



vlastovicka

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



**Čo všetko je potrebné
urobiť pred otvorením
pekárskej predajne**
/ strana 19

Europain 2012 / strana 4 a 7

**Technológie vhodné
do každej pekárne / strana 23**

Talianska zmes

...novinka v slanom programe

**Teraz
za uvádzaciu
cenu**

- ✓ **hotová zmes pripravená na použitie**
- ✓ **vynikajúcu chuť dotvára bohatá zmes korenín a zeleniny**
- ✓ **viditeľná v hotovom výrobku, po vypečení sa nestráca, výborná i v kombinácii so syrom**
- ✓ **vhodná či už do bežného alebo cereálneho pečiva**
- ✓ **osvieži každý váš produkt**

naši technologovia vám radi pomôžu s novými nápadmi

**Pri prvom odbere
drezírovací sáčok
s nastavcami zdarma
(do vyčerpania zásob)**



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

Kontakty na technologov (viď zadná strana)



**VÝHODNÁ
AKCE**

Koblihy, koblížky... Nechte se inspirovat.

Tradiční pochoutka masopustu nebude určitě chybět ani ve Vašem pekařství. Připravili jsme pro Vás na masopustní období výhodnou akční nabídku našeho **koblihového dua!**

**akční cena
meruňkové
koblihové
náplně 24,5 Kč
za 1 kg**

**1x pytel
KOBLIHOVÉ SMĚSI
Inventis
+
za 1,- Kč
12 kg meruňkové náplně**



POZOR!!!

AKCE BYLA ZAHÁJENA
2. LEDNA 2012 TRVÁNÍ AKCE
DO 31. BŘEZNA 2012 NEBO
DO VYPRODÁNÍ ZÁSOB

LESAFFRE a.s.

Hodolanská 32, 779 00 Olomouc,
Czech Republic
tel.: 587 419 300, 844 440 440
e-mail: objednavky@lesaffre.cz

úvodní slovo
úvodné slovo

obsah

Člověk nemůže mít všechno, řeklo mi už pár zkušenějších lidí. A měli pravdu.

Když se podívám zpátky na těch 22 let budování kapitalismu, každá „pětiletka“ byla charakterizována něčím jiným. Ta první byla nadšená a naivní. Ta druhá byla tak trochu kocovina. Pak přišly dvě, které vypadaly jako nekončící období růstu. Všechny měly něco společného: Celou tu dobu tak trochu šla stranou morálka, čestnost a podobné „hlouposti“.

Nyní mám tak nějak pocit, že více lidí přemýšlí, jak to napravit, a snaží se o to. Vypadá to dokonce, že se u nás za zlodějinu ve velkém bude chodit do vězení a že budeme vzdávat čest lidem, kteří mají morální kredit. Kdo by to čekal...

Každopádně vidím blýskání na lepší časy, a to hlavně v rovině morální. Jaká bude ta materiální, si netroufám předpovídat. Ale: Člověk fakt nemůže mít všechno!

Přeji Vám hodně zdraví, štěstí do nového roku a taky mnoho obchodních úspěchů.

Tomáš Rohlíng

EUROPAIN 2012 / Vánočky 2011 / Vánoční večírek Lesaffre Česko 2011 / Představujeme zaměstnance Lesaffre Česko / Vianočná súťaž s droždím VIVO 42 g / Slovenský tím pekárov opäť v Paríži / Vianočný večierok Lesaffre Slovensko 2011 / Představujeme zaměstnance Lesaffre Slovensko

4 o nás

Pekařství Vladimír Cais / ProFrost / Pekáreň Coop Jednota Trstená / Grimpek, s. r. o.

10 rozhovor

Spolupráce Lesaffre – Futurpol / Čo všetko je potrebné urobiť pred otvorením pekárskej predajne / Novinky z Podnikateľského zväzu pekárov, cestovinárov a cukrárov / Muffiny alebo bublanina? / Cereál tmavý / Technologgie vhodné do každej pekárne

**18 pekařina
pekárina**

Masopust, koblížky a půst / Vánoční tradice v jídle

**25 životní styl
životný štýl**



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

Členové redakce:
Lesaffre Česko: Tomáš Podivinský, Zdeněk Složil, Michala Hamplová, Ivan Hlínecký, Jana Zaoralová, Jan Pavlů, Jan Kozák, David Havlas, Igor Nosek, Josef Felgr, Václav Trefil, Jan Krieger, Luboš Halaška, Václav Bureš, Jana Filipová
Lesaffre Slovensko: Eduard Tóth, Lukáš Janáč, Zuzana Szabadosová, Katarína Zemančíková, Štefan Tóth, Josef Pešta

Fotografie na titulní straně: archiv Lesaffre Česko
Design a grafická úprava: FOUR EYES Production, www.foureyes.cz
Název tisku: Vlaštovička
Periodicita vydávání: nepravidelně
Místo vydávání: Lesaffre Česko, a.s., Hodolanská 32, 772 00 Olomouc
Číslo a den vydání: 13. číslo, vydáno 29. 2. 2012
Evidenční číslo: MK ČR E 17878

Uzávěrka tohoto čísla byla 15. 2. 2012

EUROPAIN 2012

Mezinárodní veletrh pekařství, cukrářství, zmrzliny, čokolády a cukrovinek. To všechno je EUROPAIN. Potravinářská výstava, která se koná každé dva roky v Paříži. Letos bude probíhat v termínu od 3. do 7. března a společnost Lesaffre International nebude chybět.

V roce 2008 jsme získali cenu za inovaci s výrobkem XtendLife. Zajímá Vás, s čím přijdeme letos? Chcete vědět, co se děje na poli droždí

a směsí? Jaké jsou trendy v průmyslové výrobě a co osloví v nejbližších dnech řemeslné pekárny? To vše a mnohem víc se dozvíte na stánku č. 46-54 Hala 4 – Ulička E, Paris Ville-pinte veletržní centrum od 3. do 7. března 2012, otevřeno denně od 9.30 do 18.30.

A až budete přesyceni odbornými informacemi, přejedení ochutnávkami pečiva všeho druhu a budou Vám docházet argumenty do diskuzí, můžete to jít spláchnout do nejedné malebné pařížské kavárničky. A to je teprve zážitek!!!



text / Michala Hamplová

foto / Jana Zaoralová

Vánočky 2011

Po předloňské (2010) vydařené „školce pletení a pečení vánoček“ jsme ani na chvíli neuvažovali o tom, že bychom si to v prosinci 2011 nezopakovali. Dokonce jsme letos měli „účastníky“ i ze Slovenska, čímž se naše pečení vánoček stalo československým, a spolu se zaměstnanci Lesaffre Česko, Lesaffre Slovensko a jejich rodinnými příslušníky dorazilo do olomouckého pekařského centra 19 dětí!



Tentokrát probíhalo pečení vánoček pod taktovkou pekařů-technologů Honzy Pavlů, Honzy Kriega a Luboše Halašky. Odbitím předvánoční čtvrté hodiny ranní se v našem pekařském centru rozjel hnětač těsta, děti se zabalily do zástěr (některé si dokonce donesly vlastní!) a akce „vánočky 2011“ mohla vesele vypuknout.

Přestože nejmladšímu účastníkovi ještě nebyl rok, jsem si jistá, že takti-

ku pletení dostatečně okoukal a příští rok se bude moci pustit do prvních vlastních voňavých výtvarů.

Jakmile jsme měli připravené a řádně otestované těsto, rohlíková mašinka nám připravila základní stavební kámen vánoček – prameny – na které se všichni přítomní, kteří měli zrovna volné ruce a zároveň si pro sebe „urvali“ kousek pracovního stolu, hladově vrhli. A hladově rozhodně nebyly jen dámy!

Protože ne všechny malé pekaře zaujalo pletení vánoček, měli jsme připravenou i alternativní zábavu – omalovánky s vánoční tematikou a v současnosti stále populárnější nintendo wii – herní konzoli. K další (neplánované) zábavě velmi rychle přibyla jízda v potravinovém vozíku. Naše pekařské centrum je prostě kouzelné místo!

Co říkáte na naše vánočky – nevypadají profesionálně?

Chtěla bych tímto poděkovat všem pekařům-amatérům, kteří (doslova) přidali ruku k dílu a podělili se o své kynuté výtvary s ostatními zaměstnanci společnosti, a samozřejmě také pekařům-profesionálům, že s námi měli takovou trpělivost. Vypadá to, že se nám z pletení vánoček stává pěkná firemní tradice, proto nemůžu tuto tiskovou zprávu zakončit jinak, než: bude mi smutno, přátelé, za rok zase na vánočkách!



Vánoční večírek Lesaffre Česko 2011

Vánoční večírek pro zaměstnance společnosti Lesaffre Česko odstartoval na Horním náměstí v „rodné“ Olomouci, kam jsme se společně vydali (někteří přímo z kanceláře) načerpat vánoční atmosféru a okoštovat všudypřítomné punče z různých koutů Evropy.

Potom, co jsme se dostatečně zahřáli, jsme se hezky ve dvojstupe přesunuli do blízkého sportovního centra, kde nás čekaly naleštěné bowlingové dráhy a spousta barevných koulí.

Samozřejmě jsme se na ty striky nezapomněli pořádně posilnit! Za pány naházel nejvíce bodů Zdeněk Zelinka (z technické skupiny), který hrál za tým Marušky Calábkové (finanční oddělení) a který nakonec bowlingové klání také vyhrál. Z dam byla nejlepší „střelkyní“ Marta Konečná (z personálního oddělení), která reprezentovala tým Pepy Felgra. Vítězi jsme byli nakonec úplně všichni, protože šlo hlavně o to pobavit se, což jsme, myslím, splnili na jedničku. Navíc dáreček dostali jak vítězové, tak poražení.

text / Michala Hamplová

foto / Jana Zaoralová

Na závěr Vám v rámci fotoreportáže přinášíme tipy a návody našich hráčů, jak se stát úspěšným „bowlingářem“/úspěšnou „bowlingářkou“.




Máte zájem dostávat pravidelně elektronickou podobu časopisu Vlaštovička na Váš e-mail?



Zaregistrujte se na www.lesaffre.cz nebo www.lesaffre.sk

Představujeme zaměstnance Lesaffre Česko

Již rok a něco málo k tomu má Lesaffre Česko a Lesaffre Slovensko nového finančního ředitele, kterého si dnes spolu s jeho olomouckým (čistě dámským týmem) představíme.

Igor Nosek
finanční ředitel



Vystudoval VUT v Brně, obor Podnikové finance a obchod, pochází z Mohelnice, ale cítí se jako Olomoučan. Než v září 2010 nastoupil do společnosti Lesaffre Česko, pracoval jako auditor, jeho oblíbená funkce v Excelu je SVYHLEDAT a od loňského července je hrdým tatínkem prvorozeného syna Marečka.

První otázka na zahřátí: jaké to je být jediným mužem mezi pěti dámami?

Pro mě je to přirozená situace, navíc k téhle profesi to prostě patří, že jsou muži v menšině (smích). Určitě je dobré si uvědomit, že každé pohlaví má buňky na něco jiného – ženy na detail, muži spíše na celek.

Lenka Komárková
hlavní účetní
Marie Calábková
účetní

První pochází z Bruntálu, druhá z Hranic na Moravě, ale Olomoučanky jsou většinu života. Obě tvrdohlavé kozorožky, které pro společnost Lesaffre Česko pracují dohromady neuvěřitelných 41 let. Společnou mají kromě „nového“ šéfa také zálibu v poslechu rádia Čas.

Otázka na zahřátí pro dámy: byla pro vás změna z přímé nadřízené – ženy na přímého nadřízeného – muže velká?

LK: Spíše šlo o změnu ze známé osoby na osobu neznámou, Vendulu Malichovou jsme znaly předtím, než se stala naší přímou nadřízenou, o pohlaví určitě nešlo.

Jak vypadá váš běžný den?

IN: V práci bývá zhruba od osmi do pěti, jinak většinu času trávím v Excelu.

LK: Od šesti do půl třetí v práci, pak klasika – nákup, domácnost, a druhý den nanovo.

MC: Číslo, číslo, číslo... občas nějaké peníze (smích).

Je účetnictví jenom o číslech (jak si asi mnozí z nás představují)?

LK: Hlavně o číslech, ale taky o informacích.

MC: Lidi si kolikrát myslí, že jsme zvědavé, ale my to fakt potřebujeme vědět!

IN: O číslech je to až v poslední řadě, více je to o selském rozumu.



Lenka Komárková (vlevo) a Marie Calábková

Jak relaxujete?

LK: S knížkou – zrovna mám na nočním stolku jednu od Simony Monyové. Včera mě to tak chytlo, že jsem četla do 3 do rána!

MC: Knížky ne, u těch usínám. Já doháním spánek (smích) nebo chodím cvičit kruhové fitness pro ženy (pozn. posilování v kombinaci s aerobním cvičením). A o víkendech výletujeme s manželem po horách.

IN: Koukám na malého, jak se na mě směje. Dokud nebyla v šest hodin tma, tak jsem chodil ven s kočárkem. Jinak občas si zajdu zaplat, rád se podívám na dobrý film, naposledy to byl například Bournův mýtus. Super relaxace je taky Formul 1, u té vždycky usnu. A v posteli si rád přečtu daňové novinky (smích).

Oblíbené cokoliv...?

IN: ... jídlo: tatarák. Nejlepší tataráky v Olomouci dělají rozhodně u Drápa. LK: ... místo: slovenské Tatry (a k tomu halušky se smetanou a špekem).

MC: ... zvíře: kočka. Doma máme dva chlupaté postelové kocoury. Jsou to miláčci, prostě členové rodiny.

Děkujeme za veselé a pestré popovídání!

text / Zuzana Szabadosová

foto / archiv Lesaffre Slovensko

Vianočná súťaž s droždím VIVO 42 g

Aj tento rok sa mohli slovenské gazdinky zapojiť do Vianočnej súťaže, ktorú pre veľký úspech a obľúbenosť organizujeme už od roku 2006. Súťaž prebiehala v termíne od 1. 11. 2011 do 31. 1. 2012 v spolupráci s naším partnerom spoločnosťou Tescoma, ktorá dodala atraktívne výhry do súťaže. Prvou cenou bola v tohtoročnej súťaži elegantná a praktická sada

z nehrdzavejúcej ocele Practica, ktorú mohli získať až piati vyžrebovaní súťažiaci. Každý deň počas celej dĺžky trvania súťaže bol z doručených obálok vyžrebovaný denný výherca, ktorý získal magnetky Vivo na chladničku. Navyše každý zákazník, ktorý si zakúpil droždie VIVO v súťažnom obale, získal špeciálnu 20 % zľavu na nákup v značkovom e-shope Tescoma. Okrem toho sa súťažilo o ďalších 95 atraktívnych cien značky Tescoma. Veríme, že sme touto

súťažou opäť potešili našich verných spotrebiteľov!

Všetky informácie o súťaži, zoznam výhercov a recepty môžete nájsť na www.lesaffre.sk



Slovenský tím pekárov opäť v Paríži

„Každý výrobok rozpráva svoj príbeh“ je názov show, v ktorej budú mať možnosť prezentovať svoje pekárské umenie aj slovenskí pekári v zostave Andrea Horváthová (umelecké dielo) a Štefan Hudec (chlieb) z pekárne ENTA a Róbert Földes (jemné pečivo) z pekárne F&K. Táto výnimočná pekárska udalosť sa odohrá v 1. deň výstavy Europain (3. 3. – 7. 3. 2012), deň pred začiatkom Svetového pohára v pečení. Jej cieľom je podporiť kultúru jednotlivých krajín a prezentovať profesionálnu prácu pekárov.

Pozícia „challenger tímu“, ktorú si vybojoval slovenský tím v súťaži Louis Lesaffre Cup vo francúzskom

Lyone (22. – 25. január 2011), im umožnila zúčastniť sa tohto pekárského podujatia. Okrem Slovenska predvedú svoj talent a know-how aj pekárske tímy z Veľkej Británie, Číny a Vietnamu.

Slovenské pekárské umenie bude tak opäť prezentované na pôde Europainu, jednej z najväčších potravinárskych výstav na svete. Jednoznačne to bude príležitosť ukázať širokej verejnosti naše národné pekárske špeciality a kreativitu slovenských pekárov.

Organizátorom pekárskej show s názvom „Každý výrobok rozpráva svoj príbeh“ je spoločnosť Lesaffre. V nasledujúcom vydaní časopisu sa môžete tešiť na ďalšie informácie o tomto podujatí.



Pozn. „Challenger tím“ – bližšie informácie nájdete v predchádzajúcom čísle časopisu Vlaštovička 12/2011, str. 6.



inzerce
inercia

Novinka mezi přípravky Magimix Diluo

NOVINKA

- plně rozpustný přípravek určený pro výrobu konzumního chleba
- lze dávkovat v sypké i tekuté formě
- zajistí Vám optimální klenbu a strukturu pečiva
- dosáhnete nadstandardní čerstvosti pečiva po celou dobu jeho trvanlivosti

Příprava roztoku



LESAFFRE

magimix

Lesaffre Česko, a.s.

Hodolanská 32, 779 00 Olomouc, Česká republika

Tel.: + 420 587 419 300, Fax: + 420 585 313 632 • E-mail: objednavky@lesaffre.cz • www.lesaffre.cz

Vianočný večierok Lesaffre Slovensko 2011

Ako sa bavia zamestnanci Lesaffre Slovensko? Fantasticky, o tom niet pochýb. Každý z nich si prišiel na svoje počas prvého decembrového víkendu v Novom Smokovci, kde sa konal firemný vianočný večierok.

Ako je už zvykom po dobrej uvítacej večeri je potrebné trochu pohybu v podobe bowlingu. Ten predsa na akciách Lesaffre nemôže chýbať. Hlavnou hviezdou večera je tentoraz naša vždy usmiata Katka Zemančíková. Nielenže pozvrtala naše mužské

osadenstvo, ale svoj temperament uplatnila aj v spomínanom bowlingu, kde obsadila prvé miesto. Gratulujeme!

Ráno sa poniektorým vstávalo ťažšie. Niektorí si išli prevetrať hlavy na Skalnaté pleso a iní zas vypotili sa do Aquacity. Zdalo by sa, že ďalší večer bude pokračovať v pokojnejšom tempe. Cigánska muzika, ktorá sa nám sprvoti zdala príliš hlasná, sa po čase stala našou sprievodnou kapelou a hrala ako sme my „spievali“. Posedenie pri dobrom jedle a hudbe v tatranskej kolibe nás opäť nesklamalo.



Predstavujeme zamestnancov Lesaffre Slovensko



Jako pekár-technolog pracuje pro Lesaffre Slovensko od února 2007, od letošního ledna se specializuje na průmyslové pekárny. Pro ty, kdo ještě neví, řek je o Štefanu Tóthovi alias Pištovi – alespoň tak ho oslovují všichni kolegové. Loňský říjen byl pro něj dvojnásobně důležitý – s manželkou Annou oslavili 29 let společného života a poprvé se stal dědečkem malé Magdalény.

Jaký to byl pocit stát se dědečkem? Krásny pocit, nervozita určite bola, ale neplače to v mojej spálni a je to v rodine... (smích).

Proč přezdívka Pišta?

Sám neviem, Pišta znamená po maďarsky Štefan, možno preto. Ale hovoria mi tak len v práci, doma som normálne Štefan.

Chtěl jste vždycky dělat pekařinu?

Vôbec ne. Mal som k nej síce blízky vzťah, babka mala doma pec, takže som vyrastal s vôňou chleba, ale pôvodne som sa hlásil na dopravnú školu v Trnave, pekarinu som mal až ako druhú možnosť, možno z trucu. Dnes je ale pre mňa práca v pekárine zároveň taký polo koníček.

Co je podle vás charakteristické pro muže narozené ve znamení Panny? Precíznost. A asi tiež dochvilnosť, rád chodím včas, radšej 5 minút pred ako 2 minút po.

Co byste do něj možná neřekli: jeho nejoblíbenějším jídlem je dršťková polévka, ve svých 52 letech jezdí na in-line bruslích a 25 let pěstoval papriky, ze kterých zpracovával koření, které následně prodával.

Děkujeme za příjemný rozhovor a pekařině zdar!

Obchodné oddelenie posilnilo svoje rady o nového člena. Je ním Jozef Pešta, ktorý sa vo svojich 35 rokoch stal profesijne najmladším zamestnancom Lesaffre Slovensko. Začal hneď zostra, a to na vianočnom večierku, kde musel absolvovať povinnú zaškoľovaciu jazdu. Oznamujeme, že ju zvládol a na pána Peštu sa môžu tešiť najmä pekári z východného Slovenska.

Z pekárenskej prevádzky, kde ste pôsobili 18 rokov, prichádzate k výrobcovi pekárenských surovín. Môžeme povedať, že pekárčina Vám učarovala?

Svojím spôsobom áno, hoci ako dieťa som chcel byť po mojich rodičoch elektrikár. Môj ujo však pracoval ako riaditeľ v michalovskej pekárni,

čo ma tiež ovplyvnilo pri podaní prihlášky na strednú školu. Pekárčina má zaujala a keďže som chcel viac, spravil som si nadstavbu s maturitou. V pekárňach som prešiel niekoľkými pozíciami a myslím, že som si tam hanbu nespravil. Teraz som rád, že som v Lesaffre, že sa môžem ďalej učiť, spoznávať nové prevádzky a odovzdávať svoje skúsenosti.

Vieme o Vás, že máte dve malé deti. Ako trávite Váš voľný čas, pokiaľ Vám naň zvýši nejaká tá minútka popri deťoch a práci?

Kúpili sme si s manželkou dom, takže čas trávim okolo neho.

Oblíbená farba? ... Čierna
Kapela? ... Dream theater (progresívny heavy metal z Ameriky)
Film? ... Krstný otec



Destinácia? ... Slovensko – Vysoké Tatry
Oblíbená osobnosť? ... nemám
Oblíbený pekárenský výrobok? ... slané pekárske výrobky (škvarový pagáč)

Vitajte v Lesaffre!!!

inzerce
inzerca

V novom roku v novom šate...

Cereál tmavý

- ✓ Atraktívnejší vzhľad
- ✓ Vylepšená chuť
- ✓ Bohatší obsah cereálií

Nízke dávkovanie, ešte lepšia cena

LESAFFRE

www.lesaffre.sk



I přes fakt, že letní dny plné sluníčka a krásného počasí jsou pryč, jižní Čechy a Šumava, kde leží pekárna Cais, jsou nádherné takřka po celý rok. A i když počasí naší cestě příliš nepřálo, rychle ubíhala a zakrátko nás už ve dveřích své kanceláře vítal pan Prokeš – technolog, obchodník a marketingový vůdce pekárny v jedné osobě.

Pekařství Vladimír Cais

Pekárna byla založena v měsíci Vlachovo Březí v roce 1993 panem Vladimírem Caisem, který dnes stojí společně se svým synem v čele firmy. A právě Šumava a její tradiční pekařské receptury se staly pro pana Caise inspirací. Zvítězil zdravý lidský rozum a za cenu tvrdé dřiny a odolání tlaku na co nejnižší ceny dnes mají lidé v širokém okolí možnost znovu poznat, jak chutná vynikající chléb a ostatní tradiční pečivo v té nejlepší kvalitě.

Kde vznikla inspirace založit pekárnu? Šlo o dlouhodobý sen nebo náhodu?

V době vzniku a takzvaného „boomu“ prvních soukromých pekáren došlo k podobnému pokusu i při místním státním statku. Tato pekárna však podobně jako většina ostatních příliš neprosperovala, protože zde všeobecně chyběl know-how. Pan Cais tehdy měl možnost pekárnu převzít do vlastních rukou a určit jí směr. Cesta to nebyla snadná, ale dnes můžeme říci, že rozhodně správná.

Pozornosti návštěvníků Vašich webových stránek určitě neunikne, že Vaší doménou

je chléb. Jak je to správná úvaha?

Ano, i když v počátcích jsme nabízeli i poměrně široký výběr ostatních pekařských výrobků. Oblíbenost našeho chleba však rostla natolik, že jeho výroba prakticky vytlačila vše ostatní. Poptávka po něm byla taková, že převyšovala nabídku. Stěželi jsme stíhali zásobovat okolí, takže na vlastní prodejny nebylo ani pomyslení. Z toho důvodu jsme současně byli nuceni postupně rozšířit výrobu, naposledy po náročných stavebních úpravách téměř o sto procent a to nám také umožnilo vrátit se zpět i k ostatním výrobkům.

Vaší specialitou a novinkou je řada Native Line, nebo-li chléb bez „ěček“. To zní zajímavě a v dnešní době i odvážně. Je to vůbec reálné?

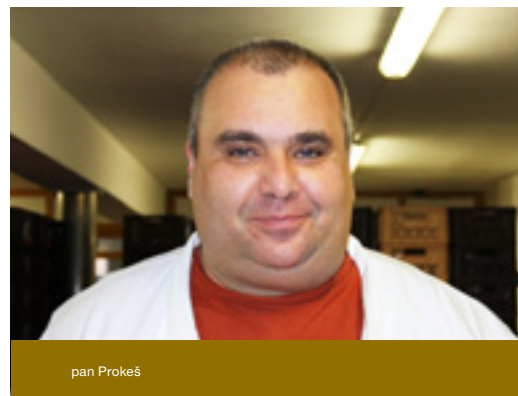
U chlebů řady Native Line se nejedná pouze o absenci „ěček“, ale i o zásadu, že nesmí obsahovat extrakty, ale pouze komplexní suroviny. Všeobecně řečeno, snaha o návrat k přirozené chuti pečiva a potravin je pro nás zásadní. Chléb Boubín z řady Native Line se stal také vítězem soutěže o nejlepší regionální výrobek a dokázal si vytvořit velmi širokou řadu svých zájemců.

Jak byste popsal Vašeho typického zákazníka?

Tato odpověď bude velmi jednoduchá – jsou to lidé, kteří poznají, očekávají a zároveň také vyžadují kvalitu. Jsou to stálí zákazníci, kteří neutíkají za cenovými akcemi.

Který z Vašich chlebů se těší největší oblibě a dal by se označit za top výrobek?

Tady záleží na úhlu pohledu. Nebudu-li brát ohled na svůj vlastní vkus, za výrobek, na kterém naše pekárna takřka vyrostla, lze označit Chalupářský chléb, kterému díky jeho specifickému tvaru říkáme „kytička“. Mým osobním favoritem je chléb Zrníčko, který obsahuje mimo jiné celá vařená zrna.



pan Prokeš

Krom technologie a obchodní činnosti se v pekárně věnujete také marketingu. Co tato činnost obnáší?

U marketingu je jednou z nejnáročnějších věcí začít. Prvotní investice jsou pochopitelně nemalé a na první pohled prakticky nená vratné – tyto položky nenajdete na dodacím listu ani faktuře. Investice do marketingu se objeví až v cíli – ve finálním prodeji výrobků. Marketing dnes patří k naprosto nedílné součásti naší činnosti a jsme si vědomi, že přímo ovlivňuje podvědomí o naší značce nejen u našich velkých odběratelů, ale i koncových zákazníků. Právě z tohoto důvodu již několik let pracujeme se špičkovým designérem a grafikem a výsledky naší spolupráce jsou na vynikající úrovni. Investujeme také do reklamy, např. prakticky celý loňský rok jsme měli reklamu v regionálních rádiích, máme rozděleny etikety a propagační materiály dle jednotlivých produktových řad, ať už jde o samotný chléb, nebo i sladké pečivo, snažíme se dodržovat firemní identitu, vizuál atd.

Jste vyhlášení dodržováním tradičních staročeských receptur, je i toto klíčem k úspěchu?

Právě tato úvaha bývá ne příliš přesná. Fakt je, že z tradic vycházíme, ale jak jsem se již zmínil, slovo, které naše výrobky a práci vůbec vystihuje nejlépe je „přirozenost“. Snažíme se vyrobit co nejchutnější a přirozené pečivo za pomoci maximálního využití dnešních nejmodernějších technologií. Ale třeba chléb válíme ručně, protože ani ta nejlepší technika nenahradí šikovnou pekařskou ruku. To respektujeme a podle mého názoru i právě proto náš chléb lidem chutná.

Ocení vaši práci i velké obchodní řetězce a spolupracujete s nimi?

Ano, spolupracujeme, protože maloobchodů bohužel neustále ubývá. V určitých periodách se sice na vesnicích objevují prodejny a malá pekárství, jejich životnost však bohužel nebývá ve většině případů příliš dlouhá. I ty

se samozřejmě snažíme podpořit a podporovat budeme. Stejně tak dodáváme i do řetězců. Co nás trápí, jsou propastné rozdíly v tom, jakým způsobem se jednotlivé řetězce o naše výrobky takřka starají.

Je v tomto regionu snadné narazit na dobrého a kvalifikovaného zaměstnance?

Toto ovlivňuje velká řada faktorů, včetně politické situace v regionu. Je jasné, že mezi zaměstnanci jsou vždy takoví, kteří pro pekařinu a firmu vůbec žijí a pak i takoví, kteří zkrátka potřebují jen vydělávat peníze. S našimi zaměstnanci jsme však všeobecně velmi spokojeni a mohu říci, že tvoříme dobrý tým.

Jste velmi blízko u hranic s Německem. Chtěli byste dát našim sousedům šanci ochutnat český chléb, nebo je to věc, která vás zatím nijak neoslovuje?

Víte, na počátku devadesátých let k nám jezdili zahraniční sousedé právě proto, že naše potraviny byly všeobecně velmi kvalitní. To se časem bohužel změnilo k horšímu a zájem ze zahraničí o české potraviny velmi opadl. Obecná kvalita „potravin“, čili to, co byl a mnohdy ještě je ochoten sníst český člověk, šla tak dolů, že nákupy našich sousedů jsou dnes minimální. Navíc v sousedním Německu nakoupíte často levněji potraviny minimálně stejných kvalit. Dostat se přímo na německý, či rakouský trh je prakticky nereálné, oni si své brání. Což je, myslím, správné. Proto se soustředíme především na náš trh a kvalitu.

Když už jsme se dotkli kvality, jaký máte dojem ze soudobé tuzemské potraviny jako takové?

Kvalita a především chuť potravin neuvěřitelně klesla. Upřímně mě trápí, že se vytrácí pojmy jako cechovní hrdost a morálka. Troufnu si tvrdit, že dobrých 80 % potravin již nejsou ty potraviny, které jsme znali dříve, ale spíše něco, co se prodává a co relativně nepoškozuje lidský organismus.



Právě proto se snažíme vrátit se u našich výrobků ke kořenům – nabídnout zákazníkům pravou chuť, na kterou byli zvyklí po celé generace. Není to jednoduché, ale touto cestou se snažíme jít jak u chlebů, tak i u všech dalších produktů.

Co plánujete v budoucnu?

Chtěli bychom do dvou let vybudovat vlastní výrobu pšeničného kvasu, protože žitným již disponujeme. Přirozená cesta zrání a kvašení je jediným způsobem, jak vyrobit potravinu, která má dodat tělu potřebnou živinu, zasytit ho a přitom nezatížit.

Na závěr rozhovoru nás pan Prokeš provedl pekárnou plnou příjemných a usměvavých zaměstnanců, kde doslova vše šlapalo jako na drátkách. Na cestu jsme dostali i pravý jihočeský chléb s neuvěřitelně nádhernou vůní a odjížděli s pocitem, že poctivá práce a kvalita jsou právě tady jako doma.

Kontakt:
Pekařství Vladimír Cais
Sídliště 385
384 22 Vlachovo Březí
info@pekarstvicais.cz
www.pekarstvicais.cz

Uveřejněné názory nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.



Další rozhovor tohoto čísla časopisu Vlaštovička nás zavedl do středu úrodné Hané, do samotného Prostějova. Zde má sídlo česká společnost ProFrost, založená v roce 2006, zabývající se výrobou a distribucí předpečeného mraženého pečiva. Za dobu svého působení se společnost dostala na absolutní špičku pomyslného ledovce v Evropě.

ProFrost

Rozhovor o tom, čemu se říká žít pro firmu a vzít věci za správný konec, nám poskytla ředitelka společnosti, paní PhDr. Simona Sokolová, která současně patří mezi prvních pětadvacet nejlepších manažerů v naší zemi.

Na začátek rozhovoru mi nedá nezeptat se, co je tajemstvím úspěchu, dostat se mezi nejlepší pekárny za relativně tak krátkou dobu?

Odpověď není nijak složitá, šlo vlastně o samotný nápad. Výroba předpečeného mraženého pečiva je velmi specifická a prakticky novodobá záležitost. Pustili jsme se do něčeho, s čím v naší republice nebyly téměř žádné zkušenosti, a z tohoto důvodu pro nás bylo jedinou konkurencí zahraničí. To platí víceméně stále, protože s těmito technologiemi se u nás ještě nesetkávají ani studenti v oboru.

Co bylo podnětem ke vzniku společnosti ProFrost?

Důvodem byla především mezera na našem trhu, kterou se velmi rychle snažili zaplnit právě zahraniční společnosti. Mohu říci, že jsme stihli zahájit výrobu takřka na poslední chvíli,

v dnešní době by bylo něco podobného téměř nereálné. Zahraničním firmám jsme se však nikdy nestavěli jako konkurenti, naopak si zakládáme na tom, že jsme firma česká, a toto renomé se snažíme stále posilovat.

Můžete se s našimi čtenáři, prosím, podělit o vzpomínky na samotné počátky společnosti?

Myslím, že mé vzpomínky a prožitky zná asi každý, kdo buduje nebo vybudoval firmu srdcem a láskou. Start byl velmi tvrdý a nepředstavitelně náročný. Jádro našeho týmu v počátcích pracovalo přímo ve výrobě, ve fabrice jsme trávili dny i noci. V mnohých případech nešlo jen o řešení problémů týkajících se technologie, ale museli jsme sami řešit i příležitostné závady a chyby na lince a podobně. Podařilo se nám však díky tomu zkompileovat skupinu špičkových odborníků, o kterých lze říci, že pro firmu doslova žijí.

Jaké byly zcela počáteční reakce zákazníků na předpečené mražené pečivo?

Tu dobu si pamatuju velmi dobře, protože šlo o malý šok. Když se objevila naše kaiserka, zákazníci byli zvyklí na o téměř

pětinásobek levnější obyčejný rohlík. Dokázete si tedy asi představit, jak se na náš vstup na trh dívali distributoři. To vše však jen do okamžiku, kdy naše pečivo klienti ochutnali. Díky kvalitě a výborné chuti si i přes vyšší cenu zakrátko získalo oblibu a pozici.

Jaká je u nás situace, pokud jde o konkurenci u nás?

Lze ji hodnotit jako vyváženou, velké výrobce vhodně doplňují svým sortimentem ti menší. Výroba a technologie jsou však finančně velmi náročné a postavit linku neznámá dostát se do finále, protože právě praxe a zkušenosti jsou naprosto nezbytné.

Patříte mezi evropskou špičku, proto se přímo zeptám i na konkurenci v zahraničí?

Mohu říci, že si vedeme velmi dobře. V mnohých případech jsme dokonce některé původní zahraniční receptury dokázali dotáhnout do ještě kvalitnějších podob. Dnes již máme řadu svých vlastních patentovaných a chráněných receptur, přičemž nové neustále vyvíjíme a starší vylepšujeme. To se týká i systému a provozu naší pekárny. ProFrost jako takový začal jako

malá firma a proto jsme si z počátku dali za cíl uspokojit pouze náš tuzemský trh a Slovensko. Během času jsme však byli díky poptávce nuceni výrazně expandovat a dnes mohu říci, že máme kontinuálně vyprodané sklady i přes fakt, že pečeme šest a půl dne v týdnu.

Co dle Vašeho názoru stojí za úspěchem výrobků ProFrost v zahraničí?

Je to především kvalita, která je přinejmenším srovnatelná, v drtivé většině případů však ještě vyšší než u konkurence. Není však žádným tajemstvím, že stejně jako se my snažíme prosadit v zahraničí, zahraniční konkurence neustále oslovuje náš trh. Například naši severní sousedé se snaží jít cestou co nejnižší ceny, ale český zákazník naštěstí stále více touží po skutečné kvalitě. Naše výrobky obsahují například kvalitní tuk či olej dodávající pečivu jedinečnou vláčnost. Tuto pomyslnou kvalitativní latku jsme si sice nastavili vysoko, ale rozhodně nebudeme a nechceme v této oblasti dělat kompromisy.

Jakým způsobem hodnotíte globální postavení mraženého pečiva dnes?

Mražené pečivo je dnes celosvětový trend a trend zastavit nelze. V zahraničí je dnes výroba čerstvého a mraženého pečiva vyrovnaná, jsou dokonce známé případy velkých pekáren, které byly zaměřeny striktně na výrobu čerstvého pečiva a dnes drtivou část své výroby věnují právě předpečenému mraženému pečivu. Podobným způsobem lze předvídat i vývoj u nás, protože vše řídí především poptávka.

Okolo mraženého předpečeného pečiva koluje řada mýtů kritizujících především používání konzervačních látek. Jak bojujete s tímto názorem?

Konzervační látky mají mezi veřejností velmi zlou pověst, bohužel právě díky špatné informovanosti. Všeobecně lze říci, že existují konzervační látky dobré a špatné. Stejně tak existují přírodní barviva, která v sobě žádné škodliviny neob-

sahují, i když mají označení počínající písmenkem „E“. Pokud jde o kvalitu, chuť a „zdravost“, troufnu si tvrdit, že naše produkty v mnohých případech paradoxně dokonce převyšují nad čerstvým pečivem.

Vaše pekárna je držitelem řady prestižních certifikátů a ocenění. Pozorujete dopad tohoto pozitivu na chod firmy, a jak je těžké se k těmto standardům vypracovat?

Odpověď na tuto otázku je jednoduchá – chcete-li se stát společností, která je v zahraničí respektována a která se chce prosadit, jsou veškeré certifikáty prakticky nutností. V důsledku to znamená jedno obrovské plus i pro samotné zaměstnance – ve firmě panuje pro všechny jasný řád a stejná pravidla, bez rozdílu na pracovní postavení. Máme vytvořen kodex přísných standardů, který všichni dodržují. Tento systém umožňuje perfektní evidenci, máme přesný přehled o průběhu výroby i v minulosti, díky čemuž víme, zda byly dodrženy například výrobní teploty, gramáže, atd. Jdeme-li do úplných základů, musíme si uvědomit, že vyrábíme potraviny pro lidi a naše zodpovědnost je tím pádem nejvyšší. Proto také máme své vlastní oddělení kontroly jakosti. Naši „kvalitáři“ permanentně kontrolují kompletní výrobu, od přípravků až po pečení.

Jak vycházíte se svými zaměstnanci ve výrobě?

Dle mého názoru jsou naše vztahy výborné. Zaměstnanci ví, že jsem člověk, který nemá problém vzít si pracovní oděv a jít k lince pracovat s nimi. Vědí, že i přes své manažerské postavení, mám pekařinu, výrobu a především lidi v srdci. Přestože se naše společnost velmi rychle rozrůstá (dnes již máme přes 120 zaměstnanců), drtivou většinu našich lidí znám podle jmen i jejich funkcí a lze o mně říci, že jsem na pozici „hrajícího kapitána“. Je to pozice nelehká, ale současně neuvěřitelně upevňuje naše vztahy a zodpovědnost jedinců vůči firmě. Všichni táh-

neme za jeden konec provazu, a to na sto procent. Má zásada je, že mé dveře jsou pro všechny zaměstnance vždy otevřené.

Expanze výroby Vám bezesporu umožňuje spolupracovat s řetězcí, což lze ostatně vyčíst i z webových stránek společnosti ProFrost. Jsou velké řetězce Vaším cílem, nebo oslovujete i maloobchodní ratele?

Maloodběratel je pro nás samozřejmě stejný klient jako každý jiný a proto si i jeho vážíme a s maloodběrateli a jejich distributory spolupracujeme. Velké řetězce však patří bezesporu mezi naše hlavní odběratele. Mají prostory, možnosti dopékání pečiva atd. V řetězcích sice nemůžeme prezentovat samotnou značku ProFrost, rozhodli jsme se tedy prosazovat fakt, že jsme český výrobce. Ze stejného důvodu jsme také nyní získali prestižní značku „Český výrobek“, udělenou Potravinářskou komorou České republiky. Naše produkty tedy budou i v řetězcích identifikovány českou vlaječkou, jako standard té nejvyšší kvality.

Poslední otázka našeho rozhovoru se bude týkat výrobků a směsí značky Lesaffre. Jak jste s nimi spokojeni a jak byste je hodnotila?

S firmou Lesaffre spolupracujeme prakticky od počátku. Našli jsme společnou cestu a výrobky Lesaffre, které používáme, jsou na vynikající úrovni.

Kontakt:
PROFROST a.s
ul. J.B. Pecky 4446/15
796 01 Prostějov
www.profst.cz

Uveřejněné názory nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.



Pozrime sa bližšie na „mladú“ pekáreň v Trstenej, ktorá funguje pod vlajkou Coop Jednoty, verejnosti dobre známej siete potravín na Slovensku. Vznik a fungovanie tejto pekárne nám priblíži predsedníčka spotrebného družstva Coop Jednota – pani Anna Beťušťáková, ktorá aj napriek problémom, ktoré súvisia s prevádzkou pekárne, považuje jej otvorenie za správne rozhodnutie.

Pekáreň Coop Jednota Trstená

Coop Jednota, spotrebné družstvo, je dobre známa a rozšírená sieť predajní potravín po celom území Slovenska. Čo vás podnietilo k založeniu vlastných pekární?

COOP Jednoty mali vlastné pekárne aj v minulosti. Venovali sa aj centrálnym výrobniam, cukrárniam, lebo mali vlastnú sieť a mohli svoje produkty predávať. Politická atmosféra na sklonku 80-tych rokov zmenila aj postavenie družstiev. Trhové hospodárstvo negatívne zasiahlo hospodárenie družstiev. Transformačný zákon v roku 1992 nebol najšťastnejší, boli v ňom viaceré obmedzenia. Po tomto období spotrebné družstvá ostali zachované, ale zamerali sa na predaj potravinárskeho tovaru a tovaru dennej potreby. Spotrebné družstvá vlastnia šesť pekární: Brezno, Trstená, Dunajská Streda, Nitra, Krupina, Trnava a niektoré družstvá vstúpili do pekární ako akcionári.

Mohli by ste nám bližšie predstaviť Pekáreň Coop Jednota v Trstenej?

Nakoľko naše družstvo v tom čase vlastnilo budovy – prevádzky, ktoré nemalo význam držať ani v prenájme, rozhodli sme sa v priestoroch bývalej centrálnej výroby v Trstenej vybudovať

pred dvoma rokmi pekáreň. Samozrejme, museli sme tam riešiť prístavbu budovy, v ktorej sú umiestnené pece, a to dve rotačné, jedna chlebová so sádzačom do pece a kysiareň. V pekárni pracujú zamestnanci na tri zmeny, spolu máme zamestnaných 21 pracovníkov a dvoch šóferov na rozvoz výrobkov.

Pekáreň Trstená zásobuje len vašu predajňu v Trstenej alebo aj iné Coop predajne v bližšom okolí, popriprade dodávate aj do iných obchodov?

Produkcia výroby z našej pekárne plní 55 % predaja pekárenských výrobkov v našej sieti, preto nie je možné uspokojiť zákazníkov len našou produkciou. Zatiaľ len rozbiehame ponuku nášho sortimentu v liptovsko-mikulášskej COOP Jednote a hornooravskej nemocnici.

Ktoré pekárenské výrobky zo sortimentu najviac chutia vašim zákazníkom a ako svojich zákazníkov hodnotíte?
Nosnými výrobkami sú chleby, a to zemiakové a pšenično-ražné,



vianočky, záviný, rožky. Čo sa týka zákazníkov, sú rôzni, jedni sa javia ako veľkí konzervatívci, iní promptne a zároveň individuálne reagujú aj na novinky. Zákazníci si majú možnosť vybrať zo širokej škály výrobkov. Vyrábame takmer 40 druhov produktov.

Ako sa vyrovnávate s konkurenciou?

Oproti konkurencii máme tú výhodu, že máme vlastnú sieť. Určite nebolo ľahké osloviť zákazníka s novou ponukou výrobkov, ale kvalita a široký sortiment výrobkov si našli svojich zákazníkov.

S akými najväčšími prekážkami sa stretávate v tomto biznise?

Tento biznis som si predstavovala jednoduchšie ako to v skutočnosti začínalo. Najväčší problém boli pracovníci, ktorí boli nekvalifikovaní, ale desiatim z nich sme umožnili získať certifikát pekára. Aj tak pretrvával problém zosúladiť tento kolektív. Za dva roky je tam už tretí vedúci. Dôležité je zosúladiť prácu, zodpovednosť za kvalitu a za objednané množstvá pri dodávkach na prevádzkových jednotkách. Je pravda, že sme sa všetci museli

učiť zvládať túto prácu a urýchlene riešiť vzniknuté problémy. Myslím si, že aj napriek problémom sme sa rozhodli správne.

Podľa čoho si vyberáte dodávateľov surovín?

Dôležitá je kvalita a cena požadovaných surovín, a taktiež ochota dodávateľa rýchlo zareagovať na našu objednávku.

Aký očakávate vývoj cien múky na nasledujúce obdobie?

Keďže úroda pšenice v tomto roku bola dostatočná, boli by sme potešení, keby cena bola nižšia. Naši dodávatelia zatiaľ garantujú dohodnuté ceny a avizujú stabilitu (avšak sme pripravení poradiť si s miernym zvýšením cien).

Vidíte priestor na zdražovanie pekárenských výrobkov? Je to potrebné?

Iba v prípade, že to bude nevyhnutné, ale nechceme zdražovať výrobky iba na úkor spotrebiteľa, a preto sa niektoré zvýšenie snažíme preniesť do našich réžii.

Ako sa vás dotkla hospodárska kríza?

Hospodárska kríza každé-

mu načrela hlbšie do vrecka. Kúpyschopnosť obyvateľov je nižšia. Zákazníci nakupujú, ale priemerný nákup činí cca 2,50 €. V našom regióne cítime v tomto sortimente silnú konkurenciu zo susedného Poľska, ktoré otvára stánky so svojím sortimentom. Pociťujeme ju ako každý obchodník, a preto sa snažíme bojovať o každého zákazníka.

Ako hodnotíte spoluprácu so spoločnosťou Lesaffre Slovensko a ich výrobky?

Spoluprácu hodnotíme dobre, vybavovanie objednávok je rýchle a kvalitné. Vaši technológovia zavedzajú nové suroviny a výrobky aj v našej pekárni.

Ďakujeme za rozhovor a prajeme veľa úspechov do budúcnosti.

Kontakt:

Coop Jednota Trstená,
Oslobodenia 940/49,
02801 Trstená,
Pekáreň 116
www.coop.sk

Uverejnené názory nemusia vyjadrovať stanovisko vydavateľa.



Máte záujem pravidelne dostávať elektronickú verziu časopisu Vlaštovička na Váš e-mail?



Zaregistrujte sa na www.lesaffre.sk alebo www.lesaffre.cz



Naše putovanie po slovenských pekárňach nás tentoraz zaviedlo na úpätie Strážovských vrchov, len pár metrov od rieky Bebrava, kde sa nachádza najväčšia bánovská pekáreň – Grimpek. O jej činnosti sme sa rozprávali s trojicou majiteľov, bratmi Jurajom a Jozefom Petrlikovými a Martinom Mikušom.

Grimpek, s. r. o.

Hneď prvá otázka. Ako sa trojica mladých Bánovčanov dostala k pekárskemu remeslu v meste, kde „každý druhý“ obyvateľ bol strojár v bývalej „Tatrovke“?

Nikto z nás nie je vyučený pekár, Martin je obuvník, Jozef banský mechanik a ja (Juraj) som sa vyučil za čalúnnika. Keďže po vyučení nebolo v bánovskom regióne práce, nábytkársky závod Mier zatvárali a nechcel som zostať doma, zamestnal som sa hneď v pekárni Jednota. V roku

u nás, žiadne deti, škôlka, keď nechceš robiť, choď preč. Naučili sme sa modernejšie pozeráť na toto remeslo, čo sme využili aj pri otvorení našej pekárne. Priniesli sme do regiónu nový vietor, meno sme si vybudovali kvalitnými špeciálnymi výrobkami, ktoré tu neboli.

V dnešnej dobe môžeme vašu pekáreň rozsahom výroby zaradiť medzi stredne veľkú. Aké však boli vaše začiatky?

Po návrate z Nemecka sme si povedali, že pekárčina je remeslo, ktoré nás baví, ktoré chceme robiť aj doma, a tak sme v roku 2003 založili s. r. o. Podarilo sa nám získať kapitál, v roku 2005 sme postavili pekáreň a o rok na to sme začali s výrobou. Najskôr sme zamestnali len sami seba, robili sme všetko (objednávky, miesenie, rozvoz ... všetko). Odbyt sme mali v menších predajniach v Bánovciach a v jednom trenčianskom gastro zariadení. S rastúcimi objednávkami sme začali prijímať zamestnancov. Zlom prišiel koncom roka 2006, kedy sme začali dodávať do Jednoty. Tiež sa k tomu pridali menšie lokálne predajne. Pri pekárni sme si otvorili vlastnú predajňu a v roku 2007 ďalšie dve v Bánovciach.

Každý z vás má v pekárni svoju úlohu, ale spoločne sa podieľate na jej chode. Kto má u vás to hlavné slovo?

Každý má svoje políčko, za ktoré zodpovedá, či sú to financie, výroba, suroviny. No o kľúčových veciach rozhodujeme spoločne. Aj čo sa týka nových výrobkov, Juraj navrhne produkt a vyjadria sa k nemu všetci. Vieme sa vždy dohodnúť, niekedy po výmene názorov, no nikdy sa nehádam.

V súčasnosti dodávate aj do niektorých predajní obchodnej siete LIDL.

Áno, od roku 2009. Tomu však predchádzala spolupráca s Tescom, ktoré v Bánovciach otvorilo svoju predajňu. Následne sme začali zavázať aj LIDL. Dvtedy sme zamestnávali 19 ľudí a zo dňa na deň sa tento počet rozrástol na 31. Spolupráca s reťazcami si vyžiadala aj investície do technologického vybavenia. Začínali sme s jednou etážkou a rotačkou, neskôr pribudli ďalšie pece, vygúľovačka či linka na pečivo. LIDL pre nás znamenal výzvu, možnosť rozrastať sa a dal nám vysokú školu obchodu. Pamätáme si začiatky, ako sme sedeli na vreciach s múkou a držali sa za hlavu ako stihnúť vyrobiť objed-

návku. Robili všetci, čo mali ruky a nohy (úsmev).

Ale mali ste predsa za sebou dobrú nemeckú školu.

Áno, bola to dobrá škola. LIDL vyžaduje nemeckú precíznosť, tlak na kvalitu/cenu, majú prepracované pravidlá obchodu. Vyžadujú presné rozmery výrobkov, zloženie, vianočku rozmrvia, vyberú z nej hrozienka, ktoré následne počítajú. Nelutujeme túto spoluprácu, LIDL nám dáva väčšiu istotu. No ponechali sme si aj všetkých predchádzajúcich odberateľov, vďaka ktorým sme sa dostali s našimi výrobkami na trh.

Ako by ste bilancovali uplynulý rok, ktorý ako vieme nebol vôbec ľahký?

Uplynulý rok môžeme hodnotiť ako skúšku toho čo vieme prežiť a ako dlho sa to dá vydržať. Ale je to prirodzené, že sú aj slabšie aj silnejšie roky, tak ako v manželstve. Stále nás to však baví, vidíme v našej práci zmysel. Ak sme s pekárčinou neskončili na začiatku, tak teraz už s tým neskončíme a vydržíme aj ťažšie obdobie. ...silu nám dodáva aj to, keď nám zákazníci pochvália kvalitu našich výrobkov.

Čo vám osobne chýba v slovenskom pekárskom prostredí, resp. ako vidíte budúcnosť pekárstva na Slovensku?

Smerovanie pekárskeho remesla nie je dobré. Vnímame to tak, že pekárstvo je na Slovensku

okrajové remeslo mimo záujmu spoločnosti. Podporu dostáva stavebný, strojársky priemysel, milióny eur dostane kdekto, len nie pekár. Pekárstvo nemá na Slovensku zázemie a chyba je už v základoch. Chýba výučba pekárov, súčasné pekárske organizácie v našej krajine nepodporujú pekárov, nehája ich záujmy na spoločenskej/politickej úrovni. Pekári si zaslúžia viac pozornosti, produkujú základ obživy, tvoria vyššie hodnoty než len peniaze.

Spomenuli ste chýbajúcu výučbu pekárov. Pociťujete aj vy problém nedostatku kvalifikovaných odborníkov vo vašej pekárni? Je v Bánovciach záujem o toto remeslo?

Áno, aj my sa trápime v našej prevádzke s týmito problémami. Chýba kvalifikácia pracovníkov vďaka nedostatku vyučených pekárov. Tiež je veľká fluktuácia zamestnancov pretože pekárčina je zväčša nočná práca a ľudia nemajú záujem pracovať v tomto čase.

Ste tri odlišné povahy, osobnosti ... aký je váš obľúbený výrobok?

Jozef: asi naše grahamové rožky a chlieb Bevit.
Juraj: naše sladké koláče.
Martin: nemá obľúbený výrobok, má rád suché víno.

Pokiaľ netrávite čas v práci ako relaxujete?

Venujeme sa športu, hráme stolný tenis, tenis a raz do roka si nenecháme ujsť preteky auto-



mobilov do vrchu na neďalekom Jankovom vršku.

Veľmi pekne ďakujem za rozhovor a želáme všetko dobré do ďalších rokov.

Kontakt:

Pekáreň Grimpek, s. r. o.
Trenčianska cesta 1795/58B
95701 Bánovce nad Bebravou
Tel.: +421 38 760 2803
Fax.: +421 38 760 2805
E-mail: grimpek@grimpek.sk
Web: www.grimpek.sk

Uverejnené názory nemusia vyjadrovať stanovisko vydavateľa.

grimpek
spol. s r.o.

1996 sa mi naskytla príležitosť ísť pracovať do pekárne v Mníchove, čo som aj využil. Jozef prišiel do Mníchova o rok a Martin o dva roky po mne.

Čo vám dala táto skúsenosť?

Nemecko nám dalo veľmi veľa, otvorili nám oči, naučili nás veľkej zodpovednosti a kvalite, ktorá na Slovensku chýba. Každému tam odporúčame ísť, je to vysoká škola pekárska. Dobrý plat je tam naozaj tvrdo vydretý. Zamestnanec nediskutuje ako



Spolupráce Lesaffre – Futurpol

Mnoho našich zákazníků jsme již v minulosti mohli přesvědčit o skutečnosti, že společnost Lesaffre má řadu inovativních produktů. Jedním z takových produktů v naší nabídce jsou kvasové kultury (LV1, LV2) vyráběné společností Lesaffre.

Pravidelní čtenáři našeho periodika jistě zaznamenali, že o přednostech a použití našich kvasových kultur jsem již psal v předchozím vydání časopisu Vlastovička. Co ale jistě mnozí z Vás netuší, je možnost zabezpečení kompletního řešení výroby kvasů od firmy Lesaffre a partnerské firmy Futurpol.

Dovolte mi se v krátkosti vrátit k počátku, proč jsme se v tomto odvětví rozhodli začít spolupracovat s firmou Futurpol. Na začátku našich úvah byla skutečnost, že jsme měli v sortimentu kvalitní produkt, který se ve velkém množství prodává v Polsku, Belgii a Francii. Například v Polsku prodáváme tyto kultury ve spolupráci se strojařskou firmou Cepi, která je i partnerskou firmou Futurpolu. V několika výběrových řízeních u průmyslových zákazníků naše kvasové kultury obstály (jak kvalitativně, tak cenově). Nicméně pokaždé jsme slyšeli větu: Víte, když já bych raději měl kompletní servis, tak abych se o nic nemusel starat a měl dobrou kvalitu zařízení a kultur zajištěnou v jednom balíčku. Na základě několika takovýchto zkušeností jsme oslovili firmu Futurpol, se kterou jsme v současné době schopni nabídnout kompletní řešení výroby kvasů na Vaši provozovnu.

Lesaffre Česko se tedy v současné době vyrovná velkým firmám jako je např. Isern Hager, která dodává kvasové kultury i s technologickým zařízením.

Samozřejmostí je, že v případě Vašeho zájmu jsme Vám schopni naši kvasovou kulturu představit na testovacím kvasovém



zařízení firmy Futurpol. Zástupce této společnosti Vám přímo na místě osvětlí technickou stránku zařízení do nejmenších detailů. Pokud byste tedy uvažovali o přeměně Vašeho kvasového hospodářství, pekařské centrum společnosti Lesaffre v Olomouci Vám je k dispozici, stejně tak jako technický servis firmy Futurpol.

Čím by pro Vás mohla být naše nabídka zajímavější v porovnání s konkurencí na trhu?

- » Je to především kvalitní záze-mí obou firem v ČR
- » S tím související rychlý a odborný servis
- » Nižší cenové náklady v porov-nání s konkurencí
- » Vysoce nadstandardní provedení strojního zařízení
- » Zjednodušení přípravy kvasů, s tím související nižší pořizova-cí náklady

Co by Vás ještě mohlo zajímat o firmě Futurpol? Dovolte mi na závěr i několik slov o této naší partnerské firmě.

Hlavní činností firmy Futurpol je projekce, výroba a prodej automatických systémů pro potravinářský, farmaceutický a chemický průmysl. Především se jedná o systémy skladování, dávkování a přepravy sypkých surovin a výroby těst a jejich následného zpracování do podoby polotovarů a hotových výrobků. Partneři v této činnosti jsou firmy CEPI, MIXER, WERNER & PFLEIDERER BAKERY GROUP a RH-Technik. Pro potravinářské provozovny zajišťuje firma Futurpol následovné:

- » moučná hospodářství a auto-matizace dávkování sypkých a tekutých prvotních surovin
- » hnětače, šlehače těst a náplní
- » dělení a tvarování těst
- » stroje a zařízení pro výrobu jemného a čajového pečiva
- » pečení
- » spirálové přepravní systémy

Pokud Vás tento článek zaujal, budeme se těšit na Vaše zavolání a následnou spolupráci!

Môj známy z Rakúska hovorí: „Keď budem mať na Times Square čo i len 5 m² s okienkom do ulice – budem predávať!“ Tým chcem povedať, že po výbere predmetu podnikania, umiestnenie prevádzky je druhé najdôležitejšie rozhodnutie, ktoré je začiatkom celého kolobehu činností, ktoré Vás čaká pred otvorením predajne pečiva. Zmluvy, úrady, stretnutia s dodávateľmi, prestavba priestorov, kalkulácie, marketing...



Čo všetko je potrebné urobiť pred otvorením pekárskej predajne

V súčasnosti je trh presýtený rôznorodou ponukou i rozličnými predajňami. Preto v snahe prilákať a uspokojiť zákazníka, stretávame sa stále viac s predajňami pečiva, kde si máte možnosť kúpiť rôzny doplnkový tovar alebo najesť sa, dať si v klude kávu, prečítať noviny... Je nádherné sledovať ruch v svojej predajni, spokojnosť zákazníkov, respektíve pozhovárať sa s pravidelným návštevníkmi.

Na začiatku je rozhodnutie, čo chceme ponúknuť zákazníkovi? Vlastné výrobky? Ak áno, tak koľko? Budeme si ich dovážať alebo vyrábať na mieste? Budeme tovar prekupovať? Budeme si pečivo dopekať na mieste? Aký je predpokladaný objem predaných výrobkov? Čo všetko chceme mať vo svojom sortimente? Čo zvládneme sami, s čím potrebujeme pomôcť? Keď si zodpovieme tieto základné otázky, čaká nás ďalší krok – výber lokality pre predajňu.

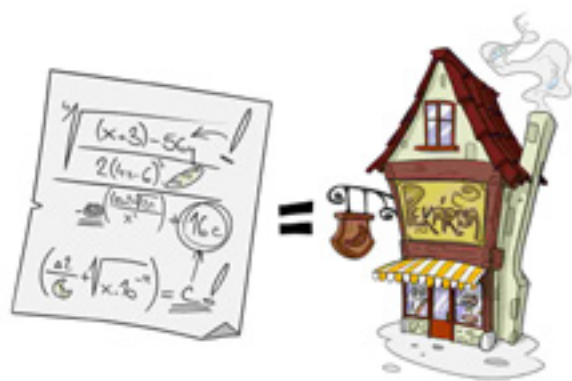
Ako som už v úvode spomínala, výber lokality pre umiestnenie predajne je alfou a omegou jej úspešnosti. Je potrebné zvážiť umiestnenie i veľkosť prevádzky. Skladovacie priestory je vhodné mať v bezprostrednej blízkosti

predajne. Obzvlášť ak sa jedná o produkty každodennej spotreby, akým pečivo je.

Po výbere miesta je potrebné pustiť sa do kalkulácií, projektovania priestoru a vyjednávania o kúpe alebo prenajatí priestoru. Pomoc právnicka pri uzatváraní takejto zmluvy je žiadaná, upozorním nás na zákutia danej zmluvy, prípadne ich pomôže odstrániť. Pri kalkuláciách nesmieme zabudnúť na očakávaný počet návštevníkov – bude pozostávať z okoloidúcich. Okoloidúci sú obyvatelia danej lokality, zamestnanci z okolitých firiem, obyvatelia z neďalekých bytoviek alebo domov? Sú to náhodní chodci na pešom uzle alebo sme ľahko dostupní autom? Prevádzka disponuje parkovacími miestami? Akú očakávame priemernú útratu? Budeme mať otvorené celý týždeň alebo len jeho časť? Aký očakávame obrát? Aký podiel na obrate nám tvoria náklady na priestor? Predpokladáme v tomto pomere stále rentabilitu? Až potom vstupujú do kalkulácií ďalšie otázky. Aký veľký je ten priestor, koľko pracovníkov tam potrebujeme pre plynulý chod prevádzky, s akou maržou musíme pracovať? Sme schopní predávať naše produkty s danou maržou?

Budeme konkurencieschopní? Sme schopní produkovať zisk? Po kladnom zodpovedaní týchto základných otázok postupujeme ďalej vo vyjednávaní podmienok prenájmu alebo kúpy priestoru.

Zároveň začíname pracovať na ďalšom kroku k otvoreniu prevádzky – projektovanie jej dispozície. Rozvrhneme si priestor sami alebo dáme na radu odborníka? Chceme mať väčšiu predajnú plochu alebo zázemie? Čo je pre mňa z týchto dvoch bodov dôležitejšie? Čo mi prinesie väčší úžitok? Dáme si danú dispozíciu zrealizovať na kľúč alebo budeme pracovať s jednotlivými disciplínami a zháňať si rôzne firmy a materiály sami? Nesmieme zabudnúť na prestavbu, prípravu všetkých elektrických a vodovodných rozvodov. Mnohé prístroje vyžadujú priame napojenie na vodu a odpad, prípadne 400 V napätie. Nie je to nič výnimočné – kávovar, kávomlynček, pekárska pec, umývačka riadu a pod. Rada odborníka sa zide nielen pri dispozícii pracovného priestoru, rozmiestnenia spotrebičov, ale aj požiadaviek orgánov štátnej správy pre umiestnenie a počet umývadiel, potreba oddelenia umývacích priestorov, požiadaviek na WC a ich množ-



stvo a umiestnenie, požiadavky na šatne pre zamestnancov, potreby sprchového kúta a mnohých ďalších drobností, ktoré nás nemusia napadnúť. Dodatočné opravy na základe stanoviska orgánov štátnej správy bývajú nákladné finančne i časovo. Preto Vám odporúčam, s naprojektovanou dispozíciou priestoru sa objednať na oficiálnu konzultáciu na Regionálnom úrade verejného zdravotníctva, kde Vám túto dispozíciu schvália, alebo vznesú námietky.

Nasleduje výber firiem na zariadenie interiéru, dodávku gastronomických zariadení, vybavenie predajne, zázemia, šatní, kancelárie... Opäť nastupuje otázka – bude to jedna firma, oslovím viacerých potenciálnych dodávateľov, budeme si daný interiér zháňať a inštalovať sami?

Medzitým je potrebné rozposlať ponuky na potenciálnych dodávateľov tovarov, ktoré chceme ponúkať. Pečivo, káva, čaj, čokoláda, nealko, zákusky, ovocie a zeleninu do šalátov, bagiet, sendvičov, mliekarenské výrobky ako vstupná surovina pre náš tovar, mäsové výrobky, drobný tovar... Osloviť dodávateľov čistiacich prostriedkov, pracovných pomôcok, upratovacích prostriedkov, spotrebného materiálu... Veľa z týchto tovarov máte možnosť si kúpiť i vo veľkoskladoch, mnohé však nie sú ľahko dostupné, alebo často sa stáva, že nespĺňajú požiadavky HACCP a zákonov vzťahujúcich sa na prevádzky pracujúce v potravinárstve. Nesmieme zabudnúť i na výber vhodného pokladničného systému, ktorý

spĺňa požiadavky podľa aktuálnych zákonov, ku ktorému je však aj dostupný rýchly servis. Pokladne ako i pokladničné knihy musia byť obstarané registráciou a jedinečným kódom, ktorým sa identifikuje prevádzka a sama pokladňa. S týmto sa viaže i požiadavka na výpočtovú techniku a iný software potrebný k práci na vedení predajne.

Zároveň je potrebné začať vybavovať podnikateľské oprávnenia, medzi inými na prevádzkovanie kaviarne, cukrárne. Je v súlade so zákonom o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon) potrebné, aby ich prevádzkovateľ bol držiteľom živnostenského oprávnenia na „poskytovanie služieb rýchleho občerstvenia v spojení s predajom na priamu konzumáciu“. Osobitné povolenia sa vybavujú na výrobu tovarov na priamu konzumáciu, medzi ktoré patria napr. i šaláty. A taktiež na živnostenskom registri musíme ohlásiť zriadenie „prevádzkarne“ s popisom charakteru prevádzky. Následne je potrebné podať oznámenie na Štátnu veterinárnu a potravinovú správu s označením vyrábaných a predávaných produktov.

Na Regionálnom úrade verejného zdravotníctva musíme zas podať „Žiadosť o rozhodnutie k trvalej prevádzke“ (k nej potrebujeme výpis z obchodného registra alebo kópiu živnostenského listu, kolok, prevádzkový poriadok, nájomnú zmluvu alebo doklad o kúpe priestoru, v ktorom je daná prevádzka). K dátumu otvorenia prevádzky by ste mali mať k dispozícii okrem prevádzkového poriadku spracovaný HACCP podľa Potravinového kódexu. Takisto na obecnom/mestskom úrade máme povinnosť podania žiadosti o schválenie otváracích hodín a máme povinnosť zabezpečiť odvoz komunálneho alebo iného odpadu (prevádzky tohto charakteru majú častý biologický odpad, alebo recyklovateľný odpad – obaly, kartóny, PET fľaše a pod).

K dátumu otvorenia takisto by sme mali disponovať všetkými

dokumentmi, ktoré by od Vás mohla vyžadovať akákoľvek kontrola – kolaudačné rozhodnutie, revízne správy (najmä tie od elektrifikácie a elektrických zariadení), požiaru knihu, hasičské prístroje, certifikáty k jednotlivým prístrojom a ich revízie, osvedčenia o odbornej spôsobilosti zamestnancov, na požiadanie k nahliadnutiu zmluvy so zamestnancami a pod. Najčastejšie kontroly na prevádzkach tohto typu sú z Regionálneho úradu verejného zdravotníctva, zo Štátnej veterinárnej a potravinovej správy, z Inšpektorátu práce alebo z Daňového riaditeľstva. Menej častá býva kontrola zo Slovenského metrologického ústavu, avšak nie neobvyklá.

Ak máme v procese vybavovania alebo obstarané všetky spomenuté povolenia a máme k dispozícii všetky suroviny a tovar pre predaj, môže sa začať testovanie a vývoj produktov pre predaj. Zároveň sa musíme zamyslieť i nad marketingovou stratégiou predajne – počnúc označením predajne, označením produktov, cenovkami, servítkami až po reklamnú kampaň, ktorou chceme dať na vedomie, že sme tu. Príprava webovej stránky, zriadenie mailu a pod.

Všetky tieto kroky je potrebné zvládnuť pred samotným otvorením predajne (alebo do pár dní po jej otvorení – každá inštitúcia má individuálne lehoty). Pri zriaďovaní prevádzky sa môžeme stretnúť i s mnohými inými nepríjemnosťami, avšak na konci nás čaká sladká odmena otvorenej predajne a spokojného zákazníka.

Novinky z Podnikateľského zväzu pekárov, cestovinárov a cukrárov

Označovanie obilných alergénov

Prijatá novela zákona č. 152/1995 Z.z. o potravinách venuje zvýšenú pozornosť označovaniu potravín a najmä alergénov. Umiestnenie potravín, ktoré obsahujú alergén, do trhovej siete bez označenia ich alergénnych zložiek pokladá zákonodarcu za jedno z najvážnejších porušení zákona, po ktorom nasleduje tvrdý postih.

Na takéto porušenie sa vzťahuje odstavec 4 § 28 (pokuty), ktorý hovorí, že takémuto prevádzkovateľovi uloží orgán úradnej kontroly pokutu od 1 000 do 200 000 €, pričom výška pokuty je odstupňovaná od veľkosti prevádzky. Malému podnikateľovi bude uložená pokuta od 1 000 do 100 000 €, strednému od 2 000 do 150 000 € a veľkému od 3 000 do 200 000 €. (Veľkosť prevádzky určuje samostatná vyhláška MPRV SR podľa počtu zamestnancov alebo položiek.)

Napriek tomu, že Podnikateľský zväz pekárov, cestovinárov a cukrárov výšku pokút, resp. dôvody ich uloženia, pri schvaľovaní zákona viackrát pripomienkoval, schválený bol návrh ministerstva. Zákonodarcu argumentoval najmä zvyšujúcim sa počtom a vážnosťou alergických ochorení, vrátane potravinových alergií.

Ak máme byť za nepresné označenie našich výrobkov tvrdo postihovaní, malo byť presné a jednoznačné aj znenie zákona, resp. príslušnej vyhlášky a jej uplatňovanie v praxi.

Označovanie potravín a ich zložiek určuje 2. hlava druhej časti Potravinového kódexu SR. V prílohe č. 3 tejto hlavy je uvedený zoznam zložiek – alergénov, ktoré

musia mať v označení potraviny zreteľne uvedený jej názov. Na prvom mieste v tomto zozname sú uvedené obilniny obsahujúce lepok, teda základné suroviny používané v pekárskej výrobe. Konkrétne príloha č. 3 v bode 1 uvádza: „Obilniny obsahujúce lepok (ang. gluten) – (t. j. pšenica, raž, jačmeň, ovos, špalda, kamut alebo ich hybridné odrody) a výrobky z nich...“. Takáto definícia cereálneho alergénu je však značne nepresná a môže byť rôzne interpretovaná a mať rôzne následky. Ide o to, že v našej cereálnej terminológii obsahuje lepok len pšenica (rod *Triticum*) prípadne kukurica (glutén). U ostatných obilnín hovoríme o bielkovine a nie o lepku. Ďalej, špalda je jeden z druhov pšenice (*Triticum spelta*) a ak je vo vyhláške uvedená pšenica ako rod, tak nie je nutné špaldu pšenicu uvádzať samostatne. Na druhej strane, ak sa uvádza menovite špalda, nemôže potom vo vyhláške chýbať tvrdá pšenica (*Triticum durum* Desf.), základná surovina na výrobu semoliny, resp. cestovín. Alebo európska legislatíva nepovažuje túto zložku za alergén a pri označovaní cestovín ju nemusíme ako alergén uvádzať?

Pre zjednotenie výkladu a spresnenie pojmov sa zväz písomne obrátil na ŠVPS SR, a tu je odpoveď, ktorú nám poskytol jej riaditeľ prof. Bireš:

„Podľa súčasne platnej európskej a aj národnej legislatívy je postačujúce, ak v zložení výrobku uvediete napríklad „pšeničná múka“, nie je potrebné túto zložku uvádzať inou formou písma a ani inou farbou a za zložením ešte uviesť, že „obsahuje lepok“ alebo zvlášť zvýrazniť „Informácia pre alergikov – výrobok obsahuje lepok“. Mnohí predajcovia



však takéto informácie požadujú, nakoľko chcú ponúknuť spotrebiteľom niečo viac ako ostatní. Takéto požiadavky nad rámec legislatívy sú riešené zmluvami medzi dodávateľom a odberateľom.

V prílohe č. 3 bod 1 je uvedená pšenica. Rod pšenica (*Triticum*) obsahuje druhy:

- » Pšenica letná (*Triticum aestivum* L.)
- » Pšenica tvrdá (*Triticum durum* Desf.)
- » Pšenica špalda (*Triticum spelta*)

V prílohe č. 3 sa pod názvom pšenica myslia aj jej druhy. Uvedenie pšenice špalda je máťúce a malo by sa vyškrtnúť.“

Tolko z odpovede profesora Bireša. Myslím, že nám poskytol jednoznačné stanovisko, o ktoré sa môžeme pri označovaní alergénov oprieť a ktoré nám pomôže vyhnúť sa sankciám za nesprávne označenie pekárskych, cestovinárskych alebo cukrárskych výrobkov.

Ing. Bohumír Sabo, CSc.
Podnikateľský zväz pekárov, cestovinárov a cukrárov

Muffiny nebo bublanina?

Jedno těsto, tisíc variací

Bublaninu neboli litý koláč zná každý z dětství. Ne tak z pultůpekáren, jako spíše z máminy kuchyně. Jednoduché, chutné a rychlé. Mezinárodní fenomén muffin ji ovšem dle mého názoru již předčil. Úhledné košíčky, které lákají svým tvarem a nápaditou dekorací, si najdou místo v srdci každého labužníka. Košíček představuje tajemství. Jakou měl mistr pekař dnes náladu? Nazdobil, nenazdobil, ukryl dovnitř kousek čokolády pro maminky, špetku čili pro tatínky nebo lentilku pro děti?

Ať jste příznivcem jednoho či druhého, výsledek je stejný, okamžik sladkého zastavení v dnešním úspěchaném světě je k nezaplacení.



text / Lukáš Janáč

foto / archiv Lesaffre Slovensko

Cereál tmavý

... teraz ešte chutnejší!

Tmavé cereálne pečivo láka konzumentov nielen pre svoj obsah cereálií, ale aj svojím atraktívnym vzhľadom. Vývojári spoločnosti Lesaffre pristúpili vo svojich laboratóriách k úprave mladšej verzie Cereálu tmavého a takpovediac ju prekopali od základov. Výsledkom tejto inovácie je produkt, ktorý zaujme konečného spotrebiteľa po každej stránke. Výrobok pod sériovým označením 8284.3 dostal nielen bohatší obsah cereálií, príjemnú vôňu po obsiahnutej zmesi korenín, ale aj atraktívnejší vzhľad.

Zmes je vhodná jednak na všetky typy bežného, pľundrového, ale aj lístkového pečiva.

Cereál tmavý zaujme aj v kombinácii s našou novinkou „Taliarska zmes“. Ako bonus je zmes kombináciou nízkého dávkovania a atraktívnej ceny.

Cereál tmavý má tak všetky predpoklady stať sa obľúbeným výrobkom aj Vašich zákazníkov.



text / Lukáš Janáč

foto / archiv Lesaffre Slovensko

Zvoliť si vhodnú technológiu do pekárenskej prevádzky nie je vždy ľahké. To však neplatí vtedy, keď Vaše rozhodnutie vložíte do rúk odborníkov. V tomto vydaní Vlastovičky Vám predstavíme umývacie systémy spoločnosti Hobart a výrobné linky spoločnosti Rondo, ktorých predaj a servis zabezpečuje spoločnosť Forbak.



Technológie vhodné do každej pekárne

Spoločnosť z nemeckého Offenburgu – HOBART, je svetový líder na trhu s priemyselnou umývacou technikou. Jej zákazníkmi sú reštaurácie, hotely, podniky verejného stravovania, pekárne a iné prevádzky na celom svete. HOBART vyvíja, vyrába a predáva stroje a zariadenia z oblasti umývania, varenia a prípravy jedál, ako aj ekologické technológie. „**Made in Germany**“ je už dlhodobo zárukou pre kvalitu a spoľahlivosť v segmente vysokokvalitných strojov.



Umývacie zariadenie na debničky a plechy – séria FUX od HOBART-u

Možnosť pre pekárenské prevádzky umývať hospodárne a dôkladne. Vďaka zvislému uchytieniu plechov si FUX poradí aj s hrubým znečistením. S umývacím zásobníkovým

zariadením série FUX ponúka HOBART optimálne riešenie pre stredné a väčšie pekárne. „Silák“ má kapacitu viac ako 2000 debničiek za hodinu. FUX záujemcu presvedčí vynikajúcim výsledkom umývania a najnižšími prevádzkovými nákladmi na trhu. Zlatý klinec: FUX má druhý pás, extra na plechy. Svojimi dvoma pásmi FUX ľahko splní všetky požiadavky pekárenských prevádzok. Zatiaľ čo prvý pás umýva debničky, druhý pás je pripravený na čistenie obzvlášť zašpinených plechov. Plechy sa vkladajú zvisle a dôkladne sa umývajú špeciálne pre tento účel navrhnutými ramenami a tryskami. Takto sa uvoľní aj to najväčšie znečistenie, ako sú spálené kusy cesta a to bezproblémovo bez predpiernia alebo dodatočného čistenia. Nie je potrebné časovo a nákladovo náročné ručné umývanie ani umývanie vysokotlakovým prístrojom. Okrem toho sa dajú jednotlivé sekvencie, umývanie, oplachovanie, fúkanie, sušenie, jednotlivito spustiť alebo vypnúť. Tak sa náklady znížia na minimum.

Prídavné funkcie umývacieho zariadenia FUX ako AUTOTIMER redukujú spotrebu vody, energie a čistiaceho prípravku. AUTO-

TIMER zamedzuje nákladné prestoje, pretože samočinne rozpozná, či sa v zariadení nachádza materiál na umývanie a parametre umývania tomu zodpovedajúco prestaví.



Umývačka PROFI FXL od HOBART-u – ešte rýchlejšia a úspornejšia pri vylepšenom výsledku umývania.

Kompaktná umývačka série PROFI FX od HOBART-u je optimálne riešenie pre flexibilné použitie v pekárni a cukrárni. S jej hlbokým umývacím priestorom ponúka model PROFI FXL možnosť umývať nielen riad, ale i plechy o rozmere do 600 x 400 mm, ako aj debničky. Pritom spotrebuje vďaka inovačným technológiám menej vody, energie a umývacej chémie ako bežné umývačky rovnakej

veľkosti a znižuje tak prevádzkové náklady. V oboch programoch spotrebuje len 2,5 litra vody potrebnej na oplachovanie.



Polyline – kompaktná linka na jemné pečivo

Spotreba bežných umývačiek je niekoľkokrát vyššia. PROFI FXL disponuje v základnej výbave množstvom exkluzívnych prídavných programov AQUA-NEU na silne znečistené plechy, debničky a riad. V tomto programe vyprázdni pri každom umývacom cykle celý zásobník vody. Zaručuje tak stály efekt pri čistení i veľmi znečisteného materiálu.

Vďaka inovačným technológiám sa výkon zvýšil a zároveň sa prevádzkové náklady znížili. Séria PROFI FXL je jediná umývačka na trhu s integrovanou funkciou predplachovania, čo vedie k výraznému zlepšeniu výsledku umývania. Jemný filter GENIUS-X² šetrí až 30 % umývacieho prípravku.

Patentovaný systém filtrov zamedzuje znečisteniu vody počas umývacieho cyklu. Automaticky kontroluje čistotu vody v rezervoári.

Dough-how & more – filozofia spoločnosti Rondo

Pred viac ako šiestimi desaťročiami začala úspešná história spoločnosti RONDO s prvým rozvaľovacím strojom. Po celom svete profitujú nespočetné prevádzky z know-how tohto švajčiarskeho výrobcu. V portfóliu výrobkov RONDO sú rozvaľovacie stroje, linky na jemné pečivo, croisanty, formovacie linky, linky na výrobu pizze, laminovacie zariadenia a iné, ako aj nespočetné prídavné zariadenia.

Či prekladané, zrolované, plnené, ozdobované, rezané alebo pretláčané – linka na jemné pečivo Polyline umožňuje výrobu nepreberného množstva druhov jemného pečiva v najvyššej a v konštantnej kvalite. Aj náročné druhy ciest, ako napr. linecké cestá alebo obzvlášť tenké cestá sa dajú racionálne spracovať.

Kompaktná Polyline je veľmi flexibilná a schopná adaptácie. Na výber sú štyri rôzne dĺžky, od 3,8 až po 7,6 m. Podľa potreby sa môže Polyline automaticky plniť cestom a na konci sa môže doplniť osadzovacím zariadením. Na výrobu rôznych druhov pečiva sú k dispozícii prídavné komponenty, ako napr. plničky, rezacie nože, prekladacie stanice a rolovače. Zmena nastavenia linky sa dá uskutočniť v krátkom čase, a to len niekoľkými manipuláciami. Polyline sa riadi pomocou dotykového panelu s veľkými, ľahko zrozumiteľnými symbolmi. Nastavenie linky a jej prídavných prístrojov sa ukladá do 100 Mbytovej programovej pamäte. Hladké plochy z nerez, prekryté motory, zástrčky a rýchlonapínač pásu redukujú náklady na čistenie RONDO Polyline na minimum.



Smartline – šetrné rozvaľovanie ciest

Ciabatta, focaccia, bageta, pizza či laminované cestá – Smartline nepozná hranice. Zo všetkých druhov ciest formuje veľmi jemne nekonečné pásy a osadzuje ich vo využiteľnej šírke 600 mm na všetky bežné linky jemného pečiva. Satelitný systém je jedinečný, pretože uhol satelitnej hlavy je nastaviteľný. Pre každý druh cesta sa optimalizuje dráha styku s cestom a aj rýchlosť valcov sa prispôsobuje druhu cesta. Tak sa dá rozváľať všetko: od jemného lepivého ciabattového cesta, cez kysnuté jemné cesto až po laminované lístkové cestá. Lepková štruktúra sa pritom nenaruší a vzduchové bubliny kysnutia zostanú v ceste. Pečivo tak získava vynikajúcu chuť a hlavne zostáva dlhšie čerstvé.

Smartline a Polyline sú spolu ideálnym riešením pre výrobu rôznych druhov pekárenských výrobkov na multifunkčnej linke.

Kontakt:
Forbak, s.r.o.
Eugena Suchoňa 52222/35
902 01 Pezinok
Tel.: 0902 832 111

Každoročná plesová sezóna je vsem známá. Rozbíhá sa v lednu a končí někdy před Velikonocemi. Většina z nás se této společenské události účastní a s rozzářeným úsměvem si domů přinese střeleného zajíce nebo jinou užitečnou trofej z tomboly. Tyto skutečnosti jsou součástí každoročního koloběhu a až do nedávné doby jsem neměla potřebu zkoumat původ těchto povánočních oslav.



Masopust, koblížky a půst

„Co to je masopust? Proč nedržíme 40 dní půst? Upečeš koblížky?“ Tyto dotazy jsem začala každoročně dostávat s nástupem svých dětí do mateřské školy. V zimním období chystám pravidelně masky na karneval, sháním pirátskou nohu a růžovou záclonu na závoj. A proč? Usoudila jsem, že bude nezbytné se trochu dozdělat a zjistit, co se to vlastně po Vánocích oslavuje. Mnozí z Vás si možná poklepávají na čelo, že masopust je známá věc. Ale v městském panelovém bytě se zabíjačka moc často nedělala a ani sousedky nevybíhaly pravidelně v maskách, nejezdily výtahem a nezvonily lidem na dveře. S velkou pravděpodobností by stejně nic nedostaly a domovník by na ně zavolał policii.

Tradice masopustu sahá daleko do historie a prapůvodně to byla oslava zimního slunovratu, probouzení přírody na začátku jara. Začátek oslav je stanoven na 6. ledna a vrcholí o masopustním pondělí a úterý rejem masek a karnevalem. V tomto období se hojně jí a pije, tancuje a raduje. Posledním dnem je Škaredá neboli Popeleční středa, kterou začíná čtyřicetidenní předvelikonoční půst. Pohyblivé datum svátků velikonočních je známá

věc. Začínají vždy v pátek po prvním jarním úplňku. K určení data Popeleční středy je nutné použít jednoduchou matematiku. Teď se soustředíme. Od pondělí toho týdne, ve kterém začínají Velikonoce, odečteme 40 dní a dostaneme datum Popeleční středy. Masopust potom trvá od svátku Tří králů do úterý před Popeleční středou.

Jak vznikl název? Existuje spousta vysvětlení a historicky doložených pravd. Jednou z nich je i překlad slova karneval. Slovo pochází z románských jazyků a je složeninou carne (maso) a vale (odejít). Po spojení dostanete krásný slovní útvar, který jasně vystihuje situaci – maso není. Všechno maso ze zabíjaček se snědlo a nezbylo nic jiného, než držet půst.

A co ty koblížky? Ty prostě k masopustu patří. Krásný smažený koblížek s bílou čárkou uprostřed, plněný lahodnou marmeládou, zdobený šlehačkou nebo cukrem. Žádná dieta, ale před čtyřicetidenním půstem si jich snad pár můžeme dopřát. Hlavně pak nesmíme zapomenout na ten půst!





Není tomu tak dlouho, co většina z nás řešila ve stresu vánoční nákupy. Především ženská část populace měla až nad hlavu starostí se zajištěním všeho „nezbytného“ pro klidný průběh svátků. Pojďme se tedy už v klidu chvíli zamyslet nad rozdíly v jídle během Vánoc, spolu s některými neodmyslitelně spjatými věcmi v našich sousedních zemích.

Vánoční tradice v jídle

Co jsou Vánoce v dnešním pojetí? Velká část světa, který si říká civilizovaný, se odchyluje od jakékoliv víry. Nejen tedy od toho, co se většinou pod tím slovem rozumí, ale i od víry v přírodu a síly, které vytvářejí a udržují její řád. Vánoce jsou dnes svátky toku peněz, jídla a zboží. Zcela se vytrácí duch, který odedávna vládl období končícího roku.

ČESKO

Křesťanská tradice Vánoc se projevuje zejména v pokrmech. Těch bývalo sedm, stejně jako sedm milosrdenství, bolesti a radostí Panny Marie.

Štědrovečernímu menu je věnována velká pozornost a všude se připravuje podle rodinných zvyklostí.

Při slavnostní tabuli se připravuje jedno místo navíc, pro nečekaného hosta. Pod každým z talířů je ukryta rybí šupina, aby přinesla majiteli peníze a bohatství. Nejdříve se servíruje rybí polévka (případně bramborová) a poté hlavní jídlo – většinou smažený kapr s bramborovým salátem (speciální v každé rodině). Na žádném stole, samozřejmě, nesmí chybět vánočka, nejlépe upečená doma.

SLOVENSKO

Přiznám se, že jsem o slovenských vánočních zvycích netušil ještě nedávno nic. Myslel jsem, že jejich a naše Vánoce musí být vlastně stejné, jediné, co mě ve spojení se slovenskou kuchyní napadlo, byly halušky s bryndzou či parenica. Skutečnost daleko předčila moje očekávání a nestačil jsem se divit!

Stejně jako u nás, si v každé slovenské rodině Vánoce dělají tak trochu po svém. Základem slavnostního menu tam ovšem není rybí polévka, ale kapustnica – polévka podobná naší zelňačce.

Na stole mimo ní musí být opekance či bobalky (názvu je pro toto pečivo ještě mnohem více) – bochánky velikosti ořechů pečené z kynutého těsta, jedí se spařené a posypané mákem. Co ale nesmí na slavnostním stole rozhodně chybět, jsou oplatky. Oplatkám se připisovaly různé magické účinky. Někde jimi slavnostní večeře začíná: „Jedí se tak, že si kousek ulomíte, namočíte do medu a zajíte česnekem. Ještě před večeří si ale myjeme ruce ve vodě, kde jsou naházené mince – abychom měli v příštím roce dostatek peněz.“ Ty samé mince se pak osuší a dají pod ubrus

na slavnostní stůl. Celé štědrovečerní menu je s výjimkou ryby bezmasé.

Ve většině rodin se ještě před začátkem jídla pomodlí. Ačkoli mládež příliš do kostela nechodí, tuto tradici se svými blízkými dodržuje každoročně. Potom si na čelo medem udělají malý křížek: „Abychom byli celý další rok na sebe i ostatní hodní“. Slovinci tolik nejedí kapra, ale spíše upřednostňují jiné druhy ryb. Bramborový salát je součástí tradičního menu stejně jako u nás, někdy ho dokonce dělají i více druhů.

Slovenské hospodyňky se netrápí s přípravou vánoček, ale pečou koláče či bábovky. Ty se dříve rozdávaly koledníkům jako odměna za přání a na velkých statcích jich museli mít ve spíži i pěkných pár desítek. Během vánočních svátků si Slovinci pochutnávají také na tvarožnících, ořechovnicích, lekvárnících (s povídky) nebo makovnicích.

S napětím se očekává, kdo první zaklepe na dveře na první vánoční svátek. Je-li to muž, prý čeká rodinu v příštím roce mnoho dobrého. „Maminka se proto vždy rozzlobí, když první na návštěvu zajde sousedka“.

bre/Ad.

www.reklama-na-chlebu.cz

DEJTE VAŠEMU CHLEBU NOVOU TVÁŘ!

Reklama na chlebu patří k originálním řešením, které se zákazníkovi doslova „zapečou“ do paměti. Tento způsob prezentace Vám umožní zviditelnit se originálním a přitom jednoduchým způsobem.

VYPEČENÁ REKLAMA Vám umožní:

- **Odlišit Vaše pečivo od ostatních.** Ihned zaujmete a zákazník si Vaše produkty nesplete. Zapečte se a nechte chutnat.
- **Poskytnout reklamní plochu na svých výrobcích a začít okamžitě vydělávat.** Nepožadujeme žádné vstupní investice z Vaší strany. Platíme Vám jednoduše za každý kus umístěné reklamy na Vašem pečivu.
- **Nabídnout klientovi Vaše produkty označené jím zvoleným motivem na různé společenské události.** Např. logo společnosti či jména novomanželů umístěné na pečivu dodají těmto událostem jedinečný ráz.

Naši pracovníci Vám rádi zodpoví všechny dotazy a samozřejmě pomohou s celou realizací vypečené reklamy. Budeme se těšit na originální motivy na Vašem pečivu!

breAd. - reklama na chlebu
www.reklama-na-chlebu.cz
TEL: +420 721 251 397
EMAIL: info@na-chlebu.cz

© breAd. - ochranný prvek, chráněný originál



Štefan Tóth

Obchodný zástupca / technológ
pre priemyselné pekárne

mobil: 0903 618 810
e-mail: sto@lesaffre.sk



Katarína Zemančíková

Obchodný zástupca / technológ

mobil: 0903 618 003
e-mail: zemancikova@lesaffre.sk



Jozef Pešta

Obchodný zástupca / technológ

mobil: 0903 618 036
e-mail: pesta@lesaffre.sk