



vlastovicka

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



**Tekuté droždíe –
A tečie! / strana 23**

**Mouka (díl III.) – seriál článků
o pekařské kvalitě mouk / strana 19**

Auto – nejhorší investice? / strana 29

Vynikající náplně společnosti Lesaffre Česko dodají vašemu jemnému pečivu neodolatelnou chuť!

Přednosti:

- » všechny náplně jsou připraveny k okamžitému použití
- » jednoduché dávkování vhodné i pro průmyslové pístové dávkovací zařízení
- » vynikající chuť s výrazným aroma, které pozvedne chuťové vlastnosti výrobku
- » vysoká kvalita a vynikající vzhled po upečení

VÝROBEK	BALENÍ
Koblihová náplň meruňková Doba trvanlivosti: 6 měsíců od data výroby	plastový kbelík 12 kg
Koblihová náplň jahodová Doba trvanlivosti: 6 měsíců od data výroby	plastový kbelík 12 kg
Lískooříšková náplň Doba trvanlivosti: 12 měsíců od data výroby	plastový kbelík 10 kg
Povidlová náplň Doba trvanlivosti: 6 měsíců od data výroby	plastový kbelík 12 kg
Švestková náplň Doba trvanlivosti: 6 měsíců od data výroby	plastový kbelík 12 kg
Tvarohová náplň hotová Doba trvanlivosti: 42 dní od data výroby	plastový kbelík 10 kg
Vlašsko-ořechová náplň sypká Doba trvanlivosti: 6 měsíců od data výroby	pytel 25 kg
Ořechová náplň extra Doba trvanlivosti: 6 měsíců od data výroby	pytel 25 kg

LESAFFRE ČESKO

Lesaffre Česko, a.s., Hodolanská 32, 772 00 Olomouc

tel: +420 587 419 321, fax: +420 585 312 676, e-mail: info@lesaffre.cz, www.lesaffre.cz

úvodní slovo
úvodné slovo

obsah

Bude líp.	Školka pečení a pletení vánoček / Vianočná súťaž s droždím VIVO / Veľká Zlosovateľná súťaž k 10. výročiu Lesaffre na Slovensku	4	tiskové zprávy tlačové správy
Takhle dlouhá zima tu už dlouho nebyla, alespoň mám ten pocit. Ale je po ní, jaro se konečně dostavilo a když čtete tyto řádky, jistě je venku hezky teplo a snad svítí i slunce.	Kto sa stará o sklady v Lesaffre Slovensko?	6	personalistika
Pekaři prožívají těžké časy. Ne, že by to dříve byla pohoda, ale slyším teď ze všech stran, že tak zlé jako dnes to už dlouho nebylo. Na druhou stranu, už to snad může být jen lepší. Zase už nám říkají některé firmy, že nestihají, že mají mnoho práce a dost zakázek. Novináři už taky začali psát pozitivně, tak se budeme těšit, že se optimismus rozšíří a lidé si zase rádi budou kupovat i lepší pečivo.	Nové tváře redakční rady Lesaffre Česko / Aj Lesaffre Slovensko pomáha v čase Vianoc!	6	o firmě o firme
Vždycky jsem byl a stále jsem optimista. Prasečí chřipku jsme přestáli, islandský vulkán dosoptil, a tolik dluhů jako Řekové naštěstí nemáme ani jako Češi a Slováci dohromady. Pekařina má zdravé jádro a říká se, že co tě nezabije, to tě posílí.	SIL FALA – Société Industrielle de Levure FALA / Bonopan d.o.o.	8	představujeme predstavujeme
Takže: Přeji Vám všem pevné nervy a hodně zákazníků, kteří si rádi připlatí za kvalitu. Ať je zbytek roku 2010 lepší než jeho začátek.	Pekárna Domita a.s. / Mervartovo pekařství / Pekáreň Prievoz – Karol Tanglmayer / Stredná odborná škola Farského 9, Bratislava	10	rozhovor
<i>Tomáš Podivinský</i>	Mouka (díl III.) – seriál článků o pekařské kvalitě mouk	19	pekařina pekárina
	Česko-slovenské Velikonoce	21	životní styl životný štýl
	Tekuté droždí – A tečie!	23	droždí
	Robotizované hnětení těst – FUTURPOL	27	technologie technológia
	Orechovo-marhuľové osie hniezdo / Tvarohový závin	28	receptury receptúry
	Auto – nejhorší investice?	29	ekonomika
	Označovanie potravín	31	radíme
	Vtipy / Česi a Slováci rozumieme si?	33	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: Michala Hamplová, Vendula Malichová, Dita Müllerová, Jana Zaoralová Ivan Hlinecký, Tomáš Podivinský, Zdeněk Složil
Lesaffre Slovensko: Tamara Szabóová, Lukáš Janáč, Eduard Tóth

Fotografie na titulní straně: archiv Lesaffre Česko
Design a grafická úprava: FOUR EYES Production, www.foureyes.cz
Název tisku: Vlašťovička
Periodicita vydávání: čtvrtletně
Místo vydávání: Lesaffre Česko, a.s., Hodolanská 32, 772 00 Olomouc
Číslo a den vydání: 10. číslo, vydáno 7. 5. 2010
Evidenční číslo: MK ČR E 17878

Uzávěrka tohoto čísla byla 28. 4. 2010

Školka pečení a pletení vánoček

Jaro už je v plném proudu, vraťme se ale krátce k Vánocům a tradičnímu pečení a pletení vánoček, pořádanému společností Lesaffre Česko pro zaměstnance a nově i pro jejich rodiny.

Každoročně před vánočními svátky dostávají zaměstnanci společnosti Lesaffre Česko malý dárek od technologů – čerstvě upečenou, voňavou vánočku. V loňském roce si dokonce mohli zaměstnanci vánočku sami

uplést a upéct a také přizvat své rodiny. Mezi rodinnými příslušníky jasně převažovaly děti, a to hlavně děti našich technologů. Ale pekly a pletly s námi i dvě malé dcery bývalého generálního ředitele společnosti Lesaffre Česko, pana Lebrieze, který v současné době šéfuje pobočkám v Rusku a ve východní Evropě.

Do pletení se také zapojily naše nové kolegyně a členky redakční rady Vlaštovičky, Jana Zaoralová a Míša Hamplová, o kterých se blíže dočtete v rubrice o firmě / o firmě, a také Jana Říhová, vedoucí prodeje – pekárny pro Moravu. Pro, nyní již bývalou, členku redakční rady Janu Kysilkovou bylo pečení vánoček malým rozloučením s naší společností, jelikož počátkem tohoto roku nás ze studijních důvodů opustila.

Pletení i samotné pečení vánoček probíhalo pod taktovkou našich zkušených pekařů – technologů, kteří nejenom zvládli naučit své mladé kolegyně bravurně plést okýnkovou vánočku ze šesti copánků, ale hlavně zabavit a „zvládnout“ dětské osazenstvo, jehož věk se pohyboval od tří do osmi let. Nejmladším pekařem byl čtyřletý Filípek, syn našeho pekařetechnologa Zdenka Řeháka.

Poděkování si rovněž zaslouží i naše kolegyně a členka redakční rady Vendula Malichová, která obětovala tento den část své kanceláře a zbudovala v ní výtvarný koutek pro všechny malé pekaře a pekařky. Pokud zrovna nebyli zaneprázdnění pletením nebo pozorováním mísení těsta, tak zde mohli popustit uzdu i své výtvarné fantazii.

Na fotkách je jasně patrné, že práce s těstem všechny děti ohromně bavila a že si domů hrdě odnášely svá upečená dílka (sice byla většinou nepoživatelná, ale to nebylo v danou chvíli vůbec podstatné) a někteří i dílka výtvarná. Nesmíme však zapomenout ani na naše kolegyně, které pletení vánoček zvládly na výbornou, a jejich vánočky si kromě nich odnesli domů i ostatní zaměstnanci.

Vánočky se opravdu povedly a jejich vůně se ještě dlouho linula chodbami naší společnosti.



Vianočná súťaž s droždím VIVO

V termíne od 16. novembra 2009 do 16. februára 2010 sme pre našich malospotrebitelských zákazníkov, tak ako každý rok, pripravili Vianočnú súťaž s droždím VIVO. Úlohou súťažiacich bolo prostredníctvom SMS správy zaslať tri rôzne kódy, ktoré mohli nájsť na vnútornej strane vianočného obalu droždia VIVO. Súťažilo sa o pekné ceny značky Moulinex. Prvou cenou boli domáce pekárne Home Bread Baguette, druhou sendvičovače Croc Time a tretou cenou hriankovače Accesimo Inox. Navyše každý deň jeden zo súťažiacich vyhral reklamný balíček droždia VIVO (kuchynskú rukavicu a zásteru).

Informácie o súťaži mohli gazdinky nájsť nielen na našej webovej stránke www.lesaffre.sk, ale aj v rôznych časopisoch určených hlavne pre ženy ako Slovenka, Báječná žena, Dobré jedlo a Nový čas pre ženy – Vianoce. V predvianočnom období bola súťaž podporená reklamným spotom v rádiu Jemné Melódie. Sme veľmi radi, že do súťaže prišlo množstvo SMS správ a výhercom srdečne blahoželáme!

Zoznam výhercov a množstvo inšpirácií v podobe receptov s droždím VIVO môžete nájsť aj na našej webovej stránke www.lesaffre.sk.

Moulinex®
... a život je jednoduchší



Veľká Zlosovateľná súťaž k 10. výročiu Lesaffre na Slovensku

Pri príležitosti osláv 10. výročia pôsobenia našej spoločnosti na slovenskom trhu sme pre našich zákazníkov počas celého roka 2009 pripravili zlosovateľnú súťaž o 50 atraktívnych cien:

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:	Rádiorokodér CD, MP3
31. – 40. cena:	Nákupný poukaz Nay 50 EUR
41. – 50. cena:	Rýchlovarná kanvica

Do súťaže bol automaticky zapojený každý, kto si od spoločnosti Lesaffre Slovensko zakúpil výrobok z produktového radu Magimix, Inventis, Aditiva, Sladký program a Margaríny Milla, ktorý neodoberal v predchádzajúcom roku 2008. Zároveň však musela byť splnená podmienka minimálneho ročného odberu 100 kg na daný produkt. Do konečného zlosovania bol zákazník zaradený toľkokrát, koľko nových produktov začal nakupovať v roku 2009 pri splnení podmienky minimálneho odberu.

Po vyhodnotení odberov zákazníkov bolo do zlosovania zapojených celkom 177 žrebovacích lístkov. Zlosovanie sa uskutočnilo 15. januára 2010, keď boli za prítomnosti komisie vyžrebovaní výhercovia súťaže. Výhercom srdečne blahoželáme!

Zoznam výhercov nájdete na www.lesaffre.sk.



Kto sa stará o sklady v Lesaffre Slovensko?

Príjem a výdaj tovaru a s ním spojené príjemky, výdajky a prevádzacie listy majú na starosti v Lesaffre Slovensko dvaja milí páni.



Vladimír Dudáš

V trnavskej centrále je to Vladimír Dudáš, ktorý v našej spoločnosti

pracuje už od roku 2002. Vlado má v Trnave na starosti všetky činnosti týkajúce sa príjmu a výdaju tovaru v sklade, starostlivosť o náš vozový park (aktuálnosť STK, emisných kontrol, administratívu týkajúcu sa prevádzky našich motorových vozidiel) a taktiež príjem a výdaj reklamných predmetov. Ak práve nepracuje, môžete ho stretnúť na turistikej prechádzke so svojou manželkou. Okrem toho rád chodí na hríby a jazdí na bicykli.

V pobočke v Košiciach sa o náš sklad stará Ladislav Bucko. Laci, ako ho všetci voláme, pracuje pre Lesaffre Slovensko od roku 2005. Podobne ako Vlado má na starosti príjem a výdaj tovaru v košíckom sklade a evidenciu pohybov reklamných predmetov. Laci nám taktiež pomáha pri bežnom chode firmy,



Ladislav Bucko

nosí zásielky na poštu. Voľný čas najradšej trávi so svojou manželkou a dvoma krásnymi dcérami Simonkou a Tamarkou. Stretnúť ho môžete aj na futbalovom ihrisku, kde pôsobí ako rozhodca.

o firmě o firme

Nové tváře redakční rady Lesaffre Česko

Dvou nových jmen jste si mohli všimnout hned v tiráži tohoto čísla. Mluví se o nich i v tiskové zprávě o Školce pečení Lesaffre Česko. Michala Hamplová a Jana Zaoralová jsou nové členky redakční rady Vlastovičky. V tomto krátkém článku se jim podíváme „na zoubek“.

Poprosím vás, abyste čtenářům přiblížili, od kdy pracujete pro Lesaffre Česko a na jaké pozici?



Michala Hamplová

„Asi pět měsíců působím na pozici koordinátora obchodního oddělení. Práce je velice různorodá, převážně na obchodním oddělení, ale není výjimkou, že se nachomýtnu i k záležitostem jiných oddělení. V rámci toho vedu oddělení obdoby, to je tři a půl člověka.“

Michala

„Ve firmě jsem (nepravidelně) asi rok. Pravidelně od ledna 2010. Nepravidelně to byla stáž na finančním a personálním oddělení a zástup na obchodním oddělení. Na začátku tohoto roku jsem nastoupila na pozici asistentky generálního ředitele. Moje práce zahrnuje 100+1 maličkostí – od nákupu občerstvení po jednání s nájemníky a vyjednávání smluvních podmínek s dodavateli.“

A teď to podívání se „na zoubek.“ Co Vás při této větě napadne?

Jana

„Napadá mě, že jdeme za chvíli na oběd a dáme si tam něco dobrého na zub. Od té doby, co jsem byla v Tádžikistánu, mám pořád hlad.“ (poznámka redakce: Jana si na obědě většinou objednáva poloviční porci).

foto / Michala Hamplová, Jana Zaoralová



Jana Zaoralová

Michala

„Když se toho chytanu doslova, hned první týden v práci mě bolely zuby moudrosti. Moje pracovní výkony to samozřejmě nepoznamenalo... (smích). O něco těžší byla ale příprava na poslední zkoušky na VŠ.“

Méně je někdy více – věříme, že čtenáři si i z těchto pár slov udělají o nových členkách redakční rady obrázek. Děkuje za rozhovor.

Aj Lesaffre Slovensko pomáha v čase Vianoc!

Detský domov Pečeňady

V obci Pečeňady pri Trnave stojí na jej južnej strane kaštieľ, v ktorom bol v roku 1950 zriadený detský domov pre opustené a nezaopatrené deti. Aj tento rok sem v predvianočnom období smerovali naše kroky. Ako to už býva, zariadenia podobného charakteru sú rozpočtovými organizáciami, kde peňazi nikdy niet nazvyš, a preto privítajú každú pomocnú ruku. Detský domov pod vedením pani riaditeľky Mgr. Evy Martinkovičovej poskytuje domov 46 deťom od tých najmenších až po vysokoškolákov. Ako mi sama potvrdila, „čo dieťa,

to osud, o ktorom by sa dal napísať ne jeden román“. Stačí chvíľu pobudnúť v zariadení podobného charakteru alebo pred týmto problémom nezatvárať oči a často si uvedomíme „veľkosť“ našich starostí. Kolektív pracovníkov detského domova sa však všetkými silami snaží vytvárať prostredie, ktoré je pre mnohých z nás samozrejme a ktoré voláme rodina. Sme radi, že sme aj my mohli opäť prispieť k radosti týchto detí a obdarovať ich drobnosťami, ktoré majú pre nich často väčšiu cenu ako si vieme sami predstaviť.

Útulok pre opustené zvieratá Košice – Šaca

V mestskej časti Košice – Šaca na ceste medzi Ludvíkovým Dvorom a Haniskou prevádzkuje nezisková organizácia Únia vzájomnej pomoci ľudí a psov košícký útulok pre opustené zvieratá. V útulku sa v súčasnosti nachádza okolo 120 zvierat, z nich približne 100 psov. Aj tento útulok funguje predovšetkým z dobrovoľných príspevkov, darov či sponzorstva, takže pomoci v útulku nikdy nie je nazvyš. A práve v predvianočnom období, v ktorom si častejšie uvedomujeme, že vzájomne si pomáhať je potrebné, sa spoločnosť Lesaffre Slovensko rozhodla podporiť útulok zakúpením krmiva pre opustené zvieratá. Už pri príchode do útulku nás vítal hlasitý štekot opustených psíkov. Človek by ani neveril, koľko krásnych štvornohých kamarátov sa v útulku nachádza. Radi sme pomohli dobrej veci a dúfam, že takto o rok sa v útulku opäť stretneme. V prípade záujmu o adoptovanie zvieratka z košíckého útulku alebo poskytnutie finančnej či materiálnej pomoci bližšie informácie získate na www.uvplp.sk.





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

V tomto čísle se vydáme do Francie, do města Štrasburk, abychom vám představili sesterskou společnost SIL FALA.

SIL FALA – Société Industrielle de Levure FALA

Historie

Akciová společnost FALA (Fabrique Alsacienne de Levure et Alcools – Alsaský závod na droždí a alkohol) byla založena v roce 1920 v Meinau na předměstí Štrasburku. Společnost FALA se při výrobě droždí ve Francii zařadila v roce 1923 mezi průkopníky používání řepné melasy namísto obilovin.

V roce 1968 se FALA spojila se společností LESAFFRE & Cie, světovou jedničkou ve výrobě droždí, a společně vytvořily SIL FALA (Société Industrielle de Levure FALA), SARL.

V roce 1970 SIL FALA vybudovala v průmyslové zóně města Štrasburk nový výrobní závod, jehož výrobní kapacita dosáhla v roce 2009 pětinasobku v porovnání s rokem jeho založení.

Jedním z pilířů společnosti SIL FALA je dodávat kvalitní výrobky, proto bylo v roce 1989 zřízeno oddělení specializující se na zajištění kvality. První certifikát ISO9002 získala společnost SIL FALA v roce 1996. Od roku 2003 je SIL FALA certifikována ISO9001 s přidružením vývoje nových výrobků.

SIL FALA dnes

Společnost SIL FALA je výrobcem:

- » kvasničného mléka na výrobu extraktů droždí
- » čerstvého lisovaného droždí a tekutého droždí určeného zvláště pro trh francouzský, německý a švýcarský
- » dalších přidružených produktů jako jsou: VIPROTAL – používaný doplňkově ve stravě pro zvířata, vinasu (výpalky) – hnojivo nacházející své uplatnění v zemědělství, extrakty z vinasy – draslík vstupující do výroby smíšených hnojiv.

Pod obchodním názvem Lesaffre France Levures et Ingrédients prodává společnost SIL FALA rovněž pekařské zlepšující přípravky a přísady vyráběné v jiných závodech skupiny Lesaffre.

Pro svou schopnost porozumět očekáváním zákazníka a dodávat kvalitní výrobky, se společnost SIL FALA stala nepostradatelným dodavatelem jak pro průmyslové tak i řemeslné pekárny.

Kvalita a životní prostředí

Droždí je živý organismus, při jehož výrobě je využívána řepná melasa – zemědělský produkt, jehož kvalita kolísá v závislosti

na ročním období. Ve všech úrovních zpracování jsou proto prováděny fyzikálně-chemické a mikrobiologické kontroly pro zajištění přesnosti a regulérnosti výroby droždí.

Jednou z hlavních zásad společnosti je také šetrný přístup k životnímu prostředí. A proto investovala do moderní čističky, která využívá technologii odpařování. Díky tomu se z výrobního odpadu dále vyrábí hnojivo a potrava pro dobytek.

SIL FALA a Česká republika – přímé vazby

V roce 1922 se pan HANNÈS, zaměstnanec FALA Štrasburk, vydal do Olomouce, do droždárny v Pavlovičkách, která už v té době používala při výrobě droždí řepnou melasu. Zpět do Francie ho následoval český inženýr pan Pollack, jenž významně napomohl při zavádění výroby droždí z řepné melasy ve společnosti SIL FALA.

V letech 1999 až 2002 působili v České droždářské společnosti (dřívější název společnosti Lesaffre Česko) dva odborníci SIL FALA, pánové Vincent Dziedzic a Gérard Schwaller, kteří významně přispěli k její integraci do skupiny Lesaffre.

Bonopan d.o.o je obchodnou společností v rámci Lesaffre Group, která působí v Slovinsku od roku 2001. Trh s 2 milióny obyvatelů je pokrývaný vlastním distribučním skladem a týmem 7 lidí, kteří poskytují komplexný zákaznický servis.



Bonopan d.o.o.



Hoci droždí patří k nosnému programu společnosti, dostává se do popředí v posledních letech i oblast zlepšujících přípravků a zmesí pro pekárny. S droždím, které je vyráběné v Lesaffre Maďarsko, v naší chorvatské sestře Kvasac a v materské společnosti SIL, má Lesaffre Slovensko vedúce postavenie na domácem trhu. Pekáři mají možnost volby droždí, které najlepšie vyhovuje ich potrebám: čerstvé lisované droždí v 1 a 0,5 kg balení, tekuté droždí Kastalia pre malé a stredné pekárne, droždí pre mrazené technológie LHIS a iné. Hoci pekári v Slovinsku nepoužívajú sušené droždí, našiel si tento produkt miesto medzi mlynármi, ktorí ho používajú do pekárskych zmesí pre domácnosti.

Posledné roky pracovníci Bonopan d.o.o venovali veľké úsilie aj zmene imidžu medzi pekármi, kde boli známi výhradne ako dodávateľ droždí. Množstvo aktivít (prezentácia širokej škály sortimentu a odborných zručností v pekárskom centre; odborné semináre, uvádzanie nových produktov na trh a iné), technologická pomoc u koncového odberateľa dopomáhajú pri zmene imidžu droždiarskej spoločnosti na komplexného dodávateľa pekárskych surovín. Odkedy Bonopan d.o.o zastupuje na slovinskom trhu aj značku Martin Braun s ich širokou ponukou cukrárskych produktov a spoločnosť Demarle (plechy, tácky, prepravky), je ponuka výrobkov poskytovaných pre pekára omnoho širšia. Cieľom spoločnosti Bonopan d.o.o je poskytovať konečnému spotrebiteľovi nielen produkty, ale najmä „riešenia“ pri ich každodennej práci.

Spoločnosť Bonopan sa rovnako hrdí aj svojou pozíciou v slovinských domácnostiach. Značku Fala uviedlo podľa posledných výskumov až 83 % opýtaných respondentov na prvom mieste v rámci malospotrebitelského droždí. Táto značka predstavuje



75 %-tný podiel na slovinskom trhu. Pozícia lídra však so sebou prináša aj zodpovednosť voči spotrebiteľovi, a preto sa neustále kladie dôraz na zachovanie kvality produktu a celoročne sú usporadúvané promo akcie na podporu značky Fala.

Bolo povedané: „Bonopan je veľmi progresívna spoločnosť. Myslím si, že si zaslúžime takýto kompliment vďaka ambicióznemu a lojálnemu tímu Bonopan d.o.o.“

Bonopan d.o.o
Mirjam Kavčič
Výkonná riaditeľka

Prekladový slovník:

slovenčina	slovínčina
Múka	Moka
Voda	Voda
Droždíe	Kvas
Soľ	Sol
Olej	Olje
Cukor	Sladkor
Vajce	Jajce
Chlieb	Kruh
Pekár	Pek
Pekáreň	Pekarna



Velké haly a vysoké komíny, čilý ruch a nablýskaná pekařská auta projíždějící vrátnicí jako pilní mravenci. Přesně tak vypadala velká jihočeská pekárna Domita a.s., když jsme zastavili před jejími branami v Táboře.

Pekárna Domita a.s.



Jak velkou oblast či region zásobujete svými výrobky a kolik máte prodejen?

Vlastníme čtyři prodejny, ale zásobujeme odběratele v celorepublikovém měřítku. Typickým příkladem takového pečiva jsou například naše vyhlášené mazance.

Jsou vám malé a rodinné pekárny schopny konkurovat? Pokud ano, v čem vidíte jejich plus?

Pekárny podobného typu jsou určitě schopny konkurovat. Jejich největší výhodou je především kvalita a pak také schopnost disponovat mnohem širším a pestřejším sortimentem výrobků. To je dáno právě malosériovou výrobou, která je adaptabilnější.

Nabízíte obrovský sortiment výrobků. Které z nich hodnotíte jako komerčně nejúspěšnější?

Mezi naše největší šlágry současnosti patří bezesporu vánočky a již zmíněné mazance. Používáme prvotřídní suroviny, jako např. jihočeské máslo, což se na výsledku zřetelně projeví.

Podle čeho zařazujete do nabídky nové výrobky? Rozhoduje poptávka, „šestý“ smysl obchodníka, nebo například trendy v zahraničí?

Zásadním měřítkem při zařazování novinek do portfolia je pro nás poptávka ze strany odběratelů. Postupujeme tradičním způsobem ochutnávek, díky kterým máme poměrně jasný monitoring zájmu našich cílových skupin. Dá se říci, že podobné průzkumy provádíme takřka neustále.

Když už jsme se dotkli otázky okolních států, jste relativně nedaleko našich německých sousedů. Zkoušeli jste proniknout i tam a jaké máte zkušenosti?

Do zahraničí jsme proniknout zkoušeli, což se nám dokonce i poměrně úspěšně podařilo. Nejednalo se však o dodávky do Německa, ale k sousedům

na Slovensko. Do slovenského řetězce Makro jsme dlouhodobě dodávali naši strouhanku.

Co říkáte na aktuální BIO boom a jak na něj reagujete?

O produkci bio pečiva se u nás v pekárně již několikrát mluvilo. Měli jsme dokonce poptávku na pizzu v bio kvalitě. Kritéria pro výrobu bio potravin jsou však tak vysoká, že se nám v rámci malosériových objednávek bohužel nevyplatí měnit výrobní technologie. V tuto chvíli otázku bio pečiva neřešíme.

Balené pečivo – někým opěvované, jinými zatracované. Jaký na něj máte názor z pohledu pekaře a naopak jak na vás působí z pohledu kupujícího?

Výhody baleného pečiva jsou nesporné, balíme téměř veškerý sortiment. Ze strany zákazníků cítíme o tento způsob expedice zájem a nijak se mu nebráníme, ani coby pekaři.

Mezi vaše významné odběratele patří velké obchodní řetězce. Jak se vyrovnáváte s jejich stále agresivnější cenovou politikou?

Situace okolo velkých řetězců není nijak veselá. Jedná se o naše největší odběratele, díky

čemuž jsme doslova zahnání do kouta a příliš mnoho možností obrany neexistuje. Dodavatelů, kteří jsou schopni klesnout na zcela nereálné ceny, je i dnes kupodivu dost a to trápí většinu pekařů.

Pracujete na budování firemní identity, máte několik vlastních značek a silný marketing. U pekárny vašeho měřítka to ostatně ani jinak nejde. Stále se však setkáváme s názory, že reklama je v pekařině zatím zbytečná. Co si o tomto názoru myslíte?

Reklama k pekařině rozhodně patří a v dnešní době je takřka nutností. My se soustředíme především na již zmíněné ochutnávky, určitou část propagace řešíme formou tiskovin, jako jsou letáky atp.

Dotkla se i vás všude zmiňovaná krize? Pokud ano, jak se s ní potýkáte?

Ano, krize se nás dotkla a odrazila se bohužel v tom nejcitlivějším odvětví, v personálních změnách. Situace došla až tak daleko, že jsme byli nuceni propouštět. V současnosti sice opět doplňujeme stavy a přijímáme nové zaměstnance, nicméně vliv a následky krize nebyly a nejsou nijak příjemné.

Je o vás známo, že svou výrobu, a pekárnu vůbec, neustále modernizujete a zkvalitňujete. Můžete se našim čtenářům pochlubit největší inovací a prozradit, co chystáte do budoucna?

Mezi naše největší investice poslední doby patří rozsáhlé rozšíření vozového parku. Pokud jde o samotné stroje, naší největší pýchou je bezesporu nová dělička chleba a do budoucna k ní plánujeme i rozšíření v podobě nové míchačky.

Součástí vaší firmy je i Středisko praktického vyučování. Na první pohled vynikající nápad, hned pak mě ale zamrzela informace o tom, že jste jeho provoz museli omezit z důvodu malého zájmu uchazečů. V čem vidíte největší problém?

A existuje podle vás způsob, jak pekařskému řemeslu navrátit atraktivitu?

Je to smutné, ale i tady jsou největším problémem peníze. Pekařina je práce krásná a zajímavá, stejně tak ale velmi náročná a vyžadující přemýšlení. Za dnešních podmínek je pro spousty mladých lidí nepřitažlivá a především finančně nevyhovující. Mnoho mladých lidí také nepřitahuje řemeslo jako takové, protože studium na střední škole je dnes dosažitelné prakticky komukoliv.

Jaké máte zkušenosti s výrobky společnosti Lesaffre a jak hodnotíte vzájemnou spolupráci?

Naši spolupráci se společností Lesaffre lze označit jedním slovem za bezproblémovou. Sortiment výrobků Lesaffre je vynikající a navíc se neustále rozšiřuje. Veškeré novinky máme možnost vyzkoušet v praxi ještě před objednávkou. Rádi bychom také pochválili spolupráci s velmi ochotnými a příjemnými obchodníky.

Kontakt:
DOMITA a.s.
Stránského 2291
Tábor
390 02
tel.: 381 760 500
e-mail: info@domita.as
www.domita.as

Uveřejněné názory nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.





Během posledních mrazivých dnů letošního února jsme se vydali na průzkum do malé pekárny Mervart na okraji Prahy. Ta je proslulá především díky výrobkům prvotřídní kvality. Málokdo však ví, že její majitel patří k prvním pekařům v Praze vůbec!

Mervartovo pekařství

Pekařina je ve vaší rodině tradicí po celé generace. Můžete nám prozradit nejen něco o této historii, ale i o vzniku vaší pekárny?

S pekařstvím začal už můj dědeček, kterého si já bohužel nepamatuji. Děda doplatil, podobně jako většina dobrých a vyhlášených živnostníků, na poválečné reformy. Nejprve zdravím a krátce poté i životem. Po znárodnění se činnost naší pekárny rozdělila a krom tradiční pekařské produkce přibyla i cukrářská výroba. Pak přišla sametová revoluce. Bezprostředně po ní však neexistoval zákon o restituci, takže maminka pekárnu koupila zpět, a tím jsme se po revoluci stali první soukromou pekárnou v Praze.

Jak velkou oblast či region zásobujete svými výrobky?

V současnosti zásobujeme především hlavní město Prahu a snažíme se expandovat do jejího nejbližšího okolí. Krom zásobování pekařství se soustředíme i na sortiment lahůdkářství.

Jak to vypadá s konkurencí v Praze, vítězí kvalita nebo kvantita a cena?

Jednoznačně cena. Kvalita v určité míře samozřejmě také, její význam však na rozdíl od

doby před dvěma až čtyřmi lety výrazně klesá. Současná ekonomická situace se podepsala i zde, stačí se podívat na ceny pečiva v supermarketech. Dnes je nízká cena prioritou pro všechny sociální skupiny a levný rohlík přitahuje stejně dobře nezaměstnaného jako úspěšného podnikatele.

Jak vidíte tento problém do budoucna, myslíte, že se zájem o kvalitu vrátí, nebo se naopak udrží trend klesajících cen?

Přestože máme moderní stroje, naše výroba je převážně ruční.

Mám obavy, že klesající ceny budou převládat a skupina zájemců o prvotřídní kvalitu se bude zužovat. Kvalita však byla v naší pekárně vždy na prvním místě a toho se rozhodně hodláme držet i nadále.

Jakou výhodu má vaše pekárna oproti konkurenci a co může podle vás nabídnout navíc, s přihlédnutím k ostatním?

Ve srovnání s velkými pekárnami je to podle mého názoru právě zmiňovaná kvalita. Přestože

máme moderní stroje, naše výroba je převážně ruční. V menších výrobních množstvích je úroveň kvality vždy znatelně vyšší, i když samozřejmě za cenu vyšší námahy.

Zmínil jste strojové vybavení. Jakým se pyšní vaše pekárna a plánujete modernizaci?

Určitě ano. Ta se bude týkat především nákupu nových rotačních pecí, které patří v daném segmentu mezi špičku. V nedávné době přibyla do našeho

strojového parku sázecí pec s automatickým sazečem a také smažicí stroj.

Co velké obchodní řetězce a jejich vliv? Dodáváte do nich, nebo se snažíte jít zcela vlastní cestou?

Spolupráci s velkými řetězci se samozřejmě nevyhýbáme, jejich stávající podmínky jsou však pro malé pekárny našeho typu bohužel neakceptovatelné a my se ocitáme v situaci, kdy skutečně nemáme prostor k jednání.

Účastníte se osobně degustace výrobků? Nebo tuto činnost necháváte výhradně na důvěře vůči zaměstnancům?

Degustaci výrobků provádím osobně a není to jen o důvěře vůči zaměstnancům. Mám rád život v pekárně a pohybovat se v ní považuji za neodmyslitelnou součást svého dne. Díky osobní degustaci se zvyšuje můj pocit vlastní odpovědnosti za úroveň pečiva, což mě samozřejmě těší.

Když už jsme u zaměstnanců, jste s těmi svými spokojen?

Toto je otázka na skutečně dlouhé povídání. Všeobecně jsem se svými lidmi velmi spokojen, i když to trvalo dlouhá léta, než se vytvořil skutečně fungující a dobrý tým. Snad největší a dlouhodobý problém je sehnat a udržet kvalitního pekaře. Naopak vynikající týmy máme na prodejnách, za posledních deset let si nepamatuji na vážnější potíže.

Jak složité je v dnešní době najít kvalitní a hlavně kvalifikovanou pracovní sílu v oboru a regionu?

Nesmírně a tuto věc bohužel považuji za dlouhodobě neřešitelný problém. Ještě nedávno bylo téměř nereálné sehnat v Praze špičkového pekaře a situace byla doslova zoufalá. Zlepšení přispěla nedávná krize, díky níž se začaly zájemci naopak takřka hrnout, ale s kvalitou a profesionální úrovní uchazečů je problém neustále.

Již několikrát jsme nakousli téma krize, dotkla se i vás? A pokud ano, jak s ní bojujete?

Krize se nás dotkla, a to poměrně citelně. Naštěstí jsme nebyli nuceni propouštět, dodnes však máme řadu nevyřešených pohledů u obchodních partnerů. To jsou následky, které se daly poměrně očekávat. Větší problém vidím v tom, že díky krizi v Praze doslova zanikl maloobchod, což se samozřejmě odráží i v našem oboru.

Co vás na své práci baví a co je tím pověstným hnacím motorem?

Snad největší motivací je pro mě

pohled na spokojeného zákazníka, spokojené zaměstnance a fungující obchod. Mezi největší inspirace také patří pohled na to, jak se naše pekárna rozrůstá a jak dochází k její modernizaci, o které jsme mluvili před okamžikem.

Jaký máte názor na balené pečivo?

Proti balenému pečivu nemám výtky. Pravdou však je, že naši zákazníci a odběratelé o balené pečivo příliš velký zájem neprojevují. Ve srovnání s nebaleným pečivem je zájem o balené pečivo minimální a to se pochoptitelně týká i následných objemů prodeje.

Podnikání dnes není snadné v žádném oboru, co je pro vás a vaši branži v dnešní době největší překážkou?

Za největší překážku a obecný problém dnešní doby považuji mizivou slušnost mezi lidmi a také stále více se ztrácející soudržnost mezi pekaři. A to se týká především schopnosti udržet cenovou politiku, stát si za svým názorem a vážit si hodnoty vlastní práce.

Jaké máte zkušenosti s výrobky společnosti Lesaffre a jak hodnotíte vzájemnou spolupráci?

S firmou Lesaffre spolupracujeme dlouhodobě a její výrobky považujeme za špičku v oboru. Rád bych vyzdvihl výbornou spolupráci s obchodními zástupci a jejich profesionální přístup.

Kontakt:
Mervartovo pekařství
Jan Mervart
Chabská 36
Praha Zličín
155 52
tel.: 257 952 004
fax: 257 952 005

Uveřejněné názory nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.



Jan Mervart



César a Kleopatra nie sú iba staroveké postavy, ale aj dva milé psy, ktoré v areáli Pekárne Prievoz strážia rodinný domček aj s jeho prístavbou, kde sa od konca 2. svetovej vojny s menšími prestávkami každý deň pečie chrumkavý chlebič a ďalšie pečivo. Presvedčili sme sa o tom aj pri našej návšteve, keď napriek snehovej kalamite v Bratislave si tam spokojní zákazníci neustále podávali kľúčky.

Pekáreň Prievoz – Karol Tanglmayer

Pán Tanglmayer, keď sme k vám prišli, spomínali ste nám, že trvalo dobrých pár mesiacov, kým sa po opätovnom otvorení pekárne v roku 1993 obnovila dôvera zákazníkov k vašim produktom. Na čom sa to vtedy zaseklo?

Túto pekáreň vlastnil ešte kedysi môj nebohý otec. Po Víťaznom februári mu ju však znárodnili a hoci sa mu v roku 1968 na chvíľu vrátila, vyše 45 rokov mal túto pekáreň v „prenájme“ bývalý štátny podnik Pekárne a cukrárne. A tým záležalo maximálne tak na splnení plánu a nie na kvalite, lebo tá bola jemne povedané mizerná. Keď sme po revolúcii dostali pekáreň späť, našťastie pre nás sa v tom čase rušilo dosť malých pekární, tak som si mohol vybrať takých pekárov, ktorých som poznal a dôveroval im. Pokiaľ sme ale začali opäť piecť, pol roka som to dával dokopy, aby sme vôbec koncom zimy 1993 mohli spustiť linky. Začal som s 200 chlebami denne a ešte aj z toho malého množstva mi kvôli vtedajšiemu „dobrému“ menu socialistickej pekárne dosť veľa chlebov zostalo. Potom som si dal záväzok, že chcem predať každý deň aspoň 500 chlebov, nech nie som stratový. To sa nám podarilo splniť, dnes ich vyrá-

bame ešte o dvesto viac a okolo 6000 – 7000 kusov zemlí, pleteniek, bagiet a ďalšieho pečiva.

Pričuchli ste k pekárskemu remeslu len náhodou alebo ste sa chceli stať pekárom podľa vzoru vášho otca?

Nielen on, ale aj moja mama istý čas za socializmu pracovala v tejto pekárni. Motal som sa tu od malička aj ja. Bol som lacná pracovná sila, otec mi dal 5 – 10 Kčs ako vreckové za to, že som hodinku, dve nahadzoval chleby lopatou do pece. Vtedy to bol slušný peniaz, dal sa za to kúpiť obed alebo veľa zmrzlín. Pôvodne som však vyštudovaný elektrikár, ak by neprišla revolúcia, asi ťažko by zo mňa bol majiteľ pekárne. Keď si spomeniem, že sme začínali vtedy traja a dnes zamestnávam 16 ľudí, ktorí robia na dve zmeny, aby sme stihli vybaviť všetky objednávky, príde mi to ako sen.

Nemali ste problémy zohnať k vám do výroby kvalitných pekárskych majstrov?

Jeden čas to bolo ozaj ťažké, najmä okolo roku 2000 odišlo plno kvalifikovaných pekárov do Volkswagenu, keďže tam rozširovali výrobu a ponúkali aj o polovicu vyššie platy. Teraz sa

to obrátilo, ožívajú sa mi pekári, ktorí sa chcú vrátiť k profesii, ale momentálne mám plný stav. Určite pekári u mňa alebo inde v Bratislave majú lepšie platy ako niekde na vidieku, ale ak by som im chcel ponúknuť toľko ako niekde v priemysle, tieto dodatočné mzdové náklady by som musel kompenzovať zvýšením cien našich výrobkov. A ak by som zdvihol ceny čo i len o 10 halierov, už by sa našli nespokojní zákazníci, že ako si to predstavujem...

Vidíte na svojom podnikaní nejaké rozdiely, ak porovnáte svoje „pionierske“ časy so súčasnosťou?

Rozdiely sú obrovské. Predtým napríklad základ našej výroby tvorili 1400-gramové chleby, ešte koncom minulého storočia som ich vyrábal okolo 1900 kusov, teraz sú už len skôr doplnkovým sortimentom. V 90-tych rokoch takmer neexistovali hypermarkety a rôzne obchodné reťazce, s výrobou som bol na strope, dokonca som už musel odmietat zákazky. Prišli však hypermarkety, tie položili na lopatky malé predajne a my sme zrazu nemali komu dodávať. Mal som podchytené možno tri štvrtiny celej Bratislavy, mnoho malých potravín odo mňa



Karol Tanglmayer so spokojným zákazníkom

brávalo 30 – 40 chlebov denne. Reťazce však chlieb a pečivo predávali za nižšie ceny a ony rad za radom končili alebo objednávali od nás menšie množstvá. Snažil som sa to vyriešiť tým, že sme piekli menší 900-gramový chlieb, ale nepomáhalo to. Tak sme sa rozhodli, že ak chceme prežiť, musíme zmeniť sortiment a začať piecť rôzne druhy pečiva. Ak by sme to neurobili, dnes sa spolu nerozprávame.

Nerozmýšľali ste nad dodávkou vášho chleba alebo pečiva tým veľkým obchodným reťazcom? O odbyť by ste mali predsa postarané...

To áno, musel by som však vyrábať väčšie množstvá ako teraz, čo by bol kapacitne dosť problém a zisk by nebol žiaden. Hypermarkety majú veľmi nevýhodné podmienky. Raz som skúšal Jednotu, s kvalitou boli spokojní, odoberali by aj dosť chleba, no ceny mi zrazili takmer na hranicu výrobných nákladov. Okrem toho ponúkli až 6-tyždňovú splatnosť faktúr, čo by ma už úplne položilo a dostalo do druhotnej platobnej neschopnosti. Momentálne dodávame hlavne menším sieťam samoobslúh ako Dona alebo Samoška. Ostatné sú väčšinou malé potraviny, čo zostali v centre alebo na sídliskách. Takisto veľký 1400-gramový chlieb produkuje pre zhruba 20 základných a stredných škôl v meste, pričom časť ide aj našim budúcim olympionikom do športového gymnázia. A takmer štvrtinu produkcie predáme priamo na mieste v našej predajni.

Odkedy sa rozprávame, stále sem prichádzajú ďalší a ďal-

ší zákazníci. S niektorými sa priateľsky zdravíte, zrejme máte aj stálych štamgastov.

Chodia najmä domáci, tí si zvykli, že sem môžu prísť aj v sobotu, hoci vtedy oficiálne nemáme otvorené, no keďže vždy napečieme niečo navyše, nikdy neodídu naprázdno. Máme takých zákazníkov, ktorí prídu hneď ráno medzi piatou a šiestou len preto, aby mali každé ráno čerstvé pečivo. Poobede však máme otvorené len do tretej, skúšali sme aj dlhšie, ale väčšina zákazníkov prichádza ráno, poobede už len ozaj pár ľudí.

Čo robíte s chlebom, ktorý sa nepredá, či už u vás v predajni alebo u vašich dodávateľov?

Z toho, čo vyrobíme, je to len veľmi malé množstvo, iba pár kusov denne. Naša poloha je na rozhraní mesta a dediny, je tu plno domčekov. Ľudia si poň prídu a využívajú ho ako krmivo pre sliepky alebo prasce. Mám známych, čo chovajú prasce alebo lesníkov, ktorí ho potom dávajú zvieratám v lese. V predajni vždy predáme všetko, je to možno 5 – 7 chlebov za deň a do 30 rožkov.

Najmä posledných pár rokov sa veľkým hitom v našich domácnostiach stal krájaný chlieb. Je to tak aj u vás?

Začali sme sa naň špecializovať, lebo ľudia mu postupne prišli na chuť. Dosť dlho trvalo, pokiaľ sa to uchytlo, ale teraz bežne robíme 240 kusov a je z toho doslova hit. Máme takých zákazníkov, ktorí už iný chlieb ani len nechcú. Dosť som však prekvapený, že ľuďom čoraz viac chutia rožky. Na druhej strane som do strojov na ich výrobu dosť investoval, ale ten úver sa mi postupne začína vyplácať. Predtým som pečivo brával z jednej pekárne v centre, kde pracoval môj svokor. Kúpil som nové stroje a asi 2 mesiace som skúšal správny pomer jednotlivých prísad, aby sme sa vyhlí nepodarkom a naučili sa s tým robiť naši pekári.

Spomeniete si na veselé zážitky so zákazníkmi, ktoré sa vám prihodili?

Raz na Vianoce sme už mali mať zavreté, no ešte o tretej popoludní tu bolo asi 8 ľudí. Tí čakali na nový výpek, aby si mohli k štedrovečernej kapustnici zobrať čerstvý chlieb. Tak im hovorím, aby sa vám lepšie čakalo, dáme si spolu šampanské a prevediem vás po pekárni, aby ste videli ako ten váš chlebič vyrábame. Bolo zaujímavé sledovať ich tváre, akí boli potom spokojní a usmievali sa. Niektorí mi to ešte občas pripomenú. Pred Vianocami som urobil aj také prekvapenie, že som povedal predavačke, aby každý desiaty chlieb dávala ľuďom zadarmo. Zákazník dostal chlieb, chcel zaplatiť a ona mu povedala, že nemusí, lebo je to pozornosť podniku. Až prišiel istý pán a hovorí, že chce ešte jeden... Slovenská mentalita sa občas nezaprie, no dotýčný mal smolu, jeho ďalší chlieb už nebol desiaty v poradí.

Hovorí sa, že remeslo má niekedy zlaté dno. Dá sa pečením chleba takpovediac zarobiť na chlieb?

Dá aj nedá. Lebo, ak aj niečo máme navyše, investujeme to, resp. berieme si úvery a splácaťme ich. Nedávno som si zobral 50 000 EUR na modernizáciu prevádzky, keď len samotný stroj na výrobu rožkov ma vyšiel na 28 000 EUR. Ale zas môžem povedať, že minulé leto som po siedmich rokoch bol opäť na dovolenke, boli sme v tureckom letovisku Side. Predtým sme v lete vždy niečo robili a keď sme sa nazdali, už bola neskorá jeseň. Teraz v Turecku som okrem odychu porovnával aj ich pečivo. Musím priznať, že mi chutilo, ale zas nepáčilo sa mi, že najmä ich koláče boli až prehnane sladké.

Kontakt:
Pekáreň Prievoz – Karol Tanglmayer
Mierová 109
82105, Bratislava
e-mail: pekaren.prievoz@gmail.com
tel.: 02/43 291 586
mobil: 0905 402 805

Uverejnené názory nemusia vyjadrovať stanovisko vydavateľa.



Neďaleko bratislavského Auparku nájdeme v obkolešení petržalských činžiakov Strednú odbornú školu Farského 9. Pod rôznymi názvami vychovala za 37 rokov činnosti viac ako 3 000 absolventov, z ktorých sú dnes mnohí uznávaní pekári a cukrári. O minulosti, ale najmä o nie vždy sladkej súčasnosti tejto modernej a uznávanej školy sme sa porozprávali s tým najpovolannejším – jej riaditeľom Dr. Jozefom Horákom.

Stredná odborná škola Farského 9, Bratislava

Pán riaditeľ, momentálne u vás študuje takmer 600 žiakov. Na akých akciách sa v poslednom čase zúčastnili vaši žiaci?

Väčšinou sú to podujatia a rôzne konferencie pre nášho zriaďovateľa – Bratislavský samosprávny kraj, na ktorých naši žiaci zabezpečujú katering a obsluhu. Hostili sme napr. stretnutie hlavných kontrolórov Slovenska, kde sa žiaci starali o ich občerstvenie. Aj vďaka nám sa vydaril mikulášsky večierok pre Úrad práce, sociálnych vecí a rodiny, posedenie pre ministerstvo školstva. Dosť sa aj mne triasli ruky, keď som sa dozvedel, že náš žiak bude mať na starosti stretnutie starostu Petržalky Milana Ftáčnika a premiéra Róberta Fica, no našťastie všetko dobre dopadlo. Celkovo sa naši študenti najviac uplatňujú v organizáciách mäsového, pekárskeho, cukrárskeho a cukrovinkárskeho priemyslu, mliekarenstva, ako aj v oblasti gastronómie, obchodu a služieb.

Na Slovensku na rozdiel od iných krajín po revolúcii dost upadá záujem o odborné školstvo, keď rodičia dávajú aj svoje menej nadané ratolesti radšej na gymnáziá, než by ich mali nechať vyučiť. Čím si to vysvetľujete?

O tejto otázke by sme sa mohli baviť hodiny. Všetci by sme boli najradšej, keby sa záujem koncentroval na tradičné remeslá ako je pekár, cukrár a mäsiar, predavač potravinárskeho tovaru. Žiaľ, za posledných 5 – 10 rokov zmizli z prípravy práve tie odbory, ktoré trh chce. Predavač na všetky možné zamerania už je nedostatkový tovar. Problém je, že rodičia radšej pošlú svoje deti, hoci majú aj trojky, štvorky na vysvedčení na gymnáziá len preto, lebo tie majú lepší zvuk... V Bratislave je teraz napríklad viac gymnázií ako vo Viedni. Kedysi sme robili aj talentové skúšky, kde žiaci museli ukázať aj isté manuálne zručnosti. Keby sme v tom pokračovali aj teraz, zrejme by sme nemali už žiadnych žiakov...

Ako je to u vás so záujmom o cukrárenské a pekárenské učebné odbory?

Predtým sme u cukrárov otvárali po dve triedy, teraz z nich ledva urobíme jednu skupinku. Na základe rakúskych skúseností a požiadaviek trhu sme na záchranu pekárskeho remesla vytvorili aj kombináciu cukrár-pekár, v tomto odbore pripravujeme momentálne 22 žiakov. Máme aj jedenástich študentov v odbore cukrár-kuchár a 52 žiakov pripra-

vujeme v odbore cukrár. Škola umožňuje žiakom učebného odboru pokračovať v nadstavbovom štúdiu a získať maturitu. Žiaľ, skúsenosť je taká, že žiaci s maturitným vzdelaním už nemajú záujem pracovať vo výrobe a hľadajú si administratívnu prácu. Niektorí si vedia predstaviť len to, žeby boli majiteľmi pekárne... Každá škola preto hľadá záchranné možnosti riešenia situácie nedostatku počtu žiakov a vymýšľajú sa dobre znejúce študijné odbory, aby sme mali žiakov, ako napr. pracovník marketingu. Navyše sa každý rok znižuje počet detí, ktoré chodia na stredné odborné školy a blízka budúcnosť nevesť žiadne zlepšenie.



Dr. Jozef Horák

Niektorí odborníci hovoria, že najlepšie obdobie pre odborné školstvo bolo tesne pred koncom socializmu a lepšie to už ťažko nikdy bude...

Ak si odmyslíme rôzne ideologické nezmysly, ktoré sme museli vyučovať, tak možno aj áno. Myslím, že sme mali odborné školstvo na vyššej úrovni ako bol európsky priemer. Za socializmu bolo uvedené, ktoré remeslá sa budú podporovať, medzi ne patrili predovšetkým tzv. čierne remeslá ako aj pekári a iné. Tie boli vtedy podľa vyhlášky zaradené medzi tzv. nedostatkové. Ich žiaci boli prioritne preferovaní pri výške mesačných odmien, mali zabezpečené ubytovanie, dopravu mimo Bratislavu, pracovné ošatenie a teplý obed. Dnes sa všetko zrušilo. A tak paradoxne na prípravu pekárov, cukrárov a mäsiarov sú u nás v školských dielňach vytvorené nadštandardné podmienky, no problém je, že vlastne nemáme koho pripravovať. Dosť zlé je aj to, keď štát investuje obrovské prostriedky do prípravy a potom je škoda, že tí, čo sa vyučili, nepokračujú v remesle, ale robia niečo úplne iné.

Nepodpisuje sa tento nezáujem žiakov, resp. ich rodičov pod kvalitu ľudí, ktorí sa starajú o naše žalúdky?

Istá súvislosť v tom byť môže. U nás v učebných odboroch máme 200 žiakov, no „čistých“ pekárov je len sedem. Celkovo je na Slovensku málo kvalifikovaných cukrárov a pekárov. Ale keďže na trhu práce sú žiadani, majitelia podnikov ich nahrádzajú buď nekvalifikovanými silami alebo si ich prinesú napr. z Ukrajiny. Hoci platí zákon o odbornej spôsobilosti, neviem si predstaviť, koľko ľudí ho v pekárňach alebo v cukrárňach aj naozaj spĺňa. Úplne najhoršia situácia je pri mlynárskej profesii, mlynára nemáme vyše 10 rokov.

Kde si myslíte, že sa v minulosti stala najväčšia chyba?

Zrejme sa nenastavil správny systém. Miesto toho, aby sme si zobrali to pozitívne z minulého režimu, tak sa všetko odsúdilo a to

žiaľ malo na našu oblasť negatívny vplyv. Minule boli u nás na návšteve ľudia z Talianska a bol som šokovaný, keď mi povedali, že u nich sa regulujú počty študentov na jednotlivých druhoch škôl. Možno by to pomohlo aj u nás najmä teraz, keď školy doslova bojujú o každého žiaka. Väčšina rodičov a žiakov má pocit, že len štúdiom na gymnáziu im zaručí, že budú elitou. Tu zrejme chce byť tou elitou každý a to sa potom odráža v celej spoločnosti. Vidno to napríklad aj na zložení nášho parlamentu, ale zrejme si to zaslužíme... (úsmev)

Všimli sme si, že u vás študujú aj viacerí hráči z Venglošovej futbalovej akadémie. Ako došlo k tejto zaujímavej spolupráci so školou tohto bývalého federálneho reprezentačného trénera a jeho syna?

S futbalovou akadémiou máme už od jej vzniku veľmi dobrú spoluprácu, keďže sídlime blízko seba a naše študijné odbory sa dokážu s ich zameraním dobre dopĺňať. Každý rok k nám preto prichádzajú viaceré futbalové talenty, ktorým sa ťažšie učí. Na gymnáziách by sa zbytočne trápili, tu získajú možnosť vyučiť sa alebo získať maturitu. Celkovo máme, resp. sme mali u nás viacero známych športovcov. Máme tu reprezentantov Slovenska vo volejbale, ako aj úspešného bedmintonistu Juraja Vachálka, ktorý to má našliapnuté na olympiádu v roku 2012 do Londýna. Medzi našich absolventov patria viacerí futbaloví prvotligoví hráči, či už v Slovane, Interi alebo ďalších prvotligových mužstiev.

Máte prehľad, čo robia vaši bývalí žiaci a či sa uplatnia v odboroch, ktoré vyštudovali?

Vždy nám dobre padne, keď občas stretneme našich bývalých žiakov. A tí nielenže na nás nezabúdajú, ale stále sa k nám hlásia, mnohí z nich sú veľmi úspešní ľudia. Ja si ani nespomínam, žeby naša škola vychovala čo i len jedného človeka, ktorý by si pár týždňov po skončení školy nedokázal nájsť zodpovedajúcu prácu. Sú to všetko odborne vzdelaní ľudia, ktorí si ihneď

vedia nájsť svoje miesto na trhu práce. Napríklad traja absolventi z posledných dvoch rokov robia v pekárni priamo tu v Petržalke. Realizujeme aj rekvalifikačné kurzy v odbore pekár a cukrár, ktoré sú akreditované ministerstvom školstva. Vyškolili sme už desiatky majiteľov pekární a cukrární, ktorí získali rekvalifikačným kurzom odborné vedomosti a zručnosti na výrobu pekárskych a cukrárskych výrobkov.



Mali vaše chuťové poháriky aj nejaké výhody z toho, že vaši absolventi robia predavačov, pekárov alebo cukrárov?

Spomínam si, že som prišiel do stánku s punčom na Vianočných trhoch, hneď ma spoznali dvaja naši chlapci, že dobrý deň, pán riaditeľ, čo si dáte a dokonca ani nechceli, aby som im za ten punč zaplatil. Občas príjemne padne, aj keď ma žiaci uprednostnia v dlhom rade za obslužným pultom.

Vaša škola sa preslávila aj tým, že ste upiekli vzorky, ktoré putovali až do Európskej komisie v Bruseli. Tamojší úradníci potom mohli dať jeden náš pekársky výrobok na zoznam tradičných značiek, ktoré sú chránené legislatívou EÚ. Čo konkrétne to bolo?

Išlo o bratislavský rožok, to je taká sladká dobrota z kysnutého cesta v tvare podkovy alebo céčka, podľa druhu náplne. Sme veľmi hrdí na to, že práve my sme boli tí, ktorých prácu v zastúpení celého Slovenska posudzovala odborná komisia v Bruseli. A aj vďaka nám je teraz bratislavský rožok v tzv. registri tradičných špecialít Európskej únie spolu so syrovými korbáčikmi, bryndzou alebo skalickým trdelníkom.

No nielen s bratislavským rožkom sa vám darí na rôznych súťažiach a veľtrhoch.

To áno, na najprestížnejšom veľtrhu Danubius Gastro v Inchebe naši žiaci pravidelne zbierajú ocenenia za rôzne výrobky, pričom musím dodať, že je to aj kvôli produktom zo spoločnosti Lesaffre, ktoré pri ich príprave používame. Minulý rok sme boli vďaka študentovi Tamášovi Kollerovi prví v pletenom výrobku a prvé miesto sme mali aj za Bratislavský rožok. Aj tento rok sme získali v súťažiach, ktoré prebiehali v rámci Danubius Gastro 2010, pekné úspechy. Za Bratislavský rožok sme síce získali „až“ striebro za Maďarmi, ale to nevadí, o rok budeme znova najlepši. Máme tajný recept, skúsime to s vyššou gramážou, súperí sa nás už teraz môžu báť. Radosť

nám robia aj naši kuchári, ktorí tam skončili druhí v disciplíne príprava predjedla, hlavného jedla a dezertu. Takisto sme boli druhí v príprave slávnostnej misy pre 8 osôb a tretí sme boli v príprave miešanych nápojov v barmanskej súťaži. Teraz na jar nás čaká medzinárodná cukrárska súťaž v Bzenci O Moravský pohár a v rakúskom Welse medzinárodná pekárska súťaž Bake – Award 2010.

Kontakt:
Stredná odborná škola
Farského 9,
851 01, Bratislava
e-mail: farskeho@soupotr.sk
web: www.soupotr.sk
tel.: 02/625 20 352-3
fax: 02/62 243 638

Uverejnené názory nemusia
vyjadrovať stanovisko vydavateľa.

Mouka (díl III.) – seriál článků o pekařské kvalitě mouk

V tomto dílu bych chtěl navázat na předchozí články o mouce, které byly zaměřeny především na vyhodnocování jejich kvality. V předchozím dílu byly popsány jakostní hodnoty (Falling number, Zeleného sedimentační test, alveografické hodnocení aj.), které jsou velmi významné pro vyhodnocení vstupní kvality mouk a jejich následné využití. Tentokrát bych se chtěl zaměřit na fenomén pšeničných mouk a jejich pšeničnou bílkovinu, všem známou jako lepek.

Lepek

Pod pojmem lepek je skryta bílkovina. Lepková bílkovina je důležitá především pro pekaře. Je to základní stavební kámen pro vytvoření kvalitního objemného pečiva. V některých literaturách se můžete setkat s názorem, že kvalitní pšeničná mouka pro pekaře by měla obsahovat alespoň 28 % lepku. Do jisté míry lze s tímto názorem souhlasit, ale pro všechny pekaře je jistě důležitý i druhý sledovaný soubor vlastností lepku: pružnost, tažnost, GI (gluten index)... Tyto parametry, tj. obsah lepku a jeho vlastnosti, by měly být v rovnováze. Mnohdy jsou z hlediska zpracování těsta na provozu také velmi důležité vlastnosti lepku. Uvedu to na příkladu: jestliže má mouka vyšší obsah lepku, ale jeho vlastnosti jsou takové, že mouka je příliš pružná, špatně se zpracovává (nepomáhá ani prodloužení doby mísení), lze říci, že jeho vlastnosti nejsou určité druhořadé.

Samozřejmě, že si poté taky položíte otázku: „A co zlepšující přípravky, které používáme?“ U této otázky si opět můžete lehce spočítat, co je pro pekaře výhodnější. Je lepší brát (sice levnější) mouku ze mlýna, jehož technologie mu nedovoluje vyrobit ji v požadované kvalitě (definovanou pro jednotlivé typy pekárny) a pak používat méně koncentrované dražší přípravky, nebo přímo použít mouku s požadovanými vlastnostmi a používat více koncentrované, často levnější přípravky? Věřím, že jistě víte, co může nekvalitní mouka ve výrobě způsobit pouze na zákla-



dě špatných vlastností nebo nedostatečného odležení, a vaše odpověď bude jednoznačná.

Složení lepku a jeho struktura

Bílkoviny pšenice jsou tvořeny 20 základními aminokyselinami (stavební jednotka bílkovin). Molekuly bílkovin jsou tvořeny řetězci aminokyselin spojených navzájem peptidovou vazbou – CO-NH₂-. Bílkoviny pšenice se spolu se škrobem nacházejí převážně v endospermu a aleuronové vrstvě obilného zrna.

Mezi nejvýznamnější aminokyseliny obilovin patří glutamin, prolin, leucin, cystein, lysin a glutamová kyselina. Jednotlivé aminokyseliny jsou určující pro reologické vlastnosti mouk.

Pšeničná mouka je v podstatě rozdrčený endosperm a při hnětení mouky s vodou se vytváří

kostra těsta, kterou tvoří právě lepek. Během hnětení těsta tedy dochází ke značným změnám u gluteninové části lepku. Kovalentní a nekovalentní interakce mezi polypeptidovým složením v těstě je základem schopnosti pšeničné mouky tvořit elastické těsto. Prvním krokem je počáteční hydratace mouky pro hnětení s vodou a ostatními složkami, dalším krokem v rozvoji těsta je tvorba lepkové sítě, v níž jsou umístěny škrobové granule. Lepek lze považovat za příčinu jedinečných vlastností pšeničného těsta – jeho pružnosti a tažnosti. Je to rozdíl od žitných těst, jejichž krostou není bílkovinný gel ale převážně polysacharidy.

V některých případech je možné, že se také setkáte s označením pšeničná vitální bílkovina. Vypraný lepek průměrně obsahuje 90 % proteinů, 8 % lipidů a 2 % sacharidů v sušině. Průmyslově

Posypový cukor

Špeciálne vyvinutý cukor určený k zdobeniu jemného pečiva.

- nevlnúci cukor
- dodáva finálnym výrobkom atraktívny vzhľad a príjemnú chuť

Balenie: vrece 10 kg

Doba trvanlivosti: 12 mesiacov od dátumu výroby



LESAFFRE SLOVENSKO



Šišková zmes

Zmes na výrobu šišiek s jemnou vanilkovou arómou.

- charakteristická šišková chuť a vôňa
- výborný objem finálneho výrobku
- nízka absorpcia tuku pri vyprázaní
- hladký povrch šišky po vypečení

Balenie: vrece 25 kg

Doba trvanlivosti: 9 mesiacov od dátumu výroby

LESAFFRE SLOVENSKO

Skladová 1, 917 01 Trnava. Tel.: 033/55 33 990 Fax: 033/55 33 991 • e-mail: trnava@lesaffre.sk
Južná trieda 74, 040 01 Košice. Tel.: 055/72 01 066-7 Fax: 055/72 01 066 • e-mail: obchod@lesaffre.sk

www.lesaffre.sk



získávaný lepek, označovaný jako tzv. vitální lepek, vykazuje ovšem daleko větší rozpětí obsahu složek.

Doufám, že i v tomto dílu jste se dozvěděli věci, o kterých, možná i na základě tohoto článku, budete přemýšlet a pokoušet se je implementovat do vlastní výroby.



inzerce
inzerca

CROCOMIX

Cereální směs s obsahem sušených rajčat určená k výrobě toustového chleba a drobného pečiva.

Přednosti:

- » vysoký obsah kukuřičné mouky (51 %) a sušených rajčat (16 %)
- » dlouhotrvající čerstvost a vláčnost hotových výrobků
- » atraktivní vzhled pečiva

Balení: pytel 25 kg
Doba trvanlivosti: 9 měsíců od data výroby



LESAFFRE ČESKO

Velikonoce jsou velmi staré svátky jara, jejichž význam a poselství se v průběhu tisíciletí různým způsobem proměňoval a vyvíjel. Na našem území se jejich kořeny dají vystopovat ještě do pohanských dob, před příchod křesťanské víry. Naši předci jejich prostřednictvím pravděpodobně oslavovali ústup zimy, která pro ně častokrát představovala strastiplné období plné hladu, krátkých dní a nudy.



Česko-slovenské Velikonoce

Po příchodu křesťanství došlo k postupné proměně v oslavu zmrtvýchvstání božího syna Ježíše Krista, jenž byl ukřižován. A byly postupně přijaty nové tradice jako čtyřicetidenní půst. Pro zajímavost, například na počátku minulého století se na Hod boží velikonoční nesmělo zametat, stlát, vynášet hnůž z chlévů, mýt nádobí, šít, čistit boty. V tento den také končí půst a připravují se tradiční pokrmy jako mazance a pečení beránci, jejichž původ můžeme vystopovat k židovským tradicím či k pohanským pastevcům ze středomoří. Například Židé s nimi spojují své vyvedení z Egypta.

Konečně ve dvacátém století se Velikonoce spíše než du-

chovním svátkem stávají znovu oslavou jara a mládí, při které jde především o veselí a oslavu života. Dnešní tradice se tedy spíše soustřeďují na výzdobu za pomoci hezky malovaných vajíček – kraslic, velikonočních věnců a různých dekorací. A pak tu jsou samozřejmě zvyky, jako je vyšupání dívek ručně pletenými pomlázkami z vrbového proutí.

Výpočet data Velikonoc

Proč připadá Velikonoční neděle každý rok na jiné datum? Odpověď je jednoduchá. Velikonoce jsou totiž tzv. pohyblivé svátky, nemají pevně stanovené datum, a mohou tak připadnout na některý den v období 22. března až 25. dubna. Pokud by připadly na pozdější datum, posunou se jednoduše o týden dopředu. Konkrétně pak Velikonoční neděle následuje vždy po prvním jarním úplňku, tedy po úplňku, který nastane po 21. březnu. Ostatní pohyblivé svátky celého roku se určují právě od data Velikonoční neděle.

Velikonoční zvyky na Slovensku

Obdobie pred Veľkou nocou je pre kresťanov charakteristické 40-dňovým pôstom začínajúcim



na Popolcovú stredu. S veľkonočnými zvykmi sa naplno začína na Kvetnú nedeľu, kedy sa v kostoloch posväcujú bahniatka. Počas Zeleného štvrtka zaznejú v kostoloch naposledy zvony ako znak spoluúčasti s utrpením Ježiša Krista. Veľký piatok je pre kresťanov charakteristický prísnyim pôstom, ktorým vyjadrujú smútok nad Ježišovým ukrižovaním. Posledným dňom 40-dňového pôstu je Biela sobota, ktorá sa nesie v znamení priprav jedál, ktoré sa posväcujú v kostole. V kostoloch opäť začínajú zvonit zvony. Veľkonočná nedeľa je oslavou zmŕtvychvstania Ježiša Krista. Veriaci prinášajú do kostolov na posvätenie košíky plné jedla. Kostoly sú krásne vyzdobené, ľudia sa radujú, veselia.



Zvyky na Veľkonočný pondelok sa líšia v závislosti od jednotlivých regiónov Slovenska a nemajú už náboženský charakter. Kým západné Slovensko sa vyznačuje prevažne šibačkou, východné Slovensko patrí do zóny polievania. Na strednom Slovensku sa môžete stretnúť s kombináciou obidvoch zvykov. Intenzita zvykov je tiež rôzna. Kým na dedinách to bývajú vedrá vody, v mestách sa dievčatá a ženy polievajú skôr symbolicky, niekedy sa iba pokropia voňavkou. Význam tohto zvyku spočíva v tom, aby boli ženy a dievčatá po celý rok zdravé. Odmenou pre šibačov alebo kúpačov sú väčšinou maľované vajička, ktoré symbolizujú zrodenie a kontinuitu života.



Čo sa týka jedál počas veľkonočných sviatkov, na Slovensku je zaužívaná tradícia údeného mäsa, vajičok, klobásy, pečenej plnky a cvikly s chrenom. Veľkonočné pečivo vo forme baránka sa zvyčajne pečie na východnom Slovensku a nazýva sa paska.

Velikonoční symboly a tradice v Česku

Mezi tradiční náboženské symboly Velikonoc patří: beránek

– symbol Ježíše Krista, který se obětoval za spásu světa; kříž – vůbec nejdůležitější symbol křesťanské víry připomínající Kristovo ukřižování; a v neposlední řadě vajíčko – symbol plodnosti a nového života. U nás je poměrně rozšířeným symbolem Velikonoc také zajíček, který symbolizuje příchod jara.

V Česku patří k prastarým velikonočním tradicím hodová-

ní, koledování a pomlázka. Na velikonočním stole nesmí chybět tradiční mazanec s kousky rozinek či kandovaného ovoce, velikonoční beránek a čokoládová vajíčka. Velikonoční pondělí není populární pouze u malých koledníků, ale také u těch starších a nejstarších. Přestože se církev v minulosti snažila koledování zakázat, nepodařilo se, tato tradice je v lidech silně zakořeněna. Omlazení, zajištění dobrého zdraví nebo plodnosti – to vše dříve představovala tradiční pomlázka.

V České republice dnes udržuje velikonoční tradice, včetně koledování a pomlázky, více jak 80% domácností. Zatímco v Praze je toto číslo tradičně nižší, na střední a jižní Moravě, kde jsou čísla naopak nejvyšší, mají Velikonoc navíc daleko lidovější charakter.



V minulých číslech Vlastovičky sme si už čosi povedali o tekutom droždí a riešeníach, ktoré má naša spoločnosť pre malé a stredné pekárne v podobe už vám dobre známeho konceptu Kastalia. Rovnako sme vám priblížili aj riešenie pre priemyselné pekárne, ktoré je bežné najmä v krajinách západnej Európy a ním je tanková inštalácia.



Tekuté droždí. A tečie!!!

V súčasnosti spoločnosť Lesaffre dodáva tekuté droždí do niekoľkých desiatok priemyselných pekární (16 inštalácií v Holandsku, 21 vo Francúzsku, 22 vo Veľkej Británii, 17 v Španielsku, napríklad v Írsku 100 % priemyselných pekární pracuje výhradne s tekutým droždím). K týmto krajinám sa zaradilo aj Slovensko, kde bola v druhej polovici roka 2009 začatá realizácia historickej prvej tankovej inštalácie v strednej Európe pod vedením Ing. Davida Havlasa z technického tímu Lesaffre Česko. Skúsenosti tejto skupiny odborníkov využíva spoločnosť Lesaffre pri modernizácii závodov, či pri bežných servisných prácach po celom svete.

Podme však na začiatok a spoločne sa pozrime, čo všetko predchádzalo prvej dieži zamiešanej s tekutým droždím (z tankovej inštalácie) v srdci Európy:

- » predstavenie konceptu slovenským pekárom,
- » skúšobné výpeky priamo v prevádzke,
- » príprava projektu,
- » realizácia inštalácie.

Lesaffre Slovensko predstavilo koncept tekutého droždia pre priemyselné pekárne v roku 2007 na prvom Pekárskom kongrese.



So svojimi dlhoročnými skúsenosťami sa prišiel podeliť José María Basanta Reyes z Lesaffre España, ktorý predstavil možné riešenia a ich výhody pre priemyselné pekárne. Myšlienka zrealizovať v niektorej zo svojich prevádzok inštaláciu tekutého droždia zaujala aj popredného producenta pekárenských výrobkov, United Bakeries. Jedným z kľúčových faktorov celého projektu bol ten, že Lesaffre Slovensko malo po celý čas po svojom boku rovnako zmýšľajúceho, progresívneho partnera, ktorý má záujem racionalizovať a zefektívniť svoju výrobu po každej stránke.

V priemyselnej pekárni, v bratislavskej Petržalke, bolo usku-točnených niekoľko skúšobných výpekov s cieľom nastaviť dávkovanie tekutého droždia pre rôzne typy výrobkov.

Tretia fáza zahŕňala prípravu už na mieru šitého projektu tekutej inštalácie, ako: rozmiestnenie skladovacích tankov; navrhnutie okruhu pre cirkuláciu droždia; riešenie sanitácie; spôsob dávkovania; dopravu droždia a iné kľúčové body či detaily. Staré porekadlo hovorí „Lepšie je raz vidieť ako stokrát počuť“, a preto bola zástupcom United Bakeries predstavená už fungujúca inštalácia spoločnosti Lesaffre v jednej z holandských pekární.

Inštalácie v kocke:

Podpis zmluvy medzi Lesaffre Slovensko, a. s., a Prvou Bratislavskou Pekárenskou, a. s.,: 06/2009

Výroba skladovacích nádrží 2 x 25 m³: 07 – 09/2009

Montážne práce: 10 – 12/2009
Na montážnych prácach sa



Stavebné prípravy



Inštalácia nádrží



Tekuté droždie v okruhu

podieľalo 7 ľudí, 20 dodávateľov, spolu sa použilo 4 456 metrov káblov, 458 metrov potrubí.

Spustenie výroby s tekutým droždím: 01/2010.

O projekte sme sa porozprávali aj s tým najzodpovednejším, **Ing. Davidom Havlasom**, pod ktorého vedením bola zrealizovaná tanková inštalácia.

Čo znamenala realizácia inštalácie tekutého droždia pre technickú skupinu pod твоjim vedením?

Byl to pro nás poměrně rozsáhlý projekt, do kterého jsme zapojili všechny naše pracovníky. Instalace na tekuté droždí pro nás není zatím úplně každodenní práce, ale žádní nováčci v tom rozhodně nejsme. Všichni jsme bývalí zaměstnanci výrobního závodu, kde se droždí skladuje, chladí a čerpá úplně stejným způsobem.

Keď porovnáš vašu každodennú prácu s realizáciou tekutej inštalácie, v čom bol najväčší rozdiel?

Největší rozdíl byl v teplotě (úsměv). Montáž zařízení vyšla na konec roku, kdy venkovní teploty klesaly i pod – 15°C. A protože jsme zakrytování budovy mohli provést až po natažení veškerého potrubí, dělali jsme v podstatě venku. V prosinci už jsme vypadali jako bojovníci u Stalingradu.

Aké sú tvoje dojmy z realizácie?

Velmi dobré. Jednak jsem maximálně spokojen s prací, kterou odvedli naši montéři, ale musím zmínit také výbornou přípravu ze strany pekárny. Stavební úpravy, kanalizace, přívody energií, vše bylo nachystáno v termínu a dle požadavků. Také jsme měli šťastnou ruku při volbě našich subdodavatelů, především bych rád zmínil firmu NordIT, která nám dodávala automatizaci.

Aký si mal pocit pri prvom ostrom nábehu droždia do okruhu?

Samotný provoz s droždím není až tak složitý proces. Je to v podstatě jedno čerpadlo, které cirkuluje droždí po provozu. Daleko složitější je část sanitace a chlazení, kterou jsme si vyladili již před rozjezdem s droždím. Při takovéto zakázce

jsme si žádné riskování nemohli dovolit.

Jinak ale bylo samozřejmě příjemné vidět, že instalace v prvním chodu naostro funguje.

V úvode článku sme spomenuli, že tvoј tím pracuje niekoľko rokov pre Lesaffre na modernizácii a bežnej údržbe výrobných závodov po celom svete. Do ktorých krajín ste počas tých rokov zavítali?

Bylo jich už hodně a poznali jsme nejružnější kultury a zvyklosti. Pili jsme vodku v Rusku, drželi jsme postní měsíc ramadán v Maroku, jedli jsme 600-gramové steaky v Austrálii a koupali se v nejruznějších mořích.

Pracovat v Bratislavě byl určitě příjemný odpočinek od tohoto shonu. A žádná nuda tam rozhodně taky nebyla. Toto město je jen 2 hodiny autem od Olomouce, přesto jsme ho málokdo pořádně znali. Dnes už máme mezi sebou některé kolegy, kteří by se klidně mohli živit jako průvodci.

Ďakujeme za rozhovor a želáme veľa ďalších úspechov.

A ako sa pozerajú na tekuté droždie v United Bakeries? O dôvodoch, prečo sa rozhodli zriadiť inštaláciu tekutého droždia vo svojej pekárni a aké boli ich očakávania, sme sa rozprávali s **Ing. Vladislavom Baričákom, generálnym riaditeľom Prvej Bratislavskej Pekárenskej, a.s.** Rovnako sme navštívili aj pracovníkov priamo z výroby, ktorí sa podelili o svoje prvé dojmy po spustení tekutej inštalácie.

Pán riaditeľ, čo bolo dôvodom rozhodnutia zriadiť vo vašej pekárni inštaláciu tekutého droždia?

Pekárne skupiny United Bakeries prešli za posledné tri roky reštrukturalizáciou, súčasťou ktorej boli aj významné investície do strojnotechnologických zariadení a maximálnej automatizácie výrobného procesu. Cieľom týchto investícií bolo zvýšenie produktivity, zníženie energetických,

personálnych a surovinových nákladov, čo sa nám aj podarilo. Samozrejme aj naďalej podrobne sledujeme vývoj nových trendov v pekárskom priemysle vo svete. Pravidelne navštevujeme svetové výstavy a zúčastňujeme sa rôznych pekárskych kongresov a prednášok, odkiaľ čerpáme nové nápady a podnety na ďalší rozvoj našich prevádzok. Jedným z takýchto podnetov bol aj systém dávkovania droždia v tekutej forme, pretože automatické dávkovanie surovín, dávkovanie zlepšujúcich prípravkov v tekutom stave ako aj dávkovanie tekutého droždia je celosvetový trend, ktorým sa riadia najvyspelejšie pekárne.

S akými očakávaniami ste išli do tohto projektu?

Do tohto projektu sme nešli ani tak s očakávaním, ale s jasným cieľom „zvýšenie efektivity výroby.“ Chceli sme dosiahnuť zníženie nákladov, zabezpečiť maximálny hygienický štandard, dosiahnuť vyrovnanú kvalitu a technologickú stabilitu.

Prečo ste sa rozhodli vstúpiť do spolupráce práve s Lesaffre Slovensko?

United Bakeries je silná a spoľahlivá spoločnosť a preto si hľadá silného a spoľahlivého partnera. S vašou spoločnosťou už spolupracujeme dlhší čas, čo nám umožnilo sa navzájom dobre spoznať. Ja osobne oceňujem dodávateľov, ktorí sa snažia na Slovensku presadiť nové trendy a vízie. Vaša spoločnosť medzi ne patrí. Vami ponúknutý projekt na dodávku inštalácie tekutého droždia bol z technického hľadiska spracovaný kvalitne a ekonomicky únosne. Spoločnosť Lesaffre Slovensko nám ponúkla taktiež najvhodnejší spôsob financovania celej investície a to tiež ovplyvnilo naše rozhodnutie spolupracovať práve s vami.

Ako hodnotíte priebeh samotnej realizácie inštalácie vo vašej pekárni? Uskutočňovala sa za plnej prevádzky.

Väčšina nových investícií a inštalácií sa robí v pekárni za plnej prevádzky, pretože pekárne vy-

rábajú sedem dní v týždni a 365 dní v roku. Dôležitá pri takejto inštalácii za plnej prevádzky je 100 % pripravenosť investora a dodávateľa. Tento projekt sme pripravovali s dostatočným časovým predstihom na to, aby sme vyriešili všetky technické problémy a prekážky. Samotná inštalácia prebehla bez väčších problémov a nijako sa nedotkla bežnej výroby a dodávok pre našich odberateľov. Počas celej inštalácie bolo vidno profesionálny prístup na oboch stranách a vzniknuté problémy sa vždy operatívne vyriešili.

V čom vidíte najväčší prínos tekutého droždia pre vašu pekáreň do budúcnosti?

Ako som už spomínal, hlavným prínosom je automatizácia a uľahčenie práce, úspora surovínových nákladov a presné dávkovanie, technologická bezpečnosť, vyrovnaná kvalita výroby, vysoké hygienické štandardy.

Od spustenia výroby ubehol už nejaký ten mesiac, aké sú vaše prvé dojmy?

Prvé dojmy sú pozitívne. Som rád, že prechod na tekuté droždie bol plynulý a nespôsobil žiadne významné problémy vo výrobe alebo kvalite. Dôležité je, že už po krátkom čase vidíme, že očakávania, s ktorými sme išli do tohto projektu sa naplňajú. Samozrejme, hodnotiť takýto projekt po takom krátkom čase je ešte skoro, ale opakujem, vývoj je pozitívny a verím, že to budem môcť zopakovať aj po roku.

Na Slovensku máte výrobné závody v ďalších dvoch mestách. Uvažujete o podobnej inštalácii aj v týchto prevádzkach?

Naším cieľom je ponúknuť spotrebiteľovi na celom Slovensku vyrovnanú a štandardnú kvalitu. Vždy, keď zákazník siahne po našom výrobku, musí vedieť, čo si kupuje a ako to chutí. Nesmie sa stať, že jeden deň si zákazník kúpi chlieb alebo závin s určitou kvalitou a druhý deň pri kúpe toho istého produktu bude kvalita alebo chuť výrobku odlišná. Preto chceme vo všetkých našich pekárňach nastaviť rovnaké hygienické a kvalitatívne štandardy,



Skladovacia nádrž



Sanitačné nádoby

dávkovanie rovnakých kvalitných surovín a do tohto patrí aj používanie tekutého droždia. V horizonte roku 2011 uvažujeme s inštaláciou tekutého droždia v pekárni PEZA Žilina. Následne budeme riešiť pekáreň v Leviciach, kde uvažujeme o kontajnerovom a nie o tankovom systéme, čo vyplýva z nižšej spotreby droždia.



Plně automatizovaná rožková linka



Riadiaca jednotka

Ste prvá pekárň v strednej Európe, ktorá používa tekuté droždie...

Áno, sme prví, ktorí sa odvážili ísť do takéhoto projektu. Sme prví, ktorí prešli od používania klasického lisovaného droždia na tekuté. Veríme, že to bolo správne rozhodnutie. No nielen v inštalácii tekutého droždia sme boli prví. Podobne sme prví aj v certifikácii našich pekární na systém IFS a ISO 22000, sme prví na Slovensku, ktorí použili 100 % automatizáciu dávkovania surovín,

a to v pekárni PEZA Žilina, sme prví, ktorí investovali do termoo-lejových pecí na výrobu chleba s hodinovou kapacitou 2 100 kg, sme prví, ktorí investovali do detektorov kovov a pod. Z toho vyplýva, že spoločnosť United Bakeries chce patriť na slovenskom trhu medzi lídrov a takisto chceme udávať trendy vo vývoji a používaní nových technológií.

Ako sa na tekuté droždie pozerajú ľudia z výroby?

Marek Šimko – technolog: Automatizácia tekutého droždia priniesla výhody ako sú možnosti podrobného sledovania spotreby tejto suroviny, jeho manipulácia je jednoduchšia, žiadne skladovanie vo výrobných priestoroch, je zachovaná stála teplota a dávkovanie je presnejšie.

Luboš Orth – miesič: Dávkovanie droždia mi pripadá hygienickejšie, presnejšie a jednoduchšie.

Štefan Arway – silomajster: Tekuté droždie prinieslo so sebou ďalšie automatizovanie príjmu, skladovania a dávkovania surovín. Stále máme k dispozícii jeho dennú spotrebu.

Aké boli vaše očakávania, keď ste sa dozvedeli o prechode výroby na tekuté droždie?

Marek Šimko – technolog: Očakával som zjednodušenie manipulácie, vyššieho štandardu hygieny a sanitácie, šetrenie celkových nákladov, a to sa aj darí.

Štefan Oroszi – miesič: Nová technológia u mňa, ako starého pekára, vzbudzovala obavy, ale tie sa nenaplnili a som tomu rád.

Rastislav Ollé – silomajster: Nevedel som si takúto pokrokovú technológiu pre našu pekárň ani predstaviť, ale dnes to funguje bez problémov.

Ovplyvnilo zavedenie tekutého droždia vašu prácu?

Marek Šimko – technolog: Viem odsledovať či a koľko droždia bolo použitého na jednotlivé výrobné dávky, presné dávkovanie nám umožňuje v konečnom dôsledku šetrenie nákladov.

Marcel Fatul – miesič: Pri dávkovaní surovín na bežné pečivo bolo treba rozrábať lisované droždie s vodou. Táto operácia odpadla, a tak sa proces dávkovania zjednodušil.

Ladislava Rozumová – skladníčka: S tekutým droždím prišlo uľahčenie nielen dávkovania, ale celkovej práce na MTZ, odpadla manipulácia s lisovaným droždím a táto surovina je pre výrobný proces stále k dispozícii.

Ako ste si zvykli na túto zmenu?

Marek Šimko – technolog: Zavádzanie a spúšťanie nového systému sa uskutočnilo prakticky bez problémov. Nové technológie sú potrebné aj v pekárskom priemysle.

Štefan Oroszi – miesič: Veľmi rýchlo, moje boľavé kríže si pochvaľujú.

Štefan Arway – silomajster: Je to niečo nové, aj takéto systémy v pekárni potrebujeme. Dnes už aj silomajster musí byť počítačovo zdatný.

Ďakujeme za rozhovor.



FUTURPOL

Robotizované hnětení těst

Je tomu již dlouho, co náš pravěký příbuzný objevil obilná zrna a začal je konzumovat, jak je příroda stvořila. Oheň mu je pomohl upražit a učinit stravitelnějšími. Kamenný hmoždíř rozdrtit a snáze tvarovat do chlebových plátek. Jejich výroba dnes probíhá na moderních strojích a u mnoha národů jsou základní poživatinou dodnes.

Ne náhodou, právě my, zvědaví středo-evropané, jsme se nespokojili jen s touto fází zpracování a začali do těst přidávat oblíbené suroviny. S ohledem na oblast to někde byla pивní pěna, jinde burčák či vinný mošt. Byl položen základ kvasným startérům, které se postupem času sjednotily do žitného kvasu. Výroba pečiva začala opouštět malé dílny a pozvolna přešla z podoby rukodělné do tvarosloví „průmyslová“.

Stejným směrem se vydal i vývoj technologie zpracování těst. V padesátých letech minulého století přišel jako první karuselový způsob. Seřazením devíti až jedenácti dílů (dle pečné plochy pece) na obvodu kruhové točny se doba posunu z jedné polohy do druhé rovnala taktu, po jehož uplynutí došlo k požadovanému dozrání těsta či kvasného stupně. Takové zpracování těst se zdálo být zdoluhavé a pouze postupně kontinuální. V roce 1958 zaregistroval Úřad pro patenty a vynálezy „stroj pro plynulé míšení a hnětení těst“ – nám dobře známé KVT a KVPT. Předmětem vynálezu byl kontinuální mísicí a hnětací stroj, tedy ležatá nádoba vybavená hvězdovitými tělesy, jejichž kružnicové dráhy se při otáčení proti sobě částečně přetínají. Důkladně promísí nepřetržitě dávkované mokré a suché

suroviny a pohybem směrem k výpusti vytvoří těsto ve formě souvislé lemy. Oba již zmiňované systémy s sebou přinášely jak nesporné výhody velkokapacitního zpracování, tak i nevýhody z hlediska prostorového řešení, časových nároků na obsluhu a technologických parametrů těst. S příchodem novodobé historie do našich zemí se pojem průmyslová výroba ustálil na výkonu 600 – 1000 ks chlebového pečiva za hodinu. Řešením nabízejícím kontinuitu v požadovaném objemu a výtěžnosti se mohlo zdát spodní vyprázdnění na zrací pásy. Ani zde se u žitno-pšeničných těst nejednalo o optimální systém výroby. Jeho záporrem je praktická nemožnost sjednocení parametrů jednotlivých zámísů v důsledku vyprazdňování vysoce lepivých těst na zrací pásy a jejich pohybu v otevřeném prostoru, stejně tak jako neschopnost pružné reakce na rozšířený systém sortimentní výroby.

Zdá se, že až v posledních letech začíná odborná veřejnost využívat pro průmyslové zpracování těst variantu, která respektuje výše zmiňovaný karuselový princip. Jedná se o robotizované hnětení MIXER, dodávané na český a slovenský trh společností FUTURPOL. Oproti výše zmiňovaným systémům dokáže zajistit

jak kontinuální výrobu těst s nastavenými parametry pro výmís a zrání v díži, tak i menší šarže těst s různou recepturou pro sortimentní výrobu. Karusel pracuje v patnáctiminutových cyklech. V první fázi dojde k nadávkování požadovaných komponentů z automatického systému skladování a dávkování prvotních surovin do díže hnětače. Ten vyhněte dle nastaveného programu těsto a otočením o jeden krok jej v díži posune do pozice zrání. Zde těsto odpočívá po dobu následného cyklu, tj. 15 minut. Po jeho uplynutí se díže přesune do pozice překlapěče, kde zůstává těsto dalších 10 minut. Celková doba zrání je tedy optimálních 25 minut. Po vyklopení těsta do násypného koše a vystěrkování díže dojde k jejímu přesunu do výchozí pozice příjmu surovin a hnětení. Pokud plán vyžaduje přerušování kontinuální produkce jednoho typu těst a zařazení byt i malé šarže, znamená přechod pouhou změnu receptury u surovinového hospodárství. Stejně snadný je i návrat zpět ke kontinuální výrobě.

Velká variabilita sortimentu, kvalita výmísu a vysoká výtěžnost těst, společně s přijatelnými pořizovacími náklady a zajištěným servisem činí z tohoto řešení stále oblíbenější způsob přípravy těst ve středních a průmyslových pekárnách.

Receptúra Orechovo-marhuľové osie hniezdo



RECEPTÚRA	Surovina	Hmotnosť v kg	Dávka v % na množstvo múky
	Pšeničná múka špeciál T-512	100	100
	Cukor	14	14
	Milla Back	10	10
	Droždie VIVO	5	5
	Soľ	1	1
	Magimix Tromf	1	1
	Voda	45	45
	Orechová plnka	15	15
	Marhuľová náplň	5	5
	Celkom	196 kg	

POSTUP VÝROBY	Miesenie pomaly	3 min
	Miesenie rýchlo	6 min
	Teplota cesta	28 °C
	Odstátie	10 min
	Doba kysnutia	45 – 50 min
	Teplota pečenia	220 °C
Doba pečenia	12 – 15 min	

Po vymiesení cesto rozdelíme na 2–3 kg bochníky. Bochník rozvážame na plát o hrúbke cca 5–8 mm. Naniesieme marhuľovú plnku a rozotrieme rovnomerne na celý plát. Ďalej naniesieme orechovú plnku a tiež rozotrieme rovnomerne na plát cesta. Plát cesta s plnkami stočíme do rolády a krájame na hrúbku cca 2 cm. Poukladáme na plech, necháme vykysnúť a pečieme.

Tvarohový závin



RECEPTÚRA	Surovina	Hmotnosť v kg	Dávka v % na množstvo múky
	Pšeničná múka špeciál T-512	100	100 %
	Cukor	14	14 %
	Milla Back	10	10 %
	Droždie VIVO	5	5 %
	Soľ	1	1 %
	Magimix Tromf	1	1 %
	Voda	45	45 %
	Tvarohová plnka	20	20 %*
	Celkom	196 kg	

POSTUP VÝROBY	Miesenie pomaly	3 min
	Miesenie rýchlo	6 min
	Teplota cesta	28 °C
	Odstátie	10 min
	Delenie	260 gr + plnka 260 gr
	Tvarovanie	závin
	Doba kysnutia	45 min
	Teplota pečenia	180 – 220 °C
Doba pečenia	25 – 28 min	

* Dávka do výrobkov

Baviť sa o autech je v pánskej spoločnosti normálne. Stejně jako ve sportu, každý muž si myslí, že má k tématu co říct, a taky že má! Každý chlap ví, co je na autech důležité a co ne, které auto je nejlepší, nejdražší, nej... Prostě je to srdcová záležitost skoro každého muže, od 3 do 100 let. Tahle láska nás ale stojí strašlivé peníze, naštěstí pro výrobce aut si to většína z nás neuvědomuje.



Auto – nejhorší investice?

1. Pohonné hmoty

Slyšel jsem, že každá koruna utracená za auto je jako vyhozená.auta jsou prý nejhorší investice. Kolik ale opravdu „stojí“ auto? Zkusíme to spočítat. Kolik vás bude stát cesta autem z Prahy do Brna a zpátky? Ujedete 200 km tam a 200 zpět, tedy 400 km; spotřeba 6 litrů na sto, takže 24 litrů. Při ceně 28 Kč za litr to máme $4 \times 6 \times 28 = 672$ Kč. Podělte počtem kilometrů, tedy číslem 400, a zjistíte, že **pohonné hmoty na 1 kilometr vás vyjdou zhruba na 1,70 Kč.**

Když ale ročně naježdíte 50 000 kilometrů, pojedete časem s autem do servisu a necháte tam 5, 10 nebo 20 tisíc korun. Po najetí padesáti tisíc kilometrů už nějaký ten olej, pneumatika nebo stěrač, v horším případě brzdová destička, budou chtít vyměnit. Žárovky, kapalina do ostříkovačů, nějaké to těsnění, pokažené stahování okénka, časem revize klimatizace... Stále je za co utrácet. Pokud tedy používáte auto pravidelně, vždycky je potřeba zohlednit kromě PHM také další náklady. Ty zjevné, ale i ty skryté.

2. Zjevné náklady

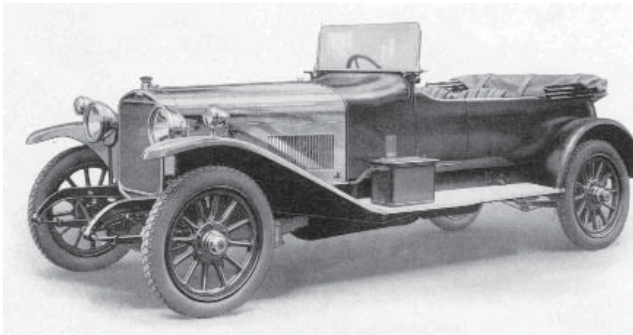
Každý dokážeme vyjmenovat další položky: opravy, servis,

dálniční známka, pojištění, u firemních aut také silniční daň. To vše se musí zaplatit, většinou nárazově, takže to chvíli není vidět, ale pak to přijde. A až necháte udělat nové rozvody, jste v šoku. **Spočítali jsme, že auta našich obchodních zástupců stojí na zjevných nákladech (mimo PHM) zhruba další 1,10 Kč na kilometr.** Překvapivě není velký rozdíl ani mezi značkami aut, ani mezi jednotlivými řidiči.

3. „Neviditelné“ náklady

Záludnější jsou „neviditelné“ náklady, které s autem souvisejí. Můžeme jim říkat odpisy, nebo jednoduše ztráta hodnoty auta. Kupte si zítra nové auto. Při dnešních cenách dostanete už za 250 tisíc velmi slušné vozidlo. A pak se zeptejte o měsíc později v bazaru, kolik vám za něj dají. Bude to tak o 20 % méně, možná ještě hůř... A přitom jste jeli 3 000 km a auto stále voní novotou.

Jak vypočítat ztrátu hodnoty auta? Vezměte pořizovací cenu, tedy například 300 tisíc. Odhadněte, za kolik auto prodáte za čtyři roky, po najetí 200 000 km. To se dá nejlépe odhadnout srovnáním s podobnými ojetými auty na trhu. Nemusíte ani objíždět bazary, stačí se podívat na



nabídky na webu. Řekněme, že předpokládáte prodej za zhruba 100 tisíc korun.

Pak činí ztráta hodnoty $300 - 100 = 200$ tisíc. Pokud za 4 roky užívání najedete – jezdíte-li služebně, žádný problém – 200 tisíc kilometrů, **vyjde vám 1 Kč za kilometr.**

Shrnutí

Shrňme si všechny složky nákladů na ujetý kilometr: PHM 1,70 Kč, ostatní zjevné provozní náklady 1,10 Kč, nakonec ztráta hodnoty vozu 1 Kč. Celkem tedy auto stojí – v našem modelovém příkladu – 3,80 Kč na kilometr. To je víc než dvojnásobek nákladů na PHM.

Můžete se na to taky podívat jinak: Jestliže si pořídíte auto za 300 000 a za 4 roky s ním hodláte ujet 200 000 km a pak jej prodat, zaplatíte celkem $300\,000 + 200\,000 \times 2,80 - 100\,000 = 760\,000$ Kč. Ano, tři čtvrtě milionu korun!

Kde ušetřit?

Je několik možností, jak tuto částku snížit. Můžete například koupit auto s nižší spotřebou. Pokud jezdíte za 5 litrů na 100

km místo 6 litrů, ušetříte za celou dobu $200\,000/100 = 2000$ litrů PHM, tedy při ceně 28 Kč za litr celkem 56 000 Kč. Spotřebu snížíte i rozumným stylem jízdy, ale ne každý chlap to umí, a navíc po městě nemáte moc na výběr.

Můžete tankovat levnější PHM, ale když to přeženete, motor vám to vrátí na dražším servisu. Určitě je rozumné přemýšlet, kde natanujete, a nenechat to na dálnici na poslední chvíli.

Co můžete ovlivnit, je ztráta hodnoty. Ta se koná hlavně na začátku životnosti auta, po dobu prvních dvou let. Po čtyřech letech už auto neztrácí cenu tak rychle, podívejte se na cenu auta po čtyřech nebo po pěti letech – nebude v ní takový rozdíl. Takže „jezděte auto“ déle. Ale když to přeženete, stihne vás velká oprava za 50 tisíc Kč a úspora je pryč.

Můžete si vybrat model s prodlouženou zárukou, potom ušetříte část nákladů za opravy, které jako naschvál začínají vždy dva týdny po skončení běžné záruky... Jenom pozor na to, že čtyřletá nebo dnes i sedmiletá záruka se nevztahuje na běžné opotřebení vozu, takže nemusíte

zdaleka ušetřit tolik, kolik čekáte, protože záruční podmínky bývají napsány dost lišácky.

Také můžete koupit ojetinu. Pokud není moc stará a nemá mnoho najeto, může to být dobrý tah. Je tu ovšem riziko, že s autem bude nějaký problém, ať už s jeho původem nebo s jeho skutečným stavem, případně s platností záruky. Všichni majitelé autobazarů tvrdí, že zrovna oni tachometry nepřetáčejí, ale zkusíte v bazaru najít auto s více než 80 000 kilometrů. A přitom většina firem jezdí auta do 150 nebo i do 300 tisíc kilometrů. Kam se tedy tyhle ojetiny ztrácejí? Také těžko najdete v nabídce bazarů havarované auto, což je při počtu nehod u nás dost zvláštní. Asi se všechny staré opotřebované a mírně bourané ojetiny ztrácejí někde do neznáma... Nebo nám někdo neříká pravdu.

Závěrem

Auto prostě stojí nehorázné peníze. Ale vzdát se ho dnes je těžké. Jedinou útěchou nám řidičům může být, že existuje ještě něco horšího, než investice do auta: rok starý počítač udáte za desetiinu ceny, a to musíte najít někoho, kdo si ho milostivě koupí.

V předcházejícím čísle Vlaštovičky sme otvorili tému označovania potravín, kde sme vám priniesli základné legislatívne informácie o tom, čo nesmie chýbať na obale potravinových komodít. V nasledujúcich riadkoch rozšírime náš príspevok o označovanie pekárenských výrobkov, pokúsime sa dať odpoveď na niektoré vaše otázky a zároveň poukázať na opodstatnenosť nariadení a úradných kontrol.



Označovanie potravín Označovanie pekárenských výrobkov

Téma označovania je medzi pekármi stále aktuálna a neraz spôsobuje nemalé problémy a starosti. O to náročnejšia je táto problematika pre malých a stredných pekárov, kde v mnohých prípadoch nie je možné zamestnať pracovníka, ktorý by sa venoval len tvorbe etikiet či sledovaniu správnosti označovania vstupujúcich surovín (zlepšujúce prípravky, cereálne zmesi, náplne, dekoratívne suroviny, ochucovadlá a podobne). Toto bremeno často leží na pleciach jednej osoby, ktorá je súčasne v pekárni majiteľom, ekonómom, bezpečnostným technikom, inštalatérom, šoférom a v neposlednom rade pekárom. Pre mnohých z vás na sledovanie vyhlášok a nariadení nezostáva čas a kontroly vo vašich prevádzkach pokladáte skôr za šikanovanie a zbytočné mrhanie peňazí daňových poplatníkov či vášho času.

Ale ako hovorí staré porekadlo: Každá minca má dve strany. Netreba zabúdať, že každý z nás je zároveň aj konečným spotrebiteľom potravín a neraz výhrady kontrolórov voči našim produktom poukazujú na nedostatky, ktoré si sami všimame pri iných potravinách:

- » neuvedenie krajiny pôvodu potraviny,

- » nečitateľné zloženie produktu, či jeho prekrytie rôznymi marketingovými nálepkami (nedávno som videl na pulte výrobok, kde značka kvality SK zakrývala zloženie a časť názvu výrobku),
- » chýbajúci alebo nečitateľný dátum minimálnej trvanlivosti (často uvedený na rôznych zvaroch obalu v len ťažko rozlíšiteľnej podobe),
- » názov produktu, ktorý nevystihuje jeho podstatu,
- » nesprávne uvedenie hmotnosti či obalového materiálu a iné nedostatky.

Každý z vás má určite podobné skúsenosti. V lepšom prípade si tento nedostatok všimnete už na pulte a výrobok nekúpite, v horšom prípade si ho všimnete až doma na druhý či tretíkrát a po danom produkte viac nesiahnete. Nedeje sa to aj s našimi produktmi? Dostáva spotrebiteľ kompletnú informáciu o nami vyrábanom produkte? Nestrácame konečného spotrebiteľa z dôvodu nedostatočnej komunikácie prostredníctvom obalu? Nezabúdajme, že obal predáva a je jedným z prvých impulzov na kúpu daného produktu (a to nielen jeho grafické vyhotovenie, ale aj informácie, ktoré nám poskytujú/

neposkytuje). Konečný spotrebiteľ sa vo väčšine prípadov nechá oklamať len raz. Pre konečného spotrebiteľa nie je zárukou kvality len nápis Vyrobené na Slovensku / v Českej republike, hoci je to zbožným priáním mnohých domácich výrobcov.

Kontroly majú svoj význam nielen z dôvodu čitateľnosti surovinného zloženia výrobku či správne uvedeného názvu, ale najmä pre zachovanie zdravotnej neškodnosti potravín. Neuvedenie niektorej zo zložiek (napr. alergénov) alebo jej nesprávne označenie, môže mať pre citlivú časť populácie vážne zdravotné následky. Rovnako nemenej dôležité je odhaľovanie tzv. falšovania potravín, kedy výrobca na obale deklaruje nepravdivé informácie o zložení či pôvode produktu. Úradná kontrola rovnako pokrýva aj oblasti, ktoré samotný spotrebiteľ nemá možnosť skontrolovať (analytické metódy na odhalenie prítomnosti toxínov, pesticídov, syntetických farbív a i.).

Netreba preto brať „návštevu“ zo strany príslušných štátnych inštitúcií ako nutné zlo, ale ako nástroj na odstránenie prípadných nedostatkov, ako ochranu nášho spotrebiteľa a teda v konečnom

Modelový výpočet nákladů na auto

Předpoklady
koupě hotové za 300 000 Kč
auto ujeďe za 4 roky celkem 200 000 km
prodej po 4 letech za 100 000 Kč
spotřeba 6 litrů PHM na 100 km, cena 28 Kč/litr PHM

	náklady na 1 km	náklady za 4 roky (200 000 km)
PHM	1,70 Kč	340 000 Kč
ostatní provozní náklady	1,10 Kč	220 000 Kč
ztráta hodnoty/opotřebení	1,00 Kč	200 000 Kč
celkem	3,80 Kč	760 000 Kč



dôsledku aj ako ochranu našich ekonomických záujmov. Rovnako by nám mali byť kontrolní pracovníci nápomocní pri poskytovaní potrebných informácií. Z vlastných skúseností, ktoré mi rovnako potvrdili mnohí slovenskí pekári, je dôležitá správna komunikácia medzi oboma stranami a záujem o odstránenie zistených nezhôd. Pokiaľ ste však presvedčení o správnosti svojich tvrdení, stojte si za svojím názorom a prediskutujte ho s kontrolórmí, nechajte si ich požiadavky podložiť platnými nariadeniami.

Pravidlá jednotného spôsobu označovania potravín sú v našej spoločnosti nevyhnutné a vytvárajú tak rovnaké podmienky pre všetkých výrobcov, distribútorov, dovozcov potravín.

Čo by ste mali vedieť z označovania pekárenských výrobkov?

Pekárske výrobky sa podľa zloženia a vlastností členia na tieto skupiny:

- chlieb,
- pečivo,
- jemné pečivo,
- ostatné pekárske výrobky.

Chlieb podľa množstva a druhu použitých múk a ostatných zložiek sa člení na chlieb

- pšeničný,
- ražný,
- pšenično-ražný alebo ražno-pšeničný,
- iný, napríklad viaczrnný, celozrnný, špeciálny.

Označovanie chleba

- Názvom „pšeničný“ mož-

no označovať chlieb, ktorý obsahuje najmenej 70 hmotnostných percent mlynských výrobkov zo pšenice z celkovej hmotnosti mlynských výrobkov.

- Názvom „ražný“ možno označovať chlieb, ktorý obsahuje najmenej 70 hmotnostných percent mlynských výrobkov z raže z celkovej hmotnosti mlynských výrobkov.
- Názvom „pšenično-ražný“ možno označovať chlieb, ktorý obsahuje najmenej
 - 50 hmotnostných percent mlynských výrobkov zo pšenice a
 - 10 hmotnostných percent mlynských výrobkov z raže z celkovej hmotnosti mlynských výrobkov.
- Názvom „ražno-pšeničný“ možno označovať chlieb, ktorý obsahuje najmenej
 - 50 hmotnostných percent mlynských výrobkov z raže a
 - 10 hmotnostných percent mlynských výrobkov zo pšenice z celkovej hmotnosti mlynských výrobkov.
- Názvom „celozrnný“ možno označovať chlieb, ktorý obsahuje najmenej 70 hmotnostných percent celozrnných mlynských výrobkov z celkovej hmotnosti mlynských výrobkov.
- Názvom „grahamový“ možno označovať chlieb, na výrobu ktorého sa použilo najmenej 30 hmotnostných percent grahamovej múky.
- Názvom „viaczrnný“ možno označovať chlieb, na výrobu ktorého sa použilo najmenej 10 hmotnostných percent aspoň dvoch druhov mlynských výrobkov iných ako zo pšenice alebo z raže.
- Názvom trvanlivý chlieb možno označovať chlieb, ktorého trvanlivosť je najmenej 21 dní.

Pechivo sa člení na tieto skupiny:

- pečivo vodové, bez prídavku cukru,
- pečivo tukové, s prídavkom najmenej 3 kg a menej ako 10 kg cukru na 100 kg múky,

- pečivo mliečne, s prídavkom najmenej 1,7 kg mliečnej sušiny na 100 kg múky, menej ako 10 kg tuku,
- pečivo ostatné.

Označovanie pečiva

- V názve pečiva sa musí uvádzať označenie podľa vyššie uvedeného členenia.
- Názov pečiva možno utvoriť podľa jeho tvaru.
- Na označovanie pečiva sa primerane vzťahujú ustanovenia platné k označovaniu chleba podľa použitej múky.

Jemné pečivo sa člení najmä na:

- jemné pečivo z kysnutého cesta, napríklad vianočka, závin, bábovka, brioška, tlačný koláč,
- jemné pečivo z lístkového cesta 1. nekysnutého, 2. kysnutého (plundrového), napríklad croissant,
- jemné pečivo z chemicky kypreného cesta.

Označovanie jemného pečiva
Názov jemného pečiva musí byť tvorený podľa použitého cesta, tvaru a náplne.

Nezabúdajte však aj na všeobecne platné požiadavky na označovanie potravín, ktoré sme vám priniesli v minulom čísle Vlaštovičky.

Nie je dôležité len kvalitne vyrobiť, ale aj správne zabaliť/označiť.

Literatúra:

- » Pekársky kongres Lesaffre Slovensko; III. ročník; Tále; Ing. Ján Štulc – Označovanie pekárskych výrobkov.
- » Výnos Ministerstva pôdohospodárstva Slovenskej republiky a Ministerstva zdravotníctva Slovenskej republiky č. 1187/2004 – 100 v znení neskorších zmien a doplnkov, druhá hlava druhej časti PK SR.
- » Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2003/89/ES z 10. novembra 2003, ktorou sa mení a dopĺňa smernica 2000/13/ES.

Policajt vyndá zápalky z krabičky a zapaluje je opačnou stranou. Priťom je odhazuje a říká si: „Špatná, špatná, špatná“...až jedna mu chytne. Sfoúkne ji a odloží se slovy: „Ta je dobrá, tu si nechám.“

Muž má choutky, svléká se a ptá se manželky:
„Co tě víc vzrušuje – moje pěkná tvář nebo moje sexy tělo...“
Manželka si ho prohlíží odshora dolů a pak říká:
„Tvůj smysl pro humor!“

Ráno o 3:00 sa ozvalo silné, opakované zvonenie na vchodových dverách. Muž vstane z postele, ide ku dverám, otvorí a tam stojí podnapitý chlapík a ťažko prepletajúc jazykom hovorí:

„Prosím vás, nemohli by ste ma roztlačiť? Ja to sám nedokážem!“
„To teraz ráno o tretej otravuješ? Bež do..., lebo ťa nakopem, otravuj niekoho iného!“

Zabuchol mu dvere pred nosom a hundrajúc si išiel ľahnúť. Manželka v posteli sa obrátila a spustila:

„Ty odporný egoista, myslíš vždy len na seba! Spomeň si, ako nám pred týždňom skapalo auto a úplne cudzí chlap nás v daždi pomaly hodinu roztlačal a ty si mu ledva poďakoval! Chod' pomôcť tomu človeku!“

Muž sa s nadávkami obliekol, zišiel po schodoch pred činžiak a rozhlíada sa po chlapíkovi. V tme nič nevidel a tak zakričal:

„Človeče, kde ste? Róztlačím vás!“

„Tu som! Na hojdačke!“

Krásna distingovaná dáma vkročí do lékárne, ide rovno k magistrovi a pozerajúc mu rovno do očí pokojne hovorí: „Potřebujem kyanid.“ Lékárník sa pýta: „Načo preboha potřebujete kyanid?“ Dáma odpovídá: „Idem otrávit manžela.“ Lékárník vyvalí oči a namíeta: „Panebože! Nemůžem vám dať kyanid na zabitie manžela! To je protizákonné! Prídeme o licenci! Obaja půjdeme do vězení! V žiadnom prípade NEDOSTANETE kyanid!“ Dáma siahne do kabelky a ukáže fotografiu manžela v posteli s lékárnikovou ženou. Lékárník pozrie na obrázok a povie: „Nuž – toto je niečo iné. Nepovedali ste, že máte recept.“

Pepíček

Přijde Pepíček pozdě do školy a omlouvá se: „Promiňte, já jsem se opozdil, protože jeden pán na autobusové zastávce ztratil desetikorunu.“

„A ty jsi mu ji pomáhal hledat?“
„Ne, já jsem na ní stál!“

Jde tatínek s malým Pepíčkem na procházku a potkají cizího pána.

Pepíček ho vzorně pozdraví, pán odpoví, a když zajde, tak se tatínek zvědavě ptá: „Ty toho pána znáš?“ Pepíček odpoví: „Ano, to je pán z ochrany ovzduší.“ Tatínek se ptá: „A jak to víš?“ Pepíček: „No, on k nám chodí vždycky, když nejsi doma a ptá se maminky, jestli je čistý vzduch.“

Výroky Haliny Pawlovské

- Nejenže se mé myšlenky občas toulají. Někdy mě dokonce opustí úplně.
- To pěkné na bydlení v malém městě je, že pokud nevíte, co děláte, tak to zaručeně ví někdo jiný.
- Někdy si myslím, že všemu rozumím, ale obvykle vzápětí přijdu k vědomí.
- Neuvěřitelné! Něco na chvilinku pověsíte do skříně a ono se to o dvě čísla srazí.

Poštačka zvoní u dveří. Otevře jí malý, snad sedmiletý chlapec s pivem v ruce a zapáleným doutníkem v puse. Otřesená poštačka se ptá: „Ehmm... Ahoj, jsou rodiče doma?“ Chlapec potáhne z doutníku, kouř vyfoukne směrem k poštačce, odklepe popel na koberec a znuděně prohodí: „Co myslíš? Jsou?“

„Robo, čo si dostal od manželky na narodeniny?“

„Vidiš tam pod oknom ten tmavozelený Ford Focus?“

„Bože! To je nádherné auto!!“

„Tak presne takej istej farby som dostal čapicu.“



Česi a Slováci rozumieme si?

Aj keď naše národy žili spolu niekoľko rokov v jednom štáte určite sa v českých aj v slovenských slovníkoch nájde pár slovíčok, ktorým ten druhý národ nerozumie. V tomto čísle Vlačovičky sme si pre Vás v rámci posilnenia našich česko-slovenských vzťahov pripravili malý kvíz so slovíčkami pre Čechov aj Slovákov. Ako odmenu za Vašu správnu odpoveď môžete získať balíček reklamných predmetov Lesaffre Česko a Lesaffre Slovensko.

Záhady českého jazyka pre Slovákov:

1. Čo si Čech kupuje v supermarkete, ak si kupuje „chřest“?
a) kupuje si špaglu
b) kupuje si niečo chrumkavé pod zub
c) kupuje si alkoholický nápoj
2. Koho Čech stretne v lese, keď stretne „myslivca“?
a) stretne premýšľajúceho mysliteľa
b) stretne poľovníka
c) stretne obrovského medveďa
3. Čo v Čechách znamená slovíčko „rampouch“?
a) ide o cencúľ
b) jedná sa o nebezpečného zlodēja
c) je to rozprávková postavička
4. Čo Česi pestujú v záhradke, ak pestujú „květák“?
a) pestujú krásny kvetinový záhon
b) ide o burinu
c) pestujú karfiol
5. Koho Čech vidí, ak vidí „velblouda“?
a) vidí obrovské strašidlo
b) vidí ťavu
c) vidí pred sebou veľké bludisko
6. Aký mesiac v roku má Čech na mysli ak ide o „říjen“?
a) na mysli má september
b) na mysli má október
c) na mysli má november

Slováci zasielajte prosím správne odpovede s presnými kontaktnými údajmi na adresu:
szaboova@lesaffre.sk,
predmet správy: vlačovička_kvíz

Výherkyní bludišťa z minulého čísla, ktorá jako cenu obdržela francúzskou sadu a balíček reklamných predmetů Lesaffre Slovensko, se stala paní Jana Drozdová. Gratulujeme!

V tomto čísle vylosujeme jedného českého a jedného slovenského výherce. Každý z nich získá balíček reklamných predmetů Lesaffre Česko a Lesaffre Slovensko.

Výhercem celoroční soutěže o zájezd do Alp pro 2 osoby se stal pan Miroslav Foltýn.

Záhady slovenského jazyka pro Čechy:

1. Co to znamená, když Slovák řekne, že je na cestě „srieň“?
a) na cestě leží rozplácnutý sršeň
b) na cestě je námraza
c) na cestě je plno štěrku
2. Kam jde Slovák, jestliže míří do „pivnice“?
a) míří na pivo do místní hospůdky
b) pracuje-li v pivovaru, jde do práce
c) jde do sklepa
3. Co hledá manželka, jestliže nemůže najít „kefu“?
a) hledá svůj kartáč na vlasy
b) hledá keramickou zapékací mísu
c) hledá v ledničce koupený kefír
4. Když se ohlásí „svokrovci“, kdo přijede na Slovensku na návštěvu?
a) svazoví sportovci
b) členové jedné nepopulární slovenské politické strany
c) tchán a tchyně
5. Co je to na Slovensku „kozub“?
a) ohniště nebo krb
b) koza s velkými zuby
c) hovorový výraz pro ozubené kolo
6. Co má na mysli Slovenka, když jde na „olovrant“?
a) jde na masáž celého těla
b) jde k sousedce na kus řeči
c) jde na svačinku

Česi zasielajte prosím správne odpovede s presnými kontaktnými údajmi na adresu:
mullerova@lesaffre.cz,
předmět zprávy: vlačovička_kvíz

Vyskúšajte lahodnú chuť nových náplní Sladkého programu spoločnosti Lesaffre Slovensko:

Čučoriedková náplň
Marhuľová náplň
Jahodová náplň
Višňová náplň



- náplne vynikajúcej chuti s kúskami ovocia
- dobrá spracovateľnosť
- termostabilita na povrchu i vo vnútri výrobkov
- balenie 11 kg vedro



Slivková náplň
Ovocná náplň slivková
- jemná slivková chuť
- výrazná chuť sliviek



- dobrá spracovateľnosť
- termostabilita na povrchu i vo vnútri výrobkov
- balenie 12 kg vedro



Hotová
lieskovoorechová náplň



- hotová náplň vo forme pasty
- výborná chuť a aróma
- vhodná na výrobu jemného pečiva a cukrárskych výrobkov
- balenie 10 kg vedro



Marhuľová náplň
do šišiek



- náplň vynikajúcej chuti
- prispôbena na výrobu šišiek
- dobrá spracovateľnosť
- balenie 12 kg vedro



Obchodní tým Lesaffre Česko



Eduard Tóth

ředitel obchodu B2B

mobilit: 603 888 485

e-mail: toth@lesaffre.cz



Josef Felgr

vedoucí prodeje – pekárny
(Čechy)

tel.: 311 637 355

mobilit: 606 710 054

e-mail: felgr@lesaffre.cz



Jana Říhová

vedoucí prodeje – pekárny
(Morava)

tel.: 587 419 302

mobilit: 602 358 395

e-mail: rihova@lesaffre.cz



Václav Bureš

pekař – technolog
(kraj Karlovarský, Ústecký,
Liberecký)

tel.: 311 637 654

mobilit: 602 749 553

e-mail: bures@lesaffre.cz



Jan Pavlů

pekař – technolog
(kraj Pardubický, Olomoucký,
Moravskoslezský)

tel.: 587 419 367

mobilit: 606 780 057

e-mail: pavlu@lesaffre.cz



Zdenek Řehák

pekař – technolog
(kraj Zlínský, Jihomoravský,
Olomoucký)

tel.: 587 419 367

mobilit: 606 780 172

e-mail: rehak@lesaffre.cz



Zdeněk Böhm

pekař – technolog
(kraj Plzeňský, Středočeský,
Jihočeský)

tel.: 311 637 654

mobilit: 606 730 319

e-mail: bohbm@lesaffre.cz



Jan Krieger

pekař – technolog
(kraj Liberecký, Středočeský,
Královéhradecký)

tel.: 311 637 654

mobilit: 606 706 512

e-mail: krieger@lesaffre.cz



Lubomír Halaška

pekař – technolog
(kraj Vysočina, Jihomoravský,
Jihočeský)

tel.: 587 419 367

mobilit: 606 727 602

e-mail: halaska@lesaffre.cz



Eduard Tóth

výkonný riaditeľ

tel.: + 421 (0)55/72 01 061-2

e-mail: eduard.toth@lesaffre.sk



Lukáš Janáč

obchodný manažér

tel.: +421 (0)33/55 33 990

mobilit: +421 (0)903 618 828

e-mail: janac@lesaffre.sk



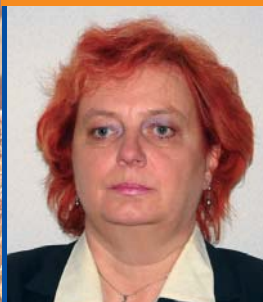
Tamara Szabóová

marketingový pracovník

tel.: +421 (0)55/72 01 061

mobilit: +421 (0)903 256 414

e-mail: szaboova@lesaffre.sk



Erika Karlíkova

obchodný zástupca /technolog
západné Slovensko

tel.: +421 (0)33/55 33 990

mobilit: +421 (0)903 618 063

e-mail: karlikova@lesaffre.sk



Richard Kozár

obchodný zástupca
východné Slovensko

tel.: +421 (0)55/72 01 065

mobilit: +421 (0)903 497 786

e-mail: kozar@lesaffre.sk



Katarína Zemančíková

obchodný zástupca/technolog
stredné Slovensko

tel.: +421 (0)33/55 33 990

mobilit: +421 (0)903 618 003

e-mail: zemancikova@lesaffre.sk



Štefan Tóth

obchodný zástupca/technolog
stredné Slovensko

tel.: +421 (0)33/55 33 990

mobilit: +421 (0)903 618 810

e-mail: sto@lesaffre.sk



Miroslav Keseg

obchodný zástupca/technolog
západné Slovensko

tel.: +421 (0)33/55 33 990

mobilit: +421 (0)903 618 036

e-mail: keseg@lesaffre.sk



Peter Kollár

obchodný zástupca/technolog
východné Slovensko

tel.: +421 (0)55/72 01 065

mobilit: +421 (0)903 269 975

e-mail: kollar@lesaffre.sk

Obchodný tím Lesaffre Slovensko