

Тортите от новата серия "Tradition" предизвикаха огромен интерес



На 20 март в „Алма Либре Консултански център“ Янис Лиолиос, съвместно с Атинския гастрономичен център, представи пред близо 60 сладкари от цялата страна нови разработки на торти, които бяха демонстрирани от Йоргос Косичук, главен технолог по сладкарство във фирма „Стелиос Канакис“ и Бойко Владимирова, технолог-демонстратор в „Алма Либре“. Сладкиши от тази серия ще бъдат представяни през цялата година. Серията „Tradition“ ще се обогатява непрекъснато от идеи, основани върху традиционното европейско и балканско сладкарство. След презентацията сладкишите бяха оценявани от присъстващите по няколко показателя – визия, вкус и цена. Всеки от гостите избра по 4-5 сладки от новата серия и се убеди, че с конкретните продукти по определена технология и рецепта може да се постигне върховно качество и визия на ниска себестойност.

Специално за читателите на сп. „Кафе пауза...“ Йоргос Косичук сподели своите впечатления. Йоргос е поляк по народност. След завършване на средното си образование като сладкар специализира в Белгия и Франция, по-късно се установява в Гърция, където преминава през всички етапи на занаята. През последните 15 години работи като технолог - експериментатор в Атинския гастрономичен център.

- Г-н Косичук, доколкото знаем идвате често в България и имате поглед върху нивото на сладкарския бранш в България? Къде сме ние?

- Аз съм тук, защото има много добро сътрудничество между фирмите „Стелиос Канакис“ и „Алма Либре“. Радвам се, че тези две фирми не са просто търговци на суровини. Задачата ни е да сложим нашия камък в строежа на сладкарството, защото като пазим бранша и го развиваме, това ще бъде добре за всички. Ние направихме проучвания в България през последните 6 месеца и ситуацията на пазара е малко по-различна в момента, затова трябва да се реагира с нови продукти и идеи.

- Да, ситуацията е различна, криза е, хората нямат пари... Как да оцеляват производителите в една такава ситуация?

- В Европа нещата се променят изключително бързо – в социално, обществено и икономическо отношение. Не може един бранш, който и да е той, да не следи това развитие. Ние, имам предвид, технологите от двете фирми, съзнателно предлагаме решения, на които ви молим да обърнете специално внимание, защото смятаме, че са интересни за българския пазар. Рецептите на сладкишите, които днес ще направим, не са изтеглени от интернет или привнесени от Гърция, те са разработени специално за българските условия. Аз идвам много често в България и през последните 3 години имам поглед върху българското сладкарство. Направихме едно проучване на пазара и видяхме конкретни проблеми, като се опитваме да им дадем решение.



Нали знаете поговорката „Моето гардже е най-хубаво“, но ако го пуснете сред другите, ще се окаже, че не е така. Трябва да се качите на едно дърво и отгоре да видите ситуацията. Аз съм от няколко дни в София и купихме много сладки и торти от сладкарници на случаен принцип. „Случайно купеното“ от витрините на пазара показва на какво ниво е сладкарството. Много е важно и ви съветвам и вие да го направите, за да видите къде е бранша и къде сте вие спрямо другите. Ако всеки един се затвори в своя цех, без да знае какво правят неговите колеги, дали се развиват, как се развиват, дали пускат нови продукти, се обрича на провал.

Всички се оплакват от спад на продажбите – 20, 30, 40%, никой обаче не прави анализ защо се получава този спад – почти всички ще отговорят: причината е, че хората нямат пари. Как ще реагираме в тази ситуация? Сигурен съм, че нашите конкурентни търговски фирми не се занимават с тези проблеми. След като опитах доста от сладкишите, които бяхме купили, се оказа, че имат един и същ вкус, нямаше изразен вкус на шоколад, плод и т.н. Садкишите нямаша характер. Ние предлагаме разработени сладкарски идеи, с точни калкулации и цена, която е достатъчно ниска за качеството на изделието, достъпна за всеки потребител в България. Нюансите в тези рецепти - решенията са стотици, както са стотици и индивидуалните разработки, които може да предложим на конкретните ни клиенти, решавайки конкретните им проблеми. Смятам, че има един важен пропуск от колегите сладкари, които гледат цената на един продукт-суровина, а не търсят възможностите и перспективите, които този продукт може да им даде. От качествените продукти, като се разработят по определени технологии и начини, може да се достигне до каквато цена искаме на крайното изделие. От средно или ниско качество суровини и магьосник да си, не можеш да постигнеш нито средно, нито стабилно качество. С новата серия „Tradition“ („Традиция“), която разработихме и предлагаме, точно това доказваме, че може да се постигне качество на добра цена при определени технологии и рецепти.

Потребителите купуват сладкиши, за да се насладят. Ако не вдигаме непрекъснато качеството и разнообразието на витрината, в крайна сметка за клиента ще бъде все едно дали ще купува една суха паста от минимаркета или от кварталната сладкарница. Ще оцелее този, който предлага качество и нова гама.

Желая успех на всички!