteristika mlýnských produktů	
Krupice, hrubé a polohrubé mouky	
Složení	Lepkové bílkoviny s vysokou pružností a nízkou tažností, kvalitní nepoškozený škrob, obsah popela: 0,35 – 0,55%, velmi nízký obsah ostatních složek, nízká enzymová aktivita
Skladba pasážních mouk	Sestaveny výhradně z předních pasážních produktů
Použití	Výroba těstovin, noků, knedlíků, případně výroba některých šlehaných a třených hmot (cukrářská výroba)
Hladká mouka světlá	
Složení	Lepkové bílkoviny vyrovnané, obsah mokrého lepku cca 30%, mírně poškozený škrob, obsah popela: 0,5 – 0,6%, enzymová aktivita přiměřená nižšímu obsahu popela
Skladba pasážních mouk	Sestavena z převahy předních pasážních produktů
Použití	Běžná pekařská mouka používaná hlavně pro výrobu běžného (bílého) pečiva, jemného pečiva, toustových a sendvičových chlebů
Hladká mouka polosvětlá	
Složení	Lepkové bílkoviny vyrovnané, vyznačují se vyšší vazností vody a tažností, obsah mokrého lepku vyšší než 30%, mírně poškozený škrob, obsah popela: 0,6 – 0,75%, vyrovnaná enzymová aktivita
Skladba pasážních mouk	Sestavena z převahy předních pasážních produktů s přidavkem mouk ze středních až zadních pasáží
Použití	Velmi kvalitní pekařská mouka, použití obdobné jako u hladké mouky světlé, nehodí se k výrobě pečiva, u něhož se požaduje vysoká bělost středy a k výrobě syrových chlazených těst (šedivění)
Hladká mouka chlebová	
Složení	Vyšší podíl méně kvalitních „nelepkových“ bílkovin, obsah mokrého lepku vyšší než 35%, ale s malou pružností, rozplývavý, vyšší poškození škrobu (v důsledku mechanického zatížení), obsah popela: 0,8 – 1,15%, významný podíl neškrobových polysacharidů
Skladba pasážních mouk	Sestavena převážně z mouk pocházejících ze středních a zadních pasáží
Použití	Používá se (u nás převážně ve směsi s žitnou moukou) při výrobě chleba

LEGISLATIVA

Víte, co dělali právníci posledních 6 měsíců? Učili se **nový občanský zákoník**. Přes 3 000 paragrafů nepřečtete za hodinu a porozumět jim zabere nějakou dobu. My „normální“ (právníci prominou) sice nehodláme číst několik set stránek textu, přesto nás důsledky NOZ neminou. Zákoník totiž upravuje naše každodenní jednání doma i v práci.

Mohu vám jenom doporučit strávit hodinku na webu a zadat do vyhledávače „NOZ“. Najdete více článků než o Ornelle Štikové a Heleně Vondráčkové dohromady. Jejich letným pročtením si uděláte alespoň představu o tom, jak velkou změnu NOZ přinese. (Osobně bych řekl, že z hlediska zajímavosti jsou články o obou dámách a o NOZ srovnatelné.)

Sám jsem si přečetl tak stovku paragrafů a musím uznat, že NOZ je napsaný nečekaně lidsky a srozumitelně. A hlavně je založený na zdravém selském rozumu. Místo toho, aby bazíroval na slovíčkaření, vychází z obecných pojmů a zásad, které lze považovat spíše za součást morálky, kultury společnosti a běžné slušnosti. Dokonce si můžete přečíst černé na bílém, že „nikdo se nesmí dovolávat slov právního předpisu proti jeho smyslu“. Snad tím naplní i cíl zabránit „vykukům“ v jeho zneužívání.

Pokud máte zájem se s novým občanským zákoníkem seznámit, využijte služeb právníků, kteří vás jistě rádi proškolí; mnozí budou jen 2 lekce před Vámi a rádi si to společně zopakují.

Jako neprávnik bych vypíchl několik příkladů, které jsou zajímavé i pro normálního podnikatele, například pekaře.

Předsmluvní odpovědnost

Prvním příkladem změny je zavedení takzvané „**předsmluvní odpovědnosti**“, která v našem právu dopo-

sud nebyla jasně zakotvena, i když ji soudy ve svých rozhodnutích používaly. § 1729 (ano, je jich hodně!) říká: 1) „Dospějí-li strany při jednání o smlouvě tak daleko, že se uzavření smlouvy jeví jako vysoce pravděpodobné, jedná nepoctivě ta strana, která přes důvodné očekávání druhé strany v uzavření smlouvy jednání o uzavření smlouvy ukončí, aniž pro to má spravedlivý důvod.“ 2) „Strana, která jedná nepoctivě, nahradí druhé straně škodu, nanejvýš však v tom rozsahu, který odpovídá ztrátě z neuzavřené smlouvy v obdobných případech.“

Co to znamená? Základem této odpovědnosti je povinnost partnera, který ukončí jednání o uzavření smlouvy, nahradit druhé straně škodu, která jí v souvislosti s nečekaným neuzavřením smlouvy vznikne. Pokud podnikáte nebo řídíte firmu, jistě jste zažili situaci, kdy věnujete spoustu času dojednávání podmínek smlouvy s partnerem, který vás ujišťuje, že „vše je jasné a domluvené“. Dokonce zahájíte práce nebo vynaložíte peníze, protože očekáváte, že vlastně jen „dáte na papír“ jasnou dohodu. A potom vám najednou váš obchodní partner řekne, že

- si to rozmyslel,
- nemá peníze, protože mu někdo jiný nezaplatil,
- dostal lepší nabídku,
- musíte chvíli počkat, protože teď nemá čas,
- jeho společník nesouhlasí...

a podobně. V horším případě jeho mobil najednou nikdo nebere. A jste „namydlení“.

Podle ustanovení NOZ máte ale výslovně nárok na náhradu škody, i když smlouva ještě uzavřena nebyla. Určit její výši možná nebude jednoduché a domoci se kompenzace také ne, ale to je jiná otázka. (NOZ dle mého vědomí neřeší procesní otázky občanského práva.) Důsledkem tohoto ustanovení ale může být to, že se partneři při vyjednávání budou chovat odpovědněji.

Uzavření smlouvy a protinávrh

Dalším příkladem významné změny je **způsob, jakým může být smlouva uzavřena**. Pokud jste vloni poslali e-mailem nabídku, třeba na „dodávku 100 chlebů po 10,- Kč za kus, s dopravou do Karlových Varů v ceně, při splatnosti 30 dnů“, a váš potenciální zákazník vám odpověděl, že to bere, ale při splatnosti 35 dnů, k uzavření smlouvy nedošlo. Jeho protinávrh se považoval za nový návrh a čekal na vaše přijetí nebo odmítnutí.

Od ledna ale platí, že přijetí nabídky na uzavření smlouvy může být provedeno i zasláním protinávrhu, pokud protinávrh podstatně nemění podmínky původní nabídky. Samozřejmě je třeba použít rozum a zkušenost, abyste určili, co je podstatná změna. Pokud prodloužíte splatnost o 5 dnů, může to být „na hraně“, ale smlouva může být platně uzavřena. Pokud oněch 5 dnů navíc je pro vás vážně problém, máte dvě možnosti:

- Musíte protinávrh „bez zbytečného odkladu“ (=rozumně rychle) odmítnout, tedy napsat: „Ne ne, 35 dnů je moc, tohle neberu.“
- Nebo již předem, například v první nabídce, přijetí nabídky s dodatkem nebo odchylkou předem výslovně vyloučit, a to tak, aby to bylo jasné a srozumitelné.

V opačném případě riskujete uzavření smlouvy ve znění, které jste v plném rozsahu neschválili. A zase je to o pořádku. Pokud posíláte nabídky e-mailem, musíte ho denně číst. Napsat po měsíci, že jste 35 dnů nechtěli, bude trochu pozdě...

Obchodní potvrzovací dopis

Třetí novinka, která mne zaujala, je takzvaný **obchodní potvrzovací dopis**. Ten lze použít, pokud domluvíte obchod u oběda, a pak se po návratu do kanceláře rozhodnete sjednané podmínky sepsat do e-mailu a poslat je obchodnímu partnerovi „pro pořádek“. Má to smysl, protože toho bývá hodně a člověk si taky všechno nemůže pamatovat. Milovníci České pošty mohou samozřejmě použít i tiskárnu, papír a obálku, nalepit známku a jít si vystát frontu na nejbližší poštu.

Představte si, že takový dopis nebo e-mail dostanete a že v něm najdete odlišné podmínky od těch dojednaných. Platí ale, že pokud strana zasílá obchodní potvrzovací dopis „*v přesvědčení, že její potvrzení zachycuje obsah smlouvy věrně, platí smlouva za uzavřenou s obsahem uvedeným v potvrzení, i když vykazuje odchylky od skutečně ujednaného obsahu smlouvy*“. Je to tak ale jedině tehdy, pokud jsou odchylky nepodstatného charakteru a takové, aby je „rozumný podnikatel ještě schválil“.

V případě, že obchodní potvrzovací dopis přijde na adresu vaší společnosti, je nezbytné na něj ihned reagovat a případné odlišné znění odmítnout. V opačném případě se firma opět vystavuje riziku, že uzavře smlouvu, jejíž znění neodsouhlasila. V praxi to znamená, že je třeba si ve firmě udělat pořádek. Není pro vás dobré, aby poštu přebíral „kdekdo“ a nechal ji pak ležet týden či dva.

Tak hodně štěstí!





Cech pekárov a cukrárov regiónu západného Slovenska

text: Lukáš Janáč
foto: redakcia Pekárstvo
a Cukrárstvo

Dňa 21. novembra 2013 sa konalo v poradí už XIX. Valné zhromaždenie Cechu pekárov a cukrárov regiónu západného Slovenska. Zasadnutie sa uskutočnilo už tradične v Pezinku na SOŠ Komenského a zúčastnilo sa ho 33 členov.



↑ Odchádzajúci (vľavo) a nastupujúci cechmajster

Okrem hodnotenia aktivít Cechu za uplynulý rok 2013 a prednesenia finančnej správy boli predložené aj návrhy hlavných úloh a aktivít Cechu pre rok 2014, rozpočet na rok 2014 a odsúhlasený bol príspevok na činnosť Cechu. Zhromaždenie si zvolilo nových členov predstavenstva pre volebné obdobie 2014 – 2015 a taktiež členov revíznej komisie. Neodmysliteľnou súčasťou zasadnutí sú aj vystúpenia pozvaných hostí, ktorí diskutovali na zaujímavé témy týkajúce sa slovenského pekárstva. Spomenutá bola aj výstava Danubius Gastro 2014, ktorej súčasťou je podujatie Bratislavský rožok. Predseda predstavenstva Cechu, pán Ing. Vojtech Gottschall, zdôraznil význam tohto podujatia, ktoré ako jedno z mála dáva priestor pekárom na prezentáciu svojho remesla. Na zasadnutí nechýbali ani zástupcovia Štátnej veterinárnej a potravinovej správy, pán Ing. Ján Štulc a pani Ing. Oľga Jobeková, ktorí informovali hostí nielen o novinkách

z oblasti legislatívy. Keďže nie je možné zachytiť všetky zaujímavosti na tak krátkom priestore, odporúčame slovenským pekárom, ktorí majú chuť sa dozvedieť niečo nové či sa stretnúť so zaujímavými ľuďmi, aby sa osobne zúčastnili niektorého z ďalších zasadnutí Cechu.

V nasledovnej časti nášho príspevku by sme chceli venovať pozornosť ešte jednej dôležitej zmene, ktorá sa udiala na poslednom zasadnutí Valného zhromaždenia. Po 18 rokoch ukončil Ing. Vojtech Szemes, CSc. svoje pôsobenie na funkcii cechmajstra. Po prednesení správy o svojej činnosti za toto obdobie sa účastníci zhromaždenia poďakovali pánovi Szemesovi dlhotrvajúcim potleskom a „standing ovation“, ktorý sme azda za tie roky ešte na zasadnutí nezažili. Predseda predstavenstva Cechu, pán Ing. Vojtech Gottschall, vyjadril v mene členov Cechu poďakovanie za jeho prínos k rozvoju slovenského pekárstva a odmenil ho pamätnou medailou.

Z bohatej činnosti Ing. Vojtecha Szemesa, CSc. vyberáme:

- Pred takmer 20 rokmi sa podieľal na založení Cechu. Vypracoval jeho stanovy, ktoré s malými zmenami platia dodnes.
- Vypracoval 8 návrhov na znak Cechu, z ktorých predstavenstvo jeden vybralo, a terajší primátor Pezinka Mgr. Oliver Solga mu ako grafik a výtvarník dal konečnú podobu.
- Už v druhom roku pôsobenia Cechu sa podieľal na príprave lektorov pre majstrovské kurzy. Podľa nemeckého systému vypracoval ich osnovy a stal sa odborným garantom realizácie.
- Spolu s pánom Mainitzom, nemeckým zástupcom riaditeľa učňovskej školy v Trieri, napísal prvú sloven-

skú farebnú odbornú učebnicu pre majstrovské kurzy, ktorá uzrela svetlo sveta v roku 1999 s nákladom 2000 kusov.

- Následne v roku 2000 Cech získal grant vo výške 1 mil. SKK a s kolektívom odborníkov dal dokopy zhruba za 2 roky 5 odborných kníh, ktoré vydal Cech ako základ slovenskej pekárskej a cukrárskej odbornej literatúry.
- Podieľal sa na príprave národného tímu pekárov, ktorý sa zúčastnil medzinárodnej súťaže Lesaffre cup a následne medzinárodných majstrovstiev sveta pekárov.
- Má podiel na prijatí Slovenska do prestížnej svetovej organizácie pekárov – Richemont Club.
- Založil tradičnú školskú súťaž o najlepšie lístkové cesto a podieľal sa na tvorbe pekárskej časti Potravinového kódexu SR.
- Je držiteľom mnohých domácich aj zahraničných ocenení, z tých si osobitne cení dve medaily FAO, bronzovú a striebornú za doterajšiu prácu v slovenskom potravinárstve, ktoré mu udelila táto svetová organizácia.
- Aktívne sa podieľal na registrácii Bratislavského rožka v Bruseli ako zaručene tradičnej špeciality.

Je toho veľa, čo by sa dalo spomenúť, veď len jeho prednesený prierez aktívnej činnosti vo funkcii cechmajstra mal 11 strán. Pánovi Szemesovi by sme sa aj my chceli poďakovať za jeho zapálenie pre remeslo a zaželať mu ešte veľa síl v jeho tvorivej práci.

Stolička po pánovi Szemesovi samozrejme nezostáva neobsadená. Na zasadnutí Predstavenstvo Cechu pekárov a cukrárov regiónu západného Slovenska predložilo Valnému zhromaždeniu návrh, aby sa novým cechmajstrom stal Jozef Oremus, majiteľ PEKÁRNE BÁNOV. Pri nominácii predstavenstvo zvažilo aktívnu prácu pána Oremusa v prospech slovenského pekárstva a taktiež spolupodieľanie sa na propagácii Cechu nielen doma, ale aj v zahraničí. Členovia návrh vzali na vedomie a jednomyselne zvolili pána Jozefa Oremusa za nového cechmajstra spomínaného predstavenstva.

NOVÝ CECHMAJSTER JOZEF OREMUS

Jozef Oremus, tak ako ho poznáme my, je známy svojou priamočiarosťou, ľudským prístupom a zmyslom pre spravodlivosť. Ale čo nám o sebe povedal on?

Narodil som sa 29. 9. 1951 v Bánove. Vyštudoval som Strednú priemyselnú školu strojársku a v roku 1995 som

získal výučný list v odbore pekár na Strednom odbornom učilišti potravinárskom v Nitre. V pekárskom priemysle pôsobím od roku 1990.

Prečo ste sa rozhodli prijať kandidatúru na pozíciu cechmajstra?

Podľa mňa by mal mať každý cech svojho cechmajstra.

Kandidatúre predchádzali určité udalosti, skúste nám ich trochu priblížiť.

Pred dvomi rokmi Ing. Vojtech Szemes, CSc. chcel zo zdravotných dôvodov ukončiť svoju aktívnu činnosť. Predstavenstvo Cechu ho prehovorilo na pokračovanie s tým, že ja budem dva roky robiť jeho zástupcu. Dva roky veľmi rýchlo ubehli a situácia sa nám vrátila. Pri výbere nového cechmajstra predstavenstvo zostalo pri mojom mene a navrhlo moju kandidatúru Valnému zhromaždeniu.

Na ktorú oblasť chcete zamerať svoje aktivity?

Cech má dlhodobu rozpracovanú svoju činnosť a práca cechmajstra bola veľmi dobre vytýčená. Mojou úlohou bude pokračovať v tejto práci. Reagovať a poukazovať na situácie, ktoré sa budú týkať pekárskeho remesla.

Čo podľa vás potrebuje slovenské pekárstvo?

V prvom rade dať spoločnosti o sebe vedieť. To dokážeme iba spoločným postupom Rady pekárov, Zväzu pekárov a oboch cechov, tiež zvýšenou organizovanosťou pekárov v týchto organizáciách.

Na Slovensku máme neoficiálne cca 500–550 pekární, tieto zamestnávajú veľa pracovníkov, ktorí pracujú v nepretržitých prevádzkach. Ohodnotenie tejto práce je v našej spoločnosti jedno z najnižších. Z toho vyplýva aj záujem, resp. nezáujem mladých ľudí o štúdium v tomto odbore. Je potrebné sa zapojiť do tvorby novej formy vzdelávania prostredníctvom štátnych orgánov a školstva.

To sú iba dve oblasti, ktoré z množstva iných činností je treba riešiť dlhodobu a systematicky. Činnosti súvisiace s plánom práce Cechu budeme riešiť, dúfam, spoločne v aktuálnom čase. Najbližšia najväčšia akcia, ktorá sa týka propagácie a zviditeľnenia pekárskeho remesla je výstava DANUBIUS GASTRO 2014.

Slovenským pekárom želim dostatok síl a veľa zdravia.

Nám nezostáva nič iné než sa pridať k želaniu nového cechmajstra a popriať mu veľa síl pri plnení nastolených cieľov.

S Davidem Havlasem o instalaci tekutého droždí

text: Michala Kubalová
foto: David Havlas

Již několikrát jsme psali o přednostech tekutého droždí a také o tom, co obnáší dávkování tekutého droždí ve velké pekárně (naposledy ve Vlaštovičce č. 14). Naše technická skupina v čele s Davidem Havlasem má dnes za sebou již tři úspěšné instalace dávkování tekutého droždí v průmyslových pekárnách. Tu poslední v rakouském Linci dokončili v únoru 2013.



V čem se jednotlivé instalace liší a co mají společného?

Na Slovensku – to byla první instalace tekutého průmyslového droždí ve střední Evropě – jsme postavili zařízení, kam se droždí dováží v autocisterně. Součástí instalace jsou dva skladovací tanky – každý o objemu 25 m³ – aby se do nich vešla celá autocisterna.

V Rakousku (v pekárnách ve Vídni a v Linci) – je to také otázka tradice – chtěli droždí v kontejneru. To znamená, že k zařízení jsou připojeny dva kubíkové kontejnery, z nichž se odebírá droždí do provozu.

↓ Technická skupina Lesaffre Česko, a.s.



Jaké jsou výhody a nevýhody různých typů instalací?

Nevýhoda kubíkových kontejnerů je ta, že pekař musí platit dopravu prázdného kontejneru zpět do výrobního závodu, kdežto při dodávkách droždí v autocisterně se dá dostat na lepší cenu, protože pekař platí pouze dovoz droždí a zpátky autocisternu už neposílá.

Hlavní srovnání těchto instalací – autocisterna vs. kubíkové kontejnery (nebo kontejnery obecně) – je takové, že u droždí z autocisterny je třeba počítat s vyššími náklady na nákup nerezových tanků, ale zase v porovnání s kontejnerovou instalací jsou nižší náklady na výrobek (surovinu).

Dá se říct, kdy (do jaké kapacity výroby) je výhodnější kontejner a od jaké kapacity se vyplatí autocisterna?

Ano, to je velmi správná otázka. Velké instalace mají smysl až od určitého objemu. Záleží také na tom, jak daleko je pekárna od výrobního závodu, protože cena dopravy hraje velkou roli, takže je to individuální. Obecně se dá říct, že aby se vyplá-

tila instalace v autocisterně, měla by mít pekárna spotřebu alespoň 10 tun tekutého droždí týdně.

No a s kubíkovými kontejnery je to také individuální. Záleží na tom, jak moc chce mít pekárna instalaci automatizovanou, kolik má odběrných míst (tj. hnětačů, dávkovacích center) a jak jsou od sebe vzdálená. Zařízení pekárny vždy šijeme přímo na míru.

Můžeš prozradit, jak se technická skupina Lesaffre Česko z Oloouce dostala k instalaci tekutého droždí v Linci?

Rakouský zákazník oslovil Lesaffre Austria, svého dodavatele droždí, s tím, že má problém, že potřebuje mít plně automatizované dávkování droždí a systém, který má dnes, mu nevyhovuje. Už se mu tam párkrát stalo, že se droždí zkazilo. Lesaffre Austria nemá vlastní techniky, ale ví, že my jsme obdobnou instalaci už dělali, tak se na nás obrátili, no a my jsme tam následně ve spolupráci s obchodníkem z Lesaffre Austria zajeli a zpracovali nabídku. Zákazníkovi se naše návrhy líbily a dal nám svou důvěru.

Dá se říct, kolik času standardně zabere instalace tekutého droždí včetně příprav?

My jsme schopni celou instalaci postavit tak do 6 měsíců od objednání. Stavba samotná trvá zhruba měsíc, ale všechno záleží na tom, jak je daná pekárna složitá. Třeba pekárna ve Vídni měla pět linek a okruh droždí po pekárně byl dlouhý 150 metrů.

Tak mě napadá, co historky z natáčení? Ty mají čtenáři nejraději...

Historky z natáčení? No, v pekárně v Linci byla velmi přátelská atmosféra. Vyrábí tam sladké pečivo a každá firma, která tam pracovala, dostávala po celou dobu 3x denně krabici s pečivem. My jsme jen nahlásili počet osob, ale nevěděli jsme, že nám budou dávat svačinky! Nicméně nahlásili jsme, jak dlouho

tam budeme a kolik nás je, a ráno jsme dostali krabici s croissanty, tvarohovými taštičkami a všelijakými dobrotami z listového těsta. Říkali jsme si: „Paráda, pěkná pozornost!“ Tak jsme si to dali k snídani, jenže v 9 už tam byla druhá krabice! A v poledne třetí. No a tak to šlo každý den. Po týdnu montáže už jsme z batohu tahali májky – tak jsme byli přeslazení. A i když jsme zašli na šatnu, vždycky tam byly nachystané krabice s čerstvým pečivem. Ale i domorodci tam na šatnách jedli topinky a hlavně slané věci, protože už se jim to přejedlo.

Instalaci ve Vídni jste dokončili v lednu 2012, instalaci v Linci v únoru 2013. Co zákazníci? Máte nějakou zpětnou vazbu?

Zákazníci mlčí... a to je dobře (smích). Ale díky dálkovému připojení se do obou pekáren můžu

přihlásit a kdykoli se na zařízení podívat. Jednou za čas se připojím a prohlížím si alarmové hlášení, jestli se tam něco nepříhodilo. Takže zařízení máme pod kontrolou a víme, že funguje.



↑ Zařízení na dávkování droždí z kontejneru s rozvodem po pekárně a automatickým dávkováním. Součástí zařízení je i dávkování vaječné melanže (vlevo).

Druhy instalací tekutého droždí

V průmyslových pekárnách se můžeme setkat v zásadě se dvěma typy instalací – tzv. tankovými a kontejnerovými. Oba typy se liší především použitým způsobem skladování droždí, a to podle zpracovávaného množství.

INSTALACE ZA POUŽITÍ NEREZOVÝCH TANKŮ

Instalace sestává ze dvou nerezových tanků, které je možné podle přání zákazníka a dispozičních možností instalovat vně nebo uvnitř pekárny (oba způsoby mají své přednosti i nedostatky). Tento typ je určen především pro průmyslové výroby s vysokou spotřebou droždí. Tanky jsou potrubním systémem napojeny na mísicí zařízení. Dávkování probíhá automaticky a tekuté droždí se smíchá přímo v mísicím zařízení se všemi ostatními ingrediencemi (mouka, sůl atd.). Instalace sestává z následujících částí: skladovací

tanky, ovládací a řídicí jednotka, čerpadla, chladicí jednotka, potrubní rozvody a zařízení pro čištění (tanků, rozvodů a chladicí jednotky). Droždí se v tankách skladuje při teplotě od +2 do +4 °C. Většina částí instalace je vyrobena z nerez. Dávkování se provádí prostřednictvím ventilů a průtokoměrných sond pro zajištění přesnosti. Dávkovací zařízení se nastavuje a ovládá pomocí řídicí jednotky.

INSTALACE ZA POUŽITÍ PLASTOVÝCH KONTEJNERŮ

Tento systém je určen pekárnám s nižší spotřebou droždí. Tekuté droždí se přepravuje v plastových kontej-

nerech, které slouží současně jako skladovací nádoby. Pro přepravu je nutné využívat chladicí kamiony, stejně jako u čerstvého lisovaného droždí. Zásobovací cyklus je přizpůsoben potřebám zákazníka. Zásobní kontejnery se uchovávají v chlazené skladovací jednotce. Odtud se kontejner připojí potrubním systémem k řídicímu bloku dávkování a k mísicí jednotce. Technicky je instalace v podstatě stejná jako v předešlém případě. Liší se pouze velikostí skladovacích prostor (tank vs. kontejner) a případně i odlišnou dimenzí potrubí. Úroveň automatizace závisí na požadavku zákazníka a ovlivňuje finanční náročnost celé investice.

Máte zájem o více informací?

Kontaktujte nás! Navštívíme vás, vyslechneme si vaše představy o používání tekutého droždí ve vaší pekárně a zdarma navrhne projekt, včetně možností financování. David Havlas, havlas@lesaffre.cz

Zamrazované pečivo rok a půl poté

text: Michala Kubalová
foto: archiv Lesaffre

Dne 1. srpna 2012 vstoupila v České republice v platnost v našem oboru velmi diskutovaná vyhláška č. 182/2012 Sb. MZe ČR, která přinesla poměrně zásadní novinku – definici čerstvého pečiva. Také si vzpomínáte, jak živě byla tehdy diskutována mezi odborníky i koncovými spotřebiteli? Pojdme se nyní společně podívat, jak vypadá situace necelý rok a půl poté.



Vyhláška říká, že „čerstvým chlebem je nebalený chléb, jehož celý technologický proces výroby od přípravy těsta až po upečení či obdobnou tepelnou úpravu, včetně uvedení do oběhu, nebyl přerušen zmrazením nebo jinou technologickou úpravou vedoucí k prodloužení trvanlivosti a který je zároveň nabízen k prodeji spotřebiteli nejdéle do 24 hodin po upečení či obdobné tepelné úpravě.“

Vedle toho vyhláška nově stanovila podmínky týkající se pečiva, které

se neprodává jako čerstvé:

- u nebaleného pekařského výrobku, který byl v hotovém stavu zmrazen a spotřebiteli je nabízen v rozmrazeném stavu, se tam, kde je výrobek přímo nabízen k prodeji spotřebiteli, viditelně umístí v blízkosti názvu výrobku údaj „rozmrazeno“,
- u nebaleného pekařského výrobku, který byl dokončen ze zmrazeného polotovaru, se tam, kde je výrobek přímo nabízen k prodeji spotřebiteli, viditelně umístí v blízkosti názvu výrobku údaj „ze zmrazeného polotovaru“.

O nově vydané vyhlášce a technologiích mražení pečiva jsme psali v článku „Legislativa k dopékanému pečivu a mýty o něm“ v prosincovém vydání Vlastovičky v roce 2012 (str. 24 – 25). Také si vzpomínáte, jak živě byla tehdy diskutována mezi odborníky i laiky, přesněji koncovými spotřebiteli? Pojdme se nyní společně podívat, jak vypadá situace zhruba rok a půl poté.

Cílem této vyhlášky dle oficiálního vyjádření MZe ČR bylo

výrazně odlišit pečivo vyrobené ze zmrazeného polotovaru od pečiva čerstvého. Odůvodněním tohoto kroku byl rostoucí podíl pečiva vyráběného ze zmrazeného polotovaru a nutnost správně a plně informovat konečného spotřebitele. Ministerstvo zemědělství tak reagovalo na podnět profesního sdružení pekařů a cukrářů o nutnosti srozumitelného rozlišení výrobků, které jsou připraveny tradičním technologickým postupem, a tzv. „dopékaného pečiva“.

„Je třeba současně zdůraznit, že moderní technologie umožňují výrobu obou typů výrobků v nejvyšší kvalitě. Nikdy jsme nedovolili charakterizovat jeden typ výrobků (čerstvé, zamrazované) vyšší či nižší kvalitou. Oba typy mají vlastní a rozdílný diagram stárnutí a optimální dobu pro jejich konzumaci,“ uvádí Ing. Dana Večeřová, ředitelka odboru komunikace Ministerstva zemědělství.

Dle vyjádření Ing. Dany Večeřové je „odpověď“ na zkušenosti s dopadem této vyhlášky poměrně složitá. „Je velice těžké určit množství

mraženého pečiva na našem trhu, ČSÚ tyto údaje nesleduje a všechna zveřejňovaná data jsou odhady.“ Ani Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů v ČR (PSPaC v ČR) speciální statistiku k této problematice nevede. Ing. Stanislav Musil, projektový manažer PSPaC v ČR, uvádí: „Sledovali jsme různá vyjádření a výsledky průzkumů po zavedení vyhlášky, ale k žádné výrazné změně v prodeji čerstvých výrobků na úkor výrobků ze zmrazeného polotovaru nedošlo, a podíl prodeje výrobků ze zmrazeného polotovaru je asi 15%.“ Zároveň dodává, že „vydáním vyhlášky se nesledovalo zamezení výroby nebo prodeje výrobků ze zmrazených polotovarů, ale především zvýšení informovanosti spotřebitele, který nemá šanci konečný výrobek běžně rozpoznat.“

Zajímavé je i to, že „z některých průzkumů vyplývá, že zhruba stejný počet zákazníků je motivován informací, že výrobek je dopečen ze zmrazeného polotovaru, stejně tak jako je zhruba stejný počet zákazníků touto informací demotivován (jde o skupiny cca 30% spotřebitelů),“ dodává Ing. Stanislav Musil.

Ministerstvo zemědělství má za to, že zavedení vyhlášky pro zvýšení informovanosti spotřebitelů splnilo svůj účel. „Rozsah používání technologie zmrazování pečiva dosahuje v některých druzích pečiva až desítek procent. Významný podíl objemu zmrazovaného pečiva i cukrářských výrobků v hmotnostním vyjádření i sortimentním zastoupení byl od nabytí účinnosti vyhlášky, tj. od 1. srpna 2012, dokladem, že řešení problematiky nebylo v žádném případě předčasné. Předpokládáme i nadále rostoucí podíl zmrazovaných výrobků v celkovém objemu tohoto sortimentu.“

„Státní zemědělská a potravinářská

inspekce (SZPI) vykoná ročně přibližně 36 000 kontrol, z toho v maloobchodní síti více než 70% (26 088 v roce 2012). Součástí běžné kontroly v maloobchodní síti je i kontrola správné praxe označování potravin, tedy i sortimentu pečiva. Zejména v období po začátku platnosti novelizace vyhlášky č. 333/1997 Sb. se SZPI zaměřila na kontrolu označování pekařských výrobků – uvádění údajů vztahujících se k čerstvosti. V tomto období bylo provedeno celkem 735 specificky zaměřených kontrol:

- 570 kontrol označování nebalených pekařských výrobků v maloobchodní síti – z toho bylo zjištěno porušení požadavků při 27 kontrolách,

- 74 kontrol označování nebalených cukrářských výrobků v maloobchodní síti – z toho bylo zjištěno porušení požadavků při 1 kontrole a

- 91 kontrol u výrobců nebalených pekařských výrobků – nebylo zjištěno porušení požadavků na označování pekařských výrobků (pozn.: zde se jedná o označení výrobku v průvodní dokumentaci).

Pozn.: Řada prodejců se informovala předem, jaké typy označení jsou v souladu s novelizovanou vyhláškou.

V rámci kontrol označování nebalených pekařských výrobků v maloobchodní síti byly zjištěny nedostatky nejčastěji u dobrovolných doprovodných údajů. To znamená, že u nebaleného pečiva ze zmrazeného polotovaru byly umístěny dobrovolné údaje vztahující se k čerstvosti pečiva (např. „Vždy čerstvé a křupavé“, „Čerstvé pečivo“, umístění těchto nepovinných údajů bylo v některých případech způsobitelné uvést spotřebitele v omyl). Dále bylo při kontrolách také zjištěno, že údaje „ze zmrazeného polotovaru“ a „rozmazeno“ nebyly uvedeny v blízkosti názvů pekařských výrobků, ale u názvů výrobků byly pouze grafické sym-



boly s tím, že vysvětlivky k těmto grafickým symbolům byly uvedeny na zvláštní ceduli v prodejně, což není přípustné,“ dodává Mgr. Pavel Kopřiva.

Jak se tedy zdá, nic dramatického se po zavedení nové vyhlášky neudálo. Pekaři i nadále používají při výrobě pečiva technologie zmrazování, obchodníci hotové výrobky nově označují (celkem obstojně), jak jim ukládá legislativa, a my všichni je kupujeme. Někdo víc, někdo míň, ale v průměru stejně.

My všichni máme ale možnost volby, náš výběr je vědomý a to je myslím důležité. Někdy zvolíme třeba křupavou kaiserku „ze zmrazeného polotovaru“ a jindy tradiční chléb, který nám vydrží dlouho čerstvý. Myslím, že není třeba nutně a za každou cenu dělit věci na dobré a špatné – ať už jde o pečivo, legislativu, nebo cokoli jiného. Možná stačí jen přijmout změny, které s vývojem přicházejí, a nebránit se jim...

Za vyjádření k tématu děkuji Ing. Daně Večeřové, ředitelce odboru komunikace Ministerstva zemědělství, Mgr. Pavlu Kopřivovi, tiskovému mluvčímu Státní zemědělské a potravinářské inspekce, a Ing. Stanislavu Musilovi, projektovému manažerovi Podnikatelského svazu pekařů a cukrářů v ČR.



Halaška

Chléb Bonvital

Doporučuje technolog společnosti Lesaffre Česko Luboš Halaška



Suroviny	Množství v kilogramech
Mouka žitná	42,5 kg
Mouka pšeničná speciál	7,5 kg
Bonvital	50 kg
Droždí	3 kg
Magimix Ritesa	1,2 kg
Magimix Originál	0,5 kg
Voda	73 kg
Těsto celkem	177,7 kg
Doba mísení	13 + 5 minut
Teplota těsta	26°C
Navážka	0,47 kg
Doba zrání	30 minut
Teplota kynutí	37°C
Vlhkost kynutí	75%
Doba kynutí	60 minut
Teploty pečení	230 – 200°C
Doba pečení	35 – 40 minut

Tvarohovo-čučoriedková štrúdlä



Odporúčajú technologovia spoločnosti Lesaffre Slovensko Jozef Pešta a Štefan Tóth

Suroviny	Hmotnosť na 1 ks	Dávka na množstvo múky
Múka T 512	0,350 kg	100%
Milla Back	0,035 kg	10%
Cukor	0,021 kg	6%
Ocot	0,007 kg	2%
Soľ	0,005 kg	1,5%
Voda (4°C)	0,140 kg	40%
Milla Ziehplatte (na zamiesané cesto)	0,140 kg	25%
Cesto spolu	0,70 kg	
Tvarohová náplň (na cesto)	1,26 kg	180%
Čučoriedková náplň (na cesto)	0,21 kg	30%
Celkom	2,17 kg	
Miesenie	4 minúty pomaly + 6 minút rýchlo	
Teplota cesta	18 – 20°C	
Odpočívanie cesta	15 – 20 minút (medzi prekladaním)	
Delenie cesta	0,7 kg / kus	
Tvarovanie	štrúdlä	
Pečenie	230 – 240°C / 17 – 20 minút	

Zmiešame všetky suroviny a vymiesime tuhé cesto. Vymiesené cesto preložíme (3–3–3) ľahkým margarínom. Medzi každým preložením necháme cesto odležať v chlade 15 – 20 minút. Množstvo cesta, ktoré nám udáva receptúra, rozváľame na hrúbku 1,5 – 2,0 mm do tvaru štvorca. Na cesto rozotrieme tvarohovú náplň. Čučoriedkovú náplň nadávujeme k hornému okraju cesta. Štrúdlä zrolujeme, uzavrieme konce, potrieme olejom, na povrchu naperforujeme a dáme piecť. Po upečení a vychladnutí nakrájame na požadované rezy. Môžeme dozdobiť práškovým cukrom.



MOBILNÍ KANCELÁŘ IV

text: Igor Nosek
foto: archiv Lesaffre

V již čtvrtém dílu seriálu Mobilní kancelář vám přiblížíme aplikace, které vám mohou usnadnit nakupování. Pomůžeme vám ověřit si ceny výrobků a jejich hodnocení dalšími nakupujícími, seznámíme vás také s nákupním seznamem, který ulehčí přísloví „co není v hlavě, musí být v nohách“, a nakonec poradíme, jak spravovat dluhy ze společných nákupů. Níže naleznete několik aplikací, které se dají stáhnout zdarma přes aplikaci Obchod Play, která je automatickou součástí operačního systému Android.

HEUREKA.CZ



Na Heurece můžete porovnat ceny produktů z nabídky českých e-shopů. Heureka.cz je nezávislý nákupní rádce, který vás kompletně provede procesem on-line nakupování. Možná již dnes na počítači používáte servery, jako je Heureka.cz nebo Zboží.cz. Heureka vyvinula aplikaci pro mobilní zařízení, která umožňuje používání služeb Heureka.cz i mimo kancelář. Díky této aplikaci můžete porovnávat ceny kdekoli, nejnížší ceny budete mít na dosah ruky. Můžete tak snadno zjistit přímo v obchodě, nakolik je „akční cena“ zboží, které chcete, opravdu akční a jestli jej nelze koupit levněji přes internet.

PUMPDROID



Jak pro firemní, tak i soukromé nakupování se může hodit aplikace Pumpdroid, která vám pomůže najít nejbližší čerpací stanice s aktuálními cenami paliv. Jste-li ve městě, kde to moc neznáte, a potřebujete načerpat palivo, jednoduše si spustíte aplikaci, která vám zobrazí nejbližší čerpací stanice včetně aktuální ceny vašeho paliva. Aplikace

umí vyhledávat i trasy a zobrazovat čerpací stanice na trase, takže se můžete rozhodnout, na které čerpací stanici zastavíte a natankujete. Současně však aplikace ukazuje pokuty, které dané čerpací stanici udělila ČOI, takže máte i informaci, kde určitě netankovat.

NÁKUPNÍ SEZNAM



Určitě se vám již stalo, že jste si lístek s nákupním seznamem zapomněli doma. Není proto nic lehčího, než si nákupní seznam zapsat přímo do telefonu. Aplikace nákupní seznam umožňuje nejenom jeho zapsání, ale má i další výhody. Například lze nákupní seznam také poslat formou SMS, emailem nebo přímo pomocí aplikace na další telefon s danou aplikací. Aplikace vám tedy pomůže organizovat, sdílet s ostatními (třeba s partnerkou) a spravovat vaše nákupy.

Při organizování svých nákupů můžete vytvořit různé nákupní seznamy, přidat ceny, obrázky a čárové kódy na věci, které potřebujete – tyto funkce asi nevyužijete při běžném nákupu potravin, ale například ke zpřehlednění vánočních nákupů se mohou hodit.

Nákupní seznam lze synchronizovat s další osobou. V obchodě pak stačí otevřít váš seznam a zaškrtnout všechny položky, které jste si již koupili, aby je partnerka nekoupila podruhé.

DLUŽNÍČEK



Dlužníček je zajímavá aplikace pro všechny kamarády, spolubydlící a skupiny lidí, kteří hledají způsob, jak nejlépe vyřešit společné výdaje. Dlužníček se vám může hodit při organizování oslav nebo výletů, kdy se chcete na nákladech podělit stejným dílem, ale různí lidé platí různé částky. Do aplikace zadáte, kdo co a za koho platil, a aplikace spočítá, kdo komu dluží a kolik. Aplikace navíc minimalizuje počet transakcí mezi jednotlivými členy skupiny. To někdy vede k překvapivým instrukcím o tom, kdo má komu kolik zaplatit, ale když si to přepočítáte, zjistíte, že je to opravdu správně.

V příštím dílu našeho miniseriálu se podíváme na oblíbené aplikace v kategorii „životní styl“.

Jak jsem poznával Košice

Když jsem při nedávné návštěvě u rodičů zmínil, že pojedu na služební cestu do Košic, jinak duchem spíše nepřítomný otec pookřál. Kdysi (1972) sloužil v Košicích na vojně u letectva (jako „proviantřák“) a nostalgicky na tu dobu vzpomíná. Porce pro piloty byly zjevně slušné...

Nejen pro něj, ale i pro mnoho dalších Čechů mají Košice nádech vzdáleného města, kam trvá cesta nekonečně dlouho, a kde se žije a mluví „jinak“. Já do Košic jezdím a létám sice nepravidelně, ale zato již dlouho. A mám Košice a Košičany (i Košičanky) rád.

Můj vztah ke Košicím ale procházel složitým vývojem. První osobní kontakt s Košicemi spadá do školních let, kdy nás naše olomoucká základní škola vyslala na výměnný pobyt do Rožňavy; a právě v Košicích jsme přestupovali z jednoho vlaku na druhý. Je to ospalá vzpomínka na chladnou šed' nádraží v období konce socialismu v Československu. Z dnešního pohledu trochu „hard core“. Po

nocí strávené ve vlaku ČSD (odjezd z Olomouce ve 22:00, příjezd do Košic v 6:00) jsem si řekl, že do Košic už nikdy v životě nechci jet. Košice za to nemohly, kdybych tímto způsobem cestoval do Ráje, dopadlo by to stejně.

Košic hledat svou ztracenou Julku (hraje Ivona Krajčovičová), s níž si začal vášnivý románek během jejího pracovního pobytu v hlavním městě tehdejšího Československa. Julka je Košičanka, je vášnivá, ohnivá a žádný český muž jí neodolá. Jejich vztah pak sice rázně ukončí hru-



KOŠICE2013
EURÓPSKE HLAVNÉ MESTO KULTÚRY

Druhá vzpomínka je o něco mladší a je spojena s prvním zhlédnutím filmu „Jako jed“ koncem osmdesátých let. V něm „stařec“, zamilovaný hlavní hrdina (hraje Zdeněk Svěrák) odjíždí z Prahy do

bou silou Julčin manžel a následně právními kličkami manželka záletníka, ale já jsem po zhlédnutí filmu dlouho žil v pubertální představě, že Košice jsou plné silně opálených brunetek, které vášnivě čekají na

příjezd svých milenců, zejména z Prahy (a možná i z Olomouce).

Třetí – a tentokrát úspěšný – pokus o získání mého srdce Košice podnikly na počátku tohoto tisíciletí. Pracovně jsem jezdil (vlastně létal) do Košic za účelem provedení auditu Lesaffre Slovensko. Sídlo jsme tedy měli v Trebišově, asi 50 km východně od Košic. Z různých důvodů jsme tehdy pobývali v hotelu Slovan, který stál již za vojákování mého otce. V mých časech byl hotel již poněkud vyžilý a v jeho suterénu nabízeli pánové velké váhy a nízkého IQ „pekné, čisté dievčatá“. Nikdy jsem jejich nabídky nevyužil, nemohu posoudit. V té době také v Košicích bylo možné spatřit auta té nejvyšší cenové hladiny. V Paříži ještě nebyla, v Košicích již ano.

Již tehdy jsem ale začal objevovat také krásu tohoto druhého největšího města Slovenska (240 tisíc obyvatel). Historické centrum je velmi zachovalé a neobvykle rozsáhlé, navíc postupně prošlo rekonstrukcí. Kromě památek, na které moc nejsem, jsem ocenil postupné budování staveb pro praktický život. V Košicích můžete jít na hokej a máte kam; navíc hrají docela slušně a pivo a párek mají také v pořádku. Nejen v centru, ale i v okolí vzniklo několik hotelů všech kategorií. I slavný hotel Slovan se dočkal zásadní rekonstrukce a dnes patří skupině Hilton (pod názvem DoubleTree). Letištní terminál obdržel moderní přístavbu a přitom si naštěstí zachoval svůj lidský rozměr, takže se stále jedná spíš o krásnou a pohodlnou autobusovou zastávku. Navíc kolem centra byl vybudován okruh městských dálnic, takže doprava je snadná. Moderní obchodní centra jsou jak na okraji města, tak v jeho středu. V Košicích bude sice třeba zútlunít paneláková sídliště, která vznikla v rámci budování průmyslu, ale to je běh na dlouhou trať (nejen v Košicích).

Originální je dětská železnice v části zvané Alpinka. Postavena v padesátých letech, nyní opět slouží jako atrakce pro děti (a dospělé). Jedná se o trať o rozchodu 1m, která má celkem tři stanice a je v provozu zejména v letní sezóně. Na stejné straně Košic najdete i zoologickou zahradu, kde nechybí velbloudi a tučňáci. Tučňáci se ke Košicím hodí, v zimě tam často fouká („profukuje z Maďarska až do Polska“) a jistě jim není horko. O velbloudy bych se ale bál...

Dalšímu rozvoji města jistě prospěje, že byly Košice minulý rok Evropským hlavním městem kultury, a to společně s Marseille. Tento projekt přinesl do města výrazné oživení a

NA VÝLET DO KOŠIC – JAK CESTOVAT

Cesta do Košic prozatím trvá déle, než odpovídá jejich vzdálenosti (odkudkoliv). Z Olomouce je to 410 kilometrů, tedy přesně stejně daleko jako do Budapešti. Zatímco do Budapešti přijedete při respektování předpisů pohodlně za 4 hodiny (včetně jedné krátké zastávky na kafe), do Košic to pod 5 a půl hodiny nezvládnete. Na vině je dopravní infrastruktura jak na česko-slovenském pohraničí (úsek Rožnov – Makov – Bytča), tak mezi Žilinou a Ružomberkem. Je třeba ale uznat, že to bývalo horší; další zlepšení situace je navíc na cestě, protože Slovensko



↑ Štátné divadlo na Hlavnej ulici (foto: Zdenko Lipták, www.fotoliptak.sk)

v jeho rámci probíhají nesčetné kulturní akce. Praktickým důsledkem je několik zrekonstruovaných budov a areálů, která samozřejmě zůstanou k dispozici i po skončení projektu. Nemohu nezmínit, že nový účel využití dostala i kasárna, v nichž můj otec absolvoval první měsíc vojny, takzvaný přijímač.

staví dálnice jako o závod a do dvou let čekám zkrácení cesty o 45 minut díky dokončení minimálně 3 dálničních úseků na východě Slovenska. (A až to uvidíte na vlastní oči, užasnete: dálnice v tunelech a na převysokých mostech jako v Alpách.)

Vlakem do Košic dojedete relativně →

životní styl/životný štýl

stejně rychle (pomalu), ale ušetříte si několik hodin řízení a užijete si pohodlí jídelního vozu, kde na vás dýchne sice poněkud archaická, ale příjemná atmosféra. První pivo vás naladí a pak již jen koukáte na zasněžené vrcholky Tater.

Třetí možnost cestovat do Košic je letadlem. Z Bratislavy kdysi létalo několik spojů denně, dnes jsou to sice jen dva, ale i to stačí. Nejedná se o let v pravém slova smyslu; jde spíše o skok, kdy fáze startu je plynule vystřídána fází přistání. Vzdušná vzdálenost mezi Bratislavou a Košicemi je totiž jen asi 310 km, což při cestovní rychlosti moderních letadel kolem 850 km/h opravdu není mnoho. Pojízdním po ranveji v Bratislavě a v Košicích strávíte skoro stejně času jako letem samotným. Letecká doprava ale vyžaduje přítomnost na letišti dost dlouho před odletem, a když to posčítáte, časově to z Olomouce vyjde stejně jako autem. Lety z Prahy jsou rovněž 2x denně, stejně jako z Vídně.



↑ Kulturpark - bývalé kasárne

Pokud toužíte po dalších faktech o Košicích, využijte následující odkazy:

- www.visitkosice.eu
- www.kosice.sk
- www.kosice2013.sk
- cs.wikipedia.org/wiki/Košice

A chcete-li si ověřit, jak je to s Košičankami, stavte se tam!



↓ Pohľad zhora na Hlavnú ulicu (historické centrum Košíc)



TROCHA HISTORIE ANEB JAK SE VLASTNĚ MLUVÍ V KOŠICÍCH

Historie Košic je dlouhá a složitá. Jisté je, že Košice (pod různými názvy) byly na svém místě déle, než sahají písemné záznamy. Další jistota je, že v Košicích nikdy nežil jen jeden národ. Přetlačovali se tu Slováci, Maďaři a Němci, a to za účasti Židů, Poláků, Romů, Rusínů a Ukrajinců, a taky pár Čechů. Již to, že název města existuje v tolika jazycích, napovídá, že město se stalo domovem lidí různých národností.

<i>slovensky/česky</i>	Košice
<i>maďarsky</i>	Kassa
<i>německy</i>	Kaschau
<i>ukrajinsky</i>	Кошиці
<i>romsky</i>	Kasha
<i>hebrejsky</i>	קושיצה
<i>polsky</i>	Koszyce
<i>latinsky</i>	Cassovia
<i>chorvatsky</i>	Kašava
<i>francouzsky</i>	Cassovie

V soutěži o většinu ve městě původně, do poloviny 16. století, vedli Němci. Pak převzali vedení Maďaři. Ale vítězem jsou nakonec Slováci. Zejména po druhé světové válce, také díky budování těžkého průmyslu, přicházelo do Košic slovenské obyvatelstvo v takových počtech, že se „neslováci“ stali opravdu menšinou. Připomínkou maďarské historie jsou všudypřítomná jména: mezi našimi zaměstnanci pracujícími v Košicích téměř nenajdete slovenské příjmení. Nakonec i Svěrákova milénka byla „Tomčányiová“ a její tchýně uvítala záletníka maďarsky.

OSMISMĚRKA O CENY

Vážení čtenáři,
děkujeme vám za přízeň v roce 2013 a níže vám přinášíme osmisměrku pro zkrácení dlouhých zimních večerů. Tajenku zašlete společně se svým jménem a adresou do 28. února e-mailem na adresu kubalova@lesaffre.cz.

Deset vylosovaných výherců od nás obdrží designovou nákupní tašku ECOZZ.



D	E	A	P	K	G	Á	M	L	É	Č	N	Á	V	O	C	I	N	Č	E	N	U	L	S	A	L	K	X
I	C	T	O	E	L	V	Í	N	E	Č	E	P	S	A	F	I	N	S	T	A	N	T	L	Y	K	U	T
L	J	S	V	Ř	U	O	R	É	T	R	A	T	S	R	A	E	Ň	L	P	Á	N	O	K	O	Č	M	E
U	E	A	I	Í	T	H	D	Ě	B	O	A	Y	O	A	P	E	R	M	E	X	I	C	K	Á	M	E	N
O	V	P	D	L	O	C	E	N	A	T	S	S	N	V	F	O	R	M	A	N	S	K	Á	K	É	R	D
R	G	A	L	A	P	E	Ř	I	N	A	T	A	D	Í	N	S	Y	N	I	L	A	M	V	S	R	U	L
I	U	Z	O	T	A	Ř	A	Í	D	Ž	O	R	D	L	R	F	M	F	R	N	R	E	A	R	K	Ň	I
G	S	Z	V	I	N	O	S	Ó	J	O	V	Á	V	H	O	A	Á	A	Y	K	K	M	P	E	T	K	F
I	T	I	Á	V	Ř	U	L	E	A	I	S	Ě	M	S	V	J	G	E	K	M	U	V	N	V	L	O	E
N	A	P	O	N	R	Z	A	Á	O	L	N	Í	U	S	I	H	O	R	V	O	O	C	A	E	A	V	E
A	L	A	D	O	V	S	I	O	V	L	A	Š	T	O	V	I	Č	K	A	B	V	N	L	S	K	Á	Ž
L	V	Í	V	B	C	O	V	B	P	H	E	F	I	F	P	L	E	A	R	M	R	Á	I	A	A	C	O
K	J	I	L	O	V	N	E	Á	N	N	T	Í	C	T	M	O	R	S	P	A	H	Ú	B	S	I	C	N
R	N	A	Š	I	T	Í	N	R	É	T	U	K	E	T	A	N	S	T	Í	N	T	N	A	T	S	N	I
Y	H	P	Č	Ň	Ě	V	E	T	D	O	R	T	Í	K	G	A	T	A	Ř	D	S	C	T	H	E	Ů	L
S	M	L	É	K	O	V	B	N	N	N	U	O	K	O	I	S	V	L	P	L	Í	O	S	V	R	É	B
T	S	A	F	L	E	V	A	I	N	L	L	M	L	S	M	E	É	I	K	E	Č	Á	L	O	K	T	U
A	V	E	L	O	P	R	Á	K	E	Č	Ů	B	O	I	I	T	V	A	R	O	H	C	L	O	Č	E	L
L	E	S	A	F	F	R	E	Ý	V	O	L	S	Á	M	X	I	M	T	N	A	S	S	I	O	R	C	O
A	T	K	E	F	R	E	P	E	!	S	U	N	O	B	S	R	E	K	A	B	L	A	F	A	D	O	S

V osmisměrce hledejte tučně vyznačená slova. Tajenku tvoří 58 znaků.

Znáte sortiment **LESAFFRE** Česko? Naše nabídka pro pekaře je opravdu široká...

DROŽDÍ: ČERSTVÉ: FALA, NOLI, VIVO, PERFEKTA, BENEVIA, FERMIN KVASAC, TURUL; SUŠENÉ, INSTANTNÍ: SAF INSTANT; TEKUTÉ: KASTALIA.

PEKAŘSKÉ SMĚSI: BARTNIK, BONVITAL, CROISSAT MIX MÁSLOVÝ, FORMANSKÁ, MEXICKÁ, MLÉČNÁ, SEVERSKÁ, SLUNEČNICOVÁ, SÓJOVÁ, ZRNOPAN.

ZLEPŠUJÍCÍ PŘÍPRAVKY: MAGIMIX: DILUO, FROST, HALB, KAISER, KRYSTAL, ORIGINAL, PAF, RITESA, ROLIX, SOFT; SOLUBL'IN, XTENDLIFE. NÁPLNĚ: ČOKONÁPLŇ, KALTKRÉM, MAKOVÁ, MERUŇKOVÁ, OŘECHOVÁ, POVIDLOVÁ, VIŠŇOVÁ. OSTATNÍ SUROVINY: FILLSTABIL, GLUTOPAN, GUSTAL, BAKER'S BONUS, NEVLHNOUCÍ CUKR, PIZZA PASTA, STARTÉR: SAF LEVAIN; TUKY, MARGARÍNY.

Něco v našem sortimentu ale nenajdete...

BLAF, BŮČEK, DORTÍK, HLÍVA, KLAS, KOLÁČEK, LEČO, MALINY, MANDLE, MISO, MLÉKO, NOŽE, OCET, OKOUN, POLEVA, SODA, SŮL, TALÍŘEK, TVAROH, VÁL, VEJCE, VODA.

Ale život není jen **PEČENÍ**...

ČAJ, ČÍST, KÁVA, OBĚD, PEŘINA, SÍT, SNÍDAT, ŠITÍ, TANEC, VÍNO...

Vaše **VLAŠTOVIČKA**.



POTŘEBUJETE PORADIT?

Kontaktujte naše profesionály.



Josef Felgr
obchodní ředitel
+420 606 710 054
felgr@lesaffre.cz



Jan Kozák
key account manager
+420 733 169 619
kozak@lesaffre.cz



Jan Pavlů
vedoucí prodeje - pekárny
+420 606 780 057
pavlu@lesaffre.cz



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



Luboš Halaška
pekař - technolog
+420 606 727 602
halaska@lesaffre.cz



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



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