Kapalný plyn propan pro sušárny obilí

Modernizace provozu s cílem dosáhnout co nejlepší ekonomické efektivity se dotkla celé řady zemědělských družstev a další na tento krok ještě čekají. Některé z těchto investic se týkaly stavby moderních sušáren obilí. Zařízení slouží k snížení obsahu vody v obilninách, což vede jednak k prodloužení doby skladování, a jednak se také zvyšují možnosti další distribuce zemědělské produkce například do zahraničí. Čím jsou náklady na sušení menší, tím se samozřejmě zrychluje návratnost investice. Proto jsou současné sušárny řízeny počítačem, tak aby proces sušení probíhal s co nejmenší spotřebou energie. Ale jaký zdroj energie zvolit pro nejdůležitější součást technologie, kterou je topná jednotka? Odpověď bývá často jednoduchá – kapalný plyn – respektive propan.

Instalace technologického zařízení pro sušení obilovin zpravidla bývá lokalizovaná v místech, kde není k dispozici standardní přípojka zemního plynu, která by byla patrně první a nejvhodnější volbou. Výše investice na vybudování přípojky v případě, že se nalézá poblíž, samozřejmě záleží na vzdálenosti od zdroje a okolnostech – například na vlastnických poměrech pozemků v dané lokalitě. Pokud je tato investice z různých důvodů nemožná, má investor na výběr dvě jiné možnosti: topný olej nebo kapalný propan.

Proč je kapalný propan výhodnější? Ukázkovým příkladem je příběh zemědělského družstva z Vysočiny (1200 ha orné půdy a 1300 ha zemědělské půdy), které v roce 2020 investovalo do zcela nové sušicí technologie. Jedná se o kompletní novou poskliz-ňovou linku, která se skládá z několika moderních skladovacích kapacit, která jsou tvořena ocelovými silo s provzdušněnou podlahou, kde se skladují dle potřeby řepka, pšenice atp. Skladová kapacita je až 5200 m³. K dosušování dochází v šachtové sušárně Petkus od renomovaného německého výrobce. Výkon této sušárny je 25,4 t za hodinu (pšenice, odsušek 4 %). Investor si vybral zařízení založené na přímém plynovém ohřevu s recirkulací vzduchu, přičemž zdrojem energie je propan dodávaný v kapalném stavu prostřednictvím autocisterny do tří instalovaných zásobníků objemu 4,8 m³. Jedním z důvodů volby propanu byla cena hořáků, která vycházela lépe, a nezanedbatelná byla také náročnost servisu. Nelze však opomenout i vlastní cenu plynu. Z pohledu výhřevnosti jsou na tom oba zdroje podobně, ale propan má přece jen o chlup vyšší, konkrétně 46,40 MJ/kg.

Pro investora je výhodné si zásobníky plynu pronajmout od poskytovatele a dodavatele plynu – kterým je firma TOMEGAS, neboť odpadá spousta starostí s údržbou a servisem. To vše je součástí ceny pronájmu. Navíc, pokud by přece jen z nějakého důvodu v budoucnu obec investovala do přípojky zemního plynu, pak by přechod z propanu na zemní plyn nebyl nijak složitý. TOMEGAS je tradičním dodavatelem technických plynů již od rolu 1992 a má tedy bohaté zkušenosti. Nabízí různé velikosti zásobníků a potrpí si na kvalitu plynu, který nakupuje v Německu. Družstvo má za sebou zatím jednu sezónu, ale již nyní se ukázal zcela zásadní rozdíl v ekonomice provozu poskliz-ňové linky, a to byl hlavní cíl.

www.tomegas.cz

INZERCE

Potravinářský obzor
NOVINY PRO ČESKÉ POTRAVINÁŘE A SPOTŘEBITELE
2/2021

Oproti listopadu **řada zahraničních řetězců rezignovala** na regulaci počtu lidí na prodejně 38

Nový hráč na trhu on-line supermarketů **Tomato.cz** 44

V Česku máme podle Eurostatu **páté nejlevnější** výrobky v Evropské unii 48

FANUC

Pivo není dominancí mužů, jeho obliba u žen roste

Ženy mají pivo stále raději. Tak to alespoň vyplývá z průzkumu, který si u agentury Kantar zadal Plzeňský Prazdroj. Podle něj nejvíce roste na popularitě pivo nealkoholické, ale nejen to, ženy rády objevují nové pivní styly a mnohé se považují i za znalkyně.

Ženy si pivo mnohem raději dopřejí v restauracích a hospodách než doma. Mohou si totiž u něj pohovořit s přáteli.

Rozdíl mezi pohlavími se snižuje

Popularita piva u žen roste – 61 procent z nich tvrdí, že jim pivo chutná (to je jen o 13 procent méně než u mužů) a rozdíl mezi oběma pohlavími se v posledních letech navíc stále snižuje. Potvrzuje to i ředitelka firemních vztahů Asahi ve střední Evropě Drahomíra Mandíková, jež patří mezi devítičlenné nejvyšší vedení této pivovarnické společnosti, když říká, že pivo není dominancí mužů a to ani v Čechách a na Slovensku. Zdůrazňuje při tom, že „komunikace a prezentace piva byla v minulosti hlavně zaměřená na muže a to si myslím, že je jedna ze změn, kterou dnes zažíváme a vidíme, že pivo je pro muže i pro ženy, že je pro různé příležitosti. Oslovení ženy jako konzumentky piva nebo zákaznice, která dělá nákupní rozhodnutí je důležitou součástí úspěchu."

Ženy na vedoucích funkcích

Rostoucí obliba piva mezi ženami se přelévá i do jejich zvýšeného zájmu o tradičně mužské obory spojené s výrobou piva. Z pivovarnických středních a vysokých škol přijímá Prazdroj v posledních letech téměř polovinu absolventek. „S náborem talentovaných žen nám pomáhá i dlouhodobá spolupráce s potravinářskými fakultami a speciální tréninkové programy a stáže, které pro studenty a studentky máme," říká manažerka pro řízení talentů Plzeňského Prazdroje Ivana Pavlíčková s tím, že „řada z nich u nás pak zůstává i po absolutoriu. A pro všechny nabízíme možnost sladit pracovní a rodinný život." Celkem nyní v Prazdroji pracuje třetina žen, stejné zastoupení mají i ve středním managementu a vedoucích pozicích. Cílem Prazdroje je tento podíl přirozeně zvyšovat a dosáhnout třetinového zastoupení žen do roku 2030 i na nejvyšších manažerských pozicích.

A že to není jen otázka samotného Prazdroje dosvědčuje opět Drahomíra Mandíková když připomíná, že „více než polovina prezidentů evropských svazů pivovarů jsou prezidentky. Prezidentky pivovarských svazů máme i v Čechách a na Slovensku. Navíc, když se podíváte, jak se čeští a slovenští pivovarníci učili dělat pivo, tak na Slovensku vede fakultu chemické technologie Slovenské technické univerzity docentka Daniela Šmogrovičová a v Čechách byla největší pivovarskou osobností posledních desetiletí nedávno zesnulá profesorka Gabriela Basařová."

Pivovary i hospody se na ženy zaměřují

Za oblibu piva u žen může i postupná kultivace hospodského prostředí. Zatímco do zakouřené pivnice chodily ženy většinou nerady, stylové restaurace či pivní bary je lákají. Trend posílila i skutečnost, že se pivovary i hospody začaly na ženy více zaměřovat. Některým hospodským se to daří více, jiným méně, ale všichni snad už pochopili, že potenciál ženských konzumentek je velký. To, co hodně pomohlo, aby ženy více chodily do hospod, je kulturní prostředí konkrétního zařízení. Ať už se jedná o útulné prostředí, nabídku, do jakého poháru se pivo čepuje, toalety.

Spotřeba piva se v uplynulých letech zvyšovala ve všech věkových skupinách žen, v poslední době nejvíce v té nejmladší kategorii mezi osmnácti a devětadvaceti lety. Nejvyšší počet konzumentek piva je pak mezi ženami ve středním věku. Roli u žen hraje také čím dál pestřejší výběr piva. "Navíc pivo má kupříkladu nízkou kalorickou hodnotu a obsahuje mnoho vitamínů,

pokračování na str. 2

Vyjádření Jana Doležala, prezidenta Agrární komory ČR k podílu českých potravin v obchodech

Pozměňovací návrh o povinném podílu českých potravin na pultech velkých obchodů jasně pojmenoval dlouhodobý problém, který je potřeba řešit. Tím je nízké zastoupení domácí produkce v regálech. S tím přímo souvisí nízká soběstačnost České republiky u některých potravin jako ovoce nebo zelenina a nutnost nastavení férovějších podmínek pro odbyt produkce českých zemědělských prvovýrobců. To znamená, že objektivní důvody pro podobný zákon na podporu domácí produkce stále existují.

Agrární komora ČR v principu podporuje všechny podobné snahy, i když nebyla předkladatelem tohoto konkrétního návrhu. Chceme proto v debatě o podpoře českých potravin a především narovnání dodavatelsko-odběratelských vztahů pokračovat. Uvítáme nápady zejména odpůrců zamítnutého návrhu, jak zvýšit potravinovou soběstačnost Česka a motivovat zemědělce k pěstování plodin, u nichž není na rozdíl od základních rostlinných komodit zaručen odbyt.

Větší pestrost produkce

Velký potenciál z hlediska ekologické a ekonomické udržitelnosti tuzemského zemědělství vidíme do budoucna v potenciálním zvýhodnění lokálních producentů při výběrových řízeních u stravovacích zařízení zřízených státem nebo krajem. Můžeme tak zemědělce motivovat, aby přešli od jednoduché polní výroby a pěstování několika málo komodit a zaměřili se na větší pestrost produkce, a tedy i nabídky.

Vítáme zákaz takzvané dvojí kvality potravin

Vnímáme pozitivně, že společně se zákonem o potravinách byl schválen zákaz takzvané dvojí kvality potravin. Je třeba ocenit, že se touto problematikou začínají samotné obchodní řetězce zabývat. České potraviny na rozdíl od zahraničních mají jen jednu kvalitu, tu prvotřídní. Proto očekáváme, že je nyní budou řetězce preferovat a nabízet spotřebitelům jako záruku kvality.

Kritika nekalých obchodních praktik

Problémem dlouhodobě zůstávají nízké výkupní ceny pro dodavatele společně s nekalými obchodními praktikami, jako je pultovné, letákovné, poplatky za neprodané zboží či různé tzv. zadní marže. Těmito praktikami se zabývá směrnice o nekalých obchodních praktikách. Tu bychom na rozdíl od povinných podílů měli podle unijního práva co nejdříve transponovat do národní legislativy.

Je škoda, že některé řetězce se prostřednictvím své profesní organizace místo hledání skutečně udržitelných a vyvážených dodavatelských vztahů soustředily na pošpiňování českých dodavatelů a mediální válku. Pro české zemědělství a stav krajiny by bylo mnohem lepší, kdyby investované prostředky použily na zajištění férových cen pro dodavatele. **(egi)**

Pivo není dominancí mužů, jeho obliba u žen roste

pokračování ze str. 1

minerálů a přírodních antioxidantů. Je vhodným nápojem po sportu, samozřejmě v přiměřeném množství," říká výkonná ředitelka Českého svazu pivovarů a sladoven Martina Ferencová.

Výkonná ředitelka Svazu pivovarů Martina Ferencová

Roste obliba ochucených piv

V poslední době se ve spotřebě u žen výrazně prosazují piva nealkoholická, zejména ochucená. V současnosti je nabízejí všechny významné pivovary, přičemž k nejoblíbenějším příchutím patří citrusy a lesní ovoce, objevují se však stále nové originální příchutě jako bezinka, citrón s granátovým jablkem, grep a také mix cideru a piva.

Jak ukazuje průzkum společnosti Kantar, ochucené pivo si minimálně jednou týdně dopřeje 29 procent žen, o 11 procent více než v roce 2016. Právě Prazdroj patří mezi největší popularizátory nealkoholických piv v Česku. „Zájem o náš nealkoholický Birell, zvláště o jeho ochucené varianty, každoročně roste. Loni jsme představili čtyři nové příchutě a zaznamenali nový prodejní rekord. A i díky rostoucí poptávce žen se zaměřujeme na čepované varianty. Bylo to vidět i loni, kdy i přes několikaměsíční uzavření hospod a restaurací se zvýšil prodej čepovaného Birellu Pomelo Grep o pět procent a počet provozoven, které jej během letní sezóny nabízely, se zvedl dokonce o 16,5 procenta," říká ředitelka firemních vztahů a komunikace Prazdroje Pavlína Kalousová. Kromě nealkoholických piv ženy preferují při výběru piva ležáky, ale roste zájem také o tmavá piva či pivní speciály.

Ženy si pivo mnohem raději dopřejí v restauracích a hospodách než doma. Mohou si totiž u něj pohovořit s přáteli. V tom se shodují s muži, rozdílná jsou ale jejich kritéria při výběru podniku. U mužů podle dat Kantaru rozhoduje například teplota piva nebo správná míra. Ženy mají priority poskládané jinak: Vede u nich vstřícnost personálu, čistota a útulnost interiéru a toalet nebo rychlost obsluhy.

Pivo od krásné servírky patřičně chutná

Ženy stráví v hospodě delší dobu

Na to, aby prostředí hospod bylo útulné a ženy se v něm cítily dobře, dává Prazdroj velký důraz. „Každoročně investujeme nejen do výčepních zařízení a vybavení restaurací, ale i do úprav jejich interiérů," uvádí Pavlína Kalousová a dodává: „Loni jsme vyčlenili desítky milionů korun na vybavení zahrádek a letos to plánujeme zopakovat. Samozřejmě, až to situace umožní a hospody se znovu otevřou. Také jsme rozjeli ve spolupráci s architekty a hospodskými projekt na úpravy fasád a exteriérů provozoven. Odebíráme nadbytečné reklamy, děláme přehlednější značení, odstraňujeme polepy z oken, aby bylo vidět dovnitř, což preferuje většina hostů. Snažíme se tak spolu s hospodskými jejich podniky zútulnit uvnitř i zvenku, a to nejen pro ženy. A podle našich dat to funguje."

Investice se Prazdroji vrací i tím, že ženy dokáží v útulném prostředí strávit u piva více času než muži. To též potvrzuje průzkum Kantaru: Žena, která si jde do hospody popovídat a na pivo, tam stráví v průměru o 25 minut více času než muž. A jak říká Martina Ferencová, „české ženy se chtějí setkávat s přáteli a známými, mají chuť se bavit. Proto nepřekvapí, že i ženy si čím dál častěji dopřávají návštěvu pivnic."

Text a foto Bohumil Brejžek

Biofach 2021 v době pandemie

Příznivci biopotravin a organické i přírodní kosmetiky se sešli od 17. do 19. února 2021 na svém každoročním - tentokrát ale čistě digitálním setkání. Prestižní veletrh Biofach / Vivaness eSpecial nabídl během tří dnů řadu zážitků pro celkem 13 800 registrovaných návštěvníků ze 136 zemí.

Biofach 2021 - Pohled do jednoho z výstavních sálů

„Je mi velice líto, že se veletrh nemůže uskutečnit v obvyklé podobě, a ráda bych zdůraznila, že toto rozhodnutí bylo pro nás všechny nesmírně obtížné," uvedla členka správní rady NürnbergMesse Petra Wolfová před zahájením veletrhu s tím, že v odvětví biopotravin a přírodní kosmetiky všichni toužíme po interakci, předávání znalostí a objevování trendů a inovací, zejména v těchto výjimečných dobách. „I v této éře koronaviru je proto celý sektor odhodlaný se sejít a diskutovat o nejnovějších problémech, i když jen v digitální sféře. A proto, než se všichni znovu setkáme v Norimberku v roce 2022, nabídne Biofach / Vivaness ideální platformu eSpecial pro profesionální dialog v roce 2021," zdůraznila Petra Wolfová.

Biofach 2021 - Zahajovací tiskové konference se zúčastnila i uznávaná světová expertka Dr, Jane Goodall

Biofach 2021 - vystavené bioprodukty

Veletrh na platformě eSpecial

Jak digitální veletrh Biofach letos vypadal? Platforma eSpecial nabídla účastníkům komplexní řadu inovativních možností jako jsou firemní a produktové prezentace, formáty diskusí a dialogů u kulatých stolů a nejrůznější jiné formáty pro vytváření sítí s odborníky v oboru. Další nedílnou součástí formátu eSpecial byly sofistikované funkce "párování" ("matchmaking"), které pomáhaly zúčastněným stranám najít správné vystavovatele a naopak.

Vedle technicky dobře podloženého kongresového programu patřily letošní novinky také k novým produktům a trendům. Trendy na Biofachu byly rostlinné produkty, produkty se sníženým obsahem cukru a bez cukru, potraviny s dalšími výhodami, udržitelnost a společenská odpovědnost a na Vivanes „waterless beauty, me time & comfort", bezpečná krása a kruhová krása. Dvě digitální trendová turné byla inspirovanými posluchači dobře přijata.

Na 500 nových produktů

Na veletrhu bylo k vidění téměř pět set nových produktů, z toho přibližně 350 v biopotravinách a 140 v přírodní kosmetice. Nejzajímavější a nejinovativnější nové produkty v očích návštěvníků tak jako v minulosti získaly prestižní cenu za nejlepší nový produkt. Kromě ní se udělovala také cena BioThesis za výzkum v oboru potravin se zaměřením na ekologii a udržitelnost.

Obzvláště dobře byly na veletrhu zastoupeny výrobky z oblastí mléčných a masných náhražek, stejně jako mražených výrobků. Zde se jednalo zejména o ryby a mořské plody a také o zmrzlinu. Bylo patrné, že u všech těchto výrobků nabývají na významu speciální vlastnosti produktů, jako regionální reference, produkty veganské či bez lepku a laktózy. Veškeré biopotraviny, které byly vystaveny, jsou certifikovány v souladu s nařízeními EU o ekologickém zemědělství a akreditačními směrnicemi IFOAM, patrona společnosti BioFach. Rostoucím segmentem na Vivaness pak byla především dekorativní kosmetika. Pozornost se soustředila i na péči o vlasy, výrobky na holení a péči o vousy, jakož i na výrobky orální a zubní péče.

Součástí veletrhu byl rovněž kongres, jehož hlavním tématem byla Formující transformace. Silnější. Spolu. (Shaping Transformation. Stronger. Together.). Program zahrnoval sedmdesát individuálních schůzek rozložených v šesti fórech (Biofach, specializovaný obchod, udržitelnost, politika, věda, Vivaness) o trendech, číslech, datech a faktech na globálním trhu s biopotravinami a přírodní kosmetikou. Samozřejmostí byly přednášky na top témata, jako jsou zabalené a rozbalené potraviny. Vrcholem kongresu byly prohlídkové trasy s průvodcem k inzerovaným trendům.

Vystavovatelé z celého světa

Firmy, které se chtěly aktivně účastnit veletrhu jako vystavovatelé si mohly vybrat ze tří forem prezentace veletržních balíčků – Basic, Standard nebo Premium. Čím vyšší kvalitu balíčku si vybraly, tím více měly k dispozici marketingových služeb počínaje základními údaji (popis společnosti a výrobků) přes videohovory až po sofistikované vytváření diskusních skupin. Celkem bylo letos na veletrhu 1 443 vystavovatelů ze všech kontinentů, z toho 102 na veletrhu Vivaness. Nejvíce vystavovatelů bylo z Německa (365), Itálie (176), Francie (70), Nizozemska (52), Španělska (52), Belgie (48) a Rakouska (39).

Nechyběli ani vystavovatelé z České republiky. Ve společném národním stánku Ministerstva zemědělství bylo sedmnáct firem nabízejících široký sortiment biovýrobků, biopotravin a produktů zdravé výživy. Byly mezi nimi takové známé bio společnosti jako Country Life z Rudné u Prahy, Deva Nutrition z Nového Města nad Metují, Amylon z Havlíčkova Brodu či Koláčkova řemeslná pekárna z Janova nad Nisou.

Digitální návštěvníci

Návštěvníci veletrhu si zakoupili permanentní vstupenku za 35 eur, s níž měli vstup na digitální platformu a všechny přednášky zdarma. Platforma byla spuštěna již začátkem února a nabídla tak zájemcům dostatek času, aby se seznámili s profily a výrobky vystavovatelů. Ty pak mohli ve dnech konání veletrhu aktivně kontaktovat. Funkce matchmakingu pak doporučila jak vystavovatelům, tak návštěvníkům vhodné zajímavé kontakty. Během veletrhu mohli chatovat a vést videohovory i firemní prezentace. Nechybělo ani představení celosvětových produktových novinek a možnost účastnit se mezinárodního kongresu.

Veletrh Biofach / Vivanes eSpecial přetrvává na internetu k dispozici i po svém skončení. Po 24. únoru 2021 byly vypnuty pouze aktivní komunikační funkce, ale platforma zůstává na vyžádání jako zdroj informací po dobu šesti měsíců a se všemi videi z přímých přenosů.

V tradiční podobě by se měl norimberský Biofach konat ve dnech 15. až 18. února 2022, v novém formátu, od úterý do pátku (doposud středa až pátek). „S novou sérií dnů jsme rádi, že můžeme dát mezinárodním činitelům a multiplikátorům z oblasti obchodu a politiky ještě více času, aby si akci užili, aniž bychom zasahovali do jejich víkendu," říká Petra Wolfová.

Bohumil Brejžek
Foto autor a Biofach

Biofach 2021 - vystavené biopotraviny

Český modrý mák povýšen do rytířského stavu

V únoru letošního roku bylo v Úředním věstníku EU zapsáno označení Český modrý mák jako chráněné zeměpisné označení (CHZO/PGI). Spolek Český modrý mák pracoval na žádosti o uznání více než 7 let. První počin podal spolek (tehdy sdružení Český mák) 24.7.2014. Upravenou žádost se změnou zeměpisného označení na „Český modrý mák" spolek podal před 5,5 lety. V průběhu tohoto dlouhého období bylo nutné Evropské komisi opakovaně prokazovat, že se skutečně nejedná o farmaceutickou surovinu, ale o v Česku běžně konzumovanou potravinu.

Foto: Vlastimil Miksík

„Na podání žádosti i doplňujících stanovisek spolupracovalo mnoho odborníků z různých institucí, zejména z Potravinářské a Agrární komory ČR a z MZe. Ústav průmyslového vlastnictví naše stanoviska obhajoval před Evropskou komisí. Především lidem z těchto institucí děkujeme za práci, vytrvalost a péči o tento náš zlatý makový poklad. Všichni my kolem jsme tuto práci dělali s radostí a nezištně, a to pro veřejnost a pro naši zem. Té to pomůže nejvíce, zejména při exportu této naší tradiční komodity. Čeká nás v této souvislosti ještě mnoho práce, abychom tento nový „makový titul" pořádně zpropagovali a uvedli do života," říká ing. Vlastimil Miksík Ph.D, tajemník Spolku Český modrý mák.

Co je Chráněné zeměpisné označení?

Chráněné zeměpisné označení (CHZO), resp. v angličtině „PGI" (Protected Geographical Indication), je název, který identifikuje produkt pocházející z určitého místa, regionu nebo země a jehož danou jakost lze přičíst především tomuto zeměpisnému původu. Česká republika má v současné době zaregistrované toto označení.

Český modrý mák je specifikovaný českou cechovní normou

Hlavním smyslem je rozlišit od sebe dva typy komodit, i když mají stejné jméno. Mák, který se pěstuje zejména v západní Evropě je mák technický. Cíleně se využívá pro farmaceutické účely a semeno se nesmí použít jako potravina. Naproti tomu Český modrý mák, specifikovaný českou cechovní normou, je zcela jiných kvalit. Je to ze své podstaty potravina, která má své místo nejen v ČR a na Slovensku, ale také v Bavorsku, Rakousku, Maďarsku a dalších státech, které spojuje slovanská historie. Název Český modrý mák tak nyní nebude možné v rámci EU použít, pokud skutečně nebude původem z ČR. Evropská unie tak uznala jeho skutečnou kvalitu a prokazatelný zeměpisný původ.

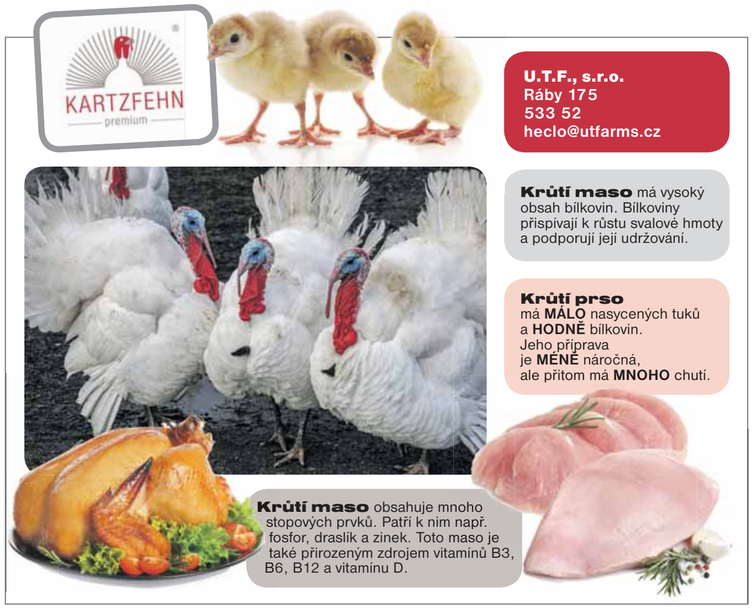
Na rozdíl od jiných produktů s označením CHZO je pro mák výjimečné, že se vztahuje na veškerý modrosemenný mák vyprodukovaný v ČR, který splňuje normy na potravinářské využití. Firmy v ČR tak nebudou muset pocházet z určitého regionu, jako je tomu například u Olomouckých tvarůžků nebo Třeboňského kapra.

„Český modrý mák má mnoho unikátních charakteristik, kterými se odlišuje od máků farmaceutických. Senzorické vlastnosti jako jeho vzhled, chuť a vůně jsou navíc tak specifické, že je již nyní mák ceněným exportním artiklem. Proto je dobře, že nově získal CHZO, a byl tak z pohledu zahraničních obchodních partnerů postaven na stejnou roveň jako třeba italské sýry nebo francouzská vína, což s sebou přináší nejen zvýšenou ochranu před případným pančováním a falšováním, ale také zvyšuje jeho atraktivitu pro koncového spotřebitele", doplnil prezident Agrární komory Ing. Jan Doležal.

Český modrý mák je nyní uznanou evropskou potravinou. V evropském obchodě mák z Česka již nepřehlédneme. K tomu dopomáhá jak česká cechovní norma, tak chráněné zeměpisné označení.

–ad–

INZERCE



Editorial

Od kýče po heroické výstupy

Všechno kvete a jako kouzelným proutkem se květy petrklíčů, sasanek,chudobek a dalších květů jara stěhují částečně z luk i na zahrady. Všímám si toho a mám radost,jak i ta příroda cítí potřebu nám lidem dát něco ze své krásy a optimismu. Lockdown totiž jako by nebral konce, ale když srovnáváme chování lidí v jiných státech , ba i světadílech , hlavní vinu na tom má nedočkavost, nedisciplinovanost a sobeckost řady jedinců, co si chtějí užívat a to za každou cenu. Odnáší to pak i lidé co pracují v provozech , které prostě a jednoduše nemohou zavřít své brány. A že mezi ně patří především potravináři, je nad slunce jasné. Denně z bran mlékáren, masokombinátů, pekáren proudí kolony aut se zásobami, které nesmí chybět na našem stole.

A co je víc než úsměvné, příležitosti zpropagovat tyto dobroty mnohdy ne zrovna citlivě a částečně i nevkusně se chytli především herci. A tak jedna diva televizních seriálů nabízí tvarohy co jsou nejchutnější s pikaem, další už dáma již ve vysokém věku zase dává najevo, že udržet se při životě hodně odvisí od tablet s hlívou ústřičnou a co teprve když se napijete toho nejlahodnějšího šnapsu, jak tvrdí postarší herecký šampion, to se budete hned cítit lépe.

Ne ale všichni se chytli této reklamy šité mnohdy hodně horkou jehlou , jsou tací herci, před nimiž smekáme, ti ztrátu příjmů po zavření divadel nahrazují normální prací třeba při řízení autobusu veřejné dopravy nebo u kasy právě v prodejnách potravin. Nestydí se za to, naopak, jsou svým divákům a obdivovatelům nablízku a ti si uvědomují stejně jako i my, že se jen tak neprodávají,ale jsou svou běžnou prací co živí statisíce lidí v každé zemi tím jediným co stojí za obdiv a mnohdy i k následování. Jeden primář ze středně velké krajské nemocnice nám vyprávěl, že manažer z větší firmy u nich v okrese denně přichází k nim pomáhat sestrám s těžkými případy a to pravidelně od 16 do 20 hodin a to navíc bez nároků na plat a odměny. Chce jednoduše řečeno pomoci v místech, kde je toho nyní opravdu potřeba.

S ťukáním jara na dveře se tu objevil ale i další problém jímž je nedostatek práceschopného personálu a to nejen do potravinářských provozů a prodejen. Jarní práce v zemědělství si vyžadují u řady profesí hodně brigádníků a ti nyní jako už v loňském roce chybí. Agrární sektor je tak po zdravotnictví tím nejvíc zkoušeným odvětvím, co si nemůže dovolit jakékoliv výpadky. Dění v těchto oborech sledujeme velmi pečlivě a i v tomto čísle Potravinářského obzoru v návaznosti na Agrární obzor přinášíme vše co doslova hýbe děním od polí , přes stáje až ke zpracovatelskému průmyslu, kde se denně odehrávají až heroické činy, co se staly samozřejmostí , ač i tam jsou lidé často na pokraji svých sil.

Není náhodou, že toto úzké propojení dění od pole až po výstupní linky s potravinářským zbožím v malých až gigantických provozech sledovalo vloni na konci roku soupeření vědců a výzkumníků z celého světa s výstupním oceněním World Food Prize, což je světová cena za potraviny srovnatelná s Nobelovou cenou. Doporučujeme k přečtení její krátké zdůvodnění , proč dotyčný vítěz ji získal. Jsme stále v České republice jediní co toto tak slavné a hlavně záslužné dění sledujeme a již léta přinášíme o tom informace. Je to o mravenčí práci chytrých lidí, co dokázali zúročit své znalosti přírody a umí s ní spolupracovat bez planých žvástů a to na bázi zajištění potravin hladovějícím na celém světě.

Eugenie Línková
šéfredaktorka

Braňme si své zemědělce a potravináře před narůstajícími dovozy méně kvalitních potravin

Odjakživa se vcelku trefně traduje, že americký prezident drží jedním palcem spoušť u jaderných zbraní(tedy na černém kufříku , co má stále při sobě) a druhým palcem jistí sklady s obilím. Obrazně se tak říká, že zajistit národu potraviny je stejně důležité, jako zachovat mír a to všemi dostupnými prostředky. Když je navíc celý svět ohrožován současnou pandemií v důsledku Covidu-19, je nasnadě brát toto tvrzení jako zásadní a taky neměnné.

Na téma bezpečnost , ale i dostatek potravin jsme diskutovali s prezidentem Agrární komory ČR Ing. Janem Doležalem.

▶Jarní práce klepou na dveře a s nimi bývá dost potřeba brigádníků. V minulosti u nás takto pracovalo při drátkování chmele nebo u zelinářů a při dalších polních pracích i dost zahraničního brigádníků. Jak je tomu dnes?

Bez zahraničních pracovníků se v současnosti zemědělci, obzvlášť ti, kteří se věnují pracnější speciální rostlinné výrobě (ovocnářství, zelinářství, chmelařství) neobejdou. Loňský rok byl vzhledem k dočasnému uzavření hranic v nejnevhodnější dobu, tedy v době začátku jarních prací, pro zemědělce mimořádně složitý. Jako Agrární komora jsme intenzivně komunikovali s krizovým štábem i Ministerstvem zemědělství, abychom společně zajistili dostatek pracovníků. Došlo sice k prodloužení krátkodobých víz pro zahraniční pracovníky, kteří se v tu chvíli nacházeli na území České republiky, nicméně zdaleka to nestačilo pro potřeby zaměstnavatelů v období největší poptávky po pracovní síle. V letošním roce zase zaměstnavatele čeká povinné testování, které je nutné zajistit i pracovníků pracujících na DPP či DPČ a negativním testem se musí prokázat i agenturní zaměstnanci. Pracovníci přijíždějící ze zahraničí musí mít navíc negativní PCR test při překročení hranic a následně musí absolvovat povinnou karanténu. Náklady jdou na vrub zaměstnavateli, respektive subjektu, u něhož agenturní zaměstnanci pracují. To kromě nákladů na ochranné pomůcky a prostředky jako jsou respirátory a dezinfekce znamená další prodražení výroby na straně zemědělských podnikatelů, které je však v této době obtížné promítnout do prodejní ceny komodit a výpěstků.

▶V minulých dnes se objevila výzva k přednostnímu podání vakcíny z důvodů většího shlukování při práci i zemědělcům a potravinářům. Je to reálné?

To mi trochu připomnělo úsměvný názor jednoho nejmenovaného prezidenta zájmového svazu, který v reakci na naši výzvu prohlásil, že zemědělci vakcínu nepotřebují, protože pracují venku. To je samozřejmě silně zkreslená a zjednodušená představa. Nejde jen o potenciální shlukování při výše zmíněných jarních pracích, ale hlavně o skutečnost, že řada zemědělských podniků se již dnes potýká s nedostatkem pracovníků, přičemž navzdory zažité představě se v mnoha případech jedná o vysoce kvalifikovanou práci, kterou není jednoduché nahradit kýmkoliv z ulice. Navíc tu máme tzv. nepřetržité provozy, ať je to živočišná výroba nebo třeba výroba krmných směsí. Výrobní linku nelze jednoduše zastavit, nejen, že hrozí ekonomické ztráty, ale také problémy se zásobováním v rámci celé výrobní vertikály, která končí až u potravin na pultech. Péče o zvířata je nikdy nekončící, nelze ji dělat na dálku a opět je potřeba kvalifikovaný personál, který, jak se říká, ví, co má dělat. Každý jeden pracovník je pak nenahraditelný, a i když zemědělci a potravináři udělali maximum, aby riziko nákazy minimalizovali, stále tu hrozí přenos v domácnosti, a proto je podle nás nutné zaměstnance v těchto provozech vakcinovat. Co se týče reálnosti požadavku, uvědomujeme si, že první na řadu přicházejí rizikové skupiny, to znamená především senioři, a potom klíčová infrastruktura, tzn. integrovaný záchranný systém, obsluha elektráren či vodáren, atd. Nicméně troufneme si říci, že z hlediska zajištění potřeb obyvatelstva je třeba na zemědělství a potravinářství pohlížet právě jako na klíčovou infrastrukturu. Nemůže se spoléhat na to, že se situace u nás, ale i v okolních zemích, odkud si prý všechno kdykoliv dovezeme, ještě dále nezhorší, a my tu budeme mít prázdné regály. Nechceme nikoho strašit, ale měli bychom k těmto věcem přistupovat zodpovědně a připravovat se na nejhorší. Staří Římané říkali „Si vis pacem, para bellum", tedy chceš-li mír, připravuj se na válku. My bychom se měli mimo to ještě řídit heslem: "Chceš-li blahobyt, připravuj se na hladomor".

▶Potravináři si dost stěžují na protekcionismus v supermarketech, kdy sem jde na úkor našich potravin a zemědělské produkce víc té zahraniční. Cítíte to obdobně?

Někteří členové, kteří dodávají přímo do supermarketů mi potvrdili, že skutečně platí okřídlená fráze „bližší kabát než košile", a že jim v posledních měsících bylo sděleno, že je tu příkaz z mateřské země v těžké době pomoci tamním zemědělcům. To je jedna část debaty. Víc než kdy jindy je tu zase, možná v souvislosti s debatou o soběstačnosti a kvótách na české potraviny, je tu navíc poptávka po českých potravinách, která se projevuje i tím, že „mávnutím kouzelného proutku" je najednou z holandské mrkve, mrkev česká. Zkrátka to, co se dříve dělo na některých farmářských trzích, se teď začíná dít i u některých dodavatelů, spíše tedy překupníků, kteří chtějí vyhovět poptávce řetězců. To samozřejmě není případ poctivých dodavatelů, případně odbytových organizací a distributorů, se kterými v rámci Komory spoluupracujeme, nicméně se podobné případy vyskytují stále častěji. Chceme proto téma falšování původu potravin otevřít se Státní zemědělskou a potravinářskou inspekcí a zaměřit se v kontrolách na to, zda skutečně deklarace obalů odpovídají skutečnosti.

▶Vloni v létě jsme v zahraničním tisku mohli zaznamenat opatření ruského prezidenta Putina, který silně omezil vývozy obilí. Totéž neučinila EU, dalo se totiž čekat, že některé světové velmoci se naopak obilím předzásobí, což se i stalo a sýpky EU stejně jako u nás jsou prázdné. Jak byste tuto situaci hodnotil i ve vztahu k růstu cen mléčných a masných výrobků.

V tomto roce zažíváme nevídanou situaci na trhu s rostlinnými komoditami, a to z několika důvodů. Za prvé je tu velká poptávka ze strany některých významných importérů (např. Čína) s cílem předzásobit se pro případ zhoršení epidemické situace, která by mohla narušit logistické kanály, za druhé velcí producenti jako Rusko sami omezovali vývoz a tím snížili nabídku, a za třetí se investoři v době emise peněz a hrozící inflace poohlížejí po způsobech trvalejšího uložení, či zhodnocení peněz. Na trhu jsme se tak mnohdy setkávali s nákupy pšenice z budoucí sklizně na úrovni téměř 6000 korun za tunu. To je téměř 100 % nárůst oproti rokům s normální situací a světovou nadúrodou. Není to ale jen pšenice, podobné je to i u řepky olejné a sóji. Navíc roste cena ropy, a to vždycky roste i cena komodit. To je sice dobrá zpráva pro zemědělce, kteří se zaměřují primárně na rostlinnou výrobu, nicméně poměrně velký problém pro chovatele hospodářských zvířat, jimž se značně prodražuje cena vstupů. Kromě výše zmíněné pracovní síly tak v tomto roce řeší i zvýšenou cenu za krmivo, přičemž ceny živočišných komodit rozhodně nerostou. Naopak u vepřového masa a hovězího masa zažíváme jednu z nejhorších cenových krizí, což souvisí nejen z nákazové situace AMP u prasat, ale i s uzavřením gastro provozů. Uzavřené restaurace pak mají negativní vliv i na cenu mléka, která je pro tuzemské zemědělce zásadní. Mléko totiž umíme velmi dobře a stále tvoří významnou část příjmů, zejména u větších podniků, které navíc využívají statková hnojiva z živočišné výroby pro výrobu rostlinnou.

Co se týče růstu cen na pultech, rozumíme vyšším nákladům na straně maloobchodu kvůli COVIDu, ale stejné náklady máme i my, ale nemáme je bohužel na rozdíl od řetězců možnost promítnout do koncové ceny.

▶Co produkce z Brazílie, v minulosti pronikly zprávy, že je velký zájem v EU zvýšit tyto obchody.

Momentálně se v členských státech ratifikuje dohoda EU-Mercosur, kterou schválila předchozí Evropská komise, přičemž velký podíl a zájem na tom měl tehdejší Komisař pro zemědělství a venkov Phil Hogan, který se posléze v nové Komisi stal Komisařem pro obchod. Nebýt tak zvané golfgate, tedy skandálu, při kterém byl Hogan přistižen, jak porušuje protinákazová opatření ve společnosti vlivných lobbistů na golfovém greenu, bude pan Hogan za ratifikaci této pro zemědělce a zemědělství v Unii nevýhodné smlouvy pravděpodobně orodovat do dnes. Chápeme potřebu německých a francouzských automobilek přesvědčit lidnaté státy, aby se jejich obyvatelé raději vozili v evropských než amerických autech, nicméně od začátku tvrdíme, že pro unijní zemědělství v době, kdy diskutujeme o Zeleném údělu a s tím souvisejícím zelenání, by to mohl být poslední hřebíček do rakve. Proto říkáme, že pro Českou republiku je ratifikace smlouvy EU-Mercosur krajně nevýhodná. Dovoz ze zemí pod hlavičkou dohody o vzájemném obchodu zemí Jižní Ameriky (Mercado Comon del Sur) sice není zatím nijak zásadní, nicméně problém nastává v případě vyššího tlaku v podobě přebytků zboží z jiných evropských států, které by se rozhodly např. výměnou za možnost snáze do Jižní Ameriky vyvážet automobily vpustit levnější a méně kvalitní produkty z prostoru Mercosur na svůj trh. Smlouva mezi EU a Mercosurem by tak pravděpodobně poškodila především český chov prasat, skotu, ale i produkci drůbežího masa. Ohrozit by mohla také tuzemské odvětví cukru, ovocnářství, zelinářství i klasickou polní výrobu. Pokud se o českém zemědělství často nepřesně mluví jako o intenzivním nebo průmyslovém, hospodaření ve státech Mercosuru vystihuje tuto definici takřka do puntíku. V Jižní Americe dochází běžně k mýcení pralesů kvůli získání zemědělské půdy, erozi a dezertifikaci nebo nadužívání pesticidů a hnojiv u rostlinné výroby. V živočišné výrobě se běžně používají u nás zakázané hormony, nadužívají léčiva a tamní hospodářská zvířata si mohou nechat o lokálních standardech životních podmínek a pohody jenom zdát. Nejen v kontextu současné debaty o Evropské zelené dohodě a uhlíkové neutralitě do roku 2050, bychom se také měli zabývat otázkou, zda je morálně správné přispívat k devastaci ekosystémů a nárůstu uhlíkové stopy mimo Evropu. Tím, že budeme dovážet přes oceán zboží, které dokážeme v Česku sami vyrobit, totiž problém jen přesuneme a navíc nezajistíme bezpečnost produkce pro spotřebitele ani vysoký standard ochrany přírody. Proto musí Evropa důrazně trvat na dovozu pouze toho zboží, které prokazatelně plní naše standardy a případné snížení cel by podle našeho názoru mělo být doprovázeno zavedením mechanismu uhlíkového vyrovnání.

▶Zatím i kontrolní úřady EU, stejně jako naše již tradičně velmi přísná SVS a ČZPI sem nepouští americké potraviny zejména živočišného původu a rostlinné komodity s označením GMO. Myslíte si, že EU i nadále ustojí tlak vývozců z Ameriky?

Tady je právě jeden z těch paradoxů, unijní orgány znesnadňují život pěstitelům a šlechtitelům, kteří by se chtěli do GMO produkce pustit, nicméně dovoz GMO produkce tak sešněrovaný zdaleka není. Navíc se dostáváme do problému, který vidíme i v případě smlouvy EU-Mercosur, a to jsou point of entry přístavy, tedy místa, kde importované zboží poprvé vstoupí na půdu jednotného trhu. Jakmile totiž v Hamburku něco dostane bumážku, je to automaticky bezpečné pro celý jednotný trh. Naše kontrolní orgány pak mají vysoce omezený prostor tuto produkci dále kontrolovat. V minulosti, když se řešila aféra s brazilským kuřecím masem napadeným salmonelou, dokonce chodily na naše ministerstvo nóty, že naše národní kontroly jsou v rozporu s unijní legislativou. Další problém je pak v tom, zda se dá úředníkům v jižní Americe, kde je státní správa doslova prolezlá korupcí věřit, to bylo právě i jádro pudla ve skandálu s brazilským kuřecím masem. Korupce tehdy sahala vysoko až do nejvlivnějších politických stran, které byly z úplatků částečně financovány.

▶Kdybychom přiblížili ty základní rozdíly mezi námi a některými zeměmi EU ale i USA například v hnojení, kolik je to v čistých živinách NPK na hektar v těchto jednotlivých destinacích?

Co se týče spotřeby přípravků na ochranu rostlin, patříme dlouhodobě k zemím, kde se jich používá nejméně v rámci Evropské unie. Navíc i záchyty SZPI ukazují, že problém s překročením povolených limitů rezidui nebezpečných látek je především u produkce dovozové. U hnojení se i v České republice pomalu obrací trend využívání minerálních (průmyslových hnojiv) ve prospěch organické hmoty a také tam patříme mezi špičku. Aby trend mohl pokračovat, musíme však minimálně udržet stávající úroveň živočišné výroby a využívat také ještě více kompostování přímo u zemědělců a vedlejší produkt zemědělských bioplynových stanic, tedy hnojení digestátem. Plánované legislativní změny související s tak zvaným Green Dealem, tedy Zelenou dohodou pro Evropu mohou v tomto znamenat pro praxi značné komplikace. Po zemědělcích se chce, aby snížili stavy hospodářských zvířat, na které je pohlíženo jako na potenciál zdroj skleníkových plynů a co se týče bioplynových stanic, je vyžadována další investice do technologií, které by měly umožnit stlačování plynu a jeho potenciální využití v dopravě. Nejen, že to z hlediska bilance energie nedává smysl, ale znamená to velké investice na straně zemědělce s tím, že nikdo neví, zda za dalších deset let nepřijde někdo s ještě „lepším" nápadem a neprohlásí stávající řešení za nedostatečné.

▶Jaký dnes největší problém sužuje zemědělce, samozřejmě mimo koronaviru? Za co nyní nejvíc bojujete?

Největší problém je zajistit ochranné pomůcky a prostředky, zajistit povinné testování, dále také ve srovnání s běžnými roky relativně vysoká nemocnost, popřípadě karantény u pracovníků, kteří sami nemocní nejsou a také nutnost péče o dohledu nad školou povinnými dětmi, která brání některým rodičům se plně zapojovat do pracovního procesu. To všechno s sebou nese nejen komplikace, ale také zvýšené náklady. Proto jsme apelovali na Ministerstvo zemědělství, aby tyto náklady byly alespoň částečně zemědělcům kompenzovány. V loňském roce velmi pomohlo odpuštění sociálního pojištění pro podniky do 50 zaměstnanců, i když bychom byli bývali raději, kdyby se odpuštění týkalo všech firem na prvních padesát zaměstnanců podniku. Pokud by se něco podobného podařilo i letos, byla by to rychlá a účinná pomoc. Dlouhodobě bojujeme také za nezdaňování zemědělských podpor, což by mělo podobný efekt, nicméně je vyžadována změna zákona, a to zákona daňového, což je v tuto chvíli vysoce politicky citlivá otázka.

Co se týče současné situace, první kolo povinného testování odhalilo poměrně nízké procento nakažených, nicméně dlouhotrvající lockdowny začínají být z hlediska nákladů a logistiky při zajišťování pracovní síly pro zemědělské podniky velkým problémem. Nezbývá než doufat, že se situace i s očkováním brzy zlepší, a že si společnost nebude více vážit znovunabyté osobní svobody, ale také si bude více vážit zemědělství a zemědělců, kteří se během coronakrize nezastavili proto, aby zajistili společnosti dostatek potravin.

Eugenie Línková

Oproti listopadu řada zahraničních řetězců rezignovala na regulaci počtu lidí na prodejně

Ačkoliv podzimní uzavření prodejen potravin v neděli působilo vzhledem ke kontextu epidemie nesmyslně, ve finále přineslo i zásadní pozitivum. Chování českých spotřebitelů totiž rozptýlilo jakékoliv obavy ze změn podobného typu. Nedělnímu uzavření prodejen se poměrně lehce přizpůsobili. S tímto názorem přišel předseda Družstva CBA Roman Mazák. V obchodech v těchto dnech lidé totiž dělají jen malé nákupy a raději svůj čas tráví s rodinou. Tuto pozitivní zkušenost z podzimu lze po skončení pandemie proto přetavit v omezení prodeje o všech svátcích i nedělích, myslí si Roman Mazák.

Předseda Družstva CBA Roman Mazák

Více nejen o tom s Romanem Mazákem v rozhovoru.

▶Můžete přiblížit v čem jsou s odstupem času výhody a zápory uzavření prodejen s potravinami v neděli?
Z podzimního uzavření prodejen potravin v neděli kvůli epidemii koronaviru lze zpětným pohledem vyvodit dva hlavní závěry. První byla nesmyslnost načasování tohoto opatření vzhledem k celému kontextu tehdejšího stavu. Namísto co největšího rozptýlení davů lidí klidně i na noční hodiny se nakupující naopak koncentrovali do méně dnů v týdnu. Ačkoliv obhájci opatření argumentovali celkovým snížením mobility, naše data ukazují, že čeští spotřebitelé se zejména v době pandemie mnohem více uchylovali k přesunu na nákup vlastním autem namísto hromadné dopravy. Argument o mobilitě je tedy minimálně diskutabilní.

Stát opatření zavedl ve velkém kontrastu s tím, co dělaly zejména sousední země, které naopak prodej v neděli za normálních okolností zakázaný mají. V době pandemie totiž rozšířily otevírací dobu obchodů, aby se nakupující lidé rozprostřeli do nejširšího časového intervalu. Státy tedy buď dočasně povolovaly prodej v neděli, nebo doporučovaly obchodům rozšířit dobu otevření i na noční hodiny. Česko zvolilo opačný přístup.

▶Jaká byla reakce spotřebitelů?
Stručně řečeno, spotřebitelé velmi rychle vzali toto opatření za své. Je to druhý a z našeho pohledu mnohem zásadnější závěr, který jsme z takovéhoto chování vyvodili. Spotřebitelé se po prvních zhruba dvou víkendech velmi rychle přizpůsobili. S odstupem lze tedy říct, že nedělní uzavření prodejen z hlediska spotřebitelského vnímání nezpůsobilo vůbec nic. Tento pozitivní přístup nakupujících tak ukazuje naději do budoucna, která tkví v plošném uzavření prodejen potravin o volných dnech a nedělích, jakmile se dostaneme ze spárů pandemie. Navíc dosavadní zahraniční praxe, například v Německu, dlouhodobě ukazuje, že takový přístup není žádnou anomálií. Naopak, při srovnání ostatních zemí ze západu je výjimkou spíše přístup Česka a jeho prakticky neomezené otevírací doby obchodů.

▶Jak si tuto skutečnost představujete zavést do praxe?
Aby se tuzemské prostředí mohlo dostat do situace, kdy budou prodejny potravin uzavřené o nedělích, musí tomu předcházet ještě jeden přechodný krok – rozšíření omezení prodeje na všechny svátky. Aktuální legislativní úprava je podivným slepencem, kdy je v jeden svátek otevřeno a ve druhý nikoliv. Ve finále si tak lidé prakticky před každým významným dnem zjišťují, jestli jsou obchody otevřené, nebo ne. Logické je tedy tuto úpravu sjednotit – pokud má být o svátcích zavřeno, tak ať to platí pro všechny. Pokud regulace, tak úplná.

▶Jaký je tedy podle Vás příslib do budoucna?
Finálním logickým krokem by pak bylo rozšíření omezení prodeje na neděle, tak jak je tomu ve vyspělých evropských zemích. Pokud bychom se podívali na statistiky prodejů, o nedělích dosahují pouze jednotek procent. To byl ostatně důvod, proč jsme většinu našich prodejen právě o nedělích už v minulých letech zavřeli. Lidé v tyto dny nakupují zpravidla jen pár jednotlivých a zbytných položek. Velké nákupy naopak realizují před víkendem či v den začínající platnosti nových letákových akcí. V neděli pak tráví svůj čas doma a na výletech s rodinou. Pokud tak činí oni, mělo by to být dopřáno i samotným prodavačkám.

▶Co říkáte, má jistě i své logické vyplynutí, přesto uvažoval byste i o určitých výjimkách v prodejích?
Samozřejmě i v případě nedělních nákupů existují výjimky, kdy objemy překračují celoroční průměr. Takovým příkladem jsou zejména adventní neděle, kdy je zájem o potraviny obecně vyšší, odpovídají tomu i nadprůměrné tržby. U těchto případů lze proto uvažovat do budoucna o výjimkách. Někdo by mohl namítnout, že jsou obsaženy i v současné legislativě. Je ale třeba zdůraznit, že pokud by se omezení nedělního prodeje netýkalo pouze zmíněných adventních nedělí, bylo by takové ustanovení jednoznačně přehlednější než to aktuálně platné. Jakmile tedy nebezpečí pandemie pomine a život se v Česku bude opět vracet do normálu, budeme o postupnou úpravu omezení prodeje potravin směrem k nedělím i s dalšími tradičními obchodníky usilovat.

▶Doposud jste se vyjadřoval především k uzavření nedělních prodejů. Nyní je situace za velmi zpřísněných podmínek vycházení mnohem horší. Jak byste ji charakterizoval z pohledu nakupujících?
Uzavření kamenných prodejen z dalších částí maloobchodního segmentu je v kontextu celkového vývoje naprosto absurdní. Ve většině případů se jedná o malé prodejny, které dosud mohly jednoduše a efektivně regulovat rozestupy mezi zákazníky a jejich celkový počet na prodejně. Například v Polsku zůstaly otevřené všechny malé prodejny přístupné zvenku, aby se eliminovaly návštěvy supermarketů. V Česku budou následky přesně opačné, lidé do supermarketů kvůli dalšímu omezení služeb budou mířit o to více a shlukovat se ve větších počtech než doposud.

Problém je navíc o to horší, že oproti listopadu řada zahraničních řetězců prakticky rezignovala na regulaci počtu lidí na prodejně. Jak zjistili naši obchodní zástupci při průzkumu trhu, dříve pracovníci řetězců kontrolovali nakupující podle košíků, nyní už tak ale nečiní a do prodejny může přijít libovolné množství lidí. Není tedy absolutně možné dodržovat potřebné rozestupy. Spotřebitelé zároveň nebývají rovnoměrně rozprostřeni po prodejně. Shlukují se do větších skupin nejčastěji v blízkosti výrazně zlevněného zboží. Riziko nákazy tak opět roste.

▶Pokud tedy vláda nově přišla s tím, že například pro sportování omezí pohyb jen rámci obce, měla by podobně řešit i nakupování?
To by v ideálním případě mělo být omezené jen na obec s rozšířenou působností. Jednoduše se tak zabrání shlukování osob ve větších městech s množstvím supermarketů, kam míří lidé z celého okresu. Plnohodnotnou náhradu představují prodejny tradičního thu, aktuálně je jich v tuzemsku necelých 12 tisíc. Existují v každé obci s rozšířenou působností, zvládnou přitom efektivně řídit omezený počet lidí na prodejně.

▶Naznačujete, že řetězcům je – nadneseně řečeno – jedno, jestli vymřeme. Jde jim především o byznys. Bohužel s tímtéž názorem se nyní setkáváme u producentů potravin, kteří říkají, že dovozy zahraničních potravin v řetězcích jsou nyní mnohem vyšší a děje se tak na úkor našich.
V řadě případů se dnes bohužel děje, že seniory láká v televizi reklama na výrazně levnější máslo či mléko v několika různých supermarketech. Lidé pak do všech vyráží. Podle našich zjištění mezi různými řetězci pendluje zhruba polovina seniorů, denně přitom navštíví i pět různých supermarketů. Sami uvádí, že se tam vstoupit nebojí, v televizi se totiž o nebezpečí nákazy v těchto provozech nemluví. Stejně tak se nehovoří o hromadné dopravě, kterou jednoduše nelze zastavit, ačkoliv je v ní ve špičce doslova hlava na hlavě. Lidé zkrátka pro to, aby ušetřili 10 korun na másle, jsou schopni vážně ohrozit, v některých případech i dokonce obětovat svůj život. Data ukazují, že 80 procent pacientů v nemocnicích tvoří senioři – ti nechodí do školy ani do práce. Kde se tedy nakazí, když polovina z nich objede za den hned několik supermarketů? A budu opakovat, nedělejme si iluze, nadnárodním řetězcům je úplně jedno, jestli v naší zemi vymřeme. Priorita je pro ně byznys a Češi jsou kvůli promočním akcím doslova jejich otroky. Prioritou tedy musí být regulace pendlování seniorů mezi supermarkety. Až pak může jako úplně poslední přijít na řadu otázka uzavření průmyslu. Proč ohrožovat pracovní místa mladších lidí v továrnách jen kvůli tomu, že nezvládneme ochránit seniory?

▶Klíčem je tedy podle Vás využívání služeb co nejblíže svého bydliště?
Pokud budou lidé do malých prodejen chodit po jednom, maximálně dvakrát týdně, může to díky nižší mobilitě zatím katastrofická čísla nakažených a zemřelých jistě zlepšit. Vláda tedy musí řešit četné nákupy seniorů v supermarketech. Pokud existuje omezení pohybu pro sport jen v rámci obce, měly by se podobně regulovat i nákupy, a to na obec s rozšířenou působností. Shlukování seniorů v okresních městech by to výrazně omezilo.

Eugenie Línková

Družstvo CBA CZ se představuje

Předešleme, že nejde o nějaké malé seskupení tuzemských prodejen. Družstvo CBA CZ je sdružení velkoobchodů a maloobchodních jednotek, které aktuálně čítá více než 1000 prodejen a produkuje obrat více než 3 miliardy Kč. Současným cílem CBA je vybudovat stabilní síť kvalitních maloobchodů, čehož se snaží dosáhnout podporou maloobchodníků, investicemi do prodejen, kvalitním marketingem nebo zaváděním nových technologií a služeb. Pilířem je jednotný maloobchodní pokladní systém s centrálním číselníkem zboží čítajícím v současnosti již více než 120 tisíc položek.

Roboty firmy FANUC šetří čas a odstraňují dřinu v provozech

Již několikrát jsme v Potravinářském obzoru představovali společnost FANUC, která je známá v celém světě jedinečnou spolehlivostí svých robotů. Letos slaví 60 let své existence a tak si v úvodu uděláme malou procházku do nitra její mateřské společnosti. Její název je je zkratkou Factory Automation NUmeric Control . Hlavní sídlo společnosti se nachází v Japonsku na úpatí hory Fuji poblíž jezera Yamanaka. Rozkládá se na 1,7 milionech čtverečních metrů a najdete v něm všechny jedinečné výrobní závody společnosti FANUC. Kromě toho zde stojí 12 výzkumných a vývojových středisek, administrativní budovy, ubytování pro zaměstnance, rekreační zařízení a dokonce i klinika pro zaměstnance a jejich rodiny. S téměř 60letými zkušenostmi v oblasti vývoje CNC zařízení, více než 27,5 miliony produktů instalovanými na celém světě a více než 8000 zaměstnanci je FANUC jedním z předních světových výrobců průmyslové automatizace. Ať se jedná o průmyslové roboty, CNC systémy, elektrojiskrové řezání (EDM), vstřikovací stroje nebo vertikální obráběcí centra, nic nám není bližší než automatizace, shodně tvrdí manažeři firmy. Její závody jsou schopné měsíčně vyrobit až 35 000 řídicích systémů CNC, 170 000 servomotorů, 103 000 servozesilovačů, 7 000 robotů a 3 550 strojů. FANUC je jediná společnost ve svém oboru, která si sama vyvíjí a vyrábí všechny významné komponenty, a to jak hardwarové, tak i softwarové.

Samozřejmě se řada robotů hodí i do potravinářské výroby. Pro lepší představu jsme si i my dohodli pro tento článek konzultaci u Daniela Havlíčka z oddělení marketingu a vyžádali si tentokrát nabídku robotů pro usnadnění lidské práce při balení potravin.

SR SCARA robot vhodný pro monotonní manipulační práce

Vysokorychlostní manipulační robot typu SCARA se vyznačuje vysokou úrovní rychlosti a přesnosti. Je ideálním řešením pro pick & place operace při balení nebo třídění produktů. Efektivně nahrazují lidskou obsluhu tam kde je monotonní manipulační práce s produkty na krátké vzdálenosti a rychlém taktu. Z technických údajů je důležité zmínit užitečné zatížení, které se rovná 3-12 kg s dosahem 400-900 mm.

M-2iA DELTA robot navržený pro ultra rychlé operace

Vysokorychlostní manipulační robot typu DELTA (pavouk) navržený pro ultra rychlé operace sběru, balení a manipulace. Díky jejich jedinečné konstrukci s paralelní kinematikou a velmi rozsáhlému pracovnímu prostoru jde o nejvhodnější kandidáty na automatizaci náročných aplikací, které tradiční roboty se sériovou kinematikou nebo roboty SCARA nemohou vykonávat. Díky potravinářskému provedení může tento robot manipulovat s nezabalenou potravinou. Ve spojení s FANUC iRVision systémem a nástrojem iRPickTool lze realizovat velice komplexní aplikace s několika roboty a vision systémy na jedné produkční lince. U něj k technickým parametrům je dobré uvést užiteční zatížení 3-6 kg a dosah má 800 až 1130 mm.

LR Mate 200iD se hodí pro vkládání zabalených potravin do krabic

Kompaktní 6-ti osý robot s vysokým krytím IP67. Možnost mytí vodou a běžnými čistícími přípravky. Manipulace se zabalenou potravinou (sáček, karton). Vkládání zabaleného produktu do krabice. Možnost práce i ve vlhkém prostředí. U něj je užitečné zatížení 4-14 kg a dosah je 500-911 mm.

CRX lehký kolaborativní robot

Nejmodernější kolaborativní robot na trhu vhodný pro balení a manipulace na konci výrobních linek má označní CRX. Vhodný je tam, kde jsou omezené prostory a nebo není možné robot uzavřít do bezpečnostní klece. Díky jednoduchému a intuitivnímu ovládání je integrace robotu a tvorba robotické aplikace velice jednoduchá a rychlá. Široká škála plug&play příslušenství. Vysoká odolnost proti prachu nebo únikům maziva. Díky velmi nízké hmotnosti a snadnému programování lze flexibilně přemisťovat robota na různá pracoviště dle potřeby. Z technických parametrů je dobré uvést užitečné zatížení 6-10 kg a dosah 1240-1410 mm.

M-410iC jsou ideální volbou pro manipulaci středně velkého až velkého užitečného zatížení

Paletizační roboty navržené pro paletizační a depaletizační úlohy umožňují manipulaci s jednotlivými produkty, skupinami produktů a rovněž celými vrstvami produktů v různých skladbách a výrobních taktech. S nosností až 700 kg a dosahem na 3,1 m jsou ideální volbou pro manipulace středně velkého a velkého užitečného zatížení. V současné komplikované situaci spojené s pandemií Covid 19 lze obecně konstatovat, že všechny průmyslové roboty , ať už standardní nebo kolaborativní , mohou pomoci vyřešit aktuální problémy spojené s nedostatkem pracovní síly ať už z důvodu nakažení ,či restrikcí. Průmyslové roboty oproti lidské práci přinášejí nepřetržitý výkon, zvyšují kvalitu, kterou následně opakovaně udržují na stejné úrovni. Z technických parametrů je důležité uvést užitečné zatížení 110- 700 kg a dosah 2403-3143 mm.

Nabídka robotů pro producenty potravin je pestrá a mnohem větší než co jsme vybrali jako ukázku. Mezi další přednosti společnosti FANUC patří skutečnost, že zajišťuje dostupnost náhradních dílů po celou dobu životnosti svých strojů. Čili se není potřeba obávat o život pořízených strojů. „Navíc máte vždy servisní podporu hovořící Vašim jazykem. FANUC také pořádá řadu školení ať už z robotické oblasti nebo oblasti CNC řízení a strojů. Výsledek této spolupráce se speciálními odděleními této firmy je nasnadě. Vaše zařízení CNC, robot nebo jiný stroj FANUC bude plnit svou funkci ještě mnoho let – a navíc snížíte celkové náklady na vlastnictví. Tak vypadá ekonomická udržitelnost," dodává Havlíček..

Pro detailní přehled robotů a případné bližší konzultace se stačí objednat v české centrále společnosti, na adrese FANUC Czech s.r.o.K Bílému vrchu 3142/7, 193 00 Praha 9-Horní Počernice.

Telefon: +420 234 072 900
Email : sales.cz@fanuc.eu
Samozřejmě je možné se dopředu připravit a podívat na webové stránky firmy www.fanuc.cz

Eugenie Línková

Štrúdl na fasádě

O tom, že štrúdl patří u českých konzumentů mezi nejoblíbenější moučníky není třeba se přesvědčovat. Moučník nesmí chybět nejen velikonočních nebo vánočních svátcích, ale celoročně.

Pečou ho amaterští i profesionální cukráři, pekaři i kuchaři. Hodí se jak ke kávě, tak i ke všem slavnostním příležitostem. Recept na jablečný štrúdl nechybí v žádné kuchařce a je to s ním podobné jako s vánočním salátem. Recepty se v rodinách dědí z generace na generaci. Základní náplň je vždy stejná. Nastrouhaná jablka. Někdo přidá více skořice, jiný preferuje rozinky nebo ořechy. Kde se však objevil vůbec poprvé a to hned v tom největším formátu dokumentuje přiložená fotografie. Recept několik měsíců visí na fasádě domu, kde je nově otevřená galerie Vzlet. Pokud vám její název něco připomíná, tak jste se nemýlili. Galerie Vzlet nyní zahájila svojí činnost v Praze 10 – Vršovicích v domě, kde dříve existovalo kino Vzlet.Přiznávám, že ač obyvatel Prahy 10, nikdy jsem v toto vršovické kino nenavštívil. Ze svého bydliště jsem měl blíže do kin Flora (dnes VZP), Mír (dnes bowling) nebo Vesna (dnes kanceláře).V ulici Holandská celý objekt původního kina Vzlet prošel rekonstrukcí . Nově zde vzniklo kulturní centrum a galerie Vzlet. Je to zcela nové výstavní místo pro výtvarné umění ve veřejném prostoru Vršovic. První zveřejněné dílo nese název Recept a pochází z dílny výtvarníka a sochaře Krištofa Kintery. Recept na štrúdl v nadměrné velikosti najdete na fasádě boční stěny kulturního střediska. Kintera si tak pohrává s momentem překvapení a fasáda funguje jako rezonanční výstavní deska. Na místě si uvědomíte, že štrúdl z kupovaného listového těsta je skutečně pouhá „rychlovka", když není čas ani na nákup v pekárně. Konečně si také uvědomíte, proč se přidává strouhanka. Fasáda se během roku promění současným uměním celkem čtyřikrát. Záměrem je pozvat do projektu umělce i umělecké skupiny, kteří budou reagovat na kontext samotného místa a vytvoří specifické dílo na fasádu Vzletu. Fasádní vzkaz Krištofa Kintery je možné interpretovat jako touhu po domácím míru a klidu, pospolitosti a vzájemném setkávání. Intimita domácího pečení a předávání receptů totiž symbolizuje poklid domova.

Ing. Michal Vokřál, CSc.

Recept na fasádě boční stěny budovy galerie Vzlet v Holandské ulici

Rostlinným produktem roku 2020 je ManaBurger

Popularitu rostlinných alternativ masa v Česku potvrzují výsledky ankety Rostlinný produkt roku, kterou každoročně vyhlašuje projekt Rostlinně a v rámci níž spotřebitelé na internetu hlasují pro svůj oblíbený veganský výrobek. V letošním třetím ročníku, jehož výsledky byly vyhlášeny 18. března, zvítězil s velkým předstihem ManaBurger společnosti Heaven Labs před Next Level řízečky z Lidlu a kokosovým jogurtem Absolutely Coconut Alpro z koncernu Danone.

ManaBurger - Rostlinný produkt roku 2020

Čeští spotřebitelé tak dostali i letos možnost zvolit ze stále se rozšiřující nabídky nejlepší rostlinný produkt, který byl na trh uveden v loňském roce. V nominaci se objevily výrobky od potravinářů zaměřených čistě na rostlinnou stravu jako Next Level Meat nebo Vivera, ale také od producentů, kteří do nedávné doby podobný sortiment vůbec nenabízeli. Patří mezi ně například Olma nebo tradiční český masokombinát Uzeniny Příbram se svým stoprocentně bezmasým mletým. Kromě různých alternativ k masným výrobkům jako jsou řízky, rybí prsty nebo klobásky, mezi deseti vybranými nominovanými výrobky byly také rostlinné nápoje či bonbony z rostlinného želé.

„Vítězství v anketě Rostlinný produkt roku je pro nás motivací ale i závazkem, abychom i nadále přispívali ke změně v produkci potravin," říká v reakci na ocenění v anketě Rostlinně zakladatel a ředitel společnosti Heaven Labs Jakub Krejčík a dodává, že si ManaBurger oblíbili nejen zákazníci e-shopu, ale také českých online supermarketů. „Budeme se snažit, aby náš nutričně kompletní burger našli už toto léto kromě Globusu ve všech retailových sítích a burger rozvozech."

Alternativy masa jsou v Evropě na vzestupu

Zeměmi, kde se veganství těší největší oblibě, jsou Austrálie, Nový Zéland a Spojené státy, v Evropě pak Velká Británie. Růst zájmu o rostlinné alternativy masa potvrzují také evropská data, za poslední dva roky vzrostl jejich prodej v evropských zemích o více než dvě třetiny, přičemž největší poptávka je po chlazených produktech, jako jsou právě burgery nebo rostlinné párky. Podle dat projektu Smart Protein nasbíraných pomocí nástroje Nielsen MarketTrack v jedenácti evropských zemích včetně například Rakouska, Německa nebo Polska se trh s těmito produkty v Evropě od roku 2018 do roku 2020 téměř zdvojnásobil. Nejoblíbenější kategorií jsou rostlinné alternativy masa, jejichž prodej vzrostl během dvou let o více než dvě třetiny (68 procent), v Německu pak dokonce o 76 procent. Zákazníci si obecně nejraději kupují chlazené produkty jako burgery nebo rostlinné párky. Spotřebitelé by přitom na pultech obchodů rádi našli ještě větší výběr rostlinných alternativ, než mají k dispozici dnes.

Rostlinné maso z Lidlu bylo vyhlášeno rostlinnou potravinou roku 2019

Manažerka Rostlinně Marianna Slovakova

Zájem o rostlinné produkty roste i v ČR

Podle manažerky projektu Rostlinně Marianny Slovákové zájem o rostlinné produkty roste i u nás raketovým tempem, když téměř třetina Čechů plánuje zařadit do svého jídelníčku více rostlinných výrobků na úkor těch živočišných. „Zájem o tento typ produktů souvisí s tím, jak v populaci roste počet flexitariánů, tedy lidí, kteří snižují svou spotřebu živočišných produktů z etických, ekologických, zdravotních nebo jiných důvodů," uvádí Marianna Slováková.

Během několika posledních let vzrostly například prodeje rostlinných nápojů u nás o 331 procent, co se týká rostlinných jogurtů je to dokonce nárůst o 900 procent. Jak se shodli účastníci prvního ročníku konference Plant-Powered Perspectives 2020 zaměřené na rostlinné výrobky, která se konala v říjnu loňského roku v Praze, čeká nás rostlinná budoucnost (Konference se kvůli pandemii koronaviru odehrávala ve virtuálnálním prostředí). Podle Andrey Vozníkové z agentury Nielsen se v brzké budoucnosti na trhu objeví rostlinné alternativy vajec, mořských plodů, uzenin z hub a cibule nebo rostlinná mražená hotová jídla mezinárodní kuchyně.

Rostlinné produkty v českých řetězcích

Podle agentury Ipsos zaznamenalo 69 procent Čechů, že nabídka rostlinných produktů v obchodech roste. Jak na tuto skutečnost reagují jednotlivé obchodní řetězce zjišťoval projekt Rostlinně.

Výsledkem je žebříček, ve kterém první příčku obsadil řetězec s nejbohatší nabídkou a to Globus, na druhém místě se umístil Ahold následován Tescem, Kauflandem, Billou a Penny Marketem.

Globus zaujal v celkovém hodnocení vedoucí pozici ve čtyřech z pěti zkoumaných kategorií. Zejména v kategorii "Rostlinné alternativy masa" má Globus významný náskok oproti ostatním řetězcům. Na poptávku po rostlinném stravování zareagoval mimo jiné zavedením oddělení Zdravý svět, kde je veškerý sortiment přehledně označen. Rostlinné produkty jsou vedle Zdravého světa umístěny i v jiných sekcích obchodu, a narazit na ně tak může i ten, kdo je aktivně nevyhledává. Globus rostlinné stravování aktivně propaguje a jde vstříc rostlinné budoucnosti – to dokazuje i nově otevřené bistro "Zdravý svět" v Olomoucké pobočce.

V sekci "Rostlinná hotová jídla" zaujal první místo a ze všech řetězců má nejširší nabídku rostlinných jogurtů, krémů a pudinků Albert. Jeho nabídka je z velké části tvořena produkty vlastní značky – Nature's promise. Část sortimentu této značky – označená "Veggie" – je totiž čistě rostlinná, tedy vhodná pro vegany.

Ač Kaufland v žebříčku zaujal až čtvrté místo, jeho nabídka rostlinných jídel je velmi dobrá, dokonce se pyšní největším počtem produktů s označením "vegan" – v této části hodnocení i zvítězil. V sekci rostlinných alternativ masa zaujal třetí místo a další plusové body společnosti patří za skvělou nabídku rostlinných sladkostí, párků a másla. Zmínit je třeba i zařazování nových značek populárních v zahraničí, jako například Beyond Burger nebo Veganz.

Bohumil Brejžek
Foto archiv Rostlinně

O projektu Rostlinně

Projekt Rostlinně sleduje vývoj v oblasti nabídky rostlinných pokrmů, pomáhá obchodníkům i majitelům restaurací se v oblasti zorientovat, a tak lépe naplnit měnící se požadavky zákazníků. Zároveň slouží jako pomocník pro zájemce o rostlinné stravování, ti mohou načerpat inspiraci na sociálních sítích projektu. Rostlinně opakovaně pořádá spotřebitelskou anketu o Rostlinný produkt roku. Letos je na pořadu třetí ročník. Loni projekt hodnotil také obchodní a kavárenské řetězce z hlediska jejich rostlinné nabídky a organizoval první ročník business konference Plant-Powered Perspectives zaměřené na rostlinné trendy v ČR.

Světová cena pro indického vědce

Jako jediné medium v České republice každým rokem sdělujeme v Potravinářském obzoru výsledky soutěže World Food Prize, která je na roveň Nobelovy ceny , včetně výše mnohamilionové odměny vítězi. Světová cena potravin oceňuje ty vědce, co se zasloužili v boji proti hladu. V loňském roce to byl Ratan Lal, který získává toto nejvyšší ocenění za rozvoj udržitelných zemědělských postupů, které šetří půdy a přispívají ke zmírňování změny klimatu. Nadace World Food Prize Foundation oceňuje práci Ratana Lala, který svůj život zasvětil studiu vlivu zdraví půdy na produkci potravin a zmírňování změny klimatu. V minulém roce 15. října obdržel Světovou cenu za potraviny na rok 2020, považovanou za „Nobelovu cenu" zemědělství.

Ratan Lal

Lal, který působí jako významný profesor vědy o půdě a zakládající ředitel Centra pro správu a sekvestraci uhlíku na Ohio State University, je vizionář, který chápe složitý vztah mezi ochranou půdy, výnosovým potenciálem, výživou a sekvestrací uhlíku.(Proces, při kterém propady uhlíku odstraňují oxid uhličitý (CO_2) z atmosféry je znám jako vázání (sekvestrace) uhlíku.).

Lal se stal 50. člověkem, který získal Světovou cenu za potraviny od doby, kdy ji v roce 1987 založil laureát Nobelovy ceny za mír Norman Borlaugjíž získal už v roce 1970. Cena oceňuje vynikající příspěvky jednotlivců, kteří výrazně zlepšují kvalitu, množství a dostupnost potravin v globálním měřítku. Doposud inovativní techniky šetření půdy dr. Lala ovlivnily živobytí více než 500 milionů drobných zemědělců, zlepšily zabezpečení potravin a výživy více než dvou miliard lidí a zachránily stovky milionů hektarů přírodních tropických ekosystémů. Dr. Lal předával své metody vědcům z celého světa, kteří přišli do výzkumného centra CGIAR Mezinárodním centru pro zlepšení kukuřice a pšenice (CIMMYT). Působil v Nigérii a cestoval také do Brazílie, Kolumbie, Indie, Indonésie, Malajsie, Peru, Thajska a mnoha dalších zemí. Výzkum společnosti v jejímž čele stojí vědec indického původu Lal se týká více než jedné třetiny rozlohy planety a 3,2 miliardy lidí (40% světové populace) postižených degradací půdy. Většina půd na světě ztratila 25–75 procent původního půdního uhlíku. Ačkoli ideální podíl půdního uhlíku v kořenové zóně je asi 2 procenta, mnoho tropických půd nyní drží méně než 0,1 procenta.

Globální ztráta ornice v důsledku neudržitelných zemědělských postupů mohla snížit celkové výdělky o 10 procent nebo více. Předpokládá se, že degradace půdy v příštích desetiletích bude mít vliv na stovky tisíc „půdních" uprchlíků v Asii a Africe. Půda je přesto příliš často podceňována i když podle motta Ratana Lala "půda je základem pozemského života." Na základě své důkladné analýzy faktorů ovlivňujících degradaci půdy se Lal začal zaměřovat na budování fyzického zdraví půdy a množství organické hmoty obsažené v půdě. Zkoumal a transformoval techniky, jako je neobdělávání půdy, krycí plodiny, mulčování a agrolesnictví, které chránily půdu před živly, šetřily vodu a do půdy vracely živiny, uhlík a organické látky. To zase zlepšilo dlouhodobou udržitelnost agroekosystémů a minimalizovalo rizika pro zemědělce způsobená suchem, povodněmi a dalšími dopady měnícího se klimatu. Lal také navrhl, aby zemědělci obrátili pozornost od NPK k CNPK (uhlík, dusík, fosfor, draslík) jako nejdůležitější půdní prvky pro růst rostlin.

Ratan Lal se narodil v roce 1944 v malé zemědělské vesnici Karyal ve West Punjab v Indii. V roce 1947, kdy Indie získala nezávislost, se Lalova hinduistická rodina ocitla v nově rozděleném Pákistánu. Odešli a přesídlili jako uprchlíci do Rajaundu v indickém Haryaně asi 100 mil severozápadně od Dillí. V Rajaundu obhospodařoval Lalův otec malý pozemek o rozloze jen pár hektarů, a to pomocí tradičních zemědělských metod, které se při pěstování pšenice, cizrny, rýže a cukrové třtiny spoléhají na manuální práci při níž mu pomáhali jak Lal, tak jeho dva další sourozenci, také chlapci. Lal měl díky svému velkému přičinění možnost studovat na Paňdžábské zemědělské univerzitě v Ludhianě a následně na Ohio State University.

Kromě Světové ceny potravin za rok 2020 byl Dr. Lal také oceněn řadou mezinárodních ocenění, včetně jmenování spoluautorem Nobelovy ceny za mír v roce 2007 za své příspěvky Mezivládnímu panelu pro změnu klimatu (IPCC). Je držitelem Světové ceny zemědělství GCHERA a Světové ceny půdy Glinka z roku 2018 a řady dalších, včetně japonské ceny za rok 2019 a Ceny Normana Borlauga v roce 2005. Odborníci tak sdílí víru Dr. Lala v holistický přístup k výzvám, kterým v současnosti čelí potravinové systémy, a kritická role vědy při vývoji udržitelných řešení´o přístup k podpoře jednoho zdraví, jehož prostřednictvím je ovlivňováno lidské zdraví, zdraví zvířat a zdraví životního prostředí. Jsou na sobě vzájemně závislé s dopadem na křehké potravinové systémy.

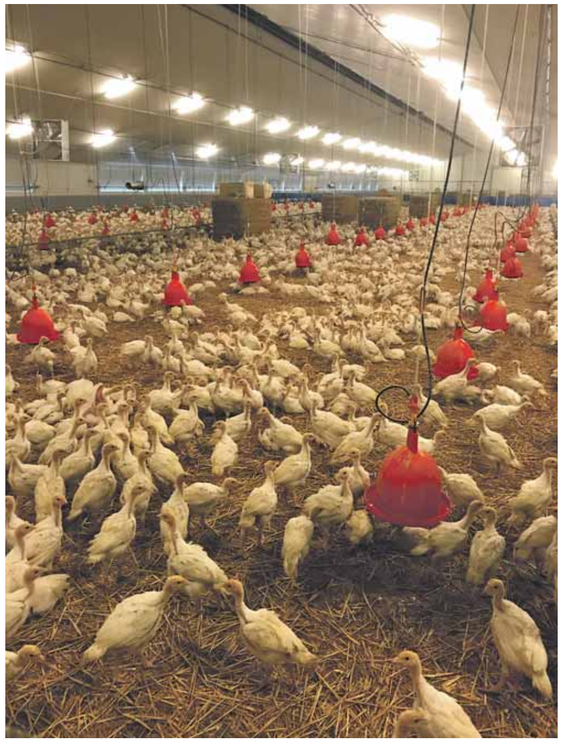
Svou houževnatostí a bojem za správnou věc navíc Ratan Lal dokazuje, že i z velké chudoby se lze vymanit nesmírnou touhou pomáhat a být přínosem tomu nejcennějšímu, odstraňování hladu na této planetě.

Eugenie Línková

INZERCE

Podle současného hodnocení trhy s krůtím masem letos na jaře posílí

Trh s krůtím masem v Evropě a nejen v ní ovlivňuje skupina Heidemark se sídlem v Höltinghausenu. Je jedním z největších německých výrobců a prodejců drůbežích produktů (100% ve výrobě krůtího masa). Výrobní systém společnosti Heidemark je z velké části vertikálně integrován do divize krůtího masa. Děje se tak od mateřských stád po líhně, organizaci výkrmových farem, poražení, dalšího zpracování, chlazení a distribuční logistiky pomocí vlastního vozového parku chlazených vozidel a lze gtak hovořit o celistvém hodnotovém řetězci.Hlavním akcionářem společnosti je Christopher Kalvelage, který v roce 2015 převzal společně se svým bratrem Janem Berndem Kalvelage akcie otce Christoph Bernhard Kalvelage, syna zakladatele společnosti.



V roce 2015 dosáhla asociace Heidemark obratu přibližně 700 milionů EUR. Heidemark je jednou z pěti největších společností v německém drůbežářském průmyslu. V Ahlhornu, kde jsou velká jataka se ročně vyprodukuje přibližně 260 000 tun krůtího masa ze 14,7 milionů zvířat, což představuje asi 45% podíl na trhu se zpracováním krůtího masa. Skupina společností zaměstnává celkem asi 2 000 lidí, z toho asi 1 300 v Ahlhornu. Naší redakci se podařilo získat od společnosti Heidemark obežník s důležitými údaji pro producenty krůt v EU. Je tam i popsáno jak se trh nejen s krůtím, ale celkově drůbežím masem po uplynulý rok až do dnešních dní vyvíjel a co jej potkalo i za útrapy.

Přehledně po měsících loňského a letošního roku

Únor 2020 trh: Koronavirus dorazil do Německa. Obyvatelé byli silně zneklidněni. Kvůli nejistotě došlo k prvním narušením trhu.

Březen 2020 - trh: Byl nařízen první lockdown. Trh mimo domov, velmi důležitý trh s drůbeží a masem, se zcela zhroutil. Trh domácností byl schopen kompenzovat náhlou nadměrnou nabídku pouze částečně.

Duben až říjen 2020 - jatka obecně: Během tohoto období se ohniska SARS-CoV-2 vyskytla na několika jatkách a bourárnách pro skot, prasata, kuřata a krůty. To vedlo k uzavření nebo částečnému uzavření závodů, což vedlo k velkým problémům s termínem vystájení prasat a krůt. Heidemark, stejně jako všechna ostatní jatka, zpracovával „frontu zvířat" v rámci úředních povolení pro podniky, nakolik to bylo možné. S cenovou komisí bylo dohodnuto, že pozastavené příplatky za věk budou od 15. 03. 2021 opět zavedeny.

Květen a červen 2020 - Heidemark: Úřední nařízení o přepracování hygienických koncepcí. To zahrnovalo mj. přechod z 5denního na 6denní týden, aby se proces porážky urychlil. Dále byly posíleny systémy odvodů vzduchu a upraveny podle nových požadavků na filtrování aerosolových částic. Nakolik to šlo, prováděly se technické práce o svátcích a víkendech. To vedlo k výpadku jatečných dnů. Šestidenní týden má také nevýhodu, že v týdnech se svátkem chybí 1 den porážky.

Srpen 2020 - Heidemark: Infekce SARS CoV 2 u zaměstnanců v odpolední směně. To vedlo k částečnému uzavření závodu na 2 týdny. Bylo pozastaveno cca 50 % poráženého množství. Nasazení jiných zaměstnanců nebylo možné kvůli nedostatku množství a kvality. Částečně bylo možné několik dnů převést do Ampfingu do doby, než samotný Ampfing musel přijmout narychlo uzavřít závod kvůli koronaviru. Později mohl pomoci jateční subdodavatel Dartsch. Orgány dohledu odmítly zvýšení vlastní provozní výkonnosti pomocí zvláštních směn. Proto bylo nezbytné snížit týdenní množství zastájených zvířat. Uzavřením závodu se dále zpřísnila hygienická opatření. Všichni zaměstnanci byli (a jsou stále) pravidelně testováni na infekci SARS-CoV-2. Tím by se mělo za všech okolností zabránit druhému uzavření závodu.

Září 2020 - africký mor prasat v Německu: 10. 9. 2020 byl poprvé v Německu zjištěn africký mor prasat u divokých prasat. Vývoz do třetích zemí, k tomu patří nejdůležitější trh pro Export – Čína, již nebyl možný. To zvýšilo tlak na trhy s masem.

Říjen 2020 - ptačí chřipka v Německu: Dne 30. 10. 2020 došlo k prvním případům u volně žijících ptáků. Dne 04.11.2020 následuje první ohnisko v domácí populaci drůbeže. To také vedlo k narušení trhů s drůbežím masem ve třetích zemích. • Prosinec 2020 – lockdown 2: Již tak obtížná situace na trhu se zhoršila. Fronty ve stájích, zejména v případě prasat, byly stále delší a zásoby neprodaného masa v mrazácích byly stále větší.

Prosinec 2020 - ptačí chřipka v hlavní oblasti německého chovu krůt: Dne 20. 12. 2020 bylo hlášeno první ohnisko v chovu krůt v okrese Cloppenburg. Poté se ohniska vyskytovala v regionu Cloppenburg / Oldenburg stále častěji.

Leden 2021 – úřední nařízení k pořadí porážek: Dne 27. 12. 2020 byl Heidemark vyzván úřady, aby byl aktivní při „čištění regionu". Úředně nařízený zákaz zastájení krůt a kachen a rychlé zpracování dodávek mělo situaci pomoci. To znamenalo, že plán porážek bylo třeba změnit, aby bylo možné dát přednost krůtám zralým pro porážku z oblasti Cloppenburg / Oldenburg.

Březen 2021 – další ohniska vysoce patogenní ptačí chřipky v krůtích stádech: Od posledního lednového týdne se situace v regionu Cloppenburg / Oldenburg uklidnila. Bylo možné zrušit restrikce a opatření. Situace se bohužel opět zhoršila. Zatím nemůžeme posoudit, do jaké míry bude mít tato situace opět dopad na pořadí vystájení. Koronavirus a epidemie u zvířat vedly k jedné z nejzávažnějších krizí v masném průmyslu. Úkol museli vyřešit pouze partneři na trhu sami. Nepomohl ani stát ani EU. Ceny jatečních zvířat i ceny z jatek dosáhly historických minim. Zákazníci, kteří částečně patří k vítězům této krize, postupují podle obchodního principu – nabídka a poptávka regulují cenu. Podle současného hodnocení trhy s masem letos na jaře posílí. Snížená nabídka kvůli omezení nastájení u farem a zákazy opětovného nastájení od úřadů určitě pomohou. Malá nabídka bude mít pozitivní dopad na tvorbu cen na takzvaném každodenním trhu. Grilovací sezóna by mohla být dalším impulsem pro posílení zájmu o tento druh masa.

Eugenie Línková

Růst cen krmiv nutně poznamená trh

V České republice je velkým producentem krůtího masa ing Stanislav Hečlo. Je majitelem firmy U.T.F.,s.r.o. (ve skratce United Turkey farms), která se zabývá velkochovy krůt na území Česka. V současné době produkuje zvířata v celkové kapacitě 1 600 tun živých zvířat dodávaných na německá jatka a to v blízkosti Mnichova. Produkce je umístěná na celkem třech farmách a to jak pronajatých , tak i vlastních. V roce 2017 byly dobudované nové kapacity za přispění fondů EU a již čtvrtým rokem produkují krůty ve vysokém standardu a velmi kvalitního wellfer pro zvířata.

Ing. Stanislav Hečlo v hale s výkrmem krůt.

Původně společnost začínala pouze s dodávkami krůtát z německých líhní pro zemědělce v České a Slovenské republice a se servisem poskytovaným chovatelům krůt na území ČR. Dnes firma dosahuje ročního obratu k 60mil Kč. Více nám prozradil v rozhovoru samotný majitel firmy ing. Stanislav Hečlo.

▶Můžete prosím stručně představit firmu U.T.F.,s.r.o. zabývající se především velkoprodukcí krůt?

Začínal jsem jako podnikatel společně s kolegou v r. 1994 se zcela jinou potravinářskou komoditou a to vybudováním firmy na mraženou Pizzu pod značkou Guseppe. Firma již v roce 1996 dosahovala obratu kolem 160 mil Kč. Firmu jsme se následně rozhodli prodat a to Norské ORKLA Food. Dnes působí firma pod jménem Frost food a za rok 2020 dosáhla obratu téměř 800 000 000,-Kč.

▶Mimo jiné jste si jistě ověřil zda na podnikání ve velkém tak zvaně máte a pustil jste se do produkce krůt. Je to jistě zajímavá zemědělská komodita,ale nyní její efektivitu produkce zdá se poznamená růst cen krmiv, nemám pravdu?

Současné zásoby obilí jsou nepříznivě ovlivněny záplavami v Číně a omezením přepravných možností po moři po vypuknutí pandemie Covidu. Taky menší úroda která byla způsobena suchem v předešlých letech tomu moc nepřidala. Vysoká poptávka po obilovinách, která je mimo jiné způsobená taky obrovským zájmem právě z Číny, stojí za enormním zvýšením výkupních cen obilovin. To samozřejmě ruku v ruce má vliv na cenu krmných směsí, které například v Německu a nebo v Polsku vzrostly skokově od konce listopadu do dneška o více jak 3 000,- Kč za tunu. Při nízkých výkupních cenách živých zvířat to působí obrovský problém pro chovatele, kteří se pohybují na hranici existence. Pokles produkce prasat v Německu a produkce krůt o více jak 30% v Polsku. V důsledku této situace, bude mít velmi nepříjemný dopad na ceny potravin, zejména ke konci 2 čtvrtletí a následně celý rok. Pandemie uzavřela cateringový bussines, kterým nejsou jenom restaurace a jídelny V Německu například taky sportovní události, jako fotbal , kde se na stadionech snědlo každý týden obrovské množství párků, klobás a grilovaných kuřat, dostaly chovatele a zpracovatele do doposud nevídané situace, kdy přestal platit systém plánování.

▶Se zvýšenou poptávkou po obilovinách z Číny máte jistě pravdu. Vloni jsme ale v zahraničním tisku zaznamenali zprávu, že ruský prezident Putin snížil vývozy obilí na minimum. Proč si myslíte, že takto se nereagovalo i v EU? V době pandemie je základem jejího překonání klid bez paniky a samozřejmě v prvé řadě dostatek potravin.

Pokud se týče Ruska a jeho omezení vývozu obilí, tak předpokládám, že je to reakcí, která je založena na znalosti a pozorování trhu s komoditami a jejich okamžité reakci na předpoklady budoucího vývoje. Jelikož EU je nesourodým celkem států, kde některé si stejně dělají politiku podle svého a veškerá ujednání jsou v rovině doporučení, tak zde mají státy jako Čína a Rusko obrovskou výhodu samostatného a poměrně rychlého rozhodování. S dalším růstem cen krmiv ale musíme určitě počítat.

▶Je tu ale základní problém provázející v současné době bytí nejen podnikatelů v potravinářství, ale celkově světové populace, je to pandemie. Jaké i vaší firmě nastaly problémy ve vztahu ke koronaviru a vítáte výzvu české agrární a potravinářské komory k přednostní vakcinaci pracovníků v tomto sektoru?

Mně se dnes těžko posuzuje výzva české agrární komory k očkování v sektoru, protože jsem zastáncem převážné ochrany spoluobčanů, kteří jsou daleko více ohroženou skupinou. Nevím, jestli se pletu, ale je to jenom můj pohled a odhad, nicméně dle mých poznatků právě lidi, kteří pracují v zemědělství a především se zvířaty, nejsou až tak procenticky zasaženi Covidem. Je to možná tím, že tito lidé pracují především v otevřeném prostoru na čerstvém vzduchu. Ale samozřejmě proočkování lidí v zemědělství a hlavně v potravinářství by asi přineslo jakousi větší jistotu, že nedojde ke kolapsu.

▶Má pandemie s mnoha překážkami a těžkostmi i nějaký pozitivní dopad na společnost nebo je to spíš o negativech?

Pandemie přinesla velmi zajímavý jev do společnosti a to, že ji velmi rozdělila. Ve velkém se začala objevovat snaha udávat lidi a poukazovat na jejich chování. Destabilizovala rovněž společnost a to v pohledu a respektu k vládě. Nemyslím, že má vláda až takový zlý postoj k situaci jaký ji přisuzuje opozice a taky hlavně média, která velmi ovlivňují lidi. Jsem spíš toho názoru, že vláda jakákoli by měla situaci nejednoduchou. Stačí se podívat kamkoli do ostatních států. Pandemii, kterou nikdo neočekával a tudíž na ni nemohl být připravený , se snaží všichni dostat pod kontrolu a ne vždy se jim to s úspěchem daří.

Eugenie Línková

INZERCE

Den s mlékem na MENDELU

Na Mendelově univerzitě v Brně se konal v březnu již 47. ročník konference o jakosti potravin a potravinových surovin „Ingrovy dny 2021“. Letos vůbec poprvé se kvůli pandemickým opatřením akce uskutečnila on-line formou. Nedílnou součástí konference je také „Den s mlékem na MENDELU“. I ten letos proběhnul virtuálně a 4. března 2021 se tak všichni zájemci o problematiku kvality mléka a mléčných výrobků mohli dozvědět nové poznatky z této oblasti.

Zahájení on-linekonference (zleva): Leoš Pavlata, Alena Saláková a Libor Kalhotka.

Moderátorka Ing. Alena Saláková, Ph.D. nejprve vyzvala k úvodnímu slovu pana doc. Ing. Libora Kalhotku Ph.D. a následně i pana prof. MVDr. Leoše Pavlatu, Ph.D., který je proděkanem Agronomické fakulty MENDELU. Po krátkém zahájení a přivítání účastníků odstartoval odborný program, v němž zaznělo celkem devět přednášek z široké oblasti problematiky mléka – nechyběl příspěvek Ing. Petra Slámy, Ph.D. věnovaný imunitní funkci somatických buněk mléka, ani prezentace prof. Ing. Oto Hanuše, Ph.D. o metodách podpory nutričně výhodného profilu mastných kyselin mléčného tuku v kravském jogurtu.

Nedoceněná laktóza

Podnětnou přednášku si připravila paní prof. MVDr. Lenka Vorlová, Ph.D., která se zaměřila na laktózu. Jde o unikátní sacharid, jenž má nízký glykemický index (až o 50 % méně v porovnání s glukózou a maltózou) i relativní sladkost (pouze 20 – 40 % vzhledem k sacharóze). Hraje důležitou roli ve správném vývoji novorozených savců a jde o důležitý zdroj energie – zejména pro srdce, játra a ledviny. K dalším významným funkcím patří podpora absorbce vápníku, hořčíku, fosforu i některých mikroelementů v tenkém střevě a zlepšuje využití vitamínu D organismem. Laktóza rovněž představuje důležitý zdroj galaktózy (nezbytná pro vývoj CNS) a jde o podstatný stimulant produkce inzulinu u novorozenců a kojenců. Pozitivní vliv na organismus si však uchovává i po ukončení období mléčné výživy – v porovnání s jinými cukry je méně kariogení a pokud unikne trávení v tenkém střevě, pak se jedná o prebiotikum s bifidogenními vlastnostmi.

Stěžejní funkci má laktóza při výrobě mnoha mléčných produktů, jelikož jde o substrát pro mléčnou fermentaci. Právě fermentace zvyšuje biologickou hodnotu mléčných výrobků a prodlužuje jejich trvanlivost. Přínosně působí i deriváty laktózy (laktulóza a laktikol), které jsou využívány při léčbě pacientů s chronickou hepatitickou encephalopatií a chronickou obstipací.

Trávení laktózy je závislé na klíčovém enzymu – jde o laktázu produkovanou buňkami epitelu tenkého střeva. Ovšem ani lidé se sníženou produkcí tohoto enzymu se nemusí (a neměli by se) vyhýbat konzumaci mléčných výrobků. Nejznámějším typem intolerance laktózy, tedy primární laktózovou intolerancí, trpí až 75 % celosvětové populace. Naštěstí nepředstavuje velké zdravotní riziko, ačkoliv pro postižené jedince je obtěžující (průjem, bolesti břicha, nauzea, nadýmání, apod.). Vyvolávající dávka je poměrně variabilní a může se s věkem měnit. Velmi citlivým jedincům vadí již 0,02 – 0,08 g laktózy/den. Vyloučení mléčných výrobků ze stravy je však, podle paní profesorky, nejhorším možným řešením, jelikož dotyčný jedinec se tím připraví nejen o laktózu, ale i o další benefitní nutrienty, což v konečném důsledku může vést nejen k osteoporóze, ale i k hypertenzi. Na rozdíl od alergie na mléčnou bílkovinu, mají lidé s intolerancí laktózy mnoho možností. Prodej bezlaktózových či nízkolaktózových výrobků je aktuálně nejrychleji rostoucím segmentem v mlékárenském průmyslu. Podle odhadů dosáhne v roce 2022 prodej tohoto sortimentu obratu ve výši 9 miliard euro. Tyto výrobky představují pro konzumenty s intolerancí obrovský přínos, jelikož z pohledu ostatních nutrientů jsou srovnatelné s klasickými mléčnými výrobky a nabízí tedy ideální řešení.

Vzrůstající produkci sýrů nezvrátila ani pandemie

Nemohl chybět příspěvek předsedy Českomoravského svazu mlékárenského pana Ing. Jiřího Kopáčka, CSc., který přiblížil současný stav světového trhu se sýry. Sýry nepochybně zastupují významnou položku v mlékárenském segmetu – první zmínky o jejich výrobě pochází již z období kolem roku 4000 př.n.l. a podle pana předsedy jde aktuálně o jednu z nejdynamičtěji se rozvíjejících mlékárenských komodit. Dle odhadů FAO a IDF (Mezinárodní mlékařská federace) činila světová výroba sýrů v roce 2019 téměř 24 milionů tun a předpokládá se další růst. Na uvedeném množství se Evropská unie podílela 9,578 miliony tun a evropský trh rostl i v loňském roce, navzdory složité pandemické situaci. Loni se tak pode odhadů v EU 28 vyrobilo celkem 10 810 tun sýra (z toho 9,712 tun z kravského sýra v mlékárnách, 100 tun na farmách a 880 tun z jiných druhů mlék). Pokud jde o spotřebu sýrů, ta v loňském roce v EU činila průměrně 19,7 kg/os./rok. Stabilně jsou největšími spotřebiteli západní Evropa a USA, nejméně se pak sýry konzumují v zemích 3. světa. Absolutními rekordmany ve spotřebě jsou Řekové, kde na přírodní sýry připadlo 106 369 tun, na tavené sýry 15 261 tun a na tvarohy 41 029 tun. Konzumace sýrů v ČR vzrůstá, loni dosáhla 19,1 kg/os./rok. A to i přesto, že kvůli koronavirové pandemii se spotřeba sýrů přesunula z gastronomie a „food service“ do domácností.

Sýry jsou spotřebiteli stále vyhledávanější

Na příspěvek pana předsedy navázal Ing. Vladimír Čejna, Ph.D., který se zaměřil na uplatnění sýrových výrobků v gastronomii. Mezi největší mlékárenské trendy v této oblasti aktuálně patří snižování obsahu tuku, soli a eliminace přídatných látek. V souvislosti se zdravým životním stylem roste také zájem o kozumaci sýrů, namísto masa. Na popularitě nabírají i tzv. convenience produkty, tedy výrobky připravené k okamžitému a snadnému použití v kuchyni nebo ke konzumaci. Jak doktor Čejna podotknul, gastronomický sektor zažívá objevování sýrové rozmanitosti a nové kulinářské využití sýrů i mléčných výrobků je stále populárnější. Spotřebitelé hledají produkty zdravé a nutričně vyvážené a je velmi pozitivní, že právě mléčné produkty jsou populací obecně takto vnímány.

Nechyběla ani prezentace zahraničního účastníka – o tradičních slovenských korbáčcích pohovořil prof. Ing. Juraj Čuboň, CSc. Neméně zajímavá byla i přednáška doc. Ing. Evy Vítové, Ph.D. věnovaná senzorické kvalitě sýrových analogů vyrobených s přídavkem ořechových olejů.

Na samý závěr konference přispěli se svou „troškou do mlýna“ i členové organizačního týmu – Libor Kalhotka promluvil o mikrobiologické kvalitě tvarohu a následně Alena Saláková poutavě shrnula sortiment a označování sýrů z tržní sítě. Svou přednášku paní doktorka sestavila především na základě vlastních zkušeností, kdy zakoupila v běžných obchodech a následně ochutnala již 617 druhů sýrů (v období srpen 2018 – únor 2021). To už samo o sobě svědčí o obrovské nabídce mléčných výrobků, z nichž mohou konzumenti vybírat. A – jak v průběhu konference několikrát zaznělo – opravdu tak činí. Vzrůstající spotřeba a zájem o zdravé potraviny, jimiž mléčné výrobky nepochybně jsou, to jasně dokazují.

A již nyní se můžeme těšit, co si pro nás organizátoři nachystají na příští rok – další „Den s mlékem na MENDELU“ se bude konat 3. 3. 2022.

Text: Petra Bártlová
Foto: autorka a archiv MENDELU

Nový hráč na trhu on-line supermarketů

Trh on-line supermarketů rozšířila v březnu společnost Tomato.cz. Ta na začátku nabízí trvanlivé a mražené potraviny, drogerii, pleny a další dětské zboží, kancelářský sortiment nebo potřeby pro domácí zvířata. Nákupy zatím rozváží jen v Praze přes logistický start-up DoDo, postupně se chce rozšířit nejprve do Středočeského kraje a poté do celé republiky.

Nový online supermarket Tomato.cz bude v první fázi rozvážet široký sortiment trvanlivých potravin a drogerie po území Prahy ve spolupráci s rozvozovou službou DoDo.

Tomato.cz rozváží nákupy prostřednictvím společnosti Dodo Fresh

Prozatím má Tomato v nabídce přes 15000 druhů produktů. V nejbližších měsících je v plánu rozšířit nabídku i o chlazené, mražené a čerstvé potraviny.

Stávajícím internetovým prodejcům potravin hodlá Tomato.cz konkurovat cenami běžného sortimentu a rozšířenou nabídkou specializovaného zboží jako jsou asijské potraviny nebo americké cukrovinky. Sortiment čítá 15.000 druhů produktů, jež by měly být v nejbližších měsících obohaceny o chlazené a čerstvé potraviny. Minimální hodnota objednávky je 500 korun a doprava je zdarma, při objednávce nad 1.000 Kč poskytuje společnost bonus 99 Kč. Objednávky doručuje následující den nebo v pozdějším termínu, přičemž zákazník si může vybrat dvouhodinové rozmezí, kdy se mu předání nákupu hodí.

Nákup potravin přes internet je stále oblíbenější

Čeští zákazníci mohou nyní k on-line objednávkám potravin využívat Rohlik.cz, Košík.cz, Fanny, službu nabízí také Tesco. A síť prodejen Žabka, která je součástí skupiny Tesco, v Praze ve spolupráci se společností Bolt rozváží nákupy, a to do hodiny od objednání. Prodej prostřednictvím e-shopu od poloviny loňského roku umožňuje rovněž společnost Makro členům svého projektu maloobchodních prodejen Můj obchod, zákazníci si nákup vyzvedávají ve vybrané prodejně. Nákup na internetu mohou vyřídit i zákazníci Globusu. Objednávku si ale musejí rovněž vyzvednout a to v hypermarketu v Praze na Zličíně. Trvanlivé potraviny nabízejí e-shopy Mall.cz a Alza.cz.

Bohumil Brejžek

Nejen pozvání na ojedinělou akci Kitla ve znovu oživlé Kyselce

V minulém čísle Potravinářského obzoru jsme informovali o unikátní technologii konzervace sirupů silicí z růžových lístků . Po výzkumníkovi a objeviteli doc. Ing. Romanu Pavelovi, Ph.D z Výzkumného ústavu rostlinné výroby v Praze-Ruzyni ji nazvali Pavelace. Byla takto vyzkoušena v České republice a celkově na světě vůbec poprvé a nepřekvapuje , že je držitelkou i světového patentu. Na trh tak přichází ojedinělý sirup Kitl Syrob Růžový květ, který neobsahuje žádné konzervanty. Svou premiéru měl v únoru na celosvětovém potravinářském veletrhu GULFOOD v Arabských emirátech v hlavním městě Dubaji, kde výrobce těchto oblíbených sirupů společnost Kitl z Jablonce je s úspěchem představila.

Majitel společnosti Kitl Jan Vokurka

Majitel společnosti Kitl Jan Vokurka po návratu z Arabských emirátů nám veletrh přiblížil v rozhovoru.

▶Nedávno jste se vrátil z celosvětového potravinářského veletrhu GULFOOD konaném v Dubaji, kde jste měl za firmu Kitl stánek. Co jste tam představili a jistě jste jel i navázat kontakty. Můžete prozradit víc a stručně prosím představte i veletrh.

Gulfood je největší potravinářský veletrhu v Perském zálivu a vystavovali jsme na něm poprvé. Prezentovali jsme především naši řadu ovocných a bylinných sirupů Syrob. Zajímavé bylo, že návštěvníky zaujali jiné příchutě než ty, které jsou populární v České republice. Pozornost si získali především Mátový Syrob, Okurkový BIO Syrob a naše poslední světová novinka Kitl Syrob Růžový květ.

▶Co Vás na veletrhu nejvíc oslovilo?

Největším překvapením bylo velmi pozitivní vnímání našich Syrobů. Především pak obaly připadaly návštěvníkům nesmírně originální.

▶Jaké byly bezpečnostní zdravotní podmínky spojené s přihlášením se na veletrh a co během veletrhu?

Museli jsme absolvovat celkem čtyři testy na covid. Vždy před odlety, ale také vždy po příletech. Na veletrhu se dodržovala veškerá hygienická opatření jako v Čechách, ale jinak byl život v Dubaji stejný jako jsme to běžně zažívali u nás v ČR před covidem.

▶Už čtyři roky pracujete na záchraně lázní ve spojení s pramenem Kyselka co je nedaleko vaší firmy u Jablonce, prozradíte víc?

Máte pravdu, na záchraně areálu Vratislavické kyselky intenzivně pracujeme od roku 2018. První etapu, rekonstrukci výrobní haly, máme za sebou a aktuálně stěhujeme naši výrobu z Jablonce právě do areálu Vratislavické kyselky.

Moc se těšíme, že v sobotu 12. června otevřeme brány areálu veřejnosti a že představíme změny, které se v areálu udály. V rámci „Kitl v Kyselce“ představíme novou příchuť našich Syrobů, u které věříme, že bude stejně úspěšná jako všechny předešlé. Pro návštěvníky budou připraveny exkurze do nových prostor, občerstvení, ale také koncert skupiny Tata Bojs. Tímto bych chtěl také Vaše čtenáře na danou akci srdečně pozvat. Více informací najdete na http://www.kitl.cz/kvk/

Eugenie Línková

INZERCE

Víno českým a moravským zdravotníkům

V souvislosti s epidemií Covid vinařství DVOŘÁČEK LTM, s.r.o. z Mikulčic od října loňského roku do letošního března darovalo do našich nemocnic 9.000 lahví přívlastkových vín. Dalších 2.700 lahví vinařství věnovalo Nadačnímu fondu Víly pro děti, Folklórnímu sdružení Jánošík a dalším společnostem, se kterými dlouhodobě spolupracuje. O těchto datech i novinkách ve vinařství jsme hovořili s jednatelem Ing. Lubomírem Dvořáčkem, Ph.D.

Lubomír Dvořáček

Poděkování sestřiček z infekčního oddělení

▶Vaše vinařství věnovalo několik tisíc lahví našim zdravotníkům, vyčerpaným péčí o pacienty s Covidem. Jak jste přišli na tento nápad a kam přesně lahve putovaly?

Sponzorství a podpora nejrůznějších spolků a organizací není v našem vinařství nic nového ani neobvyklého. Již několik let sponzorujeme Nadační fond Víly pro děti, který mimo jiné zajišťuje nádherné malby na dětských odděleních nemocnic v celé ČR, kde jsme dokonce VIP sponzorem. Od roku 2016 sponzorujeme také Vojenský umělecký soubor Ondráš a Folklórní sdružení Jánošík, kde jsme na pozici jednoho z hlavních či generálních partnerů (např. F-Scéna 2019). Protože téměř celý svůj profesní život pracuji jako konzultant ve zdravotnictví, specialista na klasifikační systémy, vykazování a kontroly vykázané zdravotní péče, je mi aktuální situace v nemocnicích velmi dobře známá. Nekončící pandemie covidu lékaře i další zdravotnické pracovníky již velmi dlouho fyzicky i psychicky vyčerpává, a protože vinařství je pouze náš koníček, a nikoliv hlavní zdroj obživy, rozhodli jsme se alespoň symbolicky podpořit těžce zkoušené zdravotníky darem našich vín. Na základě darovacích smluv jsme tak zaslali do nemocnic zdravotnického holdingu AKESO – tedy do NH Hospital, a.s. Nemocnice Hořovice a JESSENIA a.s. Rehabilitační nemocnice Beroun více než 4.800 lahví našich vín, do Nemocnice Kyjov p.o. více než 1.000 lahví, a cestou společnosti STAPRO s.r.o. z Pardubic, se kterou dlouhodobě spolupracuji, do téměř stovky jejich partnerských nemocnic dalších více než 2.800 lahví našich vín. Dalšími příjemci našich vinných darů byl již zmíněný Nadační fond Víly pro děti, Folklórní sdružení Jánošík a dalších 6 organizací a společností, se kterým dlouhodobě spolupracuji zejména z oblasti vysokého školství, informačních technologií a konzultačních služeb. Celkem jsme od října loňského roku do konce března darovali téměř 12.000 lahví našich vín v celkové částce téměř 2,3 mil. Kč.

▶Jaké byly reakce obdarovaných?

Reakce obdarovaných byly a stále jsou velmi spontánní, radostné a pro nás velmi potěšující. Lékaři i další zdravotničtí pracovníci telefonují, píší maily i sms zprávy, ať už jen s poděkováním za vína, s vyjádřením příjemných pocitů z milého a nečekaného překvapení, ale také s chválou kvality našich konkrétních vín, což nás obzvlášť mimořádně těší. Sestřičky z nemocnic se fotí s našimi víny a tyto fotografie sklízejí další velký zájem i pochvalné reakce na sociálních sítích. Velmi příjemné bylo i osobní poděkování ředitele Nemocnice Kyjov při krátkém setkání se společnou fotografií s darovací smlouvou, i když v respirátorech a za dalších mimořádných opatření. Za všechna možná poděkování si vzpomínám na jednu z prvních bezprostředních reakcí: „Pracuji jako fyzioterapeut v nemocnici a moc ráda bych Vám poděkovala za rozsvícení dnešního dne. Dostala jsem dnes od Vás skvělý dárek, ačkoliv jsme se ani nikdy nepotkali. Tak to se mi v životě moc nestává. A vůbec se to asi v životě moc neděje. Prostě mám nutkání Vám sdělit, že jste mě moc potěšil a nabyla jsem dojmu, že jste skvělý člověk." Tak takové reakce nám samozřejmě vždy udělají radost a také i nám „rozsvítí" každý den.

▶Splnila celá tato Vaše darovací akce Vaše očekávání?

Od jedné z největších manažerských osobností, se kterou jsem se ve svém profesním životě setkal, a od které se stále mám co učit, jsem převzal a snažím se uplatňovat jedno ze zásadních životních pravidel, které zní: „Nečekat vděk a nic nepředpokládat". Asi v tomto duchu jsem do této akce šel – bylo to moje okamžité rozhodnutí a po krátké konzultaci se svými dospělými dětmi a daňovou poradkyní následovala v řádu jednotek hodin vlastní realizace: rozeslali jsme návrhy darovacích smluv, nechali vytisknout naše aktuální propagační materiály a speciální samolepky s QR kódy, které jsme nalepili jak na každou láhev (s odkazem na konkrétní vína v našem eShopu, kde jsou k dispozici všechny podrobné informace o jednotlivých vínech), tak na více než 10.000 propagačních materiálů, kde byl zase odkaz například na náš velmi dobře zavedený „Klub vinařství", jehož členové čerpají významné výhody jak při nákupech našich vín, tak při akcích v našem vinařském centru. Pokud alespoň část obdarovaných ocení kvalitu našich vín a někdy v budoucích „lepších časech" se k nám vrátí jako naši zákazníci, či další členové klubu, budeme samozřejmě rádi, ale nebyl to žádný zásadní předpoklad realizace této naší zatím určitě největší dobročinné i propagační akce zároveň.

▶Zasáhla situace s koronavirem také vaše vinařství? Museli jste kvůli tomu třeba nějak pozměnit obchodní strategii?

Ano, určitě zasáhla, stejně jako jiná vinařství všude kolem nás. Prodej vín slábl už před koncem roku, kdy většina firem díky nejisté době a spoustě dlouhodobých omezení ponížila objednávky a následné vánoční nákupy „dárkových vín" pro své partnery, klienty či zaměstnance. Největším problémem je jistě dlouhodobý zákaz pořádání akcí - běžně jsme měli v našem vinařském centru i několik desítek akcí ročně – oslav, večírků, schůzí, porad, výjezdních zasedání atp., což byly akce s největší spotřebou našich vín i s následnými zajímavými nákupy od jejich účastníků. Od konce roku 2019 se v našem moderně vybaveném vinařském centru s kapacitou více než 100 míst nedělo vůbec nic. Protože vinařství není naším hlavním zdrojem obživy a také proto, že většina našich zákazníků jsou privátní klienti, nijak nás to zásadně existenčně neohrožuje. Funguje nám stále dobře eShop, dopravu od tří kartonů máme zdarma již z doby dávno před covidem. Velmi dobře se v těchto těžkých dobách osvědčil klub našeho vinařství, jehož členové dostávají v pravidelných intervalech „klubové bedýnky" s našimi vybranými víny, samozřejmě s dopravou zdarma a s výraznými slevami. Pro členy klubu jsme během pandemie mimořádně zavedli také akci „tři kartony za cenu dvou", která se setkala s jejich velkým zájmem. Všem ostatním zákazníkům jsme po posledním prodloužení nouzového stavu nabídli na omezenou dobu do konce měsíce stejnou slevu, jakou mají členové klubu. Máme již několik objednávek na degustace i na první akce ve vinařském centru, společně se zákazníky čekáme jen na uvolnění stávajících pravidel, které nám to umožní, stejně jako prodej vín „en-primeur", který nám již několik let velmi dobře funguje, a po jehož obnovení naši vybraní zákazníci také už dlouho volají.

▶Vaše vinařství i v této nejisté době vede skvěle - na světové soutěži odrůdy Sauvignon Concour Mondial de Bruxelles 2021 jste získali hned dvě významná ocenění. To v této době asi obzvlášť potěší?

Ano, máme z takového ocenění jistě velkou radost, obzvlášť proto, že Sauvignon patří k jedné z našich nosných bílých odrůd. Zlatá medaile a současně nejlepší Sauvignon v kategorii polosladkých vín na Sauvignon pozdní sběr polosladké 2015, REZERVA nás obzvlášť v této těžké době nejen velmi potěšila, ale současně je pro nás velkým závazkem do budoucna. Z významných mezinárodních soutěží, včetně zaoceánských máme již mnohá ocenění (Grand American, Finger Lake, Canberra, Vienna, San Francisco, Berliner Wine Trophy), v době covidové jsme ještě těsně před koncem roku 2020 získali také velkou zlatou medaili na TERRAVINU v Izraeli na naše Cuvée AUBÈRE REZERVA 2015, která rovněž patří k našim nejvýznamnějším oceněním z poslední doby. Obě poslední uvedená vína patří do kategorie polosladkých vín, která ale už od ročníku 2016 neprodukujeme. Nově se zaměřujeme na produkci suchých vín, která kvasí i zrají v sudech, s dlouhým potenciálem zrání, podle zásad spolku Velká vína velkých vinic, jehož jsem předsedou a jedním ze zakladatelů. Také s těmito víny už získáváme první významná ocenění na našich i zahraničních soutěžích.

▶Nějaké další novinky ve vašem vinařství?

Během loňské pandemie jsme období bez akcí v našem vinařském centru využili k realizaci kompletní rekonstrukce výrobních prostor i původního více než sto let starého kvelbeného sklepa, který jsme nechali otryskovat a odstranili jsme nepraktické kantnýře z minulého století. Všechny výrobní prostory mají nově antibakteriální nátěry stěn i stropů na cementoepoxidovém podkladu, novou elektroinstalaci, nové řízené chlazení, rozvody vody i kanalizaci. Instalovali jsme nový zdroj tlakového vzduchu včetně čištění a sušení, reverzní osmózu s automatickým zvlhčovacím zařízením japonské firmy AKIMIST do barrikových sklepů. Také původní objekty nad starým kvelbeným sklepem prošli rekonstrukcí včetně nové střechy, dodatečných izolací, nové fasády. Vyměnili jsme více než polovinu z našich 40 barrikových sudů za nové, různých druhů dubů, různého zpracování a toustování i od různých firem, ve kterých kvasilo a v současné době zraje více než 75 % naší celoroční produkce vín.

Těším se, až všechny ty novinky, ale zejména naše vína už budeme moci konečně zase představit našim stávajícím i novým zákazníkům.

Děkujeme za rozhovor.
Petr Hynek
Foto: archiv vinařství DVOŘÁČEK LTM, s.r.o.

INZERCE

Krizi lépe překonají vinařství s širším portfoliem prodeje

Koronavirus a s ním spojené restrikce zasáhly velmi nepříjemně sektor služeb i výroby. Jak se podepsal na vinařství, jsme se zeptali Ing. Pavla Vajčnera, který zasedá v radě Vinařského fondu a je členem předsednictva Svazu vinařů.

Ředitel Znovínu Pavel Vajčner v podnikové prodejně Znovínu Znojmo v Louckém klášteře ve Znojmě

Putování po archivech Znovínem

▶Jaká je ekonomická situace Znovínu Znojmo po roce koronaviru?

Přes problémy, které způsobil koronavirus, je Znovín Znojmo stále v černých číslech, byť se zisk oproti roku 2019 přece jen snížil a je na úrovni předchozích let. Firma je stále zisková. To je pozitivní a umožnilo nám to realizovat nové investice.

Je otázka, jak se bude turismus rozvíjet v letošním roce. V roce 2020 jsme měli v tržbách dva mimořádné měsíce – září a prosinec. Po prázdninách se rozvolnil turismus a prosinec, coby měsíc před Vánoci a Novým rokem je každoročně finančně vzhledem k prodejům zajímavý. Ten loňský byl z ekonomického hlediska nejúspěšnějším měsícem. Internetové obchody byly skvělé a prosinec srovnával méně úspěšné měsíce.

▶Znovín si tedy stojí dobře, ale jaká je ekonomické situace vinařství v České republice?

Je to firma od firmy, záleží, jak je kdo orientovaný. Někdo je zaměřený i z devadesáti procent na řetězce, takový si obvykle nestěžuje, protože se v tomto segmentu nic neměnilo, naopak některá vinařství prodala ještě více. Ovšem ten, kdo je orientovaný výrazně na restaurace, má problémy. Také vinaři, kteří jsou závislí z většiny na prodeji ze sklepa, jsou obvykle v neradostné situaci. Některým vinařům koronavirové období pomohlo, jiné přivedlo do problémů. Obecně se dá konstatovat, že prodej vína poklesl, což je dané mimo jiné výrazným poklesem zahraniční turistiky. Někteří vinaři, byť ještě před nedávnem tvrdili, že do řetězců nepůjdou, dnes o ně mají zájem. Je to určitá jistota. Víno však na tom není tak zle jako pivo a lihoviny. Situace ovšem není zdaleka ideální.

Znovín Znojmo má z hlediska prodeje tři opěrné pilíře. Těmi jsou hotely a restaurace, které fungovaly málo, tam byl pokles nejmarkantnější. V obchodních řetězcích jsme prodali zhruba stejně jako dříve. Na tento prodej jsme nemuseli tlačit jako jiní výrobci. Ovšem obrovský nárůst jsme měli v internetovém prodeji, zúročilo se naše dvacetileté snažení ve vinařské turistice, vinařském programu a dalších aspektech práce se zákazníky. To vše se nám odrazilo v internetovém prodeji, s kterým jsme pracovali a vylepšovali ho. Před Vánoci jsme byli dokonce nuceni určitou dobu snižovat objem dodávek našim zákazníkům - distribuční firmy nestíhaly. Některé dodávky se neuskutečnily, byla možnost realizace v lednu, což někteří zákazníci zrušili. Ovšem kdo si objednal včas, ten požadovaná vína obdržel. Naší výhodou je existence distribučních míst po celé republice, která fungovala ještě den před Štědrým dnem. Tam jsme směřovali dodávky, které nebylo možné kurýrními firmami realizovat.

▶Existují v tuzemsku nějaká vinařství, která by kvůli koronaviru zkrachovala?

Nevím o žádném, ale to se může objevit v současné době. Ani se v současné době nikterak výrazně neprodávají vinohrady. Možná je to ještě brzy,

▶Z vašeho pohledu – kdy je důležité, aby skončila omezení v České republice?

Tak, abychom stihli turistickou sezonu. Nemusíme ji stihnout celou, ale výraznější část. Pokud by se to podařilo v květnu, bylo by to skvělé. Velice populární květnové putování po vinicích Znojemska se letos neuskuteční. Nejpozdější potřebný termín je červen, aby se využilo turisticky nejatraktivnější období od června do září. Abychom se mohli k zákazníkům přiblížit fyzicky.

▶Byli jste nuceni ve Znovínu přistoupit za minulý rok k nějakým reorganizacím, k zásadním změnám?

Více našich pracovníků se zabývá internetovým prodejem. Posílili jsme také komunikaci s mladými zákazníky, kde jsme měli určitou mezeru. V tom je budoucnost a na tomto poli nemůžeme zaspat. Vzhledem k věkovému složení firmy jsme začali s omlazováním, s lidmi, kteří pracují s novými technologiemi, které používají mladí lidé. Loňský rok byl z vinařského hlediska úspěšný, zpracovali jsme třetí největší množství hroznů v historii Znovínu. Vše se připravuje pro trh. Rekonstrukce jsou v části přímětického provozu, křížovém sklepě. Vše musí být hotovo do 23. srpna tak, abychom mohli zahájit letošní kampaň.

Místo putování budeme mít krátká videa, celkem osmnáct. Ta přiblíží vinice a vína, která Znovín vyrobil. Bude to obdoba putování po vinicích v loňském roce. Tentokráte budeme natáčet na Weinperkách a U tří dubů, dále představíme vína z Vinných sklepů Lechovice, takže představíme vinice, které patří tomuto vinařství, poslední natáčení bude na znovínských vinicích na Hustopečsku.

▶Nově jste osázeli viniční trať Peklo v Šatově – přiblížíte ji svým zákazníkům?

V turistickém programu se na tuto vinici budeme soustřeďovat. Letos poskytla panenské víno – Neuburské, Tramín a Müller Thurgau zhruba po třetinách plochy, a navíc je zde na menší ploše Modrý Janek. Tato vína budou mít na etiketě uvedeno Vinum Inferno odkazující na název viniční tratě. Na této vinici bude otevřen nový ochutnávkový stánek v jeho horní části, nyní se vyřizují potřebná povolení. Bude obdobný jako v Havraníkách. Chceme se také na tomto stánku zaměřit i na děti, aby si také přišly na své.

Připravil: Jiří Eisenbruk

V Česku máme podle Eurostatu páté nejlevnější výrobky v Evropské unii

Zákazníci se v loňském roce obraceli více k balenému pečivu, kupovali základní položky, jako jsou chléb, rohlíky a housky a jejich pozornosti úplně unikaly cukrářské výrobky. Celý pekařský obor investoval hlavně do zajištění bezpečnosti zaměstnanců, výroby a zajištění kontinuálních dodávek pečiva ke spotřebitelům. Ti prakticky nepoznali , s jakými novými těžkostmi a často i překážkami se obor už víc než rok potýká. Od státu by si jistě zasloužil větší pozornost, včetně té ekonomické.

Pekaři v době covidu.

Ing. Jaromír Dřízal, výkonný ředitel Svazu pekařů a cukrářů v ČR

Produkty zdravé výživy.

Více situaci v oboru přiblížil v rozhovoru Ing. Jaromír Dřízal, výkonný ředitel Svazu pekařů a cukrářů v ČR

▶Jak hodnotíte uplynulý rok v pekařském oboru? Citelně jej loni zasáhla pandemie koronaviru, můžete přiblížit ty nejdůležitější aspekty, které koronavirus nejvíce ovlivnil?

Pekařský sektor byl epidemií koronaviru zasažen poměrně tvrdě, byť by se mohlo zdát, že chléb či pečivo kupují zákazníci za každé situace – „krize nekrize". V 1. vlně na jaře byl průměrný propad tržeb pekáren okolo 20%, přičemž řada řemeslných pekáren, které zásobují školy, restaurace, hotely či rekreační zařízení přišla až o 30%-50% výnosů. Na podzim ve 2. vlně se situace o něco zlepšila – snížení tržeb bylo o 10-15% oproti předešlému roku. Z finančního hlediska přišly české pekárny, kterých je u nás okolo 700, v minulém roce o cca 4 mld tržeb. Ty jim budou chybět na investice, nové technologie, inovace sortimentu, či lepší odměňování zaměstnanců. Vedle propadu tržeb se zvýšily pekařům též provozní náklady, a to v průměru o 8 %. Narostly zejména položky na zajištění bezinfekčnosti provozů, nákup roušek a respirátorů, zajišťování náhradních pracovníků do výroby, na rozvoz výrobků či prodavaček do firemních prodejen.

Celé koronavirové období bylo charakteristické nárůstem poptávky po baleném sortimentu, příklonem zákazníků k levnějším, tj. základním produktům, nižší frekvencí nákupů při jejich větším objemu, poklesem poptávky po dražších druzích typu jemného pečiva a hlubokým propadem prodeje cukrářských výrobků. Prodej sortimentu dopékaný ze zmrazených polotovarů zaznamenal v počátku epidemie výrazný pokles, později došlo k navýšení prodeje, nikoliv však na „předcovidovou" úroveň.

▶Trendy, které na trhu sledujeme už delší dobu (například vyšší frekvence nákupu čerstvého nebaleného pečiva, zájem o zdravější varianty pečiva a tradiční suroviny, objednání on-line apod.), změnily se nějak s pandemií či jsou stabilní?

Pandemie některé pekařské trendy (nastartované ekonomickým růstem a vyšší koupěschopností) přibrzdila, jiné naopak akcelerovala. V počátku 1. vlny vznikaly panické nákupy spíše trvanlivějšího sortimentu „do zásoby", pozornost zákazníků se soustředila hlavně na základní pekařské výrobky (konzumní chléb, rohlík, houska), výrazně opadnul zájem o dražší výrobky jemného pečiva a cukrařina padla úplně na dno. Pod vlivem poplašných zpráv v bulvárních médiích o přenosu koronaviru výrazně vzrostl zájem o balené výrobky. Negativním trendem z pohledu pekařů bylo "domácí pečení", zejména v době Velikonoc, kdy hospodyňky na "ošetřovném" zásobovaly rodinu doma vyrobeným vlastním pečivem. V létě se situace začala postupně vracet do normálu. Velkým hitem „covidové doby" je on-line prodej potravin. Specializovaným firmám jako Rohlík.cz, Košík.cz či dalším rostou skokově tržby, protože se někteří zákazníci bojí chodit nakupovat do kamenných obchodů. Jestliže před třemi lety byl odhadován prodej chleba a pečiva touto formou na 1 %, dnes může dosahovat 3 %. Pekařské výrobky jsou velmi častými položkami on-line nákupů domácností. Od prodejců máme zpětnou vazbu, že zákazníci požadují vysokou kvalitu chleba či pečiva a cena není nejdůležitějším faktorem nákupu. Pandemie neměla negativní vliv na zájem o produkty zdravé výživy, naopak, poptávka po tomto sortimentu ještě vzrostla, zejména u výrobků posilujících imunitu. Spotřebitelé, hlavně ve velkých městech a průmyslových aglomeracích nadále preferují zdravý životní styl. Kvůli péči zákazníků o vlastní zdraví rostla poptávka po tmavém pečivu s vyšším obsahem vlákniny, vícezrnném nebo celozrnném pečivu či po kvasovém chlebu s vyšším podílem žitné mouky. Typickým zákazníkem segmentu zdravé výživy byly zejména ženy, studenti, rodiny ve vyšší příjmové kategorii a lidé provozující aktivní způsob života.

▶Je pekařský obor připraven na další podobné pandemické situace?

Doufejme, že již žádná další covidová vlna nedorazí, pekaři si 1. a 2. vlnu užili vrchovatě. Ona to není žádná legrace pracovat na směny v horkém provozu s rouškou. Situaci ale zvládli pekaři na jedničku a zaslouží si velké poděkování. Z hlediska zajištění výroby a zásobování nevznikly žádné větší komplikace, obchody měly dostatek čerstvého chleba a pečiva, netvořily se žádné fronty. Právě v době epidemie bylo nesmírně důležité, aby fungovalo potravinářství a lidé si mohli nakoupit potraviny, čerstvé pečivo a chléb. Jen politici poněkud na pekaře a potraviná̊re obecně zapomínali s poděkováním – přitom bez jejich úsilí a obětavosti by se stát s koronavirem vyrovnával podstatně hůře.

Pekařský obor je po roce zhoubného řádění „čínského viru" značně oslaben, řada řemeslných pekáren zřejmě situaci neustojí a ukončí podnikání. Byla by to velká škoda, protože řemeslné pekárny zajišťují sortimentní pestrost na trhu a kvalitou a čerstvostí svých výrobků jsou protiváhou unifikaci výrobků a trendu dopékání výrobků ze zmrazených polotovarů. Bez jejich výrobků by se výrazně ochudila nabídka v obchodech, která je u nás jedna z nejbohatších v Evropě.

▶Jaký vývoj v pekařském oboru očekáváte v letošním roce a co by pekařskému oboru nejvíce pomohlo?

V České republice působí dnes okolo 700 pekáren, přičemž ¾ z toho jsou lokální řemeslní výrobci v regionech. Tyto malé pekárny jsou nejohroženější a ročně jich desítky ukončí podnikání. Mezi hlavní důvody patří nízké ceny základního sortimentu (jehož cenovou hladinu určují obchodní řetězce), nedostatek kvalifikovaných pekařů a také generační problém – mladá generace často nechce pokračovat v podnikání rodičů. Pekařina je sice krásné a voňavé řemeslo, ale nepřináší velké zisky a vyžaduje velkou houževnatost, každodenní píli a je časově náročné.

Momentálně by pekárnám nejvíce prospělo rychlé proočkování zaměstnanců, otevření restaurací, hotelů, penzionů, rekreačních zařízení. Zkrátka návrat do normálního života, který s sebou přinese oživení ekonomiky. Pekaři očekávají, že po otevření ekonomiky budou chtít zákazníci utratit našetřené peníze, dohnat odloženou spotřebu, pochutnat si na specialitách – to je šance nabídnout zákazníkům luxusnější zboží s vyšší přidanou hodnotou.

Trendy při nákupu pečiva.

▶Jak se vyvíjí ceny pekařských výrobků v nějakém dlouhodobém horizontu?

V Česku máme podle Eurostatu 5. nejlevnější výrobky v Evropské unii, za námi jsou již jen balkánské země. Je to na jednu stranu výhoda pro spotřebitele, zároveň však problém pro pekaře. Ceny základních pekařských výrobků stagnují dlouhodobě a je to možné doložit daty z ČSÚ. Např. výrobní cena 1kg chleba byla v roce 2011 17,50 Kč, v prosinci 2020 již jen 17,12 Kč – to znamená, že za 10 let klesla o 40 hal. Výrobní cena 1 kg pšeničného pečiva byla v roce 2011 31,76 Kč a v 12/2020 dokonce jen 29,18 Kč. Důvodem nízkých dodavatelských cen je tvrdý konkurenční boj obchodních řetězců, které bojují o zákazníky prostřednictvím kontaktních výrobků - levného chleba a pečiva. Daří se jim držet ceny nízko, protože dopékání pečiva ze zmrazených polotovarů způsobuje na trhu převis nabídky nad poptávkou. Přestože pekařům ceny klesají, marže obchodu naopak stoupá. Jestliže u chleba byla marže před 10 lety 10,6%, v roce 2020 je to již okolo 28%.

Zhoršení ekonomické situace pekáren se ještě prohloubilo v období epidemie koronaviru. Pekárny musely hradit zvýšené mzdy za přesčasy zaměstnancům, stoupla cena drožďí a dovozových surovin kvůli zhoršenému kurzu Eura. Stoupá i cena potravinářské pšenice kvůli masívnímu vývozu do zahraničí – to způsobuje růst cen základní pekařské suroviny – mouky. Řemeslné pekárny, které provozují vlastní prodejny, většinou již promítly zvýšené náklady do cen. U průmyslových pekáren je to otázka vyjednávání s velkými odběrateli – obchodními řetězci.

Zákazníci by si měli uvědomit, že pekaři nemohou být „sociální služba", chléb a pečivo by mělo být především kvalitní a vyšší kvalita s sebou nese též odpovídající cenu.

▶A jak je na tom aktuálně celý obor z hlediska nedostatku pracovní síly a tlaku růstu na mzdy? Nepomohla tady naopak pandemická situace a nepřilákala do oboru pracovníky, kteří přišli o práci v jiných oborech?

Aktuálně pracuje v pekárenském oboru okolo 22 tis. pracovníků a zajistit kvalitní zaměstnance do výroby, na rozvoz či do firemních prodejen je velký problém - stejně tak jako u jiných potravinářských oborů. Proto v pekárnách pracují v nezanedbatelném procentu zahraniční pracovníci, zejména z Ukrajiny. Bez těchto agenturních pracovníků by se pekárny jen těžko obešly. Jsou nepostradatelní, protože jsou pracovití, spolehliví, rychle se učí, mají zájem si vydělat. V době ekonomického růstu se podařilo většině pekáren zvýšit mzdy zaměstnanců, i když stále mzda pekařů pokulhává za republikovým průměrem. V současné době však nemají pekárny potřebné finanční zdroje na zvýšení mezd svých zaměstnanců a zatraktivnění pekařské profese pro nové pracovníky.

Ze strany státu by určitě situaci pomohlo uvolnění pracovního trhu, ukončení finanční podpory Antivirus, odpojení neživotaschopných firem od „kapaček" státní podpory, tak aby si pekárny mohly vybrat na Úřadech práce nové zaměstnance.

Závěr

Podle Svazu pekařů a cukrářů v ČR si obor v pandemické situaci prošel těžkou zkouškou. Jak uvádí jeho výkonný ředitel Jaromír Dřízal, v první jarní vlně tvořil průměrný propad tržeb pekáren okolo 20 %, přičemž řada řemeslných pekáren, které zásobují školy, restaurace, hotely či rekreační zařízení, přišla až o polovinu svých výnosů. Na podzim se situace sice o něco zlepšila, snížení tržeb však zůstalo oproti předchozímu roku zhruba o 10 až 15 %. Pekárny přišly celkově o zhruba čtyři miliardy tržeb. „Peníze teď budou chybět na investice, nové technologie, inovace sortimentu či lepší odměňování zaměstnanců," míní Jaromír Dřízal. Vedle propadu tržeb poukazuje také na zvyšující se náklady, zhruba ve výši osmi procent, které mířily hlavně na zajištění bezinfekčnosti provozů, nákup roušek a respirátorů, zajišťování náhradních pracovníků do výroby, na rozvoz výrobků či prodavaček do firemních prodejen.

Eugenie Línková
Foto archiv Svazu pekařů a cukrářů v ČR

Pilsner Urquell mění design lahve veden starostí o životní prostředí

S distribucí piva Pilsner Urquell ve skleněných lahvích začal plzeňský Měšťanský pivovar v roce 1887, kdy se stalo pivovarnictví svobodnou živností. Zpočátku, stejně jako ostatní pivovary, označoval plzeňský pivovar své lahve pouze vlastními reliéfními znaky, s potřebou uvést na lahve další informace o prodávaném pivu přibyly papírové etikety a ještě později, již z marketingových důvodů, byly lahve opatřeny i alobalovými foliemi a plastovými nálepkami nesoucími informace o prodávané značce. Svým designem tak jsou lahve a etikety Plzeňského Prazdroje nezaměnitelné již více než sto let, přičemž nejdůležitější lahve tvoří sbírku, o níž pečuje Pivovarské muzeum v Plzni.

Jubilejní brána Prazdroje

Proměna ikonických lahví

Osmého března letošního roku byla zahájena distribuce nových, plně recyklovatelných lahví Pilsner Urquell do obchodní sítě po celé republice. Plzeňské ikonické vratné lahve prošly proměnou, kdy aluminiové folie a plastové nálepky byly nahrazeny papírovými etiketami. Díky této změně jsou skleněné lahve nyní plně recyklovatelné, čímž se ročně ušetří 106 tun nerecyklovatelného odpadu. „Na všech našich lahvích končíme s alobalem a plastem. Pro naše zákazníky se to může zdát jako drobná změna na lahvi, ale přínos tohoto rozhodnutí pro životní prostředí je obrovský," uvádí ke změně etiket emeritní vrchní sládek Václav Berka.

Na nové lahvi pracovali autoři s bohatou ikonografií značky Pilsner Urquell. Láhev je korunována zlatou zátkou s embosovaným dřevěným sudem typickým pro plzeňský pivovar. Na krčkové etiketě se vyjímají odkazy na erb města Plzně a iniciály P.U. z plzeňských archívů na zeleném štítu. Hliníkovou folii v horní části lahve nahradily papírové etikety z recyklovatelného papíru a na reliéfu skla přibyly nové embosované prvky – na přední straně nápis „the original pilsener" a zadní strana je obohacena o reliéf pivovarské brány a nápis Pilsener Urquell. Zásluhou vystouplých prvků se láhev lépe drží v ruce a působí propracovaně a prémiově.

Starost o životní prostředí

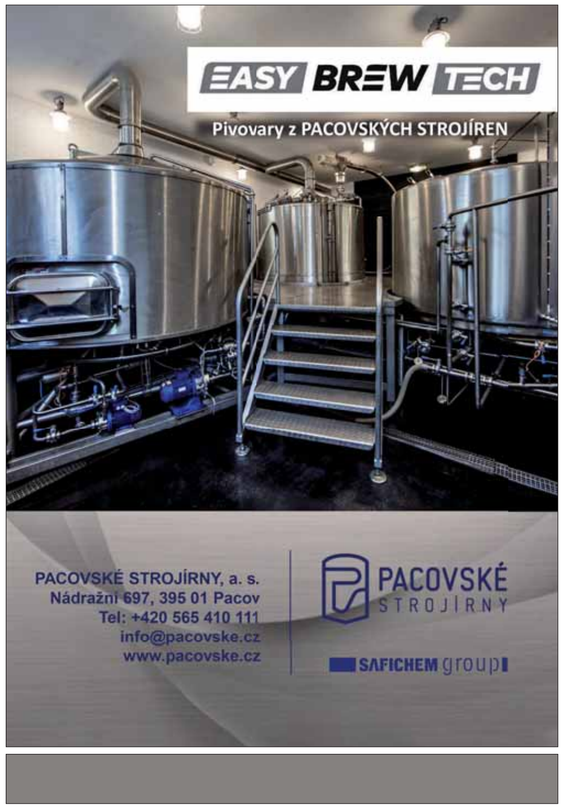
Náhrada hliníkových folií a plastových nálepek na lahvích je dalším krokem pivovaru snižujícím dopady podnikání na životní prostředí. „Kromě nezanedbatelného ekologického přínosu jsme citlivě inovovali i design lahví. Ten teď ještě více zvýrazňuje výjimečnost piva Pilsner Urquell. Lahve jsme opatřili reliéfní ražbou zvanou embossing, která zdůrazňuje symboly značky. Tato technika je poprvé použita i v propracovaném a na trhu unikátním korunkovém uzávěru. Nový design také sjednocuje podobu lahví Pilsner Urquell ve všech zemích – lidé tak snadno poznají naše pivo v obchodech a restauracích po celém světě," říká senior brand manažer značky Pilsner Urquell Zuzana Dudová,.

Pouze recyklovatelné obaly

V současné době, kdy je příroda zatěžována velkým množstvím odpadu, se Pilsner Urquell rozhodl používat pouze obaly, které lze plně recyklovat. Maximálně šetrné chování k životnímu prostředí je součástí filozofie podnikání Plzeňského Prazdroje. Kromě recyklovatelných skleněných lahví a papírových obalů společnost dlouhodobě snižuje spotřebu vody na vyrobený hektolitr piva, maximálně využívá obnovitelnou energii a omezuje používání plastů, tak aby do roku 2030 dosáhla výroba uhlíkové neutrality.

Text Bohumil Brejžek
Foto Bohumil Brejžek a Prazdroj

INZERCE



Landcraft – od molekul a filmů k lihovaru

Povídání o lihovaru Landkraft není pouze o výrobě destilátů.

Ing. Petr Alexander v životě již prožil a dokázal mnohé. Jen považte. Od potravinářské chemie na VŠCHT se v roce 1985 přesunul k chemii nukleových kyselin, do Ústavu organické chemie a biochemie AV ČR.

Ing. Petr Alexander u destilační kolony

Tam se jako aspirant a později vědecký pracovník v týmu profesora Antonína Holého podílel na vývoji nových antivirotik. Tam působil 17 let! Do toho patří i téměř tříleté působení v USA, ve firmě Gilead Sciences, která převzala vývoj patentů z dílny doktora Holého a jejich uvádění do klinické praxe. S platem akademického vědce však po návratu nemohl užívit čtyři děti. Takže na „vedlejšák" začal překládat filmy. Nejdříve přírodovědné (od roku 1996 se podílel na přípravě šestnácti ročníků tehdy světově prestižního festivalu Ekofilm), později i hrané (když jeho firma vyhrála konkurz na vývoj elektronických titulků a překlady filmů Karlovarského filmového festivalu). Později, když už své děti užívil, se spolupracovníky filantropicky založil a deset let při ČZU v Praze provozoval Life Sciences Film Festival, edukativní počin věnovaný popularizaci přírodních věd. K tomu všemu přispěla univerzální inženýrská průprava na VŠCHT. Inspirace z přírodovědných filmů však obrátila jeho směrování do zcela jiného oboru. S kolegou překladatelem a hudebníkem Ondrou Kopičkou založili lihovar a začali se věnovat výrobě destilátů a likérů a práci s ovocem a bylinami. Jako chemikovi mu ale zůstala radost z „vaření", z rozkrývání tajů přírody a z hledání optimálních cest, chutí a vlastních příběhů.

O pěstitelské pálenici a lihovaru

Pěstitelská pálenice s lihovarem a názvem Landcraft, sídlí v Tursku nedaleko od Prahy. Turská pálenice poskytuje komplexní služby pěstitelům ovoce. Landcraft, v režimu ovocného lihovaru, vyrábí svůj vlastní sortiment produktů. Výroba řemeslných ovocných likérů, ciderů, calvadosu, vermutů i whisky je založena především na lokálních surovinách. Všechny výrobky Landcraftu jsou vyznáním a poctou přírodě. Destilační třístupňovou kolonu s deflegmátorem a katalyzátorem na 300 litrů vyrobila firma Kovoděl Janča z Uherského Brodu. Jednoplášťový kotel s míchadlem a vytápěným plynem je celoměděný a univerzální. Uspořádání kolony umožňuje široké spektrum možností, od vysoce kvalitních ovocných pálenek, přes sladové destiláty, až po výrobu průtahových destilátů. „Katalytická úloha mědi je naprosto nezastupitelná", říká Petr Alexander, který další podrobnosti sděluje v rozhovoru.

▶Kde získáváte ovoce pro výrobu?

Pálenice je službou pro zahrádkáře a drobné pěstitele ovoce. Bez dobrého kvasu není dobré pálenky. Nekvalitní kvasy ani nepřijímáme a spíše nabádáme pěstitele k dovozu čerstvého ovoce. Máme vlastní drtičku i lis a dokážeme zajistit optimální podmínky fermentace. Ovoce musí být samozřejmě plně vyzrálé, bez hniloby, plísní nebo nečistot. Kvas pak stačí udržovat v čistotě, bez přístupu kyslíku a o zbytek se postará příroda. Tzv. „koláč" a plísně jsou indikátorem špatného postupu. Signalizují přístup kyslíku, který podporuje oxidaci a následné octové kvašení (aceton, ethylacetát aj.). Snad se nám daří produkovat dobré pálenky, protože lidé se k nám vracejí. A do dnešního dne jsme neměli žádnou reklamaci, spíše slyšíme chválu.

V laboratoři

Ovoce pro naše vlastní produkty je většinou ze starých sadů, které dlouho ležely ladem. Něco máme v pronájmu nad Berounkou, další kolem chalupy na Kokořínsku nebo v Modřanech. Díky přízni Ing. Štěpána Weitosche z ČZU se můžeme starat o kus vinice tady u Kralup. Kromě toho vykupujeme ovoce od kamarádů, u nichž víme, že pěstují produkci v „bio" kvalitě. Není podstatný bio-certifikát, důležité je pěstování v souladu s přirozenou biologií přírody. Můj bývalý kolega z Akademie, Aleš Svatoš, pěstuje skvělá vína ve vinařství Porta Bohemica ve Velkých Žernosekách. Meruňky máme od Richarda Stávka v Němčičkách. A většinu sladu pro naše whisky dodává Kounická sladovna pana Klusáčka, jehož syn s námi hraje v kapele na trumpetu. Největší zmar je, když vám někdo doveze ovoce, vy ho pečlivě vykvasíte, a když začnete destilovat, s prvními litry vás začnou pálit oči, kolik reziduí z chemických postřiků v ovoci zůstalo. I bez rozboru víte, že taková práce je okamžitě na vylití. I to se nám přihodilo a jednalo se o trestuhodné nedodržení technologických lhůt postřiků. Od té doby jsme na výběr ovoce velmi přísní.

Výluhy bylin

Destiláty zrají v barikových sudech v celním skladu

▶Výroba se v závislosti na dozrávání ovocných druhů koncentruje pouze do zimních měsíců?

Výroba začíná s prvním ovocem, třešně, višně a meruňky jdou už koncem května. Celou dobu průběžně nakupujeme ovoce a zakládáme kvasy a zpracováváme je, jakmile jsou optimálně prokvašené. Kvasy z kyselejšího ovoce, například jablka, višně nebo švestky, jsou méně náchylné k octovatění a další degradaci. Ale s hruškou je třeba zacházet velmi citlivě a destilovat ve správný čas. Samozřejmě záleží i na jednotlivých odrůdách a jistě také na počasí a teplotním průběhu léta a podzimu.

▶Jste více lihovar pro originální lihoviny nebo pěstitelská pálenice?

Vždy jsme toužili po lihovaru. Pěstitelské pálení proto vnímáme jako službu obci a místním zahrádkářům. Pěstitelské pálení by vrátilo vložené investice do výroby za desítky let a člověk neví, kolik sklizní mu ještě zbývá, že? Služba pálenice momentálně představuje přibližně 20% naší výrobní činnosti a snažíme se fungovat lokálně, především pro pěstitele z okolí.

▶Kolik ovoce se spotřebuje na výrobu jednoho litru destilátu?

Pochopitelně záleží na odrůdě a cukernatosti dodaného ovoce, na počasí a na vyzrálosti při sklizni. Na výrobu 1 litru „padesátky" průměrně spotřebujete 10-12 kg ovoce. U jablek je spotřeba vyšší, u švestek nebo vínovice je třeba méně než deset kilo.

▶Kam chodíte pro rady ohledně pálení a výroby destilátů?

Základy poskytla samozřejmě skvělá alma mater, VŠCHT, ale nepsaným guru a náčelníkem českých destilatérů je bezesporu náš kamarád Martin Žufánek. Významně posunul hranice řemeslné výroby destilátů a vytvořil zcela nový prostor pro vnímání lihovin. Samotný alkohol je v zásadě nezajímavý, i pro nás je pouze mediem, prostředkem, nositelem chutí a aromat. Martin nám dal na začátku spoustu neocenitelných rad. A pokud máme nějaký problém, konzultujeme ho nejdříve s ním. Je samozřejmě řada dalších šikovných kolegů, kteří dělají kvalitní řemeslné produkty, ale tou nejzásadnější inspirací je pro nás samotná příroda.

▶Který výrobek je vlajkovou lodí lihovaru?

Sami říkáme, že Landcraft je „trochu jiný lihovar". Podstatné je pro nás hledání, zkoušení, objevování, ne výroba bazénů nějaké lihoviny. Principem naší práce je lokálnost, sezónnost a recirkulace, tedy využívání surovin, které jiní už považují za odpad.

Prvotním impulzem byla záchrana českých jablek a výroba zralé jablečné brandy, „calvadosu". Předminulý rok se však jablka neurodila, takže jsme vyzkoušeli i další ovocné destiláty, hrušku, višeň, špendlíky nebo i ostružiny. A začali jsme zkoušet i sladové a průtahové destiláty, jako je gin. Jakmile jsme se dotkli bylin, dalším krok musel vést do světa vermutů a likérů. Byliny nabízejí nádhernou paletu aromat, chutí a dalších aktivních látek, které si rostliny během evoluce vyvíjely ke svému přežití. Člověk se vyvíjel jako součást tohoto světa přírody, rozuměl mu a uměl ho využívat. S postupem civilizace jsme se však trochu odcizili a přestali jsme jazyku aromat rozumět. A já vidím hlavní poslání Landcraftu právě ve znovuobjevování těch zapomenutých vztahů, v návratu „ke kořenům". Podle toho vypadají i naše produkty, jsou odrazem krajiny, ve které žijeme, sbíráme vlastníma rukama nejen ovoce, ale i další plody šípky, jeřabiny, aronie, byliny ze zahrady, z polí i okolí. Z toho vyrábíme omezené šarže od jednoho produktu. Často se jedná o jeden sud, 220 litrů, tedy cca 400 lahví a dost. Na opakování si zájemci zkrátka musí počkat, až na další sklizeň. Výsledkem našeho „hraní" je možná až překvapivě široký sortiment, od ovocných pálenek, přes giny, vermuty, až po likéry a bylinné extrakty. Dobrou zprávou je, že tenhle náš přístup baví docela dost lidí a naše malé šarže se vyprodávají během několika týdnů nebo měsíců. Takže vlajkovou loď zatím nemáme, naším přáním je, aby všechny výrobky od lihovaru Landcraft byly dobré a každý překvapil něčím zcela jiným!

▶Co třeba vaše giny, kromě tradičního jalovce, koriandru, zázvoru a citrusů, hledáte pro výrobu ginu i jiné byliny?

Archeobotanické nálezy potvrzují, že jalovec znali a používali před tisíci let nejen druidové u nás, ale i staří Sumerové nebo léčitelé ve Starém Egyptě. Gin ale vznikal postupně, až v 16. století, z geneveru, tedy destilátu přímo ze zkvašených jalovčinek nebo jako průtahový destilát jalovčinek macerovaných ve vínovici. Původně šlo o žaludeční kapky, které se podávaly po lžičkách. Teprve postupem času vznikal v Holandsku a v Anglii gin jak ho známe dnes, tedy průtahový destilát jalovce, zázvoru, koriandru, nějakého kořene (Angeliky, irisu), citrusů a dalšího koření. Náš první gin byl spíše studijní sondou do klasického složení. Ale už ten další pokus se od klasiky výrazně odchýlil a obsahoval daleko víc lokálních bylin. Neuvěřitelným zdrojem citrusových terpenů jsou například rozmarýn, šalvěj, mateřídouška, popenec. Skvělé aroma přidává třeba oregano, trocha fenyklu, meduňka, šanta…

Pak jsme šli ještě dál. Další gin obsahuje krom ginového základu medovec, šípky, jeřabiny, aronie a černý rybíz. Pro sdružení několika jihočeských restaurací „Jíme jih" jsme vydestilovali gin, který má být otiskem letní jihočeské krajiny. Byliny do něj jsme nasbírali v Novohradských horách a výsledek je více než zdařilý. Pro KroKitchen jsme na přání vydestilovali gin s uzenou paprikou, podle jejich signaturní omáčky. Nebo pro společnost Pepperfield se povedlo udělat pozoruhodný gin, postavený na skvělém kampotském pepři z Kambodži. Na podzim naše snahy dostaly doslova raketový impuls, když jsme navázali spolupráci s Botanickou zahradou v Praze-Troji. Díky vstřícnosti kolegyň i pana ředitele máme možnost studovat nejen široké spektrum našich, domácích bylin, ale i celou řadu specialit z celého světa. Pro chemika je říše aromat jedno velké hračkářství. V té hře nám samozřejmě pomáhají i nejnovější poznatky vědy.

Pepper gin vyrobený na objednávku

▶V případě výroby vermutů je vaším hlavním záměrem oživení jejich tradice na trhu?

Jedna věc je renesance vermutů, ale možná ještě důležitější je znovuprobuzení zájmu právě o ony hořké látky. Receptory pro hořké látky máme v ústech, ale daleko více jich máme v plicích, v játrech a celém krevním systému. A je tomu tak právě proto, že hořké látky mají obrovský význam pro správné fungování organismu. Pomalu se učíme rozumět biologickým procesům, úloze jednotlivých molekul a to nám pomáhá porozumět, proč jsou stovky bylin odedávna léčivé, proč chutnají nebo voní, proč práškovy a byliny a dopřáváme našim vermutům komfort zrání v sudech. A vermuty nás za to odměňují neuvěřitelnými proměnami, kterými procházejí v sudech. Právě tohle je asi na celé práci to nejzajímavější.

V celním skladu

Ty ztráty jsou závislé na teplotě a mohou činit od jednotek procent, v chladném Skotsku, až po desítky procent za rok, v teplejších oblastech. V Izraeli, Indii nebo Jižní Francii zaplatíte za rychlejší zrání daleko většími ztrátami, které mohou dosahovat až 10-15% ročně. My na tohle jdeme jinak. Nechceme a ani nemůžeme kopírovat skotské destilérie. Díky pestrému sortimentu našich výrobků si sami uvádíme sudy do našeho vlastního cyklu. To znamená, že do „neutrálního" sudu uložíme vermut nebo jablečný likér. Po roce jde likér nebo vermut do lahví a sud je perfektně připraven, třeba na jablečný destilát. Nebo sladový destilát a výsledná whisky pak bude mít zcela nestandartní vlastnosti. A právě to nás na její výrobě zajímá a baví.

Forage – likér z divokého ovoce a lučních bylin

▶Jaká je vaše vize do budoucnosti?

Netuším. Děti odrostly a holá realita zatím vždy daleko překonala i ty nejskrytější sny a tužby. Takže se nechávám nést s proudem. Především si chci ponechat svobodu „hraní". Příroda je bezbřehou studnicí možností a chci mít svobodu, vyzkoušet co nás napadne. Inspirace a náměty přichází ze všech stran sama a spíš se musíme s Ondrou naučit říkat „NE", už jen proto, aby člověk dodělal, co začal. Nikdy nevíme, kolik nás ještě čeká sklizní, ale vždycky se budeme dětsky (nebo snad i dědsky…) těšit na tu další.

Ing. Michal Vokřál, CSc.

INZERCE

Potravinářský výrobek Středočeského kraje

Středočeská hejtmanka Petra Pecková vyhlásila výsledky již čtrnáctého ročníku soutěže Potravinářský výrobek Středočeského kraje 2020. Kvůli opatření proti šíření koronaviru se však stejně jako loni nemohlo uskutečnit vyhlášení výsledků v rámci populární výstavy Zemědělec v Lysé nad Labem, v minulosti spojované s představením oceněných výrobků, včetně ochutnávek.

Typická středočeská krajina u Pitkovic

Tato již tradiční soutěž organizovaná Středočeským krajem je zaměřena na podporu propagace malých a středních potravinářských výrobců v regionu. Ocenění „Potravinářský výrobek Středočeského kraje" uděluje hejtman Středočeského kraje na základě návrhu hodnotitelské komise. K označení „Potravinářský výrobek Středočeského kraje" se přidává vždy příslušný rok vyhlášení výsledků. Výrobky jsou hodnoceny v sedmi kategoriích: Mlýnské a pekárenské výrobky, Mléko a mléčné výrobky, Lahůdky a cukrářské výrobky, Alkoholické výrobky a víno, Masné výrobky, Med a výrobky ze včelího medu, Ostatní potravinářské výrobky a pivo.

Potvrzení kvality

Potraviny oceněné značkou Regionální potravina musí splňovat nejen požadavky vyplývající z národní a evropské potravinové legislativy, ale i nadstandardní požadavky související s podmínkami pro používání značky kvality. Jedná se mimo jiné o vyšší podíl masa u masných výrobků, přísnější regulace v používání sladidel, barviv a dalších aditiv, vyšší nároky při hodnocení chuti a konzistence potraviny.

„Pro výrobce je možnost umístit na svůj výrobek prestižní logo důležitá, a proto jsme ani kvůli covidu nechtěli přerušit tradici a tento ročník vynechat," uvedla krajská radní pro oblast životního prostředí a zemědělství Jana Skopalíková s tím, že se inspirovali současnou možností dělat leccos na dálku, a tak namísto společného ochutnávání dodaných vzorků byl zvolen individuální způsob hodnocení.

Individuální způsob hodnocení

Výrobky hodnotila osmičlenná porota, v níž byli zastoupeni například odborníci z Krajské veterinární správy, Krajské hygienické stanice, Inspektorátu Státní zemědělské a potravinářské inspekce v Praze, Krajského informačního střediska Středočeského kraje nebo Agrární komory, kteří převzali balíčky se vzorky přihlášených produktů a hodnotili je individuálně. Kritériem byly senzorické vlastnosti, jako je chuť a vůně, a také suroviny a způsob jejich zpracování, design a funkčnost obalů a inovativnost, originalita či tradice.

Jedním z hodnotitelů byla i hejtmanka Petra Pecková. „Měla jsem tu čest stát se členkou poroty a musím říci, že bylo velmi těžké vybrat mezi tolika kvalitními výrobky ty nejlepší," řekla Petra Pecková a dodala: „Obdivuji všechny, kdo podnikají v potravinářství, děkuji jim za jejich práci a také za odvahu přihlásit se do soutěže. Věřím, že středočeská značka kvality jim pomůže v propagaci jejich výrobků."

Vítěze mají jen čtyři kategorie

Podle letité tradice má Potravinářský výrobek Středočeského kraje celkem sedm kategorií – letos však tři z nich zůstaly neobsazené. Jednalo se o Lahůdky a cukrářské výrobky, Alkoholické nápoje a víno (kromě piva) a Med a výrobky ze včelího medu. Jak uvedla Helena Frintová z kanceláře hejtmanky, „bylo hodnoceno pouze 43 výrobků, což je zhruba o polovinu méně než v minulých letech. Oceněno bylo dvanáct produktů od šesti výrobců."

Text a foto Bohumil Brejžek

Mezi oceněnými bylo i Řeznictví a uzenářství U Dolejších. Na snímku František Dolejší se svým vnukem Františkem

Potravinářský výrobek Středočeského kraje 2020

- **Mlýnské a pekárenské výrobky:**
  Pane Dolní Bousov – pletenec s náplní (müsli, mák), špaldový řez s jogurtem, Krušnohorský chléb
- **Mléko a mléčné výrobky:**
  Proteco Agro Ohaře – zakysaná smetena 20 % tuku, mléko plnotučné 3,5 % tuku, kefírové mléko 1 % tuku
- **Masné výrobky:**
  Agrofinance Hostín – uzený hřbet z divočáka
  Řeznictví a uzenářství u Dolejších Davle – medová šunka z kýty
  WIFCOM Jestřebice – staročeský cop
- **Ostatní potravinářské výrobky a pivo:**
  Pivovar Herold Březnice – světlý zámecký ležák 4,8 % alkoholu, Bastard - světlé silné pivo 6,1 % alkoholu, světlé silné pivo 5,8 % alkoholu

Čerstvý tuňák z Ománu do České republiky

Nový čerstvý tuňák ze Sultanátu Omán na talíři je zážitek, který si zásluhou kulturně-ekonomické diplomacie Česko-ománského výboru zahraniční sekce Hospodářské komory ČR můžeme nyní dopřát i u nás.

Společnost SCM Czech - business food solutions se totiž stala přímým českým dovozcem tuňáka žlutoploutvého z exotického Ománu, když ryba se dováží z téměř panenského Ománského moře v Indickém oceánu z oblasti Al Dhakliesh. Exportérem je společnost ománská Five Oceans Co LLC dbající na nejvyšší kvalitu svých produktů a jejich transportu, který je zajištěn cargem Oman Air z mezinárodního letiště v Maskatu.

První vlašťovka z Orientu

Tuňák je v nejlepší kvalitě, pouze chlazený, určený pro české šéfkuchaře a milovníky gastronomie. Je dovážen ve všech druzích jako sashimi chunk, A loin i B grade loin. Ryby jsou distruovány do sítě HORECA a koupit si je můžete v obchodní síti MAKRO METRO, Globus a na novém e-shopu www.dejsirybu.cz. Ochutnat je budete moci také na Trzích na Kulaťáku v pražských Dejvicích. "Importujeme ryby i mořské plody z celého světa a občas objevíme něco unikátního," říká manažér Horeca týmu ze společnosti SCM Czech - business food solutions Jaroslav Nietsch a dodává: „Žlutoploutvý tuňák z Ománu má jedinečnou kvalitu a proto jsme ho začali pravidelně vozit do České republiky. Je první vlaštovkou, která k nám z této části Orientu přiletěla díky Oman Air. Bylo to náročné, připravovali jsme to přes rok jen na dálku. Naposledy jsme byli v Ománu těsně před začátkem první vlny Covidu."

Ryby s čerstvostí oceánu

Zakladatelé ománské společnosti Five Oceans Co LLC jsou jedním z průkopníků exportu čerstvých ryb a v roce 2010 založili v Ománu první závod na zpracování ryb. Nachází se v oblasti Al Dhakliesh, asi 30 km od průmyslové oblasti Rusayl v Maskatu. Transport do České republiky je zajištěn cargem Oman Air z mezinárodního letiště v Maskatu, a díky rychlosti dopravy je tak zajištěna skvělá kvalita ryby s "čerstvostí oceánu". Rybám z různých rybářských plavidel je přidělen zvláštní kód, aby se usnadnila vysledovatelnost každého produktu.

Ománský sultanát má dlouhou námořní historii jako obchodní země mezi východní Afrikou, indickým subkontinentem a státy Arabského zálivu. Ománské pobřeží o délce 3 165 kilometrů umožňuje ománským rybářům přístup jak k Ománskému moři, tak k Arabskému moři a k široké škále druhů žijících při dně i pelagických ryb. Omán rozvíjí pelagický rybolov v Indickém oceánu s využitím nejnovějších ekologicky citlivých rybolovných technologií s nejmodernějšími rybářskými plavidly a zpracovatelskými zařízením a je jediným čistým vývozcem produktů z ryb v GCC.

Bohumil Brejžek

Vinařstvím roku 2020 je vinařství SONBERK

Vinařství SONBERK bylo vyhlášeno absolutním vítězem jedenáctého ročníku soutěže Vinařství roku, ale zároveň zvítězilo i v kategorii střední vinařství s produkcí od 50.001 do 250.000 litrů za rok. Vinařství z Popic (podoblast Mikulovská) získalo titul absolutního vítěze Vinařství roku už za rok 2013. O svých kvalitách teď přesvědčilo vinařství odbornou porotu i za rok 2020, a jako první tak získalo nejvyšší ocenění v této prestižní oborové soutěži dvakrát. O tomto, radosti z úspěchu a co všechno tomu předcházelo se s námi podělila Ing. Dagmar Fialová, obchodní a marketingová ředitelka vinařství SONBERK.

Vinice vinařství Sonberk v Popicích s dominantou Pálavy

Z vyhlašování výsledků Vinař roku

▶Jak byste krátce Vaše vinařství charakterizoval/a a jaká je jeho filozofie?

Sonberk je skládačka, mozaika, kde všechny dílky zapadají do sebe. Skvělé víno lze vyrobit jen za předpokladu výjimečného vinohradu a stejně výjimečného vinohradníka, Roman Slouk a jeho tým pečuje o jednotlivé keře a půdu tak, aby daly ty nejlepší hrozny. Bez talentovaného sklepmistra by to ale taky nešlo, Oldův cit nejen pro Rieslingy, které zráním nabírají na síle, už se stal věhlasným. Další částí je dobrá komunikace s příznivci a návštěvníky vinařství, o které se stará náš obchodní a marketingový tým. Společně s úžasnou budovou, jedinečným výhledem a pestrým programem tak dokážeme dostat naše lahve plné sonberského slunce do skleniček nejen v České republice, ale i v zahraničí.

Naší filozofií je tvořit vína, která budou srovnatelná s těmi světovými, budou vynikat mezi tuzemskými a budou oblíbená mezi našimi fanoušky. Dlouhodobě chceme stavět především na suchých vínech a v menšině na špičkových sladkých výběrech. Sonberk je inspirativním projektem, který spojuje lidi, nabízí nejrůznější zážitky a utužuje přátelství.

▶Jaké technologické postupy preferujete při práci ve sklepním hospodářství?

Oldřich drápal – sklepmistr: Preferuji postupy šetrné k hroznům, respektive vínu. Snažíme se od začátku zpracování minimalizovat čerpaní rmutu nebo moštu. Budovu vinařství jsme koncipovali tak, abychom mohli co nejvíce využít gravitace. Po ručním sběru a třízení na vibračním stole, prochází hrozny odzrňovačem a bez mletí padají do lisu, minimalizujeme tak mechanické namáhání. Průměrná výlisnost se u nás pak pohybuje kolem 60 procent, bez delší macerace. A pak už jen trpělivost a nechat vínům čas ke zrání. Nic se nedá uspěchat, většinou je to na škodu.

▶Máte nějaká specifika, pokud jde o práce a technologie ve vinici?

Roman Slouk – vinohradník: Snažíme se práci s rostlinou dělat pěkně postaru a ručně, hlavní důraz klademe na řez a podlom. Řezem si určíme počet budoucích letorostů a podlomem odstraníme vše ostatní, co nám na hlavě vyrostlo ze spících oček. Od fáze kvetení pak citlivě prosvětlujeme zónu hroznů. V posledních letech se snažíme o mechanické hubení plevelů pod hlavami. Je to velmi náročné, ale jiná cesta není. Ochranu révy před houbovými chorobami provádíme na jedné třetině dle zásad ekologického zemědělství, na zbytku pracujeme dle zásad integrované produkce. Certifikaci bio nemáme, myslíme si, že je to v našem zájmu, aby byl náš areál zdravý jak pro révu tak pro lidi. Každý rok oséváme část meziřadí směsí do vinic, výsledkem je kvetoucí Sonberk a včelstva téměř ve vinici. O tom, že je v našem areálu spoustu věcí k vidění se snažíme přesvědčit i naše zákazníky, pro letošní rok jsme připravili trasu s audioprohlídkou, která návštěvníky provede od budovy vinařství až k sadu, tím pádem potkají většinu všech pěstovaných odrůd a dozví se spoustu zajímavostí nejen o viniční trati Sonberk, ale i širším okolí, věřím, že si pak tu skleničku na terase vychutnají ještě víc.

▶Čeho si na své práci ve vinařství nejvíce ceníte?

Právě všeho výše zmíněného – možnosti pracovat s našimi Rieslingy a dalšími víny. Práce v místě, jako je Sonberk, je už samo o sobě splněný sen, skvělí kolegové Roman (Roman Slouk, vinohradník) a Olda (Oldřich Drápal, technolog, člen Unie enologů ČR) jsou uznávané osobnosti v našem oboru, i další kolegové dělají svou práci srdcem. Třešničkou na dortu je nádherné místo, architektura, výhled a možnost se potkávat a přátelit s nejrůznějšími umělci i dalšími osobnostmi. Možnost prezentovat Sonberk a Moravu v Paříži či New Yorku už je zase další bonus navíc.

▶Co považujete za doposud Váš největší úspěch a jaký je Váš recept na jeho dosažení?

Máme to štěstí, že úspěchů bylo vícero, „Best in show" z Decanter World Wine Awards (nejprestižnější oborová soutěž na světě) a díky tomu stránka a půl v magazínu Decanter v roce 2017, lahev na titulce v roce 2020. Prezentace vína na střešní terase v Paříži, přímo u Vítězného oblouku a následný úspěšný vývoz tamtéž, to se povedlo na základě návštěvy tamního obchodníka a cestovatele u nás. Sonberk je dokonce i na obálce knihy, která je prvním průvodcem na cestě kolem světa vína. Teď čerstvě nás těší právě obhajoba vítězství Vinařství roku.

A recept? Zas a znovu, úspěšné spojení výjimečné vinice a lidí pečlivě tvořících srdcem.

▶Jaké jsou Vaše plány do budoucna (novinky, změny, vylepšení, rozvoj atd.)?

Na Sonberku máme jasno, snažíme se dělat všechno tak, abychom byli na špici u nás a srovnatelní se světem. Proto děláme nejrůznější výzkumy ve vinohradu, abychom dokázali bojovat s novými chorobami, proto drží ime jasně dané koleje ve sklepě. Do budoucna chceme pořád zlepšovat nabídku pro návštěvníky u nás, taky se soustředit na export a reprezentovat Moravu na ještě více místech ve světě. Zásadní změny nechceme, věříme, že cesta, kterou jdeme nyní, je ta správná. Teď jen neuhnout a jít pořád dál a radostněji :-) A co se týče novinek? Když to dobře půjde, dočkáme se v budoucnu sonberského sektu a když situace dovolí, čeká nás spoustu novinek v programu od jara až do podzimu, koncerty už totiž pořádá vinařství vícero, takže chystáme akce nejrůznějšího charakteru. A víc už neprozradím, sledujte nás a vše se dozvíte...

▶Máte nějaký sen, který byste si chtěli s vinařstvím splnit, čeho byste chtěli ještě dosáhnout?

Všechno zmíněné udržet a občas někde se zase posunout dál, jak ve vinicích, tak ve sklepě, to ostatní už přijde, když se budeme všichni snažit. Je to důsledná práce na tom, aby naše vína byla pro ty, kdo je pijí, nezaměnitelná. Abyste ten skvěle nazrávající Riesling, suchou Pálavu, cuvée na sudu či mohutný Merlot prostě dokázali poznat, že je od nás, ze Sonberku.

Jo! A náš Roman by chtěl, aby se v našich vinohradech objevil Pestrokřídlec podražcový ;)

▶Pokud byste měli vybrat jednu věc, za kterou Vaše vinařství vyhrálo titul Vinařství roku 2020, v čem je výjimečné a v čem posouvá moravské a české vinařství kupředu, co by to bylo?

Sonberk se stal místem, které nabízí nejrůznější zážitky spojené s kulturou a vínem, přináší radost, inspiraci, odpočinek a utužuje přátelství. A taková místa dnešní svět prostě potřebuje. A jsme na titulce Decanteru!

▶Jakého vína se nejraději napijete nebo jaké je Vaše oblíbené víno?

Riesling! (*rychlá odpověď*)

Když už je trochu nazrálý, spojuje vůni citrusů, včelích pláství, medu a může mít i náznaky petroleje, jeho kyselina, šťavnatost, případně minerálita a slanost mě prostě nepřestanou nikdy bavit.

▶Chcete ještě něco navíc sdělit, doplnit, poznamenat?

Přijeďte hned, jak to půjde. Projít se mezi vinohrady, mandloně i meruňky, načerpat sílu a energii z Pálavy, ochutnat a vychutnat Rieslingy, které umějí zrát a prostě si užít den, v jednom, ve dvou, či s partou přátel. Těšíme se na vás.

Děkujeme za rozhovor.
Petr Hynek

„Aby mohlo vinařství v této soutěži zvítězit, tak musí být něčím výjimečné a prospěšné pro celý obor. Vinařství SONBERK nám to dokázalo už v roce 2013, kdy bylo jednoznačně nejlepší. Pokračovalo ale dál v práci, protože to, co stačilo před osmi lety, by letos už na titul nestačilo. Vítězný SONBERK ale rostl dál, nikoli co do velikosti, ale hlavně co do kvality vína, jeho výroby, vinohradnictví i prezentace vinařství. A proto zcela zaslouženě získal titul i za rok 2020," uvedl doc. Ing. Mojmír Baroň, Ph.D., vedoucí Ústavu Vinohradnictví a vinařství na Zahradnické fakultě Mendelovy univerzity v Brně, významný vinařský odborník a hlavně člen odborné komise, která finalisty soutěže Vinařství roku hodnotila.

V kategorii malé vinařství do 50.000 l/rok uspělo vinařství Piálek & Jäger a v kategorii velké vinařství nad 250 000 l/rok komisi nejvíce zaujalo vinařství LAHOFER.

Odborná komise při dodržení hygienických opatření navštívila všech devět vinařství mezi 24. a 26. lednem přímo v jejich provozech, kde dle nastavených kritérií a odborného posouzení zhodnotila komplexní činnost vinařství. Nešlo tedy jen o hodnocení produkce vína, ale celkovou kvalitu daných vinařství. Všichni finalisté naplnili hlavní myšlenku soutěže, tedy aby dlouhodobě převyšovali běžnou praxi v oboru a posouvali ho stále kupředu. Absolutním vítězem se ale stalo vinařství, jehož aktivity v roce 2020 vynikaly nejvíce.