

vlastovka

Časopis pro partnery a zaměstnance společnosti Lesaffre Česko, a.s.

A large group of cyclists in various colored jerseys and helmets are riding down a street during a race. The street is lined with buildings and trees. In the foreground, a man in a white t-shirt and a white cap is riding a bicycle with a basket on the back. He is looking towards the camera. The cyclists are in a dense pack, moving away from the camera.

Srovnání cen pekařských výrobků u nás a v zahraničí

Unikátní výzkum... / strana 22

V Paříži se sešli nejlepší pekaři
světa... / strana 5

Jak se žije pekařům
v Čechách a na Moravě?
Zeptali jsme se jich... / strana 9



Pečivo ze směsí Inventis je přesně takové, jaké si spotřebitelé žádají:

- svým složením podporuje zdravý životní styl,
- svým vzhledem zaujme,
- má rozmanité chutě a vůně,
- je atraktivní.



Vyberte si směsi pro výrobu kvalitního chleba a pečiva ze sortimentu značky Inventis. Naši pekaři - technologové Vám poradí, pomohou a doporučí nejvhodnější způsoby výroby a prodeje pečiva.

Nabídněte zákazníkům zdravé, chutné a kvalitní pečivo!

www.lesaffre.cz

Už dávno jsem se vám chtěl přiznat, ale nebyla příležitost. Teď to ale konečně udělám – mám moc rád čerstvé pečivo. A nesnáším protivné prodavačky. Jakou to má souvislost? Vysvětlím.

K první části doznání: Pokud nejsem na cestách, chodím se často „projít“ kolem našeho pekařského centra. Vůně čerstvě upečených výrobků je cítit už z dálky. Pro mne je to jako magnet a jdu za svým cílem – ukořistit čerstvě upečený kousek čokoliv, co prošlo etážovkou nebo rotačkou. Prostě nemůžu jinak. Jenom musím dávat pozor, aby nějaké vzorky zůstaly pro svůj původní účel... Když jdu kolem pěkné prodejny pečiva, z níž vychází vůně čerstvých výrobků, chovám se stejně. Šup dovnitř, ukořistit něco malého na zub a potom si to vychutnám. Něco hned, zbytek doma (pokud mi žena a děti kousek nechají, ještě že Adélka zatím nemá zuby).

A teď ke druhé části: Protivné prodavačky mi dokážou pokazit radost. A co víc, dokážou pokazit i dobrou práci pekařů. Ono upéct není jen tak, je to dřina a zabere to čas. A pak „nějaká taková“ úplně pokazí celý dojem. Nepříjemná, pozdravu se člověk nedočká, oblečená jako paní Kiliánová z filmů o básnících. Pečivo nabírá z přepravky kdesi pod pultem a vkládá do igelitových sáčků – někdy příliš malých na to, aby se pečivo nevysypalo už přímo na pultě nebo vzápětí v mých rukou. Nabídka výrobků nikde, pouze na skříni v rohu visí ušmudlaný papír s ručně psaným ceníkem. A paní „prodavačka“ si celou dobu, co mě obsluhuje, povídá s kamarádkou, co se zastavila na kus řeči. Tak sem už nevkráčím! Samozřejmě, že nemluví o vaší prodejně. Nebo si nejste úplně jisti? Zajděte si to raději ověřit, nejlépe inkognito. Mám dojem, že skoro všichni čeští pekaři umí výborně upéct, ale ne všem se také daří dobře prodávat vlastní práci.

Nemám na mysli prodejny potravin, kde se pečivo prodává jako součást širokého sortimentu a kde toho pekař moc nezmůže. I když paradoxně právě v těchto prodejnách, zejména v těch patřících zahraničním řetězcům, je úroveň prodeje pečiva často docela slušná. Možná proto, že tam chybějí „české prodavačky“, a asi také proto, že náš „český způsob prodeje“ byl převálcován diktátem ze zahraniční centrály.

Chci se zmínit hlavně o těch prodejnách, které provozují pekaři sami, a kde mohou rozhodovat o tom, jak se prodává. Vlastní prodejnu má už spousta českých pekařů, a často více než jednu.

Vybavení prodejny stojí peníze a „lepší“, tedy školená a kompetentní, prodavačka taky. Ale investovat do prodejny, způsobu prezentace zboží a právě do kvalitních prodavaček se vyplatí. Zákazníci přijdou častěji a budou se vracet. Budou ochotni zaplatit o padesátník nebo korunu navíc za každý kousek. A koupí víc, když jim to někdo nabídne. („Nechtěl byste ochutnat tuhle housku, je právě upečená, vezměte si dvě na zkoušku a příště nebudete chtít nic jiného!“)

I u nás už narazíte na dobré prodejny pečiva a další stále přibývají. Budu se těšit, až jednoho dne najdu ty špatné. A vzdávám hold těm prodavačkám a prodavačům pečiva, kteří dělají dobře svou práci už dnes.

Přeji vám i sobě, aby těch dobrých bylo stále víc. A taky pěkné počení tohoto, už třetího, čísla Vlaštovky.

Tomáš Pošík

Bio semináře byly úspěšné / Mistrovství na horských kolech / Nejlepší pekaři světa se sešli v Paříži

4 tiskové zprávy

Střední škola hotelová a služeb v Kroměříži

6 personalistika

Technická skupina Olomouc

7 o firmě

Lesaffre Austria

7 představujeme

Pekařství Fall s.r.o. / Pekařství Balabán

9 rozhovor

Moderní alternativy výroby pečiva

15 pekařina

**Dotkni se nebe, dotkni se sebe!
Lanové centrum PROUD**

16 životní styl

Droždí a jeho proměny

17 droždí

**Pestrý svět fermentačních technologií
firmy IsernHäger**

20 technologie

Bageta

21 receptury

Je u nás pečivo drahé nebo levné?

22 ekonomika

Radíme: pekařská prodejna II.

24 radíme

Sudoku o ceny

26 zábava

Vydává: Lesaffre Česko, a.s.

Informace obsažené v tomto časopise nesmí být kopírovány nebo jinak šířeny bez souhlasu vydavatele.

Členové redakční rady:

Marcela Janková, Vendula Malichová, René Müller, Dita Müllerová, Tomáš Podivinský, Zdeněk Složil

Fotografie na titulní straně: autor Jaroslav Kocián, www.kocian.net

Design a grafická úprava: AdMark s.r.o., www.admark.cz

Název tisku: Vlaštovka

Periodicita vydávání: čtvrtletně

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

Číslo a den vydání: 3. číslo, vydáno 4. 6. 2008

Evidenční číslo: MK ČR E 17878

Uzávěrka tohoto čísla byla 2. 6. 2008

Bio semináře byly úspěšné

V minulém čísle Vlaštovky jsme vás zvali na pekařské semináře zaměřené na problematiku bio, které se uskutečnily 8. a 10. dubna v Pekařském centru společnosti Lesaffre Česko v Olomouci. Během dvou dní jsme přivítali okolo 40 účastníků z více jak 15 pekáren.

Hlavní náplní seminářů byla prezentace Ing. Trávníčka, odborníka na bio problematiku, jejíž téma znělo: „Zpracování biopotravin“ s následnou ochutnávkou pečiva z pekařských bio směsí, nabízených společností Lesaffre Česko.

Z prezentace si všichni účastníci, kromě materiálů obsahujících důležité informace ohledně výroby a zpracování biopotravin, odnesli i cenné informace o požadavcích a podmínkách nutných



pro zavedení výroby bio pečiva. V neposlední řadě se účastníci mohli dozvědět jak a kým budou kontrolováni pokud se pro bio pečivo rozhodnou a také informace o platné legislativě v této oblasti.

Bio semináře měly přiblížit pekařům tento nastupující trend z odborného hlediska, pomoci jim při získávání potřebných informací a ulehčit rozhodování, zda péct či nepéct bio.

Další důležité informace o problematice biopotravin a ekologického zemědělství naleznete na internetových stránkách společnosti PRO-BIO, www.pro-bio.cz



text / Dita Müllerová

foto / Jaroslav Kocián

Přijďte se pobavit a změřit svoje síly na Mezinárodní mistrovství pekařů a cukrářů na horských kolech

Patříte mezi nadšence, kteří se rádi prohánějí na horském kole po českých, moravských i slezských lesích, kopcích a horách? Chtěli byste změřit své síly s podobně založenými lidmi? Máte rádi zábavu a adrenalin?

Neváhejte, přijďte si zazávodit a pobavit se v sobotu 23. 8. 2008 na Mezinárodní mistrovství pekařů a cukrářů na horských kolech do Leštiny na Šumpersku. Společnost Lesaffre Česko, jako jeden z hlavních partnerů Maratonu, ve spolupráci s Pekařstvím Leština a Cykloklubem Morava pro vás připravili závody na 30 km a 50 km, kterých se mohou zúčastnit všichni žáci, uční a studenti potravinářského učiliště nebo oborů pekař, cukrář, mlynář. Také se mohou účastnit zaměstnanci, majitelé, samostatní podnikatelé a učňovští mistři z firem působících v oblasti pekárenství, cukrářství nebo mlynářství.



Start Maratonu v roce 2007

Připraven je bohatý doprovodný program v podobě promítání Maratonu 2007 nebo Country večera s táborákem. I na letošním ročníku, stejně jako loni, najdete Pekařské depo společnosti Lesaffre Česko, kde se budete moci občerstvit a načerpat nové síly. Zároveň budeme mít pro

všechny účastníky kategorie „pekař/pekařka“ připraveny dárky, soutěže a zkušeného maséra, který zregeneruje unavené svaly.



Vyhlášení vítězů v roce 2007

Přijďte si změřit své sportovní síly a pobavit se společně s ostatními. Těšíme se na vás v Pekařském depu společnosti Lesaffre Česko. Bližší informace najdete na příloženém letáčku nebo na www.cyklomorava.cz

V Paříži se sešli nejlepší pekaři světa

Na přelomu března a dubna se stala Paříž centrem všech pekařů a cukrářů, neboť se zde uskutečnil již tradiční veletrh Europain & Intersuc 2008. Jeho součástí bylo také Mistrovství světa pekařů (Coupe du Monde de la Boulangerie), kde se sešli ti nejlepší z nejlepších, aby změřili své síly a vybrali vítěze – nejlepší pekařský tým světa.



Pekařský tým Polska při prezentaci svých výrobků

Pekařského klání se zúčastnilo celkem 12 soutěžních týmů: 3 nejlepší týmy z roku 2005 se kvalifikovaly automaticky – USA, Francie, Japonsko; 9 týmů bylo vybráno v rámci regionálních kol Poháru Louise Lesaffra, která se konala v loňském roce – Turecko, Mexiko, Taiwan, Argentina, Polsko, Švédsko, Španělsko, Itálie a Nizozemí.

Soutěžilo se od soboty 29. 3. do úterý 1. 4. vždy od ranních hodin až do pozdního odpoledne v kategoriích: bagety a speciální pečivo, jemné pečivo, cukrářský výrobek a umělecký výrobek. Téma pro umělecký výtvor znělo „Chléb: symbol vaší země.“ Každý den změřily svoje síly 3 týmy a na konci každého soutěžního dne probíhalo hodnocení poroty složené ze špičkových odborníků celého světa. Aby byla zaručena objektivita soutěže, byla porota složena pouze ze zástupců těch zemí, které se na Mistrovství světa pekařů neprobojovaly. Hotové výrobky byly hodnoceny podle 3 kritérií: chuť, vzhled a technika. Rozhodování poroty bylo velmi náročné díky značně vyrovnaným výkonům a vysoké profesionální úrovni všech týmů.

Nakonec zvítězil pekařský tým Francie, ve kterém po celou dobu soutěže panoval opravdový týmový duch a vysoká profesionalita. Stříbrný post obsadil pekařský tým Taiwanu a bronzoví skončili pekaři z Itálie. Pro francouzské pekaře je vítězství o to emotivnější, neboť se jim tuto prestižní soutěž nepodařilo vyhrát dlouhých 12 let.

Ve druhém čísle Vlaštovky jsme vás informovali, že český pekařský tým usiloval o kvalifikaci na Mistrovství světa pekařů v rámci Poháru Louise Lesaffra, který se uskutečnil v září loňského roku v Poznani při příležitosti konání potravinářského veletrhu Polagra. I přes velmi dobrý výkon se mu však postoupit nepodařilo. Nicméně díky společnosti Lesaffre Česko, která se podílela na přípravě českého týmu a pozvala všechny jeho členy na pařížský veletrh Europain, mohli soupeření ostatních týmů sledovat alespoň jako diváci. Kromě veletrhu si mohli také prohlédnout významné pařížské památky. Součástí byl i jednodenní seminář v pekařském centru společnosti Lesaffre v Lille, kde jim francouzští kolegové předvedli nejnovější pekařské technologie a seznámili je s novými trendy v pečení.

A na závěr veletrhu Europain & Intersuc 2008 v číslech:

- 644 vystavovatelů z 25 zemí
- 86 367 návštěvníků ze 143 zemí
- rozloha výstavní plochy: 80 000 m²
- představeno 32 novinek
- 7 oblastí: průmyslové pekařství, řemeslné pekařství, jemné pečivo, zmrzlinářství, cukrářství a čokolády, vzdělávání, obchod



Vítězný tým Francie



Seminář v Lille



Seminář v Lille



2. řada zleva: Radim Broda, členové českého pekařského týmu (Bohumil Kubiček, Libor Forman a Libor Jirů). 1. řada zleva: Ing. Stanislav Musil (předseda Podnikatelského svazu pekařů a cukrářů) a Tomáš Podivinský na stánku Lesaffre na Europainu 2008.

V současné době často čteme v novinách nebo slyšíme v rádiu, že kvalifikovaných odborníků – řemeslníků je na trhu práce nedostatek. O pekařích to platí dvojnásob.

Kde je zakopaný pes? Je dostatek příležitostí vyučit se pekařem? Je o pekařské řemeslo mezi mladými zájem?

Navštívili jsme Střední školu hotelovou a služeb v Kroměříži a oslovili ty, kdo se podílí na zajištění výuky pekařského řemesla: ing. Petra Hajného, ředitele školy, a pana Pavla Peška, zástupce ředitele pro odborný výcvik.



Pan Kusala – mistr školní pekárny

Můžete, prosím, na úvod představit možnosti, které vaše škola poskytuje zájemcům o pekařské řemeslo?

PH: Naše škola nabízí tříleté střední vzdělání s výučním listem. Po absolvování středního vzdělání s výučním listem také dvouleté maturitní zkouškou. V rámci studia tříletého oboru pekař absolvují studenti ve školním roce střídavě jeden týden teoretické výuky a jeden týden praxe. Ve spolupráci s Univerzitou Tomáše Bati je možno absolvovat bakalářský program v oboru potravin.

PP: Praxe probíhá zejména ve školní pekárně, kde se studentům věnují dva mistři. V externích pekárnách získávají zkušenosti ve druhém a třetím ročníku po dobu asi 2 měsíců v prů-

běhu školního roku. V současné době praxe probíhá v Pekařství Espresso v Holešově a v TESCO Kroměříž. Formou odborných exkurzí se studenti seznamují s provozem velkých pekáren. Odborné exkurze provádíme v pekárnách Hanka Prostějov, Slezská pekárna Opava, Pekařství Svoboda – Brežik ve Zlíně a Lesaffre Česko v Olomouci. Mimoto mají možnost využít nepovinných stáží v tuzemsku či v zahraničí po dobu prázdnin.

Jak hodnotíte aktuální situaci pekařů na trhu práce? Jedná se o dlouhodobý stav?

PH: Postavení pekařského řemesla prošlo od devadesátých let velkými změnami. Začátkem devadesátých let, kdy byl patrný velký rozvoj malých pekáren, byl i velký zájem o studium pekařských oborů. Během doby však mnoho malých pekáren zaniklo, v kontextu náročného financování a řízení pekáren opadlo původní nadšení investovat do vlastní výroby. Tak se zúžily možnosti uplatnění vyučených pekařů. Ke snížení zájmu o pekařské řemeslo u mladých lidí přispěl, myslím, i fakt, že gymnázia nabízejí možnost všeobecného vzdělání zakončeného maturitní zkouškou studentům, pro které by bylo výhodnější vyučení v oboru. Výsledkem je velký počet mladých se všeobecným vzděláním, kteří se však nemohou věnovat odbornému řemeslu. A tak vzniká situace, kdy je na trhu práce nízký počet vyučených odborníků.

Napadá vás, jak tuto situaci změnit?

PH: Myslím, že by pekaři měli více demonstrovat svůj zájem o vyučení řemeslníky. Mohli by tak motivovat mladé lidi, kteří by již na začátku studia měli jistotu dobrého zaměstnání. Jedním z možných řešení je oslovit žáky základních škol a jejich rodiče v místě provozovny pekárny. Seznámit je s možnostmi budoucího zaměstnání a „vypěstovat si“ své pekaře.

Ze strany školy přicházíme s novou iniciativou a tou je nabídka rekvalifikačních programů. Škola vypracovala v rámci programu OPRLZ, který byl financován z Evropských sociálních fondů a ze státního rozpočtu ČR, rekvalifikační program v oboru pekař. Pekárny se s námi mohou domluvit



Praxe ve školní pekárně – 1

na rekvalifikačním programu na „míru“. Jejich zaměstnanci tak mohou výrazně zlepšit své odborné znalosti v pekařském oboru – a to za relativně krátkou dobu 9 týdnů. Uvažujeme i o zavedení nové formy studia, a to jednoletého studijního rekvalifikačního programu pro pekaře.

Za exkurzi do školní pekárny a za ilustrační fotografie patří poděkování panu Pavlu Peškovi.



Praxe ve školní pekárně – 2

Děkujeme za rozhovor a přejeme mnoho úspěchů ve zvyšování zájmu o pekařské řemeslo.

Pro více informací o výuce a o možnostech spolupráce se Střední školu hotelovou a služeb v Kroměříži kontaktujte sekretariát školy: email: sekretarka@sosukm.cz, telefon: 573 504 511.

V předcházejícím čísle Vlaštovky jste se v rubrice „O firmě“ mohli seznámit s oddělením expedice v Králově Dvoře. Dnes zůstaneme v Olomouci a v rozhovoru s Davidem Havlasem, vedoucím technické skupiny, podíhalíme, co se skrývá pod názvem technická skupina.

Mohl bys na úvod představit technickou skupinu? Kolik zaměstnanců pro ni pracuje? Kdy vznikla a co vlastně děláte?

Je nás celkem osm: pět mechaniků, dva elektrikáři a já. Vznikli jsme před třemi lety z bývalé údržby droždárny. Ještě v dobách výroby droždí v Olomouci jsme spolupracovali na modernizaci okolních továren a věnovali jsme se generálním repasím balicích strojů. Po ukončení výroby jsme dostali nabídku věnovat se repasím strojů továren skupiny Lesaffre naplno.

Továrny skupiny Lesaffre – to je celkem široký pojem. Pro jaké pobočky jste za dobu své existence pracovali?

Začali jsme Polskem, Maďarskem a Ukrajinou, první delší štače byla v australském Melbourne. Tam jsme instalovali linku na balení droždí 1 kg. Bylo to celkem daleko. Ale aspoň už nám pak další cesty připadají jako za humny.

V seznamu vašich projektů často vidím exotické názvy zemí: Indonésie, Čína, Jordánsko, Brazílie... to zní jako samé lákavé destinace.

Opravdu se to tak může jevit. Často se však z montáže vracíme opáléní jen tolik, kolik nám dovolí rukáv montérkové blůzy. Do některých zemí se navíc ani nepodíváme – to když se jedná o repasi stroje bez instalace u zákazníka.

Takže práce technické skupiny nejsou jen samé výjezdy do zahraničí?

Je to tak. Jádrem naší práce je na dílně v Olomouci. Chodí k nám použité stroje z celého světa, které údajně až do poslední chvíle fungovaly. Ve



Technická skupina: 1. řada zleva: Jiří Jašíček, František Pyšný, Zdeněk Zelinka, Miroslav Sedláček. 2. řada zleva: Jan Metelka, David Havlas, Pavel Sigmund, František Toman

skutečnosti jsou však často ve velmi zbláčeném stavu a bez dokumentace. Na nás je pak přijít na to, jak má stroj fungovat, a spravit ho. Navíc finální zákazník mnohdy potřebuje provést na stroji spoustu úprav pro svůj typ výroby. Naštěstí jsou naši technici mimořádně zruční a každý z nich ovládá hned několik řemesel. Ono na té pověsti o zlatých českých rukou asi opravdu něco bude.

text / Dita Müllerová

foto / Lesaffre Austria

představujeme

V rubrice „Představujeme“ vám přinášíme profily našich sesterských společností.

Minule jsme vás seznámili s naší pobočkou v Polsku, v tomto čísle se vydáme na jih od naší republiky, do Rakouska.

Sesterská společnost Lesaffre Austria dodává na český trh pekařské přísady.



Lesaffre Austria

Historie

Roku 1850 Ignaz Mautner Markhof vynalezl ve svém pivovaru

v St. Marx v Rakousku proces výroby pekařského droždí, který pracoval nezávisle na pivovaru. Tento moment byl počátkem

úspěchu rodiny podnikatelů Mautner Markhof v Rakousku. Jejich „vídeňským postupem“ v současné době vyrábějí droždí všechny



závody na světě.

V roce 1996 se rodina Mautner Markhof rozhodla najít nadnárodního partnera, aby připravila svoji firmu na vstup do Evropské unie. Za tímto účelem založila samostatnou společnost Austria Hefe AG (později přejmenovanou na Lesaffre Austria) a prodala část jejích akcií francouzské společnosti Lesaffre – vyrábějící droždí „vídeňským postupem“ od roku 1853. V současné době je společnost Lesaffre jediným vlastníkem rakouské firmy.

O společnosti

Až do roku 2002 byl celý sortiment výrobků Lesaffre Austria vyráběn ve Vídni v městské části

Simmering: droždí, pekařské přísady a průmyslový líh. Na konci roku 2002 došlo k přemístění výroby droždí do sesterské společnosti Lesaffre Magyarország v Budapešti (rovněž bývalé společnosti rodiny Mautner Markhof) a výroba průmyslového líhu ve Vídni byla pozastavena.

V roce 2004 společnost Lesaffre Austria vybudovala nové logistické centrum, pekařské centrum, laboratoře a nové kanceláře ve „Walter Business Park“ v průmyslové zóně Wiener Neudorf. V září 2004 došlo současně s přemístěním společnosti také ke změně názvu na Lesaffre Austria. Výroba pekařských přísad pokračuje v novém sídle společnosti ve Wiener Neudorf.

Lesaffre Austria je dnes, jakožto dodavatel čerstvého pekařského droždí do 80 % rakouských pekárny, nejdůležitějším partnerem pekařů v Rakousku.

Vývojové a výrobní centrum pro Rakousko a Evropu

V posledních letech byly výrobní a vývojové kapacity společnosti Lesaffre Austria značně rozšířeny. V současné době není pouze spolehlivým partnerem 2 500 zákazníků v Rakousku (z toho 1 800 pekárny), ale také jedním z nejvýznamnějších exportérů skupiny Lesaffre. V její laboratoři a pekařském centru se vyvíjejí jednak směsi pro klasický rakouský chléb

a jemné pečivo, jednak pekařské přísady pro celý evropský trh od skandinávského „severského chleba“ a ruských „pontschki“ až po italskou „ciabbatu“. Nejdůležitějšími vývozními zeměmi jsou Německo, Česká republika, Slovensko, Maďarsko, Polsko, Rusko, Lotyšsko a Moldávie.

Pekařské přípravky pro český trh

Jak již bylo zmíněno výše, společnost Lesaffre Austria vyrábí a dodává pekařské přísady – zlepšující přípravky a směsi – i na český trh prostřednictvím společnosti Lesaffre Česko. Ve firemní laboratoři ve Vídni se vyvíjejí výrobky určené speciálně pro náš trh tak, aby bylo vyhověno všem požadavkům českých zákazníků – jako např. Mléčná směs, Koblihová směs nebo Magimix Tygr.



burza

Prodáme:

Rozvalovačku těsta – šířka plátna 60 cm, délka ramene 130 cm, po celkové repasi. Dvouřádkovou linku na pečivo – 2.ř. dělička König + předkynárna + 2.ř. rohlíkovač Topoz. Fritézu na smažení koblih, plato na 30 ks + 2 vozíky se shazovači. Ceny dohodou.

Pane spol. s r.o., Ing. Jakubec, Brodecká 271, 294 04 Dolní Bousov
Tel.: 736 533 464, e-mail: pane@mybox.cz

Prodáme:

Zařízení a vybavení cukrárny, prodejny i výroby v Plzni. Chladicí skříň 980 l v záruce, robota ETA Hořovice + příslušenství, el. pec Fornata mini (4 etáže), nerez myčka na nádobí, chladicí vitrínu Arneq 190 cm, chladicí vitrínu Unis 100 cm, formy, přepravky, nerez tácky, misky apod. Odběr od 1. 8. 2008. Výrobek zmrzlina Cargipiani 1 páka, čerpadlo – odběr možný ihned. Cukrárna Róza, Yvona Šloufová, Plzeň
Tel.: 377 423 382, e-mail: ysloufova@seznam.cz

V Praze Kobylisích byste v panelákové zástavbě možná pekárnu nehledali. Přesto vás čichové buňky neomylně dovedou k přízemní budově, kde se nachází pekárna Fall.

O tom, jak se vede pekařům v hlavním městě, o zaměstnancích a rozdílech mezi trhem u nás a v zahraničí, jsme si povídali s panem Michalem Vorlem, jednatelem společnosti.



Pekařství Fall s.r.o.

Vaše firma vznikla poměrně nedávno...

Ano, pekárnu jsme koupili v únoru roku 2006 od bývalých majitelů. Věděli jsme, co chceme a co budeme dělat. Vyrábíme pečivo, které velké pekárny neumí nebo nechťejí dělat. V tomto jsme viděli naši cestu a toho se pořád držíme. Podařilo se nám zalistovat nové výrobky a začali jsme zásobovat i řetězce, což se dříve nedělalo. Jsme pekárna rodinná – pracuji tady já, manželka i sestra. V současné době máme 25 zaměstnanců a podle obrátu jsme střední pekárnou.

Kolik druhů pečiva vyrábíte?

V nabídce máme zhruba 80 druhů všech výrobků. Zaměřujeme se na speciální výrobky s vysokým podílem ruční práce. To, co je pro velké pekárny nosný produkt, obyčejný rohlík a chléb Šumava, je pro nás pouze doplňkovým sortimentem. Zaměřujeme

se na kvalitu, nikoli na kvantitu.

Jaké máte technologické vybavení?

Hned, jak jsme firmu kupovali, pořídili jsme novou etážovou pec na výrobu chleba. Ostatní strojní vybavení máme odpovídající, mj. míchačky, rohlíkovací stroje. To vše máme nové. Do toho jsme investovali.

O jaké druhy pečiva mají zákazníci největší zájem?

Je to pивní rohlík a celozrnný chléb formanský, slunečnicový, mrkvový a další speciální produkty. Hodně děláme koblihy. Jsou ze stoprocentní směsi. Kobliha je sice dražší, ale je po ní velká poptávka.

Kde všude je možné Vaše pečivo zakoupit?

Náš hlavní region je pochopitelně Praha. Zavážíme ale i Kladno, Beroun, Slaný, Příbram a Plzeň.

Z řetězců je to Ahold a Billa.

Máte vlastní prodejny?

Prodejnu máme jednu, přímo v objektu pekárny. Máme zde i pár stolků, kde si lidé mohou dát běžné občerstvení. Pracujeme ale na rozšíření vlastní sítě prodejen.

Jak se snažíte vyrovnávat s tlakem na ceny ze strany obchodníků?

Tlak na ceny se těžko definuje, samozřejmě jsme to zažili. Po loňském zdražení vstupních surovin, z nichž některé mouky stouply až o 100 %, jsme museli pochopitelně zvýšit ceny. Neměli jsme s tím ale problém, obchodníci to akceptovali.

Považujete některý z výrobků za svou „srdeční záležitost“?

Většina výrobků se tady dříve nedělala, vše jsme vyvinuli sami, případně ve spolupráci s dodá-

vateli. Pivní rohlík je náš nosný produkt, ale nenazval bych ho srdeční záležitostí. Snažíme se pracovat pořád na nových výrobcích. Z deseti výrobků se uchytí v průměru dva až tři, ale myslím si, že jiná cesta prostě není. Je potřeba obnovovat sortiment a nabízet pořád něco nového. Zkoušeli jsme třeba prodávat tzv. Zdravou abecedu, housku se zdravý pro-



spěšnými látkami, určenou dětem a teenagerům. Obsahovala inulin, přírodní sacharidy a oves ve formě vloček. Mysleli jsme, že budeme mít obrovský úspěch, dělali jsme i podporu prodeje formou plakátů na prodejních, přesto se výrobek nechytil – možná to bylo i cenou, která byla trochu vyšší. Vyráběli jsme to zhruba půl roku, ale vzhledem k malým odběrům jsme s tím měli spíše problémy, než aby nám to pomohlo. Ale tak už to prostě je – něco se povede a něco ne. Je potřeba pořád vyvíjet nové výrobky – nemůžeme dělat tři roky pořád to samé. Nový výrobek má na začátku velký boom, pak prodej klesne, nějak se to ustálí a pak to zase klesne. To tak bohužel je, musíte vyvíjet, musíte nahrazovat, musíte vyřazovat. Opomenu základní sortiment, ten se prodává stále stejně. Výrobky testujeme na naší prodejně. Řetězce mají své výběrové komise, kam dodáte sedm produktů, oni si třeba dva vyberou, je to různé... Máme vlastní promo stolek s logem. Nyní třeba se společností Lesaffre testujeme jeden výrobek, kdy využíváme jejich promotérů.

Existuje u Vás něco jako pekařský marketing?

Nejsme tak velká firma, abychom si to mohli dovolit. Pokud přece

jen něco uděláme, tak se na tom podílím já a dva obchodní zástupci.

Co říkáte na pečivo v bio kvalitě?

Pečivo v bio kvalitě je trend, ale nemůžete jej vyrábět s normálním pečivem, výroba musí být oddělená. Zatím jsme se do toho nepustili, ale je to určitě cesta, jak dál.

Jaký je Váš názor na balené pečivo?

Vyrábíme spoustu balených i nebalených chlebů. Pokud normální chléb nezabalíte, tak vám vydrží jeden den. U balených chlebů, které jsou nakrájené, si můžete vzít dva krajíčky, pak jej zabalíte a druhý den můžete pokračovat v konzumaci. K nám do prodejny si lidé chodí pro čerstvé, nebalené pečivo. Pro pečivo balené se lidé zastaví vedle v Bille.

Setkáváte se při své práci s nějakými problémy?

To je asi všude stejné... Nejsou lidi. A kvalifikovaní pekaři – o tom už ani nemluví. Dnes sehnat kvalitního pekaře, to je nadlidský úkol. Pekaři dnes nejsou a učni to vůbec dělat nechtějí. Měli jsme zde exkurzi mladých pekařů a ti nám přímo řekli, že řemeslo dělat nebudou. Takže je to obrovský problém. Lidé nechtějí dělat

Praha je dobrá jako odbytiště, ale o to větší problém je s lidmi: nulová nezaměstnanost a nejvyšší mzdy v republice...

rukama. A navíc u nás se vyrábí hlavně v noci a odpoledne, občas i v sobotu. To každého odradí.

Jak to řešíte?

Musíme to nějak řešit. Neustále hledáme nové lidi. Kdybyste třeba viděl, co nám tady posílají z úřadu práce! To je hrůza! Někteří lidé prostě dělat nechtějí a nikdy nebudou. Je to velký problém a je to všude. Ostatní pekaři v Praze jsou na tom stejně. Učební obory jako takové zanikají, není o ně zájem, neboť dnešní mladý člověk si chce udělat maturitu s tím, že nebude muset dělat rukama. Ale někdo třeba rukama dělat musí. Viděl jsem spoustu pekárů v za-

hraničí a tam je situace stejná. Třeba v jedné belgické pekárně to byl samý Turek... Šéfové byli samozřejmě Belgičani, ale pomocníci byli Turci.

Nepomohla by nějaká pekařská lobby?

Nevím. Není to jenom v pekařině. To máte i v zedničině, to je všude. Myslím si, že v naší republice těch dělníků, pokud jich nebylo, tak jich určitě nepřibývá. Pekáren je spousta a dělníků je málo. Neumím si vůbec představit, jak se to bude třeba za takových pět let řešit. V současné době jsem rád, když přijmu do pekárny kuchaře a ten se přeúčí na pekaře. V republice je odhadem, pokud se to nezměnilo, 2 200 pekárů a množství pekařů tomu neodpovídá. Já pocházím z pekařské rodiny, všichni byli pekaři. Měl jsem to rád, proto jsem se vyučil. Dnes je to spíše tak, že se pekaři vyučí spíše z nouze s tím, že to stejně dělat nikdy nebudou...

Jaký je Váš názor na ceny pečiva?

Ceny pečiva? My máme samozřejmě ceny poněkud vyšší. Je to tím, že děláme speciální výrobky s vysokým podílem ruční práce. S cenami zrovna problémy nemáme, ale samozřejmě za vyšší cenu

musíme něco nabídnout. Důležitá je kvalita. Týden můžete zákazníkům dodávat kvalitní výrobky, pak se jeden den výrobky nepovedou a lidé si to zapamatují. Zapomenou na týden, ve kterém byly výrobky bez problémů. Důležitá je kvalita, která musí být pořád stejná.

Jak kvalitu hlídáte, aby byla konstantní?

Každý na svém postu musí kontrolovat, co dělá. Pečení, míchání, expedice, každý musí dělat to své. Šofér to musí správně naložit, překontrolovat. S kvalitou opravdu problémy nemáme. Pokud jsou nějaké reklamace, pak opravdu jen výjimečně.

Pokud srovnáte pekařinu dříve a nyní, jsou patrné rozdíly ve způsobu práce?

Pracuji v oboru přes 20 let a pamatuji ještě začátky, kdy se ručně psaly dodací listy... Pokud nyní máte kvalitní směs, tak do ní nasypete droždí a máte z toho výrobek – tady je zřejmý posun ve vývoji. Bohužel pekařina, kterou děláme my, to jsou ruční výrobky. Výroba produktů je stejná jako před dvaceti lety. Musíte pracovat rukama, bez nich to neuděláte. Pekárny, které chrlí rohlíky a mají na to výrobní linky, tam se to dá automatizovat, ale v naší malé pekárně to nejde.

Čím se profilujete proti konkurenci?

Již jsem to jednou vyslovil. Když jsme pekárnu koupili, věděl jsem, co chceme dělat. Vyrábíme pečivo, které velké pekárny nedělají a úzkostlivě dbáme na kvalitu. Že jsme se vydali správnou cestou potvrzuje to, že jsme za tři roky zpětinasobili náš obrat.

Proč jste se Vy osobně pustil do pekařiny?

U mě to byla jasná volba – jsem z pekařské rodiny. Odmala jsem chodil do pekárny, líbilo se mi to a chtěl jsem to dělat...

Vychováváte si nějakého nástupce?

Můj syn je typický příklad mladého člověka, který si již chce udělat maturitu. Ten to zřejmě bohužel nebude. Je to již jiná generace...

Jak vidíte budoucnost pekařského řemesla?

Samozřejmě, že jíst se bude pořád. Obrovský problém vidím v lidech, což nevím, jak lze toto řešit.

Myslíte si, že může nastat doba, kdy lidé budou jíst unifikované rohlíky z velkovýroben?

Je to možné, pokud se něco nestane. Nevím ale o způsobu, jak současnou situaci změnit. Opravdu mne nic nenapadá. Pekárny plné cizinců z východu moc situaci neřeší. Nehledě na to, že dnes už ani oni v pekárnách dělat

nechtějí. Už hledají lepší pracovní místa, která ale nejsou.

Máte vlastní auto park?

Ne, máme externí autodopravu.

Můžete srovnat trh tady a v zahraničí?

Venku je trh úplně jiný. V Rakousku a Německu jsou řetězové prodejny. Prodejci garážového typu jako u nás tam neexistují. Ve městě je buď řetězec nebo pekař, který má svou prodejnu. Prodejny typu „smíšené zboží“ tam nevidíte.

Co se týká portfolia výrobků, je srovnatelné?

Myslím si, že u nás je daleko více druhů. Nikde jinde jsem to neviděl.

Umíte si to nějak vysvětlit?

Těžko říct. Možná je to tím, že u nás je strašně moc pekárny a každý se chce nějak uživit. Jak jsem říkal, tam jsou buď velké průmyslové prodejny nebo malé, kdy pekař má u výroby svou prodejnu a zásobuje maximálně nejbližší okolí. Tam takové ty mezistupně jako u nás moc nejsou. U nás máte pekaře, ten vyrábí, má prodejnu a ještě zásobuje další prodejny... V zahraničí neexistují pekárny střední velikosti.

Praha sama o sobě je určitě specifickým trhem.

Praha je dobrá jako odbytiště, ale o to větší problém je s lidmi: nulová nezaměstnanost a nejvyšší mzdy v republice. Odbyt není problém, problém jsou lidi.

To vyznělo trochu pesimisticky.

Je to tak, pokud ale máte k řemeslu nějaký vztah, tak se s tím musíte poprat.

A výhled do budoucna?

Určitě bychom chtěli zůstat u toho, co jsme začali, tj. udržet kvalitu výrobků, jejich čerstvost a dále pracovat na lidech. Už jsem to zmínil několikrát – nejsou ani kvalifikovaní dělníci a ani vedoucí pracovníci. Dnes sice seženete směnového vedoucího, který má maturitu, dohodnete se s ním na slušné mzdě, ale on

nechce pracovat na směny. Už to není ani o penězích... Dnes pekaři nemohou odjet ani na dovolenou, protože nemají nikoho, komu řeknou: „Tak mi to tady dva týdny ved“. Lidi to vydrží rok, dva, ale pátý je to už přestane bavit. Neumím si představit, jak to tady bude za pár let vypadat, rok od roku je to horší. A dotaci žádnou nedostanete, to nepřipadá v úvahu. Jíst se bude pořád, otázkou ale je, co. Na plnění koláčů potřebujete lidi, na tohle stroj

Fall
PEKAŘSTVÍ

nevymyslíte. Jestli vůbec takového produktu za pár let budou...

Může se tedy stát, že budou některé výrobky nedostatkové?

Může. Když jste v zahraničí, tam třeba nevidíte rohlík. Ten je u nás a na Slovensku. Rohlík jako takový je střeoevropské specifikum. Možná se změní sortiment výrobků, výroba se bude více automatizovat. Je otázka, zda budou chtít lidé kupovat stále stejný sortiment. Možná to tu bude jako v Německu a budeme mít malou pekárnu, která nebude mít tak velký obrat a budu v ní já, manželka a sestra, budeme bez zaměstnanců. To možná ano. Autem objedeme svých pár zákazníků, kteří jsou v okolí. A pak tu ještě budou velké pekárny, které budou chrlit pečivo závodně. Je to možné.

Děkuji za rozhovor a přeji Vám mnoho úspěchů.

kontakt:

Fall s.r.o.
Michal Vorel
Šimůnkova 1625/1,
182 00 Praha 8 – Kobylisy
tel.: 286 580 463

Uveřejněné názory nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.



Ve Veverské Bítýšce je na náměstí kostel. Naproti kostelu je dům, ve kterém se nachází pekárna s prodejnou.

Pomyslel jsem si, že se bude jednat o tuctovou firmu. Entuziasmus Jiřího Balabána, majitele stejnojmenného pekařství, mne ale přesvědčil o pravém opaku – v pohodové atmosféře jsem si při rozhovoru uvědomil, že kdyby bylo takových lidí více, bylo by to pro nás pro všechny moc fajn.

Pekařství Balabán

Jak vznikla Vaše firma?

První záznamy v naší rodině o pekařině jsou z roku 1808. Po mém dědovi a tátovi jsem vlastně již šestá generace pekařů.

Sídlíte v původních prostorách?

Ne. Tento dům koupili v roce 1991 nějací bratři Vackové v dezolátním stavu. Zrekonstruovali jej a rozjeli tady pekárnu. Byl jsem tady chvíli zaměstnaný, pak jsem utekl do světa sbírat zkušenosti. Po mém návratu mi to nabídli nejdříve do pronájmu a následně jsem budovu odkoupil a navázal jsem tak na rodinnou tradici.

Jak byste svou firmu charakterizoval?

Jsme řemeslná pekárna s vysokým podílem ruční práce. Zaměstnáváme 25 zaměstnanců. Moje filozofie je, že pokud by došlo na nejhorší, tak se já, manželka a nějaký pomocník vždycky užívíme. Jít do vyšší produktivity výroby

za cenu většího podílu strojní výroby, tím pádem většího tlaku na objem výroby a většího tlaku na portfolio zákazníků – ne, to není cesta, kterou bych chtěl jít.

Kdo jsou Vaši odběratelé? Zásobujete i řetězce?

V dnešní době nezávislý trh téměř neexistuje. Sebemenší večerka se snaží být v nějakém řetězci. Třicet procent naší produkce dodáváme do vlastní sítě, po třiceti procentech do sítě prodejen Brněnka a do Intersparu, zbývajících deset procent do hotelů v Brně a několika posledních nezávislých obchodů. Regionálně je to samozřejmě Bítýška a její okolí a Brno.

Zmínil jste vlastní síť prodejen...

Máme tři prodejny. Jedna je tady v objektu pekárny a dvě jsou v Brně.

Požadavky se strany zákazníků se mění, stejně jako technolo-

gie. Je něco, co Vám výrazně ulehčuje práci?

Spíš bych řekl, že naopak. Náš zákazník je náročnější a náročnější. Pořád chce nové a nové výrobky, hledá nové a nové chutě. Jsme nuceni hledat pořád nové receptury a tlačít na firmy, které se tím zabývají, aby nám něco nového vyvinuly. My se to snažíme dostat na trh, což znamená mimo jiné i větší nároky na skladovací prostory, neboť do toho vstupuje více surovin. Je to složitější i pro pekaře, protože musí znát více receptur. Trh je čím dál tím víc náročnější a my jsme nuceni se mu přizpůsobovat tak, abychom zákazníkům vyšli vstříc. Na druhou stranu je to cesta, kterou jsme si vybrali. Nedělá nám problém udělat sto nebo dvě stě kusů, protože to děláme rukama. Samozřejmě velké pekárny se s tím nechtějí dělat, pro ně je to nezajímavé. Tohle je naše parketa.

Pracujete na směny?

Jedeme na dvě směny – na noční a na ranní.

Zmínil jste, že je u Vás vysoký podíl ruční práce. Děláte nějaké speciality?

Ano, jsou to speciality. Vyrábíme široký sortiment výrobků: od rohlíků, celozrnných specialit, klasických kmínových chlebů, speciálních chlebů, jemného pečiva kynutého, listového a plundrového s výjimkou koblih až po bio pečivo.

O které druhy pečiva mají zákazníci největší zájem?

Naší specialitou je bavorský chléb, za který jsme dostali regionální ocenění Jihomoravského kraje Zlaté plody jižní Moravy. Dále jsou to svatební koláče, které zákazníci vyhledávají. Naši odběratelé hodně poptávají nejen celozrnné výrobky, ale například i snackové výrobky se slaninou, s cikánskou směsí, apod. Nečekají, že jim nabídneme obyčejný rohlík za korunu nebo dvanáctisetgramový chleba za devatenáct korun.

Jak jste se vyrovnávali s loňským zvýšením cen surovin?

Loňské zdražení surovin byla rána palicí do hlavy. To byl šok, přišlo to rychle a zběsile. Ceny vystoupaly v řádu desítek procent. Nebylo to jenom o mouce, všechny suroviny skákaly horečně nahoru. Jsme zvyklí suroviny platit převážně v hotovosti a rázem jsme se dostali do obrovských problémů.

Když přijdu ráno k pekárně a cítím, jak vše krásně voní, tak mi to prostě udělá strašnou radost. Naše řemeslo mne nabíjí...

Měli jsme zaplacené drahé suroviny a museli jsme prodávat za nízké ceny. Konec loňského roku byl pro nás hodně těžký, hodně kritický a ještě jsme se s tím úplně nesrovnali. Nyní je situace lepší, ale chvíli to trvalo, než obchodníci ceny akceptovali a zákazníci pochopili, že to není holé napakování si kapsy, ale že jde o pouhé navýšení ceny o naše náklady.

Jak se vyrovnáváte s konkurencí velkých pekáren?

Setkáváme se s nimi na všech prodejnách. Oni ale nenabízí ruční výrobu a tak široký záběr výrobků, takže je vůbec nevnímáme jako konkurenci. Jediný problém je v tom, že velké pekárny diktují ceny. Pokud obchodníka přesvědčí, že rohlík musí prodávat za tři koruny, těžko pak my přesvědčíme obchodníka, aby naši celozrnnou speciálku prodával za osm korun. Přitom rozdíl mezi cenou obyčejného a celozrnného pečiva je obrovský. Pokud by se podařilo tohle zlomit, tak by to pro náš obor bylo jednoznačné plus.

Jak často nabízíte zákazníkům novinky?

Poměrně často. Uchytí se nám osmdesát procent nových výrobků. Podněty přichází jak od nás, tak od dodavatelů i našich konečných zákazníků. Ti si například vyžádali pečivo v bio kvalitě.

Děláte nějakou podporu novým výrobkům?

Vzhledem k tomu, že jsme malá pekárna, dokážeme udělat akorát to, že obchodníkům zavezeme zboží navíc, aby ho dali zákazníkům na ochutnání. Jinak jsme závislí na dodavatelích, jestli svůj výrobek nějak podporují, jestli například ke svému produktu dávají nějaké sáčky nebo etikety nebo reklamní letáčky. Tohle samozřejmě rádi využíváme. Nejsme schopni udělat novým výrobkům nějakou velkou masivní kampaň. Sázíme na to, že zákazníkům

nabídneme něco, co na trhu není, něco jiného, co jim zachutná a nákup uskuteční u nás.

Spojují si zákazníci pečivo a značku Balabán?

Ano. Je to zejména u bavorského chleba, který se prodává s podobnými výrobky i u jiných prodejců. Lidé chtějí přímo chleba či pečivo od Balabánů.

Naznačil jste, že děláte pečivo v bio kvalitě...

Když jsem mluvil s manažery sítě Brněnka, tak nějak nadhodili, že trh s bio potravinami stoupá a nabídka pečiva v bio kvalitě je tady v Brně a okolí nulová. Začali jsme sondovat, co to obnáší, abychom mohli získat certifikaci a jaká je dostupnost surovin. Trvalo asi půl roku, než jsme to rozjeli. Loni v říjnu jsme pustili bio pečivo na trh. Nejdříve celozrnné výrobky, pak jsme k tomu přidali kmínové



vý chleba. Máme nachystané briošky, ale s tím trochu válcíme – výroba jemného pečiva je přece jen poněkud komplikovanější.

Jak často pečete bio pečivo?

Každý den děláme běžné bio pečivo a k tomu jeden druh celozrnného chleba. Třikrát týdně děláme kmínový bio chleba. Pak střídavě pečeme celozrnné a jemné bio pečivo. Denně to dělá úhrnem do sto kilogramů.

Bio pečivu jsme se věnovali v prvním čísle Vlaštovky. Jaká je teď na trhu situace?

Po novém roce přišel spíše útlum. Podepsal se na tom strach z reforem s tím, že přijdeme všichni na buben. Lidé v lednu přestávali nakupovat, v únoru se to zlepšilo a v současné době se to začíná srovnávat. Začínáme prodávat jako loni v říjnu, když jsem začínali. Bude to mít stoupající tendenci, propagace bio se zvyšuje. Na této módní vlně se vezeme všichni. Uvidíme, jak to bude pokračovat dál. Ceny konečných surovin stoupají čím dál výš. Je otázka, zda všechno, co se k nám dostane, bude v bio kvalitě.



Mnoho pekařů od výroby bio pečiva odrazuje spousta různých nařízení – jak to, že Vy dokážete péct bio každý den?

Když máte čistou pekárnu, tak není přeci problém tam pustit bio kvalitu a skloubit to s běžnou pekařinou. Samozřejmě, musíte dbát na důkladný úklid – ale abych v tom viděl zásadní problém, tak to ne. Musíte na to mít nachystané skladové prostory. A alfou a omegou je, že musíte mít na výrobky nachystanou síť odběratelů, která na tyto výrobky čeká a chce je zařadit do svého prodejního programu. Bez toho se neprosadíte ani omylem. Tím, že se na mě obrátila síť Brněnka, tak jsem věděl, že to má smysl. Měli jsme zajištěný odbyt. Na nás

zbylo jen to, abychom zachovali kvalitu. Ale jací zákazníci si pro bio pečivo chodí a v jakém objemu je nakupují lze těžko říci – to neovlivním ani já a ani řetězec.

Jaké máte strojové vybavení?

Nejzákladnější: hnětač, ruční děličku, rohlíkovací stroj, sázecí a rotační pec. Pomáháme si kráječkami na chleba a na vky. Samotné zpracování těsta probíhá ručně.

Jaký je Váš názor na balení pečiva?

Do řetězců prodáváme největší podíl baleného pečiva. Mám pocit, že zákazník, který jde do těchto velkých supermarketů, zde ani nečeká čerstvé pečivo. Rozdíl je u vlastní prodejny. Tam prodáme s bídou dva balené chleby, přičemž za celý den prodám chlebů tři sta. U nás čekají čerstvé zboží.

Setkáváte se při práci s nějakými překážkami?

S lidskou hloupostí. Problémy jsou se zaměstnanci, dělají se soboty, svátky, noční. Je to těžká práce. Nemohu říci, že by mi nějak zásadně vadila legislativa. Pokud přišla kontrola a našla nějaký nedostatek, nebyl natolik zásadní, abychom kvůli němu museli zavřít pekárnu. Vždycky to byla věc,

kteřá se odstranila a zase se jelo dál. Další problém je, že člověk neví, jak se naši páni politici vyspí do druhého dne a jaké nám připraví překvapení. Jde o daňovou a zaměstnaneckou politiku.

Všichni pekaři si asi oprávněně stěžují na to, že nejsou lidi...

Vyvěším inzerát a doufám, že se někdo přihlásí. Nic jiného mi nezbývá. Na rovinu říkám, že to, co sem chodí z pracovních úřadů, se dá použít maximálně v jednom případě ze sta.

Vy jste si vybral pekařinu vzhledem k rodinné tradici?

Doslova a do písmene. Ale ještě, když jsem opouštěl základní školu, tak jsem to neměl v úmyslu. Táta pracoval v Jihomoravských pekárnách. Když po něm šlapali mocipáni, tak říkal, že tohle řemeslo je ztraceno. Šel jsem tedy na gymnázium, byl jsem v posledním totalitním ročníku. Přihlásil jsem se na pedagogickou fakultu – říkal jsem si, že se zašiju do školství a tam to v pohodě přežiju. V roce 1989, jak se změnila politická situace, se ve mně pekařské geny začaly nějak probouzet. Zjistil jsem, že se k pekařině chť nechťe musím vrátit. Z toho se nedá utéct. Ze začátku jsme se doma vůbec nebavili o vlastní pekárnu. Táta nebyl zvyklý na malé pekárny. Byl zvyklý chrlit denně statisíce rohlíků a desítky tun chleba. Nevěřil tomu, že zde bude místo pro menší pekárny, i když řemeslo pořád sledoval. Potom tady pomáhal rozjet tuto pekárnu. Já jsem si nakonec dodělal příslušné vzdělání, výuční list, a pak jsem vyrazil na zkušenou do světa.

Vychováváte si nástupce?

Mám osmiletého syna, který prohlašuje, že bude soukromým zemědělcem. Šestiletá dcera zase říká, že bude pekařkou a bude na pekárnu pracovat místo mě, abych si já mohl odpočinout. Uzavírá se mi kruh: syn mi bude dodávat obilí, dcera povede pekárnu a já budu jen točit palci.

Můžete srovnat obecně pekařinu u nás a v zahraničí?

Když bych vzal obecně trh se

zbožím, tak si myslím, že jsme na naprosto stejné úrovni. Co se týče šíře sortimentu, bohatosti nabídky i čerstvosti nemáme se vůbec za co stydět. A v čem zaostáváme? Musíme mít nízké ceny, jet více na objem výroby tak, aby se nám stroj zaplatil. Jedno z hesel malých pekařů je nekupovat drahé nové stroje. Tady u nás se toho musíme jednoznačně držet. V Rakousku či Německu si malý pekař koupí bez problému novou malou mašinu a ví, že za 3 roky ji má zaplacenou. Nevím, jestli to u nás koneční zákazníci ví, že u malého pekaře budou mít pečivo vždy o nějakých 20 % dražší. Tak je to prostě dané, ekonomika je neúprosná.

Jaká je Vaše předpověď do budoucna?

Typický laik řekne: „Jedlo se vždycky, jíst se bude, pekaři nevyhynou.“ Toto je jednoznačná prosperita oboru. Rozhodně tady budou velké řetězce pekáren a budou tady malí pekaři, kteří budou péct pro sebe a nejbližší okolí specialitky, protože je zákazníci budou vyžadovat. Jaké budou jednotlivé podíly na trhu, to nedokážu odhadnout.

A slovo na závěr?

Víte, pekařinu musíte mít v sobě. Když přijdu ráno k pekárně a cítím, jak vše krásně voní, tak mi to prostě udělá strašnou radost. Když přijdu do krámu, kde je vyskládané zboží, kde jsou spokojení zákazníci, tak tohle mi vždycky dodá impuls s tím, že to jde, že naše práce má nějaký smysl. Pak jdu do provozu, tam se na mě naválí problémy a obratem mne to vrátí zpátky na zem. Ale naše řemeslo mne zase znovu nabíjí.

Děkuji za rozhovor a přeji Vám mnoho úspěchů.

kontakt:

Pekařství Balabán
Jiří Balabán
664 71 Veverská Bítýška
tel.: 549 420 414

Uveřejněné názory nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.

Moderní alternativy výroby pečiva

V poslední době se pekaři stále častěji potýkají s požadavky zákazníků na dodávky čerstvého pečiva. Žádnou výjimkou nejsou několikanásobné závozy v průběhu dne. Často se však jedná o dodávky širokého sortimentu pečiva, ale jen v nízkém množství v jednotlivých položkách. Pro výrobce vzniká těžko řešitelná situace; chce uspokojit svého zákazníka, ale zároveň si tím značně komplikuje ostatní výrobu. Existuje z podobné situace jednoduché východisko? Zkušenosti velké části výrobců pekářenských produktů ukazují, že se nabízí několik možností. Jako nejjednodušší se jeví spolupráce s „kolegou“, který doplní část žádaného sortimentu. Vždy se však také jedná o konkurenta, který nám může odvést část klientely.

Další možnost představuje využití moderních technologií, které nám pomohou vyřešit jak šířku sortimentu, tak čerstvost pečiva a v neposlední

řadě i velikost jednotlivých šarží. Záleží pouze na výrobcí, pro kterou z nich se rozhodne, která mu poskytuje více možností pružně reagovat na požadavky objednávek. Důležitým hlediskem je také možnost a ochota investovat do potřebného technologického vybavení a očekávání, která má vybrané řešení splnit. Následující výčet existujících technologií by nám mohl pomoci usnadnit orientaci a ujasnit si, které požadavky zákazníků mají zásadní vliv na rozhodování o jejich využití.

Možnost aplikovat řízené kynutí vyžaduje investici do moderního technologického zařízení, které umožňuje optimálně naplánovat (programovat) teploty a časy kynutí podle potřeby výrobce. Rychlost reakce na měnící se požadavky objednávek je však poměrně omezená. Výroba mraženého nekynutého zboží má výhodu především v menším nároku na skladovací kapacitu, ale nevýhodou je poměrně velká časová náročnost na získání finálního produktu. Tuto nevýhodu částečně řeší předkynuté mražené

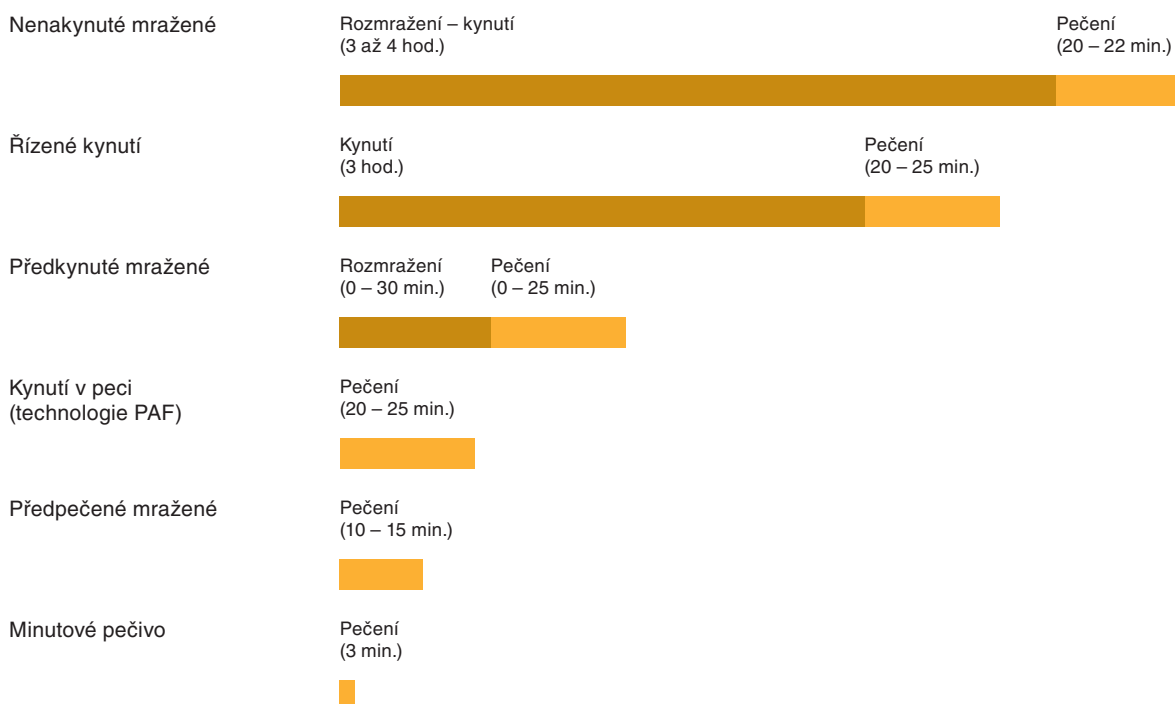
výrobky. Ještě výraznější zkrácení potřebného času nabízí technologie předpečených výrobků nebo tzv. kynutí v peci. Zkrácení času se dosahuje předpečením výrobků na zhruba 50 % konečné hodnoty, takže finální část pečení už trvá pouze okolo 20 minut. Nejmodernější je v současné době využití technologie „minutového pečiva“, které je předpečeno na 95 – 98 % a po zhruba 3 minutách dopečení přímo v prodejně je připraveno k prodeji zákazníkovi.

Vybraným technologiím moderní výroby pečiva se budeme podrobněji věnovat v dalších číslech časopisu.

Co využití těchto technologií přináší pekařům?

- Umožní nabídnout zákazníkovi co nejčerstvější výrobky v krátkém čase kdykoli během dne
- Ušetrí organizaci výroby (výkyvy ve výrobě, překlenutí svátků apod.)
- Odstraní nutnost každodenní výroby malých sérií výrobků
- Rozpékání ve vlastních prodejnách přiláká svou vůní to nejdůležitější – **spokojeného zákazníka**

Možnosti finální výroby pečiva





Myšlenka výstavby prvního lanového centra v České republice se zrodila v hlavách nadšenců, kteří absolvovali studijní cestu po lanových centrech v Holandsku a Německu. Načerpané poznatky zúročili a podařilo se jim 12. 7. 2000 v Olomouci slavnostně otevřít první Lanové centrum PROUD ve střední a východní Evropě.

Dotkni se nebe, dotkni se sebe!

V současné době je Lanové centrum PROUD držitelem značky 15 lanových center v České a Slovenské republice a také v Polsku. Různé aktivity si zde vyzkoušelo více než sto tisíc návštěvníků bez jediného vážného úrazu. V České republice je můžete navštívit v Bystřici nad Pernštejnem, Harrachově, Praze, Sklárně, Zadově – Churáňově, Brně, Karlově pod Pradědem, Olomouci a v Ostravě. Programy v Lanovém centru PROUD jsou vhodné pro každé-

základní fyzická zdatnost a chuť objevovat nové věci. Struktura programů se liší podle typu klienta. Při tvorbě programů se vychází z šesti základních prvků, které se kombinují a přizpůsobují potřebám konkrétní skupiny jako je veřejnost, školy, branné složky a firmy.

U standardních programů se začíná krátkými bloky nazvanými ICEBREAKERS a DYNAMICS. Jsou to drobné aktivity zaměřené na navození příjemné atmosféry, poznání účastníků a zároveň na protažení těla. Po tomto „rozcvičení“ následují NÍZKÉ LANOVÉ PŘEKÁŽKY do výšky 1 metru nad zemí. Slouží k bezpečnému nácviku překonávání překážek. Dalším bodem programu je obléknutí celotělových úvazků a NÁCVIK JISTĚNÍ na trenažéru. Jakmile všichni zvládnou bezpečné jistění, skupina se přesouvá k hlavnímu bodu programu a tím jsou VYSOKÉ PŘEKÁŽKY. Začíná se většinou na překážkách INDIVIDUÁLNÍCH. Po jejich zvládnutí skupina přechází na VYSOKÉ PŘEKÁŽKY TÝMOVÉ, které jsou záměrně konstruovány tak, aby byly zdolávány společně ve dvojici. Pokud zůstane čas a chuť, je na závěr delších programů připraven některý z „bon-



bónků“ ve formě jištěných skoků z výšky 8 m nad zemí. Zajímavé programy vám mohou lanová centra nabídnout také ve formě organizace firemních akcí přímo v centrech i mimo ně.

Pokud správně vylustíte sudoku na str. 26, můžete vyhrát jeden ze dvou poukazů v hodnotě 1 000 Kč. Poukaz lze uplatnit ve všech Lanových centrech PROUD v České republice.

Kontakt:
Lanové centrum PROUD
www.lanovecentrum.cz



ho, kdo má rád zábavu, dobrodružství a nezapomenutelné okamžiky. Nejsou potřeba žádné speciální dovednosti, stačí jen

S pojmem droždí si větší na lidí často spojuje pouze pečivo a svět pekařského řemesla. Ačkoliv je to samozřejmě asociace naprosto správná, neuškodí zmínit se také o tom, že existuje více kmenů kvasinek *Saccharomyces cerevisiae*, které díky rozdílným vlastnostem nacházejí své uplatnění i v naprosto odlišných oblastech, než je pekařina. A tak se některé kvasinky vydávají na cestu životem zemědělsko–potravinářským, jiné prožívají své životní slasti a strasti ve farmaceutickém nebo kosmetickém průmyslu, ostatní čeká budoucnost v krmivech pro zvířata nebo v biotechnologii.



Droždí a jeho proměny



Pekařství

Při pekařské fermentaci neboli kvašení produkují kvasinky oxid uhličitý a působením enzymů mění fyzikální vlastnosti těsta. V průběhu běžného kynutí těsta složeného z vody, mouky, soli a droždí, rozlišujeme dvě fáze. Nejprve probíhá fermentace cukrů, které jsou obsaženy v droždí nebo jsou přirozeně přítomny v mouce (asi 1,5 % hmotnostních). Druhá fáze představuje fermentaci cukru v mouce, který se nazývá maltóza. Maltóza vzniká působením některých enzymů a amyláz na moučný škrob po-

škozený během mletí obilí. Pokud se do těsta přidá cukr, sacharóza nebo glukóza, fermentuje tento cukr ještě před maltózou. To znamená, že například v pečivu jako je brioška, spotřebují kvasinky zejména sacharózu. Druhá, nezkonsumovaná část, dodává pečivu sladkou chuť. Účinek amyláz mouky doplňuje svým působením také jiný enzym droždí, tzv. maltáza, který štěpí maltózu za vzniku jednoduchého cukru, glukózy. Droždí mění glukózu na oxid uhličitý (díky kterému dostává pečivo svůj objem a střídka svůj pórovitý vzhled) a na alkohol (který se odpaří během pečení). Droždí dále produkuje také aromatické sloučeniny, které přispívají k vůni a chuti pečiva.

Vinařství

Jednou z etap přípravy vína je přeměna hroznového cukru na alkohol, a to je úkol, kdy svou roli sehrávají kvasinky. Biochemický

proces transformace čerstvého moštu na víno se nazývá fermentace. Kvasinky vylučují enzymy, které přeměňují přirozené cukry hroznů v téměř stejné množství alkoholu a oxidu uhličitého. Kvasinky jsou přirozeně přítomné na bobulích hroznů, ale k samotné fermentaci neboli kvašení ještě nestačí. Proto byly vyvinuty speciální kmeny kvasinek, které slouží přímo k výrobě vína. Optimálními podmínkami pro průběh kvašení je dostatečná koncentrace kvasinek, jejich dobrý zdravotní stav a teplota 13–18 °C, dále potřebný obsah kyslíku pro jejich rozmnožování, potřebná koncentrace cukru a kyselější prostředí o pH 3,5–4. Vyšlechtěné kultury kvasinek jsou ceněné také pro svou schopnost dodávat vínu zvláštní aroma, např. banánové, které je zvláště vyhledávané třeba u Beaujolais. Mezi jejich další důležité vlastnosti také patří, že dokáží zdůraznit odrudový





charakter vína, přispívají k dokvašování nápoje přímo v láhvi (což je důležité např. u šampaňského) nebo že se dokáží přizpůsobit různým způsobům přípravy vína.

Farmaceutický průmysl

Proteiny, sacharidy, lipidy, vitaminy skupiny B... droždí obsahuje mnoho aminokyselin, které jsou nezbytné pro dobré fungování lidského organismu a kterých se nám v běžné každodenní stravě nedostává v optimálním množství. Droždí je také zdrojem minerálních solí a oligo–elementů, které se v něm přirozeně hromadí, a dokáže tvořit Omega 3 nenasycené mastné kyseliny. Co jeho jednotlivé složky ovlivňují v lidském těle, uvádíme v tabulce 1 na následující straně. I když spolu vitaminy skupiny B vzájemně spolupracují jako jeden



tým s cílem pomoci našemu tělu a jeho metabolickým funkcím, každý vitamin skupiny B funguje a spolupracuje s ostatními živinami a proteiny naprosto odlišně. Navíc jsou všechny vitaminy skupiny B, kromě vitaminu B12, více či méně rozpustné ve vodě, proto je naše tělo neumí ukládat do zásoby a jejich nadbytek vylučuje močí. Někteří lidé trpí nadměrným nedostatkem těchto vitaminů, a proto se mnohé farmaceutické

firmy zabývají výrobou vitamínových doplňků v tabletách. Ať už jde jen o drožďové preparáty obsahující B1, B2, B3, B5 a B6 nebo komplexnější přípravky, jejich výhodou je daleko vyšší využitelnost pro lidský organismus, než jakou by přinesla konzumace čerstvého droždí bez jakékoliv úpravy, protože v usušené formě se vitaminy skupiny B lépe vstřebávají do těla, zatímco obsažené v čerstvém droždí mohou v těle kvasit a způsobovat nadýmání. Navíc mohou mít někteří lidé alergii na čerstvé droždí z důvodu rozmnožených kvasinek v trávicím traktu.

Kosmetický průmysl

Kosmetika se stejně jako ostatní odvětví neustále vyvíjí a těží z výzkumů základních vědních disciplín jako jsou biologie, farmakologie, fyzika nebo chemie. Doba, kdy kosmetický průmysl produkoval pouze „zkrášlovací“ přípravky, je už za námi. Dnešní kosmetické výrobky obsahují přírodní nebo syntetické komponenty, které jsou součástí komplexních receptur. Zároveň se v tomto odvětví zprísnila i legislativa, která vyžaduje kvalitu založenou na přísných předklinických a klinických testech, které se blíží testům prováděným u léků. Výtažky z droždí jsou v kosmetickém průmyslu užívány do pleťových mlék, masek a krémů pro své antioxidační vlastnosti, příznivý vliv na podporu vzniku kolagenu v pleti a k hloubkovému čištění pórů. Mají také nezanedbatelné protistárnoucí účinky. Kromě průmyslově vyráběných kosmetických přípravků, které obsahují výtažky z droždí, jsou oblíbené a účinné i „obyčejné“ pleťové masky připravené z kostičky čerstvého droždí s mlékem, medem, jogurtem, olivovým olejem nebo citronem. Ty si mohou spotřebitelé vyrobit doma sami.

Zvýrazňovače chuti

„Potravinářským droždím“ nazýváme neaktivní droždí, které se pro svou chuť a pro své nutriční hodnoty používá do výrobků pro zvýraznění jejich chuti nebo vůně. Používá se také pro zlepšení tex-

tury výrobků s nižším obsahem tuků nebo pro snížení kyselosti či hořkosti. Snižuje množství soli ve výrobcích a hotových jídlech a je například zdravější alternativou za škodlivý glutaman sodný. Zvýrazňovače chuti vyrobené z droždí se používají do bujónů, polévek, omáček, slaných nápojů a sušenek, hotových či uzených pokrmů nebo některých sladkých výrobků (koláče, čokolády). Extrakty z droždí mají své uplatnění v masových aroma bez živočišného základu, přirozeně zvýrazňují chuť a vůni a, protože neobsahují žádné látky živočišného původu, jsou vhodné do pokrmů s označením „kosher“ nebo „halal“.

Krmivo pro zvířata

Droždí používané v krmivech pro domácí zvířata řadíme do kategorie tzv. probiotik. Narozdíl od slova „antibiotika“ mají „probiotika“ v řečtině význam „pro život“. Do krmiva pro zvířata se přidávají z důvodu vysokého množství živých kvasničných buněk, které jsou obsaženy v jednom jediném gramu. Tato přirozená aditiva dodávají krmivu přidanou hodnotu a mají příznivý vliv například na zdraví zvířat. Jejich přínos shrnuje tabulka 2 na následující straně. Droždí a výrobky vzniklé fermentačním procesem mají na trhu s krmivy pro zvířata velký potenciál. Můžeme je také najít například v psím krmivu, kde mají za úkol pomoci domácím mazlíčkům k hebké a lesklé srsti.

Zemědělství

Aby mohl zákazník konzumovat ovoce i mimo jeho sezónu, skládá se v chladicích zařízeních. V těchto podmínkách bohužel dochází k tomu, že ovoce začne hnit nebo plesnivět kvůli houbovitému nebo bakteriálnímu onemocnění. Většina sklizní se proto v současné době ošetřuje proti nemocem nebo hmyzu chemickými ochrannými prostředky. Samotná příroda nám přitom nabízí přirozené mikroorganismy, které dokáží omezit výskyt a šíření jiných mikroorganismů, hmyzu a roztočů. Byla by tedy škoda toho nevyužít. Tyto mikroorganismy, z nichž některé



jsou právě kvasinky kmene *Saccharomyces cerevisiae*, nejsou geneticky modifikované a při výrobě podléhají dlouhému a komplexnímu testování, při kterém se prověřují jak jejich vlastnosti a účinek na nemoci zemědělských plodin, tak i jejich neškodný vliv na člověka a životní prostředí. Jedním z připravovaných výrobků na bázi kvasničné biomasy je například prostředek, který bude účinně fungovat ve spojení s chroboplodnými zárodky na ovoci a chránit je po jejich sklizni.

Biotechnologie

Pro mnohé z nás je využití

výtažků z droždí v biotechnologii velkou neznámou. Pouze odborníci dokáží posoudit, jaký význam mají a ještě v budoucnu budou mít tyto mikroorganismy pro lidskou populaci. Biotechnologií se jednoduše řečeno rozumí integrovaná vědní disciplína, ve které je alespoň jeden z výrobních stupňů zajišťován biologickým pochodem, a jejímž cílem je využití organismů nebo částí organismů k výrobě produktů či použití různých metod (kvašení v pekařství, vinařství, mlékárenství,...). V biotechnologii slouží extrakty z droždí jako výživové médium, které podporuje růst mikroorganismů a využívá se k mnoha účelům v různých odvětvích. Například ve farmaceutickém průmyslu mají své uplatnění při výrobě antibiotik, vitaminů a vakcín. Při výrobě kultivačních médií pomáhají s diagnostikou či mikrobiální nebo buněčnou kulturou. V potravinářství se uplatňují u mléčných kvásků, probiotik,

organických kyselin, biopolymerů, enzymů. Výživová média obsahující výtažky z droždí, peptony a jiné deriváty získané autolýzou buněk *Saccharomyces cerevisiae* jsou vynikajícím zdrojem peptidů, vitaminů, aminokyselin a oligo–elementů, mají vysoký obsah organického dusíku a soli, jsou rozpustné ve vodě a geneticky nemodifikované, neobsahují látky živočišného původu ani alergen. Používají se ve formě tekuté, pastové i práškové, přispívají k optimálnímu růstu široké škály bakterií, kvasinek a plísní, zlepšují životaschopnost mikroorganismů a podporují produkci metabolitů.

Ve všech výše zmíněných oblastech vyvíjí skupina Lesaffre, jako světový leader výroby droždí, své aktivity a ve spolupráci s odborníky se snaží svým know-how přispět k pokroku, který by mohla pocítit celá lidská populace.

Tabulka 1 / Co jednotlivé složky droždí ovlivňují v lidském těle:

Vitamin B1 – thiamin	krevní oběh, správné zažívání, činnost mozku, dostatek energie, chuť k jídlu
Vitamin B2 – riboflavin	tvorba červených krvinek, snížení únavy očí, předchází tvorbě lupů
Vitamin B3 – niacin	vývoj a růst, zdravý stav kůže, správná funkce nervové soustavy
Vitamin B5 – kyselina pantothenová	tvorba protilátek, přeměna tuků, uhlohydrátů a proteinů na energii
Vitamin B6 – pyridoxin	správný vývoj a funkce organismu, regulace tělních tekutin
Vitamin B8 nebo H – biotin	správný vývoj a funkce organismu, zdraví vlasů a kůže, uvolnění svalových bolestí
Vitamin B9 – kyselina listová	produkce energie, tvorba červených krvinek, odstraňování depresí a úzkostných stavů
Minerály	rovnováha, růst, vývoj, metabolismus, reprodukční systém
Proteiny	růst, metabolismus
Vláknina/Uhličitě karbonáty	funkce střev, imunitní systém, probiotické účinky, snižování hladiny inzulinu
Lipidy	růst, vývoj, metabolismus
Probiotika	rovnováha střevní mikroflóry, trávicí systém, přirozená ochrana organismu

Tabulka 2 / Přidaná hodnota aditiv v krmivech pro zvířata:



Prasata	Skot	Drůbež
Zvýšení každodenního váhového přírůstku	Zvýšení produkce mléka	Procentuelní zvýšení snášky vajec
Snížení úmrtnosti	Zlepšení kvality mléka	Zlepšení kvality vajec
Omezení ztráty váhy u dojných prasnic	Zlepšení růstu	Zlepšení růstu
Lepší tvorba mléka	Těžší a urostlejší kostra	Snížení úmrtnost
Více odstavených selat	Zlepšení konzumačního ukazatele	



Pestrý svět fermentačních technologií firmy IsernHäger

Jen málokdo asi nezaslechl o působení firmy IsernHäger na českém trhu. V minulosti byla tato firma spojována především se stabilizovanými chlebovými kvasy. Do popředí zájmu se však dostává i díky dalším technologiím, jako jsou pšeničné kvasy a aroma technologie. Důkazem její úspěšnosti jsou kupříkladu dokončené instalace v nově otvíraných průmyslových pekárnách.

Obrovskou výhodou uvedených technologií je možnost jejich vzájemných kombinací. Těch je možné dosahovat díky chlebové fermentaci, kde se pracuje s výtěžností 200 a vyšší kyselostí. Díky tomu se snižuje recepturní dávka kvasů do těsta, v němž zbývá dostatek technologické vody v kombinaci s pšeničnými kvasy či



Kvasy:
Od středně aromatické až k silně kyselé chuti

Aroma směs®
Sladová až sladká zaoblená chuť



Těsta:

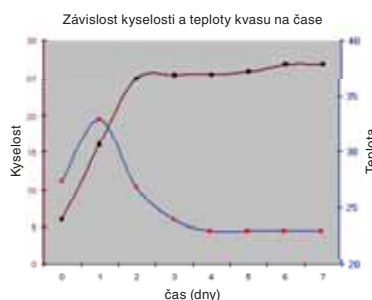
- Nové receptury
- Vysoká kvalita výrobků
- Výroba na přírodní bázi
- Odlišnost
- Ekonomika výroby

možností přidavků aroma směsí. Kvas typu chlebové fermentace byl vyvinut v 80. letech firmou IsernHäger a v roce 1982 byl patentován. Výjimečnou vlastností chlebové fermentace je možnost zkvasit 15 až 50 % zbylého chleba do kvasu na místo žitné mouky a též neobyčejně

dlouhá doba zpracovatelnosti kvasu, která je po vyzrání až 144 hodin.

Chléb v kvasu nejen že uspoří suroviny, ale dodává aroma a čerstvost nově vyrobeným chlebům. Díky své dobré stabilitě umožňuje výrobu chleba zcela bez zlepšujících přípravků.

Dlouhou dobu zpracovatelnosti umožňuje průběh fermentačního procesu vlastní startovací kultury. Modrá křivka grafu ukazuje závislost teploty a aktivity na čase. Aktivita po jednom dni klesá a udržuje heterofermentativní a homofermentativní mikroorganismy v klidové fázi. Hnědá křivka ukazuje závislost kyselosti na čase, kde lze vidět, že po době fermentace se kyselost téměř nemění. Konečný kvas dosahuje pH 3,3 – 3,7 a titrační kyselost 24 – 28°.



Pšeničné kvasy do výrobku vnášejí nejen kyselost, ale též výraznější chuť, elasticitu střídý, čerstvost a v neposlední řadě ochranu proti plísním. Při zachování čerstvosti výrobku lze též, oproti klasickým recepturám, snížit recepturní podíl složek jako je olej či přípravky sloužící k prodloužení čerstvosti výrobků.

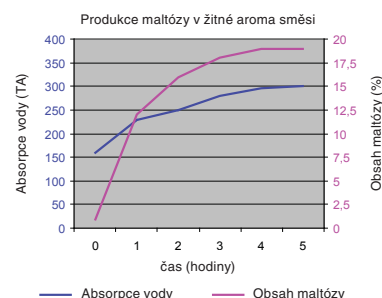
Pšeničný kvas produkuje pomocí dodávaného startéru jemný podíl kyseliny mléčné s cíleným průběhem a možností kvasný proces řídit. Kvas zraje po dobu 12 – 16 hodin, a to buď v závislosti na způsobu jeho přípravy, anebo podle toho, zda se jedná o průmyslovou nebo maloobjemovou výrobu. Konečná zpracovatelnost kvasu se pohybuje do 48 hodin bez nutnosti jeho chlazení. Prokvašený podíl mouky v těstě činí od 5 do 15 % z celkového objemu mouky. Sladovou složku do výrobku mají za úkol vnést produkty ve formě aroma směsí.

Aroma směs lze charakterizovat jako produkt, který vzniká při tepelném

procesu za působení enzymatického přípravku na směs základu a vody. Za základ se dají považovat jak veškeré mlynářské výrobky – od mouky, přes šrotu a trhanky – tak i například semena olejnin, jako je len, slunečnice, sója a další.

Při tepelném procesu dochází přidavkem enzymatického AromaStartéru k tvorbě maltózy a dalších doprovodných chuťových a aromatických látek.

Na grafu žitného aroma lze vidět obsah maltózy, jejíž stav z počáteční hodnoty vzroste až na konečnou hodnotu cca 19 %, což odpovídá několikanásobnému navýšení jejího obsahu. Na grafu je též znázorněna křivka dalšího doprovodného jevu, a velké výhody zároveň, a tím je vyšší schopnost směsí absorbovat vodu. Z grafu lze vyčíst, že technologie aroma směsí pracuje s výtěžností 300, což citelně prodlouží čerstvost konečných výrobků, nehledě na ekonomický efekt výroby za použití aroma směsí.



Hotovou aroma směs lze použít do nepřeberné škály výrobků. Od 2 % (do vek či bulek) až po 15 % (do hutných celozrnných formových chlebů). Pekařům se tak naskýtá nepřeberné množství kombinací, a tím možnost dosáhnout ojedinělých vlastností výrobků s vynikající kvalitou a chutí. Pekař si tak sám může vytvořit skutečně jedinečnou recepturu výrobků, kterým nehrozí napodobitelnost, a obohatí se o další ze svých know how.



Bageta

Tradiční francouzská bageta

RECEPTURA	KVAS		
	Surovina	Hmotnost v gramech	Dávka v % na množství mouky
	Mouka *	2000	
	Voda	1200	60,00 %
	Sůl	40	2,00 %
	Droždí	20	1 %
* 20% z celkového množství mouky			
POSTUP VÝROBY	Příprava kvasu		
	Total	75°C	
	Mísení	3 – 5 min. pomalu	
	Teplota těsta	25°C	
	Zrání	15 h/5°C nebo 4h/25°C se 3 % droždí	

POSTUP VÝROBY	Typ mísičního zařízení	Spiral
	Total	65°C (58°C při zrání 4h/25°C)
	Mísení	3 min.
	Odpočinutí	15 min.
	Mísení	1 + 2 min.
	Teplota těsta	24°C
	Zrání	45 – 60 min.
	Dělení	350 g
	Odpočinutí	15 min.
	Tvarování	bagety
	Kynutí	1h při 15 – 25°C
	Pečení	25 min./240°C etážová pec

Bageta bývá označována za křupavé zlato Francie. Stejně jako víno nebo sýr se stala typickým symbolem této země a najdeme ji dnes úplně všude. Standardní bageta je široká 5 až 6 cm, dlouhá 65 cm a váží 250 gramů. Kůrka baget bývá velmi křupavá a upečená dozlatova, zatímco uvnitř je bílá a jemná střídká. I když ji zmáčknete, měla by znovu získat svůj původní tvar – to je vlastnost, díky které poznáme kvalitní bagetu. Vypráví se, že za svůj vznik vděčí bageta napoleonským vojskům. Pečivo mělo do té doby vždy kulatý tvar. Podlouhlý tvar baget prý vymysleli Napoleonovi pekaři, aby se vojákům pečivo snadněji přepravovalo v kapse vojenských kalhot, umístěné podél jejich dolní končetiny. Nicméně dobové portréty napoleonských vojáků v uniformách tuto teorii poněkud zpochybňují, protože ukazují, že

Francie v průběhu 19. století. Tam se kolem roku 1920 rozšířila nejprve v Paříži. Při své výrobě totiž vyžadovala kratší čas kynutí a pečení než tradiční pečivo, což vyhovovalo tehdejšímu francouzskému zákonům, které zakazovaly pekařům započít práci před čtvrtou hodinou ránní. Ale i tato teorie vzniku postrádá opravdové důkazy. Na výrobu této voňavé a křupavé pochoutky

RECEPTURA	TĚSTO		
	Surovina	Hmotnost v gramech	Dávka v % na množství mouky
	Mouka *	8000	
	Kvas	3260	32,60 %
	Voda	5000	62,00 %
	Sůl	160	2,00 %
	Droždí	180	2,30 %
	Zlepšující přípravek	50	0,60 %
	Slad	30	0,40 %
	* 80% z celkového množství mouky		
POSTUP VÝROBY	Hmotnost		
	16680		

tento způsob přepravy pečiva by byl naprosto nepraktický a bageta by po celodenním pochodu nebyla v příliš lichotivém stavu. Další teorie o vzniku bagety uvádí, že toto pečivo vynalezli ve Vídni a importovali do

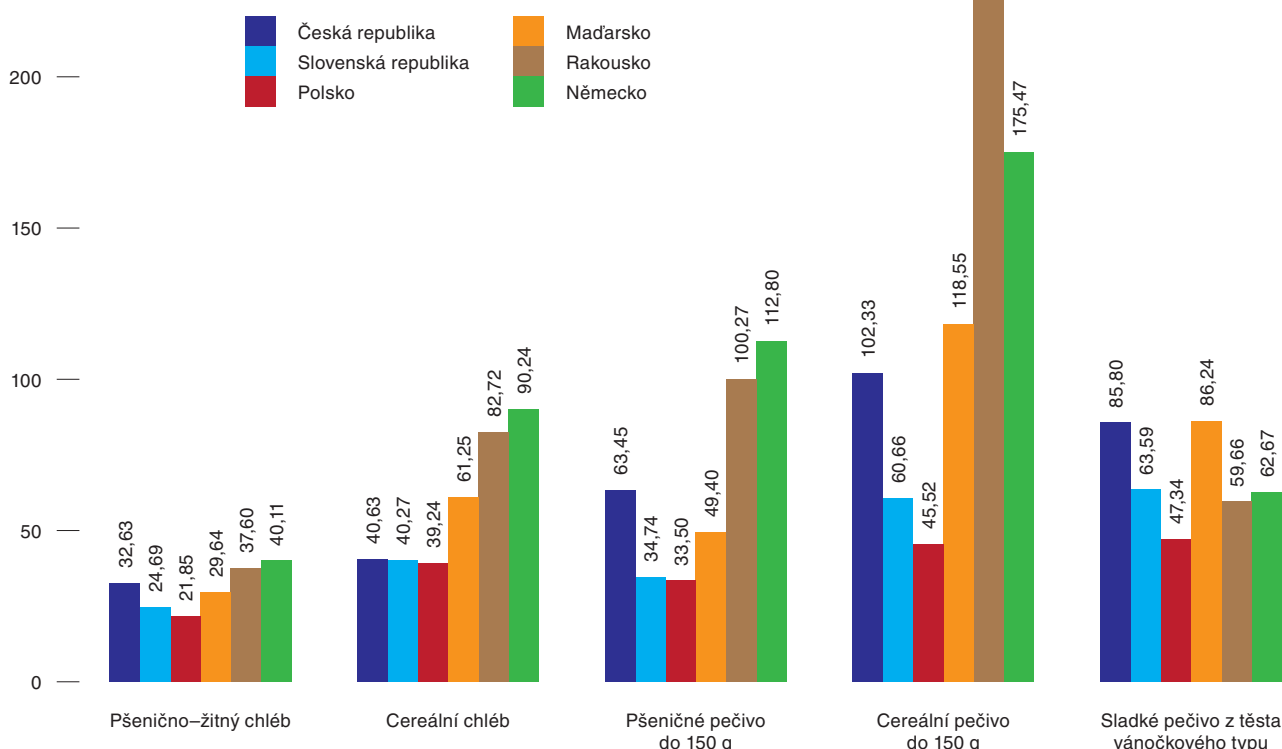
ky existuje nepřeborné množství receptur. Podle francouzských pekařů je nejdůležitější součástí receptury kvásek – ten je nad zlato. V 17. století byl kvásek dokonce důležitou součástí věna. My vám přinášíme pro inspiraci 2 receptury: tradiční francouzskou recepturu na výrobu baget a recepturu přizpůsobenou našimi pekaři – technologií českým výrobním podmínkám.

Francouzská bageta

RECEPTURA	TĚSTO		
	Surovina	Hmotnost v gramech	Dávka v % na množství mouky
	Mouka pšeničná	10000	100,00%
	Voda	6200	62,00%
	Sůl	200	2,00%
	Droždí	250	2,50%
	Zlepšující přípravek Magimix Original	50	0,50%
	Hmotnost		
	16700		

POSTUP VÝROBY	Typ mísičního zařízení	Spiral
	Total	55°C
	Mísení	3 + 5 min.
	Teplota těsta	25°C
	Zrání	15 min.
	Dělení	220 g
	Odpočinutí	15 min.
	Tvarování	bagety
	Kynutí	1h – 1h 30 min./28°C
	Nařiznutí	7 řezů
	Pečení	18 min./220°C etážová pec

Kolik stojí v jednotlivých zemích kilogram pečiva po přepočtu na Kč?
v Kč/kg



Je u nás pečivo drahé nebo levné?

Ceny pečiva jsou věčné téma odborného tisku, seriálních novin i bulvárních plátků. Pekaři budou pořád tvrdit, že prodávají příliš levně, a zákazníci budou stále naříkat, že je pečivo příliš drahé. Obě strany mají svou pravdu. Ale jak je to jinde?

Redakce Vlastovky se rozhodla podívat se na věc trochu jinak. Vyjeli jsem za hranice naší země a pokusili se porovnat, jak drahé nebo levné je pečivo v sousedních zemích. V průběhu dubna a května tohoto roku jsme se zajeli podívat do Německa, Rakouska, Maďarska, Polska a také na Slovensko. V každé zemi jsme navštívili několik obchodů, kde se dá koupit pečivo, a podívali se na sortiment a ceny. Vždy jsme se v dané zemi zaměřili na pečivo

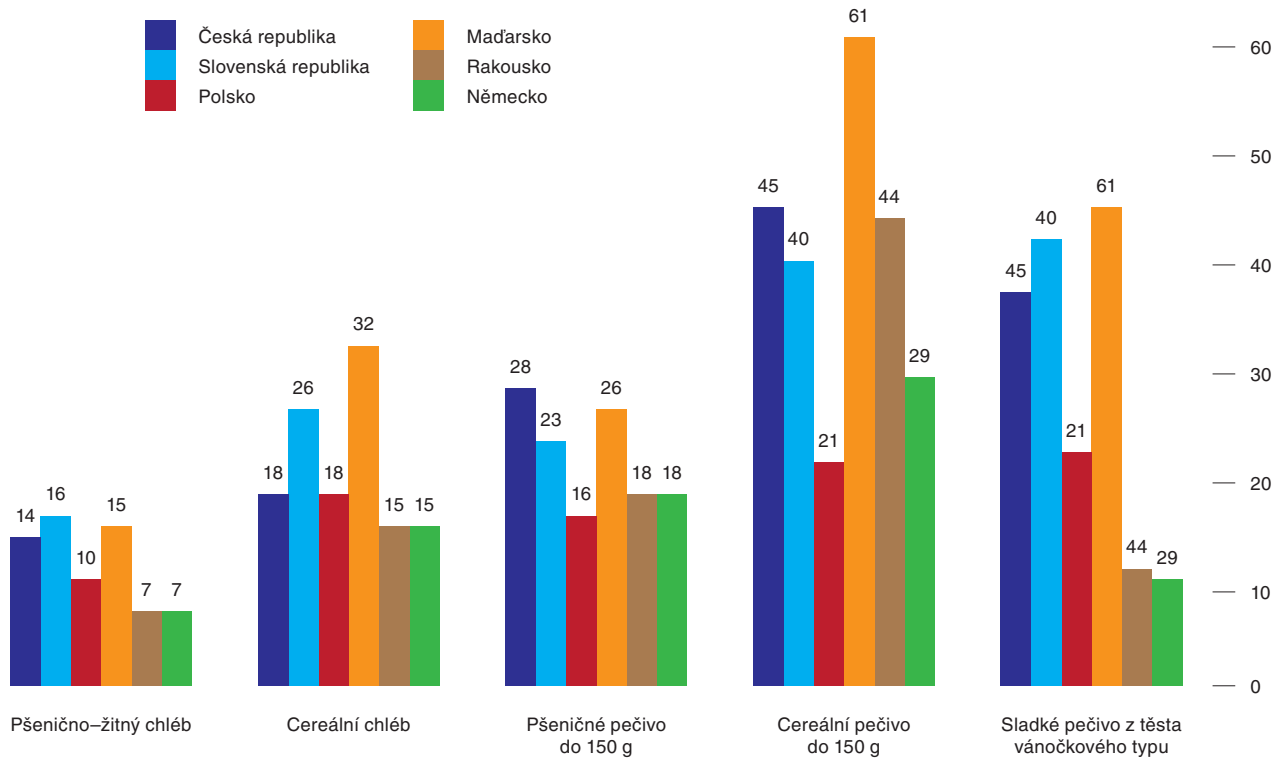
běžně prodávané. (Samozřejmě jsme také nakoupili pár kousků pro „testovací účely“ a někdy jsme byli hodně zklamáni chutí a kvalitou...)

Netroufáme si tvrdit, že výsledky našeho „výzkumu“ jsou stoprocentně reprezentativní. V každé zemi je trochu jiný sortiment, ceny se liší regionálně i podle typu prodejny a jistě najdete mnoho dalších argumentů, které komplikují srovnávání cen pečiva. Přes veškeré slabiny, které náš miniprůzkum určitě má, si myslíme, že výsledky jsou zajímavé. Posuďte sami.

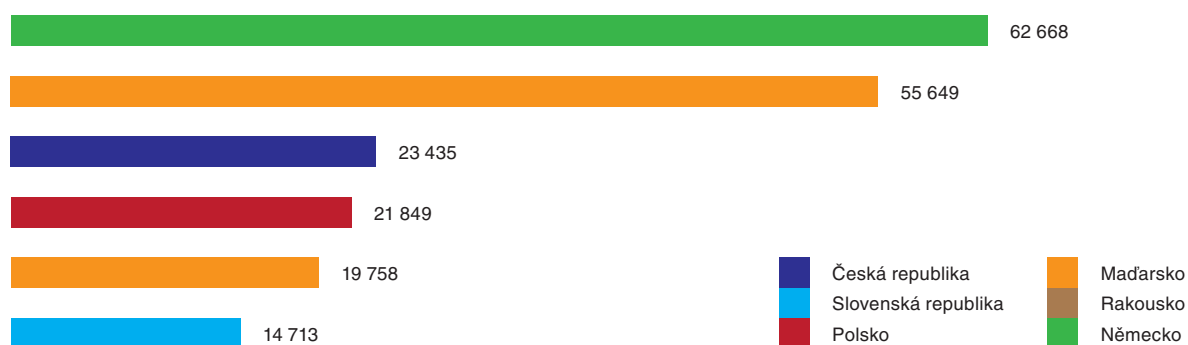
Předchozí grafy ukazují absolutní ceny pečiva v korunách. V každé zemi ale mají spotřebitelé jiné příjmy. Nikoho nepřekvapí, že rakouské a německé platy jsou

vyšší než ty naše. Proto může být zajímavé porovnat, jak dlouho musí na jeden kilogram pečiva pracovat Čech a Maďar nebo třeba Němec. Použili jsme proto průměrné mzdy v jednotlivých zemích a přepočítali jsme ceny pečiva na minuty práce. A výsledky jsou docela zajímavé.

Za kolik minut si vydělá průměrný občan země na 1 kg pečiva? v minutách



Průměrná hrubá mzda (přepočteno na Kč)





V minulém čísle Vlastovky nám pan Tacl, ředitel společnosti Unita, nastínil, jak by měla vypadat pekařská prodejna, aby se do ní vaši zákazníci rádi vraceli.

Ve druhé části se zaměříme na to, jak postupovat při zařizování prodejny vitrínami a na co si dát pozor.

Nezapomeneme zmínit ani to, jak by měla být vitrina konstruována z hlediska její údržby.

Radíme: pekařská prodejna II.

Shrňme si nejpodstatnější informace z minulého čísla:

1. Nejtěžší a zároveň nejdůležitější rozhodnutí musíte učinit vy – co budete prodávat.
2. Design prodává – dobrou prezentaci zboží můžeme dosáhnout průměrný nárůst tržeb o 20 – 30 %.
3. Harmonie barev + design + osvětlení = recept na úspěch
4. Dobrý personál + kvalitní zboží + čistá prodejna + výše uvedený recept na úspěch – pak to musí fungovat!

Vitríny

Vitríny jsou zrcadlem pekařských a cukrářských výrobků. Měly by splňovat vše, co nařizují obecné vyhlášky. Potřebujete vitrínu pultovou, stolní nebo patrovou? Chlazenou či nechlazenou? Vše musíte podřídit druhu prodáváných výrobků. Nezapomeňte, že chlazená vitrina musí většinu



lahůdkového zboží (chlebíčky, sýry atd.) udržet v teplotě do 4°C. Pokud vezmeme v potaz, že na prodejnách bývá v létě teplota i kolem 30°C, tak by u chlazených vitrín měla být samozřejmostí například i termická skla.

U tzv. otevřených vitrín (jedná se o chlazené desky, které jsou vyloženy na pultě, vitríny nemají

žádné dveře) je potřeba dát velký pozor na klimatizaci. Ať už se jedná o malou prodejnu s nástěnnou klimatizací nebo o větší prodejnu, která je někde v předpokladních zónách v supermarketech, kde jsou ofukové zóny u vstupů a klimatizace všeho druhu. Snadno tady může dojít k tomu, že vitrina přestane chladit.



Tu a tam jsou ve větších specializovaných prodejnách vidět i samoobslužné vitríny, zasazené do klasické vitrinové linky. Vytvářejí bezprostřední kontakt kupujícího s výrobkem. Člověk, který stojí ve frontě, tak má možnost vybrat si suché kusové pečivo a pomocí kleští si jej vložit do sáčku. Může si v klidu vybrat, zda chce slaný či makový rohlík apod. U pokladny pak jen nahlásí počet kusů a koupí případně další pečivo. Šetří tak čas svůj i prodavačky.

Volba vitríny je důležitá i vzhledem k její velikosti. To nejhorší, co se může stát, je pořídit si například velkou vitrínu se čtyřmi patry a pak do ní nemít co dát. Lepším řešením je pultová vitрина se zcela zaplněnou plochou než čtyřpatrová, kde se v každém rohu „krčí“ jedna houska. Pečivo bychom měli do vitrín doplňovat až do konce pracovní doby. Praxe nám potvrzuje, že vhodným vystavením zboží ve vitrině můžete prodávat třeba i zboží, které dříve nešlo vůbec na odbyt.

Nezapomeňte taky vitríny vhodně umístit, aby v nich vystavené zboží bylo vašim zákazníkům na očích co nejdéle. Staré dobré pravidlo pak říká, že pokladnu by měl zákazník najít až se k ní dostane přes veškerou vaši nabídku. A nezapomeňte – pokud vedete v prodejně i jiné zboží než pekařské, nikdy je prosím neumísťujte do vitrín určených pro prodej pečiva!

Umístění ve vitrině

Zboží bývá většinou umístěno na nějakém tácku, pokud není v případě suchého pečiva přímo na roštu. Vyzkoušejte si, jak rozdílně vypadá vaše zboží na různých podkladových materiálech. Rozdíly jsou viditelné a každá doba přináší nějaký trend. Před deseti lety „letěl“ nerez, pak se vše dávalo na teflon a nyní je šlágregem černá keramika. Módní trendy ocení i vaši zákazníci.

Údržba

Jak jsme si říkali v minulém díle, je důležité udržovat prodejnu v naprosté čistotě po celou dobu prodeje. S tím souvisí i to, že musíme čistotu udržovat v dalších zařízeních, jako jsou třeba právě vitríny. Před jejich pořízením se ujistěte, zda jsou lehce čistitelné. Pod každým rohlíkovým pultem s roštem by měl být například tác. Nic se pak nemůže sypat na pult, natož pak po zemi. Jestliže mají vitríny nějaké šikmé plochy, podívejte se, zda je pod nimi třeba šuplík na drobky. V něm může být otvor, kterým se úlomky pečiva vymetou do připravené nádoby. I takovéto detaily přispívají k rychlému úklidu, který prodavačka zvládne během chvilky. I sklo samotné vitríny musí být dobře čistitelné. Pokud mají hrany pevnou konstrukci, jen těžko se dostanete při čištění až do rohů. Špičkové výrobky mají například plně výsuvné přední sklo až 30 cm od vitríny.



I v příštích číslech Vlaštovky budeme v této rubrice pokračovat. Dozvíte se například něco o desateru prodeje pečiva nebo vás seznámíme s optimálním rozmístěním vybavení pekařské prodejny včetně detailního nákresu.

Slosovateľné sudoku o ceny

Čísła v oranžových polích zasíľajte do 31. 7. 2008 prostredníctvom e-mailu alebo pošty

1. e-mail

Pošlete tajenku s přesnými kontaktními údaji na adresu: redakce@admark.cz, předmět: vlaštovka_křížovka

2. pošta

Obálku v levém horním rohu označte číselným nápisem Vlaštovka a nezapomeňte připojit kontaktní údaje. Takto označenou obálku zašlete na adresu:

AdMark, s.r.o.
Pavčina Pátíková
Na Bystřičce 740/26
772 00 Olomouc



Dva vylosovaní luštitelé obdrží poukazy v hodnotě 1 000 Kč do Lanového centra PROUD.

Výherce křížovky z minulého čísla, který jako cenu obdržel výherní poukaz od CK Kudrna: Libuše Hovorková (Český Krumlov)
Gratulujeme!

5							7	2
				7				
		6			5	9	8	
3	9	5				1		
					8			
7								6
		3		1	7			
	1			8			9	
			2		9		4	

		8		9	7	6		
		4				8		
	1					2	7	3
8								
	6					1		7
			9		5			
			7	2				
	4					3	8	
			4				1	9

2		5	1	6				8
							7	
6			4		8	2		
	6	1	5					
		4			3			
							9	5
	2				5			
	5	3	6		4			
4	9	6						

		5			4			3
1						8		
				5		6		1
	6			4	7		3	
		4			5			
			3					
	5	2						9
		7	5	3		1		
4	8			9				

fontík

**Zajímáte se o rozšíření nabídky svých pekařských výrobků?
Nabídněte zákazníkům mléčnou žemličku Fontík!**

Fontík je:

- chutná a voňavá mléčná žemlička, která navíc skvěle vypadá!
- pečivo obsahující energii a vápník, tolik důležitý pro správný růst dětí!
- pečivo, které budou děti milovat a jejich rodiče kupovat!
- první značka pečiva pro děti!

Chcete vyzkoušet mléčnou žemličku Fontík? Pak zkontaktujte naše pekaře – technology. Předvedou vám výrobu mléčných žemlíček. Při první objednávce Mléčné směsi získáte tzv. startovací balíček. Obsahuje různé formy posypů a polev. Vyzkoušíte formy výrobku a poznáte, o který mají vaši zákazníci největší zájem. Jednoduše se poté rozhodnete pro ten nejlepší způsob zdobení.

Lesaffre Česko, a.s. vám dodá:

- pekařskou směs „Mléčná směs“ pro výrobu mléčných žemlíček,
- k prvnímu pytli tzv. startovací balíček, abyste mohli vyzkoušet výrobu a různé zdobení pečiva,
- k dalším dodávkám směsi originální nástroje podpory prodeje:
letáky a plakáty, wobblers a samolepky sem tam.

Originální marketingová podpora

I pečivo potřebuje správnou a funkční reklamu. Vaši zákazníci se o novém pečivu musí dozvědět, vyzkoušet ho a nadále kupovat, a proto jsme pro mléčnou žemličku Fontík připravili originální marketingovou podporu.

- 1/ Značku – zákazníci vždy svou žemličku poznají a budou si pamatovat její jméno.
- 2/ Letáček s informacemi o žemličce Fontík. Letáčky umístíte do stojánku ve svých prodejnách.
- 3/ Plakát s logem a informacemi o novince.



Plakát



SEM-TAM



Wobblers



Leták

To vše zdarma! Podmínkou využití propagačních materiálů je pouze dodržovat předepsanou recepturu. Formu zdobení výrobků už necháme na vás. Pouze vám poradíme, jaké jsou možné způsoby zdobení výrobků. Rozhodnout se můžete dle požadavků dětí a maminek. Nabídněte jim to, co budou mít nejraději!

Navíc se budeme starat o to, aby značku Fontík znaly děti a jejich maminky. Budeme inzerovat v časopisech pro ženy a děti. Připravíme webové stránky a různé soutěže pro ty nejmenší! To vše proto, aby maminky a jejich děti měly o Fontíka zájem a kupovaly ho ve vašich obchodech!

**Kontaktujte naše pekaře,
viz zadní strana
časopisu.**

LESAFFRE ČESKO

Mléčné žemličky Fontík

Těsto:

Mléčná směs	2 500 g	25 %
Pšeničná mouka	10 000 g	100 %
Margarín – Milla back	1 500 g	15 %
Droždí	600 g	6 %
Voda	4 500 g	45 %
Celkem	19 100 g	

NOVINKA



Jsme tu pro vás. Kontaktujte nás prosím!

**Radim Broda**

vedoucí prodeje – pekárny
(Morava a Slezsko)

tel.: 587 419 302
mobil: 602 358 395
e-mail: broda@lesaffre.cz

**Josef Felgr**

vedoucí prodeje – pekárny
(Čechy)

tel.: 311 637 355
mobil: 606 710 054
e-mail: felgr@lesaffre.cz

**Zdeněk Složil**

obchodní ředitel

tel.: 587 419 260
mobil: 602 752 624
e-mail: slozil@lesaffre.cz

**Dita Müllerová**

marketingová manažerka

tel.: 587 419 323
mobil: 602 783 105
e-mail: mullerova@lesaffre.cz

**Zdeněk Böhm**

pekař – technolog
(kraj Karlovarský, Plzeňský,
Středočeský, Jihočeský)

tel.: 311 637 654
mobil: 606 730 319
e-mail: bohm@lesaffre.cz

**Jan Krieger**

pekař – technolog
(kraj Liberecký, Karlovarský,
Středočeský, Ústecký)

tel.: 311 637 654
mobil: 606 706 512
e-mail: krieger@lesaffre.cz

**Jan Pavlů**

pekař – technolog
(kraj Pardubický, Olomoucký,
Moravskoslezský)

tel.: 587 419 367
mobil: 606 780 057
e-mail: pavlu@lesaffre.cz

**Zdenek Řehák**

pekař – technolog
(kraj Zlínský, Jihomoravský)

tel.: 587 419 367
mobil: 606 780 172
e-mail: rehak@lesaffre.cz

**Tomáš Zapletal**

pekař – technolog
(kraj Vysočina, Středočeský,
Jihočeský)

tel.: 587 419 367
mobil: 606 727 602
e-mail: zapletal@lesaffre.cz

LESAFFRE ČESKO