

J&T BANKA NOVINY | červenec–srpen 2022

J&T 90

**Ondřej Popelka:
Memento mori
motivuje k předávání
majetku**

strana 6

**J&T Arch Investments
už rok na pražské burze**

strana 4

**J&T Banka Art Report
nahlédl pod pokličku
českého sběratelství**

strana 16

**Objevte vnitřní krajiny
umělců a sběratelů
v galerii Magnus Art**

strana 28



Současný mix neprospívá rizikovým aktivům

Máme za sebou polovinu roku 2022 a situace na finančních trzích není jednoduchá. Vysoká inflace, snahy centrálních bank o její zkrácení, válka na Ukrajině poblíž našeho regionu či obava investorů z nástupu recese v jednotlivých zemích a oblastech...
Co přinesou prázdninové měsíce?

„Současná situace není zrovna příznivá pro to rozhodnout se, jak svoje peníze investovat, nebo aspoň ochránit. Ale tak to bývá. Po letech ‚hodování‘ přišlo období vystrážlivění,“ říká Michal Semotan, portfolio manažer J&T Investiční společnosti.

Prudký růst inflace rozhýbal centrální banky k akci, a tak velmi rychle začínají zvedat úrokové sazby – domácí ČNB posunula základní sazbu k úrovni 7%, americký FED také poměrně agresivně přidal k základní sazbě +0,75% a další stejný krok nevyloučil.

„To jsou poměrně razantní kroky s jasným cílem zchladit poptávku a dostat inflaci pod kontrolu, ale zároveň to má negativní dopad na finanční trhy,“ uvádí Michal Semotan. Ceny dluhopisů po těchto krocích klesají, investoři požadují za nákup dluhového investičního instrumentu vyšší výnos, než tomu bylo před několika měsíci, a výrazně vyšší než před rokem. Akcie padají také, když vyšší úroková sazba sráží jejich aktuální hodnotu přepočítanou z budoucích zisků a tlačí úrokové náklady financování společností výrazně výše, než tomu bylo před rokem. To je negativní především pro firmy, které ještě nevytvářejí zisky, proto řada technologických akcií, které byly loni tak populární, propadla za poslední

půlrok nejvíce – a to i o 70–80%. Akciové indexy ztrácejí mezi 20–30%, pražská burza pak letos klesá o –15%, když jejímu vývoji pomáhají akcie společnosti ČEZ.

HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA HRAJE PRIM

Prázdninové období, tedy červenec a srpen, bude znovu o hospodářské politice, resp. o měnově politických zasedáních centrálních bank. Ta budou ovlivňovat průběžná makrodata a především vývoj inflace. ECB (21. 7.) by měla zahájit cyklus zvyšování sazeb v boji proti inflačním tlakům. Trh zatím očekává zvýšení o 25 bazických bodů, které naznačila Lagardeová na posledním zasedání, ale nejsou výjimkou ani spekulace, že dojde ihned ke zvýšení o 50 b. b., čímž by se depozitní sazby mohly dostat ze záporných hodnot.

Vyhodnocovat bude přístup ECB k plánu utahování měnové politiky, tedy především rychlost a míru, kam až hodlá ECB své základní úrokové sazby posunout. Trh zaceňuje posun na 1,0% do konce roku ze současných –0,5% u depozitní sazby.

Fed (27. 7.) po zvýšení o 75 b. b. může podobný krok zopakovat i na červencovém zasedání. Resp. trh takový krok již zaceňuje. Ostat-

ní kroky jako snižování bilance by měly být potvrzeny, tedy snižování o 48 mld. USD/měs. do srpna a od září o 95 mld. USD/měs.



Prázdninové období, tedy červenec a srpen, bude znovu o hospodářské politice, resp. o měnově politických zasedáních centrálních bank.

Zasedání ČNB (4. 8.) bude trochu oříšek. Po ostrém zvýšení sazeb o 125 b. b. na 7,0% v červnu a již s novým obsazením bankovní rady jsou očekávání poměrně široce rozkročena. Současně bude nová rada již vycházet i z nových makroekonomických dat. „Nedá se vyloučit, že první zasedání v novém složení se obejde bez změny v základních sazbách. Trh bude sledovat, zda se ČNB blíže vyjádří k měnovým rezervám. Restriktivnější měnová politika a makroekonomické ochlazení jsou nepříznivé informace pro rizi-

ková aktiva, která mohou kvůli těmto faktorům zůstat pod prodejním tlakem,“ uvádí Milan Vaníček, ředitel odboru analýz finančního trhu.

COVID-19 NEJEN V ASIÍ

Poslední pandemická data ukazují, že by mohlo dojít k dalšímu uvolnění striktních restrikcí v Číně, což by bylo pozitivní zprávou pro globální ekonomiku. Avšak rovněž se ukazuje, že začínají růst čísla nově nakažených například v Evropě. „Prozatím to není nějak rušivý element vzhledem k ‚jen‘ jiným formám varianty



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 výkonost v budoucnosti nejsou spolehlivým ukazatelem skutečné budoucí výkonosti. Očekávaná budoucí výkonost 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



Výsledková sezóna za druhý kvartál může mít mírně hořkou příchuť, a to především kvůli opatrnému očekávání.

omikron, ale domníváme se, že je nadále vhodně pandemickou situaci sledovat a nepodceňovat ji," připomíná Milan Vaníček.

NOVÁ ČÍSLA VÝLEDKOVÉ SEZÓN

Jedním z důležitých faktorů července bude i výsledková sezóna za druhý kvartál. Investoři budou vyhlížet, jak se do čísel projeví vyšší inflace, vliv Číny a konfliktu na Ukrajině. Většina trhu rovněž očekává opatrné výhledy právě z důvodů zmíněných dříve, resp. jejich vliv na makroekonomické prostředí. Obezřetnost je patrná

i v projekcích analytiků. „Celkově může výsledková sezóna přinést neutrální, až lehce nepříznivé vyznění především kvůli výhledu. Avšak to by trh již měl zaceňovat,“ popisuje Milan Vaníček.

UKRAJINSKÝ KONFLIKT STÁLE V CENTRU DĚNÍ

Bohužel i prázdninové období bude ovlivňováno ukrajinským konfliktem. Nadále platí, že jakékoliv smírné kroky vedoucí ke klidu zbrání by trh oceňoval v prvotní reakci pozitivně. A naopak zostření bojů, oznámení dalších sankcí či jiných

obdobných kroků bude trh vnímat negativně. Z dlouhodobějšího pohledu se dění na Ukrajině již zapsalo a bude zapisovat do nepříznivého ekonomického vývoje přinejmenším Evropy, resp. do výkonnosti jednotlivých firemních sektorů. Tento faktor je důležité mít na zřeteli při dalším investičním rozhodování.

PRÁZDNINOVÝ VÝHLED

Pro červenec a srpen budou opětovně ostře sledovaná jednotlivá zasedání centrálních bank. Trh je již nastaven na téměř všeobecnou restriktivní měnovou politiku, ale výraznější kroky by investoři nevnímali pozitivně. Tedy například prudší než očekávané zvyšování základních úrokových sazeb by trh naladil do prodejní nálady.

V případě ECB se bude sledovat, zda a jak razantně zahájí proces zvyšová-

ní sazeb. Důležitá budou průběžná makrodata, která budou mít implikaci právě na očekávání budoucí monetární politiky.

„Protentokrát se domníváme, že i výsledková sezóna za druhý kvartál může mít mírně hořkou příchuť, a to především kvůli opatrnému očekávání. Pomyslnou druhou miskou vah může být další uvolňování pandemických restrikcí v Číně, což by mohlo dopomoci k lepšímu globálnímu ekonomickému vývoji. Dodatečná, ale vlastně stále platící rizika jsou dění na Ukrajině a všeobecný vývoj kolem covidu-19. Celkově zůstáváme i nadále velmi obezřetní především kvůli zvýšené inflaci, resp. celkovému makroekonomickému obrázku, což je mix, který aktuálně neprospívá rizikovým aktivům,“ dodává Milan Vaníček. ■

Připraveno analytiky J&T Banky

Poráží inflaci a umožňuje lidem investovat s J&T a česko-slovenskými byznysmeny. Fond J&T Arch Investments oslavil narozeniny

Kdybych to měl říci v jedné větě, tak Arch Investments je pozvánka pro všechny investovat spolu s J&T. Tak zahájil oslavu prvního výročí obchodování na pražské burze jeden z jeho duchovních otců a investiční ředitel J&T Adam Tomis.

„Myšlenka tohoto fondu je jednoduchá. Chceme jím otevřít svět J&T všem investorům a právě jeho prostřednictvím plánujeme do budoucna činit všechny velké investice skupiny,“ dodal Tomis. Arch Investments se tak postupně stává hlavní investiční platformou skupiny a také klíčovým produktem pro správu dlouhodobého investičního majetku klientů J&T. Nutno podotknout, že na takový produkt investoři slyší.

KAM SE JINAK NEDOSTANETE

Díky kapitálové síle a zejména unikátnímu přístupu k investičním příležitostem, které jsou dané historií a zázemím skupiny J&T Finance Group, mají investoři fondu Arch Investments možnost podílet se na příležitostech, které jsou jinak pro drobné investory nedosažitelné. „Jako skupina poskytujeme v různých formách zejména růstový kapitál širokému spektru velkých, zpravidla československých podnikatelů. Celé řadě z nich jsme pomohli vyrůst v regionální nebo evropské lidry svých oborů. Zmínit můžu například Energetický a průmyslový holding, CPI, Tatry Mountain Resorts nebo Rohlík,“ vypočítává investiční šéf J&T.

„Před časem jsme se porovnávali s dalšími institucemi působícími

na lokálním trhu a jsme poměrně silně přesvědčeni, že kombinace úvěrového portfolia našich bank spolu s dluhopisy, které aranžuje J&T Banka, z nás dělá největšího poskytovatele růstového kapitálu v československém prostoru. Za pětadvacet let jsme díky tomu vybudovali velmi silné vztahy s nejvlivnějšími českými a slovenskými byznysmeny. A ty tak nyní přinášíme i investorům fondu,“ dodává.

Podle Tomise je dlouhodobou ambicí fondu zhodnocovat majetek investorů a překonávat inflaci. A to se Arch Investments v loňském roce podařilo. „Loni jsme dosáhli zhodnocení okolo 12,5 procenta. A v růstovém trendu pokračujeme i letos navzdory všeobecnému propadu aktiv na burzách,“ připomíná Tomis aktuální složitou situaci na poli investic.

TAK TROCHU JINÝ FOND

Výhodou fondu je i fakt, že se jeho investičními akciemi se na rozdíl od celé řady jiných fondů obchoduje na pražské burze. Arch Investments je fond, který velkou část svého portfolia investuje do neobchodovaných, a tudíž méně likvidních podílů ve firmách. To znamená, že obchodování investorů vůči fondu je zatíženo odkupními lhůtami a srážkami.

Cílem podobných podmínek je vždy ochrana neodcházejících investorů před investory odcházejícími. Díky sekundárnímu trhu na pražské burze ale mají investoři v praxi možnost z fondu vystoupit rychle a s relativně malým nákladem. Nejsou tedy v situaci, jaká je typická u private equity fondů nebo počátečních cyklů nemovitostních fondů, kdy investoři ve fondech mají na určitou dobu své prostředky zcela uzamčeny.

Podle Tomise představuje právě možnost prodeje investičních akcií fondu přes burzu atraktivní způsob, jak dát investorům dodatečnou flexibilitu a přitom nebýt nucen držet v rámci portfolia velký podíl vysoce likvidních aktiv, která by snižovala výnos. „Přesto investorům stále připomínáme, že do fondu mají směřovat prostředky s dlouhodobým investičním horizontem a nespeku-

lovat na pohyby ceny investičních akcií na burze,“ připomíná Tomis.

Přítomnost fondu Arch Investments na pražské burze si pochvaluje také její šéf Petr Koblík, který se neformální oslavě „narozenin“ fondu zúčastnil.

„Jsem rád, že skupina J&T pojala přítomnost fondu na burze jinak než řada jiných, a díky tomu je v tomto fondu solidní likvidita. Tržní kapitalizace fondů kvalifikovaných investorů obchodovaných na pražské burze je kolem 50 miliard korun, a když Arch Investments představuje kolem 750 milionů eur, je to podstatná část tohoto segmentu. A platí to také pro denní obchody,“ říká Petr Koblík.

Podle šéfa burzy se ukazuje, že tyto nové formy investic jsou pro dnešní klienty velmi atraktivní. Ještě před pár lety byly možnosti omezené, exi-





Během večera vystoupili Adam Tomis, investiční ředitel a člen investičního výboru J&T Arch Investments (foto vlevo nahoře), Ondřej Kania, zakladatel a majitel JK Education (foto vpravo nahoře), Pavel Horský, finanční ředitel EPH (foto vlevo dole) a Petr Koblík, šéf Burzy cenných papírů Praha (foto vpravo dole)



stovaly jen private equity, venture capital a klasické veřejně obchodované společnosti a tyto světy se nijak neprolínaly. „Dnes se naopak tyto světy mísí, doplňují a investoři mají možnosti dostat se k příležitostem, jež by pro ně byly nedosažitelné. Vedle Arch Investments je takovým hybridním nástrojem například náš vedlejší trh START, který je na pomezí venture capitalu a burzy,“ dodává Koblík.

INVESTUJTE SPOLU S KŘETÍNSKÝM

A kam tedy vlastně investoři Arch Investments mohou vkládat své peníze? J&T a její partneři v posledních letech výrazně překračují hranice České republiky a Slovenska.

„Myslím, že velmi dobře to lze demonstrovat na vztahu J&T a Patrika Tkáče s Danielem Křetínským. Da-

novi se za posledních deset patnáct let podařilo z EPH vybudovat přední evropskou energetickou skupinu. Z ryze české firmy se díky zahraničním akvizicím stal významný hráč v národních energetikách celé řady evropských zemí. Sídli sice v Praze, ale dávno není jen českou firmou. Kromě růstu samotného EPH se navíc v čase vyvíjí i Danovo investování a přemýšlení o diverzifikaci vlastního majetku. Osobně jsem přesvědčený, že ještě před pár lety jsme si vůbec nemysleli, že spolu s ním budeme investovat nejen do energetiky, ale i do maloobchodu, médií, logistických firem nebo e-commerce. A to nejen v Evropě, ale dokonce i v USA. Přesto jsme rádi, že se to děje,“ popisuje Adam Tomis směřování investic fondu Arch Investments i celé skupiny J&T.

Přítom energetický sektor v posledních měsících prožívá nevídané turbulence. O fungování Energetického a průmyslového holdingu (EPH) Daniela Křetínského a jeho snaze diverzifikovat rizika i portfolio u příležitosti narození fondu promluvil

Pavel Horský, člen představenstva a finanční ředitel EPH.

„Aktiva EPH jsou nyní výrazně různorodá. Vedle výroby elektrické energie máme také infrastrukturální aktiva v podobě firem zabývajících se přepravou a distribucí plynu a distribucí elektřiny. V současnosti mají obě části velmi podobný podíl na EBITDA skupiny. Výhodné na tom je zejména to, že tyto dvě části jsou vůči sobě v negativní korelaci. To znamená, že když se méně daří jedné, druhá roste, a naopak,“ vysvětluje Pavel Horský. „Nemůžu být konkrétní, ale můžu přiznat, že letos bude EBITDA výrazně lepší než loni,“ potěšil investory Horský.

VZDĚLÁNÍ NA VZESTUPU

Investoři mají také možnost investovat tam, kde doposud neměli téměř žádnou šanci – tedy do vzdělávání. Součástí investic J&T Arch Investments je totiž také podíl na společnosti JK Education mladého podnikatele Ondřeje Kaniie. Ten

v současnosti zřizuje hned několik škol v Česku či Chorvatsku a přemýšlí nad expanzí do dalších zemí, zejména v západní Evropě.

„Proč tam? Protože právě tam existuje celá řada škol, které založili před desítkami let lidé snažící se vylepšit přístup ke vzdělávání. A nyní jsou již v důchodovém věku a dost často nemají komu své podnikání předat,“ vysvětluje Kania jeden z růstových směrů, kterými se chce vydat.

Tím druhým je zásadně se měnící demografie. „Když jsme před šesti lety otvírali první školu, byly v Česku velmi slabé ročníky pod 100 tisíc dětí ročně. Ale nyní to jsou již ročníky, kde máte 110, třeba i 125 tisíc dětí. Navíc tu je velký příliv ukrajinských dětí a hrozí, že pro děti nebude fyzicky místo. A problémů tu je celá řada, třeba i na úrovni obcí. Je tu mnoho budov, které jsou prázdné, ale předělat je na školu je téměř nemožné,“ dodává Kania. Právě investice soukromých peněz tak mohou řadu potíží pomoci vyřešit. ■

Ondřej Popelka

V J&T pracuje od roku 2006, kdy byl z pozice privátního bankéře zodpovědný nejen za správu financí a portfolií fyzických i právnických osob, ale také za akvizice, strategický rozvoj a vývoj nových produktů. V letech 2010–2013 vedl privátní bankovníctví ve švýcarské J&T Bank. Po návratu do České republiky působí na pozici zástupce ředitele J&T Family Office, kde pro klienty z nejvyššího segmentu řeší multigenerační správu majetku.

Žiji zdravě, chovám se zodpovědně, a proto se mě smrt netýká. To bylo ještě donedávna krédo mnoha movitých lidí, kteří si svou konečnost nepřipouštěli. Během pandemie se však blízkost smrti dotkla mnoha Čechů. „Za uvědoměním si vlastní konečnosti ale stojí i nečekaná smrt podnikatele Petra Kellnera a válka na Ukrajině. Řada majitelů firem tak začala řešit, jak zajistit předávání majetku dalším generacím,“ říká Ondřej Popelka, správce majetku z J&T Family Office.

Zaznamenal jste v uplynulých měsících zvýšený zájem o předávání majetku?

Za poslední rok se nám ozvala řada klientů i lidí „z ulice“, kteří začali přemýšlet o tom, jak svůj majetek zajistit do budoucna. Někde se o našich službách dočetli nebo jim dali doporučení známí a oni se přišli zeptat, jaká řešení vůbec existují. Uvědomění si rizika tedy mezi movitými výrazně vzrostlo.

Z čeho jejich obavy nejvíce pramení?

Během pandemie se ve svém okolí častěji než dříve setkali se smrtí. Zemřel kolega v práci, který byl do té doby úplně zdravý, nebo člen rodiny, jenž aktivně sportoval. Na náladě jim nepřidala ani nemožnost věnovat se aktivitám, které jim přinášely radost, nebo zhoršení fyzické kondice. Navíc média informovala o tom, že se v důsledku pandemie zkrátila v Česku naděje dožití. To na řadu

z nich dolehlo. Hodně je zasáhla také náhlá smrt úspěšného podnikatele Petra Kellnera, respektive ukázka toho, co se s majetkem děje, pokud není žádný odkaz a jasné rozdělení. V posledních měsících pak k úvahám nad budoucností nutí i válka na Ukrajině. Do té doby abstraktní smrt se najednou zhmotnila a dostala reálnější podobu.

Jaké kroky k ochraně majetku začali majitelé firem v této souvislosti realizovat?

Zatímco v předchozích letech majitelé firem o předávání majetku spíše teoreticky uvažovali, nyní začínají konat. Dříve lidé brali sepisování závěti jako určité rouhání nebo přivolávání neštěstí, teď k němu přistupují daleko pragmatictější. Prvním krokem tedy často bývá sepsání závěti, která hlavně předchází případným sporům mezi dědici v případě náhlého úmrtí. U té však zpravidla nezůstanou, začnou si klást další otázky, které se

týkají předávání majetku a nakládání s ním. Jako první je potřeba stanovit si, zda chtějí předat pouze rodinnou firmu, nebo celý rodinný majetek, který může zahrnovat nemovitosti, vinařství, hotelnictví, sbírky a další subjekty, které se zakladateli povedlo za života pořídit a vybudovat. Může to znít úsměvně, ale takový seznam majetku dá občas zabrat, ne vše vás hned napadne. Když už znají rozsah majetku určeného k předávání, definují si, komu chtějí předat a jaké k tomu budou použity nástroje.

Motivaci a způsoby předávání majetku dlouhodobě sledujete v průzkumech, které provádíte ve spolupráci s agenturou Perfect Crowd. Vysledovali jste nějaké aktuální trendy?

Ukazuje se, že majitelé firem daleko více uvažují o majetku s ohledem na své děti. Uvědomují si, že oni už tu tak dlouho nebudou a žezlo převzou



Memento mori motivuje k předávání majetku

se svými potomky k jednomu stolu a snaží se mluvit o tom, jak by to mohlo v budoucnu vypadat. K tomuto posunu možná došlo v důsledku nedávné pandemie, která jim přinesla čas na poznávání přání členů rodiny, zejména manželek, respektive partnerek, a dětí. V tomto období se také více věnovali vnoučatům, přes která poznávali názory svých dětí.

V předchozím průzkumu jste se zaměřili na děti movitých, letos jste se poprvé věnovali roli žen při předávání majetku. Jaká je tato role?

Předběžné výsledky průzkumu ukázaly, že je to role poměrně významná, zejména pokud je v rodině více potomků z různých partnerských svazků. Každá matka totiž přirozeně hájí nároky svého potomka a otec to nemívá vždy lehké, pokud se chce zachovat ke všem spravedlivě.

Ženy jsou také ty, které myslí při předávání majetku na ostatní. Více se věnují zakládání vlastních nadací nebo směřují část rodinného majetku na charitu. Trend věnovat část majetku na dobročinné účely má v Česku již poměrně rozvinutou tradici, stále to ale není tolik procent z majetku jako například ve Spojených státech. Při diskusích nad nástupnictvím se klientů často ptáme, a co když nastane situace, že nebude komu z rodiny či obmyslených majetek předat? Ze zákona by pak majetek propadl státu, a proto je tedy lepší pro takové případy stanovit jako posledního beneficianta v řadě některou dobročinnou nadaci, konkrétní osobu nebo třeba sdružení věnující se lokalitě, odkud majitel firmy pochází.

Jak důležitá je při předávání majetku komunikace v rámci rodiny?

Naprostě zásadní a může být také tím hlavním důvodem, proč samotná dohoda trvá tak dlouho. Zakladatel rodinné firmy či firem byl dlouho zvyklý o všem rozhodovat sám, protože měl po-

cit, že nejlépe ví, co je pro firmu nejlepší a jak dál postupovat. V případě předávání rodinného majetku to ovšem probíhá jiným způsobem. Do zakladatelovy původně jasné představy, jak má být s majetkem nakládáno, často vstupuje představa současné partnerky na dělení majetku a názory dětí, čemu by se chtěly ve svém životě věnovat. Potomek může preferovat úplně jiný směr než rodiče. Nechce se věnovat výrobě, ale touží být vědcem nebo umělcem. Anebo nesdílí otcovy hodnoty či jeho světonázor a nechce přispívat k zamořování planety, ale spíše ji ochraňovat. Ve svém názoru pak není schopen zohlednit, co všechno musel otec během svého úspěšného podnikání obětovat.

Sklobit všechny tyto požadavky je proto opravdu náročné, a tak není divu, že samotný akt přípravy předávání majetku běžně zabere rok i více. Představa, že přijdu k právníkovi a do měsíce mám hotovo, je většinou naivní. Dohody v průběhu jednání často padají a my se s klienty snažíme najít optimální řešení pro jejich konkrétní situaci. Pokud se jednotlivé strany stále nejsou schopny dohodnout, můžeme jim zprostředkovat i výpomoc profesionálního mediátora.

Který nástroj na předávání majetku patří nyní podle vašich zkušeností k nevyužívanějším?

Největší poptávka je po svěřenském fondu, který se v české legislativě již etabloval, i když vše ještě není dořešeno. Stále tu však panuje strach z neznámého a také z toho, že majetek ve fondu nepatří nikomu. Proto klientům často doporučujeme, aby do svěřenského fondu vložili jen část majetku nebo ho vytvořili na dobu určitou, a tak zjistili, zda jim toto nastavení vyhovuje. Velmi oblíbený je už ale nyní tento typ fondu třeba v případech, kdy bude v budoucnu nutné postarat se o hendikepovaného potomka. Rodič může do fondu vložit například nemovitost a z výtěžku hradit nezbytnou péči. ■

jejich potomci. Zároveň vidí, že inflace teď každý měsíc ukusuje značný díl jejich jmění, a tak řeší, co dál. Počítají, že tu budou přibližně deset, dvacet let, ale jejich potomci potřebují zajištění na dalších třicet a více let života. Bude to, co vydělali, stačit? Zvažují proto, jestli není vhodnější majetek předat již nyní, aby se s důsledky inflace vypořádala nastupující generace, která je schopná jej investovat na rozdíl od nich na delší dobu a s jiným pohledem. Strach z inflace se celým průzkumem táhl jako červená nit – respondenti v něm uváděli, že inflace jen tak neskončí a může dosáhnout až 20 procent.

Dalším trendem je, že se movití začali o budoucnosti daleko více bavit se svými potomky. Téma předávání majetku, které bylo do té doby v některých rodinách tabu nebo se o něm minimálně nediskutovalo, se začalo otevírat. Otcové zasedají

Léto na jižní Moravě

Jižní Morava je region, který za poslední roky vzkvétá jako málokterý jiný u nás. Nikdy nebylo tak trendy jezdit v létě právě sem. Stále větší turistický zájem jde ruku v ruce se zkvalitňováním místních služeb zejména v gastronomii a hotelnictví. Ten, kdo stále tvrdí, že za vínem a kvalitou se musí přes hranice, měl by se zamyslet, jestli není čas na změnu názoru. Inspirací vám mohou být tipy J&T Concierge.

Vinařská oblast Morava se začátkem léta promění v jednu z nejzábavnějších lokalit u nás. Kdo se chce vydat na výlet během prázdnin nebo na začátku podzimu, musí počítat s tím, že je lepší začít plánovat už na jaře, protože kapacity těch nejlepších hotelů a restaurací bývají rychle plné.

„Tento region je nám logicky blízký, protože se v něm nacházejí dvě naše vinařství – Kolby a Reisten. Proto jsme se vydali na průzkum okolí, abychom uměli našim klientům správně doporučit a zpříjemnit jejich pobyt. Zájem roste a nás těší, že přibývá těch, kteří často chtějí jen z principu podpořit moravské podnikatele,“ říká Pavlína Salaba, ředitelka J&T Concierge. ■



Prázdniny patří dětem

Naplánovat zajímavý program pro děti, to je jeden ze zásadních problémů všech rodičů. Na jižní Moravě se ratolesti nudit nebudou. Lednicko-valtický areál je nejnavštěvovanější perlou tisíců turistů z různých koutů světa. Pokud jste tam ještě nebyli, určitě je nutné jej vidět a zažít. Připravit se ale musíte na nápor turistů. Je tedy vhodné si přivstat a zamířit na místo brzy ráno.

Pokud máte děti, které milují tobogány, zajedte si do Aqualandu Moravia, který nabízí jak vnitřní, tak i rozsáhlou venkovní zónu. K dispozici jsou i turecké lázně, odpočinková zóna pro děti i dospělé nebo 7D kino.

Zdejší rovinatý terén je oblíbený mezi cyklisty, zkuste třeba Lichtenštejnské stezky. Ty jsou vhodné pro všechny výkonnostní kategorie a také pro rodiny. Dělí se na šest tras různých úrovní – ta nejdelší má 86 km a nejkratší pouhých 12 km. V místních půjčovnách není problém zapůjčit i elektrokola. Zajat si můžete



také třeba na levandulovou farmu ve Starovičkách nebo do mandloňového sadu v Hustopečích.

Pokud se ubytujete v Chateau de Frontiere, navštivte s dětmi roztomilou malou zoo ve vedlejší visce Sedlec. V okolí se nachází také celé soustavy rybníků, na jednom z nich lze využít i rybolovu metodou „chyť a pusť“.

Dalšími akcemi, které stojí za to zažít, je Pálavské vinobraní, různé hody v jednotlivých obcích, otevřené sklepy nebo koncerty v zámku Valtice, kde pravidelně vystupují naši přední interpreti.

Kandidát na michelinskou hvězdu

Přibližně dvacet minut autem od pavlovského vinařství Reisten se nachází nově zrekonstruovaný Hraniční zámeček, který patří do komplexu hotelu Chateau de Frontiere v Hlohovci. Toto ubytování nabízí všechno, co očekáváte od místa, kde si chcete skvěle odpočinout, a navíc ještě překvapí vynikající gastronomií. V restauraci ESSENS si můžete objednat pouze osmichodové sezónní menu vytvořené z regionálních surovin té nejvyšší kvality. Pro menší jedlíky existuje zkrácená verze o čtyřech chodech.

„Pokud navštívíte restauraci, určitě vyzkoušejte menu s vinným párováním. V nabídce je i nealkoholická verze v podobě různých štáv. Jídlo je zde opravdu velký zážitek, dodnes vzpomínám na některé kombinace chutí. Mám pocit, že šéfkuchař nechce za každou cenu ohromit něčím netradičním, jak to bývá zvykem v podnicích tohoto typu. Citlivě spojuje tradici s inovací, zbytečně nepřehání netradiční kombinování surovin, a to je také důvod, proč bych to doporučila

J&T CONCIERGE

J&T Concierge zajišťuje klientům individuální zážitky na míru. Kromě klasického cestování zprostředkuje návštěvy zajímavých míst a postará se o nadstandardní služby.



i těm, kteří zážitkovou gastronomii nevyhledávají. Každý chod u mě vyvolal emoce. Například u polévky jsem si vzpomněla na svoji prababičku," popisuje Pavlína Salaba. V areálu se nachází i další restaurace Chateau Petit, kde se kromě snídaní podávají „běžnější“ jídla a která je navíc vhodná i pro menší děti. Chateau de Frontiere disponuje také venkovním bazénem a krásným SPA, ve kterém nechybí ani kryosauna. Hotel nabízí různé kategorie pokojů. Dostupné jsou i prostorné střešní apartmány nebo pokoje se zahrádkou s výhledem na zámek.

„Snažíme se, aby klienti J&T Concierge dostávali ten nejlepší servis. Často mohou přes nás čerpat různé výhody v hotelích po celém světě formou lepšího pokoje zdarma, dřívějšího přihlášení či odhlášení nebo kreditu v hotelovém lobby aj. V Chateau de Frontiere mohou využít například bezplatné wellness a VIP servis," dodává Pavlína Salaba.



TIP PAVLÍNY SALABA

Milovníci historie a poklidnějšího programu jistě ocení návštěvu pavlovského Archeoparku, který získal několik ocenění jak díky netradiční architektuře muzea, tak kvalitě expozice, která je zaměřená na kulturu lovců mamutů.



Naše vinařství

Jestliže jste se rozhodli pro léto na Moravě, zastavte se ve vinařství Reisten, které najdete v obci Pavlov. Až do října zde probíhá akce Pálavské kulturní léto, program na prázdniny přinášíme ve zvláštním článku. „Dáváte-li přednost spíše komornějším akcím, pomůžeme vám připravit privátní akci na míru podle vašich představ. Oblíbené jsou například sommeliérské rychlokurzy, řízené degustace nebo klasické oslavy a jiné party. Reisten má krásnou terasu, a dokonce školicí místnost," vyjmenovává možnosti Pavlína Salaba.

Druhé vinařství Kolby v Pouzdřanech se aktuálně rekonstruuje. Není ale překážkou ho navštívit, prohlédnout si slepičí farmu a vydat se na procházku vinicemi, kde si můžete vychutnat piknik s degustací vín Kolby. „Minulé léto jsme pro klienta zajišťovali piknik, na němž žádal svoji přítelkyni o ruku, včetně utajené fotografky, aby se nenarušilo kouzlo nečekaného okamžiku. Sice to nebylo mezi vinicemi, ale možná by tento tip mohl nějakého budoucího ženicha inspirovat a rozhybat," uvádí Pavlína Salaba.

Užijte si Pálavské kulturní léto



Víno a umění jdou ruku v ruce už od nepaměti. A když k tomu přidáte ještě jedinečné prostředí a atmosféru Pálavy, dostanete mix, na který se zapomíná. Přesně to je Pálavské kulturní léto. Léto plné zážitků ve vinařstvích Reisten a Kolby. Vychutnejte si nejen skvělé víno, ale také koncerty, filmy, divadlo nebo pozorování hvězd.



Vinařství Reisten a Kolby procházejí v posledních letech výraznou proměnou. Vinařství Reisten najdete v Pavlově na konci Zahradní ulice. Z původního starého skladu tu vytvořilo studio ORA moderní vinný bar a degustační místnost s otevřenými výhledy a krásnou terasou, kde má návštěvník kontakt se všemi druhy výhledů naráz – jak s blízkým

do vinohradu nebo na zříceninu hradu Děvičky, tak s dalekým směrem na zříceninu Sirotečí hrádek či k nádrži Nové Mlýny.

Vinařství Kolby sídlí v České ulici v Pouzdřanech. V loňském roce se tu pustili do rozšiřování prodejních a degustačních míst přímo ve vinařství a zároveň započali se stavbou

wine resortu, který vyroste na pozemku naproti vinařství.

V době pandemie se zrodila v Reistenu myšlenka pořádat kulturní akce přímo ve vinařství, a letos tu tak program realizují naplno. „Naším záměrem je přivést co nejvíce zákazníků přímo do srdce vinařství, a tak jsme se rozhodli organizovat kulturní akce

přímo u vinice. Pořádáme tu letní kino, živou hudbu i divadlo či na Kolbách pozorování hvězd s degustací. Prostor dostanou jak slavnější jména, tak mladé kapely a lokální umělci. Věřím, že tyto aktivity obohatí větší návštěvností celý region. Těžit z toho budou tedy i ostatní vinaři a poskytovatelé služeb,“ říká za J&T Wine Holding SE Roman Frič. ■

PROGRAM PÁLAVSKÉHO KULTURNÍHO LÉTA

ČERVENEC

9. 7. v 18:30 / Reisten

Marek Kotača Trio

Přijďte se sami přesvědčit, že za zvuku saxofonu chutná víno ještě líp.

14. 7. v 21:30 / Reisten

kino Limonádový Joe aneb Koňská opera

Český westernový klenot, který pochválil i král filmových kovbojů Henry Fonda.

16. 7. v 18:30 / Reisten

PoZemi

Přijďte si poslechnout akustické duo Betty Pospíšilová a Jan Zemánek.

19. 7. / Reisten

Degustační večere

Degustační večere s vinným párováním v krásných prostorách terasy Reisten. Rezervace na e-mailu helmoval@reisten.cz.

23. 7. v 18:30 / Reisten

Zuzana Santin, Jaro Dolník & Petr Ptáček

Skvělá muzika v podání energického tria.

27. 7. / Kolby

Degustace a pozorování hvězdné oblohy s hvězdářem

Skvělé víno, nekonečná obloha a piknik v srdci vinohradu v Pouzdřanské stepi s hvězdářem brněnského planetária Danielem Pitoňákem.

28. 7. v 21:00 / Reisten

kino Eva tropí hlouposti

Česká klasika ideální pro rozpálené léto.



SRPEN

5. 8. v 18:30 / Reisten

Zuzana Santin, Jaro Dolník & Petr Ptáček

Známé hity v akustickém podání, při kterých nejspíš nevydržíte v klidu sedět.

11. 8. v 21:00 / Reisten

kino Snídaně u Tiffanyho

Božská Audrey Hepburnová a zlatá hollywoodská klasika.

15. 8. / Kolby

Víno a perseidy ve vinařství Kolby

Piknik v Pouzdřanské stepi pod oblohou, ze které prší hvězdy, s hvězdářem brněnského planetária Danielem Pitoňákem.

19. 8. v 18:30 / Reisten

Michal Šafrata

Kytara, víno, nekonečný vinohrad a širá obloha.

27.–29. 8. / Reisten

Burger Street Festival

Užijte si skvělé víno a dobré jídlo na terase Reisten.



Letní osvěžení

Rosé (Merlot & Pinot Noir) 2020:

Rosé je téměř vždy jasnou letní volbou. Pro svoji svěžest, šťavnatost a ovocnou vůni se bezvadně hodí k parným letním dnům. Z pokrmů lze kombinovat k lehčím salátům, případně těstovinám, ale můžete k němu přikusovat i meloun. Rosé podáváme vždy dobře vychlazené na 7–9 stupňů.

Sparkling (PB & Pa) 2021:

Lehké, svěží, polosuché, perlivé víno sycené přírodním CO₂, jehož základem je jemná Rulanda bílá a doplňuje ji aromatická Pálava. Víno je vyvážené, zbytkový cukr harmonicky doplňuje kyseliny a perlení. Tento sparkling, ostatně jako většina vín doporučených pro letní období, se svým svěžím charakterem hodí opět spíše k lehčím pokrmům, jako je míchaný salát nebo ryba, ale díky perlení ho můžeme využít i jako aperitiv.

Pacienty s epilepsií trápí stále velké stigma

Lidem s epilepsií se v Česku dostává velmi kvalitní lékařské péče. Přesto jim však tato nemoc přináší mnoho obtíží do života. „My je pomáháme mírnit stejně tak jako pocíťovanou diskriminaci a stigmatizaci lidí s epilepsií,“ říká Alena Červenková, předsedkyně Společnosti E.



Společnost E pomáhá lidem s epilepsií a jejich blízkým. Proč jste si vybrali právě toto zaměření?

U vzniku Společnosti E v roce 1990 stáli primárně rodiče dětí s epilepsií, kteří měli potřebu sdílet informace a zkušenosti ze života a o životě s epilepsií. V té době nebyl dostatek dostupných informací, publikací a materiálů, ze kterých by se lidé s epilepsií či jejich blízcí dozvěděli odpovědi na otázky souvisejícími s mnoha životními oblastmi, do kterých epilepsie zasáhne a ovlivní je. Těmi jsou kromě zdraví nejčastěji vztahy, škola, zaměstnání, mateřství, sportovní a zájmové aktivity i denní režim.

Asi leckoho napadne, že v tomto případě má pomáhat hlavně lékař a zdravotnická péče. Co zůstává pro pacienty nepokryto?

Zdravotní péče o lidi s epilepsií řeší stěžejní, a to zdraví člověka. Pokud do života vstoupí epilepsie, změní to život každému, někomu méně, někomu více. Zasahuje lidem do navyklého způsobu bytí v různých rovinách. Leckoho vyvede z míry nutnost dlouhodobé léčby nebo dodržování denního režimu, mnoho lidí se cítí znejistěno ohledně svých vyhlídek do budoucna. Zdravotní péče má mnohdy přesah i do dalších oblastí, ale v rámci svých kapacit ne vždy zajistí například tolik žádané sdílení s druhými, osobní kontakty, nezajistí vzdělávání a osvětu veřejnosti, odborné psychosociální poradenství, komunitní spolupráci či možnost zapojení se do sociálního podnikání nebo spolupráci na rozvoji a inovaci projektů, které zlepšují životy lidí s epilepsií.

S čím vším klientům a jejich blízkým tedy můžete pomoci?

Ve Společnosti E provázíme lidi s epilepsií či jejich blízké více či méně náročnými životními situacemi a dodáváme jim sílu a informace danou situaci zvládnout. Epilepsie není na první pohled vidět stejně jako obtíže, které lidem přináší do života. My je pomáháme mírnit stejně tak jako pocíťovanou diskriminaci a stigmatizaci lidí s epilepsií. Poskytujeme odborné psychosociální poradenství, zajišťujeme osvětovo-vzdělávací a publikační činnost. Konkrétně provozujeme informační portál Epizóna o epilepsii v práci bez předsudků, vydáváme tiskoviny o této nemoci, pořádáme besedy ve školách, webináře pro veřejnost a kampaně, např. Epilepsie? Hlavně žádnou paniku!. Ve virtuálních skupinách nabízíme kolegiální podporu, v naší komunitě Ěčko komunitně žijeme a zahradníčíme, spolupřádáme letní dětský integrovaný tábor a nakonec sociálně podnikáme v květinové dílně Aranžérii.

Přestože epilepsie patří k nejčastějším neurologickým onemocněním vůbec, lidé o ní stále moc nevědí. Jaké předsudky kolem epilepsie ve společnosti panují?

Z praxe víme, že se lidé s epilepsií setkávají s pocíťovanou či žitou stigmatizací či diskriminací, a to nejčastěji v oblasti zaměstnání, školství či navazování vztahů. Lidé s epilepsií nám sdělují, že vnímají, že se k nim v různých situacích kvůli epilepsii druzí chovají jinak než k ostatním. Například v únoru 2020 jsme se ve výzkumném šetření ptali na možnou stigmatizaci lidí s epilepsií na pracovišti a získali jsme odpovědi od 954 respondentů jak z řad lidí s epilepsií, tak veřejnosti. Velká část respondentů byla přesvědčena, že zaměstnavatelé vnímají člověka



Alena Červenková

Ve Společnosti E se podílí na řízení organizace, koordinaci a inovaci projektů. Spolupracuje také s lidmi s epilepsií a dalšími kolegy a kolegyněmi, poskytuje odborné sociální poradenství, komunikuje se stávajícími partnery a vyhledává nové, kteří mají chuť investovat do podpory lidí s epilepsií a do inovace služeb i projektů Společnosti E.

s epilepsií jako rizikového zaměstnance, kolegové se obávají, že člověk dostane v jejich přítomnosti záchvat, převládá přesvědčení, že lidé s epilepsií svoji nemoc na pracovišti tají a nejčastějším důvodem k jejímu utajování je obava z negativní reakce zaměstnavatele.

Školy se bojí brát dítě s epilepsií na výlety, rodiče se bojí pozvat takového kamaráda svého dítěte na oslavu, protože mají strach, že by mohlo dostat záchvat. Je to výjimečná situace, nebo se toto stává běžně?

S vylučováním dětí ze školních výletů, škol v přírodě, ze sportovních aktivit či školních družin se bohužel v praxi poradenství běžně setkáváme a školy tak rozhodují neoprávněně. O vylučování dětí s epilepsií z dětských oslav nevíme a jsme za to rádi.

Považujete právě třeba nevezetí dítěte na školní výlet za jednu z forem diskriminace?

Ano, v tomto případě se jedná o diskriminaci, zvláště je-li škola o projevech epilepsie u dítěte a jeho potřebách od rodičů dostatečně informována.

Epilepsie patří k nejčastějším neurologickým onemocněním, i tak však o ní lidé stále moc nevědí. Školy se bojí brát dítě s epilepsií na výlety, rodiče se bojí pozvat takového kamaráda svého dítěte na oslavu, protože mají strach, že by mohlo dostat záchvat. Bohužel dodnes se setkáváme s diskriminací, přitom s dobrým vzájemným porozuměním a pochopením může většina lidí s epilepsií žít tak jako jejich vrstevníci.



NADACE J&T

Nadace J&T podporuje Společnost E od roku 2017. Podpora směřuje zejména na osobní náklady na sociálního pracovníka poskytujícího odborné sociální poradenství lidem s epilepsií a jejich blízkým.

Co vlastně v takové situaci, kdy škola odmítne vzít dítě na výlet, může rodič nemocného dítěte udělat? Existuje nějaká obrana?

Jestliže se rodičům se školou nedaří dohodnout a postoj školy změnit a mají-li podezření na diskriminační jednání ze strany školy, je vhodné se obrátit na Českou školní inspekci. Mohou se obrátit také na nás, sociální pracovnice Společnosti E mají s podobnými situacemi zkušenost a s rodiči v těchto věcech spolupracují.

Asi ale nelze vyčítat třeba rodičům, že se bojí převzít zodpovědnost za takto nemocného kamaráda svého dítěte. Jak vyvrátit jejich obavy?

Obavy bych nevyčítala, doporučuji se informovat. Lidé mají například strach z toho, že nevědí, jak v případě záchvatu pomoci. Neznámý člověk ani nemusí být schopen rozpoznat, zda se jedná o epileptický záchvat či o jiné zdravotní potíže. Navíc záchvaty mají mnoho podob, proto doporučujeme o epilepsii a o první pomoci u konkrétních projevů záchvatů mluvit, ptát se, zjišťovat si informace nebo se o vzájemných potřebách i obavách informo-

vat. I díky tomu je možné vzájemný strach a obavy mírnit. Důležité informace pro případ první pomoci při epileptickém záchvatu je možné najít např. na www.spolecnost-e.cz/prvni-pomoc.

Mluvíte o nezbytnosti se vzájemně informovat, je právě osvěta cestou ke změně pohledu společnosti na epilepsii?

Osvětou a vzděláváním lze povědomí o epilepsii měnit a našťastí se tak děje. Samotní lidé s epilepsií nám to v naší praxi doporučují a jsou těmi, kteří nám nejen dávají přímou zpětnou vazbu na to, co a jak děláme, ale jsou v našich projektech osobně zapojeni a otevřeně a veřejně o svých životních zkušenostech hovoří. Právě jejich hlas je slyšet. Moc si vážíme také toho, že školy, zaměstnavatelé, veřejnost, ale i lidé s epilepsií mají o osvětu a vzdělávání zájem a ročně tak „face to face“ proškolíme minimálně tisíc lidí. S některými kampaněmi máme na sociálních sítích dosah až na 150 tisíc lidí a prostoru s tématem epilepsie se nám dostává i ve veřejnoprávních médiích. Za to všem patří dík.

Epilepsie asi není jediná nemoc, kvůli které děti i dospělí zažívají diskriminaci či bývají vyloučeni z kolektivu. Věnuje se tomuto problému, tedy diskriminaci kvůli nemoci, stát? A měl by vlastně?

Stát má zájem například na zavádění a šíření inovací v poskytování služeb lidem s handicapem. Toho si vážíme a jsme v těchto programech zapojeni a podporováni. Tedy nepřímou se tak stát v našich projektech do snižování diskriminace a stigmatizace lidí s epilepsií zapojuje a považuje to za velmi důležité. Stejně tak považují za důležitou běžnou spolupráci s ministerstvy v rámci advokacie lidí s epilepsií.

A co může pro lidi s epilepsií udělat jejich okolí?

Projevit zájem, ptát se, informovat se. Stejně jako není třeba člověka s epilepsií znevýhodňovat, není třeba mu ani poskytovat speciální výhody. S dobrým vzájemným porozuměním a pochopením může většina lidí s epilepsií žít tak jako jejich vrstevníci.

Součástí vašich aktivit je i sociální podnik Aranžérie, který kromě zaměstnávání maminek s nemocnými dětmi či seniory pomáhá i jinak.

Každou aktivitu Aranžérie doprovází myšlenka na osvětu o epilepsii. I díky této práci ukazujeme, že epilepsie se není třeba bát a že spolupráce s lidmi s epilepsií je možná a běžná. Je-li prostor, vždy rádi šíříme informace

o epilepsii a životě s epilepsií a snižujeme předsudky. Projekty Aranžérie přímo podporují poskytování psychologické podpory či odborného sociálního poradenství a v projektu Kytka pro babi a dědu šíříme radost do domovů pro seniory a do domovů s pečovatelskou službou. Tento projekt podporuje nejen zaměstnance Aranžérie, ale i seniory. Už jim díky našim dárcům rozdáváme květinové pugety. Často nám říkají, že kytku nedostali desítky let.

Pomáhá vám sociální podnikání vydělat na jiné aktivity společnosti?

Ano, pomáhá, sice jen dílčím způsobem, zvláště v posledních letech a měsících spojených s pandemií a krizí na Ukrajině, kdy se návyky našich zákazníků mění přímo turbulentně, ale i přesto se daří dílčím způsobem podpořit projekty výše zmíněné.

Takže pokud chce člověk podpořit vaši organizaci, může to udělat i formou objednávky květiny?

Přesně tak, každá objednávka se počítá a pomáhá. Nákup v Aranžerii znamená přímou podporu člověka, který je buď zaměstnancem Aranžérie, nebo pomůže tomu, kdo využívá služeb či projektů Společnosti E. Cest, jak nás podpořit, je více. Je možné stát se nejen odběratelem květin, ale také jednorázovým, pravidelným, firemním dárcem či investorem do inovace našich projektů a služeb. Budeme se těšit a děkujeme! ■

Světový pohár v Olomouci ovládl už potřetí Aleš Opatrný





Vítěz Grand Prix
Aleš Opatrný

Ještě nikdy se nestalo, že by se v České republice konaly během čtyř týdnů troje mezinárodní skokové závody. V tomto směru tak byl letošní červen zcela mimořádný. O to větší radost měli pořadatelé Světového poháru J&T BANKA CSI3*-W Olomouc, že na devátý ročník této akce dorazila velmi zajímavá a početná sestava jezdců a koní. Do uzávěrky se přihlásilo více než 270 koní a zhruba 130 jezdců z třinácti zemí světa.

Parkurový mítink se uskutečnil v olomouckém Equine Sport Centru od 22. do 26. června a byl dotován celkovou částkou 158 tisíc eur. Rozděleny byly ve čtyřiaadvaceti soutěžích, přičemž největší částka připadla na nedělní J&T Banka Grand Prix Olomouce, a to 51 500 eur.

Z českých reprezentantů si naplánovali dvoutýdenní skokovou túru například členové národního týmu při Poháru národů Anna Kellnerová a Aleš Opatrný, ale i nadějná mladá jezdka Tereza Svobodová, která vyhrála Grand Prix CSI2* ve Zduchovicích a ve Velké Chuchli si odbyla premiéru ve tříhvězdičkové Velké ceně.

USPĚLI JUNIOŘI I ZKUŠENÍ JEZDCI

Českým jezdcům se letos mimořádně dařilo. Ve střeďní soutěži Monet Bronze Tour vyhrál Viktor Skutecký s valachem Jolly Joker. Parkur vysoký 120 centimetrů dokončil bez penalizace a v suverénně nejlepším čase. Nejpočetnější soutěží úvodního závodního dne byla Redstone Silver Tour, kde prvenství ukořistil Marek Klus v sedle Liverpoola.

O třetí české vítězství v rámci mezinárodních závodů se ve čtvrtek postaral Aleš Opatrný, který s klisnou Dedijtje ovládl UCED Gold Tour poté, co dokončil parkur do 140 centimetrů čistě a ve skvělém čase 54,07 sekundy. Opatrný pak nena-

šel přemohitele ani s Forewerem v J&T Banka Diamond Tour.

V pátek dopoledne program zahájila Elite Tour, v níž předvedla nejlepší výkon Anna Humpliková s klisnou Buena Utopia. Na dekorování ji doprovodili další tři čeští jezdci. Vítězstvím v Silver Tour pak své narozeniny oslavila Natálie Otčenášková, která celý kurz absolvovala s klisnou Salou Z velmi svižně a v cíli měla na soupeře více než vteřinový náskok. Série českých vítězství pokračovala v Olomouci i během European Youngster Cup pro jezdce do 25 let. Nejlepší jízdu předvedla Tereza Svobodová s Británií. Čtvrté vítězství toho dne pak přidala juniorka Natálie Kovářová.

Nedělní Grand Prix byla započítávána do Světového poháru. Parkur s výškou 155 centimetrů dokázalo překonat bez trestných bodů pět dvojic, které se tak utkaly na zvýšených překážkách v rozeskakování. Šlo o tři reprezentanty Německa a dva jezdce z České republiky. Když vstupoval do kolbiště Aleš Opatrný, věděl, že pokud dokončí s Forewerem bez penalizace, bude nejhůř druhý. Jeho jízda nebyla nejrychlejší, ale posledního startujícího dostala pod určitý tlak. Alexander Müller s klisnou Ohlala 13 od prvních metrů zvolil rychlejší tempo, než měl Opatrný. Nakonec však chyboval a skončil na druhé pozici. Aleš Opatrný tak Světový pohár v Olomouci ovládl už potřetí. ■

J&T Banka Art Report nahlédl pod pokličku sběratelství

J&T Banka oslovila ve spolupráci se serverem Artplus.cz sběratele a vlastníky umění, prodejce, odborníky, ale také lidi, které umění jen zajímá, a zjišťovala, jak se chová česká sběratelská komunita a co si o trhu s uměním myslí experti a prodejci umění. Vznikl tak v Česku unikátní Art Report, jenž tematicky doplnil pravidelně zveřejňovaný Art Index, který J&T Banka připravuje jako pomůcku pro investory.

Server Artplus.cz dlouhodobě monitoruje český aukční trh s uměním. Má nejrozsáhlejší databázi aukčních výsledků, která ukazuje, jaká díla se v aukcích prodávají, za jaké ceny či jak si vedou umělecká díla, která se na trh dostanou opakovaně. Z těchto dat lze vyčíst, kam se aukční trh s uměním ubírá, jak jsou sběratelé ochotni za umění utrácet nebo o jaká díla mají největší zájem.

Jenže to je jen nepřímý pohled na sběratele. „Jako bychom seděli u vchodu platónské jesky-

ně a sledovali stíny, které se prohánějí po jejich zdech. Stejně jako Platónův pozorovatel vidíme jen důsledky toho, co si sběratelé myslí, jak uvažují a co pro ně umění znamená. Abychom pochopili správně celou šíři trhu s uměním, potřebujeme data, která nám tento pozorovací hendikep pomohou co nejvíce zmenšit,“ vysvětluje Jan Stuchlík, šéfredaktor serveru Artplus.cz, proč se rozhodl spojit síly s J&T Bankou a vytvořit unikátní průzkum o tom, jak se chová česká sběratelská komunita a co si o trhu s uměním myslí experti a prodejci umění.

Na českém trhu unikátní Art Report ukazuje, co se sběratelům honí hlavou, když vybírají konkrétní umělecké dílo, nebo kolik jsou ochotni za něj zaplatit. Zároveň přináší cennou zpětnou vazbu pro prodejce umění. Ať už jde o soukromé galerie, které prodávají současné umění, nebo aukční síně. Stále totiž existuje prostor, jak fungování českého trhu s uměním vylepšit, aby se na něm sběratelé cítili jistěji, měli v něj větší důvěru a v důsledku na něm byli ochotni utrácet více peněz.

Průzkum také potvrzuje, že umění není o číslech. „Totéž platí i o jeho nakupování: jakkoliv může být umění skvělou investicí finančních prostředků, jedná se v první řadě o investici emoční. To potvrzují i odpovědi respondentů našeho průzkumu. Emocionální hodnota je podle nich nejvýznamnějším motivem pro výběr díla, a dokonce se ukazuje, že čím je sběratel ostřílenější, tím je pro něj pocitová stránka důležitější,“ říkají shodně Valérie Dvořáková a Anna Pulkertová, art specialistky J&T Banky. ■

O umění je zájem, dorůstá nová generace sběratelů

Český trh s uměním prožívá v posledních letech dynamický vývoj. Rostou obraty na aukcích uměleckých děl, přibývá prodejních galerií, které zastupují současné umělce. Ceny kvalitních uměleckých děl stoupají a ty nejvýznamnější lámou historické rekordy.

Za tím vším stojí jedna významná skupina – sběratelé a vlastníci umění. Ta se rozšiřuje a navíc je ochotna za umění utrácet více peněz. „Výrazně tomu napomohla covidová pandemie, kdy lidé trávili více času doma a někteří si začali více uvědomovat, jak důležité je prostředí, v němž žijí. A toto prostředí se rozhodli obohatit, ozvláštnit uměním. Po covidové pandemii přišla vlna rych-

le rostoucí inflace a na umění část lidí začala více pohlížet jako na historii prověřené aktivum, které dokáže uchovat hodnotu peněz,“ vysvětluje hlavní důvody Jan Stuchlík, šéfredaktor serveru Artplus.cz.

A pak je tady generační změna. Do produktivního věku, kdy už dostatečně vydělávají, se dostávají lidé, kteří už nepotřebují svůj společenský status budovat na vlastnictví drahých aut či šperků. Jsou vzdělaní, mají společenský přehled, který přesahuje hranice Česka, a uvědomují si důležitost umění jako součást kultury. Zároveň vnímají, že nákupem umění lze pomoci vytvářet prostředí, v němž umělci mohou tvořit.

TOUHA PO ORIGINÁLNÍM DÍLE

Nejsilnějším motivem pro nákup prvního uměleckého díla je touha vlastnit originální umělecké dílo. Tento motiv je o něco silnější u vlastníků (63 %) než u sběratelů (60 %). Druhým nejsilnějším motivem je zájem o umění spojený s dostatkem peněz pro nákup uměleckých děl. Tento motiv je o něco silnější u sběratelů (36 %) než u vlastníků (33 %).

Na třetím místě je pohled na umění jako na skvělou investiční příležitost. V náhledu na umění jako na investici se ovšem sběratelé a vlastníci liší výrazněji. Důležitý je pro 29 % sběratelů, ale jen pro 19 % vlastníků.

„Mezi sběrateli je investiční příležitost jako důvod, proč začali sbírat nebo kupovat umění, nejsilnější u těch, kteří se sbírání umění věnují méně než rok. Tento důvod je dvakrát silnější než touha vlastnit originální umělecké dílo. Silný je investiční motiv pro nákup prvního díla také mezi sběrateli, kte-

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.

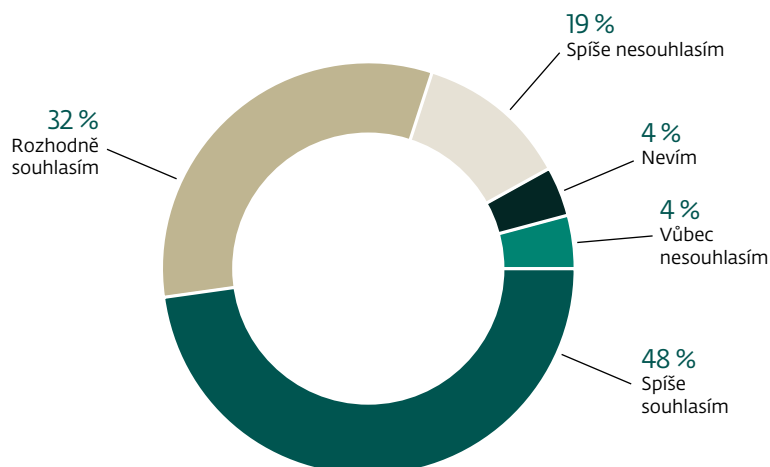
Praktický přehled o sběratelství

Cílem J&T Banka Art Reportu je získat a do budoucna i udržovat přehled o sběratelství v České republice. Tento přehled pomůže sběratelům, investořům, galeristům, novinářům i dalším milovníkům umění pochopit, co se ve světě nákupů a prodeje uměleckých děl vlastně děje, a třeba si i potvrdit to, co jsme se dosud mohli jen domnívat.

77%

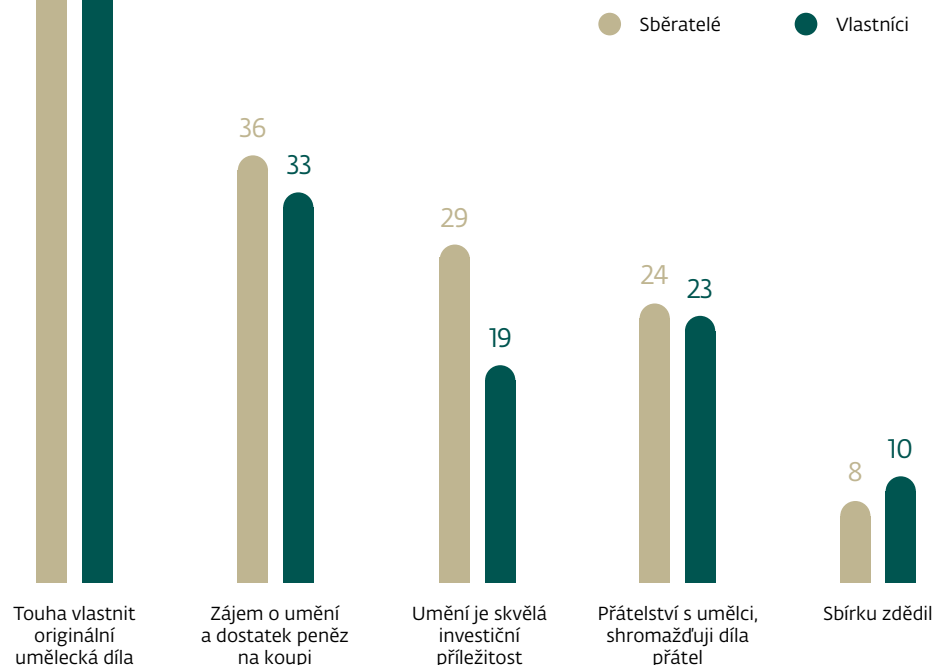
sběratelů věří, že současné umění má investiční hodnotu.

Umění se má sbírat srdcem, a ne podle investiční hodnoty



Proč jste začal/a nakupovat umělecká díla, případně co vás vedlo k založení sbírky umění?

(podíl odpovědí v %)



ří se sbírání věnují tři až pět let. Tento důvod se u nich vyrovnává s touhou mít doma originální umělecké dílo. Uváděný výsledek může být ovlivněn důsledky covidové pandemie a obavami o zachování hodnoty úspor kvůli vysoké inflaci pozorované od druhé poloviny roku 2021,“ konstatuje Valérie Dvořáková, art specialistka J&T Banky.

Poměrně významným důvodem pro nákup prvního díla je také přátelství s umělci, od nichž pak díla kupují. Tento důvod vybralo 24% sběratelů

a vlastníků. U vlastníků je častější, že sbírku zdědili po předcích (10%), oproti sběratelům (8%).

EMOCE VEDOU PŘI NÁKUPU UMĚLECKÝCH DĚL

Pro hlubší porozumění trhu s uměním je třeba znát hlavní motivy, které kupující zohledňují při výběru konkrétního díla. Rozhodující roli při nákupu hraje emocionální hodnota, tedy jestli se zájemci dílo líbí. Tento motiv je o něco silnější

u vlastníků (průměrná známka 4,48) než u sběratelů (4,29). „Rozdíl lze vysvětlit tím, že vlastníci si umění pořizují primárně jako součást interiéru, v němž žijí nebo pracují, zatímco sběratelé hodnotí více i další aspekty díla, například jak jim zapadá do konceptu jejich sbírky,“ popisuje Dvořáková. Tento závěr potvrzuje také zjištění, že pro vlastníky je důležitější než pro sběratele, jestli se jim umělecké dílo hodí do interiéru nebo exteriéru (2,33 vs. 1,97).



Filip Polanský

galerista, Polansky Gallery

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

Zatím jsem se nesetkal s tím, že by u současného umění někdo analyticky sledoval výhradně investiční rovinu. I ti, co s tímto záměrem původně k nákupu umění přistoupili, se nakonec vztahují rovněž k dalším vrstvám, které umění nabízí, a emoční prožitek je ovlivňuje také. Koncept investice má často jen zakrýt jejich nejistotu, jestli to, co vnímají, je „správné“ nebo „vhodné“. Konečné rozhodnutí je téměř vždy emoční, i když třeba nepřiznaně. Pořídit si dílo slibného mladšího autora a poté sledovat, jak se jeho práce, kariéra a ceny vyvíjí, je ale velmi lákavé a vzrušující, protože znamená tzv. dobré oko. Posiluje to důvěru ve vlastní úsudek a povzbuzuje k dalšímu objevování.

Lucie Drdová

galeristka, Lucie Drdova Gallery

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

Neřekla bych, že existuje „typický“ sběratel. Vnímám každého člověka a především jeho motivaci a vkus jako unikátní či specifické. Jednoznačně v posledních letech přicházejí mladší jednotlivci se zájmem o první nákup, který postupně přerůstá v dlouhodobé sledování výtvarné scény.

Pro sběratele je důležitější než pro vlastníky finanční a investiční stránka nákupu uměleckého díla. Větší roli pro sběratele hraje při nákupu díla ochrana majetku před inflací (2,76 vs. 2,57), diverzifikace dlouhodobého investičního portfolia (2,62 vs. 2,26) a očekávané zhodnocení investice při budoucím prodeji (2,6 vs. 2,23). Logicky větší motiv pro sběratele je vytvoření ucelené sbírky (3 vs. 1,78).

40%

sběratelů chce vytvořit ucelenou sbírku. Čím déle umění sbírají, tím častěji mají tuto ambici. Čím více mají uměleckých děl, tím více usilují o ucelenost sbírky.

Sběratelé i vlastníci přikládají podobnou důležitost podpoře konkrétního umělce při výběru uměleckého díla. U sběratelů hraje o něco větší roli také rodinná tradice při sbírání a kupování umění (2,06 vs. 1,55). Nejméně se sběratelé i vlastníci hlásí k tomu, že je ke kupování umění vede jejich sociální postavení.

EMOCIONÁLNÍ HODNOTA A LÍBIVOST

I když se o umění často mluví v kontextu investic, nejsou peníze nebo výdělek tou hlavní emocí, která je s uměním spojena. Když měli všichni respondenti jedním slovem vyjádřit, co pro ně umění představuje, zmiňovali nejčastěji slova krása, radost, potěšení, emoce, život, prožitek, koníček, vášně či odpočinek.

„Emocionální hodnota a skutečnost, že se jim dané dílo líbí, je nejdůležitější motiv pro výběr díla pro všechny skupiny sběratelů s výjimkou úplných nováčků. Nicméně platí, že čím déle se sběratel věnuje nákupu uměleckých děl, tím více se při výběru dívá právě na jejich emocionální hodnotu,“ uvádí Valérie Dvořáková. Nejdůležitější je tento motiv pro sběratele s historií pět až deset let (průměrná známka 4,37) a pro sběratele, kteří se nákupu umění věnují déle než deset let (4,33).

„V kontextu hodnocení finanční a investiční stránky nákupu umění lze z dat vyvodit, že pro dlouhodobé sběratele hraje emocionální hodnota díla větší roli než čistě investiční a finanční aspekt. Naopak sběratelé s kratší sběratelskou historií více do výběru děl promítají právě finanční hledisko na úkor emocionální hodnoty a líbivosti,“ dodává Dvořáková.

Jestli se jim kupované dílo líbí a má pro ně emocionální hodnotu, silněji vnímají ženy než muži (4,51 u žen vs. 4,31 u mužů). Klíčovou roli emocií při nákupu umění potvrzuje i 80 % sběratelů a vlastníků, kteří souhlasí s tvrzením, že umění se má sbírat srdcem, a ne podle investiční hodnoty.

Náš přístup ke sběratelství



Petr a Pavlína Pudil

zakladatelé Kunsthalle Praha a The Pudil Family Foundation

Ani já, ani moje žena Pavlína jsme se nenarodili do rodiny sběratelů nebo umělců, a tak jsme si cestu k umění hledali sami. Z počátku jsme chtěli prostor, v němž žijeme, zaplnit uměním. Jako první jsme si domů koupili obraz jedné méně známé slovenské autorky, začali jsme jezdit po veletrzích i na výstavy současného umění po Evropě. Navštěvovali jsme aukční domy, a když se nám něco líbilo, koupili jsme to.

Postupně jsme začali sbírat nejen věci, které jsme si chtěli někde umístit v domě, ale i ty, které spolu nějakým způsobem souvisely. Tato spojení jsme postupně rozšiřovali, až jsme si po čase uvědomili, že to, co máme, už je sbírka. Dnes už je naše sběratelská činnost samozřejmě dost zaměřená na to, abychom podporovali jistou komplexnost sbírky, nikoliv jen kupovali, co se nám líbí.

Mísí naší rodinné nadace The Pudil Family Foundation je ostatně propojovat lokální umění a komunity s mezinárodním uměním a scénami v okolních zemích i po světě. Naplňování této mise odpovídá koncepci naší sbírky, kdy kontextualizujeme díla české linie sbírky s vybranými díly mezinárodní provenience. Podle nás žádná sbírka nedojde do momentu, kdy by její majitel mohl říci, že má všechno, co si kdy přál mít. Stále se totiž objevují díla, která by v naší sbírce mohla fungovat lépe než díla, která tam už jsou. Spoustu věcí si navíc uvědomujete nejen z pohledu dějin umění, ale i z pohledu širších společenských souvislostí. Je to nikdy nekončící proces.

text: Michaela Banzetová

Jaké umění Češi kupují

ČEŠI NEJČASTĚJI KUPUJÍ SOUČASNÉ UMĚNÍ

Ve sbírkách českých sběratelů a vlastníků převládá české umění nad zahraničním. Nejčastěji to je české současné a poválečné umění, případně česká klasická moderna. Mezi vlastníky jsou díla současných umělců oblíbenější než mezi sběrateli. Má je 73 % vlastníků, ale 56 % sběratelů.

U sběratelů na rozdíl od vlastníků je vidět větší důraz na díla českých poválečných autorů. České poválečné umění má 41 % sběratelů, ale jen 28 % vlastníků.

Větší zastoupení ve sbírkách sběratelů, ve srovnání s vlastníky, má také česká moderna (27 % vs. 21 %) a meziválečná česká avantgarda (23 % vs. 11 %). Sběratele také více než vlastníky zajímá české umění 19. století (18 % vs. 9 %). Větší zastoupení ve sbírkách sběratelů má i zahraniční umění, ať

už starší díla z 19. a 20. století, nebo díla současných umělců.

Data naznačují, že vlastníci a sběratelé ve věku 40 až 59 let se častěji zaměřují na české současné umění, k meziválečnému a poválečnému umění inklinují spíše lidé starší nad 60 let.

„Sběratelé s historií nad deset let mají vyšší podíl současného a poválečného umění a zahraničního umění. Sběratelé, kteří uvedli, že vlastní sto a více děl, spíše tíhnou k českému poválečnému a meziválečnému období. Více se orientují také na zahraniční umění. U sběratelů s menší sbírkou je patrný větší zájem o české současné umění,“ popisuje výsledky Anna Pulkertová, art specialistka J&T Banky.

Ve skupině sběratelů, kteří sbírky zdědili a pokračují v rodinné tradici, je největší zájem nebo nejvíce děl ve sbírkách od českých poválečných

autorů. Zájem nebo zastoupení v těchto sbírkách u českého současného umění je nižší, a to na úrovni zájmu o české meziválečné umění nebo české umění 19. století.

V OBLÍBENOSTI VEDE MALBA

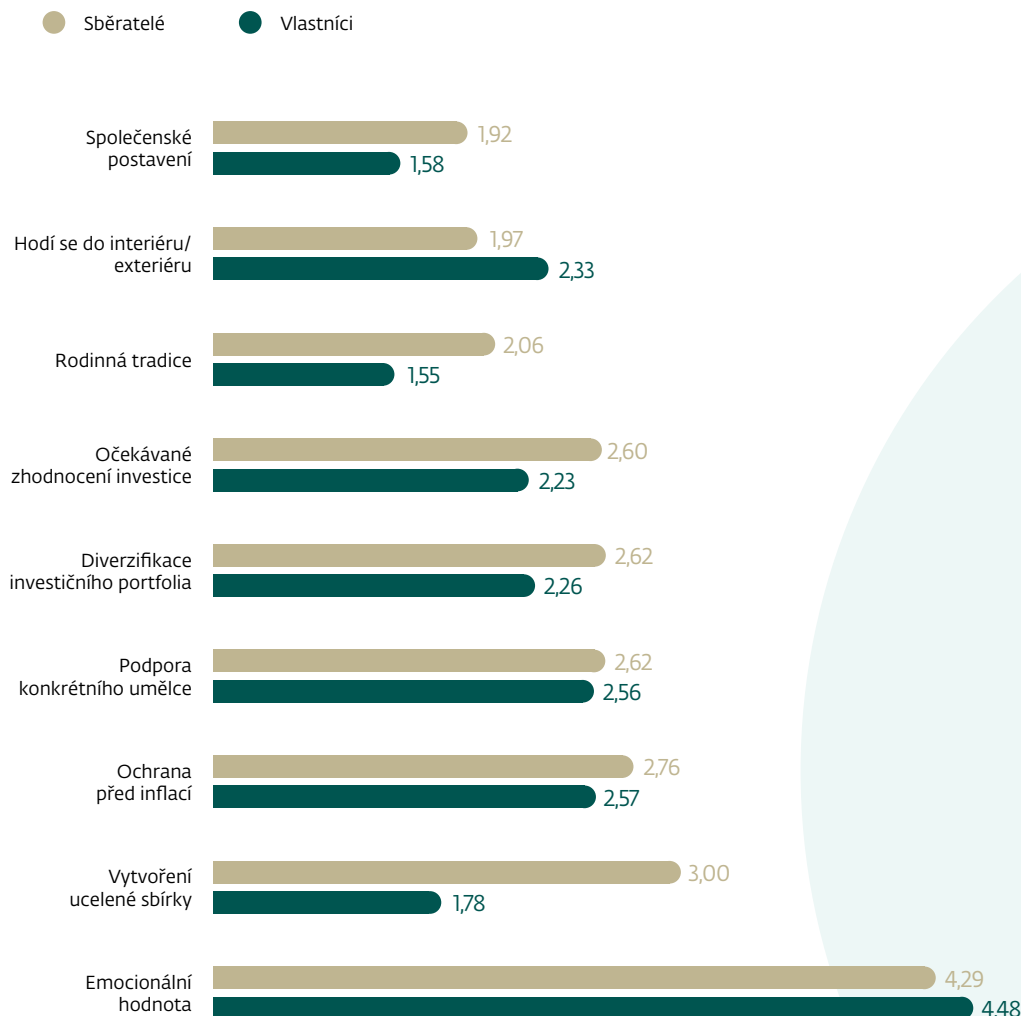
Nejoblíbenější jsou mezi sběrateli a vlastníky umění malby, což uvedlo 88 % respondentů. Neznámá to však, že by milovníci umění ostatní média zavrhovali. Dokonce 61 % respondentů nesouhlasí s tvrzením, že malba zůstane vždy nejoblíbenějším médiem a ostatní techniky nemá význam nakupovat. S tímto tvrzením souhlasí jen třetina vlastníků a sběratelů.

Na druhém místě v oblíbenosti jsou práce na papíře a grafiky, které vlastní 60 % sběratelů a vlastníků. Třetí nejoblíbenější médium jsou sochy, které má ve sbírkách 37 % respondentů. Nejmenší zájem o sochy vykazují sběratelé a vlastníci ve věkové skupině 30 až 39 let.

Obliba prací na papíře a grafik roste s věkem. Zatímco v kategorii 18 až 39 let je má přibližně polovina sběratelů a vlastníků, ve věkové skupině nad 60 let je vlastní 68 % respondentů. „Důvodem může být fakt, že práce na papíře jsou levnější a zároveň se na trhu objevují více z meziválečné a poválečné doby, které lidé nad 60 let sbírají více,“ vysvětluje Anna Pulkertová.

Do jaké míry považujete následující položky za své motivy pro nákup uměleckého díla?

(průměrná známka ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)



Filip Polanský

galerista, Polansky Gallery



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

Otevíral jsem galerii před deseti lety a typické tenkrát bylo, že české sběratele zajímala až na řídké výjimky jen lokální malba. Trh byl ještě poněkud nepřehledný a sběratelé málo zkušené a z toho snadno těžili překupníci a rádoby poradci z často ještě „devadesátkových“ struktur.

Klima se od té doby ale příjemně proměnilo a postupně se sofistikuje. Sběratelé jsou zkušenější a dokážou tím více důvěřovat vlastní intuici. Rádi se zajímají a nebojí se vyžádat si relevantní informace. Mnozí z nich se aktivně zajímají také o zahraniční umění, což jim významně rozšiřuje obzor. Jsou rozhodně o něco odvážnější a kromě klasických závěsných obrazů často reflektují ve svých sbírkách i jiná média jako sochu, fotku, video nebo další technologie a nové materiály. Je to vlastně přirozené, umění odráží aktuální stav světa, ve kterém žijeme, a do něj sběratelé patří také.



Jan Skřivánek

šéfkurátor Musea Kampa

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

Typický sběratel podle mě neexistuje. Pohnutky ke sběratelství jsou hodně individuální – stejně tak jako záběr toho, co všechno jde sbírat. Sběratelé ale v rámci trhu s uměním budou vždy menšinou, sice důležitou a vlivnou, ale menšinou.

V posledních deseti letech přibýlo nejen sběratelů, kteří opravdu programově budují své sbírky – nejviditelnějšími hráči v této kategorii jsou manželé Pudilovi a Robert Runták –, ale také lidí, kteří umění „nesbírají“, ale považují za důležité mít doma umělecký originál. Je pak trochu jedno, jestli zůstanou u jednoho obrazu/sochy/fotografie, nebo se jim sbírka časem rozroste na tři, pět, deset děl. Cenný je ten samotný moment vnitřní potřeby mít doma nějaké dílo současného umění. A tito lidé by sami sebe většinou za sběratele určitě neoznačili.

Neumím to doložit statisticky, ale mám pocit, že takovýchto „ne-sběratelů“ přibývá. Docela dobře je to vidět na architektonických fotkách různých stylových bytů a interiérů, co se objevují na mainstreamových webech. Čím dále častěji se setkávám s tím, že výrazné místo v interiéru hraje nějaké dílo současného umění. To před deseti lety zdaleka nebylo tak běžné jako dnes.

VELIKOST ČESKÝCH SBÍREK

Významný rozdíl mezi sběrateli a vlastníky je v počtu vlastněných děl. Zatímco 89 % vlastníků má maximálně 49 uměleckých děl, u sběratelů je škála širší. Více než polovina sběratelů má více než 50 uměleckých děl.

Nejčastěji čeští sběratelé a vlastníci mají doma nebo v depozitářích od deseti do padesáti uměleckých děl. Tato skupina je silnější mezi vlastníky, kde tvoří 68 % respondentů. Mezi sběrateli je lidí s 10 až 50 díly 40 %. Necelá polovina z nich sbírá umění kratší dobu než deset let.

U lidí, kteří vlastní 10 až 50 děl, je nejvíce v oblibě české současné umění (63 %). Třetina vlastní nebo kupuje české poválečné umění a čtvrtina českou modernu. Desetinu lidí z této skupiny zajímá zahraniční umění.

Mezi sběrateli je silná také skupina, která má více než sto uměleckých děl. Ta tvoří 34 % sběratelů umění. Dominují mezi nimi sběratelé, kteří se sbírání věnují více než deset let, a lidé, kteří uměleckou sbírku zdědili a pokračují v rodinné tradici. Nejčastěji vlastní nebo sbírají české současné umění (53 %). Necelá polovina vlastní díla českých poválečných autorů. Třetinu zajímá česká moderna a 18 % zahraniční umění 20. století.

OBRAZY ZA MILIONY

Finanční prostředky vlastníků a sběratelů uložené v uměleckých dílech jsou vysoké. Téměř dvě třetiny sběratelů mají v uměleckých dílech uloženo

přes milion korun. Mezi vlastníky jich je necelá polovina.

„Data naznačují, že sběratelé a vlastníci ve věku 40 až 59 let mají v uměleckých dílech uloženo více finančních prostředků. Nad milion korun má v umění uloženo ve skupině 40 až 49 let 47 % respondentů a ve věkové skupině 50 až 59 let 51 % sběratelů a vlastníků,“ uvádí Anna Pulkertová.

Mezi sběrateli, jejichž sbírky mají hodnotu vyšší než 10 milionů korun, převládají sběratelé s historií delší než deset let a dědici rodinných sbírek. Primárně se zajímají o české poválečné a meziválečné umění. České současné umění je spíše doplněk.

75%

sběratelů věří, že do začínajících umělců má smysl investovat díky potenciálu vysokého zhodnocení.

Ve skupině sběratelů, kteří mají v umění uloženo 1 až 10 milionů korun, je poměrně významný podíl sběratelů, kteří nakupují umění pět až deset let (16 %). Ti mají největší zájem o české současné a poválečné umění.



Jak vypadá průměrný český sběratel umění

1. Častěji jde o muže než o ženu.
2. Umění kupuje více než pět let a má ve sbírce několik desítek uměleckých děl.
3. Sbírat umění začal, protože toužil vlastnit originální umělecká díla.
4. Hlavním kritériem při výběru uměleckého díla je jeho emocionální hodnota a subjektivní pocit, jak se mu dílo líbí.
5. Nejvíce ho zajímá české současné umění.
6. Nakupuje zejména malbu, nejčastěji online nebo přímo z ateliérů od umělců.
7. Za jedno dílo utratí většinou do 50 tisíc korun.
8. Hodnota sbírky přesahuje milion korun.

Můj přístup ke sběratelství



Iva Bízová

spoluzakladatelka a Creative CEO agentury Loosers

Budování sbírky KOOJON navazuje na mou dvacetiletou snahu o vyhledávání a výchovu kreativních talentů pro reklamní byznys, čemuž se věnuji ve své kreativní agentuře Loosers. V roce 2016 jsem se rozhodla podporovat další skupinu talentovaných lidí, tentokrát z oblasti umění.

Již šest let monitoruji česko-slovenské umělce a vybírám autorky a autory patřící mezi činné a etablované aktéry místní i mezinárodní scény, kteří se vyjadřují aktuálním uměleckým jazykem vycházejícím z lokálních i mezinárodních impulzů. První čtyři roky jsem na vytíkování uměleckých děl pracovala sama. Již dva roky je součástí KOOJON týmu zkušený kurátor Pavel Kubesa, který pomáhá systematicky podporovat českou vizuální scénu.

Formálně se zaměřujeme především na výběr ucelených sérií, v nichž spatřujeme větší kunsthistorický a umělecký potenciál. Dlouhodobě se snažíme vytvořit historický otisk doby, být funkční platformou, která umožní prezentaci děl prostřednictvím netradičních výstavních formátů a přiblížit současné umění široké veřejnosti.

text: Michaela Banzetová

Jak často a za kolik Češi prodávají umění

Sběratelé a vlastníci nejsou příliš ochotni umělecká díla prodávat. Celkem 47 % vlastníků a 30 % sběratelů deklaruje, že umělecká díla neprodává nikdy, a 48 % vlastníků a 45 % sběratelů uvádí, že díla prodává nebo daruje jen výjimečně. Nejvíce jsou ochotni díla prodávat sběratelé s historií delší než deset let.

„Data tedy naznačují, že sběratelé zatím stále aktivně své sbírky vytvářejí a rozšiřují. Jen minimum sběratelů je ve fázi, kdy už sbírky probírají, vyrazují z nich díla, která do jejich konceptu již nezapadají, a jsou ochotni je prodávat,“ konstatuje Anna Pulkertová.

Sběratelé a vlastníci, kteří prodávají umělecká díla, se z pohledu složení sbírek neliší od celkového průměru. Mají nejčastěji díla současných českých umělců, české poválečné a meziválečné umění i česká díla z 19. století.

Jen u častějších prodejů je vidět větší důraz na současné a poválečné umění. Několikrát za rok prodávají hlavně sběratelé s historií přes 10 let (74 %). Jednou za rok prodávají nejčastěji opět sběratelé s historií delší než 10 let (42 %) a dědicové sbírek (20 %).

50

50 děl a více vlastní
54 % sběratelů.

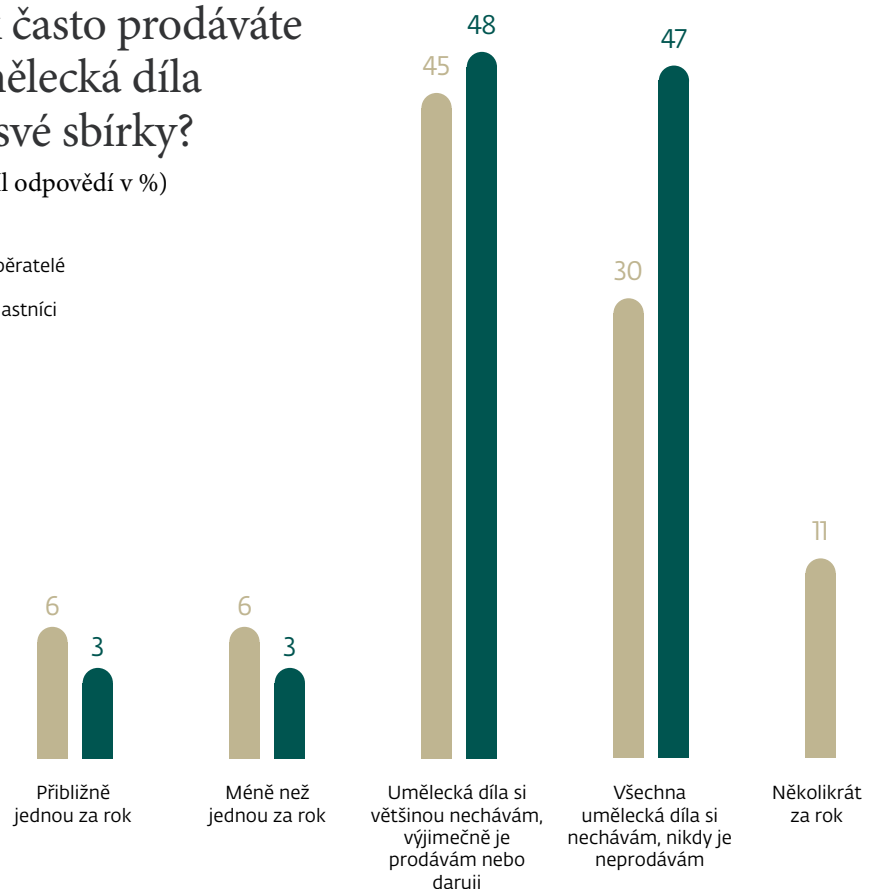
„Zpravidla platí, a to u všech cenových kategorií, že nákupy a prodeje se dějí ve stejné cenové kategorii. Kategorie jsou ale definovány poměrně široce, takže i v nich je prostor pro prodej se ziskem. Zajímavé je, že malá část sběratelů prodává levnější díla a kupuje dražší,“ říká Pulkertová.

V roce 2021 převažoval nákup nad prodejem. Pro rok 2022 značná část sběratelů a vlastníků prodej či nákup uměleckých děl neplánuje (přibližně 40 %), ale zůstávají otevřeni možným nákupním nebo prodejním příležitostem. Mezi těmi, co plány mají, převažují ti, kteří chtějí nakoupit, nad těmi, kteří chtějí umělecká díla prodat.

Jak často prodáváte umělecká díla ze své sbírky?

(podíl odpovědí v %)

● Sběratelé
● Vlastníci



Nejčastěji Češi nakupují na internetu

Vlastníci a sběratelé nejčastěji nakupují umění v online aukcích, přímo od umělců z ateliérů nebo u galeristů.

ONLINE AUKCE

V online aukcích nakupuje 62 % sběratelů a 47 % vlastníků umění. „Celkově jde o dominantní způsob nákupu uměleckých děl a předmětů. Je nutné vzít v úvahu, že sběr dat probíhal po dvou letech covidové pandemie, kdy kvůli uzávěrám byl po určitou dobu internet pro galerie a aukční síně jediný možný prodejní kanál. Navíc sami prodejci aktivně na online platformy vstoupili a nákup přes ně propagovali. Toto dědictví covidu přetrvává na trhu s uměním i v roce 2022,“ vysvětluje Jan Stuchlík.

Mezi lidmi, kteří nakupují online, převažuje zájem nebo tvoří největší část jejich sbírek české současné umění (54 % respondentů). Silně mají tito lidé ve sbírkách zastoupeno také české poválečné umění (47 %).

Lidé, kteří nakupují umění v online aukcích, nejčastěji za jedno dílo utratí méně než 50 tisíc korun (56 %). Nejčastější útratu za jedno dílo v rozmezí 50 až 500 tisíc korun uvedlo 35 % lidí, kteří nakupují umění v online aukcích.

U sběratelů a vlastníků, kteří nakupují online, se ve srovnání s celou skupinou liší motivy pro výběr konkrétního díla. Dvě třetiny za nejsilnější motiv považují potenciální zhodnocení investice a snahu o vybudování ucelené sbírky. Emocionální hodnota je až třetí v pořadí významnosti jednotlivých motivů pro koupi díla.

500tis.

500 tisíc korun a více má v uměleckých dílech uloženo 63 % sběratelů.

NÁKUP PŘÍMO OD UMĚLCŮ Z ATELIÉRU

Poměrně silně zastoupené nákupy přímo v uměleckých ateliérech hovoří o tom, že část respondentů má silný vztah s konkrétními umělci. Může být pro ně zajímavé setkání s tvůrcem a umělec sám by neměl podceňovat skutečnost, že se s ním zákazníci chtějí setkat.

Jako nejčastější zdroj uměleckých děl je nákup přímo od umělce mezi vlastníky (55 %). Ze sběratelů nakupuje v ateliérech polovina respondentů.

Mezi lidmi, kteří preferují nákup přímo z ateliéru, je patrný také jako jeden z hlavních motivů pro výběr díla podpora konkrétního umělce (průměrná známka 3,15). Po emocionální hodnotě díla je to u této skupiny druhý nejsilnější motiv pro výběr díla.

Třetina lidí, kteří kupují díla přímo od umělců z ateliéru, vydává za jedno dílo nejčastěji 10 až 50 tisíc korun. Necelá polovina sběratelů a vlastníků, kteří nakupují přímo v ateliéru, nejčastěji za jedno dílo platí 50 až 500 tisíc korun. Ve srovnání s nákupy online je vidět, že sběratelé a vlastníci jsou ochotni připlatit si za originální dílo, které získají od umělce, kterého osobně znají.

SÁLOVÉ AUKCE

Nákup v sálových aukcích je relativně důležitější pro sběratele, kteří chtějí vytvořit ucelenou sbírku. Na sálové aukce také chodí lidé, kteří vykazují spíše vyšší útratu za jedno dílo – 52 % z nich nejčastěji utratí 50 až 500 tisíc korun za jedno dílo a 8 % za jedno dílo typicky vydá 500 tisíc až milion korun. ■

Kde umění zpravidla nakupujete?

(podíl nejčastějších odpovědí v %)



NEJČASTĚJI SBÍRANÉ TECHNIKY

1. Malba
2. Práce na papíře
3. Socha
4. Umělecké sklo
5. Fotografie

Práce na papíře více vyhledávají starší sběratelé (nad 60 let), fotografii více objevují mladší sběratelé.

Lucie Drdová

galeristka, Lucie Drdova Gallery

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

V případě sběratelství současného umění je logické, že převládá emoční rozměr, následován úvahou o investiční hodnotě. Součástí akvizičního procesu je mnohokrát potřeba interakce se samotným umělcem a pochopení jeho tvůrčí osobnosti stejně jako filantropický aspekt podpory mladého umění a vzniku nových děl.



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 specialista 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 start-upu, je také autorkou knihy Kurátor: Průvodce uměním v Praze. Dlouhodobě se zabývá trhem s moderním a současným uměním. Své 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.

NEJČASTĚJI SBÍRANÁ/ KUPOVANÁ DÍLA

1. České současné umění
2. České poválečné umění
3. Česká moderna

Pro současné umění hovoří větší dostupnost, větší výběr ze současných autorů, nižší průměrná cena děl, možnost kontaktu s autory i menší obava z nákupu falz.



Anna Pulkertová

Art specialista 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.

Umělci o sběratelích a sběratelství



Alexander Tinei

Berme jen ty skutečně seriózní sběratele. Takoví pak hrají důležitou roli v umělcově životě a dráze. Právě jejich důvěra totiž umělci dává možnost růst a roste i jejich svoboda vyjádřit sebe sama.



Josef Bolf

Sběratelé jsou pro umění důležití tím, že věcem dávají další život. Historie navíc dokazuje, že sběratelé utvářejí často velmi přesný, i když osobní pohled na to, jak umění ve společnosti funguje a co se v něm děje.



Michal Pěchouček a Rudi Koval (unconductive trash)

Zatím prodáváme sami za české peníze, nepřepočítáváme to na eura. I na splátky prodáváme, s tím nemáme problém. Ale na zakázku neděláme. Tedy myslím nějaké portréty. Možná bychom ale přemýšleli nad dílem pro konkrétní prostor. To by nás určitě zajímalo, protože máme rádi takovéto výzvy. Při takové práci musí dojít k dialogu, k prolnutí mezi „zadavatelem“ a námi a díky tomu vznikne něco skvělého.



David Černý

Primárně dělám věci, které už mám předem nasmlouvané. Galerie jsou pro mě spíš doplněk, drobnosti. Při prodeji jednoho díla rovnou zvyšuju ceny těch dalších. Kdybych to prodal třeba za míň, tak bych toho předchozího kupce vlastně podvedl. Devalvoval bych hodnotu jeho nákupu. To by bylo špatně. Ale na druhou stranu dělám věci klidně i zadarmo. Třeba autobus do Londýna jsem udělal zadarmo. A i teď pracuju hned na několika projektech zadarmo. Protože je dělat chci. Ale když chce někdo něco ode mě, tak to si logicky nechám zaplatit a nediskutuju nad slevou.

Květinoví lidé, ženská síla a módní doplňky. Trendy v současném umění překvapují

Zatímco virtuální prohlídky a digitální originály v podobě takzvaných NFT byly trendy v umělecké branži posledních dvou let, aktuální rok se ubírá trochu jinými směry. A naštěstí pokračují i trendy let minulých, které narušila pandemie, jako je nárůst popularity žen-umělkyně mezi galeristy i sběrateli.

Novinkami jsou pak zejména prolnutí vysoké módy s uměním, návrat motivů květin a také, světe, div se, portréty zvířat. Tady je čtveřice nejvýraznějších trendů, které v posledních měsících válčují uměleckou scénu a budou tak činit i nadále.

1. UMĚLKYNĚ DRTÍ KONKURENCI

Eva Kotátková, Kateřina Šedá, Anna Hulačová... Tato tři jména v posledních letech dominují tuzemské umělecké scéně a patří i k nejuznávanějším českým umělcům ve světovém měřítku. Nejen ony potvrzují celosvětový trend, že umělkyním se po dekadách nejrůznějších formálních i neformálních omezení daří vyvracet mýtus, že umění je mužským hájemstvím, které se jen občas daří „nabourat“ ženám-umělkyním.

Po pádu předsudků na straně kurátorů a vedení galerií se tak poslední léta nesou ve znamení legitimního znovuobjevování umělkyně dob minulých a také se stále více dostává prostor současným tvůrkyním v těch nejprestižnějších uměleckých institucích.

Tento fenomén se projevuje také rostoucím zájmem o umění od umělkyně na světových i domácích aukcích. V Česku se v roce 2021 stala nejprodávanějším umělcem proslulá Marie Černínová alias Toyen, které



se podařilo prolomit dlouholetou nadvládu Františka Kupky.

Ve světě u sběratelů boduje například Jenny Saville, autorka nejdražšího prodaného obrazu žijící ženy-umělkyně. A populární jsou také díla již nežijících umělkyně, jako byla Georgia O'Keeffe, Frida Kahlo nebo Louise Bourgeois.

Eva Kotátková je zase hvězdou české současné umělecké scény, o čemž svědčí i její obhajoba první příčky v J&T Banka Art Indexu. Ostatně Kateřina Šedá je v jeho letošním vydání na druhém místě a Anna Hulačová za pouhých pár let vystoupala z pořadí mimo první stovku na současné páté místo.



Díla Anny Hulačové a Evy Kotátkové

2. MÓDNÍ KOUSKY JAKO PLÁTNO

Výtvarné umění, design, textil, móda – to jsou kategorie, jejichž prolnutí může vytvořit ikonické kousky, které byste si přáli mít ve své skříni. A jaké byly a jsou nejnámější spolupráce umělců s módním průmyslem?

Můžeme začít v historii, kdy se například americká výtvarnice Sonia Delaunay podílela na designu oblečení. Designu (konkrétně hodinek) se ostatně věnoval také Keith Haring, jehož ikonografií po jeho smrti využívají některé módní brandy. A kulturní Andy Warhol se světem módy ve své tvorbě také často pracoval.

Na jejich odkaz navazují i nejslavnější tvůrci současnosti. Například jeden z nejdražších žijících umělců Damien Hirst spolupracoval s módními značkami nebo se slavnými návrháři již na několika projektech. V roce 2008 se například podílel na kolekci džínových oděvů vytvořených pod značkou Levi's Jeans ve spolupráci s Nadací Andyho Warhola. Kousky z džínoviny na sobě nesly známky Hirstova autorského rukopisu v podobě kaleidoskopických obrazů motýlů, hypnotických vzorů či křišťálových lebek.



Jedna z kolekcí světoznámé značky Louis Vuitton využila stejně známého motivu Mony Lisy

Současný japonský umělec Takashi Murakami je považován za průkopníka multidisciplinarity nejen v umění. Móda je pro něj něčím, čím se může vyjádřit, stejně jako obrazem, sochou nebo animací. Od roku 2003 se motivy z jeho rozsáhlé tvorby objevovaly na ikonických doplňcích značky Louis Vuitton. Tato spolupráce vyvrcholila výstavou s názvem Superflat v roce 2007. Spojení umělecké výstavy a do značné míry iluze módního butiku bylo do té doby velmi neobvyklé a akce se zúčastnilo mnoho slavných osobností ze světa showbizny. Na výstavě modelka Linda Evangelista na otázku, co si myslí o propojení umění a módy, odpověděla, že tato synergie „dělá módu mnohem zajímavější“. A také dražší, protože vintage originály kolaborace mezi Vuittonem a Murakamim patří k nejdražším kouskům, které se na trhu prodávají.

Například loni se na kabelkách LV podíleli umělci jako Gregor Hildebrandt, Donna Huanca, Huang Yuxing, Vik Muniz, Paola Pivi a Zeng Fanzhi.

3. DIGITÁLNÍ UMĚNÍ V ROCE 2022? ROK ZLOMU

Rok 2020 se nesl ve znamení virtuálních prohlídek muzeí a galerií a také digitálních aukcí. Roku 2021 pak

tento trend vyvrcholil masivním nárůstem digitálního umění v podobě takzvaných NFT neboli nezaměnitelných tokenů.

Vznikla celá řada kolekcí, jejichž část se prodávaly za statisíce i miliony dolarů. Kolekce pěti tisíc digitálních obrázků umělce vystupujícího pod přezdívkou Beeple se prodala za téměř 70 milionů dolarů a Beeple se stal třetím nejdražším žijícím umělcem, ačkoli oficiální statistiky s ním zatím stále nepočítají.

Nutno dodat, že také vznikla celá řada virtuálních galerií či digitálních poboček galerií tradičních. Zdálo se, že NFT změnily svět umění. Ostatně prestižní žebříček Power 100 nejvlivnějších postav (a trendů) světa umění zařadil právě blockchainový protokol, na němž jsou NFT založena, na první místo.

Jak je na tom digitální umění v roce 2022, kdy padají hodnoty kryptoměn a také umění na nich postavené? Kulantně řečeno, prožívají krušné časy. Řada jejich vlastníků je vyprodává z celé řady důvodů (pád ceny, hrozící zdanění, nutnost vyměnit krypto za dolary kvůli sankcím vůči Rusku). Přesto digitální umění potvrzuje svou platnost.

Přestože má první vlnu hysterie zjevně za sebou a naopak trh s NFT prožívá první velkou depresi, výhody digitálního umění zůstávají. Je to zejména rychlost, s jakou lze umění koupit a skutečně získat, a to na celém světě bez jakýchkoli bariér.

Mezi českými sběrateli však NFT zatím příliš fanoušků nenašla. Podle průzkumu mezi sběrateli, který nechala provést J&T Banka, více než polovina z nich už slyšela o existenci NFT. „Nicméně to zdaleka neznamená, že by čeští sběratelé a vlastníci umění ve velkém uvažovali o nákupu digitálního umění. Z těch, kteří už mají povědomí o existenci NFT, 59 % sběratelů a vlastníků, uvedlo, že se jim NFT nezdá zajímavé a nemají ho v plánu koupit. Dalších 27 % sběratelů a vlastníků zatím vyčkává, jak se trh s NFT bude vyvíjet,“ zjistil průzkum.

4. JE LIBO KVĚTINU? NEBO OPICI? A CO NEON?

Galerie Saatchi Art patří k nejvlivnějším institucím svého druhu



Na fotografii rakouské umělkyně Marlies Plank upozorňuje galerie Saatchi Art

na světě. A tak když vydá soubor největších trendů v umění v současnosti, nelze to brát na lehkou váhu. Co budou hlavní motivy toho vůbec nejaktuálnějšího světového umění podle kurátorů Saatchi? Možná vás to překvapí.

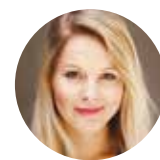
Tak předně to budou květiny. Tedy přesněji květiny a lidé v nejroztodivnějších společných kompozicích. Mladé umělkyně vytvářejí až surreálná díla květinových figur, čímž vyjadřují nutnost propojení člověka s přírodou. Tyto motivy se objevují napříč formami, tedy v malbě, ve fotografii, digitálním umění i v soše. Saatchi upozorňuje například na fotografii rakouské umělkyně Marlies Plank či siluetu Španělky Kareniny Fabrizzi.

A příroda podruhé. Stále častěji se v současném umění objevují portréty. Zvířat. Zejména mezi americkými umělci se právě motivy zcela obyčejných tvorů, jako jsou krávy, koně

nebo laně, objevují častěji. Opět jde o oslavu svobody tvorů, kterým v důsledku klimatických změn ubývá přirozené životní prostředí nebo jsou obětmi přehnaného lidského konzumu.

Zkuste se podívat na tvorbu JJ Galloway, Drewa Doggetta nebo Kim Kimbro.

A do třetice Saatchi Art: hitem jsou neony. A pozor, tentokrát prestižní galerie upozorňuje na tvorbu českého umělce Patrika Šimy. „Jeho sofistikované instalace na zdech odkazují na minimalistickou skulpturu 20. století a posouvají náladotvorné světlo na zcela novou úroveň,“ uvádějí editoři Saatchi. ■



Anna Pulkertová
Art specialistka
J&T Banky



Letní cesty za uměním

Letní dovolenkový čas lze využít různě. Těm, kteří plážové lehátko rádi vymění za klimatizovaný galerijní vzduch, nabízíme aktivní kulturní program. Art specialistky Valérie Dvořáková a Anna Pulkertová sestavily několik tipů na výlety za zajímavými výstavami po celém světě, od Hongkongu po Kosovo.

BENÁTSKÉ BIENÁLE: THE MILK OF DREAMS Česká stopa v Benátkách



Jedna z nejslavnějších mezinárodních přehlídek umění znovu po dvou letech láká do Benátek milovníky umění z celého světa. Pod taktovkou Cecilie Alemaniové vznikly hlavní výstava a program nesoucí název Mléko snů. Ten si kurátorka zapůjčila z knihy Leonory Carringtonové, ve které tato surrealistická umělkyně popisuje magický svět, v němž se díky bujně představitosti život neustále přetváří, kde se každý skrze svou fantazii může jakkoliv transformovat, stát se něčím či někým jiným. V kontextu této myšlenky vznikla také hlavní výstava benátského bienále, která představuje 213 umělců z 58 zemí světa a nachází se v centrálním pavilonu v Giardini a v prostorách Arsenale.

Kromě ústřední expozice lze po celých Benátkách nalézt také 80 výstav v národních pavilonech. Československý pavilon bohužel stále kvůli porušenému světlíku otevřený není. S dílem zástupce české umělecké scény se však v Benátkách potkat můžete. Prostor kostela Santa Maria della Visitazione momentálně obývají Stromy rostoucí z nebe, unikátní skleněné plastiky Roného Plesla. Výstavu, kterou kurátorovala galeristka Lucie Drdová, můžete zhlédnout, stejně jako celý 59. ročník benátského bienále, až do 27. listopadu.

DAVID BÖHM A JIŘÍ FRANTA V ČESKÉM CENTRU V LONDÝNĚ Výstava, která přetekla z galerie na ulici

V Českém centru v Londýně přes léto probíhá výstava umělecké dvojice Davida Böhma a Jiřího Franty. Jak je dobrým zvykem těchto výtvarníků a ilustrátorů, i v Londýně se vyvarují všech myslitelných škatulek.

Výstava sestává z urbanistických modelů skrývajících nekonečně mnoho drobných příběhů a navazuje tak na princip, kterým umělci pracovali třeba už při tvorbě oceňované knížky Město pro každého. Umění ale tentokrát doslova přetéká z galerie až na ulici. Ti, kteří se na fyzické modely nepřijdou podívat dovnitř, je uvidí na sérii fotografií vystavené na plotě České ambasády v Londýně při rušné Bayswater Road. A to ne jen tak z plezíru. Motiv plotu byl vybrán záměrně, poukazuje totiž „na sousedské vztahy či hranici, za kterou již nejsem zván, a pokládají tím tak otázku, kdo je komu vlastně cizincem“.

Výstava s názvem Kdo vypráví komu... probíhá v Českém centru Londýn od 23. června až do konce letošního roku.



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



Česká filharmonie





BOURSE DE COMMERCE V PAŘÍŽI

Kupole naplněná uměním

Jestli něco stojí za kulturní eurovíkend, tak rozhodně Bourse de Commerce v Paříži. Tuto velkolepou galerii vybudoval v budově bývalé pařížské burzy jeden z nejznámějších světových sběratelů François Pinault, milionář, který stojí mimo jiné za aukčním domem Christie's nebo portfoliem luxusních značek jako Gucci nebo Yves Saint-Laurent.

Před šesti lety Pinault začal rekonstruovat historickou budovu burzy, jejímž hlavním rozpoznávacím znakem je monumentální kupole, do nové galerijní instituce, která bude částečně představovat Pinaultovu sbírku umění. Přes léto tu kromě ní najdete i další dvě výstavy současného umění, ale i drobná umělecká díla na míru, která jsou po budově rozeseta. Autorem jednoho z nich je i známý provokatér Maurizio Cattelan.

Bourse de Commerce je otevřena celoročně, navštívit ji můžete každý den kromě úterý od 11 do 19 hodin, a pokud jste noční ptáci, využijete určité páteční prodlouženou otevírací dobu až do 21 hodin.

NOVÁ MUZEA V HONGKONGU

Od císařských pokladů až po umění globalizace

Mezi top umělecké destinace se již několik let zařazuje i asijská metropole Hongkong. Kromě toho, že každoročně hostí toto ekonomické a obchodní centrum slavný veletrh Art Basel a nachází se zde i ústředí asijského trhu s uměním, můžete tu objevit také čím dál více zajímavých muzeí umění. Loni na podzim se zde otevřelo muzeum M+, první asijské globální muzeum současné vizuální kultury, které představuje ve výstavním prostoru o rozloze 17 000 metrů čtverečních 1 500 děl ze sbírek M+.

Aktuálně zde můžete zhlédnout například výstavu pojmenovanou Od revoluce ke globalizaci, která návštěvníkům představuje chronologický exkurz do vývoje současného čínského umění od 70. let 20. století až do přelomu tisíciletí. Letos v létě pak Hongkong čeká další velká událost, kdy se otevře dlouho očekávané Palácové muzeum v kulturní čtvrti West Kowloon. Předpokládá se, že muzeum vystaví více než 900 kusů národních pokladů včetně vzácných knih, tradiční kaligrafie či císařských pokladů Pekingského palácového muzea v Zakázaném městě a stane se destinací, kterou musíte vidět.

DOCUMENTA 15

Pravidelná dávka umění v Kasselu



Letos se koná také 15. ročník slavné umělecké přehlídky s názvem documenta. Ta vznikla v Kasselu už v roce 1955 s cílem obnovit po válce dialog Německa se světem i v oblasti umění. Od té doby se tato mezinárodní výstava koná každých pět let a patří ke kulturním událostem, které byste neměli minout.

Kurátorem celé akce je tentokrát umělecký kolektiv ruangrupa z Jakarty, který jeho členové založili na hodnotách a myšlenkách takzvaného lumbungu. O co se jedná? Jde o indonéský výraz, který označuje společnou rýžovou stodolu. Jako umělecký a ekonomický model je lumbung založen na principech, jakými jsou kolektivnost, společné získávání zdrojů a jejich spravedlivá distribuce. Tento motiv i principy se kurátoři snažili přenést i do expozice, kde se realizuje nejen v prezentovaných uměleckých dílech, ale i v celé organizaci a exekuci této události.

Kromě hlavních budov Fridericianum a documenta Halle můžete nalézt různé expozice, instalace a performance i na mnoha dalších pro umělecké výstavy netypických místech po celém Kasselu, například v kině Gloria, ve skleníku v Karlshausen, v kostele či trafostanici. Přehlídka documenta je k vidění až do 25. září.

MEZINÁRODNÍ BIENÁLE MANIFESTA 14

Nomádi zamířili do Kosova

Poslední z pravidelných mezinárodních přehlídek letos zamíří do Kosova. V druhé polovině července do jeho hlavního města zavítá na sto dní jedna z nejvýznamnějších přehlídek současného světového umění, čtrnáctý ročník Manifesty. Manifesta je známá také jako evropské nomádké bienále, protože každé dva roky střídá lokace.

Příština byla pro letošní vydání vybrána jako známka podpory kosovských občanů v jejich snaze získat zpět svůj veřejný prostor a přepsat budoucnost jejich hlavního města jakožto kulturně otevřené metropole. Své práce u té příležitosti představí na sto mezinárodních umělců převážně z řad mladé generace, českou stopu bychom ale hledali marně. Manifestu 14 můžete v Příštině navštívit od 22. července do 30. října.



Objevte vnitřní krajiny umělců a sběratelů v galerii Magnus Art

Galerie Magnus Art v sídle J&T Banky pokračuje v představování unikátních děl ze soukromých sbírek milovníků umění. Po mimořádně úspěšné expozici *Radost, vášně, posedlost!* ze sbírky Michala Richtra, kterou můžete navštívit až do 6. srpna, se tu v září objeví další díla současných českých tvůrců. Tentokrát půjde o průřez unikátní sbírkou ekonoma Pavla Brože.

„Přemýšlel jsem o názvu, který spojuje jednotlivá vystavená díla. Vnitřní krajiny odkazují k technikám introspekce, které autoři využívají v rámci své tvorby. K tomu, jak pracují s pamětí, s artefakty vysokého umění či popkultury, přičemž je dávají do jiných kontextů s ohledem na jejich subjektivní prožitky a autorské strategie. V neposlední řadě vnitřní krajiny odrážejí to, jak se projevuje tlak okolí na naši osobnosti,“ vysvětluje sběratel titul výstavy.

S UMĚNÍM SE CHCI POTKÁVAT

Přestože Brožův profesní svět do velké míry určují čísla, přesnost, rozumová stránka, buduje v soukromí zajímavou sbírku umění zejména tvůrců své generace.

„Potřebuji odstup od každodennosti. Myslím, že jen málo se zabýváme účelem našeho jednání a jeho dopady. Umění a filozofie mi pomáhá v přemýšlení o smyslu a rozumnosti našich cílů a o stavu současné společnosti,“ vysvětluje jeden z důvodů sbírání umění Brož a dodává: „S umě-



ním chci žít a potkávat ho ve svém osobním prostoru. Ten můj je zároveň obrazy spoluutvářen. Umělecká díla a setkávání s jejich autory se staly součástí našeho rodinného života. Je pro mě důležité, aby mi to, co mě obklopuje, bylo inspirací. A aby i naše děti vyrůstaly v prostředí bohatém na podněty.

HVĚZDY DNEŠNÍHO UMĚNÍ

Ve sbírce Pavla Brože najdeme především figurativní umění nebo umělecká díla, kde je patrná současná či minulé přítomnost člověka. Primárním klíčem k jeho sbírání jsou ale samotní umělci. Své autory si pečlivě vybírá, dlouhodobě je sleduje

a často se k nim vrací. Tím se jeho sbírka poněkud vymyká tuzemským sběratelským standardům.

Těm několika málo vybraným výtvarníkům je potom nejen věrným sběratelem, ale i přítelem. Patří k nim například Josef Bolf, Daniel Pitín, Adam Štech, Lubomír Typlt nebo původem moldavský malíř Alexander Tinei.

„Je mi ctí být v kontaktu s významnými malíři své generace a jsem vděčný za možnost spolupodílet se na jejich uměleckém příběhu,“ uvádí sběratel.

Podle kurátorek nadcházející výstavy Anny Pulkerové a Valérie Dvořákové z Art Servisu J&T Banky to byly právě vztahy mezi sběratelem a umělci, co je zaujalo hned při prvním setkání s Pavlem Brožem. „Sběratelství založené na vztazích je specifická disciplína, která nese své ovoce. V tomto případě zplodilo mimo jiné několik uměleckých děl, která by za jiných okolností jistě nevznikla.“

RESPEKTOVÁN UMĚLCI

Vztahy mezi umělcem a sběratelem jsou jedním z důležitých témat chystané výstavy v galerii Magnus Art. Jedná se totiž o vzájemné působení, které je důležité jak pro sběratele, tak i pro umělce. Každý umělec to však vnímá jinak. Část z nich důsledně trvá na tom, že se sběratelským vkusem nesmějí nechat ovlivnit, protože opakování úspěšného modelu je z dlouhodobé perspektivy smrtí autora. Všichni si však uvědomují, že nežijí ve vzduchoprázdnu a že prodej sběrateli, potažmo významnému sběrateli, který buduje ucelenou sbírku, je do velké míry vrcholem jejich snah.

„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,“ přiznává Daniel Pitín, jeden z umělců hojně zastoupených v Brožově sbírce, s jehož dílem se návštěvníci galerie Magnus Art budou moci na podzim seznámit.

„Máme podobné zkušenosti, zážitky, jejich prožívání i obdobné momentální životní situace. Svět vnímáme podobně, čímž vzniká určitá blízkost, která se do umění promítá. My ji tam promítáme jako tvůrci, on ji tam vnímá jako divák. A nacházíme tu blízkost i ve společných rozhovorech,“ popisuje pak Pitín vztah s Pavlem Brožem.

Hlavním rysem vzájemného partnerství je respekt. Ten ostatně opakují v souvislosti s Pavlem Brožem všichni umělci, jejichž tvorbu dlouhodobě sleduje. Za všechny to shrnuje Lubomír Typlt, který Pavla Brože považuje za jednoho ze svých prvních sběratelů. „V té době u nás trh se současným uměním velice skomíral. Bylo tady jen pár sběratelů, kteří měli odvahu sbírat obrazy tehdy ještě nezavedených autorů. Během let se z nás stali s Pavlem přátelé. Diskutujeme spolu o umění i o sběratelství. Sám vlastním poměrně pěknou kolekci obrazů, a tak dovedu pochopit i druhou stranu ve vztahu umělec-sběratel, tedy pohled sběratele. Díky Pavlovi jsem začal sbírat Alexandra Tinei a Pavel se díky tomu, že jsem s ním mluvil o Adamu Štechovi, sběratelsky zaměřil na něj. Myslím, že jsme si často zajímavým zdrojem informací.“

MECENÁŠTVO

Právě sběratelství je pro J&T Banku jedna z důležitých oblastí. V Magnus Art galerii dává prostor začínajícím i zkušeným sběratelům umění. „V duchu hesla noblesse oblige jsme přesvědčeni, že vznešenost a úspěch zavazuje. Proto už mnoho let podporujeme projekty, které kultivují, inspirují a obohacují zdejší kulturní prostředí. Máme za to, že se v případě sběratelství současného umění nejedná pouze o radost a koníček jednotlivců, ale také o důležitou součást fungování celého uměleckého světa. Sběratelství umění představuje jak emocionální investici, tak i formu mecenášství a filantropie. Věříme, že se tyto výstavy stanou zdrojem inspirace a motivací pro všechny zájemce z řad dalších sběratelů, milovníků umění i návštěvníků z řad široké veřejnosti,“ vysvětluje důležitost podpory současného umění Monika Veselá z J&T Banky. ■

Umělci o Pavlu Brožovi



DANIEL PITÍN

Jednoho dne asi před sedmi lety navštívil Pavel Brož můj ateliér a skončilo to velkou rozpravou o umění. Zjistil jsem, že má jak velmi dobrý přehled o umění, tak i výborný vhled do české i zahraniční scény.



LUBOMÍR TYPLT

Pokud je někdo ochoten platit za dekoraci velké peníze, je to jeho svobodná volba. Naštěstí však existují i sběratelé, kteří módnosti nepropadávají. Pavel Brož mezi ně určitě patří.



ADAM ŠTECH

Jako sběratel je specifický tím, jak koncepčně při budování své sbírky postupuje. Sbírá jen několik umělců, má šanci dostat se blíž. Je schopný napsat přímý srozumitelný text k výstavě. To je celkem vzácnost.



JOSEF BOLF

Každý sběratel je něčím specifický a Pavel má dost jasno v tom, co chce sbírat. Soustředí se na okruh umělců, kteří mu jsou blízcí a kteří nějak konvenují jeho vkusu, jeho vnímání světa.



ALEXANDER TINEI

Vlastní některá z mých vůbec nejlepších děl, často sice relativně malá, ale pro mě osobně velice důležitá. Například se Pavlovi docela nedávno podařilo objevit a získat můj obraz starý asi deset let nazvaný Učitel hudby. Jsem hrdý, že ho nyní má právě Pavel ve své sbírce.



Vnitřní krajiny výstava soukromé sbírky Pavla Brože

Od 6. září 2022, galerie Magnus Art
v pražském sídle J&T Banky
Sokolovská 700/113a

Buddha-Bar zve na nové letní menu v japonském stylu

V restauraci Buddha-Bar se specializují na špičkovou panasijskou a pacific rim fúzní kuchyni. Vždy dvakrát do roka tu připravují nové menu, aby si hosté mohli vychutnat zcela originální pokrmy. Pro letošní léto se šéfkuchař Jan Voráček nechal inspirovat japonskou kuchyní.

„Ve svém novém menu jsem se zaměřil na jednodušnost receptů. Hojně používám citrusy, jako jsou například yuzu, bergamot či kefirový list. Japonci příliš nekombinují chutě a nechávají vyniknout jednotlivé komponenty surovin, proto jsem se tohoto pravidla držel i já. Myslím si, že se hosté mají na co těšit,“ říká Jan Voráček.

Šéfkuchař prozrazuje, že také do zdánlivě obyčejných tradičních receptů zapojil kombinaci asijských chutí, například wasabi s kombinací obyčejného bramborového pyré, nebo vytvořil spojení „toban djan“, což je fazolová omáčka s omáčkou demi glace.

„Z dezertů bych pak vyzdvihl například cheese-cake z opuncie nebo čokoládový mousse s whisky a kávovou espumou,“ dodává.

K LÉTU PATŘÍ SVĚŽÍ KOKTEJLY

Nové menu v Buddha-Baru již tradičně doplňují i nové položky mezi koktejly. Tentokrát se šéfbarman Palo Kulich rozhodl přidat dokonce celou novou kategorii. Vznikly tak koktejly Mythical Good's, které jsou inspirovány božstvy z různých koutů světa.

„Nové drinky obsahují suroviny z jednotlivých částí světa podle toho, kde dané božstvo má svoje kořeny a tradice,“ vysvětluje šéfbarman. Najít mezi nimi můžete slovanského boha bouře Peruna, proto drink obsahuje borovičku, rakytník a další suroviny, či drink inspirovaný polobožstvem Naga asijského původu. Naga, zobrazovaný jako drak či drak, měl za úkol chránit buddhistickou nauku i samotného Buddha. Drink se skládá z indonéského rumu Nusa Caña spice z ostrova Java. „Keltský bůh Darga, který byl mistr všech řemesel a měl schopnost oživovat, mě inspiroval ke koktejlu se skotskou whisky Highlandpark, likérem z medu, calvadosu, jablkovým likérem a jablkovým pyré,“ říká Palo Kulich.

NOVINKY Z VINNÉHO LÍSTKU

Ve spolupráci se svým dodavatelem BWD dal Buddha-Bar prostor i další novince ve vinném lístku – šampaňskému Jeeper. Jeeper Champagne je malé butikové vinařství na severozápadě regionu Champagne, jen kousek od Remeše.

Historie sahá až do 19. století, ale své dnešní jméno vinařství získalo na konci druhé světové války díky tomu, že tehdejší vlastník získal od americké armády Willyho Jeep, který začal používat při péči o svůj vinohrad. Stal se tím tak pověstný, že ho místní začali přezdívat Mr. Jeeper a jeho vinařství bylo v roce 1949 přejmenováno na Jeeper Champagne. Vinařství má pouze 50 hektarů, na kterém pracuje 45 lidí, ale i tak se pyšní jednou z největších sudových zásob 1200 dubových sudů a 3,5 milionu lahví uložených ke stažení.

Šéfbarman pro hosty připravil hned dva koktejly – Jeeper Champagne Margarita twist na oblíbenou Margaritu a Bergamot Paloma, což je kombinace ginu, šampaňského, bergamotu a mandarinky.



Ceviche z mořského vlka – bergamot dresink, červený grapefruit, avokádo, tapiokový čips



Omakase výběr
12 ks



Cheesecake z opuncie
a limetky



Lobster rolla – humr, foie gras, lanýžová ponzu omáčka, lanýžový kaviár

Burlesque week

Nenechte si ujít letní vystoupení domovské burlesky Stephanie, které proběhne
5. a 6. 8. 2022.



Crèmeux z yuzu
a bergamotu



Hovězí svíčková s omáčkou
čili toban djan – kizami
wasabi, bramborové pyré,
koriandrová salsa, smažená
šalotka



Aburi výběr



Jarní zeleninové gaspacho –
uzené studeným kouřem,
rajčatový relish, shiso,
olej z thajské bazalky



Tamarindové pad thai s krevetami –
arašídý, sojové klíčky, jarní cibulka, vejce



Grilované kuřecí supreme
s omáčkou z pomeranče
a soji, grilovaný chřest,
divoká brokolice, řasa nori



Grilovaný chřest s omáčkou
tahini verde, miso
majonéza, koriandrový olej,
bylinky



Lososové tataki sashimi
krece – miso yzuzu
omáčka, ponzu omáčka,
guacamole, mango



Tunákové aburi krece – foie gras,
karamelizovaná cibule



Pečený losos s máslovou
yzuzu omáčkou – zázvorové
dashi, pak choi, bylinky

INVESTOVAT NENÍ DÁLE. SPOLUVLASTNIT JE.

DÁLE JE MÍT NA ČEM
DLOUHODOBĚ STAVĚT.
VÍTEJTE VE SVĚTĚ J&T.

Vždy jsme budovali něco výjimečného.
Co není jen další v řadě. Ale co je dále.
Co tu bude stát i za další čtvrtstoletí.
Z čeho bude čerpat další generace.
To pevné, na čem se dá dále stavět.

ARCH je výsledkem naší dlouhodobé
investiční filozofie. Jít bok po boku,
ve společnosti lídrů česko-slovenského
byznysu, spoluiinvestovat do jejich
osobních a výjimečných projektů.

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