



MORAVSKÝ KRAS[®]

regionální
produkt



NOVINKY --- ROZHOVORY --- CO CHYSTÁME

NOVINKY

V listopadu se na MASce uskutečnilo setkání certifikační komise, která hodnotila podané žádosti o naši regionální značku. Celkem se hodnotilo 7 žádostí, přičemž portfolio naší značky bylo rozšířeno o 6 regionálních výrobků a 1 regionální zážitek. Představíme Vám je:



Vánoční stromky vypěstované na plantáži pana Radka Šmehlíka v Nivě. Jedná se především o smrk pichlavý, smrk ztepilý, borovice černou, borovice lesní a jedli kavkazskou.

Keramika vyrobená paní Lucií Horáckovou v Šošůvce. Veškeré výrobky jsou ručně zhotoveny z přírodní keramické hlíny. Tyto výrobky jsou buď vytočeny na hrncířském kruhu, nebo jsou ručně modelovány a následně vypáleny v keramické peci na vysokou teplotu.



Mléčné výrobky rodiny Šilerových - rodinné firmy, která se kromě jiného zabývá zpracováním vlastního kravského mléka a následnou výrobou mléčných produktů. Kromě mléka nabízí domácí máslo, jogurt, tvaroh a čerstvé kravské sýry. Mimo přírodní varianty mohou zákazníci ochutnat také sýr s příchutí pažitka, ořech a česnek.

Muzeum Blanenska nabízí celoročně prohlídky stálých expozic na blanenském zámku, které jsou věnovány regionálním tématům. Muzeum se dlouhodobě zaměřuje na prehistorii regionu, které se věnuje archeologická expozice - Cesta do pravěku Blanenska. Velký prostor je zde věnován neandrtalcům v jeskyni Kůlna, neolitu v jeskyni Výпустek. Zajímavé nálezy z doby kamenné má muzeum také z jeskyně Koňská jáma. Dobu bronzovou pak reprezentuje lokalita v okolí Bořitova. Pro starší dobu železnou máme v krasu unikátní lokalitu, kterou je jeskyně Býčí skála - i ta je součástí stálých expozic. A ještě mnoho dalšího...



Tradiční pokrmy, dršťkovou polévku a kynutý hnedlík, připravují zaměstnanci ZEPO Bořitov, družstvo. Při výrobě je kladen důraz na použití místních surovin. Oba pokrmy již získali ocenění Potravinářský výrobek Jihomoravského kraje 2022 a Chuť Jižní Moravy.

Zrnková káva pražená v Březině. Káva se připravuje pouze z vybraných odrůd kávy od prověřených dodavatelů. V nabídce najdete kávy "italského stříhu", ale především zajímavé plantážní kávy z Hondurasu, Kolumbie, Brazílie, Etiopie. Nespornou výhodou je vikendová kavárna, která je součástí pražírny a kde můžete kávu ochutnat.



Mlékárna Otínoves patří už řadu let mezi skutečné regionální legendy. Existuje zde velká historie a tradice výroby mléčných výrobků, samotná mlékárna funguje už od roku 1930. A protože nejslavnější místní produkt, sýr NIVA, oslaví příští rok pomyslnou „šedesátku“ a soukromá společnost „třicítku“, stavili jsme se do vesnice na vrcholcích kopců Dražanské vrchoviny a vyzpovídali jsme její ředitelku Hanu Zouharovou, jak společností otřásl poslední roky a jaké spřádá plány pro nejbližší budoucnost.



Jak do vašeho podnikání promluvil covid?

Samozřejmě výrazně, protože to znamenalo nejen omezování výroby. My jsme tu prožili epidemii v podstatě hned od začátku, kdy jsme museli na čtrnáct dní uzavřít celou firmu. Pocitili jsme to finančně hned dvakrát. Jednak přímo, a pak také tím, že jsme museli zpřísnit hygienické a kontrolní systémy v provozu.

A co se týče odbytu?

Prodeje byly v covidové době nevyzpytatelné a bylo to měsíc od měsíce individuální. Bylo období, kdy se prodávalo méně, pak zase o něco více. Když to mohu paušalizovat, tak celkově jsme za ty pandemické dva roky měli propad, ale ne nijak fatální.

A teď v souvislosti s vysokou inflací, přibližujete se už normálu nebo se ten propad spíše zvyšuje?

V podstatě od začátku roku, kdy celosvětově zasáhla válka na Ukrajině téměř do všeho a s tím související energetickou krizí, zákazníci nějakým způsobem nákupní košík potravin zmenšují. Nakupují hlavně v akcích, my jako výrobci musíme zdražovat, protože ty vstupy se nás dotýkají velmi významně finančně, takže navyšujeme ceny výrobků. S tím souvisí to, že se pultová cena potom dostává do vyšší pozice, takže zákazník nakupuje méně. To celé nás určitě zasahuje daleko významněji než covid. Zvyšují se ceny i náklady, ale prodeje jsou nižší.

Jak s tím bojovat? Jaké jsou plány pro nejbližší budoucnost?

V současné době se věnujeme hlavně energetice, která je teď důležitá pro všechny firmy. Řešíme životní prostředí z pohledu čistírny odpadních vod, udržitelnost, zaměstnance. Těch plánů do budoucna je spousta, včetně investic do výrobního provozu.

Myslíte i směrem k větší automatizaci?

Víceméně ano. Hlavně co se týče balení. Měsíčně vyrobíme 80 až 100 tun, jsme orientováni hlavně na velké obchodní partnery, neděláme klasickou distribuci, ale zavážíme spíše velkoobchody a distribuční centra řetězců. V tom množství, které měsíčně vyprodukujeme a vyexpedujeme, je podíl ruční práce poměrně velký.

Jak vnímáte regionální hledisko podnikání? Vnímáte jej jako přínos?

Region má svoje specifika, ale tím že máme vlastní podnikovou prodejnu u sýrárny, tak nás region zná a vnímá nás. Zákazníci sem jezdí za čerstvými produkty ze širokého okolí. Z Blanenska i Prostějovska, protože ležíme na pomezí dvou krajů. Region nám určitě pomáhá se zviditelnit, ať už přes MASku, tak přes obec jako takovou. Jsme hrdí na to, že naše působení přispívá k tradici a představuje kus regionální historie.

Před jedenácti lety se Jiřina Pařilová rozhodla jít tak trochu proti proudu času. Přesto, že vystudovala ekonomický obor, rozhodla se pokračovat v rodinné tradici a věnovat se pletení, síťování a předení. Od té doby její Vlna z farmy zásobuje zákazníky prvotřídními a ručně dělanými produkty z ovčí vlny. I když si posteskne, že by bylo jednodušší se nechat zaměstnat, směrem do budoucna kouká optimisticky. I proto, že regionální výrobky se dnes znovu začínají vracet do módy.



Jak dlouho už podnikáte a co Vás osobně překvapilo?

Farmu máme od roku 2011 a zároveň s ovečkami vlastně přišlo i zpracování vlny. Poslední dobou si všímám toho, že co bylo dřív neprodejné vzhledem k čínskému průmyslu, se teď stává znovu atraktivní i pro českého zákazníka. Lidé více přemýšlejí, do čeho investují, a vlněné věci jsou opravdu na celý život. Když pořídíte něco plstěného, máte to pro celou současnou i další generaci, pokud vám to nesní moli.

Mění se vlivem společenského dění posledních let poptávka po Vašich produktech?

Z tohoto hlediska změnu nepociťuji. Samozřejmě, že poptávka je vždy před Vánoci, pak je mrtvé období. To tak bylo vždycky. Podnikání je šílená dřina – pokud chcete dělat to, co chcete a zároveň se uživit. Vždy je lehčí se někde nechat zaměstnat na osm hodin.

Kde se vzal Váš vztah k tomuto oboru a řemeslu? Studovala jste třeba materiály nebo podobné odvětví?

Mám ekonomku. Ale my jsme doma vždycky pletly. Se sestrou jsme byly šťastné, když jsme v páté třídě dostaly kilo vlny pod stromeček a mohly jsme si něco uplést. Mamka háčkovala a pletla, babička síťovala nebo necovala. Ale zpracování vlny přišlo skutečně až s těmi ovečkami. Když už máme vlnu, o kterou v tu dobu, před těmi asi 10 lety, nebyl vůbec zájem, tak přece ji nebudeme vyhazovat. Takže ruku v ruce s tím jsem se učila příst na kolovrátku a mohla jsem si udělat ze své vlny první svetr.

Jak to dlouho trvá, než se ze surové vlny vyrobí fešácký svetr?

Úplně čas neměřím, ale je tam spousta, spousta hodin. Vlnu musíte napřed vyprat, vyčesat a sepríst na nit nebo udělat plst'. Dá se příst i ze surové, tam odpadáva česání, ale to musí být hezká vlna a záleží, co z ní chcete vytvořit. U tmavé vlny se vyšisují sluníčky konečky, takže ve vlně máte od tmavě hnědé až po skoro bílou. A pokud chcete dostat ten melír do vlny, tak je právě potřeba to upříst za surova. Když tuhle vlnu vyperete a načesáte, barva se sjednotí a není vidět melír.

Prodáváte vlnu nebo rovnou hotové výrobky?

Všechno, od surové vlny, přes česance, sady na plstění, upředenou vlnu až po upletené nebo utkané výrobky.

Posílají Vám zákazníci své rozměry, aby byl výrobek na míru nebo jak to funguje?

Něco vyrobím a pak to prodám. U těchto věcí je dost těžké splnit očekávání.

A máte nějaký eshop?

Momentálně prodáváme jen přes fler, případně na akcích. Jsme členové Svazu ovcí, takže pokud je nějaká akce, kde jsou ovečky, tak ruku v ruce ukazujeme i to zpracování.

Máte nějakou novinku v sortimentu?

Zkouším nové tkané věci na čtyřlístém stavu, na kterém jde více vzorů. Dřív jsem měla jenom RH stav, kde jde jenom plátňová vazba.

Jaká je vaše vize?

Moje přání by bylo, abych tohle mohla dělat a uživila se tím.

Přírodní medicína funguje. Jen neumí zázraky na počkání

Jiří Zigal je místopředsedou spolku Včela pro Moravský kras. Ale povídání s ním je mimořádně inspirativní nejen když mluví o produkci medu nebo medoviny. Možná ještě zajímavější jsou jeho příběhy z apiterapie a aromaterapie. Jak dlouho jste si zadělávali na problém v těle, tak dlouho ho budete muset řešit – říká mimo jiné.



Jak jste se vlastně dostal ke včelařství?

Je to dlouhá rodinná tradice. Včelařil dědeček, otec a po něm jsem to převzal já. Od mala jsem chodil s otcem do včel a dodnes mne to drží.

Věnujete se tomu na plný úvazek, nebo je to spíše koníček?

Je to koníček při práci. Na území Česka nemůže být včelařství samostatná výdělečná činnost. Chov včel je strašně nestabilní, je odvislý od počasí, od lokality-zdroje pylu a nektaru či medovice, od zdravotního stavu včel atd. V Česku jsou komerční včelařské farmy, ale mají ještě další stabilní hospodářskou činnost nebo speciální včelařskou činnost. Původní zaměření na produkci medu a vosku je dnes vedlejší a zaměřují se, tyto farmy, především na produkci oddělků, chov matek, těží pyl a mateří kašičku ev. včelí jed.

Jaké produkty vlastně nabízíte?

Ze dvora prodáváme med a medovinu nesoucí certifikát regionálních produktů MORAVSKÝ KRAS regionální produkt®, který uděluje MAS Moravský kras. V rámci včelařských kurzů mají absolventi možnost koupě oddělků a chovných matek atd. V našich kurzech se učí jednak chov včel a jednak význam včelích produktů. Zajímavostí je dnes už hodně známé využití tzv. apidomku. Před několika lety jsme zbudovali apidomek což je vlastně včelín, který už několik generací včelařů dávno mělo i s pohovkou nebo křesílkem, kde si mohli při celodenním včelaření odpočinout. V poslední době se budují apidomky, které jsou zařízení tak, že nad úly jsou lůžka, kde po určitou dobu může člověk odpočívat a využívat včelí energii a inhalovat esenciální látky z medu a vosku v úlech, které se odpařují díky kmitání křídel úlových včel. To je činnost vedoucí k zahušťování medu či regulaci teploty v úle. Apidomky se využívají ve včelařské sezoně, tj. kdy probíhá aktivita včel.

Jakým způsobem je propojena apiterapie a aromaterapie?

Apiterapie a aromaterapie jsou samostatné obory. U mne dochází k určitému propojení, jelikož lektoruji i aromakurzy pro firmu Saloos, která vyrábí přírodní kosmetické výrobky i v kvalitě BIO. Čím více se tím zabývám, tím více možností propojení obou oborů nalézám. Od včel mohu použít kvalitní vosk, propolis, med atd. od firmy Saloos kvalitní přírodní rostlinné a esenciální oleje. V dnešní době, kdy přestávají účinkovat chemicky vyráběná antibiotika si lze pomoci využitím přírodních zdrojů. Nevýhodou je, že v dnešní uspěchané době je třeba čekat na účinek delší dobu. Přírodní produkty ať včelí nebo rostlinné je lépe používat preventivně a to neustále. Platí tu pravidlo, že jak dlouho zdravotní problém neřešíte, tak dlouho budete následně tento problém řešit.

Jaký med byste doporučil? Který je nejkvalitnější?

Nejkvalitnější je ten med, který mají včely v úlu. Co se týče naší produkce, tak máme medy medovicové a květové. Udržení co nejvyšší kvality pak záleží na včelaři. Musí med odebrat, vytočit a naplnit do sklenic šetrným způsobem, mít odpovídající prostředí a pomůcky ke zpracování medu a samozřejmě za odpovídajících hygienických podmínek. Včelstva se musí léčit proti varroáze, chemická léčiva zanechávají rezidua ve vosku, my léčíme přírodně, takže rezidua ve vosku nezůstávají. To znamená, že med ve voskových plástech není kontaminován. Aplikace těchto léčiv je sice pracnější, ale máme med bez chemie. Také záleží na vhodné době, kdy začne medobraní. Když dříve, než je med zralý, tak má ještě vyšší podíl vody a může začít kvasit. Když včely létavky přinesou do úlu sladinu, tak má cca 80 % vody a 20 % cukru a na úlových včelách je, aby odpařováním vody docílily opaku, tj. cca 80 % cukru a 20 % vody. Hlavní rozdíl mezi květovým a medovicovým medem je, že květový sbíraný z nektáří květů má více pylu a medovicový má zase více minerálů. Také poměr fruktózy a glukózy je rozdílný u různých druhů medu dle snůšky, kterou mají včely k dispozici. Jak je med zpracován včelami, také záleží na tom, v jaké jsou kondici, jak velká je snůška a jaký prostor pro ukládání medu mají k dispozici.

Pro koho jsou vaše včelařské kurzy určeny?

Především jsou určeny pro dospělé zájemce o včelaření. Jejich základem je výuka včelaření po dobu trvání včelařského roku, devět měsíců, kde v každém měsíci získávají informace, co v nastávající měsíc je nejdůležitější provést na základě znalostí zákonitosti včelího společenství. To je naše specialita, kdy se potřebné znalosti získávají postupně, tak jak je v probíhající včelařské praxi potřeba. Dále pro pokročilé včelaře děláme kurz chovu matek. A pro zájemce o apiterapii máme kurz přibližující základy apiterapie a také kurzy propojující aromaterapii s apiterapií pro relaxaci těla a duše, kde mohou zájemci absolvovat například, kromě výroby vlastních masť, i medovou masáž.

CO CHYSTÁME

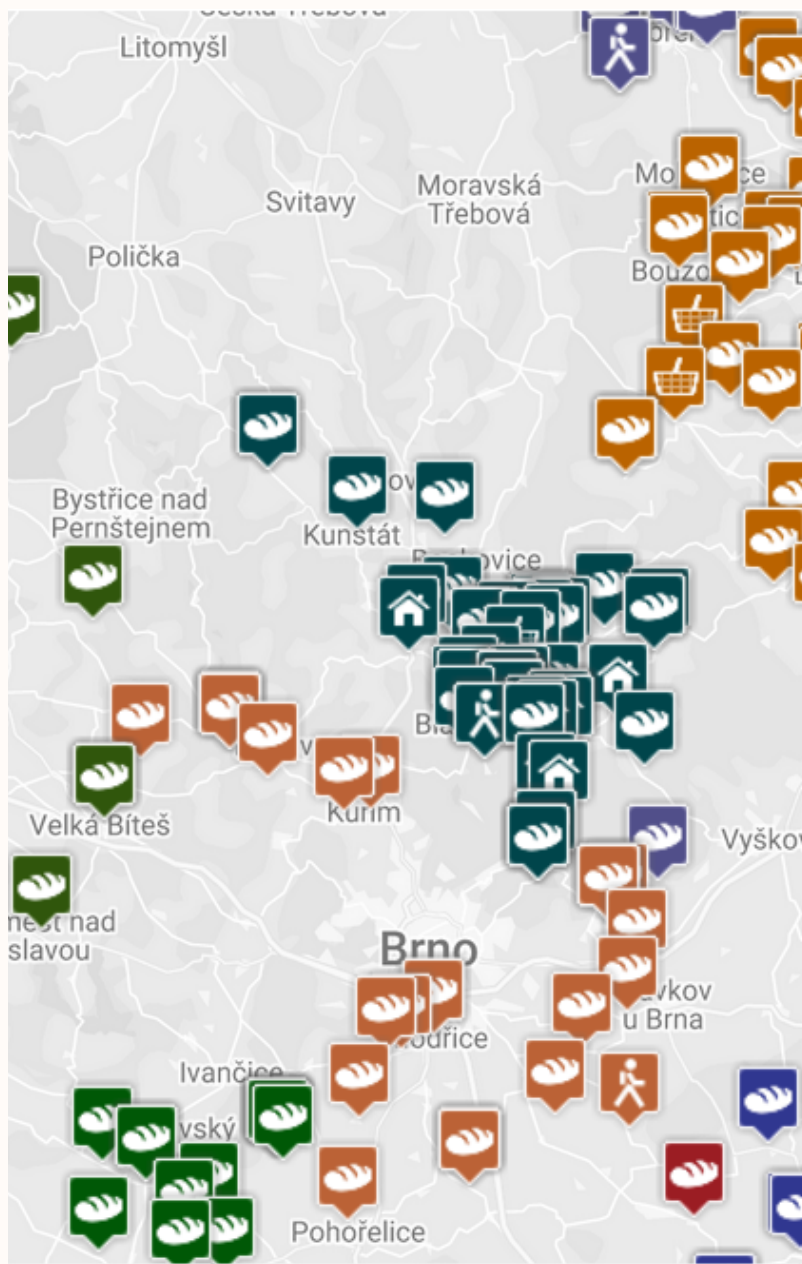
V příštím roce chystáme další zasedání certifikační komise. Pokud tedy máte ve svém okolí někoho, kdo vyrábí originální produkty nebo zajišťuje jedinečnou službu či zážitek v regionu, dejte nám vědět.

Veškeré informace k tomu, jak získat regionální značku, jsou k dispozici na našem webu, případně přímo na stránkách regionálních značek:

<https://www.regionální-znacky.cz/moravsky-kras/>

Kromě certifikace se ale chceme dále starat o současné držitele regionální značky:

- zajišťujeme tisk DL letáků, které jsou následně využívány k vlastní propagaci. Letáky jsou v jednotném vizuálním stylu.
- pro zájemce zajistíme tašky s logem regionálních značek, případně razítko
- tiskneme samolepky různých formátů, které mohou producenti přímo nalepit na svůj výrobek
- přispějeme k online propagaci formou facebookové reklamy. V této souvislosti nabízíme vytvoření krátkého rozhovoru - pokud máte zájem, rádi dojedeme také k vám.



V listopadu proběhl v prostorách naší MAS seminář pro držitele regionální značky a to na téma: Přístupy k marketingu za využití moderních technologií. Seminář se ukázal jako přínosný, proto budeme v příštím roce opět usilovat o dotaci na jeho opětovné uspořádání. Stejně tak bychom pro naše držitele rádi zorganizovali neformální setkání, případně regionální prodejní akci - lokální trh.

A teď už snad nezbývá, než popřát

KRÁSNÉ VÁNOCE A CHUTNÝ NOVÝ ROK