

vlastovicka

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



**Redukce soli v pečivu
= jak udělat pečivo
zdravější? / strana 22**

**Slávnostné otvorenie inštalácie
tekutého droždia / strana 6**

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

Vyskúšajte naše novinky v ponuke pekárskych zmesí!

Ciabatta zmes

ZMES NA VÝROBU CIABATT, BAGIET A RÔZNYCH DRUHOV PŠENIČNÉHO CHLEBA A PEČIVA

- * rozmanité použitie zmesi
- * dobrá spracovateľnosť cesta
- * výrobky sa vyznačujú výbornou štruktúrou striedky a chrumkavou kôrkou
- * jedinečná chuť a aróma výrobkov



Sójová zmes

CEREÁLNA ZMES NA VÝROBU SÓJOVÉHO CHLEBA A PEČIVA

- * unikátna cereálna zmes s vysokým obsahom sójových otrúb 25%
- * výborná spracovateľnosť cesta
- * zmes obohatená o ovsené vločky, ľanové a slnečnicové semienka
- * vhodná na výrobu žemlí, bagiet, rožkov a toastového chleba



www.lesaffre.sk

Východniar

TMAVÁ CEREÁLNA ZMES NA VÝROBU CHLEBA A PEČIVA S VYNIKAJÚCOU CHUŤOU

- * zmes s obsahom slnečnicových a ľanových semienok, sezamu a vločiek
- * výborná spracovateľnosť cesta
- * použité koreniny dotvárajú jedinečnú chuť a vôňu výrobkov
- * dlhotrvajúca čerstvosť finálnych výrobkov

úvodní slovo úvodné slovo

Pred pár týždňami ma pozval jeden nemenovaný obchodný partner zo susedného Poľska na stretnutie. Hľadali sme vhodné miesto, keďže sme boli od seba vzdialení asi tak 1 000 km. Nakoniec sme sa dohodli na mieste Bešeňová, pretože tam sa konal ich koncoročný seminár obchodného oddelenia a tým, ako sa hovorí, sme zabili dve muchy jednou ranou.

Keď sme sa stretli, moja prvá otázka znela: „Ako sa vám u nás páči?“ Odpoveď bola pre mňa veľmi potešujúca. „Je tu krásne“. No neskôr poznamenal, že je tu s celým obchodným oddelením poslednýkrát. A to ma už až tak veľmi nepotešilo. Na otázku prečo, mi odpovedal, že sa tu cítia ako nejakí votrelci. Nikto sa na nás neusmeje, večer po desiatej nemáme možnosť ísť niekam na pivo, proste služby sú tu na bode mrazu.

Na jednej strane v televízii počúvam informácie o tom, ako naši hotelieri krvácajú, pretože ich navštevuje málo turistov zo zahraničia, ale na strane druhej by ma zaujímalo, čo urobili pre to, aby prišli. Podľa hore uvedeného príbehu vyzerá, že nič.

A to ma trochu mrzí, lebo naozaj máme krásnu krajinu a máme sa čím pyšiť. Ale nepokazme si dobrú náladu a skôr sa tešme na prichádzajúce sviatky, aj keď viem, že pre väčšinu z vás to budú veľmi krušné chvíle.

Prajem vám šťastné a veselé Vianoce a úspešný nový rok 2011.

Eduard Tóth



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

Informácie obsažené v tomto časopise nesmú byť kopírované alebo inak šírené bez souhlasu vydavateľa.

Členové redakčnej rady:

Lesaffre Česko: Michala Hamplová, 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: Vlastovička

Periodicita vydávání: čtvrtletně

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

Číslo a den vydání: 11. číslo, vydáno 20. 12. 2010

Evidenční číslo: MK ČR E 17878

Uzávěrka tohoto čísla byla 10. 12. 2010

obsah

Pekárský kongres Lesaffre Česko... / Společnost Lesaffre Česko podpořila... / Devátý ročník Moravského bikemaratonu se vydal / Jarní soutěž s droždím FALA / Slávnostné otvorenie...

4

tiskové zprávy
tlačové správy

Nová tvář obchodního týmu Lesaffre Česko / Obchodný tím východného Slovenska

7

personalistika

Akcie pre zákazníkov – prehliadka droždiarne, Budapešť / Športové hry Cechu pekárov a cukrářův západného a východného Slovenska

8

o firmě
o firme

Lesaffre Bulgaria – nevelká, odolná a expandující společnost / Red Star

9

představujeme
představujeme

Pekárna Suchdol / La Lorraine / Pekáren Monika / Ján Nagy – Pekáren, s.r.o., Svätá Mária

11

rozhovor

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

19

pekařina
pekárina

Valašský „elixír života“

21

životní styl
životný štýl

Redukce soli v pečivu = jak udělat pečivo zdravější? / Solubl' in – Revolúcia v technológii pekárskych zlepšujúcich prípravkov

22

přípravky

Rademaker, vaše nejlepší řešení v odvětví pekárství – cukrářství a rychlého občerstvení

24

technologie
technológia

Cereální pečivo / Sójové pečivo

26

receptury
receptúry

Postřehy z cest

27

ekonomika

Mikrovlnný ohrev potravin

28

radíme

Soutěžní tajenky

30

zábava

Pekařský kongres Lesaffre Česko – vydařená premiéra



Druhý květnový týden se jistě zapíše do povědomí mnoha majitelů menších i větších pekáren, technologů a dalších zástupců českého pekařského řemesla. Právě tehdy uspořádala společnost Lesaffre Česko první pekařský kongres, který se uskutečnil v hotelu Arnika v malebném prostředí Špindlerova Mlýna v Krkonoších. Kromě odborného programu nabitého novinkami z pekařského oboru čekal hosty i bohatý zábavní program plný hudby, kouzel a tanců.

Kvalitní odborný program

Těžištěm celého pekařského kongresu byl bohatý odborný program, na kterém vystoupili jak zahraniční hosté z filiálek skupiny Lesaffre, tak i čeští odborníci z potravinářského oboru.

Dopolední blok přednášek zahájil náš kolega Laurent Soupiron z francouzské mateřské společnosti Lesaffre International se žhavým tématem udržení a prodloužení čerstvosti balených výrobků. Tématem jeho druhé

přednášky byly neméně zajímavé technologie mrazení pekařských výrobků. Závěr dopoledního bloku patřil Ing. Pavle Humpolíkové, CSc. a její přednášce o značení potravin.

Odpolední část odborného programu zahájili naši kolegové z Lesaffre Austria Ewald Müller a Werner Salaberger s revoluční přednáškou na téma Solubl'in – jedinečná inovace mezi zlepšujícími přípravky. Jedná se o patentovaný inovativní koncept, kdy zlepšující přípravek je dodáván ve vodorozpustných sáčcích ve vysoce koncentrované formě.

S přednáškou nazvanou Hodnocení jakosti pšeničné mouky z hlediska pekařského zpracování vystoupila Doc. Ing. Marie Hrušková, CSc. z Vysoké školy chemicko-technologické v Praze.

Jak správně aplikovat a využívat marketingové nástroje v pekařském odvětví? Odpovědi na tuto i další otázky poskytla přednáška Mgr. Ing. Ondřeje Cedidly z Nestlé Česko a Slovensko.

Odbornou část pekařského kongresu uzavřela přednáška produktového manažera Ing. Ivana Hlineckého o novinkách v sortimentu Lesaffre Česko.

Hudba, tanec a kouzla

Po odborném programu a krátkém odpočinku následoval bohatý zábavní program. O hudební zážitek se postarala revivalová kapela, která ve stylových kostýmech hrála hudbu 70. a 80. let k tanci i k poslechu. Sličné tanečnice okouzly břišními a ohňovými tanci a půlnočním kankánem hlavně pánské osazenstvo. Nad triky a iluzemi kouzelníka Roberta Foxe užasli téměř všichni. Známý imitátor a moderátor Zdeněk Izer provázel celým večerem a svým vystoupením imitujícím známé české i zahraniční zpěváky pobavil všechny hosty kongresu. Ti šťastnější si odnesli lákavé ceny z půlnoční tomboly. O tom, že pekaři se umějí bavit, svědčí i to, že společenský večer skončil až v brzkých ranních hodinách.

Věříme, že první ročník pekařského kongresu naplnil své poslání a pozvaní hosté odcházeli obohaceni

o množství nových poznatků, a to jak odborných, tak i kulturních.



Společnost Lesaffre Česko podpořila kvasnicový Tupperfestival

Poslední červnovou neděli se v Olomouci konal kvasnicový Tupperfestival, jehož hlavním lákadlem byl pokus o zápis do České knihy rekordů v počtu žen zadělávajících kynuté těsto pod širým nebem v mísách na míchání Tupperware. Jak už vyplývá z názvu festivalu, byla společnost Tupperware, světový výrobce plastových kuchyňských víceúčelových nádob a pomůcek, hlavním organizátorem celé akce.

V olomouckém letním kině se sešlo více jak 250 žen i mužů, kteří přišli výše zmíněný pokus o rekord podpořit a aktivně se ho také zúčastnit. Díky nim tak Olomouc získala první zápis do České knihy rekordů.

Jedním z partnerů akce byla také společnost Lesaffre Česko, která na tento pokus věnovala čerstvé droždí Noli a všem účastníkům kuchařku s osvědčenými recepty s tímto droždím. Pro naši společnost je potěšením podporovat podobné akce propagující domácí pečení.

text / Dita Müllerová

foto / Jaroslav Kocián



Devátý ročník Moravského bikemaratonu se vydařil

Již po deváté si v Leštíně koncem srpna dali sraz vyznavači horských kol. A již tradičně mezi nimi nechyběli pekaři a pekařky všech věkových kategorií. Tentokrát na Mezinárodní mistrovství pekařů a cukrářů na horských kolech dorazilo přes 60 závodníků. Své zástupce zde měl i jeden z hlavních sponzorů mistrovství, společnost Lesaffre Česko.

Samozřejmě nechybělo Pekařské depo společnosti Lesaffre Česko, které i pro letošní ročník připravilo útočiště pro závodící pekaře a pekařky. Tradicí se již stala přítomnost zkušeného maséra a soutěž v šípkách o zajímavé ceny.

Modro-oranžové barvy Lesaffre Česko hájili Josef Křížek, Zdeněk Řehák a Zdeněk Böhm. Velice dobře se v závodě jednotlivců umístil Josef Křížek. Dvěma našim zbylým závodníkům bohužel štěstí moc nepřálo.

V kategorii pekařských týmů se nejlépe umístil tým Jizerských pekáren. Kategorii pekař mladší vyhrál Jaroslav Jakubec, Brojo pekáren a pekař starší Jiří Zavadil, Pekárna Lomná. V ženské kategorii pekařka mladší zvítězila Anna Janíková, CERTAS CZ a pekařka starší Simona Macášková, OMEGA CZ. Všem závodníkům gratulujeme!

Děkujeme všem pořadatelům za perfektně zvládnutý závod a v příštím ročníku Mezinárodního mistrovství

text / Tamara Szabóová

foto / archiv Lesaffre Slovensko



pekařů a cukrářů na horských kolech se budeme těšit na setkání v našem Pekařském depu.

Jarná súťaž s droždím FALA

Pre gazdinky, ktoré rady pečú aj súťažia, sme v jarnom období pripravili už v poradí druhý ročník Jarnej súťaže s droždím FALA. Súťaž v trvaní troch mesiacov prebiehala v termíne od 15. marca do 15. júna 2010 a jej pravidlá boli veľmi jednoduché. Stačilo na našu adresu poslať v obálke tri súťažné obaly z droždí FALA a boli ste v žrebovaní. Čím viac súťažných obalok ste zaslali, tým väčšia bola vaša šanca na výhru. Súťažilo sa o praktické ceny od spoločnosti Tescoma:

1. cena:	9-dielna súprava hrncov PRAKTIKA
2. – 3. cena:	jedálenský príbor CHARME
4. – 6. cena:	stojan s kuchynským náradím FUNNY MUMMY
7. – 50. cena:	radlo kombinované UNO

Navyše prvých 500 najrýchlejších súťažiacich od nás získalo pekný darček, a to varešku s logom droždí FALA.

Informácie o súťaži boli zverejnené na našej webovej stránke www.lesaffre.sk, prostredníctvom inzercie v mnohých časopisoch ako Nový čas pre ženy, Slovenka a Dobré jedlo a taktiež aj na letáčikoch v obchodoch.

Zlosovanie sa uskutočnilo 28. júna v našej košíckej pobočke, kde boli za prítomnosti komisie vyžrebovaní výhercovia, ktorým srdečne blahoželáme. Výhercov súťaže a množstvo výborných receptov s droždím FALA nájdete na našej webovej stránke www.lesaffre.sk.



Slávnostné otvorenie inštalácie tekutého droždia

Dňa 10. mája 2010 sa za účasti vedenia a pracovníkov Prvej Bratislavskej Pekárenskej, a.s., Lesaffre (Slovensko, Česko, Maďarsko, International) a Nord IT uskutočnilo slávnostné otvorenie historicky prvej inštalácie tekutého droždia na Slovensku.

Projekt je výnimočný nielen tým, že je prvou inštaláciou podobného rozsahu v strednej Európe, ale aj novým smerovaním, akým sa uberajú technológie a zmysľovanie v najvyspelejších slovenských pekárňach.

Na tomto mieste by sme sa chceli poďakovať nášmu partnerovi – Prvej



Bratislavskej Pekárenskej, a.s., za prejavenu dôveru, ktorú vložili do našich znalostí v oblasti výroby/použitia droždia a technológií a zaželať im tak, ako aj všetkým slovenským

pekárom, ďalší rozvoj s cieľom modernizácie a zefektívnenia výroby.



inzerce
inzerca

Nová tvár obchodního týmu Lesaffre Česko

Na začátku roku 2010 posílil obchodní tým Lesaffre Česko nový pekař-technolog, pan Václav Bureš. Narodil se ve znamení kozoroha, pochází z Kladna, je mu 43 let, je ženatý, má syna Václava a dnes si na něj trochu posvítíme.

Září je Váš devátý měsíc u společnosti Lesaffre Česko. Prozradíte nám, jaké byly začátky?

Začátky byly fajn, hned první dny, kohokoliv jsem ve firmě potkal, každý se na mě usmíval, bavil se se mnou. A je to pořád stejné. Co se práce týče, vím, co se ode mě chce a co mám dělat.

Jací jsou zákazníci v Karlovarském, Ústeckém a Libereckém kraji?

Je jedno, z kterého kraje zákazník je. Každý, kterého jsem oslovil, byl slušný. Obecně mám vztahy se zákazníky dobré, jen na severu to budování vztahů trvá o něco déle.

Prozradím na Vás, že jste se před pár týdny vrátil z dovolené v Bulharsku. Jaká byla?

Dovolená byla vynikající, protože byla s rodinou. Okořeňoval ji hlavně třináctiletý „synátor“ (se kterým jsme pořád blbli – dodává po chvíli). A Bulharsko, když to srovnám s osmdesátými léty, paráda. Perfektní ubytování, strava, místní lidi a ještě jsem se domluvil česky!

Netypická otázka na závěr; co rád děláte ve volném čase?

Rád cestuju, hlavně do hor a lesů, nejraději do Krkonoš nebo na Šumavu, s rodinou zase vylétujeme po českých hradech a zámcích. Taky

mám rád plavání, kolo, prostě jsem rád venku a v pohybu. No a večer občas pívko s kamarády.

Tohle byl ve zkratce Václav Bureš. Děkuje za rozhovor!



Obchodný tím východného Slovenska

V nasledujúcich troch číslach Vlaštovičky by sme vám radi predstavili obchodný tím spoločnosti Lesaffre Slovensko, ktorý sa neustále stará o našich zákazníkov, pravidelne ich navštevuje, predstavuje náš sortiment a poskytuje technologický servis.

Dnes vyspovedáme „nerozlučnú dvojicu“ z východného Slovenska – obchodného zástupcu Richarda Kozára a technológa Petra Kollára. Ako sme sa dozvedeli, obaja páni pracujú v našej spoločnosti už pomerne dlho, od roku 2003.

Peto, Rišo, prezradte nám, čo sa vám na vašej práci najviac páči?

Peto: Moja práca je zároveň mojím hobby. Pekárskemu remeslu sa venujem už od roku 1991. Predtým, než som nastúpil ako technolog do spoločnosti Lesaffre Slovensko, pracoval som ako vedúci výroby v rôznych pekárňach. V každej z týchto pekární som sa veľa naučil, no vždy som sa chcel posúvať ďalej, získavať nové vedomosti a skúsenosti, s ktorými sa teraz môžem podeliť aj s ostatnými pekármi.

Rišo: Na mojej práci sa mi páči to, že som celý deň v pohybe. Sám si organizujem svoj pracovný čas a som v neustálom kontakte s ľuďmi. Uprednostňujem „aktívny pohyb“ pred prácou v kancelárii.

V „pekárine“ sa pohybujete už pomerne dlho, máte svoj obľúbený pekársky výrobok?

Peto: Mojm obľúbeným výrobkom je dobrý moravský koláč. Čo sa týka chleba, uprednostňujem skôr biely.

Rišo: Som klasik a hlavne ráno (úsmev), keď si najradšej pochutnám na poctivom tmavom chlebe. Avšak nepohrdnem ani jemným pečivom, hlavne so slivkovou náplňou alebo s inými ovocnými náplňami.

Ak sa práve nevenujete práci, ako trávite svoj voľný čas?

Peto: Mám rád lesy, viem si v nich oddýchnuť a hubárčenie. Rád relaxujem pri dobrom filme či hudbe.

Rišo: Voľný čas venujem hlavne svojej rodine. Mojou druhou láskou, samozrejme po manželke (úsmev), je gitara a kapela, v ktorej hrám. Ako väčšina ľudí, aj ja mám rád hudbu, hlavne tú metalovú.

Ďakujeme za rozhovor!



Peter Kollár



Richard Kozár

LESAFFRE SLOVENSKO

Pripravte vynikajúce jemné pečivo či lahodné zákusky s našimi novými sladkými náplňami!



ORECHOVÁ PLNKA 30%
NÁPLŇ DO JEMNÉHO PEČIVA S PLNOU CHUŤOU VLAŠSKÝCH ORECHOV

- * sušená orechová plnka
- * obsah orechov 30%
- * vynikajúce chuťové vlastnosti plnky

ČOKONÁPLŇ

NÁPLŇ DO JEMNÉHO PEČIVA S ČOKOLÁDOVO ORIEŠKOVOU CHUŤOU

- * hotová náplň vo forme pasty určená pre ďalšie spracovanie
- * výborná chuť a aróma
- * vhodná na výrobu jemného pečiva a cukrárskych výrobkov

Kontakty: Trnava
tel.: 033/55 33 990
fax: 033/55 33 991
e-mail: trnava@lesaffre.sk

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

LESAFFRE
GROUP

Akcie pre zákazníkov – prehliadka droždiarne, Budapešť



V júni sme pre pekárov z celého Slovenska zorganizovali prehliadku závodu na výrobu droždia v Budapešti. Hoci prehliadka závodu tvorila ťažisko celej akcie, pre pekárov bol pripravený aj bohatý sprievodný program.

Hneď po príchode do Budapešti a ubytovaní nás čakala plavba loďou po Dunaji spojená s obedom. Naši obchodní partneri mali možnosť vidieť množstvo historických a iných zaujímavých miest priamo z lode a zároveň si mohli pochutnať na výbornom obede. Po plavbe loďou nasledovala prehliadka historickej časti centra mesta, ktorá skončila návštevou Baziliky sv. Štefana, najväčšieho rímskokatolíckeho kostola v Budapešti. Večer pri cigánskej hudbe sme si vychutnali v jednej z najstarších typických maďarských reštaurácií Karpátia.

Na druhý deň nasledovala prehliadka výrobného závodu Lesaffre Magyarország, ktorou nás sprevádzala manažérka kvality – Beáta Széllné Bánsky. V závode sme mali možnosť sledovať celkový proces výroby droždia, ktorý začínal rozmnožovaním kmeňových buniek droždia v skúmavkách a končil jeho balením a prípravou na expedíciu. Po



prehliadke sme si dopriali výdatný obed v pivničnej vínnej reštaurácii Borkatakomba. Poslednou zastávkou v Budapešti bolo nákupné centrum Campona, ktorej sa potešila hlavne ženská časť účastníkov zájazdu. Domov sme sa všetci vrátili unavení, no určite obohatení o množstvo nových poznatkov a zážitkov.



text / Tamara Szabóová

foto / archiv Lesaffre Slovensko

Športové hry Cechu pekárov a cukrárov západného a východného Slovenska



Pekné športové sobotné popoludnie sa podarilo zorganizovať dvom pekárskym združeniam na Slovensku, a to Cechu pekárov a cukrárov regiónu západného a východného Slovenska, na ktorých samozrejme nechýbali ani zástupcovia spoločnosti Lesaffre Slovensko.

Športové hry pekárov na západnom Slovensku sa uskutočnili 22. mája v dedinke Pruské a o mesiac neskôr sa 19. júna športový deň pekárov zopakoval aj na východnom Slovensku v mestečku Sečovce. Po úvodnom nástupe a privítaní hostí bol pre malých aj veľkých pripravený bohatý športovo-zábavný program. Dospelí aj deti súťažili v rôznych súťažných disciplínach, nechýbali futbalové turnaje a samozrejme varenie gulášov.

Ďakujeme obom združeniam Cechu za príjemne strávený deň v spoločnosti našich rodín, priateľov, kolegov a obchodných partnerov a dúfame, že sa takto opäť o rok na športových hrách pekárov stretneme.



Tentokrát se vydáme na méně probádaný bulharský trh a představíme vám naši sesterskou společnost Lesaffre Bulgaria.



Lesaffre Bulgaria – nevelká, odolná a expandující společnost

První kontakty bulharského trhu s francouzským droždím se datují do doby před více než 12 lety, kdy byla poprvé dovezena značka Hirondele. Velmi rychle se kvalita droždí přizpůsobila požadavkům bulharského trhu pod novým názvem „Francouzské droždí“. Během deseti let si společnost Lesaffre Bulgaria vybudovala na tamním trhu své jméno prodejem a distribucí čerstvého droždí značky Francouzské droždí, značky Vivo vyráběné filiálkou Lesaffre Magyarország, sušeného francouzského droždí Saf Instant a dále pekařských přípravků pocházejících z filiálky Kvasac v Chorvatsku.

Za celou dobu svého trvání prošla společnost Lesaffre Bulgaria různými etapami vývoje, ale neustále kladla největší důraz na vysokou kvalitu prodávaných výrobků. Po několikaleté se společnost soustředila na rozvoj trhu s droždím a na získání postavení mezi místními hráči a dovozci z Turecka a Ukrajiny. Současně se také soustředila na rozšiřování svého portfolia v rámci pekařských přípravků, pekařských směsí a aktuálně i náplní a přípravků určených pro výrobu jemného pečiva. Od svého vzniku přežila společnost složité přechodné období,

vnější korupční prostředí i konkurenci nízké kvality a ceny. Shoda s cíly a hodnotami Skupiny Lesaffre je velkou výzvou Lesaffre Bulgaria, a proto se snaží podporovat inovační trendy a filozofii poskytování kompletní škály produktů a služeb bulharským pekařům.

Součástí firemních cílů je rovněž podpora vývoje zlepšujících přípravků, jehož skromné začátky se objevily před 5 lety a soustředily se hlavně na nejběžnější bílé pečivo. Od té doby je cílem společnosti neustále rozšiřovat nabídku o produkty určené pro náročnější výrobu speciálních chlebů, mraženého a předpečeného pečiva spolu s vývojem celé škály pekařských směsí. Z důvodu dosažení co nejlepších výsledků v prodeji i používání droždí a pekařských přípravků Lesaffre Bulgaria velmi úzce spolupracuje s ostatními filiálkami Skupiny Lesaffre vybavenými vlastními pekařskými centry a výrobní základnou.

Lesaffre Bulgaria je obchodní společností založenou v roce 1999 a na bulharský trh dodává čerstvé droždí vyráběné ve filiálce Lesaffre Magyarország v Maďarsku, sušené droždí Saf Instant

z filiálky SIL ve Francii a pekařské přípravy z filiálky Kvasac v Chorvatsku.





Od prvého vydania nášho časopisu vám prinášame rubriku Predstavujeme, ktorá je venovaná našim sesterským spoločnostiam. Spoločne sme precestovali niekoľko štátov starého kontinentu, zavítali sme aj do zaujímavej, možno trochu tajuplnej krajiny, Irán, no a dnes sa presunieme za „veľkú mláku“, hoci by si niekto podľa názvu článku skôr myslel, že ideme do niektorej krajiny bývalého ZSSR.

RED STAR



**Vitajte v USA,
vitajte v Red Star!!!**

Všetko sa to začalo v decembri roku 1882, kedy nemeckí prisťahovalci (Leopold Wirth, Gustav Niemeier, Henry Koch) v Milwaukee, v štáte Wisconsin založili liehovar – Meadow Springs Distillery. Keďže nemali dostatok znalostí o tomto dobre sa rozvíjajúcom odvetví, najali si Williama Bergenthala, ktorý v tom čase vlastnil svoj liehovar. Za jeho pomoci v lete 1883 vyrobili prvý barrel whiskey.

Bergenthal mal nielenže skúsenosti s liehovárničtvom, ale taktiež vyrábal vlastné droždie, ktoré predával v Milwaukee, Chicagu a St. Louis. Meadow Springs urobili strategické rozhodnutie pre nasledujúce roky a taktiež vstúpili do droždiarskeho priemyslu. V roku 1885 predstavovala výroba 74 ton a v roku 1886 už 91 ton droždia. O rok na to došlo k zmene názvu spoločnosti na National Distilling Company, k rozsiahlym technologickým

investíciám a k vybudovaniu vlastného laboratória na zvýšenie kontroly kvality produktov.

V prvých rokoch výroby bolo droždie predávané pod niekoľkými značkami: Battle Axe (Bojová sekera), Blue Star (Modrá hviezda), White Star (Biela hviezda), Lion (Lev), no najväčšiu expanziu sa podarilo dosiahnuť so značkou Red Star (Červená hviezda), ktorá sa v roku 1919 stala oficiálnym názvom aj pre samotnú spoločnosť. V dvadsiatych rokoch priemysel s droždím rástol rýchlym tempom, prebiehali investície do vývoja nových technológií, optimalizácie výrobného procesu, modernizácie laboratória a tiež bol spustený pilotný projekt s univerzitou v Madisone, kde bolo zriadené výskumné laboratórium. Pozornosť sa taktiež venovala droždiu po stránke výživovej – obsah vitamínov – pre tú dobu silný marketingový nástroj.

S príchodom druhej svetovej vojny vznikla potreba poskytnúť stravu miliónom vojakov. Čerstvé droždie nebolo pre bojové polia, kde nie je možné zabezpečiť podmienky správneho skladovania a taktiež krátky čas spotreby bol limitujúcim faktorom. Preto

sa Red Star podieľala na vývoji vhodného droždia – aktívneho sušeného droždia. Americkým armádnym kuchyniam bolo dodaných viac než 2 250 ton sušeného droždia, ktoré mohli používať na miestach vzdialených tisíce kilometrov od domova.

V šesťdesiatych rokoch spoločnosť expandovala aj do oblasti korenín / ochucovadiel a v roku 1962 bol pre tento segment prijatý nový názov Universal Foods.

Jedným z míľnikov bol rok 2001, kedy spoločnosť Lesaffre ako svetový líder v oblasti výroby droždia vstúpila do Red Star – vznik Red Star Yeast Company – s cieľom upevniť pozíciu vo výrobe a predaji droždia na severoamerickom kontinente.

Lesaffre Yeast Corporation & Red Star Yeast Company
7475 West Main Street
Milwaukee, WI 53214
www.lesaffreyeastcorp.com



Z počátku zcela mlhavá víze a nulové zkušenosti, poté léta tvrdé dřiny a budování, dnes jeden z nejuznávanějších výrobců a dodavatelů pečiva vysoké kvality v jihočeském regionu – to je pan Ing. Soudek a jeho suchdolská pekárna. Pojďme ho vyzpovídat!



Pekárna Suchdol

Pane inženýre Soudku, můžete nám prosím prozradit něco o vzniku a historii vaší pekárny?

Naše pekárna vznikla jako zcela nová. Činnost jsme zahájili v září roku 1991, takže letos slavíme devatenáct let. V počáteční fázi jsme byli tři společníci, postupem času jsem zůstal sám, ale v posledních čtyřech letech mi s vedením pekárny pomáhá manželka, která se stala mým společníkem. Objekty, v nichž se dnes nacházíme, patřily původně státnímu statku, čili následovala jejich nutná kompletní rekonstrukce. Ve spolupráci s kolegy a především za silné pomoci pana Ing. Smrže jsme hledali odpovídající a nejlépe vyhovující technologie, konečná volba padla na rakouské stroje i pece. V počátcích jsme se soustředili pouze na oblast našeho regionu, tzn. Třeboňska, Suchdolska a Velenic. Samozřejmě, že i objem výroby byl malý, ale ve své době bohatě dostačující k pokrytí veškerých nákladů. Ani my jsme se však nevyhnuli úvěru, který byl v té době navíc podmíněn minimálně devítiletou životností pekárny. Málokdo z nás si tehdy skutečně uvědomoval své závazky, ale nadšení překonalo obavy a v neposlední řadě nám také velmi pomohla poměrně nízká konkurence na trhu, takže

během čtyř let byl úvěr splacen. Já sám nikdy předtím s pekařinou nepřišel do styku a ani nejsem takřikajíc „z oboru“. Jsem původně zemědělec a pracoval jsem na Státním statku Třeboň. Dnes však mohu zodpovědně říci, že za těch devatenáct let jsem si pekařské řemeslo dokonale osvojil.

Byla pro Vás pekařina záměrem či snad dokonce životním snem, nebo to celé přišlo jako blesk z čistého nebe?

Ne! Vůbec nic jsem neplánoval a přiznávám, že to přirovnání k blesku z čistého nebe je více než trefné. Když za mnou kolega, Ing. Smrž, přijel s nápadem postavit a rozjet pekárnu, zíral jsem na něj a nevěděl, zda si v tu chvíli ze mě náhodou nedělá legraci. Měl však mou plnou důvěru a nesmírně nám pomohly i jeho kontakty v zahraničí. V Itálii a Rakousku jsme obhlédli situaci a slovo dalo slovo. Velmi rychle jsem se pro celou věc nadchnul a doposud mě toto nadšení neopustilo.

Jak velká je oblast vašeho působení a máte své vlastní prodejny, nebo se soustředíte čistě na výrobu?

V současné době zásobujeme oblast od Suchdolska, Třeboňska a Českých Velenic až po Veselí

nad Lužnicí a Budějovicí. Vlastní prodejny nemáme. Dříve jsme provozovali dvě, avšak od této cesty jsme zhruba před osmi lety upustili, a v menších oblastech jako je Chlum, to navíc ani nemá smysl. Vytvářeli bychom si tím vnitřní konkurenční prostředí, což rozhodně není naším záměrem a celkově je pro všechny strany výhodnější, věnujeme-li se pouze výrobě a následné distribuci.

Vaší vyhlášenou doménou je kvasový chléb. Můžete nám o něm prozradit něco víc a současně přiblížit i další výrobky a jejich rozsah?

V těchto dnech máme v portfoliu asi 32 pekařských výrobků. Cukrářské produkty nevyrábíme, naším základem je chléb, rohlíky a housky, které zabírají zhruba 55 % celkového objemu výroby. Naš kvasový chléb má určitá specifika – vyrábí se z kvasu a bez jakýchkoliv dalších přísad. Přitom dokážeme zaručit 48 hodinovou trvanlivost. Naš suchdolský kmínový chléb slaví na trhu nemalé úspěchy a stává se doslova trhákem i v obchodech, do kterých je velmi obtížné proniknout. U ostatních výrobků se jedná vesměs o tradiční pekařské produkty, známé i z na-



Ing. Josef Soudek

bídek jiných pekáren, a mohu objektivně říci, že naše kvalita je srovnatelná s nadstandardy i v těchto oblastech. I tady se však snažíme o originalitu a malé inovace – vymýšlíme například nové a netradiční tvary klasických a již známých výrobků.

Dodáváte i do velkých zahraničních obchodních řetězců? Pokud ano, tak jaké jsou vaše hlavní důvody?

V zásadě ne a důvodů je hned několik. Především ten, že nás doposud nikdo neoslovil a z jejich strany ani necítíme zájem. Dalším důvodem jsou samozřejmě i podmínky, které jsou mezi pekaři všeobecně známy. Naopak mezi naše největší odběratele patří český obchodní řetězec Flosman se sítí cca 15 prodejen a dále pak Jednota České Budějovice a Jindřichův Hradec nebo například Lázně Třeboň, které zásobujeme pečivem zhruba z 80% procent. Mimo těchto velkoodběratelů se samozřejmě zaměřujeme na maloobchody a drobné venkovské prodejny.

Jižní Čechy jsou doménou krásné přírody a malebných vesniček, s čímž také úzce souvisí i velký význam turistického ruchu. Jak ho vnímáte, zvláště v období sezóny?

Máte pravdu. Jedná se o období sedmi až osmi týdnů v létě, ve kterém zvyšujeme objem výroby o zhruba 100 % a pracujeme doslova 24 hodin denně po celé dva měsíce. Nutno však dodat, že se tento efekt léta celkově a dlouhodobě snižuje. Tento

fakt způsobuje pravděpodobně nejen finanční situace samotných turistů, ale i faktory jako poměrně nestálé počasí, takže se fixujeme spíše na celoroční a stálé odběratele.

Věnujete se i marketingové stránce věci, nebo spoléháte čistě na vyhlášenou kvalitu vašeho pečiva?

Bez reklamy bychom samozřejmě nebyli schopni fungovat a snažíme se o zviditelnění se všemi dostupnými prostředky. Od reklamy v rádiu a tisku nebo prostřednictvím agrární komory, přes polep vozového parku, stojany a reklamní materiály, až po propagaci značky a výrobků na výstavách a veletrzích. V neposlední řadě také sledujeme průzkumy trhu a zajímají nás ohlasy kupujících na naše pečivo.

Jaké jsou Vaše zkušenosti s kvalitou a kvalifikační úrovní zaměstnanců? Je všeobecně známo, že pekařina je dnes okrajovou záležitostí a nové síly se hledají hůř než jehla v kupce sena.

Kolektiv našich čtyřadvaceti zaměstnanců mohu hodnotit nadmíru pozitivně. Náš tým je výborně sešlá a bude to asi i takovým malým fenoménem. Víte, máme tady u nás takovou dlouhou ulici – Žižkovu, a na ní bydlí asi 80 % zaměstnanců pekárny. Jsou to tedy vlastně sousedé žijící na stejné ulici a chodící do stejné práce a všichni se výborně doplňujeme. Kvalita práce je u nás vysoká, a proto je také odměňována bez nadsázky nadstandardně. Vždyť krom Štědrého dne pracujeme takřka nepřetržitě. I přes relativně malý počet zaměstnanců máme jako jedna z mála pekáren certifikát kvality HACCP. I když jsou některé jeho podmínky striktní, ve výsledném efektu tato norma výborně funguje v rámci chodu a logistiky celé firmy a díky němu jsme schopni nabízet naše pečivo například i do zdravotnických zařízení či hotelů vyžadujících špičkovou úroveň.

Když se dnes ohlédnete zpět na oněch devatenáct let života

s pekárnou, volil byste dnes stejně a pustil se do celé věci znovu?

Tak toto je skutečně velmi těžká otázka. Pravdou je, že jsem si na úplném začátku vůbec nebyl schopen uvědomit, jak dlouhou a těžkou cestu máme před sebou. Dnes jsme již slušně fungující firma, ale počátečních šest či sedm let bylo velmi krutých a měl-li bych se do všeho pustit znovu s vědomím, co vše mě čeká, tak se musím přiznat, že vzhledem ke svému věku již asi ne.

Jak hodnotíte spolupráci se společností Lesaffre a co plánujete do budoucna?

Naše spolupráce a zkušenosti s výrobky Lesaffre jsou teprve na samotném počátku. I přesto však již nyní vnímáme společnost Lesaffre jako značku s velmi silnou tradicí a výborným zázemím, o čemž jsme se skvěle přesvědčili i na letošním povedeném pekařském kongresu. Do budoucna plánujeme rozšíření spolupráce především v oblastech méně nákladových výrobků.

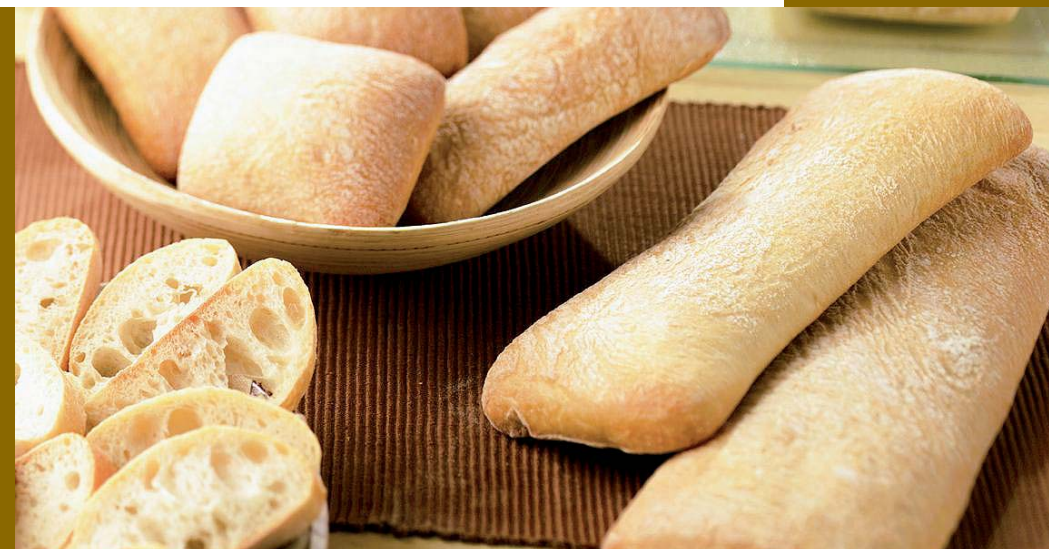
Kontakt:
Pekárna Suchdol
Žižkova 21
378 80 Suchdol nad Lužnicí
E-mail: pekarna.suchdol@tiscali.cz

Uveřejněné názory nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.

text / Igor Kratochvíl

foto / Igor Kratochvíl

Jaké to je být součástí světového gigantu? Existuje recept na úspěch v širokém spektru řetězců? Na tyto a další otázky odpovídá muž s jasnou marketingovou vizí – pan Balík ze středočeské pekárny La Lorraine.



La Lorraine

Můžete nám prozradit něco o vzniku a historii Vaší firmy/pekárny? Byla iniciativa přijít s novým sortimentem, který se dosud na českém trhu neobjevoval, na straně České republiky, nebo zahraničního investora?

Řekl bych, že šlo o přirozený vývoj, v Čechách se objevila poptávka po nových technologiích a know how, zahraniční pekárny zde viděly příležitost a poptávka s nabídkou se tak přirozeně setkaly. Je to logický vývoj pekařiny, která se přizpůsobuje požadavkům největších odběratelů, což jsou obchodní řetězce resp. nadnárodní firmy.



Vaše výrobky jsou u nás dobře známy. Jak velkou oblast či region zásobujete svými produkty a kolik máte prodejen? Máte vlastní prodejny, nebo jdete spíše cestou distribuce předpečených výrobků?

Hlavní region naší působnosti je střední Evropa, ale naše výrobky se dostávají dál přes naše partnery i do zbytku Evropy. Přestože jsou pro nás všechny nové tržní příležitosti zajímavé, primárním zůstává trh český a slovenský. Vlastní prodejny s pečivem zatím nemáme, jedinou výjimkou je náš koncept bagetérií Panos, kde najdete jak čerstvě plněné sendviče tak i základní nabídku pečiva.

Existuje ve vašem oboru velká konkurence? Co podle Vás v naší pekařině rozhoduje: kvalita nebo nízká cena?

Konkurence existuje samozřejmě i v našem oboru. Pokud bych měl generalizovat, řekl bych, že obecně většinou opravdu vítězí cena nad kvalitou. Je to logický důsledek ekonomické krize. Její dopad byl tvrdý především v oblasti gastronomie. Pořád se ale najdou zákazníci, pro které není cena prioritní a kteří dokážou ocenit kvalitní pekařinu.

Zmínil jste ekonomickou krizi. Jak jste ji pocítili?

Nejbolestnější pro nás bylo asi zdražení mouky – základní pekařské suroviny. Dlouho jsme se snažili udržet ceny pečiva pro naše zákazníky na úrovni předchozích let, ale nakonec jsme museli zohlednit zvýšené náklady vstupů do výroby i v cenách našich produktů. Jsem přesvědčen, že krizi pocítil každý podnikatel.

Role marketingu v pekařství bývá údajně podceňována. Jaký je Váš názor na význam reklamy, budování firemní identity a značky v tomto oboru?

Tuzemský spotřebitel se u pekařských výrobků obvykle neorientuje podle značky, ale na základě zkušenosti s konkrétním výrobkem. Navíc většina pekařského zboží se prodává nebalené, „neoznačované“, a výrobce tudíž nemá příliš šancí spotřebitele oslovit. Přesto bych marketing v pekařině rozhodně nepodceňoval, ačkoli možnosti budování povědomí o značce jsou omezené, stále můžeme vůči spotřebiteli komunikovat specifika jednotlivých výrobků, jejich vlastnosti, složení, přínos.



Nabízíte široké spektrum výrobků. Kolik druhů přibližně produkuje?

Výrobků přímo z našeho závodu na Kladně je určitě víc než stovka. Pokud bychom započítali i produkci importovanou ze sesterských závodů v Polsku a Belgii, odhaduji celkovou nabídku na více než 300 druhů.

Výrobky vymýšlíte sami, nebo vycházíte z nějakého globálního plánu, který určuje, co

se bude vyrábět, jak budou produkty vypadat, jaký budou mít tvar...?

Podněty k vývoji mohou přijít od našeho obchodního týmu, výroby i zákazníků. Obecný trend se samozřejmě dá naplánovat, ale jednotlivé výrobky se vždy řeší individuálně.

Jak je to s degustací vašich výrobků? Účastníte se jí přímo, řídíte se nějakou normou, nebo spíše reakcemi klientů na nové výrobky?

Provádíme ochutnávky na vzorku typických spotřebitelů, všechny výrobky také projdou přes interní ochutnávku – tu máme všichni obzvláště rádi – vždy je lepší zhodnotit výrobek z více stran. Ale v praxi to samozřejmě není možné u všech výrobků, protože bychom nedělali nic jiného.

Zaměřujete se čistě na strojovou výrobu?

Máme i ruční výrobu.

A když už jsme u zaměstnanců, jste s těmi svými spokojeni? Jak složité je v dnešní době najít kvalitní, a hlavně kvalifikovanou, pracovní sílu v oboru a regionu?

Se zaměstnanci spokojeni jsme, jinak by pro nás nepracovali. Sehnat pracovní sílu není vždy jednoduché, ale máme velmi schopné personální oddělení, takže situace je vyřešená.

Co říkáte na aktuální BIO boom a jak na něj reagujete? Jak náročné je po technologické a finanční stránce dodržování kritérií?

Faktem je, že výroba bio produktů i celý proces certifikace je velmi náročný. Bio asi nikdy nebude sortiment, který bude pekaře živit, a to i přesto, že tyto výrobky skutečně chutnají lépe, a neplatí to pouze o pečivu.

Podnikání dnes není snadné v žádném oboru. Co je pro vaši branži v dnešní době největší překážkou, brzdou?

Nevnímám žádnou zásadní velkou překážku. Samozřejmě, nic není naprosto ideální, jde spíš o detaily, které se dají vylepšit,

ale nic, co by nás zásadním způsobem brzdilo. Každá překážka je výzvou, abychom ji překonali a postoupili výš.

Jaké jsou Vaše zkušenosti s výrobky společnosti Lesaffre a jak hodnotíte vzájemnou spolupráci? Je něco, co byste změnili, nebo naopak něco, co oceňujete a čeho si vážíte?

Popravdě řečeno, nejsem s dodavateli v přímém kontaktu, ale dle informací, které se ke mně dostaly, jsou vztahy velmi kvalitní, lidé z Lesaffre jsou velmi příjemní a komunikace funguje dobře.

Kontakt:

La Lorraine, a.s.
U Kožovy hory 2748
272 01 Kladno-Kročehlav
E-mail: infocz@llbg.com
Web: www.lalorraine.cz

Uveřejněné názory nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.

Vyhodili ho z banky, keď chcel úver. Úradníci mu hovorili, že je blázon a odporúčali, aby si v zdedenom dome radšej vybudoval piváreň, lebo len tým sa u nich uživí. Ludovít Vavro sa však nevzdal, investoval v Nemecku zarobené peniaze, vybavil si mikropôžičku z eurofondov, no hlavne tisíckami odpracovaných hodín vybudoval spolu s manželkou v obci Rudina pri Žiline jednu z najlepších pekárni na Kysuciach.



Ludovít Vavro – Pekáreň Monika

Keby ste dali na rady rôznych úradníkov, je dnes z vás pán hostinský, máte vlastnú krčmu a zrejme aj pohodlnejší život. Nie je vám niekedy ľúto, že namiesto „tekutého“ chleba produkuje len ten chrumkavý?

Možno niekedy nastali pochybnosti, no neľutoval som to nikdy. Nebolo mi ľahko, keď mi v banke pri vybavovaní úveru oznámili, že som príliš mladý a nikdy nebudem mať na to, aby som ho splatil, ale teraz sa nad tým už len usmievam ako oni vtedy na mňa. K pečeniu ma to ľahalo stále, a keď som sa po babke dostal k domu v Rudine, povedal som si, že tam nemôže byť nič iné ako pekáreň. Medzitým som pracoval v malých i väčších pekárňach v Česku, kde som mal veru rôzne zážitky. Rozbehol som aj jednu pekáreň v Čechách, jej šéf mi potom na oplátku venoval malú pec. No nebyť toho, že som sa dostal do Nemecka, asi by som vlastnú pekáreň nemal.

Čo ste tam robili?

Najprv kuchára a potom som sa ponúkal po pekárňach, aby som nabral nejaké skúsenosti, lebo už vtedy okolo roku 2000 som túžil mať vlastnú pekáreň. Väčšinou ma všade odbili, že nikoho nepotrebujú. Napokon ma zobral

jeden mladý majiteľ, ale len pod podmienkou, že budem preňho robiť zadarmo. Bol však so mnou taký spokojný, že na konci mesiaca mi dal aj nejaké vreckové. Potom mi po polroku zavolať, že im vypadol jeden zamestnanec. Súhlasil som, vybavil mi pracovné povolenie, dával mi asi 2200 mariek v čistom mesačne, čo bol na tú dobu slušný plat. Po návrate domov som sa potom naplno pustil do vlastného podnikania.

U vyučeného kuchára by sme si skôr predstavovali, že si po krôčikoch budete budovať vlastnú reštauráciu a vy ste sa namiesto toho sústredili na trochu odlišnejšiu oblasť podnikania. Čo vás na tom zaujalo?

Fascinovalo ma, aké je pekárstvo jednoduché a v priebehu hodiny už vidíte výsledok svojej práce. Naostro som začínal v spomínanom dome po babke. Rodinu som presťahoval na poschodie a na prízemí som prebúral stenu z bývalej obývačky do spálne. Základ pekárne bol hotový, v spálni sa chlieb váľal a v obývačke piekol. Priestor bol obmedzený, a tak som musel na plochu 8 m² kúpiť za 800 000 Sk najmenšiu pec, aká bola k dispozícii. Jej výrobca sa síce čudoval, na čo mi vlastne bude, keď ne-

mám podchyteného ani jedného odberateľa, aj ja som mal malú dušičku, ale podarilo sa. Pre predajňu už nebolo miesto, ale ľudia z obce si zvykli, zaklopali na dvere a už sme im potom predali to, na čo mali chuť. Najväčšie problémy som mal s hygienikmi, no sľúbil som im, že do dvoch rokov sa z tohto provizória presťahujem. Paradoxne v Nemecku neboli ani zďaleka také prísne normy ako tu. Sľub som splnil ešte skôr, z bývalej šopy u nás na dvore som postavil plnohodnotnú pekáreň na ploche 180 m². Z tých stredne veľkých pekárni v okolí mám asi najmodernejšie vybavenie, za hodinu vyrobíme 350 kusov chleba. Denne pečie-



me 650 kíl tmavého a svetlého chleba a 7 000 kusov rôzneho pečiva, ktoré predávame najviac v našich piatich predajniach, po dve sú v Kysuckom Novom Meste a v Žiline, jedna je u nás v obci. Dodávame ešte síce aj do niekoľkých menších potravín na okolí, ale keďže celkovo sme nemali dobré skúsenosti s malo-obchodníkmi, rozhodli sme sa ísť cestou vlastných predajní.

Ešte pred pár rokmi ste zamestnávali tri desiatky pracovníkov, v súčasnosti ich máte len tucet. Kvôli čomu ste sa rozhodli takto redukovať počty zamestnancov?

Čím viac zamestnancov, tým viac starostí... (úsmev). Raz som jedného nášho šoféra poprosil, aby si pozametal, lebo má špinu v aute a jeho reakcia bola taká, že dal výpoveď. S tým som nepočítal. Potom som musel rozvážať, a tak som nemal čas na pečenie. Práca v pekárni nie je až taká jednoduchá a lukratívna,

ťažko sa hľadajú kvalitní pracovníci. Ak aj niekoho zaučíte, po pár mesiacoch vám odíde a celé to bolo zbytočné, hoci dávam mzdy, ktoré sú vyššie ako v regióne. Celkovo sa už ľuďom chce menej manuálne pracovať. Aj kvôli tomu som zrušil objednávku na murovanú pec a kúpil som radšej automatickú, aby ju mohol obsluhovať aj nezačlenený človek. Kapacitu máme takú, že by sme mohli piecť dvakrát toľko, ale povedali sme si, že menej je niekedy viac. Boli časy, že som pred víkendom robil 18 hodín denne a sám som vtedy ručným sádzaním napiekol až 1 600 kilogramov. Až teraz si uvedomujem, koľko energie ma to stálo. V nedeľu ráno som nevstával ako bežný človek, ale najprv na brucho, potom kolennami dolu a až nakoniec som sa postavil, lebo som sa v posteli nemohol ohnúť.

Spomínali ste, že ste piekli aj v Bavarsku. Skúste porovnať, aké sú rozdiely v chutiach domácich spotrebiteľov a vašich zákazníkov na Kysuciach?

Chute oboch národov sa dosť líšia. Nemci jedia iný, podľa mňa viac umelý chliebik, kde je aj viac „éčok“. Ich žemle sú síce po upečení ozaj chrumkavé, no po obede s nimi môžete rozbiť okno. U nás sú zas ľudia naučení na tukové pečivo, ktoré až tak nemení vlastnosti počas dňa. Presne podľa nemeckého receptu som skúšal vyrábať praclíky, kým tam to je veľmi obľúbené, u nás sa to žiaľ vôbec neujalo. Na Kysuciach sú spotrebiteľia dosť konzervatívni, novinkám veľmi neholdujú, najradšej majú tradičný chlieb a pečivo. Ich chuti dosť pomáha aj zlepšujúci prípravok Magimix Tolerant od Lesaffre, ktorý tam dodávam preto, aby bol chliebik viac nadýchaný a „nespadol“. Odoberám od vás aj sladké plnky, napríklad makové, do ktorej ešte potom dodám vlastné prírody. Vzniknú super plnky, ktoré moji zákazníci zbožňujú.

Nielen ľudia z obce k vám chodia na vašu špecialitu, ktorou je rudinský rožok. Môžete prezradiť recept?

Pečieme ho ako klasický rožok.

Ak mierne nakysne, rozrežeme ho na polovicu, potrieme paradajkovým pretlakom, posypeme oreganom, osolíme, potrieme olejom a zapečieme spolu s plátkom slaniny. Po upečení ho ešte opäť potrieme olejom s troškou cesnaku. Deti si zas veľmi obľúbili osie hniezda so škoricovou, makovou, jablkovou alebo kakaovou plnkou. Zákazníci už dlhodobo oceňujú tzv. domácu chuť našich produktov, výrobný proces je rovnaký ako bol pred 100 rokmi. Snažíme sa čo najmenej pridávať éčka, cereálne rožky nefarbíme melťou a do pečiva ešte stále dávame Diapol. Veľmi populárny je aj náš prírodný kvasový chliebik. Mnohí zákazníci si ho pred dovolenkou objednávajú s tým, že im musí vydržať aspoň týždeň. Vtedy im ho potriem medom alebo mliekom, čo spôsobí, že sa póry v chlebe upchajú a pomalšie tak vysychá. Odkedy podnikám, som ešte nebol na dovolenke. Azda sa mi to teraz už podarí a so sebou si potom zoberiem aj náš chliebik.

Kontakt

Ludovít Vavro – Pekáreň Monika
023 31 Rudina 13, okres Žilina
Tel.: 041/424 11 53
E-mail: pekarenmonika@azet.sk

Uverejnené názory nemusia vyjadrovať stanovisko vydavateľa.

Kúsok od rozľahlých viníc v tokajskej vinohradníckej oblasti sa nachádza obec Svätá Mária. Hoci takáto kombinácia zväčša skôr k tomu, že sa v nej užívajú najmä výrobcovia omšového vína, najväčším zamestnávateľom je tam prvý súkromný pekáreň v okrese Trebišov Ján Nagy. Budúci rok oslaví 20. výročie fungovania svojej úspešnej pekárne, preto sme v jeho kancelárii posadeli pri čerstvom pečive na kus reči.



Ján Nagy – Pekáreň, s.r.o., Svätá Mária

Ste vyučený elektrotechnik, no podľa toho, ako nám zanietane rozprávate o pekárskom remese, máme pocit, akoby ste sa pekárom už narodili. Kedy nastal vo vašom živote ten moment, že ste sa rozhodli skončiť s prácou elektrikára v Kráľovskom Chlmci a dať sa na neisté podnikanie v tejto oblasti?

Inšpirovali ma spomienky na detstvo, predtým mala možnosť každá druhá rodina u nás v obci na dvore pec. My sme neboli výnimkou, keď mama napiekla chliebik, zbehli sme sa ako supy s mojimi súrodencami, aby sme mohli ochutnať čerstvý bochník. Po „nežnej“ revolúcii som si povedal, že je čas na zmenu, a keď som videl, že jediná pekáreň v Kráľovskom Chlmci nestačí ani zďaleka vyrábať toľko, čo ľudia potrebujú a navyše jej výrobky neboli nejaké kvalitné, rozhodol som sa, že pekárom budem aj ja.

V tých časoch však bol problém nielen zadovážiť si kvalitnú pec, ale nájsť aj niekoho, kto by vás zaučil do jej ovládania a to ani nehovoríme, že banky vtedy takmer neposkytovali úvery.

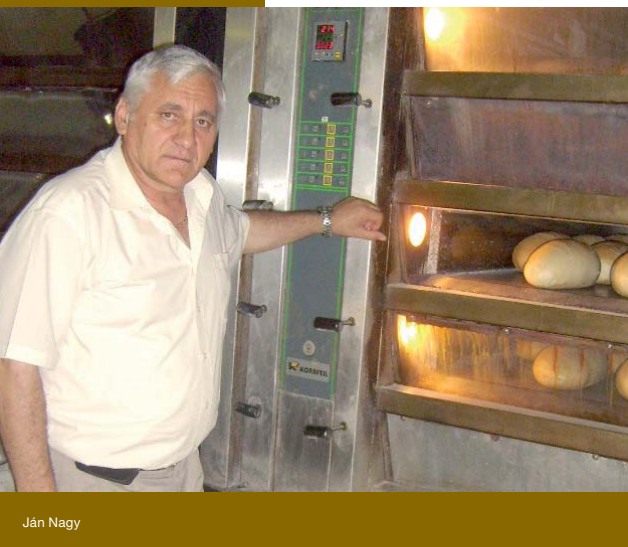
Veď práve, keby som nemal úspory, za ktoré som kúpil jednu vyradenú pec z Maďarska, tak tu

dnes ani nesesídime. Chcel som len vtedajších 200 000 Kčs, skúšal som si síce vybaviť úver v bankách, v jednej som mal aj kamaráta, no zovšadiaľ ma vyhodili. Videl som v novinách článok, že niekde v Tornali kúpil niekto pec z Nemecka a začal piecť chleby. Tak som zobral slivovicu a išiel som aj s kamarátom za ním. Spočiatku to bolo také všelijaké, no keď zistil, že som poľovník, ľady sa hneď prelomili. On mal problémy dostať sa do poľovníckeho zväzu, my sme mu to vybavili a on na oplátku prišiel k nám do pekárne nás na týždeň zaučiť. Potom sa to rozbehlo. Najprv sme vyrábali asi 80 chlebov za hodinu, to ste mali vidieť, ľudia naň stáli aj v 50-metrových radoch okolo hlavnej cesty. Už vtedy bol veľmi kvalitný, zákazníci ho brali aj po 10 – 15 kusov, to ale našťvalo tých, ktorým sa neušlo. Musel som od nich počúvať nadávky, občas som nebol ďaleko k infarktu. No záujem zákazníkov bol hlavným motívom k tomu, aby sme sa rozšírovali a ešte viac investovali do pekárne. A keďže úvery ani vtedy ešte neboli, dávali sme do toho celý náš zisk.

Pôvodne ste chceli vytvoriť rodinnú pekáreň, no dlho vám tento zámer nevydržal.



To ani nemohol, lebo momentálne máme vrátane brigádnikov 45 zamestnancov a keďže nemáme až toľko členov v rodine, musel som už po roku prijímať ďalších zamestnancov. Začínali sme len s rodinnými príslušníkmi, manželka, syn, dve dcéry a ja. Celé noci som nespál, do štvrtej rána som piekol a potom som od piatej vozil chlieb. Zo začiatku sme len skúšali, či sa vôbec udržíme na trhu, tak sme si nemohli dovoliť ani vlastných zamestnancov. Potom som po roku povedal manželke, že takto sa to ďalej nedá, nakúpili sme stroje, nové autá, prijali pekárov a odvtedy pracujem čoraz menej a menej... (úsmev). Začínali sme s dvoma malými aviami na rozvoz, dnes už máme desať. Jediné, čo sme zavrhlí, boli plnoautomatické pece. Teda mali sme ich len na



Ján Nagy

skúšku a hneď sa nám začali ľudia sťažovať, že to nie je také ako predtým. Tak som sa musel výrobcovi poďakovať, lebo spokojnosť zákazníkov je u nás prvoradá.

Základom kvalitného chlebaka je aj múka. Vy ste predtým mali dokonca mlyn, kde ste si sám vyrábali múku. Prečo ste už od toho upustili?

Pôvodná myšlienka bola taká, že si kúpim mlyn a sami si budeme dorábať kvalitnú pšeničnú múku. Najprv to celkom dobre išlo, lenže potom sme zistili, že sa nám to neoplatí. Začali sme spolupracovať s mlynom v maďarskej Kísvárde, čo je asi 30 km od nás. Teraz dovážame maďarskú múku, ktorá je dokonca kvalitnejšia než sme dokázali vyrobiť my. Zvyšné suroviny berieme taktiež z Maďarska, no napríklad droždie a viaceré prísady dovážame z Lesaffre. Pri droždí je to najmä teraz v lete dosť problém, lebo sa môže rýchlo pokaziť. Už sme aj rozmýšľali, žeby sme mohli dávať do výrobkov aj lacnejšie droždie, lenže to máte presne tak ako s múkou. Možno by sme ušetrili pár centov, ale bola by horšia kvalita a ľudia by nadávali. A tak si radšej zoberieme možno drahšie droždie, ale zas máme záruku, že bude prvotriednej kvality. Tým sme vyhrali naše podnikanie. Zákazníci, opakujem zákazníci, nie ja, si pochvaľujú, že naše chleby sa môžu jesť v pôvodnej kvalite aj na 3. alebo 4. deň, lebo sa vôbec netrúsia.

Čo najviac teraz letí na dolnom Zemplíne a v tokajskej oblasti, odkiaľ pochádzajú vaši zákazníci?

Naše výrobky dodávame nielen do predajní v okrese Michalovce a Trebišov, ale už dlhší čas aj do desiatich menších predajní v okolí maďarského mesta Sátoraljaújhely. Keďže u našich južných susedov sa väčšinou pečú také koláčovité, viac vykysnuté chleby, tak tie naše sú tam veľmi dobrým spestrením. Na rozdiel od ich chleba môžu s tým naším zajať aj ťažšiu stravu ako slaninu alebo klobásu, no takisto tam vozíme aj naše sladké a slané pečivo. Slováci majú podobný vkus, no hitom u nás sú najmä v posledných rokoch krájané chlebičky.

Máte aj nejakú špecialitu, ktorú vyrábate len u vás a je známa v širokom okolí?

Ako jediní v celom regióne vyrábame napríklad makovú a orechovú bábovku, čiže tzv. muffiny. Zákazníci si veľmi zvykli aj na sladké šišky, rôzne záviný, orechovú plundru. Zo slaných vecí sa veľkej obľube teší náš nový prírastok v podobe langošov, ako aj tie „staré“ produkty – syrový slimák, škvarkové pečivo alebo pizza. Gro sortimentu však tvoria chleby, tých denne vyprodukuje asi 5 000 ks, dve tretiny z toho sú tmavé. Podotýkam, že máme aj špeciálnych zákazníkov. Tí si zvykli v určitú hodinu vyjsť pred dom, kde sa zastaví náš vodič a každý deň im donesie ich obľúbený druh chleba alebo pečivo.

Mnoho pekárov sa sťažuje, že ich biznis trpí krízou a vlastnou výrobou hypermarketov. Je to aj váš prípad?

Sčasti aj áno, ale veľmi ma to netrápi. Kríza sa až tak neprejavila, trochu nám síce klesol predaj, ale naše hospodárenie to výraznejšie neovplyvnilo. Rozdiel badám len v tom, že ľudia napríklad kúpia nie 900, ale len 500-gramový chlieb. S hypermarketmi nespolupracujeme, lebo majú veľmi čudné zmluvy. Nezoberú od vás veľké množstvá, ale chcú nám dať do zmluvy, že ak im jeden deň nedodáme

chlieb, môžu nám dať pokutu až do 16 600 eur. Ak nám v celej obci vypadne elektrina alebo plyn a my dostaneme väčšiu pokutu, než budú naše celoročné tržby v tomto refazcii?

Mnoho ľudí vo vašom veku je už na dôchodku, no ako pozeráme, vy by ste asi bez svojej firmy nemohol žiť...

Hoci už mám svoje roky, pokiaľ vládzem, chcem aj naďalej riadiť firmu. Fyzicky však už pracovať nebudem, za tie roky som sa narobil dosť... Ešte dohliadnem na to, aby sme dokončili spoločenskú miestnosť, kde budú naši zamestnanci chodiť aj na obedy, no po tých 20 rokoch už chcem viac oddychovať. Na manažérsku prácu mám vo firme „svoje“ tri ženy, ktoré sa tak dobre starajú o prevádzku, že ja už tu vôbec nemusím byť... (úsmev) Mám rád pekné a mladé ženy, a keďže také zamestnávam, pre mňa bude vždy veľká radosť riadiť takúto príjemnú pekáreň. A keď sa budem chcieť odreagovať, vybehnem na poľovačku do nášho revíru. Na posede najľahšie zabudnem na bežné starosti.

Kontakt
Pekáreň Nagy Ján
076 35 Svätá Mária č. 31
okres Trebišov
Tel.: 056/628 43 10
Fax: 056/628 43 11
E-mail: nagy.jan@bodnet.sk

Uverejnené názory nemusia vyjadrovať stanovisko vydavateľa.

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

V dnešním díle bych vám chtěl přiblížit problematiku obohacování neboli fortifikace mouk. Již v předchozích článcích jsem toto téma z části otevřel, ale v následujících řádcích mi dovozte probrat tuto problematiku více dopodrobna.

U mnoha našich zákazníků jsme zaznamenali, že kvalita mouk se tématicky dostává do popředí zájmu mnoha pekařů. Na základě současné kvality mouk někteří dodavatelé pekařských zlepšujících přípravků upravují své produkty, které vám následně dodávají. Firma Lesaffre Česko si je toho vědoma, a pravidelně proto sleduje kvalitu současné produkce našich mlýnů po celé ČR. Na základě těchto rozborů je upravována kvalita našich produktů tak, aby naši zákazníci nezaznamenali výkyvy v kvalitě. Od letošního roku společnost Lesaffre Česko taktéž nabízí fortifikační látky pro mlynáře. Na trh fortifikačních látek přicházíme v porovnání s našimi konkurenty s poněkud jiným konceptem. V současném vývoji pro mlýny je u mnoha našich konkurentů opomíjena skutečnost nízké závislosti mezi alveogramem a pekařským pokusem. Tyto dva rozboru spolu totiž plně nekorelují a při vývoji fortifikačních látek je tedy velmi dobré tyto dva rozboru co nejvhodněji kombinovat. Výše uvedeného postupu se ve vývoji Skupiny Lesaffre plně využívá, a jsme tak schopni docílit maximální spokojenosti jak mlynářů, tak jejich konečných zákazníků. Pokud mlýny, které mají zájem o fortifikaci mouk, kontaktují naši firmu, dostane se jim plného servisu (technologického i vědeckého). Postup ve vývoji fortifikačních látek mi dovozte popsát v několika bodech:

1. Prvotní schůzka se zákazníkem a definování problému, který je potřeba vyřešit (mouka je energeticky slabá, nízká stabilita, neuspokojivé charakteristiky lepku, problémy s pádovým číslem aj...).
2. Kontrola technického zázemí



zákazníka – získání technické dokumentace mikrodávkovací. Na základě technických vlastností mikrodávkovací je navrženo a zákazníkem odsouhlaseno dávkování fortifikačního přípravku.

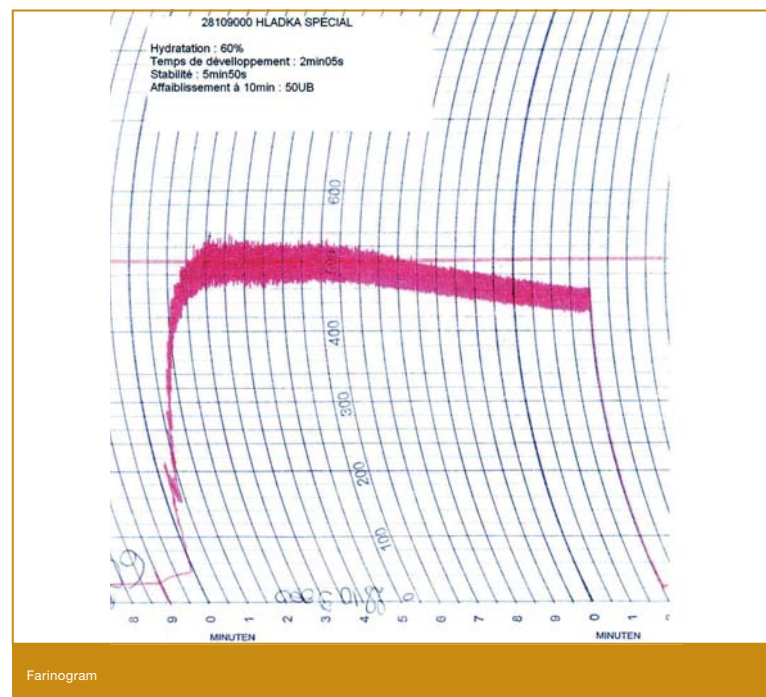
3. Následuje odběr prvotních vzorků, typů mouk, které mají být upraveny.
4. Následují reologické rozboru mouk (alveografické a farinografické rozboru).
5. Na základě reologického rozboru je navrženo prvotní složení fortifikačního přípravku.
6. Ověření správnosti složení fortifikačního přípravku reologickým rozbohem.
7. Následují pekařské pokusy za účelem zjištění jeho vlivu na pekařskou výrobu.
8. Pokud nedorazí k získání uspokojivého výsledku v průběhu pekařského pokusu, dojde k jeho další úpravě, dokud nebude zákazník spokojen.
9. Následuje pozvání zákazníka do našeho BC v Olomouci, kde dojde k předvedení

navržených variant (včetně cenových kalkulací) fortifikačních přípravků při pekařském pokusu. Zákazník je seznámen s vlastnostmi takto upravené mouky a je mu dáno doporučení jak se chovat k takto upravené mouce. Zákazníci daného mlýnu by tedy měli být seznámeni s účinkem takto upravené mouky a mělo by jim být dáno doporučení, jaké přípravky používat.

Nechtěl bych, aby z posledního bodu vyplývalo, že přes mlynáře chceme prosazovat naše vlastní přípravky. Pekař by pouze měl vědět, že např. pro tuto sklizeň není vhodné používat sladové přípravky atd.

Zákazník je u firmy Lesaffre na prvním místě a při vývoji fortifikačních přípravků pro mlynáře je každý jednotlivý mlýn brán jako samostatná jednotka. U naší společnosti se tedy nestane, že naprosto stejný přípravek budou používat mlýny po celé republice.

Pokud se mlynáři rozhodnou k používání fortifikačních látek, dochází jednoznačně k navýšení kvality vyráběné mouky a ke zvýšení spokojenosti konečného spotřebitele. Co bych také chtěl zdůraznit, je skutečnost, že vývoj pro vás, naše zákazníky, probíhá v ČR a dochází tedy k plnému pochopení problematiky mlynů, potažmo pekáren. Jak jistě víte, naše společnost se taktéž zabývá vývojem zlepšujících přípravků pro pekaře a přesně tedy víme, jak má mouka pro pekaře vypadat, jaké má mít vlastnosti. Doufám, že vás tento článek zaujal a budete nás se svými dotazy kontaktovat.



Farinogram

inzerce
inzerca

LESAFFRE SLOVENSKO

BYŤ S NAMI SA OPLATÍ
AJ V ROKU 2011. VIAC INFORMÁCIÍ
V PRILOŽENOM LETÁKU!

MS 2011

LESAFFRE ČESKO

BYŤ S NAMI SE VYPLATÍ
I V ROCE 2011. VÍCE INFORMACÍ
V PŘILOŽENÉM LETÁKU!
MS 2011

Slivovice patří k nejoblíbenějším alkoholickým nápojům v České i Slovenské republice. Řadu příznivců má i v Bulharsku, Chorvatsku či Srbsku. Společným základem pro tento populární mok jsou švestky alias slivky, které daly celému nápoji svůj název. V obchodech můžete narazit na tzv. řezanou slivovici, která obsahuje okolo 40 % alkoholu. Klasická domácí verze obsahuje přibližně o 10 % alkoholu více.



Valašský „elixír života“

Kvalitní slivovice při nalití do sklenice tzv. prstýnkuje (vytváří drobné praménky kondenzujícího alkoholu stékající zpět do sklenice). Kvalita slivovice se dá kontrolovat i promnutím mezi palcem a ukazováčkem ruky, kdy stupeň drhnutí (odporu) tekutiny mezi prsty také charakterizuje ovocný obsah, a tím i její kvalitu. Patříte-li mezi milovníky folklóru, nemělo by vaší pozorností ujít jihomoravské Slovácko. Kromě tradičního masopustu se tu totiž schází i milovníci slivovice na košty tohoto destilátu i rozličných vín.

Léčivé účinky a kulinářské tipy „Slivovica je lék“

Legenda o léčivých účincích nejsou přehnané. V přiměřeném množství má slivovice pozitivní vliv na rozšíření cév a spalování tuků, pomáhá při chřipkách, nachlazeních a na oční a ušní choroby. Slivovicové obklady tiší bolesti kloubů.

Protichřipkový elixír

Pokud vás po ránu zabolí v krku, stačí smíchat 0,5 dcl slivovice se stejným množstvím citrónové šťávy a 0,4 dcl medu. Směs na mírném ohni zahřejte, důkladně promíchejte a vypijte, ovšem ale jen za předpokladu, že se záhy nechystáte usnout za volant.

Ledová i horká slivovice

Netradičním servírováním slivovice můžete překvapit i hosty. V létě jim můžete připravit slivovici s nádechem malin. Stačí smíchat 3 centilitry slivovice se stejným množstvím malinového sirupu. Podle chuti dolijte sodovkou a podávejte vychlazené společně s kostkami ledu. Pokud navíc přidáte i ovocný salát, originální party pohoštění je na světě. Slivovice vás sice v zimě zahřeje sama o sobě, máte-li ale chuť na něco neobvyklého, vyzkoušejte kombinace destilátu s mlékem. Potřebať budete 15 centilitrů mléka, 5 centilitrů slivovice, 5 gramů čaje a několik lžiček medu. Vše svařte a vychutnávejte si teplý nápoj.

Rychlá pomoc i večere

Slivovici můžete využít i v kuchyni. Pokud toužíte po rychlé a exotické večeři, vypeckujte švestky, omyjte je a ponořte do slivovice na čtvrt hodiny. Poté každou zvlášť zabalte do slaniny a upevněte špejli. Pokrm opatrně zprudka opečte na pánvi a podávejte. Jestliže nemáte zrovna chuť na kulinářské experimenty, může vám slivovice přijít vhod v případě nepříjemných ústních problémů. Potření destilátem může fungovat jako první pomoc v případě aftů či oparů.



Ze zkušeností zasloužilých píjáků slivovice:

„Slivovica v malých dávkách se může konzumovat v jakémkoliv množství. To je nutno předeslat. Ovšem pro některé jedince může mít vypití středního množství slivovice překvapivé následky. Umělec často navštěvuje múza. Někteří skladatelé bez kalíšku nenapišou ani notu. Hlupáci propadají bludu o vlastní genialitě. Dělníci a rolníci mívají často halucinace, v nichž se vžívají do rolí bohatých a mocných. I škaredé ženy začnou být krásné (užívat ji ale musí chlap). O to horší bývá potom vystřízlivění. Slabší jedinci by proto neměli pít slivovici vůbec, protože po ní často potupně vrhnou.“



Mnoho našich zákazníků jsme již v minulosti mohli přesvědčit o skutečnosti, že společnost Lesaffre je schopna nabídnout řadu inovativních produktů. Jedním z ožehavých témat v západní Evropě je redukce soli v potravinách obecně. Toto téma se stalo celosvětově řešeným problémem a mnoho uznávaných odborníků se tímto tématem vážně zabývá.

Redukce soli v pečivu = jak udělat pečivo zdravější?

Společnost Lesaffre si taktéž uvědomuje závažnost civilizačních chorob (obezita, vysoký krevní tlak, cévní mozkové příhody aj.), a proto došlo k vývoji přípravku Gustal, který napomáhá v jejich řešení.

Gustal je aktivní přípravek napomáhající řešit redukci soli v pečivu v rozmezí od 25 do 30 % z původní dávky soli. Přípravek Gustal exkluzivně kombinuje vlastnosti deaktivovaného pšeničného kvasu, extraktu z droždí a slunečnicového oleje. V kombinaci s přípravkem nebo směsí nabízí dvě základní výhody:

1. Pekaři nemusí měnit své technologické postupy
2. Vytváří unikátní aroma v pečivu

Vědecké oddělení skupiny Lesaffre vyvinulo Gustal za účelem splnění oficiálních doporučení vydaných AFSSA (Francouzská agentura pro potravinovou bezpečnost) co se týče civilizačních chorob souvisejících se spotřebou soli ve formě pečiva. Jedná se o inovativní produkt, který je patentován společností Lesaffre.

Bez dopadů na vlastnosti těsta a pečení

Jak jistě všichni pekaři vědí, sůl je nezbytná k získání větší stability těsta a stabilnější lepkové struktury. Redukce soli na jistou míru by mohla vést ke zvýšení lepivosti těsta, zhoršení zpracovatelnosti aj. Pokud však dojde k nahrazení soli v podobě našeho přípravku Gustal, k výše zmiňovaným potížím nedochází. Přípravek Gustal tyto neduhy eliminuje na 100 % a po stránce fyzikálních vlastností těsta je plnohodnotnou náhradou soli.

Princip Gustalu

V každé buňce droždí jsou obsaženy AMK (např. kyselina glutamová) a minerální látky. Sušený pšeničný kvas působí na rozrušení buněčné struktury kvasinek, a tím dojde k uvolnění AMK a minerálních látek do volného prostředí, kde jsou v této unikátní kombinaci schopné plnohodnotně nahradit slanou chuť chloridu sodného. Vše je tedy založeno na droždí a pekařský produkt vyrobený z tohoto přípravku napomáhá řešit řadu výše zmiňovaných civilizačních chorob.

V současné době je denní doporučená dávka příjmu soli stanovena na 5 – 6 g NaCl.

V ČR dochází v současnosti až k dvojnásobnému překročení této hranice, což je bráno řadou výživových odborníků jako alarmující číslo. Podstatnou část příjmu soli ve stravě tvoří právě konzumace chleba a pečiva, a proto snížení obsahu soli v chlebu a pečivu do značné míry přispěje k celkovému snížení příjmu soli, a tím i k řešení obezity, vysokého krevního tlaku a kardiovaskulárních chorob, které trápí značnou část populace ve vyspělých zemích.

Pro řadu pekařů by Gustal mohl být příležitostí, jak zaujmout na trhu a stát se jedinečným!!!

Pro více informací o tomto produktu nás neváhejte kontaktovat.



V minulých číslech sme vám predstavovali jedinečný koncept Solubl'in vyvinutý spoločnosťou Lesaffre International. Ide o vysoko koncentrovaný zlepšujúci prípravok v práškovej forme, ktorý sa dávkuje prostredníctvom dispenzora vo forme roztoku v množstve 1 % na múku.



Solubl'in – Revolúcia v technológii pekárskych zlepšujúcich prípravkov

Koncept Solubl'in bol vyvinutý pre priemyselné pekárne a po jeho úspešnom uvedení na trh spoločnosť uvažuje o jeho prispôbení aj pre malé a stredné pekárne. Tento koncept priniesol pre pekárov niekoľko výhod. Tu sú aspoň niektoré z nich:

- » Úspora skladovacích priestorov (1 paleta bežného prípravku = 30 kg Solubl'inu).
- » Úspora pracovnej sily v pekárni.
- » Nulová prašnosť.
- » Nulové riziko vniknutia cudzieho predmetu do dieže.
- » Lepšie zapracovanie prípravku do cesta.
- » Výrazná úspora surovinových nákladov.
- » Presnosť dávkovania.

V dnešnom čísle vám prinášame krátky rozhovor s naším prvým zákazníkom, ktorý začal využívať výhody konceptu Solubl'in. O skúsenostiach s jeho používaním sa s nami podelil p. Maxa – výrobný riaditeľ Hradeckej pekárne.

Mohli by ste nám v krátkosti priblížiť vašu spoločnosť?

Hradecká pekárň, s. r. o., bola založená 1. novembra 1994. Hlavnou činnosťou je výroba pekár-

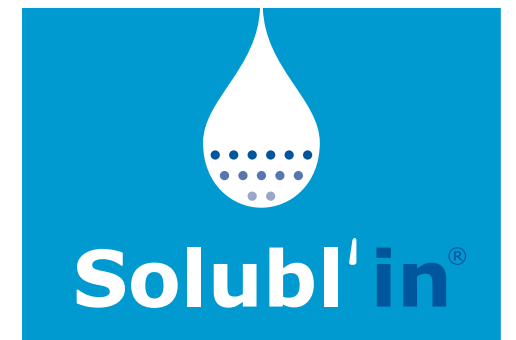
ských a cukrárenských výrobkov. Pre spoločnosť pracuje cca 380 zamestnancov, ktorí denne zabezpečujú kvalitu a bohatý sortiment všetkých našich výrobkov za priaznivé ceny. Zárukou kvality je predovšetkým vysoká úroveň hygieny, laboratórna kontrola a v neposlednom rade dôkladný výber používaných surovín. Počas celej existencie firmy sa nám podarilo niekoľkonásobne rozšíriť sortiment výrobkov, hlavne o program zdravej výživy. Pečivo z Hradeckej pekárne je populárne nielen na území Královohradského a Pardubického kraja, ale aj v iných regiónoch.

Ako dlho už používate Solubl'in?

Koncept Solubl'in používame už jeden celý rok.

Čím vás tento koncept zaujal a prečo?

Tento koncentrovaný prípravok nás zaujal hlavne dávkovaním do cesta vo forme roztoku – používame totiž zariadenie dávkujúce suroviny v tekutej forme. Ďalšie vlastnosti, ktoré nás zaujali, sú jednoduchá manipulácia a rýchla príprava roztoku.



Do akej výroby používate Solubl'in?

Používame ho do bežného, ale aj do jemného pečiva.

Ako reagovali vaši pekári na zmenu prípravku?

Dobre. Použitie Solubl'inu neznamenal pre nich žiadne skomplikovanie práce.

Ako sa prejavilo použitie Solubl'inu na surovinových nákladoch?

Pozitívne, vykázali sme veľkú úsporu oproti použitiu iných prípravkov.

Ďakujeme za rozhovor.

Rademaker, vaše najlepšie riešenie v odvetví pekárstva – cukrárstva a rýchleho občerstvenia

Rademaker, ako globálny dodávateľ potravinárskych zariadení a priemyselných pekárenských systémov, sa stal v úzkej spolupráci so svojimi zákazníkmi rešpektovanou značkou, ktorá je známa na celom svete. Svojím 30-ročným pôsobením v odvetví pekárstva, cukrárstva a rýchleho občerstvenia vás naša spoločnosť presvedčí, že môže byť vaším najlepším partnerom inovácií tak v technickej, ako aj v technologickej oblasti.

Spoločnosť Rademaker vám poskytne najefektívnejšie a tým aj najhospodárnejšie riešenie na výrobu vašich výrobkov podľa vašej požadovanej kvality.

Uvádzame niekoľko príkladov najnovšieho vývoja, ktorý spoločnosť Rademaker môže ponúknuť.

Linka Crusto Bread je dobre známe riešenie na stužovanie cesta pre rôzne výrobky, ako sú bagety, ciabatta, hriankovací chlieb, samostatné bochníky a ešte mnoho ďalších druhov chleba. Spoločnosť Rademaker vyvinula pre túto veľmi flexibilnú výrobnú linku množstvo nových modulov, ktoré linku Crusto Bread ešte viac robia výnimočne univerzálnym riešením na výrobu chlebových výrobkov. Medzi tieto vývojové trendy patrí Systém na stužovanie cesta bez tlaku, Spodný posyp a Vstrekovacia linka na bagety.



Systém na stužovanie cesta bez tlaku

Tento nový systém na stužovanie cesta bez tlaku spoločnosti Rademaker funguje bez vytlačacieho lisu. Cesto sa vďaka tomuto systému delí na kontinuálny plát

cesta bez poškodenia štruktúry lepku alebo vytvárania voľných úsekov v štruktúre cesta.



Spodný posýpač

Spoločnosť Rademaker vyvinula spodný posýpač s cieľom zvýšiť stále narastajúcu rôznorodosť výrobkov vyrábaných na linke Crusto Bread. Tento modul zvlhčuje a na spodnú stranu kusov cesta (chlieb) rovnomerne rozsieva semienka a chlebovým výrobkom tým dáva úplne novú dimenziu.



Vstrekovacia linka na bagety

Spoločnosť Rademaker vyvinula v reakcii na vysoké požiadavky trhu úplne nový a unikátny stroj na výrobu bagiet a pistoliet s maslovou plnkou (cesnaková príchuť). Na trhu už bola s nadšením uvítaná vstrekovacia linka na bagety, ktorá dokonale rozširuje

sortiment výrobkov u mnohých zákazníkov, ktorí používajú zariadenia Crusto.

Hoci naše vývojové oddelenie venovalo linke Crusto veľkú pozornosť, nikdy nezabúdame na naše ďalšie dôležité zariadenia, ako sú stroje pre croisanty. Aj v tejto oblasti vieme trhu ponúknuť nové, inovačné riešenia, ako napríklad nové zariadenie na ohýbanie a stláčanie croisantov a vývoj skutočne miniatúrneho croisantu.



Zariadenie na ohýbanie a stláčanie croisantov

Toto nové zariadenie na ohýbanie a stláčanie je navrhnuté tak, aby sa dali vytvárať dokonale ohnuté a stlačené croisanty, na ktoré bola podaná patentová prihláška, avšak patent zatiaľ nebol udelený. Toto nové ohýbacie zariadenie spoločnosti Rademaker definitívne poslalo do minulosti manuálne ohýbanie a automaticky vyrábané croisanty (rovné). Proces ohýbania croisantov je vďaka tejto revolučnej technológii tiež automatizovaný. Toto riešenie zaručuje okrem obrovskej úspory nákladov aj trvalo vytvarovaný croisant vo vysokej kvalite.

Za zariadením na automatické ohýbanie sa môže tiež nainštalovať zariadenie na stláčanie. Toto zariadenie stláča hroty croisantu do seba navzájom. Špeciálne, ľahké nelepivé hlavice, ktoré sa ľahko pohybujú po výrobkoch s rôznymi rozmermi, stláčajú spolu ramená croisantu. Ďalšou výhodou tohto zariadenia je automatické polohovanie výrobku.



Minicroisant

Minicroisant je jedným z veľkých vývojových trendov spoločnosti Rademaker. Spoločnosť Rademaker dokáže vyrábať minicroisanty s hmotnosťou 10 gramov po upečení a tým spĺňa požiadavky trhu na „jednohubkové“ výrobky. Stále pokračuje vývoj dokonca ešte menšieho croisantu.

Spoločnosť Rademaker okrem toho, že trh poskytuje nástroje na inovácie, tiež myslí na pohodlie užívateľa pri používaní týchto zariadení. Spoločnosť Rademaker prichádza s bezdrôtovým diaľkovým ovládaním a systémom na automatickú dodávku múky.

Bezdrôtové diaľkové ovládanie Rademaker

Toto zariadenie je vybavené všetkými funkciami a možnosťami pevnej obrazovky s núdzovým zastavovacím tlačidlom

umiestneným na paneli pre diaľkové ovládanie, ktoré spĺňa nové bezpečnostné predpisy 2010. Obsluha sa môže teraz pohybovať okolo výrobnéj linky a súčasne sledovať cestu. Pri zmene nastavení môžete ihneď vidieť výsledok. Tento bezdrôtový diaľkový ovládač je tiež jednoduchý na údržbu. Okrem toho šetrí čas a už nebudú žiadne zbytočné straty cesta.

Systém na automatickú dodávku múky

Preosievací stroj spoločnosti Rademaker môže byť teraz vybavený systémom na automatické privádzanie múky do posýpačov múky. Na tomto stroji sú namontované zásobníky na múku s objemom približne 30 litrov, závitníkový dopravník (skrutkovnica) a smer vyrovnávania sa môže spojiť s centrálnym automatickým plniacim systémom. Posýpač múky sa vďaka tomu nemusí tak často plniť a jeho rovnomerným plnením sa preto vytvára pravidelnejší vzor múky. Posýpač múky je ľahko prístupný z bočnej strany. Množstvo múky sa dá okrem uvedeného systému jednoducho meniť aj na posýpači.

Spoločnosť Rademaker s hrdosťou uvádza tieto novovynuté výrobky na trh. V tomto článku sa samozrejme uvádza len krátke predstavenie týchto nových vývojových trendov. Na zisťovanie však toho stále zostáva veľa a spoločnosť Rademaker by vám rada a ochotne poskytla všetky potrebné informácie. Preto uvádzame naše kontaktné údaje:

Rademaker BV
P.O. Box 416
4100 AK Culemborg, Holandsko
Tel. číslo: 003 1345 543 543
Fax: 0031 345 543 590
E-mail: office@rademaker.nl
www.rademaker.nl

Rademaker Slovakia, s.r.o.
Šebešťanová 259
017 04 Považská Bystrica
Tel. číslo: 00421 42 4321 200
Fax: 00421 42 4260 395
e-mail: office@rademaker.sk
www.rademaker.sk



Cereální pečivo

RECEPTURA	Surovina	Hmotnost v kg	Dávka v % na množství mouky
	Cereální směs tmavá	1,50	15,00%
	Pšeničná mouka T650	10,00	100,00%
	Droždí	0,35	3,50%
	Olej	0,30	3,00%
	Sůl	0,20	2,00%
	Voda	6,50	65,00%
Celkem		18,85 kg	

POSTUP VÝROBY	Mísení	3 + 5 min.
	Teplota těsta	27 – 28°C
	Zrání těsta	15 min.
	Dělení	60 g
	Odpočívání	10 min.
	Tvarování	pečivo
	Kynutí	45 – 55 min. / 32°C / 75%
	Pečení	10 – 13 min. / 230 – 240°C

Cereálie jsou hlavním zdrojem sacharidů, které představují nejběžnější „palivo“ pro organismus a u všech lidských kultur tvoří

hlavní složku výživy. Pro sportovce a osoby s velkým fyzickým výdejem mohou představovat nejhojnější složku potravy. Lidé s malým fyzickým výdejem by měli jíst nejvíce zeleniny, protože nepotřebují tolik sacharidového „paliva“ z cereálií. Cereálie obsahují i značné množství vitamínů, minerálních látek, vlákninu, vitamíny B1, B2, E, draslík, hořčík, železo, vápník, rostlinné bílkoviny a mnoho dalších cenných živin, které jsou důležité pro lidský organismus. Cereálie jsou prospěšné pro naše tělo tím, že podporují trávení a čistí střeva (čistá střeva jsou více odolná před tvorbou rakoviny). Při optimální denní spotřebě, která se pohybuje okolo 30 gramů, cereálie pomáhají snižovat hladinu cukru, cholesterolu a udr-

žovat tělesnou hmotnost. Tím nepřímo chrání srdce a působí preventivně před řadou civilizačních chorob. Cereální výrobky je ideální kombinovat s těmi mléčnými v jakékoliv formě, například s jogurtem nebo mlékem.



Sójové pečivo

Už desiatročia sa o nej hovorí ako o mimoriadne zdravej potravine, avšak aj tak nás svojimi zázračnými účinkami prekvapuje každý deň. Odborníci si ju nevedia vynachváliť a gurmáni im dávajú za pravdu. Pochádza z Ďalekého východu, kde ju pestujú už

stovky rokov. Sója a jej produkty sú na celom svete známe ako potraviny s vysokou výživnou hodnotou a výbornými zdravotnými účinkami.

Sója je zdrojom kvalitných bielkovín, vitamínov skupiny B, minerálov ako vápnik, železo (obsahuje viac vápnika ako mlieko a mliečne výrobky a viac železa ako hovädzia pečť či špenát), ďalej obsahuje fosfor, horčík, meď a zinok; je zdroj kvalitných tukov – nenasýtených mastných kyselín, zdroj vlákniny a lecitínu. Ideálna kombinácia obsahu bielkovín, minerálnych látok a kyselín v sójových bôboch napomáha v prevencii pred mnohými ochoreniami.

Pravidelná konzumácia sóje:

- » predchádza rakovine (účinne znižuje riziko vzniku takmer všetkých druhov rakoviny),
- » chráni srdce a cievy (znižuje celkovú hladinu cholesterolu v krvi),



- » zvyšuje mineralizáciu kostí (bielkoviny sóje znižujú stratu vápnika, zvyšujú hustotu kostí a ich mineralizáciu),
- » poskytuje nášmu organizmu najkvalitnejšie bielkoviny na svete (obsahuje všetky esenciálne /nevyhnutné/ aminokyseliny v dostatočnom množstve a výbornom vzájomnom pomere).

RECEPTURA	Surovina	Hmotnost v kg	Dávka v % na množstvo múky
	Múka	100	100%
	Sójová zmes	17	17%
	Droždíe	4	4%
	Sól	2,2	2,2%
	Milla Soft	1,5	1,5%
	Magimix Universal	0,5	0,5%
	Voda	65	65%
	Celkom	190,2 kg	

POSTUP VÝROBY	Miesenie pomaly	3 min
	Miesenie rýchlo	6 min
	Teplota cesta	28 °C
	Zrenie cesta	15 min
	Delenie	80 g
	Kysnutie	45 min / 35°C / 75%
	Pečenie	13 min / 260°C

Cestuji často a stále ještě mě to baví. Cestuji hlavně služebně; s rodinou jen málo, protože jednak jsou děti zatím malé a je jim vcelku jedno, kde jsou, a jednak jsem rád doma alespoň o víkendu. V životě jsem neopustil Evropu, zato v jejím rámci už jsem byl skoro všude. Chci se podělit o pár postřehů z cest.



Postřehy z cest



Tak třeba v Chorvatsku jsem v poslední době získal dojem, že jsme museli kdysi žít spolu. Když se „cvrček cvrká“ chorvatsky řekne „cvrčak cvrčí“, není to náhoda. Kdysi dávno jsme byli jeden kmen a pak jsme se z nějakých mně neznámých důvodů rozešli; škoda, že k moři šli Chorvati a ne my, protože počasí tam mají prostě lepší. A nejenom to. Taký mají lepší dálnice. Postavili je rychle a dneska se v Chorvatsku přesunete z jednoho konce země na druhý svižně a pohodlně, pokud tedy nestojíte v koloně Čechů a Slováků jedoucích (vlastně popojíždějících) k moři. Taký tam mají zatraceně dobré jídlo, po kterém se netloustne. Nejsou to ale jen ryby a mořské plody, ale Chorvati umějí ugrilovat skoro všechny savce takovým způsobem, že nemáte nikdy dost. Pivo je slušné, ale nemůžou být dobří úplně ve všem. Plzeň je prostě Plzeň (příznivci jiných značek mi prominou).

Zato Bulhaři jsou poněkud jinde než my. Oheď jsem jel ze sofijského letiště taxíkem do centra; vyjednat cenu za odvoz byla kovbojka, která předčila devadesátá léta v Praze. Původní nabízenou cenu jsme srazili o 80 %. Taxikář nám během cesty ukázal nové nákupní centrum s gestem, kterému se nedalo nerozumět: koukej cizinče, jak jsme rozvinutí. Nechtěl jsem mu říkat, že u nás je takových center 500. Jednak se nerad vytahuju, jednak mluvil jenom bulharsky a tímhle jazykem zase nemluvív já. Když jsme se cestou úspěšně vyhnuli mnoha dírákům v asfaltu, získával jsem na sebevědomí. Ostatně, mít firmu na plastová okna a zateplování fasád paneláků, zakládám právě v Sofii pobočku. Následujících 10 let tam bude zatraceně co dělat. Ptal jsem se naivně kolegů, kteří do Bulharska jezdí pravidelně a už dlouho, co že ti Bulhaři dělali posledních 20 let; není tam podle mne vidět pokrok. Odpověď vše vyjasnila – za posledních 20 let se prý Bulharsko velmi posunulo kupředu; na to můžu říct jenom tolik, že jsem rád, že jsem tam jel až teď. Ale jinak jídlo mají taky výborné!

Francouzi a Francie jsou u nás ve firmě docela časté téma; no, není

divu, konečně naši majitelé jsou právě z Francie. Navíc jsou jiní než my, Středoevropané. Francie je hodně otevřená a multikulturní země a posledně jsme v pařížském metru po jedenácté večer jeli v tomto složení: 18 Afričanů, tedy lidí černé pleti; 10 Indů (nebo možná Pákistánců, já je napohled nedokážu rozlišit a ptát se nebyla vhodná chvíle), 3 Mongolové (odhad), 2 Vietnamky, 1 asi Japonce, 2 Jihoameričané – tipuji Mexiko, a dva původem Evropané, z toho jeden Čech (já) a jedna dívka, které jsem se neptal na občanství. Ale pozor! Žádný problém. Bylo nás hodně, každý odjinud, ale jeli jsme stejným vozem do stejné stanice a všichni z práce. Ale hlavně: nikdo neměl problém s tím, že jsme každý vypadali jinak. Představte si 10 milionů lidí na území 50 × 50 kilometrů. Všichni musí do práce, na nákup a chtějí se taky bavit. Proste mačkanice. Ovšem pařížská dopravní infrastruktura to zvládne, prostě vymakané! S prostorem ale mají problém; když jste tam prvně, tak nevěříte vlastním očím, jak si poradí. Hotel, kam se vám do pokoje nevejde ani trochu větší kufr, restaurace, kde ke stolu pro jednoho nappou 4 lidi a nikoho to neudiví. Zkrátka, doma je doma.



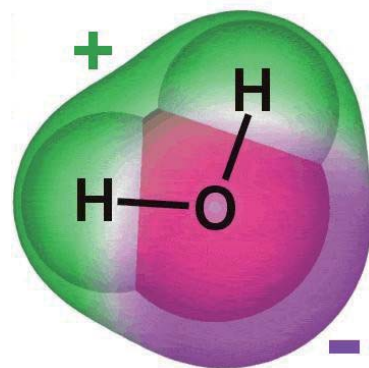
V posledných desaťročiach napreduje vývoj vo všetkých oblastiach nášho života míľovými krokmi. Vedci odhaľujú genetickú informáciu organizmov/rastlín, skracujú sa vzdialenosti pri presune ľudí/informácií, už nepozeralíme obľúbené filmy na CRT, ale na plazmovom televízore a pod. Vedecký pokrok prináša so sebou množstvo výhod, ale aj negatív, s ktorými sa ľudstvo musí samo vysporiadať.

Mikrovlnný ohrev potravín

Jedným z výdobytkov uplynulých desaťročí sa stala aj mikrovlnná rúra, ktorá je pre mnohých z nás takou neoddeliteľnou súčasťou bežného života ako automobil, mobilný telefón či náramkové hodiny. V posledných rokoch bola mikrovlnná rúra, resp. mikrovlnný ohrev vystavené spoločenskej kritike a z každej strany na nás útočili články o jej škodlivých, priam smrteľných účinkoch. Cieľom tohto príspevku je priniesť základné informácie o mikrovlnnom ohreve, jeho princípe, doplnené o výsledky môjho trojročného bádania a aspoň čiastočne pomôcť pochopiť tento fenomén.

História

Tak ako mnoho iných vynálezov, aj toto zariadenie bolo vytvorené pre iný účel. Pôvod zariadenia na generáciu mikrovlnného žiarenia s pevnou frekvenciou (magnetron) siaha do obdobia 2. svetovej vojny. Randall a Booth z univerzity v Birminghame ho skonštruovali ako súčasť radarového zariadenia. Neskôr sa zistilo, že mikrovlny sú schopné veľmi účinne zohrievať vodu (polárne zlúčeniny), čo viedlo k vzniku prvých mikrovlnných rúr.



Polárna zlúčenina – voda

Princíp ohrevu

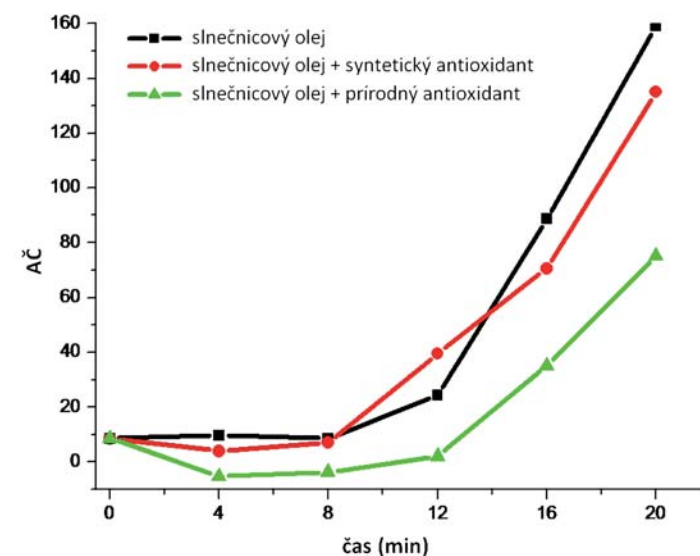
Ohrev materiálu zabezpečujú mikrovlny, t. j. elektromagnetické vlny s frekvenciou v rozsahu 300 MHz až 300 GHz. Pre potravinárske využitie sa používa frekvencia 2 450 MHz. Mikrovlny atakujú polárne zložky potravín a spôsobujú ich rotáciu $2,45 \times 10^9$ za sekundu, čím dochádza k ich ohrevu. Pri mikrovlnnom ohreve sa potravina zohrieva nerovnomerne zvnútra svojho objemu, čím vznikajú chladné a horúce miesta.

Na porovnanie bežný konvenčný ohrev pôsobí na princípe prenosu tepla medzi ohrevným médiom a potravinou.

Oxidácia tukov

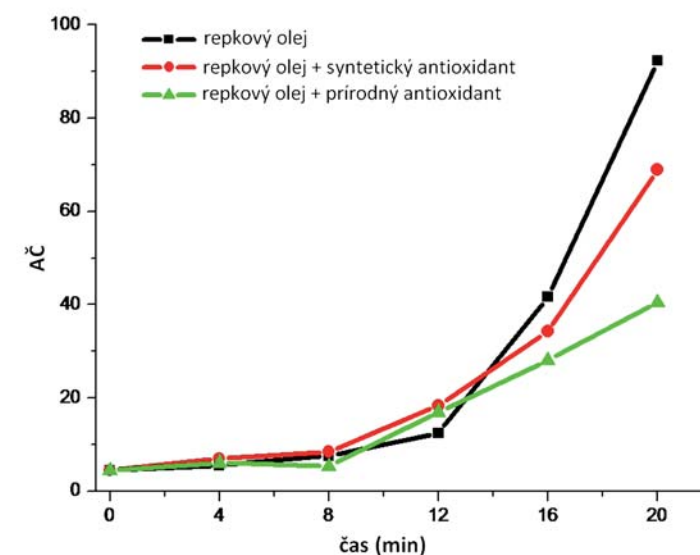
Jedlé tuky a oleje predstavujú pre ľudský organizmus významný zdroj energie, esenciálnych mastných kyselín a v tuku rozpustných vitamínov. Polynenasýtené mastné kyseliny (nenasýtené tuky), ktorých pozitívny vplyv na ľudské zdravie je už dávno preukázaný, ľahko podliehajú oxidácii. Prináša to nielen priame ekonomické straty, ale taktiež pokles výživovej hodnoty, zhoršenie senzorickej vlastností a bezpochyby aj zdravotné riziká spojené s konzumáciou takto znehodnotených tukov. Oxidačnú stabilitu tukov nepriaznivo ovplyvňuje celý rad externých faktorov. Ako akcelerátory oxidácie pôsobia vplyv zvýšenej teploty, svetla, prítomnosť kovov, kyslíka, mikrovlnné žiarenie a iné.

V nasledovných grafoch máte možnosť vidieť časť výsledkov výskumu, ktorého cieľom bolo preskúmať vplyv mikrovlnného ohrevu na priebeh oxidácie tukov (slniečnicový olej, repkový olej, bravčová masť). Na porovnanie sa v grafoch nachádza aj priebeh oxidácie tých istých tukov s prídavkom antioxidantov (syntetických – BHT, prírodných – na báze výťažkov z rozmarínu).



Z uvedených výsledkov máte možnosť vidieť ako po 8, resp. 10 minútach ohrevu dochádza k urýchľovaniu procesu oxidácie tukov. Tieto hodnoty sú pritom približne 3 – 4-krát vyššie v porovnaní s bežným ohrevom. Počas oxidácie tukov dochádza k vzniku tzv. primárnych, sekundárnych produktov oxidácie, ktorých rozpadom sa tvoria voľné radikály.

Pokiaľ sa nechcete vzdať používania vašich obľúbených mikrovlniek, čo nie je ani našim cieľom, majte prosím aspoň na zreteli fakt, že pri dlhodobom ohreve potravín v mikrovlnnej rúre dostávajú do svojho organizmu väčšie množstvo škodlivých látok v porovnaní s bežným ohrevom.



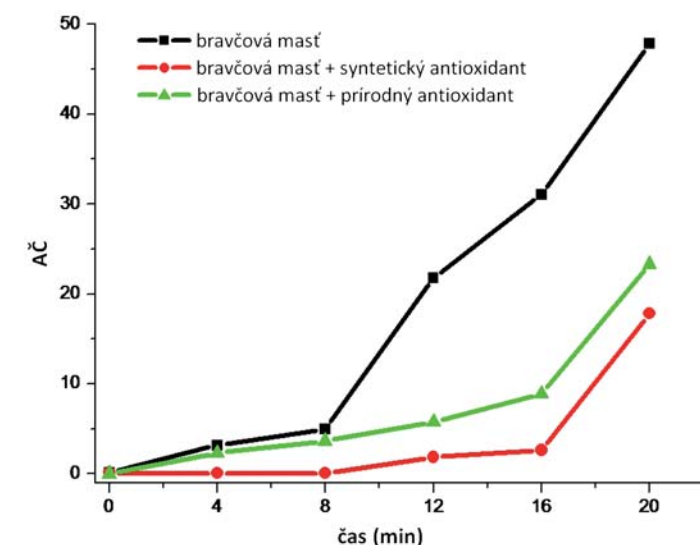
V minulosti bol vypracovaný rovnako celý rad štúdií, ktoré poukazovali na úbytok výživných zložiek potravy (antioxidantov, vitamínov, ...) počas dlhodobého mikrovlnného ohrevu, či prestup zložiek obalov z plastov do potraviny.

Záver

Aj tu platí staré známe – všetkého veľa škodí. Mikrovlnný ohrev do 8 min. – ÁNO; Mikrovlnné varenie – NIE.

Zdroj:

Ing. Lukáš Janáč,
doc. Stanislav Sekretár, CSc.,
prof. Štefan Schmidt, PhD.,
Ing. Lucia Zahradníková, PhD.



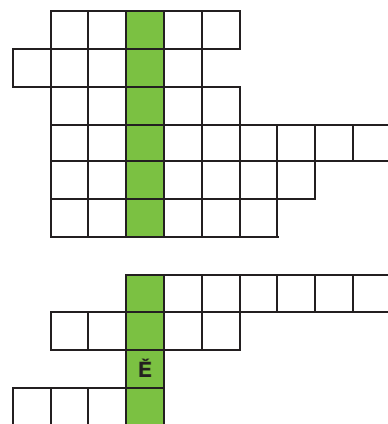


Soutěžní tajenky

Milí čtenáři,

v minulém čísle jste si mohli vyzkoušet své hluboké znalosti jazyka našich blízkých sousedů. V tomto vydání Vlastovičky jsme si pro vás připravili soutěžní tajenku, pro každý národ jinou, z oblasti nám všem tak blízké – pekařiny. Výsledek tajenky stačí zaslat buď poštou na olomouckou/košickou adresu nebo jednoduše elektronicky na níže uvedené emailové adresy. Dva šťastně vylosovaní výherci obdrží tentokrát keramickou zapékací mísu s kovovým stojanem. Příjemné luštění!

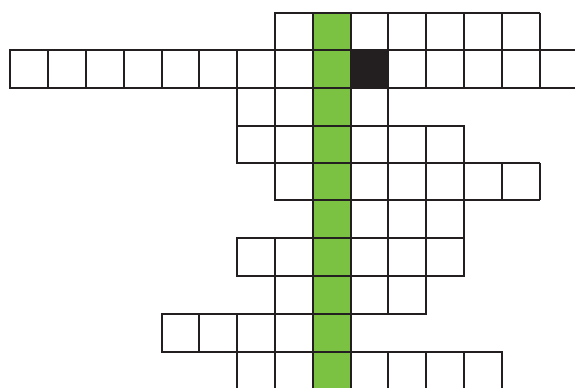
TAJENKA PRO ČECHY – Jak se řekne slovensky?



Těsto
Lepek
Vejce
Rozinka
Syr ovátka
Kvásek

Slunečnice
Houska
Směs

TAJNÍČKA PRE SLOVÁKOV – Ako sa povie po česky?



Slivka
Lekvárový koláč
Pleť
Rožok
Šiška
Torta
Kysnút
Raž
Múka
Marhúľa

Češi, zasílejte prosím správné odpovědi s vašimi přesnými kontaktními údaji na adresu:

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

nebo na email: mullerova@lesaffre.cz.
Vždy uvádějte heslo/předmět:
„Vlastovička – tajenka“.

Slováci, zasielajte prosím správné odpovede s vašimi presnými kontaktnými údajmi na adresu:

Lesaffre Slovensko, a. s.,
Južná trieda 74, 040 01 Košice

alebo na e-mail: szaboova@lesaffre.sk.
Vždy uvádzajte heslo/predmet:
„Vlastovička – tajnička“.

Vyzkousejte **NOVINKY** v nabídce pekařských směsí **Inventis**



Sojová směs

Unikátní cereální směs s vysokým obsahem sojových otrub vhodná na výrobu chutného chleba a pečiva.

Přednosti:

- vhodná na výrobu bulek, baget, rohlíků, toustového chleba, aj.
- finální výrobek s nadstandardními objemy a vysokou vláčností (vaznost 65 – 70 %)
- jednoduchá receptura, směs neobsahuje přísady

Dávkování: **17 % Sojové směsi na množství mouky**
Balení: **pytel 25 kg**



Cereální směs tmavá

Směs s obsahem lněných semínek a ovesných vloček na přípravu chutného tmavého chleba a pečiva.

Přednosti:

- mix různých druhů cereálií
- směs koření dotváří vynikající chuť hotových výrobků
- všestranné použití – vhodná na výrobu chleba i běžného pečiva
- dlouhotrvající čerstvost finálních výrobků

Dávkování: **15 % Cereální směsi tmavé na množství mouky**
Balení: **pytel 25 kg**



Extra Babka

Šlehaná směs na výrobu muffinů, krájených koláčů a bábovek.

Přednosti:

- rychlá a snadná příprava
- atraktivní vzhled a chuť hotových výrobků
- jemně vláčná struktura

Dávkování: **100% směs**
Balení: **pytel 25 kg**

LESAFFRE ČESKO



Obchodní tým Lesaffre Česko



Eduard Tóth

ředitel obchodu B2B

mobil: 603 888 485

e-mail: toth@lesaffre.cz



Josef Felgr

vedoucí prodeje – pekárny
(Čechy)

tel.: 311 637 355

mobil: 606 710 054

e-mail: felgr@lesaffre.cz



Jana Říhová

vedoucí prodeje – pekárny
(Morava)

tel.: 587 419 302

mobil: 602 358 395

e-mail: rihova@lesaffre.cz



Ivan Hlinecký

technolog – specialista

tel.: 587 419 376

mobil: 602 786 075

e-mail: hlinecky@lesaffre.cz



Jan Pavlů

technolog pekárského centra

tel.: 587 419 367

mobil: 606 780 057

e-mail: pavlu@lesaffre.cz



Václav Bureš

pekář – technolog

tel.: 311 637 654

mobil: 602 749 553

e-mail: bureš@lesaffre.cz



Zdenek Řehák

pekář – technolog

tel.: 587 419 367

mobil: 606 780 172

e-mail: rehak@lesaffre.cz



Jan Krieger

pekář – technolog

tel.: 311 637 654

mobil: 606 706 512

e-mail: krieger@lesaffre.cz



Lubomír Halaška

pekář – technolog

tel.: 587 419 367

mobil: 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

mobil: +421 (0)903 618 828

e-mail: janac@lesaffre.sk



Tamara Szabóová

marketingový pracovník

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

mobil: +421 (0)903 256 414

e-mail: szaboova@lesaffre.sk



Lucia Fančovičová

vedúca skladu Trnava,
príjem objednávok

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

fax: +421 (0)33/55 33 991

mobil: +421 (0)903 635 199

e-mail: trnava@lesaffre.sk



Ivana Karolyiová

vedúca skladu Košice,
príjem objednávok

tel.: +421 (0)55/72 01 066

fax: +421 (0)55/72 01 066

mobil: +421 (0)903 573 947

e-mail: ivana.karolyiova@lesaffre.sk



Miroslav Keseg

obchodný zástupca/technolog

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

mobil: +421 (0)903 618 036

e-mail: keseg@lesaffre.sk



Katarína Zemančíková

obchodný zástupca/technolog

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

mobil: +421 (0)903 618 003

e-mail: zemancikova@lesaffre.sk



Štefan Tóth

obchodný zástupca/technolog

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

mobil: +421 (0)903 618 810

e-mail: sto@lesaffre.sk



Peter Kollár

obchodný zástupca/technolog

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

mobil: +421 (0)903 269 975

e-mail: kollar@lesaffre.sk



Richard Kozár

obchodný zástupca

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

mobil: +421 (0)903 497 786

e-mail: kozar@lesaffre.sk

Obchodný tím Lesaffre Slovensko