

J&T BANKA NOVINY | září 2022

J&T 98

Evropu sužují vysoké
ceny energií a inflační
tlaky

strana 2

Ivo Enenkl:
Správa majetku se přes
aplikace dělat nedá

strana 4

Falza – největší strašák
trhu s uměním

strana 14

Bratři Pavel a Vladimír:
jeden umění sbírá,
druhý ho vytváří

strana 18

DOŠLI JSTE DALEKO.

POJĎTE DÁLE.

Pojďte dále.

J&T ARCH INVESTMENTS

Evropu sužují vysoké ceny energií a inflační tlaky

Centrální bankéři se rozhodli zvrátit nepříznivý inflační vývoj, ať to stojí, co to stojí, dalo by se říct. Po delším váhání jsou ochotni obětovat i hospodářský růst. Bude to však stačit? Nálada na trzích proto není už nějakou dobu příznivá, ale důvod k panice zatím analytici nevidí.

V září se vrátí na scénu především hospodářská politika. Již 8. 9. proběhlo zasedání ECB, které přineslo zvýšení sazeb o 75 bazických bodů, které trh očekával. Christine Lagardeová se se svým jestřábím vystoupením zařadila po bok ostatních centrálních bankéřů, kteří zahájili ostrý boj proti inflačním tlakům. „Na tiskové konferenci dodala, že ECB bude pokračovat v ostré restriktivní politice a bude nadále prudce zvyšovat sazby, dokud to bude potřeba,“ uvádí Milan Vaníček, ředitel odboru analýz finančního trhu.

Fed bude zasedat 21. 9. a trh očekává další zvýšení sazeb o 75 bazických bodů a pokračování ostré měnově-restriktivní rétoriky, kterou Powell předvedl již v Jackson Hole. „Očekáváme, že další připomenutí zvyšování sazeb a snižování bilance Fedu bude mít nepříznivý vliv na tržní sentiment,“ konstatuje Vaníček.

ČNB (29. 9.) na svém zasedání pravděpodobně sazby ponechá na 7,0% a zopakuje svůj opatrnostní postup v návaznosti na nová data. Současně by se mělo potvrdit další využívání směnného kurzu jako nástroje pro

stabilizaci měny a zamezení inflačního tlaku z pohybu směnného kurzu.

STÁTY HLEDAJÍ CESTU Z ENERGETICKÉ KRIZE

Vedle centrálních bank budou analytici sledovat dění v Evropě s ohledem na energetickou situaci. Plánuje se společný postoj vůči vysokým cenám plynu a elektrické energie. Nastíněno bylo několik scénářů, jak by se mohla daná situace řešit. Vedle společného evropského řešení nelze vyloučit ani dílčí řešení jednotlivých států.

„Sledovat se bude finanční náročnost a potenciálně řešení zvýšeného státního zadlužení, kde přichází v potaz zvyšování daní či zavádění speciálních daní, jak je to například zvažováno v případě České republiky. Tyto faktory mohou výrazně zasahovat do vnímání investorů nad dotčenými sektory,“ popisuje Milan Vaníček.

SVĚT STÁLE OVLIVŇUJE COVID-19

Nejen v září, ale zřejmě i po zbytek roku nás budou ovlivňovat témata



covid-19 a geopolitika. Další šíření pandemie v Číně a její ostrý přístup, který je nadále aplikován, bude negativně dopadat na globální ekonomiku.

kým cenám energetických komodit, což negativně dopadá do jejich ekonomik. Jakékoliv naznačení diplomatického řešení by bylo trhy přijato pozitivně.



Christine Lagardeová se se svým jestřábím vystoupením zařadila po bok ostatních centrálních bankéřů, kteří zahájili ostrý boj proti inflačním tlakům.

Geopolitika i se všemi konsekvencemi bude nadále doléhat na ekonomiku a tím i na investorský sentiment. Především Evropa je vystavena vyso-

K PANICE NENÍ DŮVOD

Co ze současné situace vyplývá pro ceny finančních aktiv? „Nadále dává

Upozornění / Informace a propagační sdělení uvedená v J&T NOVINÁCH nejsou analýzami investičních příležitostí ani investičními doporučeními, nejsou ani veřejnou nabídkou na koupi či úpis investičních nástrojů ve smyslu zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů, stejně tak nepředstavují nabídku k nákupu či prodeji investičních nástrojů. Výkonnost v minulosti ani očekávaná výkonnost v budoucnosti nejsou spolehlivým ukazatelem skutečné budoucí výkonnosti. Očekávaná budoucí výkonnost je založena na předpokladech, které nemusí nastat. Investoři jsou povinni se o výhodnosti investic do jakýchkoli investičních nástrojů rozhodovat samostatně, a to na základě náležitého zvážení ceny, případného nebezpečí a rizik, jejich vlastní investiční strategie a finanční situace. S investováním je spojeno riziko kolísání aktuální hodnoty investované částky a výnosů z ní a není tak zaručena návratnost částky původně investované. Pro kalkulaci čistého výnosu musí investor zohlednit poplatky placené dle platného ceníku. Zdanění závisí na osobních poměrech investora a může se měnit. Na www.jtbank.cz jsou zveřejněny dokumenty podrobně popisující charakter, výhody a rizika související s produkty (prospekt, statut, klíčové informace pro investory,...) a informace o pobídkách ve vztahu k poskytování investičních služeb Bankou. **Vydává J&T Banka, a. s.** / editor: Monika Veselá / kontakt: jtnoviny@jtbank.cz / www.jtbank.cz



smysl část investic držet ve formě krátkodobých vkladů a profitovat z vyšších úrokových sazeb. Pokud věříme odhodlání amerických centrálních bankéřů, dává rovněž smysl postupně a při poklesech cen akumulovat dlouhodobější státní dluhopisy," říká Martin Kujal, portfolio manager J&T Investiční společnosti. Vysoké úrokové sazby utlumí ekonomiku a v delším horizontu by naopak měly vést k nižším průměrným sazbám. Cílené utlumování ekonomiky a obavy z recese naopak budou ještě patrně míchat cenami výnosových aktiv, jako jsou reality, akcie či podnikové dluhopisy.

Není tedy důvod k panice, spíše je rozumné jen velmi opatrně doplňovat své investice „ve slevách“ a selektivně s vědomím, že patrně bude ještě hůře, než bude opět lépe. „Vodítkem ke hledání jasnějšího obratu k lepším zítřkům mohou být dvouleté státní dluhopisy. V minulosti často vrchol dvouletých sazeb, tj. vrchol očekávání vývoje krátkodobých úroků na dva roky dopředu, umožnil obrat nejprve podnikových dluhopi-

sů a později i akcií a realit k trvalejšímu růstu," vysvětluje Martin Kujal.

ZÁŘIJOVÝ VÝHLED

Začátek září již navázal na negativní konec srpna kvůli tlaku ze strany restriktivní měnové politiky a snahou centrálních bankéřů zvrátit nepříznivý inflační vývoj i s přispěním utlumeného hospodářského růstu. Takováto konstelace, tedy rostoucí základní úrokové sazby a výhled na snížený ekonomický růst, je nepříznivá pro finanční aktiva. „Očekáváme, že s ohledem na zasedání centrálních bank bude podobná nálada pokračovat i po zbytek září, a dá se tedy, nejen na akcích, očekávat nepříznivý vývoj," dodává Milan Vaníček.

Evropa bude dodatečně pod tlakem kvůli vysokým cenám energetických komodit a možnému evropskému či národnímu řešení, které může dodatečně nepříznivě dopadnout na vybrané sektory. ■

Připraveno analytiky J&T Banky

Z finančních trhů...

data platná k 31. 8. 2022

PODÍLOVÉ FONDY

	CENA PL	ZHODNOCENÍ ZA MĚSÍC	ZHODNOCENÍ ZA ROK	ZHODNOCENÍ OD ZALOŽENÍ P. A.
J&T Money CZK	1,423	0,0 %	0,4 %	3,5 %
J&T High Yield MM CZ	1,646	-0,5 %	1,0 %	4,2 %
J&T FLEXIBILNÍ	1,468	-1,5 %	-3,6 %	2,4 %
J&T Bond CZK	1,474	-1,0 %	-5,4 %	3,6 %
J&T Opportunity CZK	4,047	-2,6 %	-2,3 %	6,4 %
J&T KOMODITNÍ	0,639	-0,9 %	18,0 %	-3,8 %
J&T RENTIER Fund A1 – CZK	1,202	-0,5 %	-0,4 %	5,4 %
J&T DIVIDEND Fund A1 – CZK	1,323	-2,1 %	-6,1 %	8,3 %
J&T Life 2025	1,193	-1,6 %	-6,7 %	2,2 %
J&T Life 2030	1,264	-2,4 %	-8,0 %	2,9 %
J&T Life 2035	1,286	-2,8 %	-8,3 %	3,1 %

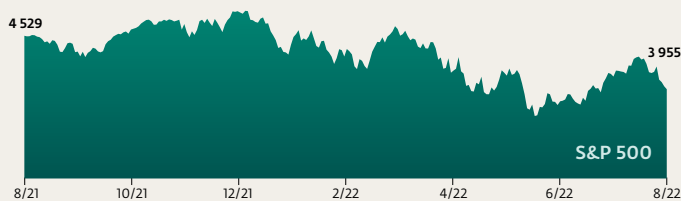
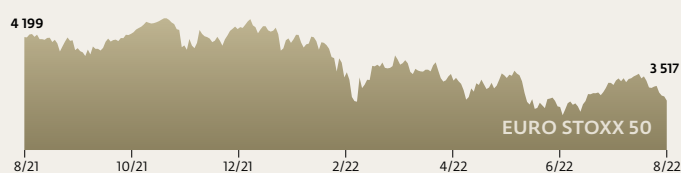
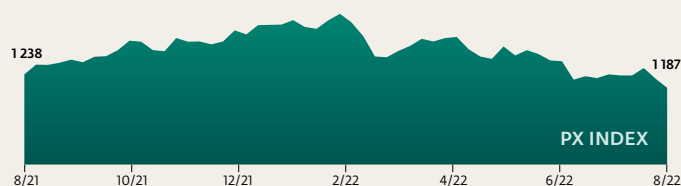
J&T ARCH INVESTMENTS

	CENA PL	ZHODNOCENÍ ZA KVARTÁL	ZHODNOCENÍ ZA ROK	ZHODNOCENÍ OD ZALOŽENÍ P. A.
J&T Arch Investments – CZK	1,194	1,16 %	19,4 %	10,7 %

STÁTNÍ DLUHOPISY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
ČR – 10Y	4,79	70 bp	264 bp	349 bp
Německo – 10Y	1,54	65 bp	197 bp	124 bp
USA – 10Y	3,19	45 bp	194 bp	112 bp

AKCIOVÉ INDEXY



SMĚNNÉ KURZY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
USD/EUR	1,01	1,7 %	17,5 %	-3,3 %
CZK/EUR	24,5	0,4 %	3,7 %	-1,2 %
CZK/USD	24,4	-1,2 %	-11,7 %	2,1 %

KOMODITY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
Ropa (Brent) – USD/bbl	96	-4,0 %	29,2 %	73,6 %
Zlato – USD/oz	1 711	-4,0 %	-3,2 %	29,9 %
Měď – USD/t	7 802	-1,6 %	-16,3 %	17,4 %

Ivo Enenkl: Správa majetku se přes aplikace dělat nedá

Před deseti lety se mohlo zdát, že otevření pobočky privátní banky na Ostravsku nemá moc šancí na úspěch. J&T Banka však potenciálu zdejšího regionu věřila a po Brně zde otevřela svou další pobočku. A zájem o její služby byl a je značný. „Na Ostravsku se píše mnoho zajímavých podnikatelských příběhů a my jsme rádi, že můžeme být u toho. Věřím, že stejně úspěšně půjdeme s našimi klienty i dále,“ říká Ivo Enenkl, ředitel regionální pobočky J&T Banky v Ostravě.

Jak byste shrnul uplynulých deset let na bankovním trhu? V čem vidíte největší posun?

Priznám se, že je pro mne trochu náročné posuzovat bankovní trh vzhledem k tomu, že právě před deseti lety jsem přijal novou výzvu a po dlouholeté advokátní praxi jsem se stal ředitelem ostravské pobočky J&T Banky. S tou jsem do té doby spolupracoval profesně a zároveň jsem byl jejím spokojeným privátním klientem.

Mohu ale říct, jak jsem vnímal bankovníctví tenkrát a jak ho vnímám nyní. Jasný je posun v oblasti digitalizace i snaha retailových bank jít klientům blíže a bořit zažité mýty spojené s bankovníctvím. Nicméně podle mě je to velmi anonymní a masové. Na J&T Bance se mi od počátku líbila její jinakost. Její přístup a poznání klienta, hledání toho nejlepšího řešení. I když to zní jako klišé, my nabízíme klientům opravdu to nejlepší, i když máme digitální dluh. Jenže velký byznys a správa rodinného bohatství se přes aplikace dělat nedá, k tomu je stále nezbytný osobní přístup.

A kam se za tu dobu posunula J&T Banka?

Před otevřením pobočky jsme tu už měli klienty i byznysové partnery, bylo tedy s čím začít. Nicméně náš nástup na Ostravsku byl neuvěřitelně rychlý. Povědomí o nás i našich produktech se doslova neslo celým krajem a zájem o naše služby byl opravdu velký. Určitě nám k navázání nových vztahů ať už s municipalitami, velkými byznysy či církvemi pomohlo také navrácení legendární

kavárny Elektra zpět regionu. To vnímalo mnoho lidí jako důkaz, že to s regionem myslíme vážně a že tu plánujeme dlouhodobě být. Prokázalo to také, že byznys prostě děláme jinak.

Pokud bych to měl jednoduše shrnout, tak bych řekl, že za těch deset let jsme ukázali, že to s Ostravskem opravdu myslíme vážně a že jsme stabilní a odborně zdatný partner, a to nejen z hlediska financí. Navíc se dlouhodobě snažíme regionu pomáhat zviditelnit se i za hranicemi.

Změnily se za tu dobu nároky a potřeby klientů? Jsem moc rád, že naši klienti jsou od počátku velmi otevření a rádi diskutují o svých plánech, možnostech i očekáváních. Snadněji tak nacházíme společná řešení, když známe jejich potřeby, požadavky, ale i obavy. Dovolím si tvrdit, že se nám podařilo vybudovat si vztah vzájemné důvěry a informovanosti a společně dozrát. Na majetek tak klienti již nenahlíží jen prizmatem momentu, ale přemýšlejí o něm šířeji, ať už v rámci celé rodiny, nebo delšího časového horizontu.

Proměnil se tedy i přístup klientů ke správě majetku?

Jak už jsem zmiňoval výše, došlo k určitému dozrání. Zatímco zpočátku byly důležité okamžité výnosy, nyní se díváme na mnohem delší investiční horizonty. Získali jsme si důvěru klientů, kteří nám věří, naslouchají a chtějí znát náš názor na aktuální dění.

Ivo Enenkl

Zodpovědný je především za rozvoj a řízení aktivit J&T Banky v Moravskoslezském kraji. Se skupinou J&T začal spolupracovat v roce 1992, kdy poskytoval právní pomoc pro obchodníky s cennými papíry, banky a investiční fondy skupiny. V roce 2004 založil vlastní advokátní kancelář Enenkl Vyroubal Brudný v.o.s. Na pozici ředitele regionální pobočky J&T Banky v Ostravě působí od roku 2012.

Jak s klienty v současné turbulentní době pracujete v oblasti investic?

Vysoká inflace a ztráta hodnoty majetku je nyní velkým tématem, ale je dobré nepanikařit. Důležité je držet se dlouhodobé investiční strategie, nepodléhat dočasným výkyvům a neopouštět pozice pod tlakem. S klienty aktivně mluvíme, revidujeme portfolia a očekávání, přeskupujeme investice a také dokupujeme pozice. Cílem není vyhrát nad momentální inflací, ale porazit ji dlouhodobě. Ne dívat se na úspěch přes výnos, ale zda se nám podařilo pořídit, co jsme chtěli a očekávali.

Jaký zájem mají klienti o nový fond J&T ARCH INVESTMENTS?

O fond ARCH je velký zájem. Souvisí to s tím, co jsem již naznačil. Jasná investiční strategie, zřetelné portfolio, důvěra ve skupinu J&T a projekty navázané na J&T a volba delšího investičního horizontu. Ve své podstatě jediná možnost, jak



v delším horizontu bojovat s inflací, a to s vysokou mírou diverzifikace investice.

Jsou ostravští klienti něčím charakterističtí, výjimeční ve srovnání se zbytkem republiky?

Těžko se mi to posuzuje, protože z tohoto regionu také pocházím, to by spíše mohli říct jiní. Ale myslím, že pro nás tolik typická přímočarost, tedy rázovitost, nám hodně v komunikaci s klientem pomáhá. Není to o chození kolem horké kaše. Možná i díky tomu se z mnoha našich klientů stali přátelé. Řekl bych také, že jsou úspěchuchtiví, ale v tom dobrém smyslu slova. Váží si toho, čeho dosáhli a jsou pokorní.

Jak se za uplynulých deset let změnil ostravský region? Vypořádal už se se svým historickým zaměřením na těžký průmysl?

Ostravsko už dávno není jen tím „špinavým důlním místem“, jak si ho mnozí pamatují. Vyrostlo

tu mnoho zajímavých firem a příběhů. Jsme vyhledávaným útočištěm pro řadu kulturních, vzdělávacích i sportovních akcí. Rozmáhá se tu hodně i turismus, a to nejen za přírodou a horami, ale také například za gastronomickými zážitky.

Na Ostravsko putovaly v uplynulých letech významné dotace a investice. Dokázal je region využít naplno?

Nevím, zda na plno, ale město i region se určitě za těch deset let posunuly. Investuje se do infrastruktury, podnikání a propagace regionu a myslím, že to funguje dobře.

Kde vidíte budoucnost regionu v horizontu dalších desetilet?

Osobně to vnímám tak, že mladí lidé, kteří dříve region opouštěli, případně po studiích zůstávali v místě příslušné školy mimo Ostravu, se do regionu již vrací a mají zájem na jeho rozvoji. Ze-

jména byznys spojený s IT má dle mého názoru v Ostravě budoucnost.

Jak jste již zmínil, v Ostravě funguje unikátní koncept bankokavárny. Povedlo se vám tedy vrátit stylovou kavárnu Elektra k životu?

Těší mě, že se kavárna stala oblíbeným místem k setkávání. I když tu nemáme historicky proslulé čaje o páté, podařilo se nám z kavárny udělat místo, kde to opět žije. Odehrávají se tu nejrůznější obchodní schůzky, ale i společenské akce. V určitých časech si tu bez rezervace ani nesednete.

Co vám v poslední době udělalo největší radost?

Radost mi dělají mé děti – úspěšný start v první třídě toho prvního a narození druhého syna.

Co byste pobožce popřál do dalších deseti let?

Abychom šli společně úspěšně dále... ■

Daytrip přežil klinickou smrt a dál roste

Pandemie způsobila útlum cestovního ruchu. Český startup Daytrip však dokázal, že má silný tým a především výborný produkt, a z krize vyšel ještě o něco silnější. Jedním z investorů do tohoto inovativního cestovatelského projektu je i fond J&T Ventures.

Cestovatelský startup Daytrip založili před sedmi lety Tomáš Turek s Markétou Bláhovou a jejich cílovou skupinou byla zámožná klientela cestující do Evropy. „Člověka na cestách jako první napadne autobus, vlak, případně půjčení auta. Jenže u hromadné dopravy nejste tak flexibilní a u autopůjčovny buď musíte vůz vrátit do stejného města, nebo si výrazně připlatíte. S Daytripem máte osobního řidiče, který vás vyzvedne, kde chcete, a doveze až do hotelu v jiném městě,“ vysvětloval princip fungování služby Tomáš Turek. Na-

víc řidič cestujícím poskytne zasvěcený lokální výklad a během cesty s nimi zastaví na některé z místních zajímavostí nebo je zaveze do výborné restaurace.

NEZBYTNÉ ÚSPORY A PODPORA INVESTORŮ

Služba se na trhu úspěšně etablovala, oslovila na 300 tisíc cestovatelů a v roce 2019 vykázala obrát patnáct milionů eur, tedy 365 milionů korun. Jenže pak pandemie covidu výrazně omezila možnosti cestování.

„Cestování se vlastně celosvětově prakticky zastavilo, takže to samozřejmě významně ovlivnilo i náš byznys. Nejsložitější pro nás byla nutnost rozloučit se s velkou částí týmu, o tom, že bychom to úplně zabalili, jsme ale nepřemýšleli ani na okamžik. Věřili jsme, že se cestování zase rozběhne, a obrnili jsme se trpělivostí. A to, i když restriktce trvaly delší dobu, než jsme na začátku předpokládali,“ vzpomíná na nelehké období Markéta Bláhová, Chief Operating Officer.

Aby firma krizi na trhu přestála, musela razantně zredukovat výdaje a soustředit se jen na to nejdůležitější. Na druhou stranu tým, že neřešila tolik denní operativy, vznikl prostor věnovat se vylepšování produktu a věcem, které v běžném provozu odsouvala. „Soustředili jsme se také na to, abychom všem zákazníkům co nejdříve vrátili peníze za neuskutečněné transfery a nepoškodili si svoji skvělou reputaci,“ zdůrazňuje Markéta Bláhová. Nezbytná však byla také podpora investorů, která slibně se rozjíždějícímu startupu pomohla situaci ustát.

CESTOVATELSKÉ CHOVÁNÍ SE MĚNÍ

Letošní sezóna naštěstí ukázala, že vytrvat bylo správné rozhodnutí. Lidé mají obrovskou chuť cestovat a nahrazují si uplynulé roky, kdy tuto možnost neměli. Cestovatelské chování zákazníků se však po pandemii změnilo.



„Zákazníci začali rezervovat transfery blíže k datu odjezdu, protože kvůli stále se měnícím restrikcím a nařízením bylo plánování s velkým předstihem komplikované. Pro nás to znamená, že musíme být flexibilnější a počítat s tím i při plánování kapacity řidičů. Kvůli přísným a deletrvujícím restrikcím v jihovýchodní Asii se také změnil preference cestovatelů a zaznamenali jsme mnohem vyšší poptávku po transferech v Jižní Americe, kde některé země zažívají doslova cestovatelský boom. Velmi populární mezi našimi zákazníky jsou například Kostarika nebo Mexiko. V Evropě zase ubylo zákazníků

Jak vypadá typický zákazník

Je to turista, který cestuje do vzdáleného regionu a potřebuje se přepravovat mezi několika destinacemi na trasách o vzdálenosti 50 až 5 00 km. Jedná se převážně o páry, rodiny, skupiny přátel, ale i lidi cestující za prací. Zkrátka všechny, kteří nechtějí řešit často nepřehledný a nepohodlný systém hromadné dopravy, případně si v cizí zemi půjčovat auto a následně řešit, co s ním.

Jaké nároky jsou kladeny na řidiče

Všichni řidiči musí mít příjemné vystupování a mluvit anglicky. Samozřejmě musí mít v pořádku i všechny formální náležitosti k tomu, aby mohli činnost vykonávat. Automobily, ve kterých zákazníci přepravují, jsou v perfektním stavu a maximálně 10 let staré. Řidiči také absolvují pohovor s lokálními manažery. Poskytovaná úroveň jejich služeb by měla být stejná po celém světě, aby zákazník věděl, že se na Daytrip může spolehnout, ať už si služby objedná v Polsku, nebo v Thajsku.

Tomáš Turek a Markéta Bláhová



daytrip

4 900

řidičů

5

kontinentů

89

zemí

7 900

památek

51

průměrný věk zákazníka

254 km

průměrná vzdálenost cesty

mířících do východní Evropy, kteří se kvůli obavám z blízkosti války na Ukrajině přesunuli spíše do jižní Evropy," popisuje aktuální trendy Bláhová.

V současné době nabízí Daytrip své služby v 89 zemích světa, ale nejvíce transferů realizuje v jižní Evropě, a to hlavně díky její turistické atraktivnosti. „Náš cíl je ale poskytovat služby Daytripu ve všech zemích, kde je alespoň nějaký turistický ruch a kde to geopolitická situace dovoluje. Náš expanzní tým se nyní soustředí na trh v Jižní Americe a vzhledem k blížící se zimní sezoně revidujeme

i trasy v Asii," prozrazuje další plány Markéta Bláhová.

SLUŽBY I PRO FIREMNÍ ZÁKAZNÍKY

Kromě soukromých cestovatelů se Daytrip rozhodl své služby rozšířit i pro firemní zákazníky, které doveze na jednání. „Byznysmeni potřebují své síly nasměřovat spíše k úspěšnému obchodnímu jednání, a ne řešit trable s dopravou," vysvětluje Bláhová. Zákazníci totiž často chtějí nebo musí stihnout návštěvy různých měst v krátkém časovém horizontu, a firma jim to nabídne pohodlně,

bezpečně a tím nejvýhodnějším typem vozu.

META JEDNÉ MILIARDY

Za prvních sedm měsíců tohoto roku uskutečnil Daytrip 40 tisíc jízd, což je ve srovnání se stejným obdobím roku 2019 1,6násobný nárůst. Pokud se firmě podaří toto tempo udržet, může se v tržbách dostat na čtyřicet milionů eur, což je miliarda korun.

Za rychlou expanzí stojí podle Markéty Bláhové prověření řidiči a neustálá kontrola kvality poskytovaných služeb, široká síť pokrytí a dostup-

nosti služeb i nepřetržitá zákaznická podpora v angličtině pro zákazníky z celého světa.

„Přestože jsme jen platforma, jsme velmi angažovaní a garantujeme, že zákazníci vždy dorazí do cíle, nehledě na překážky, které se mohou cestou vyskytnout. Sbíráme zpětnou vazbu a neustále se snažíme zlepšovat. A vzhledem k tomu, že spolupracujeme s lokálními řidiči, jsme schopni nabídnout i zajímavé nebo méně známé informace o místě, na které cestujícího přepravují," popisuje konkurenční výhody. ■

Startupové začátky pohledem Martina Kešnera

Z pohledu zakladatelů startupů bylo před deseti a více lety daleko těžší začít podnikat a úspěšně rozvíjet svou firmu. První český venture kapitálový fond byl založen v roce 2009, o rok později byl otevřen coworking Impact Hub v Praze. StartupYard, nejstarší soukromý akcelerační ve střední a východní Evropě, vznikl až v roce 2011. Nebylo dostupných mnoho informačních zdrojů, chyběly inspirativní lokální příběhy a sdílení zkušeností mezi zakladateli. Nejen to se promítalo do ambicí mladých podnikatelů, které byly ve srovnání s dneškem menší, vesměs lokálního charakteru.

Složité byl tehdy i přístup k technologiím. Nástroje na bázi předplatného, které jsou pro dnešní podnikatele samozřejmostí, nebyly běžné a každou část produktu si musel startup vyvinout sám, což si vyžádalo mnoho času a peněz. Dnes mohou firmy stavět technologie jako stavebnice lego a produkt pivotovat rychleji

i levněji, snadno si ověřovat své hypotézy a dosahovat product market fit.

Před patnácti lety ostatně nebyl dostupný ani mentoring, neboť se na trhu pohybovalo minimum lidí, kteří by s budováním technologických firem měli patřičné zkušenosti. Startupy navíc nebyly atraktivní ani pro zkušené manažery ze středních a velkých firem, protože na ně bylo často pohlíženo jako na neudržitelné projekty s nízkým byznysovým potenciálem.

Pokud byste před patnácti lety založili startup, chyběl by vám nejen lidský kapitál, ale také ten finanční. Podnikatelé se tehdy potýkali s problémem získat investici jak od venture kapitálových fondů, tak andělských investorů. Peněz totiž bylo násobně méně než nyní a objemy investičních kol nízké. Trh rizikového kapitálu nebyl příliš rozvinutý, a to nejen ve srovnání se západní Evropou, ale například

také s Pobaltím. Vlivem omezené komunikace a teprve se rodících sociálních sítí se navíc cíloví zákazníci dozvídali o produktech výrazně později, než jsme zvyklí dnes.

PRŮKOPNÍCI, KTEŘÍ PROŠLAPALI CESTU

Přes silné porodní bolesti se však lokálním firmám podařilo vypracovat. Na malé úspěchy se nabalily další a podobně jako sněhová koule česká startupová scéna neustále rostla ve všech směrech. Talentů přibývalo, stejně tak kapitálu. Poslední dvě dekády tak postupně pomohly vychovat sériové technologické podnikatele, jejichž role v dnešním startupovém ekosystému je nenahraditelná. Rád bych to názorně ukázal na několika konkrétních příbežích...

První z nich napsali Standa Richter a Láďa Falbr. S oběma jsem se poprvé setkal v roce 2009 a hned mě zaujali svým elánem a energií měnit svět

okolo sebe. Znali se z gymnázia, kde ještě jako teenageři založili projekt Snacker.cz, který rozvážel tisíce svačtin na více než padesát základních a středních škol po Praze. Tržby měli okolo milionu ročně a získali andělské investice ve stejné výši. V rámci druhého ročníku Vodafone Nápad roku 2009 skončili druzí a vyhráli kategorii pro nejlepší studentský projekt.

V dobách, kdy se česká startupová scéna teprve rodila, se potýkali s několika výzvami. Propagace nebyla snadná a firma navíc čelila problémům s logistikou, konkrétně s jednotkovou ekonomikou dovozu svačtin do škol. Ačkoliv projekt nakonec ukončili, získali tehdy cenné podnikatelské zkušenosti a především důvěru ve vlastní schopnosti. Gymplácký projekt se tak stal průžným odrazovým můstkem k dalším úspěšným firmám, které oba dva následně založili.

Martin Kešner: Sněhová koule se nabaluje



V komentáři se Martin Kešner jako organizátor soutěže Vodafone Nápad roku, jejímž mediálním partnerem je CzechCrunch, zamýšlí nad tím, jak během patnácti let startupový ekosystém v Česku vyrostl v podstatě z nuly. Nejlépe to přitom vystihují příběhy zakladatelů inovativních firem. S tím, jak se jim daří budovat globálně úspěšné byznysy, inspirují i další generaci.

První ročník nejstarší startupové soutěže v Česku uspořádal Martin Kešner, mj. také spoluzakladatel fondu J&T Venture, se svými kolegy před patnácti lety. To byla doba, kdy Apple představil světu první iPhone, Facebook byl poprvé lokalizován do češtiny a slovo startup u nás reálně téměř nikdo neznal.

Za tu dobu se soutěže Vodafone Nápad roku zúčastnilo přes 2100 podnikatelů, kteří v investicích získali už stovky milionů korun. Řada finálových projektů se následně dokázala prosadit na trzích po celém světě a úspěšně reprezentují novou generaci technologických firem z Česka a Slo-

venska. Jsou to například společnosti Sense Arena, SprayVision, Spaceti, Resistant AI, Yieldigo, Daytrip, Skinners, aplikace Záchranka, Sharry nebo Apify.

Letos se do soutěže přihlásilo úctyhodných 136 projektů. Z nich v červnu porota vybrala 12 projek-

tů, s jejichž tvůrci pak mentoři dále pracovali. Kdo se stane vítězem v pořadí již 15. ročníku soutěže Vodafone Nápad roku, se veřejnost dozví 20. září. J&T Banka bude jako partner projektu samozřejmě u toho. ■



Martin Kešner

Spoluzakladatel fondu J&T Ventures. V roce 2007 spoluzakládá Institut rozvoje podnikání. Před čtrnácti lety založil Vodafone Nápad roku, nejstarší celorepublikovou startupovou soutěž v ČR. Je členem boardu akcelérátoru xPORT VŠE a mentor Laboratoře Nadace Vodafone.

Standa Richter se stal spoluzakladatelem a ředitelem firmy signageOS, která vyvinula operační systém pro displeje používaný výrobci obrazovek, jako jsou Sharp či NEC, a zákazníci typu McDonald's, 7-Eleven nebo Walmart. Dnes na čtyřech světových kontinentech řídí desítky tisíc obrazovek. Láďa Falbr řídí několik firem, například v oblasti mezinárodního obchodu se zemědělskými komoditami nebo výroby ocelových konstrukcí.

Jak dnes hodnotí start svého podnikání? Podle jejich slov byly motivací pozitivní příběhy z okolí, které jim dodávaly důvěru. Vzhledem k nedostatku informací, který před patnácti lety tehdejší zakladatele trápil, dělali svá rozhodnutí na základě „gut feeling“ a konzultací se svými investory. Vzpomínají však i na lekce, které si z počátků svého podnikání odnesli, například podcenění významu obchodních a marketingových metrik jako náklady na akvizici zákazníka či velikost trhu.

Dobrym příkladem je i příběh Michala Juhase, který ukazuje, jakým způsobem lze zhodnotit zkušenosti z odvážného rozjezdu lokálního byznysu. Michal spoluzaložil sociální síť BookFan, která propojovala české a slovenské čtenáře knih a e-knih a přinášela jim knižní tipy či možnost si přímo prostřednictvím sítě

zakoupit více než padesát tisíc titulů. Projekt přilákal přes dvacet tisíc registrovaných uživatelů a v rámci čtvrtého ročníku Vodafone Nápad roku 2011 se stal vítězem kategorie s největším potenciálem růstu.

V roce 2012 Michal svůj podíl prodal spoluzakladateli a připojil se k Tomáši Laboutkovi a Christianu Mischlerovi, se kterými rozjel v Thajsku mobilní aplikaci HotelQuickly, last-minute rezervační systém pro více než patnáct zemí napříč Asií a Pacifikem. Dosáhli obratu vyšších desítek milionů dolarů. Celkově firma získala na investicích okolo deseti milionů dolarů a v roce 2017 byl majoritní podíl prodán společnosti z Hongkongu.

Jak Michal uvádí, těch pět let pro něj byla skvělá lidská i profesní zkušenost. Byl u vybudování mezinárodního týmu s více než šedesáti lidmi devatenácti národností. Kromě role technologického ředitele se aktivně rozvíjel v oblasti leadershipu a své zkušenosti z mezinárodního náboru vývojářů nyní zúročuje ve svém dalším projektu, který pomáhá firmám efektivně najímat IT profesionály.

KOULE SE ZAČÍNÁ NABALOVAT

Pro českou startupovou komunitu jsou velice důležité úspěšné příběhy

i zkušenosti z uzavření celého cyklu firmy – od jejího založení a budování až po její prodej. Rostoucí počet úspěšných prodejů významně stimuluje další zakladatele. Za posledních deset let bych mohl zmínit jako vzor například Brand Embassy, kterou založili Vít Horký a Damián Brhel v roce 2011. Přihlásili se do prvního ročníku akcelérátoru StartupYard, z účasti v programu získali maximum včetně velké podpory a navázali tu důležité kontakty.

Podařilo se jim také naskočit na vlnu rostoucího zájmu médií o startupy a příběhy jednotlivých zakladatelů. O rok později odešli z Česka do britského akcelérátoru UK TI, kam se dostali prostřednictvím StartupYardu. Tento krok vedl k větší internacionalizaci, povedlo se získat zákazníky z Evropy i Spojených států a v roce 2019 Brand Embassy koupil za desítky milionů dolarů světový lídr v digitalizaci zákaznické péče, izraelská firma NICE.

V dnešní době již jednou zmiňovaný efekt sněhové koule začíná přinášet své plody. Díky tomu se dnes rodí první jednorožci a z dalších se rychle klubou. Na trhu je také mnohem více lidí, od kterých zakladatelé mohou získat zpětnou vazbu. Ti se také nebojí požádat o pomoc, lépe znají trh i své zákazníky a výrazně posílili komunikaci a důraz na budování firemního

i osobního brandu coby nástroje pro organický růst i akvizici talentů.

Cyklus od založení firmy k prodeji se zrychluje. A zatímco v případě Brand Embassy trvala tato cesta přibližně osm let, nejnovější exity přicházejí o poznání dříve – příkladem je Integromat prodaný německému Celonis, Stories americkému Workday nebo Ytica americkému Twilliu.

Především se ale výrazně změnila mentalita zakladatelů. Z jejich pohledu dnes neexistuje cíl, který by byl nedosažitelný, a věří, že i jim se může podařit vybudovat rychle rostoucí globální firmu. Vidí totiž, že úspěšní zakladatelé nejsou bohové, ale obyčejní lidé z masa a kostí. Je zřejmé, že inspirativní firmy vychovávají další úspěšné podnikatele i ze svých zaměstnanců.

Tento zápal můžeme každoročně pozorovat v rámci naší akcelerační soutěže Vodafone Nápad roku a osobně musím říct, že jsem z něj nadšen. Je totiž evidentní, že česká startupová scéna zdaleka neřekla své poslední slovo a do budoucna se můžeme těšit, že poroste stále rychleji. Pokud bych měl něco vzkázat lidem, kteří mají nápad, elán a chuť měnit svět, ale nejsou si zcela jistí tím, že dokážou vybudovat firmu, řekl bych jim: běžte do toho. Půda je připravena a cesta prošlapána. ■

Jak se vymotat z bludného kruhu ven

Každé dítě by mělo zažít štěstí, lásku a radost ve své rodině. Proto organizace HoSt vstupuje do rodin, které hledají cestu, jak toho dosáhnout. „Prostřednictvím dobrovolnické a profesionální práce podporujeme zdravé vztahy a vznik bezpečného prostředí v rodině,“ popisuje poslání organizace její spoluzakladatelka Alžběta Candia Munoz.

Nakolik vás v rozhodnutí věnovat se sociální práci a psychoterapii ovlivnilo to, že jste vnučkou Zdeňka Matějčka?

Vždy jsem si myslela, že mě to neovlivnilo vůbec, měla jsem pocit, že sociální práce je mé téma, chtěla jsem pracovat s lidmi. Začínala jsem dokonce v úplně jiných oblastech, zajímala mě práce s lidmi s postižením, děti s mentálním postižením, drogově závislí a postpenitenciární péče (*pozn. redakce: výchova, vzdělávání odsouzených osob a jejich znovuzачlenění do společnosti po propuštění*). Pak jsem se postupně dostala k dětem a dnes pracuji s ohroženými rodinami s dětmi a dělám více psychoterapeutickou práci. Postupně dospívám k tomu, že mě rodina ve výběru skutečně nějak podprahově ovlivnila. Máma byla dětská psycholožka, s dědou se radila, děda hezky vyprávěl o tom, co dělá, o svých návštěvách dětských domovů a výchovných ústavů.

V srpnu uplynulo 100 let od jeho narození a v době, kdy byl na profesním vrcholu, přišel s velmi převratným objevem o negativních dopadech ústavní péče na vývoj dětí. On vlastně postavil základy toho, na čem dodnes stavíme, tedy více pomáhat rodinám, zabývat se emocemi dětí, odklánět se od tehdejšího modelu ústavní péče. Myslíte si, že by byl s dnešním stavem péče o děti spokojen?

To je těžká otázka, protože se na ni dá podívat ve dvou rovinách. V ohledu vývoje psychologie a psychoterapie dětí, posunu ve výzkumu, podpory duševního stavu dětí, včetně vzniku nových oborů, jako je neurobiologie – to by pro něj bylo velmi zajímavé a inspirující, protože on se o tyto věci zajímal do poslední chvíle a některá svá zjištění, se kterými začínal, díky novým poznatkům rozvíjel a upravoval. Byl hodně otevřený a netrval na tom, co vytvořil, ale pořád svou práci rozvíjel. Takže určitě by byl hodně rád, kam až se posunula věda, jak se rozvinula přímá práce s dětmi, která právě poznatky vědy reflektuje.

Ta druhá část, která by ho podle mě trápila, je, že panuje stále nejistota, něco se posune, přijde nová vláda či vedení krajů a znovu se vracíme někam

na začátek. Není stabilita ani ve směru, kterým jdeme, stále se vracíme a přezkoumáváme dokola to, co už bylo několikrát prozkoumané a prokázané. Neziskové organizace, které pracují s ohroženými rodinami a mají vytvářet a rozvíjet dlouhodobé stabilní komunitní služby, nemají navíc jistotu ve financování a z roku na rok bojují o přežití. To pak skutečně brání spolupráci i rozvoji služeb. Myslím, že by ho také mrzelo, že profese sociálního pracovníka a služby pro ohrožené děti pořád nejsou brány dostatečně vážně a nedostává se jim odpovídající důstojnosti.

Nevím, jestli to není možná pohled spíš nás z terénu než dědečka, ale myslím, si, že by to vnímal stejně.

Jeho názory a také jeho kolegů nebyly ve své době asi moc obvyklé, do té doby se na emoce a pocity dětí nebral až tak velký ohled. Bylo pro ně těžké si respekt a uznání třeba právě v oblasti kritiky ústavní péče vybojovat?

On některé problémy nenosil domů, takže si nejsem jistá, zda jsem schopna na tuto otázku úplně odpovědět. Všechno jsme v rámci rodiny neprobírali. On uměl přijmout, že jsou některé věci těžké a nehroutil se z toho, vytrval v tom, čemu věřil, a pracoval dál. Kdysi mu podobnou otázku někdo položil, a pokud si dobře pamatuji, viděl úspěch v tom, že byl možná příhodný čas na změnu, roli hrála souhra náhod – správní lidé ve správný čas na správném místě. Na změnách se podílel celý tým odborníků a také jejich tvrzení byla podložena argumenty, důkazy i výzkumy, a to nejen českými, ale i zahraničními.

Organizace HoSt, kterou jste před dvaceti lety spoluzakládala, se k odkazu profesora Matějčka hlásí. V čem pro vás byl jeho názor důležitý?

U vzniku naší organizace, původně čistě dobrovolnické, děda byl, podpořil nás a fungoval i jako odborný garant pro naše žádosti o dotace. Bohužel první grant jsme získali až krátce po jeho smrti. S kolegyněmi Martinou Zelenou a Lucií Šormovou jsme se inspirovaly ve Velké Británii a vymyslely projekt, kdy by dobrovolnice s rodičovskou



Alžběta Candia Munoz

Psychoterapeutka, spoluzakladatelka a ředitelka organizace zaměřené na práci s ohroženou rodinou. V HoStu pracuje také jako metodička pro práci s ohroženou rodinou v režimu sociálně-právní ochrany dětí a psychoterapeutka pro děti, dospělé a skupiny. Podílela se jako odborná garantka a metodoložka na vzniku specifické metody práce s rodinou Rodina hrou. V roce 2009 v Tanzánii spoluzakládala organizaci na pomoc rodinám ohroženým extrémní chudobou, násilím a špatným zdravotním stavem.

zkušeností chodily podporovat jiné rodiče, kteří mají problémy a nevědí si rady. Jemu se to líbilo, dokázal ale být i kritický a posouvat naši myšlenku dál. A přišel s nápadem, že by se mu moc líbila tato služba pro mámy, které vyrůstaly v dětském domově a teď začínají rodinný život, ale nemají žádné rodičovské zkušenosti. Říkal: „Tohle mi přijde, Bětuš, dobrý, neboť ty dobrovolnice by mohly ukázat své zkušenosti a bude to hezky fungovat, protože to nebude v žádné instituci, jelikož ony za nimi budou chodit domů.“ Vlastně nás děda pomohl nasměrovat, najít zdroje rodin, naše klienty. To byla totiž jeho bolest – děti, které opouštějí dětské domovy a samy mají děti, a děti z disfunkčních rodin.

Nabízíte unikátní kombinaci služeb pro rodiny v problémech. Co vše jste schopni rodině nabídnout?

Jsmo zaměřeni na práci s rodiči. Snažíme se jim pomoci tak, aby rodič situaci zvládl, byl stabilní, uměl se dětem věnovat a společně strávili hezký čas. Naše poslání zní: „Každé dítě by mělo zažít štěstí, lásku a radost ve své rodině. Vstupujeme do rodin, které hledají cestu, jak toho dosáhnout. Prostřednictvím dobrovolnické a profesionální práce podporujeme zdravé vztahy a vznik bezpečného prostředí v rodině.“



Pracují u nás dobrovolníci, kteří pomáhají rodičům v komunikaci, učí je, jak trávit čas s dětmi, chodit ven, protože ti rodiče něco takového sami nezažili a nemají vzory, nevědí, jak jako rodič fungovat, což ale neznamená, že nechtějí. Je to vlastně hodně neformální část pomoci založená na principu, že pomáhá máma mámě, zkušenější rodič méně zkušenému rodiči. Paralelně podporuje rodinu sociální pracovník, případně další odborníci, kteří se pak věnují těm zásadním problémům, jako jsou například dluhy a bydlení. Poskytujeme také asistované kontakty a psychoterapie, abychom obsáhli co nejvíce z toho, co rodina potřebuje. Vymýšlíme si naše vlastní přístupy práce, které potom aplikujeme v rámci poboček a také je předáváme dalším organizacím.

Vašimi klienty jsou velmi náročné rodiny. Existuje něco, co je spojuje, co mají společné?

Je to právě asi jejich dětství. Naši klienti vyrůstali v opravdu disfunkčním prostředí, velká část z nich má zkušenost se životem v ústavní péči nebo se v dětství pohybovali mezi rodinou, dětským domovem, diagnostickým či výchovným ústavem. Jsou to rodiče, kteří nezažili, co to je funkční rodina, neměli se od koho učit.

Pracujete s rodiči, kteří k vám přijdou s problémy sami, i s těmi, kterým to doporučí orgán sociálně-právní ochrany dětí neboli OSPOD či soud. Jak vtáhnout rodiče, který se topí v problémech, ale často je nevidí, do aktivního řešení své situace?

Větší část klientů k nám opravdu přijde na základě doporučení pracovníků OSPODu, soudu či dalších organizací. A někteří mají náhled na své problémy a někteří ne. Hodně sázíme na náš méně formální přístup v terénu, jsme schopni navázat hovor, komunikovat, vysvětlit principy naší práce a hledáme cokoli, co je v rodině pozitivní. Začínáme od podpory a chválení, co se jim daří. Co se ne-

daří, vědí klienti moc dobře, slyší to totiž často a ze všech stran. Potřebují ale také slyšet, že jsou v něčem dobří. Potřebují pochopení. Důležité je také mít na rodinu čas, jít na jejich místa, dát jim prostor. Protože rodiny často mají strach, testují nás, někdy i vyhrožují. A pomáhá dát jim najevo, že je posloucháme a vnímáme jejich obavy.

Pracovníci poslouchají někdy i vyprávěné příběhy nebo sny a berou je vážně, protože vědí, že jsou to iluze, které patří k cestě, jak věci změnit. Mluvíme ale otevřeně i o tom, jaké jsou naše možnosti, co můžeme a nemůžeme, co se může stát. Klient pak ví, co může čekat. Snažíme se o respekt, vidíme člověka, který úplně nefunguje jako rodič, ale zároveň se snažíme vidět, co ta máma má za sebou, že to měla opravdu těžké a vlastně neměla možnost naučit se nic jiného. Používá strategie, které používala od dětství, aby přežila. Nenačila se fungovat v normálních vztazích, a proto je nechápe a neumí v nich být.

Co je pro vás úspěch v práci, podle čeho vyhodnocujete, že je vaše služba úspěšná, že vaše pomoc zafungovala?

Každý případ je potřeba vyhodnocovat velmi individuálně. Minimálně jednou za tři měsíce se scházíme společně – dobrovolník, sociální pra-

covník a rodina, odpovídáme na připravené otázky, hodnotíme, co se podařilo, co méně, na čem je potřeba ještě pracovat, je prostor pro všechny a je prostor i pro vzájemnou zpětnou vazbu. Díky tomu se dá stanovit, zda a na čem je potřeba pracovat dále. Důležité je, že do procesu hodnocení je zahrnuta i rodina. Vedle toho máme ještě interní supervize. Hodnocení terénní práce sociálního pracovníka samozřejmě souvisí s prací OSPODu, protože naše činnost je často součástí jimi vypracovaného individuálního plánu ochrany dítěte v daných případech.

Úspěchem pro nás je, že se podaří splnit stanovený cíl, že se nám podaří naplnit to, co jsme si společně vytyčili. Může to být ale i rozhodnutí, že dítě v rodině zůstat nemůže. Když v takovém případě podáváme návrh na odebrání dítěte, vždy se snažíme o zachování kontaktu rodiče s dítětem. Dítě žije v bezpečnějším prostředí, ale nepřerušuje se kontakt s rodičem. Je důležité, že jsme se rodině pokusili pomoci a udělali vše pro to, aby dítě nebylo odebráno, pokud to není nezbytně nutné a dá se rodině pomoci. I to se dá považovat za úspěch.

Lidé mají někdy velmi zkresené představy o rodinách, které jsou klienty sociálních služeb. Jak reagujete, pokud se setkáte s názorem, že takové rodiny si za problémy mohou samy a pomoc jim je zbytečná?

Nikdo si nevybere, jak se narodí, komu se narodí a jak se s ním bude zacházet. Dítě se učí podle toho, co vidí doma, formuje se podle toho, jak s ním bylo zacházeno. Proto je velmi ošemetné říct, že si někdo za něco může sám. Za určitou část ano, ale i tak je do určité míry každý způsob lidského chování ovlivněn prostředím, ve kterém člověk vyrůstal. Proto je důležité pokusit se takovému člověku pomoci, podpořit ho, přeformovat ho, aby se jeho potíže dál necyklily. Rozumím, že to je pro společnost zatěžující, že jsou z toho lidé unavení, otrávení. Bydlet vedle někoho, kdo je jakkoli náročný, je určitě vyčerpávající. Už jen když nemá pořádek a vy cítíte zápach z jeho bytu, je hlučný, krade, zapaluje věci... To je těžké.

Přijde mi ale právě proto důležité, aby děti z těchto rodin nebo děti, které nevrůstaly v rodině, měly možnost podpory, korekce chování, šanci na změnu. Říci ale jen, že si někdo za něco může sám, je konstatování, které nevede k žádné změně. Jakkoli se mu dá v nějaké situaci rozumět. To řešení je v práci s rodinou a v pomoci jí a dětem vymotat se z bludného kruhu ven. ■



Nadace J&T spolupracuje s organizací HoSt (Home-Start) od roku 2013 a podporuje jejich aktivity na pomoc ohroženým rodinám s dětmi. V září proběhne konference ke stému výročí narození profesora Zdeňka Matějčka zaměřená na posun a vývoj v dětské psychologii, psychoterapii a v práci s dětmi, jejíž realizaci nadace podpořila.

Možná nastal čas porozhlédnout se po zahraničním stipendiu

Začátek nového školního roku je pro všechny rodiče a studenty měsícem, který přináší menší i větší povinnosti a starosti. Možná právě teď začínáte se svými dětmi uvažovat o pokračování jejich studia v zahraničí, a možná se tomu už dokonce aktivně věnujete. Pokud máte doma úspěšného sportovce, J&T Concierge pro vás připravilo základní přehled o tom, jak to funguje na převážně amerických univerzitách, které nabízejí pro svoje studenty sportovní stipendium.

Obecně existují tři typy stipendií, kterých lze dosáhnout, a to akademické, sociální a sportovní. U některých studentů takové stipendium dokonce kompletně pokryje školné, ubytování, stravu a další poplatky. Ale i kdyby student získal plnou výši stipendia, vždy je nutné počítat s fixními náklady za testy, přihlášky, víza, pojištění, letenku a další nutné položky, bez kterých prostě nelze studovat. „Zahraniční školy jsou jednoduše velmi nákladné a je na každém rodiči, aby dobře zvážil, zda dokáže po celou dobu studia své dítě finančně podporovat,“ říká Pavlína Salaba, ředitelka J&T Concierge.

Navíc u sportovního stipendia platí pravidlo, že se podepisuje vždy na jeden školní rok dopředu. „Samozřejmě záleží na konkrétní instituci, ale pokud se student hlásí na školu need-aware neboli školu přihlížející ke schopnosti spolufinancovat studium, pak vaše finanční prostředky hrají roli v přijetí, a to i v případě, že se podaří získat téměř sto procentní stipendium,“ konstatuje Pavlína Salaba.

Finanční podmínky pro studium nespportovce jsou náročnější hlavně v tom smyslu, že ubude možnost sportovního stipendia, které může tvořit nemalou část finální ceny. Pro merit-based (akademické) stipendium jsou nutné excelentní známky, případně velké množství mimoškolní aktivity a vlastní zajímavé projekty. Need-based (sociální) stipendium je velmi individuální, záleží hlavně na příběhu konkrétní rodiny, dokládá se její roční

příjem a další majetek a v neposlední řadě je to o možnostech školy.

SPORT HRAJE VÝZNAMNOU ROLI

V USA existuje přibližně 25 univerzitních sportů, které nabízejí sportovní stipendium. Zpravidla se jedná o sporty, které najdeme na olympiádě. Mezi nejpobulárnější patří atletika, fotbal, golf, hokej, plavání, tenis, veslování a volejbal. Hlavním důvodem, proč školy dávají sportovní stipendia, je obrovská zpětná návratnost. O sportovce z Evropy bývá zájem, protože přinášejí jak kvalitu a potřebnou diverzitu, tak inovaci a zvyšování výkonnosti.

Sport, v USA je to hlavně americký fotbal, totiž hraje v celkových příjmech univerzity velkou roli. Zároveň jí pomáhá v její jedinečné identitě a prezentaci. Na vysílání jednotlivých zápasů a závodů se pojí vysílací a reklamní práva, univerzity mají smlouvy s největšími sportovními značkami, které oblékají špičkové sportovní hvězdy. Ve Státech je sportovní zápas často ohromnou kulturní událostí, která propojuje všechny sféry a dotváří image školy. Na jednom místě se scházejí studenti ze školy, ostatní sportovci a zároveň i bývalí studenti (alumni), přátelé školy a nechybí ani investoři.

Rozdíl mezi střední školou a univerzitou je přitom obrovský. Ať už ve výběru konkrétního studijního oboru, financování, v práci na kampusu nebo

obecně v možnostech, které se studentovi nabízejí. „Z pohledu sportu střední škola tolik možností neposkytuje a sport tu nehraje žádnou extra roli. Často se tedy musí kombinovat více sportů a není prostor celoročně se věnovat tomu dominantnímu či prioritnímu. Samozřejmě existují i výjimky, kdy sport může být hlavním zaměřením, ale je jich málo,“ popisuje Pavlína Salaba.

UNIVERZÁLNÍ NÁVOD NEEEXISTUJE

Každá škola má jiná kritéria, ale obecně by měl student vynikat v průběhu střední školy, aby mohl pomýšlet na studium v cizině. Mít dobré známky, slušnou jazykovou vybavenost a samozřejmě sportovní výkonnost. „Pokud se bavíme o nejprestižnějších školách, pak musí splňovat i další požadavky a mít výjimečné znalosti a zkušenosti nad rámec středoškolského studia,“ upozorňuje Salaba.

Přijímací komise a trenéři pečlivě hodnotí akademické výsledky od začátku středoškolského studia (u sportovců se počítají výsledky od deváté třídy základní školy) až po maturitní vysvědčení. Nejvíce je zajímavá celkový průměr (GPA). Bohužel každá škola a komise má jiná pravidla, tudíž nelze obecně shrnout základní podmínky přijetí. „Doporučujeme proto vždy využít odborné poradenství, které vám kromě kompletní pomoci s celým procesem často i předem zhodnotí šanci se na vybranou školu dostat,“ radí Pavlína Salaba.

Vysvětlení pojmů

SAT

Test studijních předpokladů vyžadovaný při přijímacím řízení na univerzity v USA.

TOEFL a IELTS

Celosvětově uznávané zkoušky z anglického jazyka pro akademické účely.

Duolingo

Alternativní zkouška z anglického jazyka pro akademické účely.

NCAA

Univerzitní sportovní asociace, která se dělí na tři divize – I. a II. nabízejí sportovní stipendia, III. divize je orientována spíše akademicky a nesmí nabízet sportovcům stipendia.

NAIA

Univerzitní sportovní asociace zastřešující menší školy, která se dále dělí na dvě divize.

JUCO

Sportovní asociace zastřešující vyšší odborné školy „junior colleges“.



TIP

PAVLÍNY SALABA

Přihlaste budoucího studenta na některý z letních kempů, které běžně zahraniční univerzity pořádají. Je to nejlepší způsob, jak zjistit, jestli je to něco, co opravdu chcete. Kemp můžete spojit s rodinnou dovolenou, o kterou se vám také postaráme.

Jestliže chce být student součástí univerzitního týmu a získat sportovní stipendium, pak rekreační úroveň bohužel nestačí. Konkurence je obrovská a nejlepší sportovci na univerzitách jsou zároveň ti, kteří se pravidelně účastní soutěží na mezinárodní úrovni. Proto by každý rodič měl stát nohama na zemi a podle toho vybrat odpovídající divizi – NCAA D1-3, NAIA nebo JUCO, přičemž NCAA D3 nenabízí sportovní stipendia, a tudíž tu nejsou takové požadavky na sportovní výkonnost jako v NCAA D1/D2.

ŠTĚSTÍ PŘEJE PŘIPRAVENÝM

Celková příprava na přijímací zkoušky je absolutně individuální nejen z časového hlediska. „Doporučujeme s ní začít ve druhém, maximálně třetím ročníku střední školy,“ říká Pavlína Salaba. Příprava na jednotlivé testy zabere několik týdnů až měsíců. Testy je možné absolvovat v Česku pouze pětkrát ročně v jediném testovacím centru v Praze a termíny se rychle plní. Student je ale hodnocen na základě dalších faktorů, na kterých je nutné stavět celou střední školu; dobré známky, angličtina, sportovní výkonnost, potažmo účast na mimoškolních aktivitách a projektech, a dobré vztahy s učiteli. Kantoři jsou ti, kteří studentovi píšou reference.

Stále platí, že testy SAT a TOEFL jsou jedny z podmínek přijetí. Několik škol se sice rozhodlo od tes-

tů SAT v době pandemie upustit, ale i tak doporučujeme naprosto všem, aby test absolvovali. K TOEFL a IELTS přibyla na mnoha školách možnost absolvovat ještě třetí variantu testu z anglického jazyka, a to Duolingo. Od jazykového testu jsou osvobozeni pouze ti studenti, kteří absolvují střední školu v angličtině (např. IB programy).

SPORTOVNÍ A STUDIJNÍ VÝSLEDKY V ROVNOVÁZE

Sportovci mohou mít na některých školách přednostní volbu pro výběr předmětů na jednotlivý semestr právě proto, aby si mohli flexibilně nastavit výuku podle svých tréninků. Na přednášky chodí standardně s ostatními studenty, ale výuku mají více individualizovanou. Některé úkoly, testy a zkoušky tak mohou posunout, což ale neznamená žádnou úlevu. I po sportovcích se požaduje držet si určitý průměr známek každý rok, aby mohli soutěžit i nadále za tým. Ani vysoce nadprůměrné sportovní výsledky nikoho na škole neudrží, pokud nebude mít v pořádku ty studijní. Sportovci a studenti mají k dispozici akademické poradce a tutorů pro pomoc jak s výběrem vhodných předmětů, tak s probíraným učivem a přípravou na testy.

Tréninky jsou obvykle dvakrát denně, avšak záleží na sportu, škole a trenérovi. Zpravidla je trénink brzy ráno a poté odpoledne po 15. hodině. Před

a po tréninku se věnuje čas i fyzioterapii nebo regeneraci, ale celková časová náročnost se liší. Sportovní část může denně zabrat čtyři až šest hodin. Kromě tutora se o studenty starají sportovní manažeři, lektori pro jednotlivé přípravné kurzy, akademičtí poradci a na vše dohlíží a koordinuje ředitel provozu.

„Podle jednoho z našich českých expertů na vzdělávání Boba Kartouse, se kterým spolupracujeme, může sport významně usnadnit přístup k jinak vysoce nárokovému studiu v zahraničí, zejména v USA. Snižuje konkurenční práh a zvyšuje možnost využití stipendia ke kofinancování. Ať už existuje možnost spojit sportovní činnost se studiem, nebo ne, vyplatí se možností studia konzultovat,“ dodává Pavlína Salaba. ■

J&T CONCIERGE

Pokud máte k tomuto tématu konkrétní dotazy, nebo si jen potřebujete utřídit myšlenky, umíme vás propojit s odborníky, kteří vám pomohou. Rovněž vám dokážeme zprostředkovat online nebo osobní schůzku se zastupiteli konkrétních zahraničních škol, kteří se vám s radostí představí.

Falza – největší strašák trhu s uměním

Největším problémem českého trhu s uměním je přítomnost falz, ukázal unikátní J&T Banka Art Report. Za tímto historicky prvním reprezentativním průzkumem mezi hlavními účastníky trhu s uměním v Česku stojí odborný server Artplus.cz a J&T Banka.

Podle výsledků průzkumu nejsilněji problém falz vnímají prodejci s průměrnou známkou 3,93. Naopak za nejslaběji téma falza na trhu považují vlastníci (průměrná známka 3,6), což může být dáno především faktem, že vlastníci nejsou na trhu příliš aktivní.

Se strachem z falz je poměrně úzce spojená obava z nejasné proveniencí děl. Mezi sběrateli a vlastníky ji jako významný problém (známka 5) odhodnotilo 22% z těch, kteří nejsou spokojeni s transparentností trhu. Čtyřkou, jako o něco méně vážný problém, ji odhodnotilo 37% respondentů z této skupiny.

Mezi sběrateli a vlastníky, kteří tvrdí, že trh je transparentní, převládá spíše průměrná obava (známka 3), a to ve 42% případů. Jako zásadní problém (známky 4 a 5) vidí nedostatečnou provenienci 28% respondentů z této skupiny.

„Obava z falz a nejasné proveniencí je mezi českými sběrateli vysoká, a možná právě proto tu dominuje obliba českého současného umění. Mezi současnými díly by se totiž falza zpravidla vyskytovat neměla,“ konstatuje Valérie Dvořáková, art specialistka J&T Banky.

Z dat také vyplývá, že na možnou existenci falz na trhu a na nejasnou provenienci děl jsou citlivější sběratelé a vlastníci, kteří ve sbírkách ve větší míře inklinují k nákupu poválečného a meziválečného umění. U takových děl už je riziko falz objektivně větší, jak dokazuje několik kauz z minulosti.

Sběratelé a vlastníci, kteří falza považují za velké úskalí trhu (známky 4 a 5), nejčastěji kupují nebo mají zastoupeno ve sbírkách české současné umění (57%), poválečné umění (44%), českou mo-

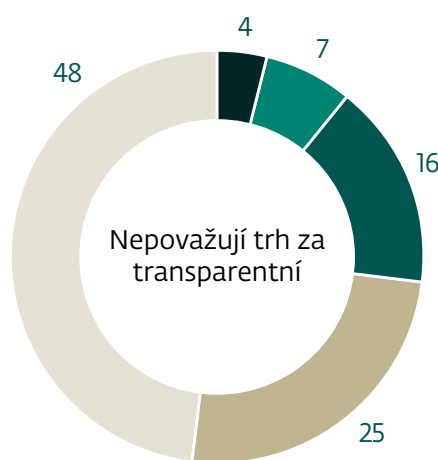
dernu (31%) a českou meziválečnou avantgardu (22%). Z nejasné proveniencí děl mají největší obavu (známky 4 a 5) sběratelé a vlastníci, kteří se nejvíce zajímají o české současné umění (56%), poválečné umění (43%) a českou modernu (34%).

Nástroje, které by podle respondentů nejvíce pomohly zlepšit transparentnost českého trhu s uměním, poměrně dobře odpovídají vnímaným úskalím tuzemského trhu. „Vlastníci, sběratelé

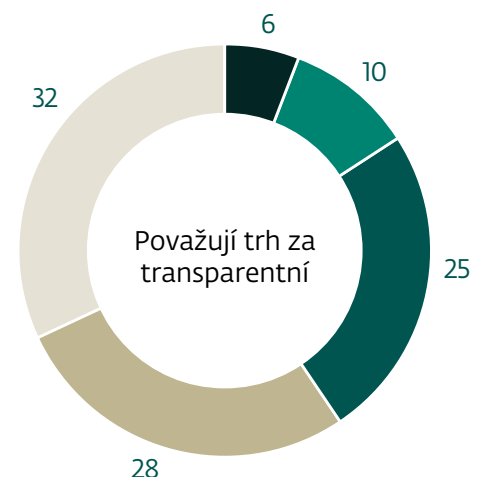
a odborníci uvádějí, že nejvíce by posílil transparentnost trhu větší rozvoj technologií v prostředí uměleckého trhu. Zejména jde o aplikace nebo systémy, které ověřují pravost nebo původ díla. Do stejné kategorie technologií spadají i různé způsoby digitálního potvrzení autorství, jako například různé blockchainové technologie. Mezi prodejci se technologie umístily mezi nástroji na zlepšení transparentnosti trhu na druhém místě,“ popisuje art specialistka Anna Pulkertová.

Do jaké míry považujete přítomnost falz na trhu za úskalí českého trhu s uměním?

(sběratelé a vlastníci dělení dle pohledu na transparentnost trhu)



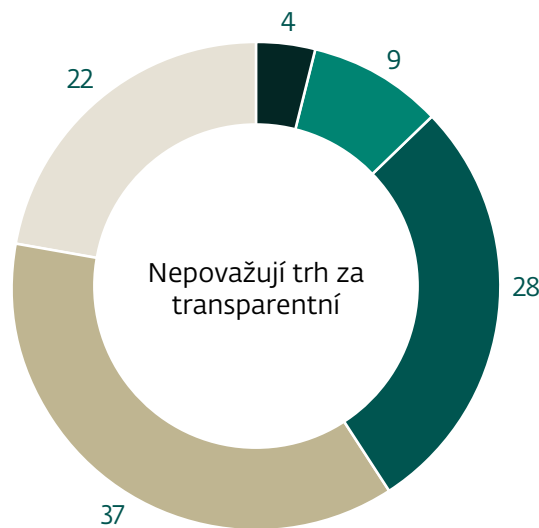
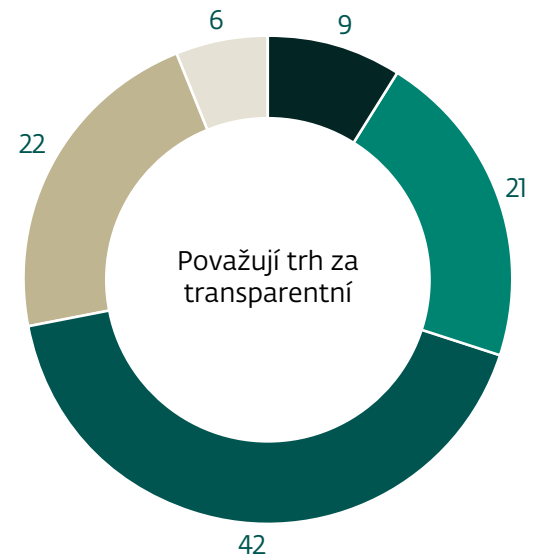
(hodnocení na škále od 1 do 5; 1 = nejmenší úskalí, 5 = největší úskalí; podíly odpovědí v %)





Do jaké míry považujete nejasnou provenienci děl na trhu za úskalí českého trhu s uměním?

(sběratelé a vlastníci dělení dle pohledu na transparentnost trhu)



● 1 ● 2 ● 3
● 4 ● 5

(hodnocení na škále od 1 do 5; 1 = nejmenší úskalí, 5 = největší úskalí; podíly odpovědí v %)

Umělci o sběratelích a sběratelství

Daniel Pitín



V ideálním světě jsou to právě soukromí sběratelé, kdo zajišťuje fungování umělců a soukromých galerií. Pokud se daří soukromým galeriím, mohou vyrážet do ciziny, prosazovat místní umění na mezinárodní úrovni, což má zpětně pozitivní dopad na umělce, jejich díla, a tedy i sběratele a také na to, co od umělců mají. Samozřejmě komerční zájem se může stát i pastí a umělec může začít generovat díla podle šablony. Je potřeba to vyvážit. Ale to je věc každého umělce, každý se může rozhodovat podle toho, co mu vyhovuje.

Jiří Černický



Vztahy se sběrateli mě rozhodně neovlivňují v tom, co mám malovat či tvořit. To ne. Já jako umělec se nesmím zabývat tím, co sběratele zajímá, co se prodává, to bych skončil špatně. Moje věci by byly nevěrohodné, za chvíli by působily právě rutinně. To je osud každého komerčního umění. Domnívám se, že by to po nějaké době také sběratele přestalo zajímat, protože by moje dílo přestalo být živé, mluvím-li o těch dobrých sběratelích. I když tady možná ano, když jsou tu ti konzervativní sběratelé, kteří po mně chtějí pořádek, co jsem dělal v devadesátkách.



Nicole Stava

Art dealer

Jak v současnosti vypadá typický český sběratel umění a jak se proměnil za posledních deset let?

Podle mého názoru typický český sběratel neexistuje. Motivace kupců umění se obecně rozdělují do tří skupin. První je emocionální, tedy že umění kupují z radosti a emočního prožitku, ať už je to nový sběratel, či pochází z rodiny, ve které se sběratelstvím již vyrostl. Druhou motivací je upevnění sociálního statusu ve společnosti a ve svém okolí, tedy že uměním vyjadřují svůj status dle hodnoty a trendů uměleckých děl, která kupují. Třetí skupina kupuje umění z čistě investičního hlediska. Tyto tendence se opakují ve světě i zde v Čechách, a to napříč všemi generacemi.

Za posledních deset let se neustále zvyšuje počet sběratelů a kupců umění, a zároveň se snížil jejich věkový průměr. Za dobu mého působení na mezinárodním trhu poprvé za dobu 2 dekad vídám takto silnou a mladou generaci, která kupuje umění napříč výše uvedených motivačních faktorů.

Náš přístup ke sběratelství



Pavel Feigl
majitel Feigl Gallery

Sbírku jsem založil proto, že jsem chtěl za sebou něco zanechat. Vytvořit něco, co by mě přežilo. Můj obor, tedy reklama a marketing, je ze své podstaty pomíjivý. UVědomil jsem si, že sbírku chci postavit na tom, že umělce budu znát osobně. Budu se s nimi potkávat a budu aktivní v jejich tvorbě. Ale vzhledem k tomu, že souzním s malbou realistickou (ne abstraktní nebo konceptuální), těžko jsem hledal autory, kteří by mě zaujali. V roce 2005 jsem se však díky Milanovi Knížákovi potkal s profesorem Zdeňkem Beranem a jeho tvorba, vlastně celá jeho škola, byly právě to, co jsem hledal. Později jsem při návštěvách AVU poznal i jeho žáky. Také od nich jsem postupně začal kupovat jejich ranou a pozdější tvorbu.

Od té doby formuji svoji druhou sbírku. Ta první obsahuje díla starých mistrů a obrazy, které se mi líbí a mám je rád bez toho, že bych doufal v jejich zhodnocení – například sbírku ženských aktů a ženských postav autorů od 19. století až do čtyřicátých let minulého století.

Již od dětství jsem měl touhu žít v prostředí rodiny z první republiky. Oslovuje mě interiér bytu, který evokuje tuto epochu – od nábytku, obrazů až po sbírky umění. Sběratelství pro mě patří k prvorepublikové nobilese.

Jak se brání sběratelé falzům

Obava z pohybu falz na tuzemském trhu s uměním je mezi účastníky trhu silná. „Falza jsou vnímána jako největší úskalí českého trhu. Stojí za tím zřejmě řada medializovaných kauz prodeje falz v posledních třiceti letech, ale možná i negativní zkušenosti některých respondentů,“ vysvětluje Valérie Dvořáková.

Sběratelé a vlastníci hledají ochranu před nákupem falz u známých a renomovaných prodejců, kterým důvěřují. Takových sběratelů a vlastníků je 53%. V této skupině celých 66% respondentů vnímá falza jako významný problém na trhu (na škále od jedné do pěti tento problém ohodnotili známými 4 a 5).

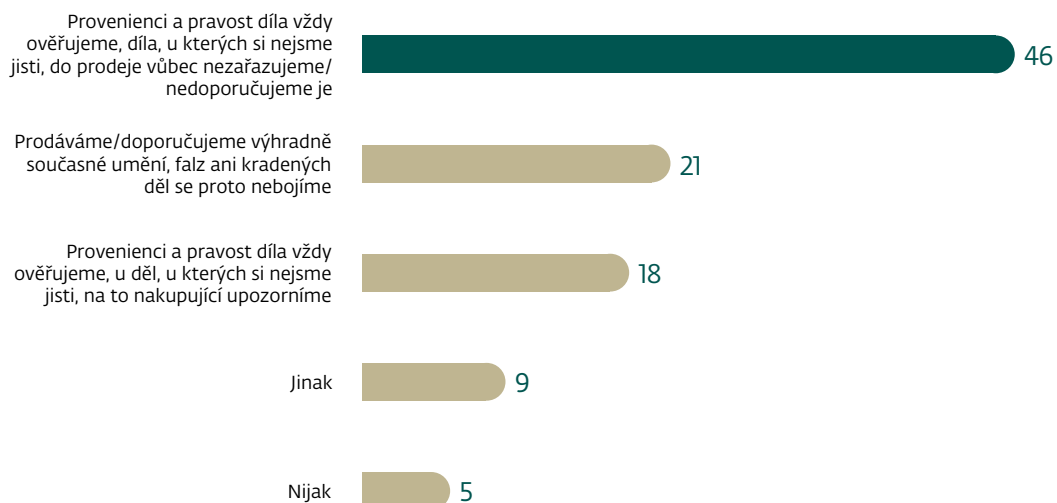
Pro 22% sběratelů a vlastníků falza problém nepředstavují, protože nakupují výhradně současné umění, a falz se proto nebojí. Přesto 56% z nich považuje falza za významný problém trhu (známky 4 a 5). Zhruba 8% sběratelů a vlastníků se proti nákupu falz nijak nebrání. Naopak 7% si nechává před koupí každé dílo prověřit nezávislým odborníkem.

„Na fungujícím a transparentním trhu by měli první hráz proti průniku falz do oběhu postavit prodejci uměleckých děl,“ konstatuje Anna Pulkertová. Z nich 46% tvrdí, že pravost a provenienci díla vždy před prodejem pečlivě prověřuje a v případě pochybností nákup nedoporučuje nebo taková díla do nabídky nezařadí. Pětina z prodejců (21%) se falz ani kradených děl nebojí, protože se zabývá výhradně prodejem současného umění. U 18% prodejců sice provenienci a pravost díla prověří, ale na případné nesrovnalosti zákazníka jen upozorní a konečné rozhodnutí o koupi nechávají na něm. Ochranu před falzy neřeší jen 5% prodejců.

„I v rámci Art Servisu se setkáváme s obavami klientů o pravost děl. Ze zásady proto spolupracujeme výhradně s důvěryhodnými prodejci, případně zajišťujeme doplňující znalecké posudky,“ popisuje Valérie Dvořáková. „Nejnižší riziko pak samozřejmě zajišťuje nákup současného umění, které ostatně doporučujeme i z jiných důvodů,“ doplňuje Anna Pulkertová.

Jak se bráníte prodeji/doporučení falz nebo kradených děl?

(prodejci; podíl odpovědí v %)



J&T Banka, a. s. je partnerem:



Česká filharmonie



Galerie Rudolfinum

SLOVENSKÉ
CENTRUM
DIZAJNU
LOGO



Jak se brání nákupu falz nebo kradených děl

(podíl odpovědí v %)



Alexandra Bízková

finanční ředitelka investičního fondu Pro Arte

Co je pro české sběratele přednější, emoční, nebo investiční rozměr sbírání umění?

Pokud se bavíte se sběrateli, emoce a potěšení bývají tím, co je k této činnosti přivedlo a co na ní milují. Protože tato záliba vyžaduje finanční prostředky, jedná se zároveň o jedince, kteří jsou úspěšnější v jejich získávání a správě. Je jim tedy ze své podstaty vlastní i ten investiční pohled. Nejedná se však o nějakou spekulaci. Je pro ně důležité, aby dílo pořídili nebo prodali za férovou cenu. A taktéž aby dílo neztrácelo na hodnotě. U drtivé většiny sběratelů se tak emoční a investiční rozměr proplétá a doplňuje.

Jak průzkum probíhal

J&T Banka a odborný server Artplus.cz oslovily sběratele a vlastníky umění, prodejce umění, odborníky, kteří se na umění, jeho hodnocení a posuzování specializují, ale také lidi, které umění jen zajímá. Sběr dat proběhl na přelomu února a března 2022. Celkem se průzkumu zúčastnilo 829 respondentů. Vznikl tak poprvé ucelený, daty podložený přehled, jak se v Česku nakupuje umění, jak se tvoří umělecké sbírky, ale také jaké trendy na trhu převládají a nakolik je pro jeho aktéry transparentní.

O službě Art Servis

Art Servis je ověřeným společníkem privátních klientů J&T Banky na cestě za orientací na uměleckém trhu, za poznáváním estetických i sběratelských kvalit umění. Je také spolehlivým pomocníkem při péči o umělecký majetek i dobrým průvodcem při hledání alternativních investic.

Art Servis je služba, která ctí a naplňuje hodnoty i atributy privátní banky. Znamená to, že diskretnost a striktně individuální přístup jsou pro nás i v oblasti umění prvotním pravidlem. Principy Art Servisu stojí na našem přesvědčení, že umění odjakživa souvisí s elitami a potřeba uměleckého pohledu na svět je jedním ze základů kultivované společnosti.

Valérie Dvořáková



Art specialistka J&T Banky a kurátorka Galerie Magnus Art. Ve světě umění se profesně pohybuje přes deset let. Vystudovala dějiny umění a arts management, pracovala v několika soukromých galeriích, v aukční síni i uměleckém startupu, je také autorkou knihy Kurátor: Průvodce uměním v Praze. Dlouhodobě se zabývá trhem s moderním a současným uměním. Svě znalosti a zkušenosti zúročuje i v rámci služby Art Servis J&T Banky, kde se zaměřuje na poradenství v oblasti investic do umění či na budování soukromých sbírek umění. Neustále proto objevuje nové umělce, sleduje aktuální trendy a zprávy z trhu a své nadšení pro umění ráda předává dál.

Anna Pulkertová



Art specialistka J&T Banky a kurátorka Galerie Magnus Art. Zaměřuje se na oblast výtvarného umění a designu, na téma sběratelství, investic do umění a umělecký trh. Vystudovala historii současného a moderního umění, mediální studia a kulturní antropologii. Aktuálně se věnuje tématu sběratelství v rámci postgraduálního studia. Pracovala v několika galeriích, od veřejných přes komerční až po aukční dům. V rámci služby Art Servis J&T Banky a Galerie Magnus Art pomáhá klientům i návštěvníkům objevit umění jako zajímavý způsob rozšíření vlastních obzorů a zvelebení prostředí, ve kterém žijí, či diverzifikovat své investiční portfolio.

Bratři Pavel a Vladimír: Jeden umění sbírá, druhý ho vytváří

Sběratel Pavel Brož více než dvacet let vyhledává díla, která zneklidňují, provokují a nabízejí jiný úhel pohledu. Ke kulturní scéně měl vždycky blízko. Pochází z rodiny hudebníků – jeho bratrem je Vladimír Brož, umělec známý pod přezdívkou Vladimír 518. Zatímco Vladimír dnes tvoří, Pavel sbírá. Umění je pro ně jednou z hlavních věcí, která je propojuje.

Foto: Tomáš Souček



„Když si vzpomenu na náš dětský pokoj doma v Hostivici, vidím tu fantastickou koláž složenou z věcí, které nás zajímaly. Na zdi visel plakát Kerryho Kinga ze Slayeru, vedle toho Max Cavallera ze Sepultury, kolem se povalovaly rozhovory, které jsme připravovali pro magazín o graffiti,“ vrací se do dětství o rok starší Pavel. To Vladimír si vybavuje, že oba bratry uměním obklopoval i táta. Po bytě byly rozestety reprodukcce, v knihovně byly knížky o umění. „Mohli jsme listovat knihou o grafikách od Švabinského. Přístup k umění jsme měli odjakživa. Myslím, že když tohle dítěti předložíte a ono na to reaguje, začne se to řetězit,“ konstatuje.

Vliv ale na jejich další směřování měly i metalové plakáty, fotky z cest i knihovna, kterou plnily úlovky z antikvariátů.

VIRUS GRAFFITI SE ŠÍŘÍ PRAHOU

Klíčovým obdobím se však pro ně stala raná devadesátá léta. Hned po revoluci v prostorách pod bývalým Stalinovým pomníkem proběhla velká multidisciplinární výstava, na niž jako host přijel z Paříže Popay, který sem přinesl virus graffiti. „To on byl autorem prvních graffiti v Praze a inicioval vznik základní komunity. Všichni, kteří pro nás

následně byli důležití, přiznávají, že iniciační moment pro ně byl on,“ zdůrazňuje Vladimír.

Graffiti však pro bratry neznamenalo jen adrenalin a dobrodružství, jak tento druh umění často reflektovala média, ale snahu dobře vytvářet obrazy a tvarovat písmo. Považovali ho tedy hlavně za výtvarnou disciplínu. Jedním z jejich prvních veřejných výstupů byl magazín Terorist o pražské scéně, jehož křest proběhl 18. března 1998 Na Cibulce v rámci koncertu německého rappera MC Rene. „Ve všech evropských městech takové magazíny měli, tak jsme chtěli mít náš vlastní. Přesvědčit svět, že

také tady se děje něco relevantního a že stojí za to se pražskou scénou zabývat. Proto od začátku vycházel dvojjazyčně. Mým cílem bylo, abych, když někam pojedou, nemusel vysvětlovat, odkud jsem. Mocht jen říct, že jsem z města, odkud je tenhle časopis. Nakonec se to, myslím, podařilo. Poslední vydání mělo náklad pět tisíc kusů a časopis jsme distribuovali do celého světa, nejen do Německa, ale i do USA, Brazílie,“ popisuje Pavel. Magazín se jako reference osvědčila. Kamkoliv bratři přijeli, měli tam otevřené dveře.

UMĚNÍ STÁLE SPOJUJE

A zatímco Vladimír u umění zůstal, Pavel se rozhodl jít úplně jiným směrem a podal si přihlášku na Vysokou školu ekonomickou v Praze. „Byl jsem si vědom, že nemám vlohy k hudbě, ke které máme doma blízko. Bohužel jsem zjistil, že nemám ani takový talent, abych se mohl prosadit ve výtvarném umění. Peter Drucker ale velmi dobře popsal, že nemá smysl snažit se rozvíjet oblasti, ve kterých je člověk podprůměrný či průměrný. Je výhodnější se zaměřit na oblasti, kde můžeš být excelentní. A já mám



Foto: Jan Zima



Pavel Brož (1977) je vzděláním ekonom. Ve své profesi se věnuje návrhům systémů řízení. Zároveň je výrazným sběratelem výtvarného umění. Umělecká díla, mimo jiné, považuje za způsob, jak se dozvědět více o stavu současné společnosti – především o tom, co je na první pohled skryto. Zásadní jsou pro něj také vztahy s umělci. S manželkou a dvěma dětmi žije v Praze.

Vladimír 518 (1978) je multidisciplinární umělec, jehož aktivity se v minulosti pohybovaly od hudby, ilustrace a scénografie, přes vydávání rozsáhlých knižních publikací, až k volnému výtvarnému a audiovizuálnímu umění. Společným tématem všech jeho projektů je analýza pozice jednotlivce ve vztahu k současné urbánní společnosti. Pracuje ve svém ateliéru v MeetFactory, s manželkou a dvěma dětmi žije v Praze.

schopnost abstraktního přemýšlení. Systémovému inženýrství, kterému se věnuji dnes, jde o porozumění složitým jevům a o návrh struktur či architektury, která tu složitou skutečnost rozdělí do menších částí, které jsou už pro nás uchopitelné," vysvětluje své rozhodnutí.

Umění však v jeho životě hraje stále důležitou roli a je také jednou z hlavních věcí, která oba bratry spojuje. „V zásadě každý z nás k němu přistupuje z jiné strany, ale často dospíváme do podobných témat. Je to hodně dané tím, že známe podobné lidi a reagujeme na stejné věci," popisuje Pavel.

SBÍRKA SPOJUJE TÉMA TÁPÁNÍ

Dnes se Vladimír uměním živí a Pavel ho sbírá. Soustředí se přitom na několik jmen. Hlavní osu sbírky nyní tvoří díla Daniela Pitína, Lubomíra Typlta, Josefa Bolfy, Adama Štecha a v Budapešti žijícího Alexandra Tinei. Současná malba ho zajímá zejména proto, že řeší témata, která jsou aktuální pro jeho generaci. Umění má všude doma i v kanceláři a obměňuje ho. Díla také často půjčuje na výstavy. „Není pro mě smyslem je nahromadit ani nemám ambici mít průřez současnou malbou," upřesňuje.

V pracích všech jmenovaných umělců pro Pavla Brože rezonuje rozměr jistého existencionálního „tápání“. „Tápání je v tom, jak se vypořádat se světem, ve kterém jsme se ocitli, a jaké to na nás zanechává stopy. Tyto autory sleduji a provázím dlouhodobě. Nové dílo si většinou pořizuji v okamžiku, kdy jsou na křižovatce, a cítím, že je potřeba v daném okamžiku jejich tvorby je z nějakého důvodu podpořit," dodává.

Výběr z jeho sbírky může veřejnost navštívit až do konce roku v galerii Magnus Art. ■



MAGNUS ART
GALERIE J&T BANKY

VNITŘNÍ KRAJINY

6. 9.–31. 12. 2022

Lubomír Typlt
Adam Štech
Josef Bolf
Daniel Pitín
Alexander Tinei

DOŠLI JSTE DALEKO.

POJĎTE DÁLE.

BOK PO BOKU.

Sami dojdete k dalšímu cíli. Na další hranici sebe sama. Ale hranici výjimečného překročíte po boku těch nejlepších.

Fond ARCH je výsledkem naší investiční filozofie. Je postavený na dlouho budovaných partnerstvích a těží ze vzájemné důvěry, kterou se nám za více než 25 let podařilo vybudovat.

Vítejte ve světě spoluvlastnictví s námi, našimi partnery, rodinami, klienty a přáteli.

Pojďte dále.

J&T ARCH INVESTMENTS

www.jtarchinvestments.cz