



vlastovicka

Časopis pro partnery a zaměstnance společnosti Lesaffre Česko, a.s.
Časopis pre partnerov a zamestnancov spoločnosti Lesaffre Slovensko, a.s.

Soutěž o zájezd
do Alp pokračuje
strana 34



**Srovnání cen pečiva
v Olomouckém
a Košickém kraji / strana 30**

**Čo viete o „Éčkach“? –
pokračovanie seriálu / strana 18**

**Mým konkurentem dnes
již nejsou pekaři... / strana 26**

ZLEPŠUJÍCÍ PŘÍPRAVKY MAGIMIX PRO VÝROBU TRADIČNÍHO ČESKÉHO CHLEBA

*Zlepšující přípravky Magimix –
záruka chutného a kvalitního pečiva!*



Magimix Kvas světlý

Dávkování: 2,5 % na množství žitné mouky
Balení: pytel 30 kg

- zlepšující přípravek pro výrobu tradičního českého chleba zaručující jeho optimální kyselost
- zaručuje vyvážení proměnlivé kvality mouky
- správné navázání vody a optimální rozkládání škrobu

Magimix Ritesa

Dávkování: 3 % na množství žitné mouky
Balení: kbelík 30 kg

- přípravek ve formě pasty zaručující optimální kyselost chleba
- elastická střídká s rovnoměrnými póry, výborná chuť a příjemná vůně finálních výrobků

Magimix Star

Dávkování: 1 % na množství mouky
Balení: pytel 25 kg

- záruka optimálního objemu a dlouhotrvající čerstvosti vašeho chleba
- lepší konzistence a výtěžnost těsta
- vyšší stabilita kynutí

Magimix Strong

Dávkování: 0,5 % na množství mouky
Balení: pytel 25 kg

- přípravek na výrobu tradičního českého chleba zaručující optimální stabilizaci těsta
- zřetelně větší objem chleba
- prodlužuje trvanlivost hotových výrobků

LESAFFRE ČESKO

Lesaffre Česko, a.s.
Hodolanská 32, 77200 Olomouc
Tel.: +420 587 419 321, Fax: +420 585 312 676
E-mail: info@lesaffre.cz
www.lesaffre.cz



úvodní slovo

Dobrá zpráva: množíme se!

Noviny nás stále straší novými zprávami o všech možných katastrofách. Když žurnalisté do poslední kapky vyždímali ekonomickou krizi, našli mexickou chřipku, aby bylo o čem psát. A jistě objeví nějaké další vděčné téma.

Mám návrh, pojďme si říct něco pozitivního. Tak třeba – rodí se nám děti. Právě v posledních měsících měli naši kolegové hned několik příležitostí radovat se z přírůstku do rodiny. Dokonce jsme nedávno začali přemýšlet, že si alespoň na léto otevřeme firemní mateřskou školu. Normální školky zavírají přes prázdniny své dveře, jakoby rodiče měli 9 týdnů dovolené...

A děti nám stále přibývá. Češi i Slováci si sice dali pár let pauzu, aby mohli dělat kariéru a cestovat po světě, ale poslední dobou je to nějak přešlo a rozhodli se mít doma neustále nepořádek, křik a nevyspat se. Porodnice jsou nacpané, sehnat v některých městech místo je problém, a jednolůžkový pokoj nedostanete ani přes známé. Ale je to fajn pocit, že se v našich zemích zase rodí děti. Asi se tu – přes všechny stížnosti – nemáme tak zle.

Přeji všem novopečeným rodičům pevné nervy a jejich potomkům bezstarostný život plný (nejen) voňavého pečiva.

Tomáš Pošík



obsah

Slunečnicový chléb pekárny PANE získal ocenění Potravinářský výrobek Středočeského kraje / Jarní pekařské semináře v Pekařském centru v Olomouci / Mezinárodní seminář v Marcq en Baroeul

4 tiskové zprávy
tlačové správy

Změny v obchodních týmech Lesaffre Česko a Lesaffre Slovensko

6 personalistika

Logistika Lesaffre Česko / Kto sa stará o našich zákazníkov – Odbyt Lesaffre Slovensko

6 o firmě
o firme

Kvasac d.o.o. / Fermentis

8 představujeme
představujeme

Pekárna Haback Šluknov / Pekařství Obrusník / Pekáreň Tiwa Veľký Krtíš / Pekáreň pod Baštou v Sabinove

10 rozhovor

Čo viete o „Éčkach“?

18 pekařina
pekárina

Úchvatným Prielomom Hornádu

20 životní styl
životný štýl

Solubl'in® inovácia medzi zlepšujúcimi prípravkami

22 přípravy
prípravy

Mikrolab s.r.o.

24 technologie
technológia

Kukuřičné pečivo

25 receptury
receptúry

Mým konkurentem dnes již nejsou pekaři... / Lacný maďarský chlieb... / Srovnání cen pečiva v Olomouckém a Košickém kraji

26 ekonomika

Pekárske výrobky z pohľadu inšpekcie

33 radíme

Křížovka o ceny

34 zábava

Vydává: Lesaffre Česko, a.s., Lesaffre Slovensko, a.s.
Informace obsažené v tomto časopise nesmí být kopírovány nebo jinak šířeny bez souhlasu vydavatele.

Členové redakční rady:
Lesaffre Česko: Jana Kysilková, Vendula Malichová, Dita Müllerová, Tomáš Podivinský, Zdeněk Složil
Lesaffre Slovensko: Zuzana Szabadosová, rod. Bobáková, Lukáš Janáč, Eduard Tóth

Fotografie na titulní straně: archiv Lesaffre Česko
Design a grafická úprava: AdMark s.r.o., www.admark.cz
Název tisku: Vláštovička
Periodicita vydávání: čtvrtletně
Místo vydávání: Lesaffre Česko, a.s., Hodolanská 32, 772 00 Olomouc
Číslo a den vydání: 7. číslo, vydáno 15. 6. 2009
Evidenční číslo: MK ČR E 17878

Uzávěrka tohoto čísla byla 9. 6. 2009

Slunečnicový chléb pekárny PANE získal ocenění Potravinářský výrobek Středočeského kraje

Pečivo vyráběné ze surovin dodávaných společnostmi Lesaffre Česko získalo další významné ocenění kvality. Slunečnicový chléb společnosti PANE získal cenu v soutěži Potravinářský výrobek Středočeského kraje, a to konkrétně v kategorii mlýnské a pekárenské výrobky. Tento chléb je vyráběn ze slunečnicové směsi patřící do skupiny pekařských směsí Inventis společnosti Lesaffre Česko.

19. března 2009 převzal jednatel rodné pekárny pan Rostislav Jakubec na výstavě Zemědělec v Lysé nad Labem ocenění z rukou hejtmána Středočeského kraje Davida Ratha.

Soutěž Potravinářský výrobek Středočeského kraje má být regionálním doplněním celorepublikového systému udělování známky Klasa a zároveň má přispět k propagaci regionu. Jejím cílem je oceňovat mimořádně kvalitní potravinářské výrobky, které byly vyrobeny na území Středočeského kraje. Ocenění se uděluje vždy na dva roky. Jeho majitel získává certifikát a také logo, které může na tento výrobek umístit.

Výrobky vyhodnocuje nezávislá komise složená ze zástupců Státní zemědělské a potravinářské inspekce, krajské veterinární správy, krajské hygienické stanice, Ministerstva zemědělství ČR, Středočeského kraje a agrární komory podle čtyř hodnotících kritérií – senzorické hodnocení, použité materiály, suroviny a způsob výroby, design výrobku a inovativnost ve zpracování.



text / Dita Müllerová

foto / Dita Müllerová

Jarní pekařské semináře v Pekařském centru v Olomouci

Odborné pekařské semináře pořádané v Pekařském centru společnosti Lesaffre Česko v Olomouci mají již několikiletou tradici a mezi zákazníky se těší značné oblibě. Sledujeme současné trendy v pekařství, a proto máme vždy pro účastníky našich seminářů připravená nejen zajímavá témata ale též rady, jak pečivo lépe prodat.

Na konci dubna se konaly dva semináře pod heslem „Chlebové variace – chléb tradiční i netradiční“. Jejich hlavní náplní bylo poradit účastníkům, jak navýšit prodej tohoto pečiva, a to jak zlepšením jeho kvality pomocí surovin společnosti Lesaffre Česko, tak rozšířením sortimentu o nové, vzhledově i cenově atraktivní druhy.

Účastníci ochutnali tradiční pšeničnožitný chléb obohacený o kysané zelí nebo brambory, zdravý prospěšný fitness chléb s obsahem lněných a slunečnicových semínek a sušených meruněk, chléb příznivě působící na snížení hladiny cholesterolu, ciabattu ochucenou kousky oliv a slaniny a mnoho dalších chutově i vzhledově zajímavých druhů chleba.

Věříme, že na příštím pekařském semináři se potkáme i s vámi.

**Medzinárodný seminár v Marcq en Baroeul 6. – 9. apríl 2009**

Lesaffre Slovensko a Česko sú súčasťou nadnárodnej skupiny Lesaffre (1853) so sídlom vo Francúzsku, ktorá so svojimi 47 výrobnými závodmi (droždie, suroviny pre pekárov, enzýmy, alkoholový priemysel...) a obchodnými zastupiteľstvami po celom svete zamestnáva viac než 6 000 ľudí. Každoročne sa jej zamestnanci zúčastňujú vzdelávacích seminárov venovaných rôznym témam. V predveľkonočnom období sa v centre Lesaffre Group, vo francúzskom Lille – Marcq en Baroeul uskutočnil Medzinárodný seminár pre integráciu nových zamestnancov do prostredia Lesaffre. Zúčastnilo sa ho 25 manažérov z oblasti vývoja, výroby, predaja, zastupujúcich deväť krajín. Slovenskú republiku reprezentoval Lukáš Janáč.

Seminár bol venovaný:

- » štruktúre Lesaffre Group,
- » vzájomnému prepojení krajín v rámci skupiny,
- » výmene poznatkov,
- » workshopu.

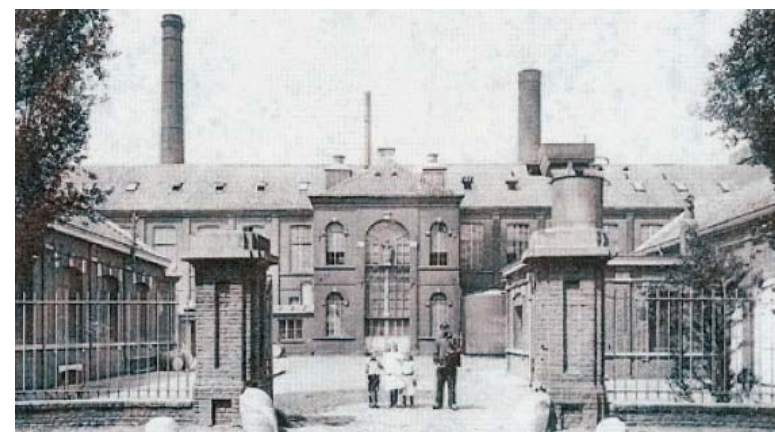
Už tradične bolo stretnutie otvorené návštevou závodu na výrobu instant-

ného droždia, ktorý sa nachádza na rovnakom mieste ako pôvodný závod z 19. storočia. Po prehliadke závodu sa účastníci presunuli do neďalekého športového centra, kde sa uskutočnil neľútostný boj o celkové víťazstvo v Lesaffre Sport Challenge. S potešením konštatujem, že tím v zložení Belgicko – Irán – Turecko – USA – Slovensko sa stal absolútnym víťazom športových hier. Menší rozruch nastal po vyhlásení víťazov, keď strieborný tím, v ktorom mali prevahu francúzski zástupcovia, napadol konečné výsledky. Hoci argumentovali väčším počtom žien v ich tíme, bola ich sťažnosť zamietnutá, keďže všetky disciplíny boli založené na obratnosti a nie na sile.

Pre krátkosť priestoru uvádzam len niekoľko informácií v skratke. Vedeli ste, že:

- » Spoločnosť Lesaffre a Bonduelle má spoločnú históriu?
- » Závody spoločnosti boli niekoľkokrát úplne zničené (požiare, vojna)?
- » Spoločnosť Lesaffre je stále vlastnená rodinou Lesaffre (5. generácia po zakladateľovi – Louis Lesaffre)?
- » V areáli závodu sa nachádza dom, v ktorom žil Louis Lesaffre?
- » Droždiarne, umiestnené pri vodných tokoch, využívajú na transport melasy najmä veľké nákladné lode?
- » Priemerná mzda v Iráne je približne 1 000 dolárov – ceny približne trikrát vyššie ako u nás a na bežnej svadbe je 1 000 pozvaných hostí?
- » Droždiovú nátierku nepoznal nik z našich zahraničných kolegov?
- » Na svoje dielo sa počas „pekárskej súťaže“ najviac podobal Iránc Ali?

nátierka – pomazánka



Závod na výrobu alkoholu z 2. polovice 19. storočia

foto / Lukáš Janáč



Ali z Iránu



Nafukovací futbal



Víťazný tím

Změny v obchodních týmech Lesaffre Česko a Lesaffre Slovensko

Lesaffre Česko se zabývá nejen dodávkami surovin českým výrobcům pečiva, ale rovněž pečuje o konečné spotřebitele, kteří mají rádi domácí pečeni. Protože obě skupiny zákazníků mají odlišné potřeby, bylo obchodní oddělení společnosti Lesaffre Česko rozděleno na dvě části odpovídající svým zaměřením různým typům zákazníků. V důsledku tohoto rozhodnutí došlo také k personálním změnám: pan Zdeněk Složil, dosavadní obchodní ředitel Lesaffre

Česko, převzal odpovědnost za sektor výrobků a služeb poskytovaných přímým spotřebitelům, tedy domácnostem, na území České republiky. Kromě toho využije své mnohaleté obchodní zkušenosti při školení obchodních týmů obou našich společností na území bývalého Československa. Pan Eduard Tóth, dodnes znám spíše slovenským zákazníkům jako výkonný ředitel Lesaffre Slovensko, převzal odpovědnost za aktivitu Lesaffre Česko v oblasti výrobků a služeb poskytovaných pekárnám.

Lukáš Janáč, doposud pracující jako produktový manažer Lesaffre

Slovensko, byl v dubnu 2009 pověřen řízením obchodního týmu Lesaffre Slovensko. Přitom bude i nadále spolupracovat s Eduardem Tóthem.

Obchodní tým Lesaffre Česko má dvě nové tváře: paní Jana Říhová pracuje od března 2009 na pozici vedoucí prodeje-pekárny a služebně nejmladším členem obchodního týmu se koncem dubna 2009 stal pan Ivan Hlinecký, a to na pozici technolog-specialista. Kontaktní údaje a fotky obou nových členů obchodního týmu najdete na zadní straně tohoto čísla Vlaštovičky.

text / Vendula Malichová

foto / Dita Müllerová

o firmě o firme

Logistika Lesaffre Česko

Objednáte-li u nás zboží, dostanete ho ve smluvený den, a to na sto procent. To je vizitka partnera pekařů – Lesaffre Česko. Kdo a jak to zařídí? V krátkém rozhovoru s vedoucí expedice skladu v Olomouci, paní Monikou Kovářovou, se dozvíme víc.

Zákazník si objedná zboží na oddělení příjmu objednávek. Co se s požadavkem zákazníka stane potom?
Začneme spíše tím, co příjmu objednávek předchází. Pracovnice obchod-

ního oddělení stanovují na základě telefonního hovoru se zákazníkem a z trvalých objednávek prodeje odhad prodejů na následující týden. Tyto předpoklady jsou srovnány s aktuální zásobou zboží – následuje vyhodnocení potřeby dodávek zboží z Rakouska, Maďarska, Polska a z Francie. Zboží je třeba objednat u dodavatelů a zajistit jeho dopravu do Olomouce.

Tedy už máme zboží na skladě – co se tedy děje s objednávkou zákazníka?
Objednávky jsou zadány do informačního systému. Odtud jsou přeneseny do plánovače tras. Ten nabídne optimální rozvozkové trasy. Přestože

plánovač tras funguje velmi dobře, je to jen stroj a je zapotřebí, aby člověk se zkušenostmi a znalostí aktuální situace naplánované trasy vyhodnotil a případně upravil.

Rozvozková trasa – to znamená, že nákladní auto A1 vyjede naložené z Olomouce, objede všechny zákazníky na trase T1 a vrátí se prázdné?
Tak nějak to funguje. Zboží, které má být dodáno, je připraveno některým ze skladníků a naloženo do auta tak, aby řidič nemusel u prvního zákazníka celé auto vyskládat kvůli tomu, že zboží pro něj určené je nejhlouběji. Šetří to čas řidičů a také zákazníků.

Řeknete nám něco o lidech, kteří na oddělení logistiky v Olomouci pracují?

Jsou to dva skladníci, Petr Dujka a Petr Jemelka. Nejen, že se vyznají ve skladu a dokáží naložit a vyložit dvoupatrový kamion tak, aby byl po cestě maximálně šetřen čas, ale také zvládají práci v informačním systému. Dalším Petrem je Petr Hynšt – s ním se střídám při plánování tras, případně se s ním střídají skladníci při nakládání aut pro zákazníky nebo při vykládání aut od dodavatelů. Šéfuje nám Václav Trefil, který koordinuje objednávky od dodavatelů, včetně dopravy do skladů v ČR i v SR.

Děkujeme za rozhovor.

Zleva: Petr Hynšt, Petr Jemelka, Petr Dujka, Monika Kovářová, Václav Trefil

Kto sa stará o našich zákazníkov

Odbyt Lesaffre Slovensko

K najdôležitejším oddeleniam v rámci našej spoločnosti patrí nepochybne odbyt – oddelenie prvého kontaktu so zákazníkom, kde získate základné informácie. Pracovníčky odbytu neúnavne pracujú ako včeličky, prijímajú objednávky, zabezpečujú logistiku v rámci Slovenska, majú na starosti zabezpečovanie potrebných zásob na sklade, vystavovanie faktúr, sledujú pohľadávky a samozrejme, starajú sa najmä o spokojnosť našich zákazníkov.

Odbyt Trnava



Lucia Fančovičová sa po čase strávenom u najväčšieho výrobcu pekárskych produktov na Slovensku rozhodla zakotviť u najväčšieho predajcu droždia nielen na Sloven-

sku, ale aj na celom svete. Luciu charakterizujú aj iné NAJ prívlastky, no tie si necháme nabudúce. Okrem toho zodpovedá za chod odbytu v našej trnavskej centrále a stará sa aj o vybavovanie vašich objednávok.

Odbyt Košice

Na odbyte v Košiciach pracujú naše stálce, obľúbené a stále ochotné kolegyne, ktoré začínali svoju pracovnú púť už v Trebišove, kde bol predtým aj výrobný závod. Vážime si na nich aj to, že v roku 2004, keď sa firma sťahovala z Trebišova do Košíc, neváhali ani chvíľu a rozhodli sa dochádzať za prácou do metropoly východu.



Ivana Karolyiová je vedúcou skladu v Košiciach. Pre spoločnosť Lesaffre Slovensko pracuje už od začiatku jej existencie, t.j. od roku 1999. Začínala však na poste hlavnej technologickej výroby už za éry bývalého výrobné-

ho závodu Pliva Chorvátsko. Okrem bežných odbytových povinností má na starosti hlavne zásobovanie oboch skladov a objednávky z našej sesterskej spoločnosti Lesaffre Austria. Ivana je ozaj profil v tom, čo robí a nevieme si predstaviť ako by to tu bez nej fungovalo. Keď potrebujeme od niekoho radu, či už pracovnú alebo súkromnú, Ivanka je určite voľbou číslo jeden.



Mariana Toroniová, pôsobiaca tiež na odbyte, má kumulovanú funkciu. V prvom rade má na starosti pohľadávky našich zákazníkov, a hoci to nie je práve najpríjemnejšia povinnosť, Mariana to hravo zvláda. Jej práca obnáša aj prijímanie objednávok, vystavovanie faktúr a na starosti má aj pokladňu. Pred tromi rokmi jej pribudla ďalšia zodpovedná úloha. Je ňou pozícia asistentky nášho výkonného riaditeľa Eduarda Tótha, ktorej sa zhostila na jednotku.

inzerce
inzercia



MEZINÁRODNÍ MISTROVSTVÍ PEKAŘŮ A CUKRÁŘŮ NA HORSKÝCH KOLECH

22. 8. 2009 / Leština u Zábřeha

Občerstvení, zábava, dárky a masáže ZDARMA v Pekařském depu.

Mezinárodní mistrovství se koná v rámci Moravského bikemaratonu a mohou se na něj přihlásit pekaři a pekařky všech věkových kategorií nejen z České republiky ale také ze Slovenska a ostatních zemí. Bližší informace a přihlášku naleznete v přiloženém letáku nebo na www.cyklomorava.cz.

PŘIJEĎTE ZMĚŘIT SVOJE SÍLY A POBAVIT SE!



V rubrice „Představujeme“ vám přinášíme profily našich sesterských společností. V tomto čísle se vydáme do Chorvatska, do města Prigorje Brdovečko blízko Záhřebu, abychom vám představili sesterskou společnost Kvasac d.o.o., která je členem skupiny Lesaffre od března roku 2000.

Kvasac d.o.o.

Kořeny výroby droždí v Prigorje Brdovečku spadají až do 19. století, přesněji do roku 1876. To dokazuje, že připojení ke skupině Lesaffre nebylo náhodné, ale bylo logickým vyústěním dění na mezinárodním trhu s pekařským droždím a pekařskými přípravky.

Jak docházelo ke změnám v oblasti pekařských technologií, tak se také měnila technologie používaná při výrobě droždí v Chorvatsku. Mnohaleté zkušenosti ve fermentaci droždí usnadnily převzetí výrobních principů zaváděných skupinou Lesaffre. Zastaralá zařízení byla nahrazena modernějšími. Technologické postupy výroby droždí byly přizpůsobovány světovým trendům – zavedení automatické regulace a začlenění automatizovaného spouštěcího zařízení vedly k dosažení rovnoměrné kvality lisovaného čerstvého droždí. Celý proces byl optimalizován, ztráty byly minimalizovány a bylo dosaženo vysoké úrovně v mohutnosti kynutí a trvanlivosti čerstvého droždí.

Kromě výroby droždí se společnost Kvasac zaměřuje rovněž na výrobu a prodej pekařských přípravků. První jednoduché přípravky začala společnost vyrábět



již v roce 1956. Tehdy se jednalo o kyselinu askorbovou vyrobenou vlastním technologickým postupem. Společnost Kvasac postupně pekařské přípravky stále více zdokonalovala, až dosáhly prvotřídní kvality. V současné době vyrábí přípravky jak na chleba, tak také přípravky určené pro speciální technologie mražení a řízeného kynutí, spolu s celou škálou pekařských směsí.

Kvasac, stejně jako celá skupina Lesaffre, klade důraz na ochranu životního prostředí, a proto byla podstatným způsobem modernizována úprava odpadních vod, která v současnosti dosahuje záviděníhodné úrovně.



Velký důraz je kladen také na poskytování prvotřídního technologického servisu. K tomuto účelu slouží moderní studijní a poradenské pekařské centrum, tzv. Baking centrum.

Rubrika „Představujeme“ sa stala už neodmysliteľnou súčasťou Vlaštovičky. Inak tomu nie je ani v tomto čísle a náš seriál rozširujeme o ďalšiu sesterskú spoločnosť.



Fermentis – Divízia S.I. Lesaffre

V predchádzajúcich číslach sme vám predstavovali najmä spoločnosti Lesaffre Group, ktoré sa zaoberajú výrobou pekařského droždía, zlepšujúcich prípravkov či zmesí. Málokto však vie, že spoločnosť Lesaffre je činná aj v nemenej zaujímavej oblasti, akou je alkoholový priemysel. Divízia Fermentis bola založená v roku 2003 a je pokračovateľom aktivít zakladateľa Lesaffre (Louis Lesaffre) z druhej polovice 19. storočia. Fermentis využíva vedecké poznatky a kapacity desiatich výrobných centier po celom svete, čo umožňuje rýchlejšie reagovať na potreby trhu.

Fermentis ponúka komplexné riešenia pre nasledovné oblasti:

Pivovárníctvo

So zameraním na domáce a priemyselné pivovary. Vyšľachtené kmene umožňujú prípravu širokej škály produktov (Ale, Berliner Weisse, Lager, Pilsener...).



Vinárstvo

Produkty pre domáce pivnice a veľkovýrobcov. Rozmanitosť kmeňov prispôbena požiadavkám vinárov a výrobných postupov.



Liehovárníctvo

Produkty možno rozdeliť na dve základné kategórie: whisky/biely alkohol a lieh. Umožňujú tvorbu špecifických senzorických vlastností.

Etanol pre biopalivá
Využitie nových technologických poznatkov a kmeňov na výrobu alternatívnych palív.



www.fermentis.com





Šluknov leží přibližně uprostřed stejnojmenného výběžku a je nejsevernějším městem České republiky. Od vnitrozemí je uzavřen hradbou Lužických hor. O tom, jak se daří pekařům ve specifických podmínkách českého pohraničí, jsem si povídal s Ing. Jiřím Havlíčkem, spolumajitelem společnosti H&K HABACK v.o.s.

Pekárna HABACK Šluknov

Vaše firma nevznikla jako klasická pekárna...

Máte pravdu. Firma vznikla v roce 1991 – zpočátku jsme se zabývali pouze dodávkami strojů a zařízení pro malé pekárny. Z tohoto důvodu jsme tady uvedli do provozu předváděcí pekárnu. Vy-

v Krásné Lípě – zásobujeme sto dalších odběratelů na nezávislém trhu. Do řetězců nedodáváme, protože jejich podmínky jsou pro nás neakceptovatelné. Zákazníků bychom měli více, ale vzhledem k počasí, jaké u nás panuje v zimě, nejsme bohužel schop-

knedlíků: bramborové, kynuté, plněné, zkoušíme bramborové šišky s mákem, s cibulí... Knedlíky vaříme klasicky ve vodě, jedná se o klasickou ruční výrobu.

A co vaše konkurence?

Pekáren tady bylo víc, ale všechny zkrachovaly. Pouze v Rumburku je Odkolek a ještě jedna malá pekárna. Trh je rozdělený.

Podle Vašich slov to vypadá, že tady máte téměř monopol... Co vás vede k tomu, že tak moc dbáte na kvalitu a děláte téměř vše ručně? Lidi by si u vás rohlíky koupili tak jako tak.

O monopolu se moc mluvit nedá – mimo pekárny Odkolek, která zásobuje trh chlebem a pečivem, sem jezdí pekárny třeba až z Plzně, které zásobují průmyslovou výrobou. Naším hlavním problémem je, že nemůžeme rozšířit výrobní prostory. Máme sice své pozemky, uvažovali jsme o stavbě na zelené louce, ale když jsme pak zjistili, co to obnáší získat finance z EU, tak jsme to vzdali a rozhodli jsme se, že do toho nepůjdeme. Podnikáme bez dluhů, výroba ale od podzimu jako všude poklesla, krize zasáhla i nás. Ve Šluknovském výběžku je nezaměstnanost ve výši 20 %, lidé zde nemají práci. Firmy pra-

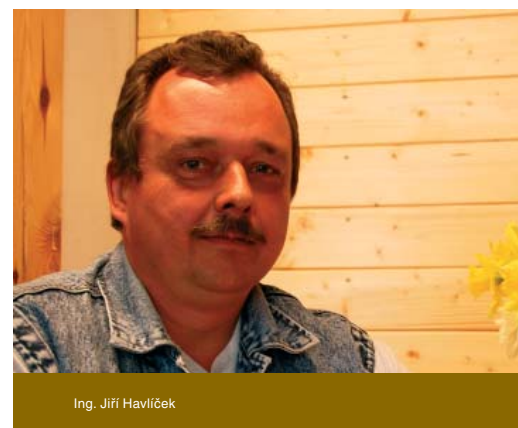
cují omezeně. Dřív zákazníci přišli a nakoupili chleba, 20 rohlíků a sladké pečivo, ale dnes, když má někdo dát 7 Kč za šáteček, tak si to každý rozmyslí.

Jste na dohled hranic s Německem. Nesuplují němečtí zákazníci chybějícího českého zákazníka?

Ano a naštěstí v dost velké míře. Když je pěkné počasí, tak jsou schopni vykoupit celý obchod. V Německu mají běžný chleba za 60 centů, ale speciály jsou třeba za 2,60 euro. Právě u speciálních chlebů, pokud je nakoupí u nás, mohou ušetřit i 15 Kč. Racio žemle prodáváme za 5 Kč, v Německu stojí v přepočtu 15 Kč... Jsou dny, kdy kvůli německým zákazníkům musíme dopoledne ještě 2 – 3 × dovyrábět. Naštěstí náš hlavní obchod je hned vedle pekárny, takže s tím nemáme problémy.

Zkoušeli jste otevřít nějaké prodejny za hranicemi?

Teoreticky by to šlo, ale oni to mají zabezpečené tak, že od nás si nikoho k sobě oficiálně nepustí. To by šlo jedině za spoluúčasti s německou firmou. Svého času můj táta a jeho kolega měli dobré vztahy s Němci, dokonce existovala i firma, se kterou jsme jednali o možnosti otevření prodejny, ale skončilo to na tom, že bychom



Ing. Jiří Havlíček

nebyli schopni zaplatit personál. V Německu nebude nikdo pracovat za 5 euro na hodinu a to z mých zaměstnanců nemá nikdo. Přesto do Německa dodáváme knedlíky, jezdí si pro ně dokonce až z Drážďan. Oni je totiž nevyrábí, protože na ně nemají mouku.

Působíte na hodně specifickém trhu: na jedné straně vysoká nezaměstnanost, lidé mají hluboko do kapsy, a na straně druhé jsou zde Němci, pro které je u vás výhodné nakupovat.

Němci, které tady máme, to jsou Sasové, nejsou to Bavoráci. Když se otevřely hranice, tak měli peněz dost. Poslední dva roky, co jim omezili dávky v nezaměstnanosti atd., sem jezdí s kalkulačkami v ruce a vše přepočítávají... Navíc se přihraničí i na německé straně vyliďňuje, ani oni tam nemají práci. Jedná se spíše o starší generaci a víte, jak je to se staršími lidmi. Mají relativně nějaké peníze, ale neutrácejí. Je ale pravda, že když přijdou, a vyjde jim na kalkulačce dobrá cena, tak si vše koupí...

Máte nějakou krajevou specialitu?

Určitě to budou tzv. „brejličky“ z kynutého těsta polité čokoládou – jeden druh je s rozinkami a druhý je se skořicí. Tohle tady nikdo nedělá. Dále jsou to klasické německé koláče, na které jsme sehnali recepturu, ale ne všechny suroviny, takže jsme jejich výrobu přizpůsobili českým podmínkám. Spodní vrstva je z lineckého těsta, na kterém leží silná vrstva makové náplně posypaná speciální drobenkou. A pak to jsou skládané taštičky plněné jablečnou náplní.

Jak často zavádíte novinky?

Zavádíme je poměrně často, každého půl roku máme pět až šest nových výrobků, nebo se vracíme k těm, které jsme dělali dříve. Přestali jsme třeba vyrábět klasický loupák a začali ho ručně točit. Lidé si ho ale přestali kupovat, protože si ho nemohli namočit do kafe, tak jsme se vrátili k původnímu výrobku. Rohlík a chleba prodáte vždycky, ale sladké musíte pořád měnit, ať již třeba jen náplň nebo vzhled, ale už to je změna. Po pár měsících to musíte zase stáhnout a nahradit něčím jiným.

Většina pekařů si stěžuje na nedostatek kvalifikovaných lidí...

Je to katastrofa. Měli jsme tady jednoho vyučeného pekaře, ale



nebyli jsme jej schopni zaplatit. Lidi bychom i zaškolili, ale většinou se prostě nechce pracovat. Máme poměrně vysokou fluktuaci, na prodejních jsme museli zavést hmotnou zodpovědnost, ročně nám tam totiž v obchodech chybělo zboží v celkové výši padesáti tisíc korun... A co je smutné, lidé kradli i ve výrobě...

Ve Šluknově je učiliště, kde je již třetím rokem otevřený obor pekař. Přišlo k nám 8 učňů na praxi, bohužel nechtějí pracovat a už se mi i stalo, že z týdenní praxe tady byli 1 den.

Z celého ročníku jsme našli jednoho, který u nás pracuje trvale jako brigádník. Ještě horší problémy máme s elektřinou. Je tady stará přípojka. Když bývá bouřka, tak v tu ránu jsme bez elektřiny. Jednou jsem všechny škody vyčíslil a poslal je na elektrárnu. Sdělili mi, že nám nic nezaplatí, protože chyba nevznikla jejich zaměstnancem...

A co vidíte jako pozitivum své práce?

Kdyby nás to nebavilo, tak bychom to nedělali.

Kontakt:

H&K HABACK v.o.s.
Rumburská 830
407 77 Šluknov
www.haback.cz
tel./fax: 412 386 364
e-mail: jiri.havlicek@haback.cz

Uveřejněné názory nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.

loupák – lúpačka



Poblíž Hlučína na Opavsku leží Dolní Benešov. Hlučínsko je specifické svým životním stylem a vyznávanými hodnotami, formované historickým kontaktem s německou kulturou, jako jsou mj. smysl pro pořádek, pracovitost a úcta k tradici. To všechno se promítlo do rozhovoru s Arnoštem Obrusníkem, majitelem stejnojmenné pekárny.

Pekařství Obrusník

Slyšel jsem o Vás, že se v pekárnictví pohybujete přes padesát let, což je úctyhodná doba...

Vyučil jsem se pekařem v roce 1954, letos to tedy bude již padesát pět let, co jsem věrný pekařině. A nikdy jsem o svém rozhodnutí stát se pekařem nezapochyboval. Může to znít divně, ale pekařem jsem chtěl být již od útlého dětství.

Náš údržbář strčí do kapsy všechny rakouské mechaniky...

A jaká je historie vaší pekárny?

Po sametové revoluci jsem začal v pronajatých prostorech provozovat vůbec první soukromou pekárnu v okrese Opava. Práce bylo tolik, že jsem nestačil péct. A když se v roce 1991 naskytla možnost vydražit v malé privatizaci pekárnu v Dolním Benešově, bez váhání jsem do toho šel. V dražbě jsem uspěl a začal vyrábět tam, kde jsem již v roce 1960 pracoval ještě jako svobodný mládenec... V současné době máme 49 zaměstnanců a pečící plochu jsme rozšířili trojnásobně, až na 75 m². Pekárna byla rozšířena o kanceláře, výrobní haly, expe-

diční prostory, garáže a dílny.

Jak se vám v dnešní době celosvětové krize daří? Krizi u nás nepocítujeme. Zásobujeme spíše menší prodejny a tuzemské řetězce ve vesnicích blízkého okolí, v Hlučíně, Opavě i Ostravě. Jsme jedním z hlavních dodavatelů pečiva do Fakultní nemocnice v Ostravě-Porubě a do Psychiat-

rické léčebny v Opavě.

Z nadnárodních řetězců zásobujeme Makro v Ostravě-Hrabové. Vyrábíme různé druhy chleba, večky, běžné pečivo, jemné pečivo, ale i celozrnné pečivo a koláče. Mezi velmi oblíbené patří chutné kobližky. V Makru si velmi oblíbili náš chléb Křupák.

Máte nějakou krajevou specialitu?

Pečeme domácí svatební koláče – tzv. prajské koláče. Jsou to máslové koláče s kladenou posýpkou. V každém koláčku je 5 dkg bohaté nádivky. Je o ně hodně velký zájem na svatby a rodinné oslavy.

Jak se vyrovnáváte s konkurencí?

Snažíme se konkurovat kvalitním a chutným chlebem a pečivem, i když to vždy nestačí. Pořizujeme strojní vybavení, které uspoří energii a zvýší trvanlivost upečených výrobků, abychom byli schopni vyrábět pečivo s vyšší kvalitou za příznivé ceny pro koncového odběratele, a tím zvýšit konkurenceschopnost firmy na trhu.



Arnošt Obrusník

Zkoušeli jste žádat EU o dotace?

Pořídili jsme si dvě termoolejové pece od firmy Kornfeil. Dotace nám byla schválena, ale dosud jsme nedostali peníze. I když to budou už dva roky. Je to moc zdoluhavé a také dosti náročné na vyřizování.

A současné strojové vybavení?

Máme jednu průběžnou pec, dále na chléb dvě etážové pece Variant 22 s celoplošným asistentem, dvě termoolejové pece Thermo-max 12 a boxovou pec BP 10. Dále máme linku na rohlíky. V roce 2008 jsem si koupil na Salimě v Brně od firmy Omega linku Laurinka s děličkou Minirex na ražené tvary. Je to již rok, co je linka v provozu, ale dosud není zcela v pořádku. Stále s ní máme nějaké problémy. Obchodní zástupce firmy Omega se nijak nesnaží problémy řešit. Firma Omega se plně věnuje nové pekárně firmy Hruška a na další pekárny jí nezbyvá potřebný čas a energie. Svůj problém s touto

se a dostaneme přístupový klíč. Vložíme k danému pečivu svou cenu a po vyhlášení soutěžního kola vidíme na obrazovce počítače i nejnižší cenu konkurence. Ale nikdy nevíme, kdo z konkurence se spolu s námi aukce účastní a jakou dal cenu. Vždy vidíme jen nejnižší cenu. Pak je na nás, jak nízkou dokážeme s cenou jít, aby to bylo pro naši ekonomiku ještě únosné. Celá aukce je dost časově náročná. Soutěžní kolo začíná v devět hodin ráno, má trvat jednu hodinu, ale končíme mnohdy až o půl čtvrté odpoledne. Tvrdě se bojuje o každý výrobek a každý haléř. Odběratel tak ušetří značné peníze.

Kvalitní zaměstnance si musíme vychovat sami.

linkou jsem musel řešit přímo s výrobcem – firmou Koenig z Rakouska. Teprve poté nám začali linku opravovat a o jeden rok prodloužili záruční dobu. Každopádně náš údržbář strčí do kapsy všechny rakouské mechaniky. Kdyby jej nebylo, tak nám linka snad ani nepojede...

Jak často zavádíte novinky?

Každý měsíc. Nyní jsme například výrobu rozšířili o Párty chléb. Ale nový výrobek vždy vytlačí nějaký jiný... Obchodník od vás může vzít novinku – klidně i za lepší cenu – ale od jiného dodavatele musí pak vzít o to méně zboží. Nejlepší byly roky od privatizace pekárny do přelomu století: nebyla tady tak velká konkurence, tolik řetězců, a my jsme vyráběli na tři směny – dříve jsme zásobovali dnes již neexistující vojsko v Opavě – vojáci nám dělali velice slušné obraty.

Slyšel jsem, že se účastníte elektronických aukcí – pro pekaře je to určitě poněkud neobvyklé...

Ano, je to pravda. Jedná se o aukci dodávek pečiva do Fakultní nemocnice v Ostravě – Porubě. Každé tři měsíce obdržíme pozvánku k elektronické aukci. Přihlásíme

S jakými největšími překážkami se ve své profesi setkáváte?

Největší problém jsou kvalitní zaměstnanci. V učňovských školách se neučí mnoho pekařů. A praktické školy jsou plné tzv. „pekařů“, ale v současné době, kdy je v pekárně mnoho moderních strojů a zařízení, to tito lidé už nezvládají. Musíte si kvalitní zaměstnance vychovat sami – pokud ovšem u pekařiny vydrží. Být pekařem je totiž řehole: nízké mzdy, noční směny, horko... A lidé se mezi nás moc nehrnou – vidí, že je jim na úřadech práce lépe.

Jste rodinná firma – vychováváte si již nástupce?

S manželkou máme dceru. Věřím, že mne jednou zastoupí, až se jí firmu rozhodnu předat. Umí jednat s lidmi, ovládá počítače, má odborné zkušenosti. Vnučka je absolventkou Střední školy potravinářské technologie v Pardubicích a pracuje v pekárně jako technolog. Zeť se stará o autopravu, údržbu a dělá nákupčího. Vnuček letos maturuje na střední škole zaměřené na elektrotechniku a informatiku a chce pokračovat dál ve studiu...

Za svůj profesní život jste určitě musel zažít či slyšet spoustu



veselých historek. Podělíte se s našimi čtenáři o nějakou?

Po znárodnění, kdy bylo v opavském okrese 54 pekárniček, našli jednomu pekaři v housce zapečeného švába. Zavolali si ho na národní výbor a řekli mu: „Pekaři B..., máš tady zapečeného švába, budeš platit pokutu“. Ten si vzal housku do ruky, chvíli se na ni díval, pak ji snědl a řekl: „Výborné – to byla rozinka“. Důkaz nebyl, tudíž pokutu neplatil. Po měsíci se to opakovalo, opětovně byl pozván na národní výbor, ale tentokrát mu housku již do ruky nedali. Pekař tušil, že se z toho tentokrát již nevykrotí. Chvilí přešlapoval a poté zařval: „No snad si nemyslíte, že tam budete mít za dvacet haléřů zapečeného kanárka!“

Děkuji Vám za rozhovor, přeji Vám hodně zdraví, životního elánu a podnikatelských úspěchů.

Kontakt:

Arnošt Obrusník – Pekařství
Nádražní 363
747 22 Dolní Benešov
www.obrusnik.cz
tel.: 553 651 222, 553 653 340,
553 651 454
fax: 553 651 454
e-mail: pekarnaobrusnik@quick.cz

Uveřejněné názory nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.

nádivka – plnka



Už vyše polroka si môžu obyvatelia Veľkého Krtíša a príslušného okolia pochutnávať na výrobkoch zo staronovej pekárne na Ulici osloboditeľov, kde sa po 16 rokoch svojej činnosti presťahovala veľkokrtíšska pekárnska firma TIWA, s.r.o.

Pekáreň Tiwa Veľký Krtíš

Jej majiteľ a konateľ v jednej osobe Radomír Wágner má k novým priestorom, do ktorých investoval z vlastných zdrojov vyše 4 milióny, priam nostalgické spomienky. Presne na mieste, kde má svoju novú kanceláriu, si ako mladý pekársky uchádzač prišiel po prvú výplatu v živote. Nielen o tom, čo sa odvtedy zmenilo na týchto preňho pamätných miestach, ale napr. aj o správaní spotrebiteľov, sme sa porozprávali s týmto ambicióznym podnikateľom.

Skúste si spomenúť, kedy ste začali vykonávať tento nie vždy chrumkavý biznis?

Naša spoločnosť existuje na trhu od roku 1992. Začali sme s troma zamestnancami, momentálne máme okolo 30 ľudí, čím sa v našom okrese, ktorý trpí veľkou nezamestnanosťou, už žiaľ začína radiť k tým väčším zamestnávateľom... Začiatky boli ozaj ťažké, nemali sme kapitál, no pomohli sme si úverom z banky. V polovici 90-tych rokov sme však skoro stroskotali na druhej platobnej neschopnosti našich odberateľov. Na nevyplatených faktúrach nám zostalo „visieť“ okolo 600 000 Sk, čo boli vtedy dosť veľké peniaze. Chodili sme síce po súdoch a exekútoroch, no tie peniaze sme už prakticky neuvideli. Zápasili

sme aj s viacerými problémami, vrátane neprajnosti okolia, ale to je už našťastie za nami.

Koncom minulého roka ste si dali sympatický darček k štyridsiatke. Oslavu ste mohli robiť už v krásnej novej pekárni, čo je snom azda každého podnikateľa...

To áno, v decembri 2008 sme sa sťahovali do novej prevádzky vo Veľkom Krtíši, ktorú sme predtým 15 mesiacov rekonštruovali a vybavili aj novými výrobnými technológiami. Uvažovali sme aj o iných miestach, ale chceli sme byť v priemyselnej zóne v južnej časti nášho mesta. Vždy som túžil po tom, aby sme mohli byť vo vlastnom, kde môžeme vyrábať kvalitné pečivo a konkurovať ostatným pekárňam. Máme veľké priestory, zlepšila sa kvalita pracovného prostredia pre zamestnancov, pribudli im väčšie šatne, kuchynka, sprchy. Zostalo nám ešte trochu miesta, tak keď všetko dobre pôjde, možno niekedy pribudne aj sauna... (úsmev) Súčasné priestory spĺňajú prísne požiadavky EÚ, pričom sa chceme zaradiť aj do systému riadenia kvality podľa normy ISO. V nových priestoroch chceme zachovať, resp. ešte zvýšiť kvalitu výrobkov a s tým súvisiacu spo-

kojnosť spotrebiteľov, čo je dlhodobou prioritou našej spoločnosti od začiatku jej fungovania.

V súčasnosti máte dve vlastné predajne a svojich 70 produktov dodávate niekoľkým desiatkam odberateľov v okrese. Keď to porovnáme s tým, že predtým ste vyrábali iba tri výrobky, je to viac ako slušný progres...

Predpokladám, že v okresnom meste a jeho okolí ovládame asi tretinu trhu. Priznám sa, že taký úspech by ma ešte pred pár rokmi ani len vo sne nenapadol. My totiž ozaj všetko robíme pre spokojnosť našich zákazníkov. V podstate sa každý týždeň snažíme vymyslieť alebo inovovať aspoň jeden nový výrobok. Aj ja sám ich neustále testujem a snažím sa vylepšovať recept, tvar, prípadne meniť gramáž. V centre mesta máme hlavnú predajňu a tá nám ukazuje, čo vlastne máme vyrábať. Robíme



rôzne ochutnávky a prieskumy a na základe toho potom pridávame, resp. vyradujeme produkty z nášho ponukového listu. Poviem zatiaľ posledný príklad. Vymysleli sme cibulový chlieb, no bol som dosť skeptický. Mne chutil, ale... Urobili sme viaceré ochutnávky a odozva bola priaznivá. Mnohí ľudia sa nás dokonca pýtali, kedy konečne začneme s jeho výrobou. Aj toto želanie sme už splnili. A veru dobre mi padne, keď počúvam od ľudí v meste, že vo Veľkom Krtíši sme najlepšie.

Čo teraz najviac „letí“ z vašich produktov?

Kedysi dominantné biele pečivo je na ústupe, teraz až polovicu nášho sortimentu tvoria celozrnné výrobky. Mňa osobne teší, že ľudia postupne prichádzajú na chuť zdravším druhom pečiva vyrobeným z pšenično-ražnej, resp. ražnej múky. Ešte pred 5 rokmi sme okrem množstva bieleho pečiva vyrábali maximálne grahamový alebo sójový rožok, teraz máme v ponuke okolo 20 celozrnných výrobkov. Dokonca ich začíname vyrábať so sladkými náplňami. Aj ja som si najprv myslel, že ľudia neprijmú celozrnnú šatôčku s pudíngom alebo slivkovým lekvárom, ale opak je pravdou. Máme aj croissant s vaječným likérom, čo je náš jediný „alkoholický“ produkt a tiež sa veľmi dobre predáva... (úsmev) Náš top výrobok z tých celozrnných je teraz jednoznačne tekvicový chlieb, na ktorý nám dodáva zmes spoločnosť Lesaffre Slovensko a pri jeho výrobe zaučila našich pekárov. Možno aj preto sme až šokovaní odozvou zákazníkov. Najprv som tomu veľmi neveril, lebo sa jeho predaj rozbiehal pomalšie. Potom však, keď sme stiahli gramáž zo 400 gramov na polovicu a začali ho predávať ako nakrájaný, sa začali diať zázraky a stal sa z neho náš najpredávanejší celozrnný chlieb. Celkovo mi spoločnosť dodáva nielen kvalitné droždie, ale aj iné zmesi a dochucovadlá, ktoré používame na výrobu rôznych druhov pečiva. Zástupcovia z Lesaffre sľúbili, že tento rok ma opäť prekvapia nejakým novým výrobkom, tak aj ja sa už teraz teším, čo pre nás vymyslia.

Sú aj takí zákazníci, čo k vám chodia každý deň na to „svoje“ obľúbené pečivo?

Veru sú a je ich čoraz viac. Nemáme kapacity na to, aby sme každý z tých 70 výrobkov dokázali upiecť naraz, tak to máme podelené. Zákazníci si už zvykli, že o siedmej môžu prísť na cesnakový korbáč, o desiatej bude celozrnné pečivo s višňovým lekvárom, o jednej bagety atď. Máme už doslova štamgastov, ktorí k nám prichádzajú každý deň v určenú hodinu na tie „svoje“ výrobky, niektorí sa dokonca zastavia aj trikrát za deň. Ráno chodia najmä ľudia pred začiatkom pracovného času a školáci, dôchodcovia prichádzajú po ôsmej. Sme síce malá pekáreň, ale na druhej strane našu predajňu v centre zásobujeme niekedy až desaťkrát za deň, čo zákazníci oceňujú.

Z Veľkého Krtíša je len 15 kilometrov do Maďarska. Pociťujete aj vy podobný problém ako mnoho našich výrobcov v pohraničí, ktorých nivočí lacný maďarský chlieb, ktorý sa sem vďaka poklesu kurzu forintu začal vo veľkom dovážať?

Áno, aj my sme to už zaregistrovali, ale našťastie sa to v našich predajniach najviac prejavilo len na doplnkovom „nepekárskom“ tovare. Mnoho Veľkokrtíšanov totiž chodí na nákupy do blízkeho Tesca, ktoré je priamo na hraniciach. Maďari tam špeciálne na prilákanie nakupujúcich Slovákov znížili cenu kilového chleba na dumpingových 95 forintov (0,33 €). Pre porovnanie – my ho dokážeme vyrobiť za niečo menej ako jedno euro. Ale ja nemôžem našincom vyčítať, že chcú ušetriť... Je pravda, že ich chlieb sa zložením výrazne líši od toho nášho, skôr je vhodný k ich špecialitám ako na každodenné jedenie. My zas máme, dovolím si tvrdiť, kvalitnejší chlieb. Máme však verných zákazníkov a tí od nás neodídu len preto, že hneď za hranicami majú lacnejší chlieb. Aj my sme sa chystali voziť naše výrobky do Maďarska, bol som aj oslovený tamojšími predajcami. Lenže kvôli kurzu by sme boli výrazne stratoví a tak sme to zatiaľ stopli.



Uvažujete aj o ďalšom rozšírení sortimentu?

Plánov máme dosť, ale do toho nám prišla aj ekonomická kríza, tak sme to načas pozastavili. Plánovali sme si prenajať, resp. kúpiť priestor v centre mesta, ale finančne sme si na to po nedávnych veľkých investíciách zatiaľ netrúfli. Budúci rok to vari už vyjde, môj sen je otvoriť v centre mesta niečo ako raňajkový bufet spojený s cukrárnou, kde si zákazníci v príjemnom prostredí pochutia na čerstvom pečive či zákusku s kávičkou alebo kakaom. Takisto chceme začať s cukrárenskou výrobou. Ľudia postupne zisťujú, že aj kúpené zákusky môžu byť také kvalitné ako tie, čo si dlhé roky zvykli piecť doma. Keď budeme mať túto cukrárenskú výrobu, synergicky nám to pomôže aj pri predaji pekárnskych výrobkov. Viacerí naši odberatelia už avizovali, že keď budeme mať aj tento sortiment, budú od nás brať viac, lebo aj pre nich to bude výhodnejšie dostávať všetko od jedného dodávateľa. Aj preto sme nedávno začali s výrobou parených knedlí a poslednou novinkou sú buchty na pare.

Kontakt:

Tiwa s.r.o.
Nám. Škultétyho 7,
990 01, Veľký Krtíš
Tel: 047 / 483 18 59, 0905 414 050
Fax: 047 / 491 19 46
E-mail: tiwa@tiwa.sk
Web: www.tiwa.sk

Uverejnené názory nemusia vyjadrovať stanovisko vydavateľa.

*pekársky uchádzač (slangový výraz) –
pekařské ucho (začátečník)
slivkový lekvár – švestková povidla
korbáč – pletýnka (v pekařině)*



„Veru platí, že na chlieb sa ťažko robí. Ak si niekto myslí, že sa pri našom povolání dá prísť k rozprávkovým peniazom, nech príde ku mne a vyskúša si, aké je to starať sa o pekára, denno-denne riešiť problémy alebo bojovať s byrokratickými nezmyslami,“ hovorí majiteľ Pekárne pod Baštou Branislav Pribula.

Pekáreň pod Baštou v Sabinove

Raz som zobral do výroby jedného zákazníka, no nevydržal tam ani 5 minút. Myslím, že z toho, čo robíme, sa síce dá prežiť, ale určite sa nedá zbohatnúť...“ hovorí majiteľ Pekárne pod Baštou Branislav Pribula. S členom Dozornej rady Cechu pekárov a cukrárov východného Slovenska sme sa porozprávali nielen o jeho ťažkých podnikateľských začiatkoch, ale aj o aktuálnych problémoch, ktoré aj jemu spôsobila finančná kríza a s tým spojená menšia kúpyschopnosť obyvateľov nie príliš bohatého Šariša.

Hoci ste vyštudovali odbor Riadenie podnikov spoločného stravovania a výroby potravín na Hotelovej akadémii v Prešove, predsa len by sme si vás skôr vedeli predstaviť ako šéfa reštaurácie, než zabehnutej pekárne v Sabinove. Čo bolo vašim hlavným motívom, aby ste začali podnikat' práve v tejto oblasti?

S pekárinou som oficiálne začal v roku 1991, ale prevádzku som prevzal začiatkom roku 1992. Celá pekáreň vráťane domu kedysi patrila môjmu dedkovi, ktorý ju vlastnil ešte pred druhou svetovou vojnou. Po revolúcii

to v rámci reštitúcií vrátili mojej rodine a ja som to potom od nich celé odkúpil. Zobrali sme to od bývalých Východoslovenských pekárni a cukrárni v Prešove. Pustil som sa do toho aj preto, že som mal skúsenosti z reštauračného podnikania a potravinárstva. Musel som zmeniť celú technológiu výroby, lebo predtým sa v tých priestoroch vyrábalo najmä na kvantitu a nie na kvalitu. Postupom času som socialistické receptúry vymenil za osvedčené od môjho dedka, používam len veľmi málo konzervačných prípravkov a výsledky sa dostavili. Máme svoju vlastnú predajňu a naše výrobky dodávame do zhruba 130 obchodov v okruhu 30 km od Sabinova. V okrese máme niečo vyše štvrtiny trhu s pečivom a pekárskymi výrobkami.

O vás sa dá povedať, že ako jeden z mála podnikateľov v tejto oblasti ste pričuchli k výrobe chleba a pečiva už v čase, keď ste končili základnú školu. A odvtedy vás táto milá vašeň drží...

Tým, že aj dedko bol pekár, som mal už z rodiny k pečeniu pochopteľne bližšie ako moji rovesníci. Odmalička som vyrastal pri spomínanej pekárni a spolu s bratmi som tu chodil pomáhať aj cez

víkendy a prázdniny. Jej bývalý vedúci bol brat mojej babky. On nás naučil pekárskemu remeslu. Vtedy som to bral tak, že sa nudíme, pomôžeme majstrom pekárom a my na oplátku dostaneme čerstvý chlieb alebo rožok. Bola to veľmi dobrá škola, z ktorej ťažím dodnes.

Ako majiteľ pekárne sa však na toto remeslo teraz zrejme pozeráte ináč ako počas bezstarostných školských čias...

Vtedy by ma nenapadlo, že to so sebou prináša toľko problémov. Prvých desať rokov som temer nespál a manželka ma už skoro ani nepoznala. Našťastie je tolerantná a vie ma pochopiť. Teraz to už je o čosi lepšie, ale stále sa nájdu dni, keď robím aj 12 hodín nepretržite. Ja som už raz taký, chcem, aby bolo všetko tip-top. Začiatky boli veľmi ťažké, najväčší problém bolo naučiť ľudí robiť poriadne... Začínal som so štyrmi ľuďmi, z toho boli dvaja z pôvodného osadenstva. Na ďalších dvoch som dostal príspevok v celkovej výške 110-tisíc vtedajších korún. Nemal som žiadne známosti, nikomu som nedával úplatky, tak preto len toľko... Momentálne zamestnávam 25 ľudí a ich mzdy sú asi o 10 percent vyššie, než je priemer v Sabinove. Ak nebyvajú

v meste, poskytujem im aj finančný príspevok na cestovné a ďalšie výhody. Tu sa pečie 20 hodín denne, robíme na tri zmeny. Väčšina našich pekárov je vyučených, jediný bez diplomu som len ja. Už ako dieťa som sa naučil nielen starú technológiu, ale ovládam aj tie najnovšie finesy, takže som v tom viac ako doma.

Mnohí živnostníci sa sťažujú na to, že im štát alebo samospráva namiesto podpory hádže skôr polená pod nohy. Stretli ste sa s tým aj vy?

Žiaľ, áno. Vo svojej prevádzke využívam aj katalyzátor spalín, ktorý do seba pod tlakom vŕha škodlivé látky. Zlepšuje sa tým pracovné prostredie zamestnancov a takisto to pomáha aj životnému prostrediu. Nielenže odbúrava plynné spaliny, ale aj vytápa nádobu na teplú úžitkovú vodu a vyhrieva ústredné kúrenie. Šetrím tým na ohreve teplej vody a ohreve do radiátorov. Preto ma prekvapilo, že teraz, v čase hospodárskej krízy, musím samospráve zaplatiť za tento katalyzátor dvojnásobne vyšší poplatok než to bolo doteraz. Predložil som im aj dokumentáciu, ale nebolo mi to nič platné. Netvrdím, že ma to finančne položí, ale takto si pomoc podnikateľom ozaj nepredstavujem...

Je naopak niečo, čo vám aj teraz, v čase krízy, dokáže zdvihnúť náladu?

Ale áno, sú tu pozitívne ohlasy našich zákazníkov. Máme množstvo ľudí, ktorí chodia pravidelne do našej predajne, lebo im chutí náš chliebik a pečivo. Čo ma trochu prekvapilo je to, že v poslednom čase začalo k nám chodiť čoraz viac zákazníkov s prešovskými ešpézetkami, hoci si určite pečivo môžu kúpiť aj omnoho bližšie. Je to veľké ocenenie našej práce, že k nám chodia aj takíto zákazníci.

V posledných rokoch sa značne zmenili spotrebiteľské zvyklosti Slovákov, ktorí namiesto klasického bieleho chleba a pečiva začali uprednostňovať zdravšie pečivo. Hovorí sa, že na východe sú spotrebiteľia pomerne konzervatívni. Naozaj to platí?

Je to tak, ľudom tu dlhšie trvá, kým si zvyknú na nové výrobky. Ale klasický biely chlieb, rožok a žemľa sú výrazne na ústupe. Na druhej strane sa nám podstatne zvýšil záujem o zdravšie celozrnné výrobky. Kedysi sme vyrobili cca 1 000 kusov bieleho chleba a len pár desiatok kusov toho tmavého. Teraz to vychádza omnoho priaznivejšie pre tmavé pečivo, pomer je taký, že z desiatich kusov je už len šesť bielych a štyri tmavé. Takisto je to aj s celozrnnými výrobkami, predtým sme ich robili doslova pár kusov, dnes ich vyrábame na stovky, ako napr. slnečnicové alebo kukuričné. Začali sme robiť aj krájaný chlieb viacerých druhov a ľudia to vrelo prijali.

V čom si myslíte, že sa najviac zmenil váš bežný spotrebiteľ za tie roky?

Ľudia si už dnes nekúpia hocičo, ale to je správne. V poslednom čase rastú tlaky, aby sme predávali napr. zabalené šatôčky. Zrejme sa tomu do budúcnosti nevyhneme, tak ako sme v minulosti začali baliť makový, tvarohový, orechový alebo kakaový závin. Zaujímavé je, že teraz sa nám celkom dobre predávajú aj také výrobky, ktoré tu ľudia predtým až tak nepoznali, ako napr. švajčiarky, kakaové alebo vanilkové slimáky, či škorícovníky. Robíme celkovo 7 – 8 náplní, viac z kapacitných dôvodov sa už ozaj nedá, lebo by som naše výrobky nemal kde uskladniť.

Už dobrých pár rokov patrí k dodávateľom droždia a ďalších dôležitých prísad pre výrobu vášho chrumkavého pečiva spoločnosť Lesaffre Slovensko. Zrejme je táto spolupráca obojstranne výhodná, keď od nich beriete čoraz väčší počet výrobkov...

Áno, Lesaffre patrí medzi našich najvýznamnejších obchodných partnerov a môžem povedať, že som s ich výrobkami, ale aj celkovým prístupom ich obchodných zástupcov k nám maximálne spokojný. Beriem od nich najmä droždie, samozrejme predtým sme skúšali aj produkty iných firiem, ale to sa ani zďaleka nedalo



porovnať. Viackrát sa nám stalo, že obyčajné droždie alebo aj margaríny nedosahovali kvalitu, na ktorú sme boli zvyknutí od Lesaffre a trpeli tým potom naše výrobky. Určite sa na surovinách neoplatí šetriť, lebo zákazník to hneď spozná a preto sme verní síce o niečo drahším, ale prvotriednym výrobkom od Lesaffre.

V posledných rokoch ste značné finančné prostriedky investovali do zlepšenia kvality vášho výrobného procesu. Oplatilo sa?

Kedysi som začínal so starou parnou pecou a hoci som postupne dokupoval ďalšie výrobné zariadenia, najväčšiu radosť mám teraz zo špeciálnej rotačnej pece na výrobu pečiva. Kúpoval som ju pred rokom, je to plnoautomatická pec riadená priemyselným počítačom. Môžem ju však riadiť aj ja sám priamo zo svojej kancelárie. Dajú sa na nej nastaviť všetky potrebné hodnoty pri procese pečenia a pekár sa tým už potom nemusí zaoberať. Okrem toho som v posledných rokoch inovoval aj viaceré ďalšie pece a miešacky, zrekonštruoval som predajňu s kancelárskymi priestormi a pribudli nám ďalšie autá pre rozvoz výrobkov. V budúcnosti musím vymeniť pekárskú pec na výrobu chleba a chcem investovať aj do zlepšenia logistiky.

Kontakt:

Branislav Pribula
Pekáreň pod Baštou
Nám. slobody 76,
083 01, Sabinov
Tel: 051/452 10 71

Uverejnené názory nemusia vyjadrovať stanovisko vydavateľa.

rovesníci – vrstevníci
kúrenie – topení
slimák – slimák i hlemýžď

Čo viete o „Éčkach“?

V minulom čísle Vlačovičky sme vám priniesli niekoľko základných informácií o „Éčkach“ a sľúbili sme, že sa tejto téme budeme ďalej venovať. Pokiaľ aj vás zaujíma problematika prídavných látok v našich potravinách, nasledujúce riadky sú určené najmä vám.



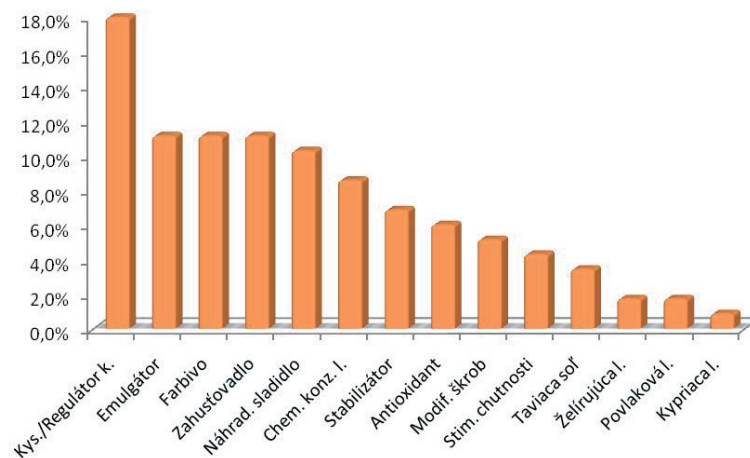
Z predchádzajúceho čísla vyberáme:

- » Prídavné látky (tzv. „Éčka“) sa používajú v potravinách na zabezpečenie požadovaných vlastností.
- » Ich použitie je na základe vedeckých poznatkov legislatívne povolené.
- » Každá prídavná látka má pridelenú svoju „poznávaciu značku“, tzv. E – kód.
- » Ich použitie nesmie ohroziť zdravie konzumenta.
- » Medzi verejnosťou často vyvolávajú obavy.

Renomovaná slovenská agentúra zverejnila prieskum, podľa ktorého až 85 % zákazníkov považuje čerstvosť a kvalitu tovaru za najdôležitejší faktor, ktorý ovplyvňuje ich rozhodovanie pri nákupe potravín. Na druhom mieste je cena výrobku. Zároveň zloženie potravín pri nákupe sleduje čoraz viac slovenských konzumentov. Až 80 % ľudí súhlasí s názorom, že v každej potravine sa nachádzajú farbivá a konzervačné látky. Päťina respondentov si zvykne skontrolovať obsah tzv. Éčok.

Podľa môjho rýchleho prieskumu spotrebiteľ:

- » Nakupuje výrobky, ktorých chuť má overenú časom (zbytočne neexperimentuje).
- » Nakupuje výrobky, ktorých cena je jeho finančnej situácii prijateľná.
- » Z informácií na obale sleduje údaj o dátume spotreby a type výrobku (napr.: jogurt ovocný/biely; džús pomaranč/grep, resp. chlieb slnečnicový/tekvicový).
- » Výrobky vkladá do nákupného košíka bez skúmania ich zloženia.

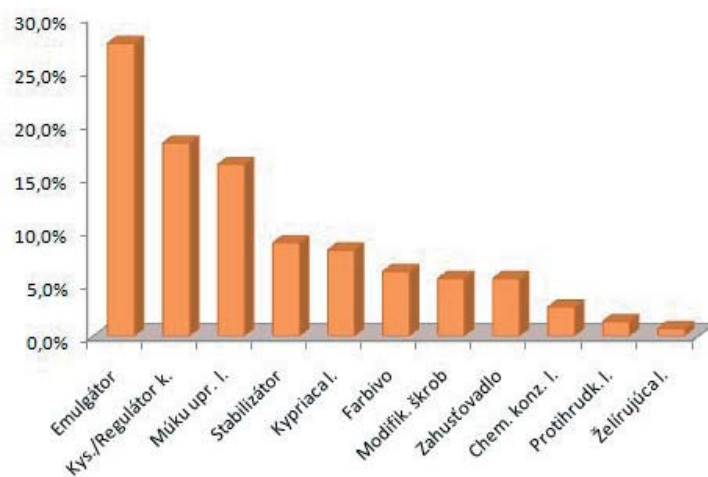


Graf č. 1: Zastúpenie prídavných látok v rôznych typoch potravín

Navštívil som preto slovenské hypermarkety, aby som sa aj za vás pozrel na zloženie niektorých výrobkov. V nákupnom košíku boli bežné produkty od najznámejších výrobcov: viacvrstvný chlieb, tvarohový závin, tavený syr, margarín, tuk na pečenie, jogurt s kúskami čokolády, marmeláda, kečup, minerálna voda s bylinkami, pomarančový džús, kolový nápoj, suchá saláma, hydínové párky, mrazená pizza, ryby v rajčinách, olivy v konzerve, čokoláda so

želé, sušienky na rýchle raňajky, zmrzlina a žuvačky. Podčiarknuté, zrátané, 20 výrobkov, ktoré obsahovali 117 prídavných látok alebo ak chcete Éčok, v priemere takmer 6 na jeden výrobok. Ich zastúpenie je uvedené v grafe č. 1. Samozrejme, pri výbere iného typu potravín by sa nám zmenilo aj zastúpenie prídavných látok.

Pozreli sme sa aj na zloženie pekárenských výrobkov. Spolu



Graf č. 2: Zastúpenie prídavných látok v pekárenských výrobkoch

45 produktov z kategórie: „chlieb, pečivo, jemné pečivo a ostatné pekárenské výrobky“, obsahovalo 149 prídavných látok, čo predstavuje niečo viac ako tri na výrobok. Aké bolo ich zastúpenie (graf č. 2)?

Možno si kladiete otázku, prečo je potrebné ich pridávať do potravín, ktoré každodenne konzumujeme. Pozrime sa na funkciu najčastejšie používaných prídavných látok. Pokiaľ by ste sa chceli dozvedieť viac informácií o jednotlivých skupinách prídavných látok, dávam do pozornosti Potravinový kódex SR, kde nájdete odkaz aj na príslušnú legislatívu EÚ.

Kyseliny, regulátory kyslosti

Používajú sa na úpravu a udržiavanie pH na určitej hladine. Ich použitie je dôležité z hľadiska chuti, majú konzervačné vlastnosti (pôsobia proti nežiaducim mikroorganizmom), niektoré sú účinné aj ako stabilizátory, alebo podporujú účinok antioxidantov či emulgátorov.

Emulgátory

Ich hlavnou vlastnosťou je schopnosť spojiť pôvodne nemiešateľné fázy: vodnú a tukovú. Jedným z prvých známych emulgátorov bol vaječný žltok; zo sójových bôbov sa získava napr. lecitín. Chlebu dodávajú jemnosť a predlžujú trvanlivosť.

Farbivá

Pridávajú sa s cieľom dodania, resp. obnovenia farby produktu, ku ktorej strate často dochádza počas procesu výroby.

Zahusťovadlá

Zvyšujú viskozitu výrobkov.

Náhradné sladidlá

Používajú sa na dodanie sladkej chuti, mnohé z nich majú len minimálnu energiu oproti cukru. Preto bývajú jeho vhodnou náhradou pri redukčnej diéte.

Antioxidanty

Ako prežrádza názov, tieto látky zabraňujú oxidácii, resp. spomaľujú jej priebeh. Oxidácia (rozklad zložiek potravín) je prirodzený proces, ku ktorému dochádza

pôsobením vzdušného kyslíka a tepla, resp. svetla. Oxidáciou vznikajú nežiaduce látky, ktoré ovplyvňujú kvalitatívne vlastnosti produktu.

Konzervačné látky

Pôsobia proti negatívnym fyzikálnym, chemickým a mikrobiálnym vplyvom s cieľom zachovať vlastnosti potravín. Konzervačné látky spomaľujú činnosť nežiaducich mikroorganizmov, ktoré môžu vážne poškodiť zdravie konzumenta.

Stabilizátory

Umožňujú zachovať fyzikálno-chemické vlastnosti daného výrobku.

Ako sme uviedli v predchádzajúcom čísle Vlačovičky, prídavné látky musia byť v zložení výrobku označené skupinovým názvom (emulgátor, antioxidant, kyselina...) a názvom použitej látky, resp. skupinovým názvom a E – kódom. Ak prídavná látka patrí do viacerých skupín, v označení sa uvedie tá skupina, ktorá má v potravine najdôležitejšiu funkciu. Ak by sa mal spotrebiteľ rozhodnúť medzi dvomi výrobkami A a B, v ktorých zložení je uvedené:

A – farbivo: karotenoidy; náhradné sladidlo: sacharín; antioxidant: kyselina askorbová; emulgátor: α – tokoferol;

B – farbivo: E 160a; náhradné sladidlo: E 954; antioxidant: E 300; emulgátor: E 307, vybral by si výrobok A bez „nebezpečných“ Éčok hoci výrobok B obsahuje presne rovnaké látky uvedené prostredníctvom E – kódu.

So záujmom som si prečítal článok, kde bol uvedený zoznam „nebezpečných“ Éčok, ktorý treba mať pri každom nákupe so sebou. Autori článku však pozabudli k E – kódu pridať aj názov prídavnej látky a znemožnili tak zákazníkom orientovať sa pri výbere potravín. Zároveň sa mi naskytá otázka, ako môže byť používanie nebezpečnej látky v potravinách povolené. Niektoré z látok, ktoré sa nachádzajú v tomto zozname,

sú v ďalších „odborných“ článkoch označené ako neškodné. Pred časom som navštívil reštauráciu, v ktorej bol na poslednej strane jedálneho lístka uvedený oznam: Pri príprave našich jedál sa nepoužívajú tieto nebezpečné emulgátory... V zozname sa však nachádzali farbivá, regulátory kyslosti, antioxidanty a iné látky. Autor oznamu asi pozabudol, alebo nevie, že „E“ neznamená automaticky E-mulgátor. Pokiaľ bude spotrebiteľ naďalej atakovaný množstvom takýchto informácií, niet sa čo čudovať, že sa len budú prehlbovať jeho nemiestne obavy.

Schvaľovanie, používanie a hodnotenie prídavných látok nechajme radšej na odborníkov, ktorí dlhodobo sledujú možné riziko ich používania, vypracovávajú maximálne povolené limity pre rôzne typy potravín a rôzne skupiny konzumentov.

Na záver:

- » E – kód nie je označenie nebezpečnej látky.
- » Ak sa v zložení výrobku nenachádza Éčko ešte neznamená, že prídavná látka sa vo výrobku nenachádza (všimajte si prítomnosť skupinových názvov, za ktorými nasleduje názov alebo E – kód prídavnej látky).
- » Nie je pravidlom, že všetky prídavné látky sú umelo vytvorené zlúčeniny, mnohé majú prírodný charakter.
- » Nepodliehajte panike po prečítaní „odborných článkov“ o prídavných látkach.
- » Verme v múdrosť rozhodnutí vedeckých tímov.
- » Aj tu však platí známe – Všetko s mierou.

Dobrá chuť priatelii!!!

Použitá literatúra:

1. Výnos Ministerstva pôdohospodárstva Slovenskej republiky a Ministerstva zdravotníctva Slovenskej republiky z 15. marca 2004 č. 608/5/2004 – 100, ktorým sa vydáva hlava Potravinového kódexu Slovenskej republiky upravujúca prídavné látky v potravinách.
2. Výsledky prieskumu spoločnosti GfK Slovakia

čudovať – diviť



Úchvatným Prielomom Hornádu

Ak na východ Slovenska zavítate verejnou dopravou, kvôli lepšiemu prístupu by sme vám odporúčali začať túto približne 16 km dlhú túru zo Smižian, čo je časť Spišskej Novej Vsi (dá sa tam dostať MHD, aj vlakom). Pokiaľ však prídete vlastnou dopravou, môžete túto túru absolvovať aj z opačného konca, a to z turistického centra Podlesok pri Hrabušiciach.

Prielom Hornádu je kompletne priechodný len posledných 25 rokov, po tom, čo sa v roku 1974 ukončila etapovitá výstavba

„chodníka Horskéj služby“. Na ňom môžete nájsť 7 kovových mostíkov a lávok, okolo 320 metrov reťazí v exponovaných skalných stenách, 140 stúpačiek a približne 70 m drevených lávok. Takéto množstvo technických pomôcok na spriechodnenie bolo potrebné najmä kvôli tomu, že predchodca Hornádu tiekol pred pár miliónmi rokov približne o 150 metrov vyššie po plochom dne dnešnej Hornádskej kotliny. V štvrtohorách sa územie Slovenského raja začalo zdvíhať, kým dno Hornádskej kotliny klesá. Hornád sa začal zarezávať do podlažia svojho toku, a tak vznikol nielen on, ale aj naň nadväzujúce prítoky ako napr. Lesnica, Veľká Biela voda alebo Biely potok.

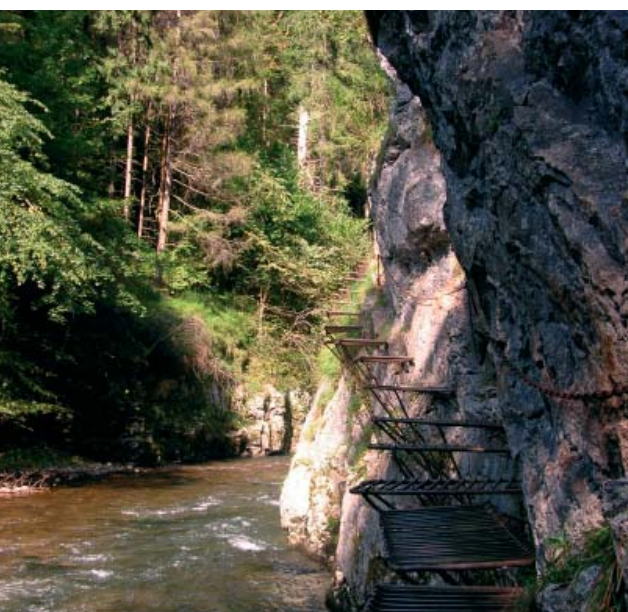
Prechod Prielomom Hornádu je ozaj úžasným turistickým zážitkom, pričom je možný obojsmerne po modrej turistickú značku počas celého roka. Prešli sme si ho v rámci prípravy tohto článku aj my, pričom čistý čas prechodu môže byť cca 4 hodiny, k tomu by sme pripočítali zastávky na občerstvenie, či už na Čingove, Letanovskom mlyne alebo v reštauračných zariadeniach na Podlesku. Ak sa rozhodneme ísť proti toku Hornádu, tak zo Smižianskej Maše prídeme asi po polhodinke

cesty s miernym stúpaním na Čingov, čo je asi najväčšie turistické centrum v Slovenskom raji. Odtiaľ prejdeme relatívne pohodlnou cestou až k rázcestiu pod Tomašovským výhľadom (odporúčame nebyť lenivý a vystúpať cca 180 výškových metrov na túto vyhladku:-) Potom sa už začne fyzicky náročnejšia časť prechodu, kde istení záchytnými reťazami alebo stúpačkami postupne prejdeme aj vďaka rôznym lanovým mostom viacerými exponovanými úsekmi. Odporúčame oddýchnuť si v polovici túry na Letanovskom mlyne a potom pokračovať okolo ústia Kláštornej rokliny a hrdla Hornádu až do cieľa nášho putovania – rekreačného centra Podlesok pri Hrabušiciach.

Prielom Hornádu je mimoriadne atraktívny aj v zimných mesiacoch, keď môžete priamo prejsť po jeho zamrznutej hladine a vychutnávať si tento úchvatný kaňon obklopený často až 300 metrov vysokými skalnými bralami. Predtým sa však napríklad telefonátom na Horskú službu uistíte, či je ľadová kryha na Hornáde dostatočne hrubá, aby sa pod vami nepreborila a neabsolvovali ste tak zbytočný „nevelkonocný“ ľadový kúpeľ.

bralo – masiv, štít

Veľmi príjemným relaxom po celotýždňovej práci je výlet do jednej z turisticky najpríťažlivejších oblastí na Slovensku – Slovenského raja. A práve v tomto našom Národnom parku sa rozprestiera Prielom Hornádu, kam by sme vás v tomto čísle radi pozvali.



Veľká zlosovateľná súťaž k 10. výročiu Lesaffre na Slovensku.

Spoločnosť Lesaffre Slovensko, a.s. oslavuje v tomto roku 10. výročie svojho pôsobenia na slovenskom trhu. Pri tejto príležitosti sme pre Vás, za prejavenu dôveru, pripravili celoročnú zlosovateľnú súťaž o atraktívne ceny. Byť s nami sa oplatí!

Princíp súťaže

Ako sa môžem zapojiť do súťaže?

Do súťaže sa môže zapojiť každý, kto si zakúpi od spoločnosti Lesaffre Slovensko, a.s. nový výrobok z produktového radu Magimix, Inventis, Aditíva, Sladký program a Margaríny Milla v množstve minimálne 100 kg ročne. Súťaž sa nevzťahuje na výrobky, ktoré ste už odoberali v predchádzajúcom roku 2008.

Ako môžem zvýšiť svoju šancu na výhru?

Do konečného zlosovania získavate toľko kreditov, koľko nových produktov v priebehu roka 2009 začnete odberať a splníte podmienku minimálneho ročného odberu 100 kg. Čím viac kreditov bude na vašom konte, tým máte väčšiu šancu na výhru pri záverečnom zlosovaní.

Príklad:

Doteraz ste neodoberali žiadny z uvedených produktov a v roku 2009 zrealizujete odber napr.:

- Magimix Rolix – 300 kg/rok – 1 kredit
- Magimix Ritesa – 50 kg/rok – 0 kredit
- Inventis Slnečnicová zmes – 500 kg/rok – 1 kredit
- Maková plnka – 900 kg/rok – 1 kredit

V tomto prípade získavate 3 kredity do zlosovania

Ako sa mám prihlásiť do súťaže?

Prihlasovať sa do súťaže nie je potrebné. Stačí, ak ste začali, alebo začnete odberať nový výrobok v roku 2009. Do súťaže je automaticky zaradený náš každý zákazník. Kredity sa Vám započítavajú už od 1. 1. 2009.

O aké ceny súťažím?

- | | |
|-----------------|----------------------------|
| 1. cena: | LCD televízor |
| 2. cena: | Notebook |
| 3. cena: | Kávovar – espresso |
| 4. – 10. cena: | Mikrovlnná rúra |
| 11. – 20. cena: | Nákupný poukaz Nay 100 EUR |
| 21. – 30. cena: | Rádiorekordér CD, MP3 |
| 31. – 40. cena: | Nákupný poukaz Nay 50 EUR |
| 41. – 50. cena: | Rýchlovarná kanvica |



Ako sa dozviem či som vyhral?

Zlosovanie súťaže sa uskutoční dňa 15. 1. 2010. Výhercovia budú uvedení na www.lesaffre.sk a výhra im bude v najbližšom období doručená.

Informácie a objednávky:

Trnava: Tel.: 033/55 33 990, Fax: 033/55 33 991, E-mail: trnava@lesaffre.sk
Košice: Tel.: 055/72 01 066 – 7, Fax: 055/72 01 066, E-mail: obchod@lesaffre.sk

Spoločnosť Lesaffre Slovensko, a.s. si vyhradzuje právo meniť podmienky súťaže. Výhru nie je možné právne vymáhať.



Solubl'in® inovácia medzi zlepšujúcimi prípravkami

Solubl'in v kocke:

- » Koncentrovaný zlepšujúci prípravok v práškovej forme tvorený zmesou kyseliny askorbovej a enzýmov. Prípravok je balený vo vode rozpustných vreckách.
- » Dávkuje sa vo forme roztoku v množstve 1 % na múku za

jednopercentného prípravku = 50 kg Solubl'inu), minimalizácia odpadu, koniec manipulácie s ťažkými vrecami, úplne bezprašný a iné.

Priblížte nám, ako vznikla prvotná myšlienka konceptu Solubl'in?

Myšlienka pochádza z dielne Lesaffre International, presnejšie z oddelenia marketingu (Norbert Grouet) a vývoja (Pascal Julien). Na prelome rokov 2005 a 2006 sa rozhodli vytvoriť „na mieru šitý“ produkt pre priemyselné pekárne v oblasti zlepšujúcich prípravkov rešpektujúci ich požiadavky a zároveň priniesť inováciu pre technologicky orientované pekárne. Koncom roka 2006 myšlienku prevzalo Lesaffre Austria, ktoré je výrobcom zlepšujúcich prípravkov a pekárskych zmesí aj pre Českú a Slovenskú republiku a významne sa podieľalo na konečnej podobe konceptu.

Ako dlho trvala jeho príprava?

Približne dva a pol roka uplynulo od prvotnej myšlienky po uskutočnenie prvých testov.

Akým problémom ste museli čeliť počas vývoja?

Problémov bolo niekoľko, ale tie sú na to, aby sa riešili... smiech.

Nesmierne dôležité bolo napríklad nájsť vhodný obal, ktorý sa v krátkom čase rozobúšťa vo vode.



či vyriešiť stabilitu prípravku.

Rovnako kľúčové bolo získať prvého zákazníka. Počas prezentácie Solubl'inu sme neustále čelili otázke, kde sa koncept používa a aké máme skúsenosti z praxe. Po uskutočnení prvej inštalácie sa situácia zmenila, náš zákazník je ochotný podeliť sa o svoje skúsenosti s ostatnými pekármi. Vyžaduje si to určitý čas presvedčiť zákazníka, že aj vysoko koncentrovaný zlepšujúci prípravok môže mať rovnaký účinok ako tradičné prípravky.

Predpokladáte, že aj ďalšie prípravkárské spoločnosti vytvoria rovnaký koncept?

Koncept je chránený patentom,

takže momentálne nie je možné, aby kopirovali našu filozofiu.

Je možné použiť Solubl'in pre rôzne typy produktov, resp. rôzne postupy výroby?

Áno, ako bolo spomenuté, Solubl'in je koncept a nie hotový prípravok. Je možné pripraviť ho pre rôzne typy výrobkov (chlieb, pečivo, jemné pečivo) či rôzne technológie. V súčasnosti prebiehajú testy v pekárni, ktorá sa venuje mrazenej výrobe.

Špeciálne produkty si často vyžadujú aj zvýšené nároky na skladovacie podmienky. Je to rovnako v prípade Solubl'inu?

Nie, Solubl'in v práškovej forme môžete skladovať pri izbovej teplote rovnako ako bežné zlepšujúce prípravky. Pripravený roztok sa používa za pomoci dispenzora, ktorý zabezpečuje jeho chladenie a stabilitu počas 3 až 4 dní.

Skúste nám priblížiť prvého užívateľa konceptu Solubl'in v strednej Európe.

Fischer Brot so svojimi 3 výrobnými závodmi, ročnou produkciou 25 000 ton a 360 zamestnancami patrí medzi popredných výrobcov pekárskych produktov v Rakúsku. Vznik spoločnosti sa datuje do roku 1958 a dodnes je stopercentným vlastníkom rodina Fischer.

O svojich skúsenostiach s konceptom Solubl'in nám porozprávajte Stefan Huemer, hlavný technolog pekárne Fischer Brot.

Ako dlho používate koncept Solubl'in?

Je to už rok, keď sme v našej prevádzke uskutočnili prvé testy a následne nainštalovali koncept Solubl'in.

Čím vás zaujal a prečo ste sa rozhodli pre jeho používanie?

Oslovila nás jeho filozofia a jednoduchá manipulácia. Nemenej dôležitým faktorom bol finančný prínos, aj my sa snažíme hľadať úspory vo výrobe.

Pre ktorú časť vašej výroby bol Solubl'in vyvinutý?

Rozhodli sme sa pre výrobu zemi a závinov.

U nás sa hovorí – Zvyk je železná košeľa. Ako vaši pekári reagovali na zmenu, ktorú Solubl'in v porovnaní s bežnými zlepšujúcimi prípravkami prináša?

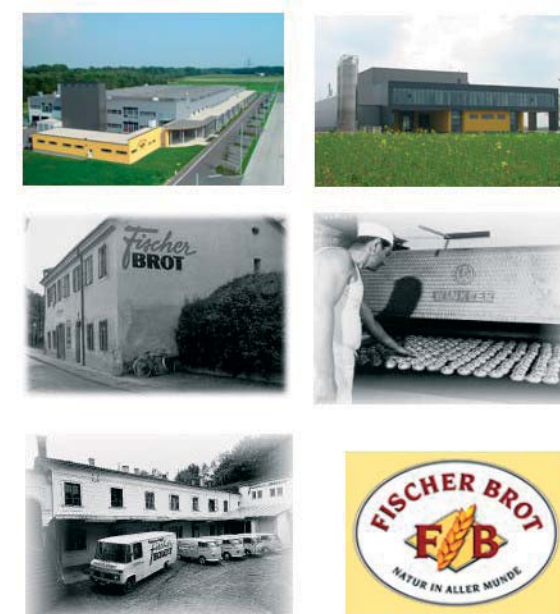
Celá zmena si vyžadovala krátke zaškolenie personálu, ktorý obsluhuje zariadenie. Naši pekári nemali žiadny problém s prechodom na Solubl'in.

Veľkým prínosom je pre nich jednoduché zaobchádzanie s prípravkom, ubudla zbytočná manipulácia s vrecami a taktiež sú vystavení menšej prašnosti.

Ako sa prejavilo používanie Solubl'inu vo vašich vstupných nákladoch?

Už som spomenul, že sa aj my snažíme hľadať úsporu, kde sa len dá. Počas ročného používania Solubl'inu nám poklesli náklady na zlepšujúci prípravok o 10 %.

Ďakujeme za rozhovor a želáme veľa úspechov vo vašej práci.



Otestujte aj vy výhody konceptu Solubl'in a zefektívните vašu výrobu!



**Záleží vám na kvalite a potravinovej bezpečnosti
vašich výrobkov či surovín? Sme tu pre vás!**

Spoločnosť Mikrolab, s.r.o., je zameraná na poskytovanie služieb v oblasti
potravinárstva, zdravotníctva, farmácie, životného prostredia a poľnohospodárstva.

Mikrolab, s. r. o., zabezpečuje pekárom:

Mikrobiologickú analýzu surovín a pekárenských výrobkov

Fyzikálno-chemickú a chemickú analýzu surovín a pekárenských výrobkov

Senzorickú analýzu surovín a pekárenských výrobkov

Vzorkovanie surovín a pekárenských výrobkov

Poradenstvo v oblasti potravinovej legislatívy, označovania výrobkov, vypracovania plánov HACCP

Školenie pracovníkov o všeobecných hygienických zásadách

Mikrobiologickú, fyzikálno-chemickú a chemickú analýzu vôd (pitných, odpadových)

Vzorkovanie vôd (pitných, odpadových)

Poradenstvo v oblasti integrovanej prevencie a kontroly znečisťovania životného prostredia

Riadime sa krédom KVALITA A FLEXIBILITA!



Kontaktné údaje:
MIKROLAB, s. r. o., akreditované skúšobné laboratórium,
Kirejská 1678, 979 01 Rimavská Sobota
Tel.: +421475811617, Fax: +421475811619
e-mail: marketing.mikrolab@nexta.sk, www.mikrolab.sk

Pôvodne sme chceli na tomto mieste uviesť recepturu na tradičnú letnú chorvatské pečivo. Recept, ktorý sme obdrželi, bol však špecifický do té mýry, že bez použitia tamějších surovín by sa nedal upiecť. Nakoniec sme sa podívali do vlastných zásob a pokúsili sme sa recept upraviť tak, aby bol použiteľný i pre naše podmienky. Pohľad nám padl na našu novú kukuričnou smes s rajčaty.



Kukuřičné pečivo

Kukuřičná směs s rajčaty je cereální směs vhodná k přípravě toustového chleba a pečiva. Obsahuje 51 % kukuřičné mouky a 16 % sušených rajčat. Díky tomu je pečivo připravené z této směsi v kombinaci se sezónními výrobky vhodné pro letní hostiny, a to nejen ve formě sandwichů na cesty.

Kukuřice, stejně jako rajče, pochází z Ameriky a před příjezdem Kryštofa Kolumba tvořila základ potravy amerických indiánů. Připravovala se na mnoho různých způsobů, například jako tortilly, tamaly nebo se z ní vyrábělo kukuřičné pivo.

V mayské i aztécké civilizaci hraje kukuřice podstatnou roli. Díky jejímu rozsáhlému pěstování se tento národ vyvinul v usedlou zemědělskou společnost, což vedlo k rozvoji vesnic a měst. Dokonce se traduje, že první lidé byli „uplácáni“ z kukuřičných zrn rozemletých na mouku. Jeden z hlavních bohů byl bůh kukuřice a z hlavy mu vyrůstal kukuřičný klas. Má se za to, že Mayové tohoto boha tak obdivovali, že deformovali hlavy novorozenců, aby byly prodloužené do tvaru kukuřičného klasu. V Severní Americe je kukuřice známa, vedle fazole a tykve, jako jedna ze „tří sester“, které jsou

nej důležitějšími zemědělskými plodinami. Údajně vyrostly z hrobu Matky země, která zemřela poté, co porodila Dobro a Zlo.

suchým mletím oddělit. Kukuřičná mouka neobsahuje lepek a bez příměsí jiných druhů mouk je vhodná při bezlepkové dietě.

TĚSTO		
Surovina	Hmotnost v gramech	Dávka v % na množství mouky
Mouka	100,00	100,00 %
Voda	56,00	56,00 %
Kukuřičná směs s rajčaty	25,00	25,00 %
Droždí	3,50	3,50 %
Olej	4,00	4,00 %
Celkem	188,50	kg

POSTUP VÝROBY	Mísení	3 + 5 min.
	Teplota těsta	28°C
	Zrání	15 min.
	Dělení	dle požadavku
	Odpočínutí	5 min.
	Tvarování	dle požadavku
	Kynutí	40 min./32°C
	Pečení	15 min./220°C (dle velikosti)

Kukuřičná mouka vzniká rozemletím kukuřičného semene nasucho. Dnes se používá hlavně při výrobě pečiva – ať už v zmíněných mexických tortillách nebo se z ní vyrábí například italská polenta.

Kukuřičná mouka je složena z velké části (70 %) ze škrobu, obsahuje proteiny (8–11 %) a tuky z klíčků, neboť ty je velmi těžké

Poznámka: Vzhledem k tomu, že kukuřičná směs s rajčaty obsahuje kromě kukuřičné mouky také mouku pšeničnou, není bezlepková!





Pravidelně přinášíme reportáže o každodenním životě českých a slovenských pekařů. Tentokrát jsem rozšířil náš záběr a vydali jsme se do pekárny u našich sousedů v Dolním Rakousku. Liší se starosti a radosti rakouských pekařů od těch našich? Mají se lépe či hůře? Na příkladu pekárny pana Heidla si udělejte vlastní názor. Dozvěděli jsme se mnoho nejen o jeho pekárně, ale také o rakouském pekařském svazu.

Mým konkurentem dnes již nejsou pekaři...

Wilhelm Martin Heidl

- » Pan Heidl je podle mne typickým pekařem „tělem i duší“.
- » Vyrstl v rodinné pekárně v dolnorakouské obci Himberg a nikdy nepomyslel na jiné povolání. Pekárnu založil jeho dědeček v roce 1905 v prostorách někdejšího statku, otec se stal pekařem stejně jako jeho čtyři bratři. Do učení šel pan Heidl, když mu bylo 14 let, učňovskou zkoušku udělal v sedmnácti a v osmnácti letech měl již za sebou mistrovskou zkoušku z pekařiny. „Řidičák jsem si udělal až po mistrovské zkoušce“, říká s jistotou dávkou hrlosti.
- » Je činný nejen ve své pekárně, ale také v rakouském Pekařském cechu (Bäckerinnung). Jako člen vedení zemské organizace cechu a zkušební komisař se opravdu v rakouské pekařině vyzná.
- » Pan Heidl představuje třetí pekařskou generaci jeho rodiny. Letos se ale po 46 letech v pekárně chystá odejít do penze. Zda jeho syn pekárnu převezme, se má rozhodnout v následujících měsících...

Pane Heidle, mohl byste nám krátce představit svou pekárnu?

Naše základna se nachází v Himbergu v Dolním Rakousku jižně od Vídně. Navíc máme prodejní filiálku v obci Velm. Pekárnu jsem převzal od své matky v roce 1981. Náš sortiment zahrnuje veškeré běžné pekařské výrobky jako housky a ostatní běžné pečivo, samozřejmě také chleba. Obzvláště hrdý jsem na naši chlebovou specialitu – chléb z 90% žitné mouky. Náš sortiment zahrnuje také sladkou výrobu, nejen jemné pečivo, ale i cukrářské výrobky. Patříme spíše k menším pekárnám, vyrábíme zhruba 5 tun pečiva měsíčně a máme ve výrobě 3 zaměstnance.

Kde prodáváte vaše výrobky?

Naše hlavní prodejna je přímo u pekárny v Himbergu, druhý obchod máme v nedalekém Velmu. Kromě toho dodáváme do šesti supermarketů Merkur v našem regionu. Používáme i jiné způsoby prodeje, zásobujeme například několik prodejních automatů, v nichž se prodávají obložené housky.

Jak se díváte na dnešní situaci rakouských pekařů?

Život pekařů je rok od roku těžší.

Zhruba od přelomu tisíciletí pozoruji nejen jako pekař, ale i jako aktivní člen pekařského cechu, trvalý pokles počtu pekáren. Kdysi bylo v celém Rakousku asi 2600 pekařských provozoven, nyní je jich už jen 1900. Důvodem je, že obchodní řetězce pokryly celou zemi tak hustou sítí filiálek, že už jen těžko zůstává prostor pro malé pekaře. Nakupování pečiva u pekaře v sousední ulici už dnes zřejmě nepatří ke konzumnímu chování lidí. Supermarkety nás pomalu ale jistě nahrazují, protože již dokážou nabídnout výhody, které dříve byly výsadou malých pekáren – jako například čerstvost nebo krajové speciality. Hlavní konkurenci pro mne dnes již nepředstavují moji kolegové pekaři, ale právě supermarkety. V posledních letech jsme nedobrovolně „odevzdali“ supermarketům třetinu našeho obrátu, a to už je opravdu poznat.

Jak vidíte budoucnost své branže?

Bude patřit velkým. Počet malých pekařů bude nadále klesat, nikdy ale nezmizí úplně. Abych svou pekárnu udržel, musel jsem i já sáhnout k dříve nemyslitelným krokům. Rozšířil jsem sortiment svých prodejen

o vybrané druhy nepekařských potravin jako jsou uzeniny, mléčné výrobky či nápoje a dnes mi tyto výrobky přispívají nezanedbatelně k tržbám, prodáváme také tabákové výrobky. Význam jemného pečiva a cukrářského sortimentu roste. Kdysi jsem vyráběl 2000 housek denně, nyní je to sotva 800.

Pár zajímavostí

- » Ráno mezi 5:15 a 9:00 realizuje pekárna pana Heidla 80% denního obrátu.
- » Běžná prodejní cena ručně vyrobených housek je 0.65 Euro (17 Kč za kus), u stroje vyráběných 0.30 Euro (8 Kč za kus).
- » Rakouský Cech pekařů („Bäckerinnung Österreichs“) zastupuje všechny v Rakousku činné pekaře

bez výjimky; členství v něm je povinné.

- » Pokud jede malý pekař na dovolenou, může se na cech obrátit a ten mu poskytne (za úplatu) kvalifikovaného pekařského mistra jako zástup po dobu nepřítomnosti.
- » Zabalené pečivo se samozřejmě prodává také v Rakousku, malí pekaři ale nemají o baleném sortimentu valné mínění – balené zboží patří do supermarketu a ne do pekárny.
- » Je veřejným tajemstvím, že biopečivo není v Rakousku vždy tak úplně bio...
- » Ohledně kalkulace nákladů se u nás často uvádí, že suroviny tvoří třetinu výrobních nákladů. V Rakousku dělají suroviny mnohem méně – je to spíše jedna de-



setina nákladů. Nejdražší je zde – uhodnete sami – lidská práce.

- » Špatná zpráva – kvalifikovaní zaměstnanci jsou v Rakousku stejně nedostatečné zboží jako v našich krajích...

inzerce
inzerca

Vyzkoušejte novinku z řady pekařských směsí Inventis



- » unikátní kombinace cereálií, olejnatých semínek a pšeničných klíčků
- » všestranné použití – směs vhodná na výrobu chuťově atraktivních druhů chleba i běžného pečiva
- » směs bohatá na nutričně hodnotné složky pečující o vyváženou stravu (vláknina, nenasycené mastné kyseliny)



Pekařské směsi Inventis –
záruka zdravého a chutného pečiva

Balení: pytel 15 kg
Dávkování: 30%
Doba trvanlivosti: 9 měsíců od data výroby



Obyvatelia prihraničných oblastí s Maďarskom sú pri pohľade na svoje účty za chlieb a pečivo azda jedinými víťazmi ekonomickej krízy, ktorá sa naplno prejavila aj na Slovensku. V niektorých predajniach potravín pri hraniciach už slovenský chlieb takmer nenájdete, keďže ho z pultov vytlačil niekde aj o tretinu lacnejší maďarský „kenyér“.

Lacný maďarský chlieb nivočí slovenských pekárov v pohraničí

V pekárni pri železničnej stanici v Čani pri Košiciach žiarila počas našej májovej návštevy spokojnosťou jedine ich prítulná mačička so sympatickým menom Pekárka. Jej mladý majiteľ a zároveň šéf tamojšej pekárne Imrich Mati má už pár týždňov len veľmi málo dôvodov na úsmev. Okrem finančnej krízy, ktorá trochu preriedila množstvo objednávok na ich ozaj chrumkavý chlieb a pečivo, vyčína v tejto prihraničnej oblasti s Maďarskom, čo sa týka dôsledkov, minimálne rovnako veľká „škodná“.

Nielen biznis pána Matiho, ale aj jeho kolegov z Moldavy nad Bodvou, Košických Olšian, Sečoviec a ďalších malých pekární v blízkosti maďarských hraníc ohrozujú tamojší výrobcovia pečiva. Pomáha im v tom rekordné oslabenie forintu voči novej slovenskej mene euro o cca 20 percent od začiatku roka, ako aj rozhodnutia viacerých majiteľov potravín v pohraničí predávať na svojich pultoch lacnejší maďarský chlieb. Aj vďaka tomu, že Maďari k nám vozia svoj „kenyér“ takpovediac bez papierov a naši obchodníci najmä v menších obciach ho často predávajú bez bločku, môžu si v predajni dovoliť až o tretinu nižšiu cenu než od slovenských výrobcov.

Je síce lacnejší, ale vraj aj menej kvalitný

„Tým, že naši odberatelia začali brať maďarský chlieb, klesli nám objednávky približne o 300 chlebov a výroba sa nám znížila až o cca 20 percent. Niekde nám skrátili objednávky na polovicu, inde nás zas úplne zrušili. Ich majitelia nám sami povedali, že maďarský je lacnejší a zároveň na ňom viac zarobia. Maďari ponúkajú chlieb po 0,60 € za kus, naši obchodníci ho potom predávajú za 0,96 €/kus. Mať taký zisk na jednom chlebe je pre nich slušné. Ich chlieb sa s tým naším nedá porovnávať, lebo sa robí z inej, lacnejšej múky. Maďarský chlieb je skôr ako koláč, aj ja som sa stretol s mnohými názormi, že našincom, ktorí sú zvyknutí na kvalitný chlieb, nechutí. Na druhej strane sú ľudia, ktorí si ho kúpia kvôli cene, lebo oproti tomu nášmu ušetrí v obchode napr. 20 centov,“ povedal nám Imrich Mati.

Pán Mati sa netají ani tým, že nielen on, ale ani ďalší slovenskí pekári nedokážu ani pri najlepšej vôli vyrobiť chlieb za „maďarskú“ cenu. V neďalekých Košiciach chlieb bežne stojí okolo 1,15 – 1,25 €. V Čani si však môžete kúpiť maďarský chlieb aj po 0,83 €,

ale... „My si nemôžeme dovoliť dodávať obchodníkom chlieb za menej ako 85 – 90 centov, lebo by sme išli pod svoje náklady. Maďari k nám nosia aj rožky za 3 centy, zatiaľ čo naše predajné ceny sú 5 centov, čiže obchodníci ich dávajú po 7 centov. S cenou veľmi hýbať nemôžeme, aj keby sme mali lacnejšiu múku, musím platiť zamestnancov, za suroviny a čísla nás nižšie jednoducho nepustia. Predtým tu nič také nebolo. Táto situácia trvá od zimy, keď začal forint klesať voči euru. Preto bolo pre ich pekárov výhodné dovážať sem svoj chlieb.“

Štát môže prichádzať o DPH

Svojich 20 zamestnancov zatiaľ neplánuje redukovať. Skúšajú hľadať pre svoje pečivo aj iných odberateľov, pripustil však, že ak sa mu výpadok tejto produkcie nepodarí nahradiť, spôsobí mu to do budúcnosti vážne problémy. Konkurovať maďarskej konkurencii však chce aj naďalej predovšetkým kvalitou. „Momentálne neviem ako by sme to mohli zmeniť. Cenou im momentálne nedokážeme konkurovať, kvalitou síce áno, ale keď ľudia pozerajú na každú korunu, resp. cent, my s tým veľa nezmôžeme. Všetko je to vecou chuti a finanč-



ných možností. Tí, čo chcú jesť kvalitné výrobky, zrejme zostanú pri slovenskom chlebe, ostatní môžu jesť ich koláčový nafúknutý chlieb.

Majiteľ čanianskej pekárne nevidí pre seba a ostatných „prihraničných“ pekárov zo súčasnej situácie rozumné východisko. Od štátnych orgánov, ktorým takto

unikajú daňové príjmy, by možno očakával aj častejšie kontroly tovaru. „Nevylučujem, že maďarskí výrobcovia sú dohodnutí s niektorými našimi súkromníkmi na tom, že im dodajú chlieb „načierno“. Tak nikto z nich nemusí odvádzať DPH, preto si môžu dovoliť mať aj také ceny. Možno by sa na tieto daňové úniky mali pozrieť aj štátne orgány, lebo ekonomika tým prichádza o mnoho financií.“

Uverejnené názory nemusia vyjadrovať stanovisko vydavateľa.

nivočí – ničí

inzerce
inzercia

Darček pre Vás!

LESAFFRE SLOVENSKO

Doprajte si prekvapenie a Vaším zákazníkom potešenie z nových cereálnych výrobkov !!!

Lesaffre Slovensko má pre každého pripravený darčkový balíček:

- Uterák s logom Lesaffre Slovensko
- Nožík s logom Lesaffre Slovensko
- Stierka na cesto s logom Inventis

Balíček automaticky získava každý zákazník pri prvých dvoch odberoch vybraných zmesí Inventis:

HORČICOVÁ ZMES

- tmavá zmes s obsahom celých horčicových semienok

MULTICEREÁLNA ZMES

- zmes s obsahom 11 cereálií a olejnatých semienok

ZRNOPAN S

- svetlá tekvicová zmes

CEREÁL TMAVÝ

- tmavá cereálna zmes

Spolu tak máte možnosť získať až 8 balíčkov pre Vašu pekareň.

Využite túto akciu od 25.5.2009 do 31.8.2009.

Neváhajte a kontaktujte Vášho obchodného zástupcu, technológa!!!



www.lesaffre.sk

OBJEDNÁVKY A INFORMÁCIE:

Trnava: Tel.: 033/55 33 990, Fax: 033/55 33 991, E-mail: trnava@lesaffre.sk

Košice: Tel.: 055/72 01 066-7, Fax: 055/72 01 066, E-mail: obchod@lesaffre.sk

LESAFFRE
GROUP



V květnu (máji) 2009 jsme provedli unikátní průzkum cen pečiva v Olomouckém a Košickém kraji. Zaměřili jsme se na prodejny potravin organizované v zahraničních či domácích řetězcích. Zkoumali jsme ceny deseti položek pečiva na pultech včetně DPH, která je v ČR 9 % a na Slovensku 19 %. Celkem 5 položek bylo ze sortimentu běžného pečiva, 2 položky z cereálního pečiva a 3 položky ze sortimentu jemného pečiva.

Srovnání cen pečiva v Olomouckém a Košickém kraji

Navštívili jsme prodejny všech významných maloobchodních firem, celkem se jednalo o 17 různých řetězců. V Košickém kraji jsme do průzkumu zahrnuli 14 měst, v Olomouckém kraji jich bylo 13. Celkem jsme tedy zavítali do 103 obchodních míst, což dává tomuto průzkumu slušnou statistickou hodnotu.

Všichni víme, že pekařské výrobky se vyrábějí v různých gramážích. Proto jsme ceny, které jsme našli na pultech, přepočítali na 1 kg. Tím jsme dosáhli lepší srovnatelnosti. Další nutný krok pro usnadnění srovnávání byl přepočet mezi různými měnami: české ceny jsme přepočítali na eura kurzem 26,60 Kč/1 EUR a stejný kurz jsme použili pro přepočet slovenských cen (uváděných v eurech) na české koruny. Protože pro mnoho slovenských zákazníků má cena ve slovenských korunách stále ještě větší výpovědní hodnotu než cena eurová, uvádíme ceny rovněž ve slovenských korunách. Výsledek můžete posoudit v tabulce.

Pro grafické znázornění jsme použili ceny v eurech. V každém grafu udává červený čtvereček průměrnou cenu zjištěnou v našem průzkumu, svislá modrá čára (obdélník) ukazuje, jak velký

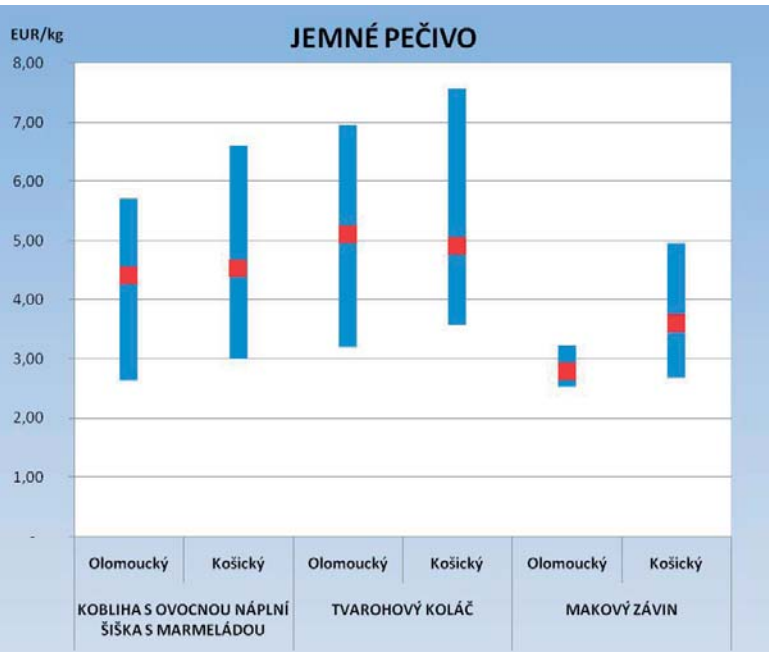
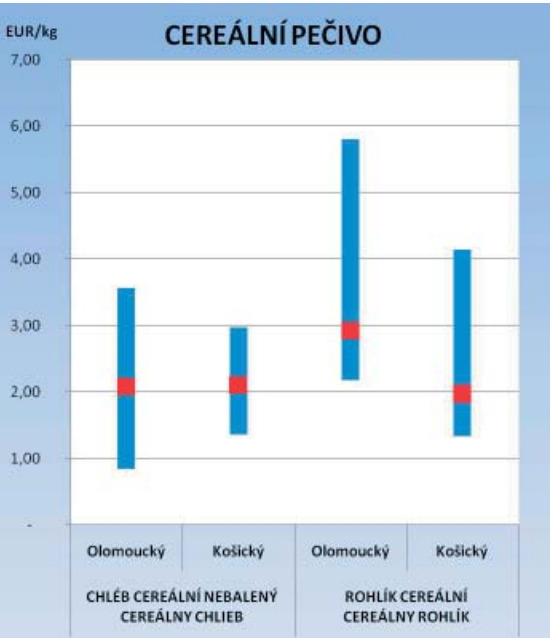
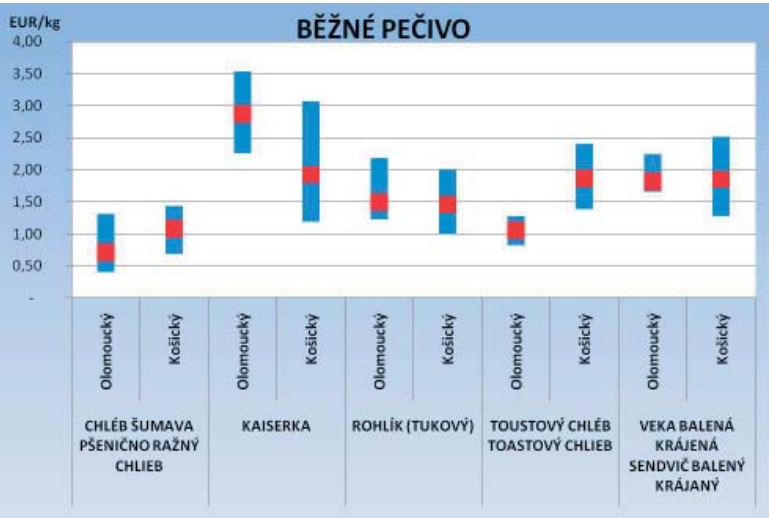
byl rozptyl zjištěných cen: spodní okraj modré čáry představuje nejnížší zjištěnou cenu a horní okraj cenu nejvyšší.

V následujících grafech můžete sami porovnat, kde je pečivo dražší a kde levnější. Pro zajímavost jen pár postřehů:

- » makový závin se v Česku prodává téměř výhradně o hmotnosti 400 g, zatímco na Slovensku jsou stejně častá také menší balení kolem 200 g, jejichž cena za 1 kg vychází jako podstatně vyšší
- » naopak české koblihy jsou proti slovenským šiškám zhruba poloviční
- » sazba DPH hraje zjevně svou roli – slovenský obchodník musí od zákazníka žádat cenu zhruba o 10 % vyšší, aby dosáhl stejných čistých tržeb; rozdíl končí ve státní pokladně
- » porovnání cen mezi ČR a SR závisí na použitém přepočtovém kurzu mezi českou korunou a eurem; námi použitý kurz 26,60 platil v květnu (máji) 2009
- » z výsledků nelze říci, že v jednom či druhém regionu je pečivo obecně dražší; zatímco kaiserka je jednoznačně dražší na Olomoucku, v Košickém kraji zase zaplatí spotřebitel výrazně více za toustový chléb

» cereální rohlíky jsou v Košickém kraji levnější než v Olomouckém, může to ale souviset s průměrnou gramáží, která je vyšší právě v Košickém kraji; přesný opak platí pro makový závin: zřejmě právě nižší průměrná gramáž východoslovenských makových závinů způsobuje, že vycházejí na kilo draž než na Hané

Z prostorových důvodů zde neotiskujeme podrobná data o každé prodejně v každém městě. Pokud vás zajímají všechny podrobnosti, napište si o ně na adresu redakce@lesaffre.cz nebo redakcia@lesaffre.sk, obratem vám podrobná data zdarma zašleme (náhled na straně 32).



Kategorie pečiva	Výrobek	Kraj	Hmotnost kusu v gr.			Cena za 1 kg v EUR			Cena za 1 kg v Kč			Cena za 1 kg v Sk		
			Min.	Průměr	Max.	Min.	Průměr	Max.	Min.	Průměr	Max.	Min.	Průměr	Max.
Běžné pečivo / Bežné pečivo	Chléb šumava Pšenično ražný chlieb	Olomoucký	500	1 177	1 200	0,40	0,71	1,32	10,75	18,96	35,00	12,17	21,48	39,64
		Košický	600	964	1 200	0,69	1,08	1,43	18,29	28,71	38,13	20,71	32,51	43,18
	Kaiserka natural Kaiserka – žemľa	Olomoucký	50	57	65	2,26	2,87	3,53	60,00	76,26	94,00	67,95	86,36	106,46
		Košický	42	52	100	1,19	1,92	3,06	31,67	51,03	81,52	35,86	57,79	92,32
	Rohlík (tukový)	Olomoucký	43	43	43	1,22	1,49	2,19	32,56	39,67	58,14	36,87	44,93	65,85
		Košický	40	40	43	1,00	1,46	2,00	26,60	38,74	53,20	30,13	43,88	60,25
	Toustový chléb balený Toastový chlieb biely	Olomoucký	500	500	500	0,82	1,06	1,27	21,80	28,21	33,80	24,69	31,95	38,28
		Košický	250	478	500	1,38	1,86	2,40	36,71	49,49	63,84	41,57	56,05	72,30
Cereální pečivo / Cereálne pečivo	Chléb cereální nebalený Cereálny chlieb	Olomoucký	320	518	800	0,84	2,08	3,56	22,38	55,46	94,75	25,34	62,81	107,31
		Košický	200	448	500	1,36	2,10	2,98	36,18	55,96	79,14	40,97	63,38	89,62
	Rohlík cereální Cereálny rohlík	Olomoucký	40	59	88	2,18	2,93	5,81	58,00	77,89	154,55	65,69	88,21	175,03
		Košický	45	63	135	1,33	1,97	4,14	35,47	52,46	110,20	40,17	59,42	124,81
Jemné pečivo	Kobliha s ovocnou náplní Šiška s marmeládou	Olomoucký	50	51	65	2,63	4,42	5,71	70,00	117,61	152,00	79,28	133,20	172,15
		Košický	50	112	200	3,00	4,54	6,60	79,80	120,66	175,56	90,38	136,65	198,83
	Koláč tvarohový balený Tvarohový koláč	Olomoucký	60	152	250	3,20	5,11	6,95	85,20	135,94	185,00	96,49	153,96	209,52
		Košický	50	76	160	3,57	4,92	7,57	95,00	130,88	201,40	107,59	148,23	228,10
	Makový závin	Olomoucký	280	395	400	2,53	2,79	3,23	67,25	74,17	86,00	76,16	84,00	97,40
		Košický	200	322	400	2,68	3,60	4,95	71,16	95,82	131,67	80,59	108,52	149,12



Štátna veterinárna a potravinová správa SR každoročne vyhodnocuje výsledky kontrol v potravinárskom rezorte v zmysle Zákona 152/1995 Z. z. o potravinách. Keďže časopis Vlastovička je určený najmä pre partnerov spoločnosti Lesaffre – pekárov, chceli by sme vás oboznámiť s výsledkami úradnej kontroly pekárskych výrobkov za rok 2008.

Pekárske výrobky z pohľadu inšpekcie

Náhľad podrobných dat

Zajímajú vás podrobná data o prodejných cenách pečiva? Napište si o ne na adresu redakce@lesaffre.cz nebo redakcia@lesaffre.sk

inzerce
inzerca

Společnost Lesaffre Česko, a.s.
získala **1. místo** v soutěži

Reklamní taška roku 2008 v kategorii Reklamní papírové tašky strojní



Kvalitu pekárskych výrobkov ovplyvňuje viacero faktorov, zo súrovín je to najmä múka a droždie.

Do kategórie pekárskych výrobkov sú v zmysle tretej časti 13. hlavy Potravinového kódexu SR zahrnuté výrobky: chlieb, pečivo, jemné pečivo a ostatné pekárske výrobky (tyčinky, strúhanka, parené výrobky, smažené výrobky, mrazené polotovary a iné). V roku 2008 bolo spolu odobratých 629 pekárskych výrobkov, z ktorých bolo 19 vyhodnotených ako nevyhovujúcich, čo predstavuje 3,0 % z celkového množstva vzoriek. Na porovnanie v roku 2007 sa odobralo 694 vzoriek, pri ktorých bolo len 14 nevyhovujúcich (2 %).

Najviac nedostatkov zistených v roku 2008 sa týkalo nesprávneho označovania výrobkov. Z 19 nedostatkov pripadalo na označovanie až 15 nevyhovujúcich vzoriek (78,95 %). Medzi najčastejšie opakujúce sa nedostatky patrí:

- » neuvedenie percenta zložky, ktorá bola uvedená v názve výrobku,
- » nesprávne uvedenie posýpky a náplne v jemnom pečive,
- » pri dátume spotreby neuvedené podmienky skladovania,

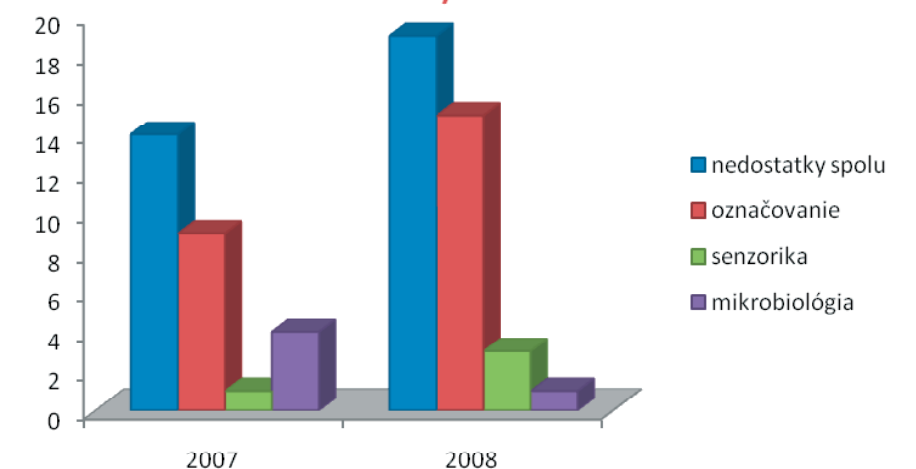
- » v krájanom a balenom chlebe bola zistená prítomnosť konzervačnej látky, ktorá nebola uvedená na etikete,
- » neuvedenie druhu použitého cesta v jemnom pečive.

Ďalšie zistené nedostatky pri kontrole pekárskych výrobkov boli v senzorickej hodnote (3 prípady):

- » nedopečený výrobok: zistenie surového cesta,
- » prítomnosť cudzích prímies v strúhanke,
- » vzhľad chleba: špinavá spodná kôrka chleba.

Z mikrobiologického hľadiska bola ako nevyhovujúca vyhodnotená jedna vzorka, v ktorej bola zistená prítomnosť plesní. Na porovnanie – nedostatky zistené v roku 2007 boli rovnako v označovaní výrobkov (9 prípadov), v mikrobiológii (4 prípady) a v senzorickej hodnote (1 prípad).

Zistené nedostatky v roku 2007 a 2008



Křížovka

Správné odpovědi zasílejte do
31. 7. 2009 prostřednictvím
e-mailu nebo pošty.

Výhercem pekařského kvízu z minulého čísla, který jako cenu obdržel dárkový poukaz na nákup zboží v obchodním řetězci TESCO v hodnotě 1 000 Kč, se stal: Libor Kubáček (Břeclav)
Gratulujeme!

Česká republika:

1. e-mail

Správné odpovědi zašlete s přesnými kontaktními údaji na adresu:
redakce@admark.cz,
předmět: vlaštovička_křížovka

2. pošta

Obálku v levém horním rohu označte čitelným nápisem Vlaštovička a nezapomeňte připojit kontaktní údaje. Takto označenou obálku se správnými odpověďmi zašlete na adresu:
AdMark, s.r.o.
Pavlaína Pátíková
Na Bystřičce 740/26
772 00 Olomouc

Slovenská republika:

1. e-mail

Správné odpovědi s přesnými kontaktními údaji posílejte na adresu: zbo@lesaffre.sk
předmět: vlaštovička_křížovka

2. pošta

Obálku v levém horním rohu označte čitelným nápisem Vlaštovička a nezapomeňte připojit kontaktní údaje. Takto označenou obálku se správnými odpověďmi zašlete na adresu:
Lesaffre Slovensko a.s.
Južná trieda 74
040 01 Košice

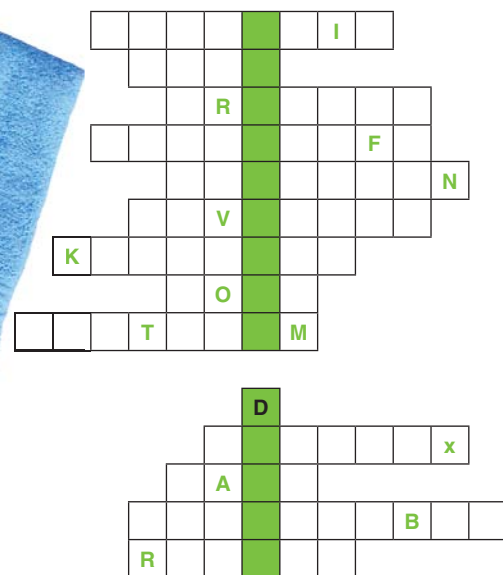
BĚHEM CELÉHO ROKU 2009 MÁTE MOŽNOST SOUTĚŽIT S NAŠÍM PEKAŘSKÝM KVÍZEM O ZÁJEZD PRO 2 OSOBY DO ALP.

Ze všech došlých správných odpovědí z pekařských kvízů uveřejňovaných v jednotlivých číslech Vlaštovičky bude na konci roku 2009 vylosován výherce, který získá zájezd do Alp pro 2 osoby. V roce 2009 vyjdou čtyři čísla Vlaštovičky, takže každý úspěšný luštitel může být do slosování zařazen až čtyřikrát – vždy jednou za každé číslo Vlaštovičky, pokud správné odpovědi na všechny otázky, jak české tak i slovenské, z jednotlivých čísel odešle buď poštou nebo e-mailem na výše uvedené kontakty. Do slosování budou zařazeni i ti, kteří správně odpoví na všechny otázky, například pouze v jednom nebo dvou případech třech číslech Vlaštovičky. Soutěže se mohou zúčastnit všichni zákazníci společností Lesaffre Česko a Lesaffre Slovensko. Výhru nelze vymáhat právní cestou.

NAVÍC ZE SPRÁVNÝCH ODPOVĚDÍ Z KAŽDÉHO ČÍSLA VLAŠTOVIČKY VYLOSUJEME JEDNOHO VÝHERCE, KTERÝ ZÍSKÁ ZAJÍMAVOU CENU.

V tomto čísle máte možnost získat osušku a ručník Inventis.

Tajenka: Jeden ze zakladatelů společnosti, která nese jeho jméno a ze které se později vyvinula společnost Lesaffre.



- 1 Koncentrovaný tekutý zlepšující prostředek ve vodorozpustných sáčcích
- 2 Droždí pro pekaře (na Slovensku i pro domácnosti)
- 3 Směs pro výrobu cereálního chleba a pečiva s dlouhou trvanlivostí
- 4 Přípravek kombinující prodlouženou trvanlivost se zárukou optimální čerstvosti baleného pečiva
- 5 Vitální pšeničný lepek přízrůsobený zejména výrobě pečiva z kynutého listového těsta
- 6 Řada pekařských směsí
- 7 Tekuté droždí
- 8 Droždí pro domácnosti (CZ)
- 9 Směs pro přípravu vanilkového krému

- 12 Řada zlepšujících přípravků
- 13 Droždí pro pekaře i domácnosti
- 14 Směs na přípravu tvarohových náplní
- 15 Zlepšující přípravek ve formě pasty pro výrobu tradičního chleba zaručující jeho optimální kyselost

Nápověda: Všechna doplňovaná slova tvoří nabídku společnosti Lesaffre Česko a Lesaffre Slovensko. Pro více informací se podívejte prosím dovnitř časopisu Vlaštovička, do nabídkového katalogu, nebo na www.lesaffre.cz nebo www.lesaffre.sk.

HORČICOVÁ ZMES

jedinečná zmes s obsahom horčicových semienok obohatená o kombináciu rôznych druhov korenín

- zmes obsahuje 15% horčicových semienok
- horčicové semienka napomáhajú pri zažívacích, kardiovaskulárnych a iných ťažkostiach
- jedinečná a neopakovateľná chuť
- dlhotrvajúca čerstvosť
- vhodná na prípravu chleba i pečiva

CEREÁL TMAVÝ

tmavá cereálna zmes

- mix rôznych druhov cereálií
- vynikajúcu chuť dotvára zmes korenín
- dlhotrvajúca čerstvosť finálnych výrobkov
- na výrobu tmavého chleba a pečiva



Nechajte sa aj Vy inšpirovať a vyskúšajte nové produkty z dielne vývojárov Lesaffre group, ktoré potešia chuťové poháriky Vašich zákazníkov.

MULTICEREÁLNA ZMES

- zmes vhodná na prípravu rôznych druhov chleba a pečiva
- unikátna kombinácia 11 zŕn a olejnatých semienok
- vysoký obsah jablčnej vlákniny a jogurtu
- atraktívny vzhľad finálnych výrobkov

ZRNOPAN S

- „mladšia sestra“ obľúbeného Zrnopanu T
- zmes na výrobu svetlého tekvicového chleba a pečiva s obsahom zložiek vysokej výživovej hodnoty
- zaručuje dlhú trvanlivosť výrobkov
- podmaní si vás jeho jedinečná chuť a vôňa

Vyskúšajte novú vynikajúcu Makovú plnku

Výhody:

- vysoký obsah maku
- jednoduchá príprava
- stabilita počas pečenia
- prijateľná cena

Dávkovanie:

1000 g makovej plnky a 300 g vody

*Vaši zákazníci určite ocenia
chutné makové výrobky
pripravené z našej plnky.*

Maková plnka 50%



www.lesaffre.sk

OBJEDNÁVKY A INFORMÁCIE:

Trnava: Tel.: 033/55 33 990, Fax: 033/55 33 991, E-mail: trnava@lesaffre.sk

Košice: Tel.: 055/72 01 066-7, Fax: 055/72 01 066, E-mail: obchod@lesaffre.sk

Administrace prodeje Lesaffre Česko



Alena Svozilová
obchodní referentka
Olomouc

tel.: 587 419 242
fax: 585 313 632
e-mail: svozilova@lesaffre.cz



Jana Tomková
obchodní referentka
Olomouc

tel.: 587 419 241
fax: 585 313 632
e-mail: tomkova@lesaffre.cz



Gabriela Zonová
specialista pohledávek,
referentka prodeje
Olomouc

tel.: 587 419 252
fax: 585 313 632
e-mail: zonova@lesaffre.cz



Jana Mošnová
vedoucí expedice
Králov Dvůr

tel.: 311 637 613
fax: 311 637 998
e-mail: mosnova@lesaffre.cz



Olga Pokorná
obchodní referentka
Králov Dvůr

tel.: 311 637 999
fax: 311 637 998
e-mail: pokorna@lesaffre.cz

Nové tváře obchodního týmu Lesaffre Česko



Jana Říhová
vedoucí prodeje – pekárny
(Morava)

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



Ivan Hlinecký
technolog – specialista

tel.: 587 419 376
mobil: 602 786 075
e-mail: hlinecky@lesaffre.cz

Odbyt Lesaffre Slovensko



Lucia Fančovičová
vedúca skladu,
prijem objednávk

tel.: 033/55 33 990
fax: 033/55 33 991
mobil: 0903 635 199
e-mail: trnava@lesaffre.sk



Ivana Karolyiová
vedúca skladu,
prijem objednávk

tel.: 055/72 01 066
fax: 055/72 01 066
mobil: 0903 573 947
e-mail: ivana.karolyiova@lesaffre.sk



Mariana Toroniová
prijem objednávk, pohľadávky

tel.: 055/72 01 067
fax: 055/72 01 066
e-mail: obchod@lesaffre.sk

centrála Trnava

pobočka Košice