

Jak vidí obor zpracování masa

Ing. Josef Grégr

1) **Dostat se mezi světovou špičku v oblasti klimakomor a udíren, kam MAUTING bezesporu patří, je obrovský úspěch. Jak vám při tom pomohl náš obor zpracování masa?**

Pochopitelně jsme vycházeli ze zkušeností získaných v oboru zpracování masa v bývalém Československu a pak ze zkušeností na českém trhu. Jako zakladatelé firmy jsme měli bohaté zkušenosti ze Strojíren masného průmyslu v Mikulově, kde jsme pracovali v od-



V montážní hale výrobního závodu Mauting ve Valticích

dělení konstrukce a vývoje. Podíleli jsme se na vyvíjení všech zařízení pro masný průmysl a to od ustájení, porážek, udíren až po expedici. Byla to pro nás dobrá příprava po stránce technické, ale neměli jsme žádné zkušenosti z oblasti výroby, obchodu a ekonomiky.

Od samého začátku jsme si uvědomovali, že se musíme úzce specializovat a být konkurenceschopní nejlepšími světovými výrobci. Perspektivní oblast jsme viděli v sekci tepelného opracování masa, a proto jsme se pustili do vývoje nové řady komorových udíren, jejichž konstrukci jsme postavili na unifikaci a optimalizaci proudění oběhového vzduchu. Pochopitelně dalším krokem po udírnách byl vývoj klimakomor pro tepelně neopracované fermentované masné výrobky. I tady jsme získali plno informací jak z oboru zpracování masa, tak i od odborníků, kteří pracovali v dřívějším Výzkumném ústavu masné-

ho průmyslu, jako byl například Ing. Josef Rusz, CSc. nebo MVDr. Jarmila Zlámalová, CSc.

2) **Od roku 1990 se obor zpracování masa rozvíjí v Česku v podmínkách volného trhu. Firmu MAUTING budujete prakticky po stejnou dobu a náš obor dokonale znáte. Jak se v uplynulých 25 letech změnilo vnímání tohoto oboru nejen samotnými zpracovateli, ale i dodavatelskými firmami a veřejností?**

Tento obor se za dobu od r. 1989 změnil několikrát. Pochopitelně zpočátku se snažily masokombináty působit ve stejném duchu, jak byly zvyklé z dob socialismu. Nástup malých řeznických firem a často i špatná privatizace způsobila kolaps velkých zpracovatelů v oboru. Pro nás to znamenalo orientovat se na začínající malé zpracovatele, protože tam byl potenciál růstu a odbytu. Masokombináty byly často vybavené na vyšší kapacitu, takže nepotřebovaly nakupovat naši techniku. Situace pro nás nebyla jednoduchá, protože orientace na původní dodavatele ze Strojíren MP v Mikulově byla velmi silná a k tomu přišla vyspělá technika ze západu, především z Německa. Pochopitelně výrobci těchto zařízení měli před námi nejen technologický náskok, ale i naprosto jiné finanční zázemí. Co však bylo často ještě těžší, bylo přesvědčit naše klienty, že dokážeme dodat konkurenceschopná zařízení za příznivější ceny s českým servisem.

Obor se změnil v uplynulých 25 letech naprosto zásadně. Z počátku převažovaly malé, často rodinné firmy, které zvyšovaly svoji produkci a konkurovaly nejen mezi sebou, ale i velkým masokombinátům. Pochopitelně trh má svoji kapacitu, a proto následovala selekce ve formě krachu těch méně úspěšných a růstu těch dobrých.



Na veletrhu IFFA 2013

Dnes je situace stabilizovaná, naši masozpracovatelé jsou na velmi vysoké úrovni, což mohu často porovnávat, neboť jsem navštívil při svých obchodních cestách mnoho zpracovatelů masa po celém světě. Rovněž česká veřejnost upřednostňuje tuzemské produkty, které jsou kvalitní a dosahují srovnatelných parametrů s dovozcovými.

3) Změnily se také požadavky vašich zákazníků na nabízená zařízení? Zajímaly je v 90. letech jiné parametry, než jaké požadují v současnosti? A liší se nároky domácích a zahraničních zpracovatelů na vaše zařízení?

Pochopitelně v 90. letech klienty zajímaly jiné parametry než nyní. Často požadovali jednoduchá řízení bez počítačů a nemohli pochopit, že tato provedení budou dražší a méně komfortní. Nikdy jsme na tento požadavek nepřistoupili. Doplnkové vybavení, které jsme nabízeli jako opci, jsou dnes základní součástí zařízení. Je to například sběr dat z průběhu procesu, vzdálený přístup k zařízení přes internet, automatizovaný přesun vozíků v udírnách, regulace klimakomor dle absolutní vlhkosti a entalpie atd.

Nároky domácích a zahraničních zpracovatelů se mnoho neliší. Někde jsou požadovány především jednoduší řídicí jednotky, zatímco jinde vyžadují Touch panel, případně design Smart. Odlišnosti jsou hlavně co do velikosti dodávek. Je pochopitelné, že těžko se u nás najde výrobce o denní kapacitě 750 tun uzenin, jako například firma Ostankino v Rusku, kam jsme dodali mnoho osmi a dvanáctivozíkových komor s transportním systémem a rovněž velké sušárny s naším patentovaným systémem proudění vzduchu Cross-Flow.

4) Jak jsou na tom čeští zpracovatelé ve srovnání se zahraničím v obnově svých provozů a v nich fungujících technologiích? Odpovídá míra obměny, například udíren nebo klimatických komor, situaci v zahraničí? Existují v přístupu k této problematice rozdíly napříč zeměmi světa?

Jsem přesvědčen, že absolutní většina našich zpracovatelů má velmi moderní technologie srovnatelné se zahraničím. Ve srovnání mimo západní Evropu jsou na tom lépe. Rovněž obměna je srovnatelná. Tady se zaostává snad jen za Německem, Rakouskem a Nizozemskem. Nutno však říci, že tyto země provedly velkou obměnu v době, kdy stará zařízení výhodně prodala jako second hand do východních zemí. Naopak asijské, jihoamerické a pochopitelně africké země jsou na tom násobně hůř.

5) Ve své práci se určitě setkáváte s nejrůznějšími nápady zpracovatelů masa, ale i jiných potravinářských oborů. Můžete pro čtenáře našeho časopisu uvést nějaké netradiční „exotické“ produkty, které měly být, nebo které se již v zařízeních MAUTING zpracovávají?

Pochopitelně, že různé kraje a země mají svá specifika i v našem oboru. V arabských zemích jsou to pochopitelně výrobky, které nesmějí obsahovat vepřové maso. Jsou to například fermentované produkty jako sudjuk a pastrami. Naopak v Indii nesmí používat hovězí maso. Na Ukrajině a v Rusku jsou fermentované výrobky s nižším obsahem tuku než u nás a váhový úbytek během procesu musí být minimálně 40%.

Ve střední Americe udíme 2 metry velké ryby jako například cutfish, nebo úhoř. V severovýchodních zemích se suší celá skopová žebra, v Nizozemsku udíme vaječný salám, v Německu pečeme kronenbrot a asi největší specialita je uzenný kaviár v Norsku.



Na snímku Ing. Josef Grégr se společníky Mauting s.r.o. Stojící zleva Ing. Jaroslav Bajko, Jan Sítek, sedící vlevo Ing. Bohumír Posolda.

Exportujeme do 65 zemí světa všech kontinentů. Zajímavými destinacemi jsou například, Kongo, Ghana, Namibie, Surinam, Guyana, Faerské ostrovy a Papua Nová Guinea.

6) Sídlo podnikání i výrobní haly máte v srdci vinařského kraje – v jihomoravských Valticích. Přitom jste ryze strojírenská firma. Jak hledáte a získáváte odborné pracovníky? Dnes si spousta firem stěžuje na nedostatek kvalifikovaného personálu. Jaká je situace v tomto směru u vás?

Sídlo máme v krásném kraji plném lahodného vína a příjemných lidí. Najít odborné pracovníky je v současné době problém. Potřebujeme nejen kvalifikované zaměstnance, ale pro montáž, servis a obchod i jazykově vybavené kolegy. Pro nedostatek vlastních odborníků jsme nuceni si některé komponenty nechat vyrábět v kooperaci, ovšem ty důležité si vyrábíme sami a kompletaci včetně montáže provádíme rovněž sami. Nové pracovníky se snažíme získat hlavně z okolí s nabídkou dobré mzdy, příspěvkem na obědy, 25denní dovolenou, jazykovými kurzy a jinými benefity. Taky dáváme možnost praxe učňům a studentům, nebo brigád v době prázdnin. Také umožňujeme vypracování ročníkových nebo závěrečných prací vysokoškolským studentům. Přestože máme stabilizovaný kádr pracovníků, sháníme nové, abychom dokázali splnit požadované termíny na dodávku zařízení všem klientům.

Připravil Josef Kameník