

J&T 98

Gabriela Lachoutová:
Šéfka rodiny.
Stála u zrodu J&T,
teď se postará
o vaši rodinu.

strana 6

J&T BANKA ART INDEX
POP-UP
Unikátní výstava představí
nejnovější díla výkvětu
současného umění. Vstup
zdarma.

strana 2

Michal Semotan:
Na investování se díváme
jinak než velcí hráči. Najít
mezi akcemi zajímavou
investiční příležitost je čím
dál tím těžší.

strana 10

Obavy z inflace šponují
cenu zlata
Zatím netušené dopady
pandemie vedou investory
k návratu ke klasice.

strana 22



J&T BANKA ART INDEX POP-UP

Anna Hulačová, Bez názvu (Lavička)





▲
Daniel Pitín, Jeskyně I, Jeskyně II

J&T
BANKA
ART INDEX
POP-UP

2–5/9/2021
Újezd 11, Praha

Výstava se bude řídit aktuálně platnými protipandemickými opatřeními, jimi budou ovlivněny i kurátorské prohlídky.
www.artindexpopup.cz

Unikátní výstava zavede návštěvníky do bytů plných umění

Po roční pauze vynucené především pandemií nemoci covid-19 se druhým ročníkem vrací úspěšná prodejní výstava J&T Banka Art Index Pop-up, na které budou k vidění nejnovější díla výkvětu současného mladého umění. A všechna díla navíc bude možné zakoupit přímo v průběhu výstavy.

„Oproti prvnímu ročníku se ten druhý bude odehrávat v činžovním domě na pražském Újezdě. Dům, který není volně přístupný veřejnosti, se na začátku září zaplní uměním od sklepa až po nejvyšší patro. Jednotlivé byty, které jsou aktuálně prázdné, se zabydlí sbírkami fiktivních sběratelů a nabídnou tak návštěvníkům možnost se inspirovat různými přístupy ke sbírání umění,“ vysvětluje novinky ve výstavě její kurátorka Anna Pulkertová z J&T Banky.

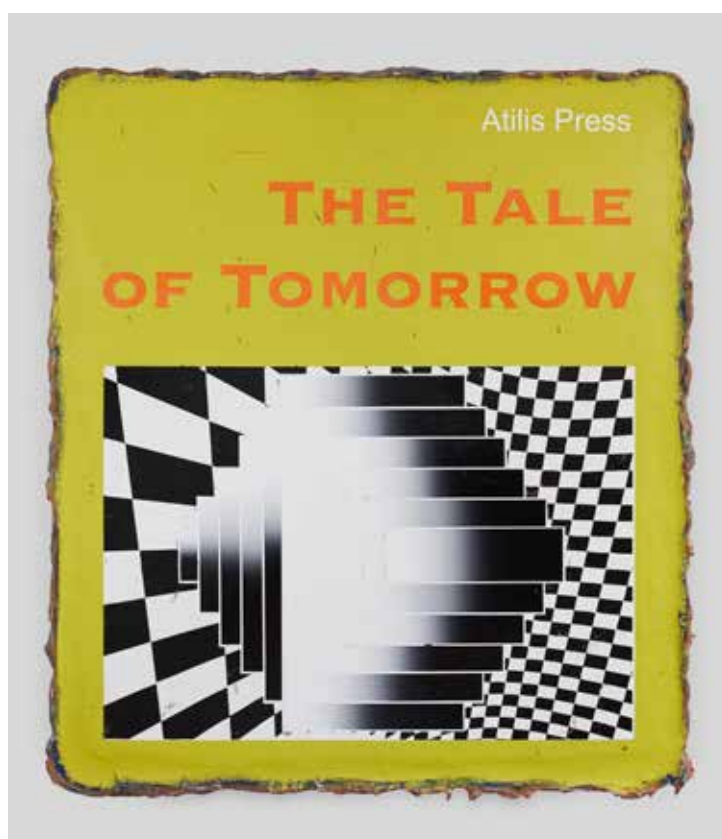
Jste sběrateli umění? Nebo se do umění teprve chystáte investovat? Pak právě pro vás je určen druhý ro-

čník prodejní výstavy J&T Banka Art Index Pop-up, kterou ve spolupráci s prestižními galeriemi současného umění uspořádá na počátku září J&T Banka. Druhý ročník bude oproti tomu prvnímu mírně odlišný a tvůrci výstavy se budou snažit umění více ukázat v přirozeném prostředí obyčejného bytu. Hosté zde najdou byt zaměřený na fotografii, na výraznou gestickou malbu či naopak velmi intimně pojatá umělecká díla. Nebudou chybět ani nová média a videoart. Pro mnohé možná právě tato oblast bude velkým překvapením, jak dobře mohou i tyto netradiční formáty fungovat v interiéru.

„Byty mají krásné vysoké stropy, parketové podlahy, některé jsou v lepším, jiné v hroším stavu, každý z nich však má své kouzlo, se kterým se snažíme v rámci navrhování a rozvržení jednotlivých výstav pracovat. Zatím jsme na žádný zásadní problém nenarazili, naopak nás baví, že se jedná o netradiční prostory, které s sebou nesou zajímavé výzvy, jak s nimi pracovat,“ prozrazuje Valérie Dvořáková z Art Servisu J&T Banky.

Každý z bytů bude mít svůj vlastní katalog, který nastíní určitý sběratelský přístup. Pro představu lze zmínit například byt, ve kterém se návštěvníci mohou setkat s výběrem děl zejména

Jiří Thýn, Bent Down Torso

Vladimír Houdek,
The Tale of Tomorrow

z oblasti fotografie. Další byt se zase bude věnovat dílům, která nějakým způsobem odkazují k estetice, jež je typicky spjatá s ženským. Zde zase budou umístěna díla pracující s výšivkou, látkami, pastelovou barevností či přímo zachycující ženské postavy.

UMĚLECKÉ HVĚZDY

A na díla kterých umělců se můžeme těšit? Jejich výběr vychází stejně jako

předloni z první stovky Art Indexu, který banka ve spolupráci s odborníky na trh s uměním a umělecký provoz sestavuje již několik let. Navíc kurátorky spolupracovaly s prestižními galeriemi současného umění, díky čemuž uvidíte opravdu to nejlepší ze současného umění.

„Kromě výtvarníků a výtvarnic, kteří byli účastníky se svými díly i prvního ročníku, budou nově vystavení například Karel Štědrý, nováček

J&T Banka Art Indexu, Johana Pošová v uměleckém duu s Barborou Fastrovou, dále Adéla Babanová, Petr Písařík, Jakub Hošek, Pavla Malinová, Jiří Skála, Alena Kotzmannová či umělecké duo uncondutive trash (Michal Pěchouček a Rudi Koval),“ zve případné hosty Dvořáková. Ta zároveň přiznává, že do nejnovější tvorby prosvítají také současné motivy pandemie, ačkoli se nejedná o motiv dominantní.



MOŽNOST NAKOUPIT SI UMĚNÍ

Hosté výstavy budou mít mimořádnou příležitost podobnou té na nejprestižnějších uměleckých veletrzích – budou si moci jakékoli dílo skutečně koupit. Podle pořadatelů se na první výstavě v roce 2019 prodala čtvrtina z osmdesáti děl přímo během výstavy, další pak při jednání s galeristy či umělci po skončení pop-upu.

Podle Anny Pulkertové, rovněž art specialistky J&T Banky, je podobná výstava skvělou příležitostí, jak se s uměním současných tvůrců seznámit a případně se stát právě jeho sběratelem. „Současné umění se v těchto chvílích zdá jako velmi zajímavá možnost – samozřejmě o trochu rizikovější než nákup děl od velkých jmen moderního umění, typu Kupka či Toyen, avšak také finančně dostupnější. Art Index, a potažmo tak i pop-up, bude tedy dobrou příležitostí, jak se zorientovat na scéně se současným českým uměním a třeba si i vybrat své favority z těch na scéně aktuálně nejvýraznějších jmen,“ připomíná Pulkertová, která zároveň



◀ Pavla Malinová, Last Minute

Úspěšná výstava

První ročník výstavy J&T Banka Art Index Pop-up slavil úspěch u klientů i médií. Pro mnoho lidí to byla jedinečná možnost na jednom místě navnímat různé podoby současného umění, objevit různé, do té doby pro ně třeba neznámé, umělce a umělkyně. Rozšířit si své vlastní sbírky nebo si naopak vybrat své první originální umělecké dílo do vlastního domova.

Během výstavy, která trvala pět dnů, přišlo dohromady kolem 3300 návštěvníků. Hned během pop-upu se prodala více než čtvrtina vystavených děl v celkové hodnotě kolem 2,5 milionu korun, některé prodeje následovaly postupně i po skončení akce.

„Pro mě osobně jako kurátorku takto různorodé výstavy pak bylo hodně důležité, aby měli z výstavy dobrý pocit i samotní umělci a galeristé, se kterými jsme spolupracovali. Aby mohli vzniknout další ročníky, bylo nezbytné připravit tuto výstavu s citem, aby nepůsobila jen jako jakýsi salon vytvořený bez ladu a skladu či jako tržiště s uměním. A to se podařilo. Reakce na instalaci, uspořádání i koncepci výstavy byly od umělců i galeristů velmi povzbudivé. Na těchto základech dnes stavíme další ročník a já věřím, že bude mít stejně pozitivní dopad a ohlas jako před dvěma lety,“ prozradila kurátorka výstavy Anna Pulkertová.

přiznává, že u svých klientů pozoruje rostoucí zájem o aktuální umění.

To však zároveň žene ceny děl nahoru. Pokud tedy na první výstavě některý z tvůrců podával svá díla za desítky tisíc, je možné, že nyní bude prodávat novinky za vyšší částky. Podle znalců aukčního trhu ceny děl rostou až o desítky procent. Generalizovat však nejde.

„Co se týče rostoucích cen, tak je to velmi různé. Pokud měli někteří z vystavených umělců v posledních dvou letech (tedy od posledního pop-upu) velkou výstavu v některé významné instituci či se jejich dílo dostalo do některé důležité institucionální sbírky, může se stát, že cena od posledního ročníku vzrostla třeba i o třicet procent,“ potvrzuje Valérie Dvořáková.

Sbírat současnou tvorbu je pro mecenáše i investory zajímavé i kvůli tomu, že tím kultivují své bezprostřední okolí. Ostatně právě kvůli tomu se v popularizaci tohoto světa angažuje také J&T Banka. „Ústřední téma aktivit J&T Banky v oblasti umění dlouhodobě vychází ze slovního spojení noblesse oblige – věříme, že postavení zavazuje a že bychom neměli být lhostejní k prostředí, ve kterém žijeme,“ připomíná mluvčí banky Monika Veselá. „Stejně jako u naší galerie Magnus Art je i cílem pop-upu upozornovat na důležitost toho, obklopovat se skutečně hodnotnými uměleckými díly, která mohou povznést nejen interiéry, ve kterých žijeme, ale také rozšířit naše duševní, a dokonce i vědomostní obzory,“ dodává Veselá. ■

Jakub Nepraš, Scepter ▶



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



Česká filharmonie



Galerie Rudolfinum

SLOVENSKÉ
CENTRUM
DIZAJNU
LOGO





Šéfká rodiny.

Stála u zrodu J&T, teď se postará o vaši rodinu

Stojí tak trochu v pozadí, avšak kdybyste hledali nejsilnější ženský prvek ve finanční skupině J&T, byla by jím ona. Gabriela Lachoutová nemá ráda příkoří a chybám říká zkušenosti. Rodina je u ní na prvním místě, přesto má na svém pomyslném trojúhelníku, který se snaží mít v rovnováze, i práci a sebe samu.

Je jedenáct dopoledne, slunce se na chvíli rozhodlo vylézt zpoza květnových mraků a vcházím na pravém břehu Vltavy do nárožní kavárny Bella Vida Café, kde máme domluvenou schůzku. Místo není náhodné, v domě má kancelář její firma a kavárna na nároží je pod jejími křídly.

O to víc jsem možná zaskočena lehce nepatřičně diskotékovou hudbou linoucí se hlasitě z reproduktorů. To vše se ale mění momentem, kdy se naproti mně Gabriela Lachoutová usadí a všechno okolo přebije svou živelnou energií, silným ženským šarmem a divokými vlnami rezavých vlasů, které jí rozpuštěné nedbale padají do očí. Oheň, drajv a empatie jsou vidět na první pohled.

Stejně tak její odstup v tom, jak moc osobní chce v rozhovoru, který dává po dlouhé době, být. Možná více než odstup by se hodilo slovo takt. Ví toho totiž hodně a nezdráhá se mlčet. Koneckonců, když řešíte finance a majetek nejbohatších lidí Česka, je i tohle vaše práce.

Gabriela Lachoutová vstoupila do skupiny ještě před samotným vznikem J&T Banky, stála u zrodu privátního bankovníctví v Česku i nadace, jejímž hlavním cílem je péče o ohrožené děti. Taký vám může spravovat majetek, tedy pokud jste rodina. Tohle slovo ji vůbec provází celou pracovní kariérou, která se točí kolem individuálního přístupu šitého na míru. Možná proto nazvala svou firmu, přes kterou o vás bude pečovat, J&T Family Office – i zde si drží diskrétnost.

Když se ale rozpovídá o své nadaci, máte naopak problém ji zastavit. To udělá ona sama v momentech, kdy se začnete vyptávat na jména, čísla, názvy firem či nedejbože na vztahy a vazby. Během

napínavého ticha v těchto momentech by vás nikdy nenapadlo, že tato třiačtyřicetiletá někdejší šéfká oddělení private banking byla ve svých dvaceti drzou holkou, která měla ledacos na háku.

To byla totiž doba, kdy přišla na inzerát do tehdy začínající J&T Asset Management na pohovor. Banka jako taková ještě neexistovala a předseda představenstva Igor Rattaj, který spolu s J&T založil a spoluvlastní společnost Tatry Mountain Resorts, tehdy hledal asistentku.

„Já jsem ale vystudovala finance a chtěla jsem dostat pozici obchodníka s cennými papíry, kterého také hledali. Rattaj si mě ale nechal u sebe, za což jsem nakonec velice vděčná, protože když se dívám zpětně, byla jsem nafoukaná, bylo mi to jedno, nic jsem neuměla, zato sebevědomí mi nechybělo. Dokonce jsem ho u třetího pohovoru pokárala, proč se mě ptá na věci, které mám jasně napsané v životopise, který nejspíš nečetl, místo aby se ptal na něco jiného. Když pak během pohovoru začal telefonovat a házel do sluchátka milionovými částkami, říkala jsem si, jak je tohle machrování trapné. Pak jsem mu řekla, že se chci něco naučit a kafe mu rozhodně vařit nebudu. Byla jsem drsná, vidím to jak dneska!“ směje se Lachoutová, která za pár let se stejnými částkami už jako privátní bankérka operovala také.

Po sedmi letech již celou tuhle divizi v bance s pobočkami v Česku, na Slovensku a v Rusku řídila. „Můj šéf byl hrozně fajn a asi i moje záchrana, protože každý jiný by mě určitě během dvou dnů vyhodil. Z hrušky dolů jsem pak spadla hned po měsíci, když mi řekl, ať svolám valnou hromadu k podílovému fondu. Sice jsem věděla, co je valná hromada a jak fungují podílové fondy, ale nevědě-

la jsem, jak se to dělá,“ vzpomíná stále s úsměvem, ale i pokorou tahle žena, která by si prý nic z toho už dnes nedovolila.

O své práci v privátním bankovníctví nechce příliš mluvit, sama říká, že je už dlouhé roky mimo a všechno jsou navíc diskrétní informace. Přiznala ale, že jezdit do Ruska ji nebavilo, sovětská nátura je na ni příliš drsná, což ona už tehdy nebyla.

Malou přestávku si pak dala až o jedenáct let později, když otěhotněla. To byla také doba, kdy se vrhla na rozjezd kavárny, ve které teď společně snídáme.

„Naskytl se tento prostor a já si vždy ve snu plánovala mít v padesáti kavárnu se svým vlastním namíchaným kámem a houpacím křeslem. To tady mimochodem je, akorát já to stihla dřív.“ I přes rodičovské tempo s malým miminkem za ní mnoho klientů chodilo na schůzky. Když pak byly jejímu synovi tři roky, rozhodla se založit divizi Family Office, protože banka se mezitím rozrostla a jí byla bližší práce v menší skupině lidí.

Navíc se tohle odvětví správy rodinného majetku také čím dál víc začalo ve společnosti hlásit o slovo a kdo jiný by ho měl rozjet než ona.

„Všechny jsme začali učit, co to tedy Family Office vlastně je. Začali jsme se dívat na privátního klienta jako na člověka, který má už manžela nebo manželku a děti. Řeší tedy nejen sebe, ale celou rodinu a její majetek a to, jak ho generačně předat jako celek. A je jedno, v jakém oboru podniká. Začali jsme lidem vysvětlovat, co je family governance, co znamená rodinná ústava v praxi a jaké nástroje k tomu máme. Pak jsme ale pochopili, že to

kvůli střetu zájmů nemůžeme dělat v rámci banky. Bankovní regulace vás totiž utahuje, protože když mi klient řekne, že chce, abych byla v představenstvu jeho firmy, kontrolovala ji a řídila, tak jako bankovní zaměstnanec nemůžu. Mohla bych být jen v dozorčí radě, ale to je málo, protože nemáte exekutivní moc. A je to vlastně dobře. Takže jsme se s týmem po dvou letech úplně od banky oddělili a založili samostatnou akciovou společnost J&T Family Office. Je nás dvanáct a ve strategii máme, že nás nebude více než patnáct. Známe se všichni dobře, jsme parta a slovo rodina platí i na nás.“



Ne každý má budoucnost vyřešenou a je schopen si přiznat, že se s ním může nedejbože něco stát. K uvědomění si nevyzpytatelnosti života pomohl covid, stále častěji tak přichází rodiny s žádostí o pomoc s předáváním majetku.

Jejich výhoda oproti konkurentům, kterých je u nás podle Lachoutové šest relevantních subjektů, je jasná výhoda úzké spolupráce s J&T Finance Group, díky které je správa rodinného majetku snazší. Vedle závěti či rodinné nadace do českého právního prostředí relativně nedávno vstoupily také svěrenské fondy. „V anglosaských zemích jsou tyto fondy dávno prověřené, ale u nás se ještě ladí, instituce si tak ještě teprve formují pohled na ně.“ Její tým ale řeší klientům i investice, bridgeové financování nebo hadgeing, property i facility management nebo otázku filantropie, a dokonce i lifestyle služby, jako je dovolená. Umí sestavit celý itinerář včetně doporučení na restaurace, do kterých na dovolené jít a do kterých ne.

„Ne každý má budoucnost vyřešenou a je schopen si přiznat, že se s ním může nedejbože něco stát. Připustit si smrtelnost je někdy těžké. V tom nám paradoxně pomohl covid. Lidé si více začali uvědomovat nevyzpytatelnost života a začali si klást otázky, kdo firmu převezme, co když ji děti nechťejí a co jejich manželé nebo partneři. Rodinné nadace a fondy se proto teď skutečně uzavírají, i když se o nich dva roky jen mluvilo. A my pro ně hledáme všechny nástroje, jak majetky udržet a předat je další generaci, když třeba zákon není dostačující nebo někde selhává,“ vysvětluje zaměření její kanceláře a to, že jejich klienti nejsou jen velké bohaté rodiny.

„Často nás osloví i rodina, ve které je dítě s hendikepem a rodiče se obávají, co se stane, když tady nebudou, či chtějí zabezpečit děti, které nejsou

soběstačné. Vše je individuální a šité opravdu na míru, každý je jiný, stále řešíme něco nového, a to mě na mé práci asi nejvíc baví,“ popisuje živelně šéfka firmy, která jinak ve volných chvílích ráda fotí svojí Leicou. To je ale asi tak jediná značka, kterou vám řekne.

Mít hodně peněz (a vlastnoručně vydělaných) si užila a nohama na zemi stojí prý díky dvěma světům, které ji vyrovnávají. Jsou to právě ten z horních deseti tisíc, který ji živí, a pak ten úplně dole, kterému naopak dává ona, a to nejen peníze.

Posláním Gabriely Lachoutové je iniciativa 8000důvodů zaměřená na děti v ústavní péči. Ačkoliv jsou podle ní sociální síť chiméra a samotnou Nadaci J&T vůbec nepropagují, protože charita prý není firemní PR a ani marketing banky, tuto iniciativu mediálně řeší – ne ale kvůli penězům. Ty samozřejmě vůbec shánět nepotřebuje, protože do nadace vložili část peněz oni sami s Patrikem Tkáčem jako zakladatelé spolu s J&T Bankou a EPH. Jde jí tedy spíš o pozornost lidí, aby nezavírali oči před věcmi, které se jich netýkají.

„Bojujeme za to, aby děti nebyly umísťovány do dětských domovů. Iniciativa 8000důvodů ukazuje přibližný počet dětí v ústavní péči a každé z nich je důvodem s tím něco udělat. Bohužel hodně lidí si myslí, že dětské domovy jsou v pořádku, včetně některých politiků.“

Lachoutová bere toto téma opravdu vážně, rok dělala jako dobrovolník mentora dvěma dětem z domova, kteří spolu měly dítě. Tam poznala jejich citovou deprivaci a naopak přebytek hmotných statků od různých firem, dárců a sponzorů, díky kterým se těmto dětem během Vánoc nakupí i tři iPhone.

„Chodila jsem s tímto párem nakupovat do obchodu, řešila jejich finance, radila jim se zaměstnáním. Čest všem tetám a učitelkám v domovech, které se opravdu strašně snaží, ale pořád je to jen simulace, která citové nedostatky a normální život nemůže nahradit. Generuje to pak bludný kruh, protože těmto dětem chybí základní dovednosti pro život. Neví často například, jak se mají starat o své děti, když nezažily běžný chod v rodině,“ popisuje.

Lachoutová chce ale problém řešit komplexně. Pomáhá proto třeba krajům se systémovými změnami a dává jim peníze na sociální analýzy potřeb. Ročně takto přes Nadaci J&T rozdělí u nás a na Slovensku šedesát milionů korun.

Objednáváme si třetí kafe a také trochu toho cukru v podání lineckého a mandlové trubičky, které jí do kavárny peče maminka. Náš rozhovor se neplánovaně protáhl na více než tři hodiny a stále se máme o čem bavit. Tahle energická žena to má v hlavě srovnané a nebrání se třeba sama během víkendu v kavárně obsluhovat hosty, i když to pár jejích známých nepokládá v jejím postavení za vhodné. Jí to je ale jedno a sama se drží kréda, že je potřeba se ke všem lidem chovat stejně, protože ať jdete nahoru, nebo dolů, vždycky je budete potkávat.



GABRIELA LACHOUTOVÁ

Jako předsedkyně představenstva J&T Family Office se věnuje především VIP klientům a multigenerační správě majetku. Mimo to je také spoluzakladatelkou a předsedkyní správní rady Nadace J&T v ČR a SR, které se zaměřují zejména na pomoc dětem formou podpory náhradní rodinné péče, pomoc rodinám v nouzi a lidem s hendikepem. V J&T působí od roku 1999. První zkušenosti získala jako asistentka ředitele J&T Asset Management a privátní bankéřka. Později se vypracovala na ředitelku odboru Privátní bankovníctví.

Přesto nemá a nikdy neměla vzory, nesnáší předsevzetí a osvětu by si prý zasloužil pohled na ženy, u kterých společnost stále plně nepřipouští, že by si velké peníze mohly vydělat samy. Radí proto mladým ženám, nebo spíše ještě holkám, aby se mužského světa nebály a byly odvážné.

Rodilá Pražanka, která miluje Českou republiku, pak nemá problém vzít na záda batoh a jet na dovolenou do ne zcela přívětivých podmínek a spát mimo rámec luxusních resortů, jejichž areál projde za jedno odpoledne. Ráda totiž poznává nové věci, sportuje a jí.

Její dítětem v pomyslné rodině je i magazín Magnus, který pro ni dělá Joachim Dvořák z nakladatelství Labyrint, jehož estetická a přidaná hodnota převyšuje všechny firemní časopisy v republice, což jen dokazuje, že tato noblesní žena z velké J&T rodiny nestojí o povrchní věci. ■

text: Michaela Židlický
foto: Matuš Toth

Rozdají miliony za nápad. Nic za to nechtějí

Čtyři přední podnikatelé založili Brno Science Club. Podpoří vědce, kterým doteď chybí peníze pro uskutečnění nadějných myšlenek a nápadů.

Jejich „světy“ se často míjejí, přesto se vzájemně mohou postrčit dál. Třeba k jedinečnému vynálezu. Čtyři úspěšní podnikatelé chtějí vytvořit most mezi investory a nadějnými vědci.

Založili proto Brno Science Club, který má podpořit originální vědecké nápady a myšlenky z oblasti přírodních věd.

Badatele budou motivovat milionovými granty, bez nároků na podíly. „Investoři často nevěří přírodním vědám. Zároveň velká skupina vynikajících vědců nemá žádného partnera pro aplikovaný výzkum a transfer výzkumu do praxe a ani vlastně neví, jak a proč ho hledat. Chceme se zasadit o to, aby se spolu tyto dvě skupiny naučily lépe mluvit a rozumět si,“ má jasno jeden ze zakladatelů Michal Zahradníček, který podniká v oborech informačních technologií a biomedicíny.

Ke komu miliony od filantropů zamíří? Hlásit se mohou jihomoravští vědci z oboru přírodních věd, kteří nemají komerčního partnera a chybí jim podpora pro jejich výzkum. S nadšátkou stačí si pro miliony jen napsat na adresu info@brnoscience.cz. „V mailu nám stačí stručně popsat výzkum a jeho pointu s žádostí o podporu,“ vysvětluje Zahradníček a dodává: „Rozhodli jsme se věnovat část svého majetku na vznik tohoto ekosystému, který v České republice zatím nefunguje a je potřeba. Začínáme v Brně a Jihomoravském kraji, který považujeme za silný vědecko-výzkumný hub.“

BEZ LIMITU A ŠITÉ NA MÍRU

Tvůrci klubu nechtějí přesné grantové schéma specifikovat a limitovat. „Věříme intuici. Také proto nebudeme sdělovat konkrétní částky, protože bychom tím omezili okruh případných žadatelů,“ přidává motivaci další byznysmen Libor Hledík. Jeho firma Trade Fides vyrábí bezpečnostní systémy, hlídá armádní objekty, hrady či zámky. Hledík také přes čtyřicet let sbírá

obrazy. Při jejich nákupu prý právě na intuici často spoléhá.

Donátoři autorům vybraných nápadů ušijí podmínky podpory na míru. „Okruh zájemců se vymezí a ohraničí sám. Jen nechceme, aby se recyklovaly věci, s nimiž už vědci v minulosti nebyli úspěšní,“ říká Zahradníček.

Tvůrci si pro třídění projektů často přizvou experty, především na přípravu rešerší. „Uvidíme, do jaké míry nám posuzování půjde. Máme technické a technologické vzdělání. Věříme, že budeme schopni porozumět, o co jde,“ dodává další ze zakladatelů Dušan Palcr, který spoluvlastní investiční společnost J&T.

HLEDÁ SE NEOBJEVENÉ

Byznysmeni se shodují, že chtějí přijít na neobjevené nápady a pomoci jim do světa reálného využití. Od lidí, kteří mají často vynikající teorii, hypotézu či myšlenku, jenže pro ni neumějí nadchnout investory, kteří jim pomůžou transfer uskutečnit. „Brněnský vědecký hub je velmi silný. Je zde koncentrovaný obrovský soubor znalostí, ale bez významného aplikačního tlaku. Mnoho nadějných výzkumů a nápadů je určité schováno v pomyslných laboratorních šuplících, akorát vědci mnohdy nevědí, jak a proč je dostat ven,“ připomíná Zahradníček nevyužitý potenciál brněnských vědců a dodává, že jde o schopnosti, kterými vědci standardně nedisponují.

Ve městě, k němuž mají všichni čtyři podnikatelé osobně blízko, funguje šest univerzit, 33 fakult, dvě fakultní nemocnice a pro svou budoucí práci tam vyrůstá skoro sto tisíc studentů. Brno dalo světu zakladatele moderní genetiky Gregora Johnanna Mendela a i teď prý může dosáhnout světového věhlasu. „Není k tomu daleko. Chybí pár dílčích úspěchů transferu výsledků základního výzkumu do praktického použití,“ píše byznysmeni na webu brnoscience.cz.

Tvůrci klubu zdůrazňují, že v projektu nemíní fungovat jako investoři, ale filantropové. Za peníze nechtějí žádné podíly ve firmě nebo procenta ze zisku. „Je to k naší potěše. Celá aktivita pro nás není investicí, ale filantropickou aktivitou. Máme dobrou vůli a snahu. Sami uvidíme, kam nás projekt dostane. Snad budeme ti, kteří myšlenku posunou dál a investory případně pomůžou najít,“ vysvětluje Hledík.

Při poznámce, že je možná zahltní stovky žádostí o miliony, se jen pousmějí. „Nemyslíme si, že jich přijde tolik. Budeme rádi, když nám vůbec někdo napíše. Samozřejmě všechny nápady posoudíme,“ objasňuje Zahradníček.

Zakladatelé vědeckého klubu si po společné diskuzi vyberou nejzajímavější projekty, ty pak při společném pohovoru se zájemcem dále vyhodnotí. Těší se především na medicínské a biologické vize a výsledky výzkumu či technologické inovace, které mohou zlepšit kvalitu života a životní podmínky.

Kolik badatelů podpoří, zatím netuší. „Budeme rádi za každý dobrý výsledek. A jak dlouho bude klub fungovat? Dokud nás to bude bavit. Když se nám povede vytvořit ekosystém, může nás to motivovat za pár let ke vzniku biomedicínského institutu podobného těm, které fungují v západních zemích,“ říká Palcr. ■

Zakladatelé Brno Science Clubu

DUŠAN PALCR

V Brně vystudoval Mendelovu univerzitu. Působil v bankovním dohledu České národní banky. Jeho profesní život je spojený s finanční skupinou J&T, kde se věnuje především bankovníctví a real estate.

MICHAL ZAHRADNÍČEK

Absolvent VUT. V Brně založil před 12 lety biotechnologickou společnost Primecell. V roce 2015 otevřel biomed inkubátor a akcelerator 4MEDi pro startupy a akademické spin-offy. Založil také Nadační fond regenerativní medicíny Regeneron, který poskytuje nedostupnou léčbu vybraným skupinám pacientů.

LIBOR HLEDÍK

Absolvent FE VUT. V Brně žije a založil tam společnost Trade Fides, která vyrábí bezpečnostní systémy. Je také spolujednatel investiční společnosti Fortuno Group. Dlouhodobě se věnuje výtvarnému umění a podpoře startupů.

ZDENĚK ŠOUSTAL

Vlastní investiční společnost Reticulum, která se specializuje na nemovitosti a zemědělství. Spoluvlastní skupinu Accolade, jejíž dceřiná firma provozuje brněnské letiště. Nedávno rozjel studio V-Sharp Alpha, které bude finančně i odborně pomáhat startupům.

Michal Semotan:

Na investování se díváme jinak než velcí hráči

Najít mezi akciemi zajímavou investiční příležitost je čím dál tím těžší. Banky se již vrátily k předcovidovým úrovním, sektor e-commerce však pravděpodobně neřekl své poslední slovo. Které další tituly by mohly být pro investory zajímavé, se zamýšlí portfolio manažer Michal Semotan.

Jak vidíte situaci na trzích? Už na začátku roku se mluvilo o tom, že ceny akcií jsou vysoko. Od té doby dál vzrostly a burzovní indexy trhají rekordy.

V současné době není snadné najít na burzách atraktivní investiční příležitosti. Ale situace je, jaká je. Na trhu je hodně peněz, výnosy ostatních investičních instrumentů nejsou příliš atraktivní, a i proto se ceny akcií posouvají výš a výš.

Rozlišil bych dvě věci. Z krátkodobého pohledu může akciový trh udělat cokoli. Ceny akcií mohou dále růst, ale může přijít i korekce, klidně i o 5 či 10 procent. Důvodem mohou být například obavy z vývoje inflace. Spouštěčem může být i riziko vyšších úrokových sazeb či omezování nákupu aktiv ze strany centrálních bank. I když podle mě například toto v Evropě kvůli ekonomickému vývoji a zadlužení jižních zemí nehrozí. Americký Fed ke zvýšení sazeb přistoupí, otázkou je kdy. Ale centrální bankéři nebudou chtít trhy ohrožit i vzhledem k tomu, že Joe Biden může dříve či později přistoupit ke zvyšování daní. Je možné, že ve výsledku nebude zvýšení daní nijak dramatické. Osobně si myslím, že mírné zvýšení by trh unesl. Takže krátkodobě se může stát cokoli, ale nemyslím, že by to ohrozilo býčí trend. Ovšem v horizontu například dvou let si myslím, že ceny akcií budou výš, než je tomu nyní. Takže dává smysl v akciích být i nadále.

Kde tedy nyní vidíte investiční příležitosti?

Vždy jsme se na investování dívali jinak než tzv. velcí hráči. Je těžké konkurovat velkým investičním společnostem s obrovským analytickým zápletem. Akcie těch největších firem v USA sleduje každý. Naše přidaná hodnota je v tom, že se zaměřujeme i na akcie, které nejsou zas až tak sledované, případně jsou někdy i méně likvidní. Proto vedle těch největších trhů investujeme i v regionu střední Evropy, ať už je to Praha, či Vídeň. Loni jsme se v našem fondu více zaměřili i na Řecko.

Přestože je země součástí eurozóny, tak ocenění akcií nebylo vysoké a daly se najít zajímavé investiční příležitosti. Ale samozřejmě tyto trhy přináší i rizika. Například větší prodejní objednávky mohou způsobit větší kolísání kurzů. A člověk na to musí být připravený. Nebojíme se ani občas nakoupit ruské akcie obchodované v Londýně. Prostě se snažíme jít někdy proti trhu.

Nepouštíme se zase až tolik do technologických akcií, zejména pokud jde o menší firmy, které příliš neznám, respektive jejich byznysu nerozumím.

Vždy je to kombinace. Rád se podívám na grafy a cenový vývoj. Je to pro mě hlavně podpora, protože nerad kupuju úplně nahoře. Někdy se tomu však nevyhnu. Základem jsou čísla o hospodaření a projekce toho, jak se budou vyvíjet do budoucna. Zda půjde o rostoucí byznys, který nebude zaostávat. Důležité je také udělat si analýzu daného sektoru, porovnat danou firmu s konkurencí a podívat se, zda daná firma určuje trendy, jestli je lídrem v nastavení cen. Protože taková firma pak může hýbat maržemi. Hodně sleduji i míru zadlužení a zejména v posledním roce je dobré pozor-



Krátkodobě se může stát cokoli, ale nemyslím, že by to ohrozilo býčí trend. Ovšem v horizontu například dvou let si myslím, že ceny akcií budou výš, než je tomu nyní. Takže dává smysl v akciích být i nadále.

Takže pokud technologické tituly, tak hlavně ty největší firmy?

Přesně tak. V minulosti jsme měli v portfoliu například Google. Poté, co kurz akcií vyrostl, tak jsme jej prodali a místo něj pořídili do portfolia Apple, u kterého vidíme nyní větší prostor pro růst. Dlouhodobě držíme Facebook, který podle nás neřekl poslední slovo.

Podle čeho se rozhodujete, které akcie nakoupit? Díváte se na fundamenty či sledujete i vývoj ceny akcií? Případně jde o kombinaci fundamentální a technické analýzy?

ně sledovat sentiment na trhu, tedy co se lidem na burze líbí či nelíbí. Hlavně krátkodobě dokáže sentiment na trhu válcovat fundamenty.

Svezl jste se na některých titulech díky sentimentu?

Ano. S příchodem covidu jsme dobře odhadli, že bude zájem o akcie logistických firem a také technologických společností. V období loňského března a dubna bylo vidět, že význam onlinu poroste. Takže jsme tehdy nakupovali do fondu akcie z technologického sektoru.



MICHAL SEMOTAN

Na starosti má správu akciových fondů J&T Opportunity CZK a J&T Dividend. V J&T Investiční společnosti působí od roku 2012. V letech 2004–2011 vedl obchodování na akciových trzích pro klienty J&T Banky.

Jak vybíráte investice do fondu?

Ta základní práce je přímo na nás s tím, že se pravidelně scházíme a konzultujeme naše názory s analytiky J&T Banky. Vždy je dobré si vyslechnout různé úhly pohledu a doutvořit si názor. Máme také přístup ke kvalitním analýzám ať už od domácích, či zahraničních brokerů. Samozřejmě sledujeme i zpravodajství, například Bloomberg, CNBC či Patria, ale i sociální sítě, například Twitter. Pokud sledujete ty správné lidi, tak narážíte na investiční příležitosti, na které je dobré se minimálně podívat. A jsou tituly, které jsem následně díky tomu zařadil do portfolia.

Jsou nějaké konkrétní tituly z poslední doby, které vás zaujaly a které přibyly do portfolia?

Začal bych tím, že jsme v poslední době odprodali akcie farmaceutických firem Moderna a AstraZeneca, oba jsou i výrobci vakcín proti covidu. Naopak přibylo Airbnb. Je to má sázka na obnovu cestovního ruchu. V IPO nebylo kvůli obrovské poptávce možné akcie koupit. Následně cena vystřelila nahoru. Během jara a nových lockdownů kurz vyklesal a přišlo mi, že se dostal na úroveň, kdy je rozumné si akcie nakoupit. Navíc se cestování bude měnit. Lidé budou chtít méně bydlet v hotelech velkých řetězců a budou chtít naopak více soukromí. Takže očekávám dynamický růst tržeb a je to šance, jak na tomto trendu participovat.

Do portfolia přibyl také výrobce vakcín Novavax. Zaměřuje se nejen na vakcínu proti covidu, ale i proti dalším nemocem. Společnost disponuje dostatkem hotovosti, a tak dokáže ustát i případné oddálení schválení vakcíny proti covidu. A pokud bude schválena, tak díky její vysoké účinnosti bude poptávka vysoká. To je jeden z titulů, který se do portfolia dostal díky tipu z Twitteru.

Kromě toho jsme trochu přikoupili akcie firmy Pilulka. Přijde mi, že sektor e-commerce bude v dalších letech kamenné obchody válcovat. A také jsme do portfolia zařadili akcie francouzské energetické společnosti EDF, která zaostávala za vývojem kurzu jiných elektrárenských firem v Evropě.

Není pro vás problémem, že velikost emise Pilulky na pražské burze je nízká?

To je bez diskuze. Z tohoto důvodu si nemůžu dovolit nakoupit do fondu větší počet akcií, protože kdyby teoreticky vyšla nějaká špatná zpráva, měl bych problém akcie odprodat. Takže investování je i o těchto věcech.

Kolik máte nyní firem v portfoliu?

Aktuálně pětadvacet, přičemž první desítka titulů tvoří více než polovinu fondu. Mám raději, když je portfolio rozložené mezi menší počet titulů. Nechtěl bych spravovat takové, kde má každý titul váhu maximálně 2 až 3 procenta. Mám rád, když alespoň jedna či dvě akcie mají v portfoliu více než 10procentní zastoupení. Protože když už té investiční myšlenky věříte, měli byste jí přisoudit v portfoliu patřičnou váhu. A pokud se nemýlíte, tak se to projeví pozitivně na zhodnocení fondu.

Který titul má největší váhu?

Je to ČEZ. Váha akcií firmy v portfoliu je okolo 15 procent.

Kde vidíte příležitosti na pražské burze?

Pražská burza letos vyrostla poměrně dost na to, jakým byla otloukánek. Ceny většiny akcií se vrátily dost nahoru. Například akcie ČEZu stále mají podle mě prostor pro další růst. Ale záviset to bude na vývoji elektřiny a dění okolo managementu a nového jaderného bloku. Jeho výstavba může hlavně zahraniční investory odrazovat, protože příliš nerozumí tomu, co se okolo děje.

Co se týče dalších titulů, tak aktivní mi na těchto úrovních přijde Avast. Také mi přijde zajímavá Česká zbrojovka, kde management odvedl kus práce. Dobrým krokem byl nákup Coltu – touto akvizicí skokově vyrostli a je to lepší, než kdyby v USA sami stavěli továrnu. Myslím, že cena akcie neodpovídá ještě tomu, kde budeme třeba za rok. U akcií bank jsme se již vrátili k předcovidovým úrovním. Sazby jsou níž, ale budou se zvyšovat, což by mělo podpořit marže bank. Dá se čekat obnovení výplaty dividend, ale nejistotu může vnést případná další vlna pandemie. V současnosti máme dlouhou pozici pouze u akcií Komerční banky.

U Monety skončil investiční příběh ve chvíli, kdy byl ze strany PPF nabídnut odkup akcií. My jsme této příležitosti využili, protože ta cena nám přišla fěr.

Jak se díváte na rozvíjející se trhy, například Čínu?

My jsme se tomu nikdy nebránili. V portfoliích jsme střídavě měli akcie hlavně velkých firem, jako jsou Alibaba, Tencent či Baidu. Trochu mě ke konci loňského roku vystresovalo dění okolo čínských akcií obchodovaných na amerických trzích, kdy došlo k delistování některých titulů. To vám na klidu nepřidá, i když jsem si v té chvíli nemyslel, že by vyřadili z obchodování například zrovna akcie Alibaby. Jsou to politická rozhodnutí, kterým nelze příliš předejít.

Ve fondu máte podíly Grayscale Bitcoin Trustu. Jak se díváte na investice do kryptoměn?

Strašně dlouho jsem o této věci přemýšlel. Ohledně kryptoměn jsem otočil svůj názor. Ještě na začátku roku jsem psal důvody, proč do bitcoinu investovat nebudu. Je těžké se tam dopočítat nějaké hodnoty, jako to můžete udělat u akcií. To mi vadilo, ale pak se z toho stal takový fenomén i investiční, že jsem si řekl, že nechci stát mimo dění. Přijde mi, že je bitcoin stále více akceptovaný finančními institucemi a investorským světem jako investiční nástroj. Ale nechci a ani si netroufnu investovat do ostatních, méně známých kryptoměn. Vybrali jsme jen bitcoin, a to ještě v omezeném množství. ■

Jaký je váš investiční horizont?

Portfolio mám rozdělené na tři části. Základ tvoří dlouhodobé pozice, kde chceme dodržet investiční horizont v řádu let. Takže do této části vybíráme firmy podle jejich fundamentů a podle toho, zda nám přijdou zajímavě oceněné. Druhou a výrazně menší část portfolia tvoří firmy, u kterých vidím investiční příležitost, ale ne vždy je to zcela jednoznačné. Leckdy se snažím načasovat vstup do pozice, klidně i opakovaně, a pak sleduji vývoj ceny titulu. A třetí část portfolia vyplývá z toho, že jsem býval v minulosti klasický trader. Jde o nejmenší část fondu, kde se snažím krátkodobými obchody v řádu dnů či týdnů využít kolísání na trhu. U takovýchto obchodů nehrají fundamenty významnější roli.

Poštová banka předává kormidlo 365.bank

Poštová banka se na Slovensku může pyšnit milionem klientů. Aby oslovila i ty mladší, založila před třemi lety novou značku, plně digitální 365.bank. V těchto týdnech přitom prochází skupina Poštová banka důležitou strategickou transformací. „Její podstata spočívá ve výměně pozic Poštové banky a 365.bank. Nově se mateřskou bankou a nosnou značkou skupiny stane Třišestpětka, která přebírá od Poštové banky i její kamenné pobočky. Poštová banka bude působit výhradně na poštách,“ vysvětluje Andrej Zaťko, Group CEO 365.bank a Poštové banky.



ANDREJ ZAŤKO

V bankovním sektoru působí již přibližně 20 let. Před 15 lety založil a následně i řídil privátní bankovníctví J&T Banky, zastával různé manažerské pozice v Česku a ve Švýcarsku, přičemž působil i jako ředitel slovenské pobočky. V roce 2015 se stal předsedou představenstva a generálním ředitelem Poštové banky, která aktuálně prochází transformací. Nosnou značkou celé bankovní skupiny se stává 365.bank. Andrej Zaťko ji bude z pozice Group CEO i nadále vést do její nové éry.

Jednou z nejvýznamnějších a ostře sledovaných událostí bankovního trhu na Slovensku je transformace skupiny Poštová banka. Proč jste se rozhodli pro tento zásadní krok?

Jde o naši dlouhodobou rozvojovou strategii. Když jsem před šesti lety přecházel z J&T Banky do pozice generálního ředitele Poštové banky, přijal jsem velkou výzvu modernizovat „starou dámu“ bankovního trhu. Technologicky zanedbanou, imageově značně poznamenanou konotací se státní poštou a z pohledu klienta bankou druhé volby. Mým cílem bylo přiblížit ji širší cílové skupině a omla-

dit její zákaznický kmen. Podařilo se. Spustili jsme několik nových produktů včetně hypotéky a mobilní aplikace, které jsme dosud jako jediná banka neměli. Zrealizovali jsme značný vizuální redesign. Výsledkem bylo, že jsme Poštovou banku zásadně produktově i imageově omladili. Viděli jsme to zejména na věku nových klientů, který klesl o 10 let.

Zároveň jsme vedle toho v rámci naší bankovní skupiny vytvořili novou značku. 365.bank startovala jako čistě digitální banka nadesignovaná podle vzoru zahraničních fintechů

a neobank. Inspirovali jsme se bankami, jako jsou N26, Revolt či Starling Bank. Od začátku přitom bylo naším cílem udělat z Třišestpětky časem primární banku skupiny. Poštová banka je uzavřená pro širší segmenty klientů, které však umíme obsloužit pod svěží a moderní značkou 365.bank. Na to, abychom to zvládli, však Třišestpětka musí rozšířit svůj záběr. Z původně úzce vyprofilované, čistě digitální banky, se stane plnoformátovým bankovním domem s kompletní škálou produktů. To dokážeme jejím vstupem do offline světa.

Jaká bude tedy nová optika na obě banky – Poštovou banku a 365.bank – po těchto změnách a v čem přesně spočívají?

Hlavní, a tedy mateřskou bankou naší skupiny, se nově stane 365.bank a Poštová banka bude formálně působit jako odštěpný závod. Třišestpětka přitom přebere od Poštové banky síť bankovních poboček mimo pošty pod svou značku. Letos jich bude mít celkově 63. Všechna obchodní místa procházejí rebrandingem a dostávají novou formu obsluhy klienta, která je založena na digitálních prvcích, např. bezpapírovém otevírání účtu, a velmi



Pobočka 365.bank
v obchodním centru
Europea v Bratislavě

neformálním stylu komunikace, jaký razíme v 365.bank prakticky od začátku.

Poštová banka bude dále působit jako banka na poště. Takto ji historicky vnímají i její klienti. S více než 1500 kontaktními místy Slovenské pošty, kde působí, bude stále nedostupnější bankou na našem trhu. Bude se zaměřovat výhradně na zákazníka pošty, který očekává od banky hlavně její blízkost, ale i jednoduchost produktového portfolia a nabídky.

Znamená to, že Poštová banka posílí svůj regionální koncept a původně digitální 365.bank se rozšíří do poboček. Jak se změní cílová skupina a na jaký typ klientů se chcete nyní zaměřit?

Cílem repozicioningu je ještě více vytěžit z potenciálu té které značky a posunout ji k novým cílovým skupinám klientů. Záměrem Poštové banky bude stát se bankou první volby pro klienta v regionech. Půjde jí hlavně

o lidi z menších obcí, kteří navštěvují pošty. Samozřejmostí je služba doručování důchodu, kterou poskytuje jako jediná banka na trhu a v tomto směru se nic nemění. Oslovit chce i mladší věkové ročníky. Poštová banka má na to vyvinutý internetbanking i mobilní aplikaci.

Ambicí 365.bank bude stát se jednou z bank první volby pro klienty a rodiny z větších měst v rámci parametru „top of mind“. Díky doplnění poboček se stane 365.bank plnoformátovou bankou s kompletní škálou produktů. Bude tak schopna konkurovat nejsilnějším bankovním hráčům u nás. Dosud jsme byli v rámci naší skupiny, tj. za obě banky dohromady, schopni růst v počtu klientů přibližně 60 tisíc ročně. Nově si slibujeme růst na úrovni řádově 100 tisíc nových klientů za rok.

Zastavme se ještě u současných klientů obou bank. Co tyto změny znamenají pro ně?

Pro klienty Poštové banky, kteří cho-

dili na poštu, se v zásadě nic nemění. Bankovní služby zde budou moci využívat i nadále beze změny tak, jak byli dosud zvyklí. Klienty, kteří preferovali bankovní pobočky mimo poštu, obsloužíme na těchto místech i nadále, avšak již pod značkou 365. Bude jen na nich, zda se rozhodnou zůstat dále v Poštové bance, a my jim tento servis zajistíme, nebo přejdou do nové Třišestpětky. Nové produkty, které přinese 365.bank, si budou moci založit po migraci.

Klienti 365.bank dostanou plnou škálu bankovních produktů a budou moci využívat všechny distribuční kanály včetně poboček. Doplníme hypotéku, úvěr do 30 tisíc eur se solidlužníkem a s možností refinancování, dlouhodobé spoření na vzdělání a důchod, termínovaný vklad apod. V pobočkách budou moci klienti například i investovat do podílových fondů či do druhého pilíře prostřednictvím našich dceřiných společností nebo nechat se pojistit. Samozřejmostí budou všechny pobočkové trans-

akce. Nová Třišestpětka tak bude rozvíjet digitální kanál spolu s tím fyzickým. Klienti, kteří chtějí řešit všechny bankovní služby výhradně digitálně, mají tuto možnost i nadále. V onlinu bude přitom i nadále naši ambicí vyvíjet nové produkty a technologie na principu „mobile first“, tj. primárně pro potřeby smartphonu a mobilní aplikace, jako dosud.

Jaké jsou vaše byznysové cíle a očekávání, které sledujete celou transformací?

Poštová banka je tržní šestka. Po trojici největších bank – Slovenské spořitelně, VÚB a Tatrabance, jakož i málo výrazné ČSOB a UniCredit Bance. Naší ambicí bude stát se tržní čtyřkou podle velikosti bilance. To je ale dlouhodobý cíl. Nyní je pro nás zásadní být silní v retailu a dokázat naši životaschopnost, což nebylo před šesti lety vůbec tak jisté. Z bankovního outsidera a banky se starší klientelou a venkovským obyvatelstvem jsme se stali standardní bankou s vysoce konkurenceschopnými produkty



a schopností hrdě se označit za vy-
zyvatele první trojky bank. V po-
zitivním trendu chceme pokračovat
a už pod nosnou značkou 365 růst
dál. V Třišestpětce máme navíc am-
bici být skutečnou ekobankou. Jako
první banka máme za sebou certifi-
kaci uhlíkové neutrality se závazkem
do roku či dvou být 100% paperless,
kde chceme vyloučit papír ze všech
procesů vůči klientovi a současně i ve
vnitřních procesech banky. Uhlíkové
neutality pak chceme dosáhnout do
roku 2025.

365.bank jako digitální banka do- sud nabízela svůj účet klientům zdarma. Změní se něco v tomto směru?

Účet zdarma zůstává i nadále. Je to
naš veřejný příslib. V minulém roce
jsme přitom doplnili i rozšířený Účet
plus za 5 eur měsíčně. Přináší více
možností a služeb v rámci balíčku,
který je nad rámec základního účtu.
Jde přitom o účet s transparentním
poplatkem. Pokud ho v daném měsíci
klient nevyužívá, peníze mu vrátíme.

Bude jen na klientovi a jeho preferen-
cích, pro jaký typ účtu se rozhodne.
Své rozhodnutí přitom může kdykoliv
změnit podle potřeby na pár kliknutí
v aplikaci.

Součástí skupiny Poštové banky jsou i dceřiné společnosti. Dotk- nou se jich nějak tyto změny?

Ano, transformace se týká všech spo-
lečností napříč naší bankovní skupi-
nou. Už v průběhu července se přitom
změnily naše správcovské společnos-
ti. První penzijní je nově 365.invest
a Důchodová správcovská nese název
365.life. Obě společnosti dostávají
nové směřování založené především
na digitalizaci a přinesou nové inves-
tiční příležitosti v oblasti technologií

a ekologie. Naší ambicí je oslovit širší
spektrum klientů, především mlad-
ší ročníky, resp. ekonomicky aktivní
lidi. Pro stávající klienty obou spo-
lečností zachováváme přitom konti-
nuitu jejich dosavadních produktů.
Mohou je využívat stejně jako dosud,
bez změny podmínek a bez podepisov-
ání nových smluv. I zde je naší sna-
hou změnit fondy, které dnes využívá
hlavně starší klientela, na fondy a in-
vestice pro new generation. Veřejnosti
je představíme do pár měsíců.

Součástí skupiny 365.bank je přitom
také společnost Ahoj, která se zabý-
vá spotřebitelským financováním. Ta
ustupuje z klasického splátkového
byznysu a jako první na Slovensku

v uplynulých týdnech spustila odlo-
ženou platbu – buy now pay later –
s možností zaplacení zboží do 30 dní
a připravuje i další nové produkty.

V rámci naší bankovní skupiny máme
přitom i komunitní – coworkingové
centrum 365.lab, které se nachází
v Banské Bystrici. Je jedno z mála,
pokud vůbec ne jediné na Sloven-
sku, které se dokáže samofinancovat.
Tento koncept plánujeme rozšířit
i do dalších měst a chceme pokračo-
vat v bankovním prvenství v této ob-
lasti. ■

Kamenná prodejna jako konkurenční výhoda

Startup Rentalit se mění po více než roce v klasickou firmu a otevírá na Rustonce kamennou prodejnu. I když doba fandí spíše online prodeji, zákazníci na osobním kontaktu stále trvají. A možná dokonce více než dříve.

Značka Rentalit vstoupila na český trh v březnu roku 2020 a klientům, mezi které patří malé a střední firmy a OSVČ, nabídla možnost pořídit si kvalitní koncové zařízení, jako jsou notebooky, PC, telefony a tablety. Na konci loňského roku se startup stal součástí společnosti J&T Leasing a doplnil tak portfolio firmy, která od roku 2018 poskytuje operativní leasing výpočetní techniky korporacím a státním institucím.

**ŽIVNOSTNÍCI JSOU VÁHAVÍ,
FIRMY MAJÍ JASNO**

Zatímco malé a střední firmy jsou zvyklé pořizovat si vybavení na splátky, živnostníci jsou váhavější. Někdy jim chvíli trvá, než si zvyknou, že zařízení není jejich. Vezmou si proto raději jen jednu věc na zkoušku. „Když zjistí, že telefon funguje úplně stejně, jako kdyby byl jejich, a přitom nemusí vydat najednou celou částku, ale třeba splácí jen tisíc korun měsíčně, strach z nich opadne. Brzy si pak přijdou sjednat smlouvy i na další zařízení,“ popisuje své zkušenosti CEO Rentalitu Petra Jelínková.

Malé a střední firmy již potřebují koupit ne jedno, ale třeba pět zařízení a zároveň si musí řídit své cashflow. Pro ně je pak kvalitní operativní leasing od počátku velmi zajímavý. Navíc si mnohem více váží svého času a jistota, že v případě rozbití počítače či notebooku dostanou až do doby opravy přístroj náhradní, je pro jejich byznys klíčová. Navíc je v ceně leasingu i pojištění proti poškození a krádeži a záruční servis.

„Častým dotazem při sjednávání služby je možnost smlouvu předčasně ukončit. V Rentalitu jsme nastavili podmínky velmi příznivé. Smlouvu lze ukončit bez jakýchkoliv sankcí po 12 měsících splátek, zákazník uhradí pouze nízký administrativní

poplatek za vyřízení žádosti,“ dodává Petra Jelínková.

**ZÁKAZNÍKY PŘIVEDE
PARTNERSKÁ SÍŤ**

Prvním prodejním kanálem, který Rentalit začal využívat, byl vlastní e-shop, následně začal budovat partnerskou síť, pod níž spadají velkoobchody, malé e-shopy, IT správcovské firmy, prodejny hardwaru a softwaru či pobočky iStores. Pro ni vznikl zcela nový portál RentalitPro.cz.

„Partner bývá tím, kdo svým zákazníkům radí a doporučuje, jaká zařízení by si měli pořídit. Zná jejich

potřeby i finanční možnosti. Naším cílem je, aby tito partneři nabízeli svým klientům i operativní leasing,“ říká Petra Jelínková.

Každé uzavření nové spolupráce je poměrně dlouhý proces, protože je potřeba nastavit podmínky včetně toho, kdo bude po ukončení leasingu zařízení odkupovat, kdo zajistí servis a kdo bude vyřizovat pojistné události. Spolupráce už byla domluvena například se sítí prodejen Comfor, která bude mít přímo na svém webu formulář na nacenění operativního leasingu pro vybrané modely. Do konce roku Rentalit plánuje uzavřít přibližně desítku partnerství.

RYCHLE, ALE BEZ RIZIKA

Aby mohla společnost své klienty co nejrychleji a zároveň co nejbezpečněji obsloužit, vytvořila si vlastní scoringový systém doplněný o aplikaci Cashbot, která umí číst údaje z různých dokumentů, aplikaci ID Card, jež dokáže číst údaje z občanského průkazu, a samozřejmě o standardní dluhové databáze.

„Dalším krokem je propojení s bankovní identitou. Klient se přihlásí svými údaji, které používá pro internetové bankovníctví ve své bance, a banka se tak zaručuje, že jde o jejího klienta s určitou historií. Ban-





VÍCE INFORMACÍ O RENTALIT

► **Jsem koncový zákazník**
www.rentalit.cz

► **Mám zájem o provizní partnerství**
www.rentalipro.cz



◀ KAMENNÁ POBOČKA RENTALIT

Rustonka office park Budova R2
Rohanské nábř. 693
186 00 Praha 8 – Karlín (areál Rustonka)

Otevírací doba:
9:00–17:00

kovní historie je pro vyhodnocení rizika důležitá, protože podvodníci většinou žádný účet, pomocí něhož by se chtěli prokazovat, nemají," popisuje Petra Jelínková.

Každá žádost o leasing je posuzována individuálně, kromě strojového scoringu tak každý případ posuzují také pracovníci z oddělení risk managementu.

OSOBNÍ KONTAKT JE NENAHRADITELNÝ

Zatím poslední novinkou je červnové otevření kamenné prodejny na pražské Rustonce, která je velmi

dobře dostupná městskou dopravou i autem. V pohodlné klientské zóně si návštěvník sjedná smlouvu, vyzvedne si tu zařízení nebo koupí příslušenství jako kryty a obaly. Jak se z leasingu začnou vracet použitá zařízení, poslouží prodejna i jako bazar. Velkou výhodou tohoto bazarového zboží je prověření původu. Klientovi se tak nestane, že by koupil kradené či jinak pochybné zboží.

Nejde zřízení kamenné prodejny tak trochu proti současnému trendu, kdy se prodeje přesouvají na internet? „Zní to překvapivě, ale stále více klientů přijde smlouvu uzavřít raději osobně. Stojí za tím asi dlouhá so-

ciální izolace, kdy nebylo možné obchody navštěvovat. Lidé sami říkají, že jsou rádi, že se vidí s prodáváčem tváří v tvář a nemusí vyplňovat jen formuláře. Kamenná prodejna se tak stává naší konkurenční výhodou," prohlašuje Petra Jelínková.

ZÁKAZNÍCI CHTĚJÍ VÍC

A ještě jedna změna Rentalit čeká. Dosavadní zkušenosti a poptávka zákazníků ukázaly, že bude v nejbližší době potřeba nabídku produktů více rozšířit. Zatím se společnost soustředila na leasing mobilů, tabletů a počítačů. (Na herní notebooky a desktopy se zaměřuje druhá značka

Relodit.) Zákazníci totiž stále častěji poptávají také techniku pro zasedací místnosti, jako jsou chytré obrazovky a projektory, zájem by byl také o virtuální realitu, kterou využívají vývojáři nebo architekti, a tiskárny.

OPOUŠTĚNÍ POZICE STARTUPU

Lze tedy v tuto chvíli ještě považovat Rentalit za startup? „Za mě přestaneme být definitivně startupem ve chvíli, kdy přejdeme na interní systémy a scoring J&T. V péči o zákazníka a dodávání zboží už jsme ale úroveň startupu překonali dávno," dodává Petra Jelínková. ■

Vyplatí se sázka na buněčné a genové terapie?

Existuje řada onemocnění, které zatím neumíme léčit, jen u nich tlumíme příznaky. S dalšími zdravotními problémy se potýkáme v důsledku stáří či úrazu. Řešení by mohla přinést buněčná, respektive genová, terapie, která by postižené místo přímo v těle jednoduše „opravila“. Prudký vývoj těchto metod v medicíně skýtá potenciál i pro případné investory.

Buněčné a genové terapie se řadí do odvětví regenerativní medicíny, které je však stále ve svých počátcích. Ve zdravotnictví kdysi dominovaly léky, které byly sloučeninami chemických a přírodních látek. Tyto léky ale nebylo možné použít k léčení některých chorob, jako jsou například diabetes nebo určité typy rakoviny, které pak byly pro pacienty smrtelné. Teprve později přišly na trh biologické molekuly a buněčné složky, které nazýváme biologická léčba nebo biofarmaceutika. Typickým příkladem takových léčiv jsou monoklonální protilátky jako ustekinumab, který se využívá k léčbě Crohnovy choroby. Rovněž inzulin, který je biofarmaceutikum, umožňuje diabetikům vést normální život. Dnes jsme však na prahu další farmaceutické revoluce, kterou je regenerativní medicína zahrnující buněčné a genové terapie.

JAK TO CELÉ FUNGUJE

Regenerativní medicína se zabývá obnovením přirozené schopnosti regenerace orgánů, tkání a buněk, které byly poškozeny. Využívá při tom přirozené opravné mechanismy těla, aby tělo samo opravilo poškozené tkáně a orgány, které ztratily svou funkci. Způsobů, kterými lze dosáhnout obnovení poškozených tkání

je několik, ale mezi ty nejdůležitější řadíme genové terapie, využití tkáňového inženýrství, imunomodulační terapie a právě zmíněné buněčné terapie.

Terapie kmenovými buňkami se momentálně používají k léčbě degenerativních onemocnění kloubů a chrupavek a na regeneraci srdeční tkáně po infarktu. Další buněčné terapie, které využívají kmenové buňky, jsou v klinickém testování. Jedná se například o léky na Parkinsona, roztroušenou sklerózu, diabetes nebo Alzheimeru.

Kromě regenerace organismů mají kmenové buňky i neterapeutické schopnosti – mohou být využity například na modelaci nemocí. Jejich schopnost rozmnožování, generování dalších buněk a napodobování tkání totiž dokáže uměle vytvořit prostředí blízké lidskému tělu a umožňuje tak testovat a předpovědět účinnost různých léků.

Regenerativní medicína a buněčné terapie mají velký potenciál a v budoucnu určitě posunou hranice zdravotnictví ještě dál, než je tomu dnes. Aktuálně je mnoho terapií ve vývoji nebo probíhají klinické testy, aby bylo jednoznačné, že nezpůsobují

růst nádorů, který bývá zapříčiněn nekontrolovatelným množением buněk a nedokonalou diferenciací během vývoje buněčných terapií. Všechny terapie musí být samozřejmě před schválením ověřeny a prohlášeny za zcela bezpečné.

ÚČET ZA LÉČBU S MNOHA NULAMI

Překážkou při vývoji buněčných terapií může být jejich momentální finanční náročnost pro koncového uživatele, neboť při současném stavu znalostí a navzdory rapidnímu pokroku ve výzkumu v posledních letech není výroba buněčných terapií pro farmaceutické společnosti zatím pravděpodobně rentabilní. Cena zmíněných procedur pro pacienty se pohybuje řádově ve statisících až milionech. Například CAR-T buněčná terapie sloužící k léčbě určitých typů leukémií stojí mezi 370 až 500 tisíci dolarů na osobu, a pojišťovny ji proto často nechťejí proplácet.

NEJVĚTŠÍ HRÁČI NA TRHU

Mezi hlavní hráče na trhu s buněčnými a genovými terapiemi se řadí společnosti Biogen Inc., Novartis AG, Gilead Sciences, Ionis Pharmaceuticals, Inc. a Alnylam Phar-

maceuticals, Inc. Celosvětový trh s buněčnými a genovými terapiemi podle únorové zprávy The Business Research Company dosáhl v roce 2020 hodnoty téměř 4,39 miliardy dolarů, přičemž od roku 2015 vzrostl při složeném ročním tempu růstu (Compound Annual Growth Rate – CAGR) o 25,5%. Lze očekávat se, že trh vzroste ze 4,39 miliardy dolarů v roce 2020 na 15,48 miliardy dolarů v roce 2025 a 34,31 miliardy dolarů o dalších pět let později.

V tuto chvíli desítky největších hráčů ovládá skoro celý trh buněčné a genové terapie. I přesto se ale kromě velkých farmaceutických firem na trhu najdou menší obchodované společnosti. Většinou jsou to ale firmy, které vznikly na základě výzkumu na univerzitách, protože by vzhledem k charakteru produktu byl pro malé společnosti vývoj podobné terapie riskantní a finančně velmi





Velká naděje pro nemocné

Proces buněčné terapie funguje tak, že je původní funkce orgánů dosaženo transplantací funkčních buněk namísto těch chybných a opotřebovaných. Buňky jsou tedy zčásti lékem a zároveň součástí těla, což jim umožňuje se v těle dobře integrovat a provádět komplexní procesy, které by klasická farmaka nedokázala. Před transplantací mohou být buňky v laboratoři dokonce naprogramovány tak, aby měly požadované vlastnosti zaměřené na specifický problém v těle.

Obnovení buněk a tkání je v porovnání s klasickými léčivými trvalé, a i proto jsou buněčné terapie schopny léčit choroby, které byly dosud vnímány jako nevyléčitelné, například autoimunitní onemocnění, rakovina či degenerativní onemocnění.

náročný. Menší společnosti, které se zaměřují výhradně na vývoj genové či buněčné terapie v oblasti regenerativní medicíny, jsou například Edit medicine (NASDAQ: EDIT), Passage Bio (NASDAQ: PASGT) nebo Autolus (NASDAQ: AUTL), kde skupina PPF v roce 2019 koupila podíl v hodnotě 19,2 %.

POTENCIÁL INVESTIC

Investice do regenerativní medicíny by měly za pár let přinášet vysoké výnosy. Zatím je tento obor tak říkající v plenkách, ale za dva tři roky by se

investice do regenerativní medicíny a oblasti biotech obecně mohly začít zhodnocovat díky zvyšujícím se počtům potenciálně úspěšných klinických studií a zvýšenému počtu fúzí a akvizic v tomto sektoru. Největší penetrace trhu by měla přijít z Japonska, kde je výzkum na kmenových buňkách nejpokročilejší na světě.

Otázkou může být, zda je zajímavé investovat již do medicínského startupu, nebo dokonce ještě teprve do akademického výzkumu. V tomto případě investor riskuje více, než kdyby peníze vložil do firmy, kte-

rá už má určité výsledky za sebou. Na druhé straně tam je ale i větší potenciální odměna a větší růst. Zajímavostí je, že například proof of concept a klinické studie 1 nejsou tak nákladné, náklady na výzkum a zhotovení klinických studií 2 jsou o něco dražší a 3 jsou nejdražší. Je to dáno tím, že čím pozdější fáze studie to je, tím větší vzorek lidí je nutné sledovat, což se odrazí i na finanční náročnosti.

Vývoj léku nebo novodobé terapie od nuly navíc trvá několik let (cca 15) a vždy existuje možnost, že nebudou úspěšné a některé části kli-

nické studie neprojdou. Proto jsou investice do startupů regenerativní medicíny zajímavé spíše pro velké farmaceutické společnosti, školské instituce nebo angel investory. Zajímavou investicí můžou představovat zejména akcie biofarmaceutických společností. ■



Tereza Rattaj
Trainee

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

Elektromobil (už) ano, nebo (ještě) ne?

Elektromobilita je na pochodu a ve směru ovládnout individuální dopravu, řekněme v příštích 10 až 15 letech. Může se nám to líbit, nebo nemusí, ale o směřování pohonu osobních automobilů je rozhodnuto, troufnu si říct.



Tlak vyspělých zemí na snižování lokálních emisí je celkem pochopitelný a ani já proti němu nic nemám. Nicméně zpřísnující se emisní limity pro osobní vozy se spalovací motory jdou až do extrému, které bez elektrifikace svých modelových řad nemohou automobilky splnit. Tím, že si úředníci a politici vymýšlejí a nařizují tyto limity, sami si částečně podřezávají větev. To je holý fakt, kterému osobně nerozumím.

Evropa byla vždy baštou producentů kvalitních automobilů, byznys to byl komplexní, živící celou ekonomiku. A to nejen včetně subdodavatelů, ale i daňových příjmů státu, včetně příjmu jednotlivců, kteří v ekonomice tvoří spotřebu. Je to také byznys s velmi nízkou provozní marží, takže každý další náklad je pro automobilky opravdu bolavým soustem. Ale jak jsem řekl, především Evropa

si usmyslela vyčistit do roku 2035 modelové řady automobilek od spalovacích motorů. Přestože současné moderní benzínové i naftové motory jsou poměrně čisté, daleko lepší volbou by byl tlak na obměnu a modernizaci vozového parku. Plných 10 % nejstarších vozů se totiž stará o nejvíce exhalací mezi auty. Ale dost bylo filozofování.

Máme si tedy elektroauto koupit už nyní, nebo čekat? Důležité je, k čemu ho používáte, jestli můžete doma nebo v práci dobít a kolik můžete za auto dát...

PRO KOHO JE VHODNÝ

Pokud se primárně pohybujete svým autem po městě a jen občas vyjedete mimo město na výlet či dovolenou, trh již nabízí poměrně dost různých

variant řešení (namátkově BMW i3, VW ID.3, Hyundai Kona, ale i další). Je však potřeba mít možnost nabíjet doma a nesmí vám vadit, že za takové auto dáte o dost více peněz než za stejné se spalovacím motorem (řádově o třetinu až polovinu více, a to není málo).

Pokud jste primárně pořád v autě na cestách, tak sorry, elektromobil není pro vás. Potřebujete rychle natankovat a urazit vzdálenosti mezi 600 až 1000 km na jednu nádrž a neřešit, jestli to někdy můžete víc přišlápnout, nebo ne, abyste dojeli do cíle. Takže tak daleko elektromobilita není, držte se moderního diesláku, udělá vám nejlepší službu, a to i v poměru ceny. A žádný plug-in hybrid to nenahradí. Bohužel se už mezi námi najdou takové leasingové společnosti, které postupně přestávají naftové motory financovat jako něco škodlivého...



A za třetí – běžný uživatel. Rodinné auto, přes týden odvozt do práce, na nákupy, děti na tréninky, někdy zajet na badminton. To už se dá, ale něco to stojí. Připravte si minimálně milion korun a zkuste Škodu Enyaq, VW ID.4, Audi Q4 e-tron, Hyundai Ioniq 5 či Kia EV6. Ale opět zaplatíte více než za klasického benzínáka či naftu, máte však ticho na palubě nesrovnatelné s klasickým motorem, řadu dalších výhod v podobě levného provozu či levnějšího servisu. Víkendové výlety v klidu dáte, moderní elektromobily dají něco přes 300 km na jednou i v reálu a tam, kam dojedete, prostě dobjete. Sem to směřuje, ale cena vozů musí jít dolů a musí se vymyslet, kde do budoucna tolik aut dobít, což chvíli potrvá. Nyní se to zdá neřešitelné, ale je to běh na dlouhou trať.

Poslední varianta je fajnšmekra pro elektromobilitu, který je ochoten a schopen dát za vůz poměrně dost peněz. Pak máte výběr mezi všemi modely Tesly, jasné jedničky v elektromobilitě, můžete si dopřát Porsche Taycan, jeho dvojče Audi e-tron GT, počkat si do podzimu na Mercedes EQS či si nyní objednat nové elektrické BMW i4. Těmto zákazníkům bude jedno, že musí každých 300 km dobít, oni si to užijí a vnímají to jako posun ve vývoji technologického pokroku. A kam se řadíte vy?

Také zvažuji, že jedno z aut v rodině bude elektromobil, ale nejsem ještě rozhodnutý. Zajímavou volbou jsou nové mild-hybridy, tj. klasické benzínáky či naftáky doplněné menší baterkou, která vám neubírá kufr, nezatěžuje vůz nesmyslnou hmotností a přitom vám dokáže dodat akustickou

pohodu a trochu výkonu při rozjezdu, parkování čistě elektro... Vyzkoušel jsem na dieselu od BMW (v modelu 730d) a funguje to suprově, ani proklínaný start/stop systém vám nebude vadit. To je zatím za mě to ideální řešení. Tak používejte rozum při výběru, nenechte se do ničeho nutit, je to zatím jen na vás. Kdo ví, jak dlouho to bude trvat. Ještě si to užijte! ■



Michal Semotan
Portfolio manažer
J&T Investiční společnost

Obavy z inflace šponují cenu zlata

Znehodnocení úspor, růst inflace a zatím netušené dopady pandemie vedou investory k návratu ke klasice. Tedy ke zlatu. Cena žlutého kovu v průběhu pandemie dosáhla rekordních výšin, později mírně klesla a nyní se pohybuje kolem 1800 dolarů za troyskou unci. A investoři tak stojí před složitou otázkou: mají nyní vsadit na zlato, nebo není správná doba?

„Zlato má řadu zajímavých vlastností jako investice, které mohou pomoci k naplnění požadovaných cílů. Není to aktivum, které musí být v portfoliu, ale je to aktivum, které není dobré a priori odmítat,” připomíná hlavní ekonom J&T Banky Petr Sklenář, který vám spolu s analytikem banky Pavlem Ryskou prozradí vše o zlatu jako investici.

1200 USD k několikaletému růstu. Vše pak vloni umocnila pandemie covidu-19, která přinesla jak pokles výnosů, tak nárůst nejistoty a obav. Cena zlata pak vloni v létě vystřelila i nad 2000 dolarů.

Nyní se obchoduje na cca 1800 dolarech. Jaký je jeho potenciál?

Petr Sklenář: Potenciál je závislý



Obecně lze investovat do zlata přímo do fyzické držby či nepřímo přes různé finanční nástroje, jako jsou například fondy ETF.

Za chvíli to bude rok, kdy se zlato vyšplhalo na rekordní cenu téměř 2100 dolarů za troyskou unci. Co se s ním od té doby stalo?

Petr Sklenář: Cena zlata není ve vzduchoprázdnu, ale reaguje na ekonomický vývoj a na ceny ostatních finančních aktiv. Když se na to podíváme pohledem posledních tří až pěti let, tak jedním z důležitých vlivů je výše úrokových sazeb a jejich porovnání s inflací. Vhodným indikátorem tohoto vztahu může být výnos dluhopisů americké vlády upravený o inflaci, tedy vyjadřující tzv. reálný výnos. Čím nižší je reálný výnos dluhopisů, tím více investoři hledají alternativní aktiva včetně zlata. Od konce roku 2018 reálný výnos dluhopisů začal pozvolna klesat a cena zlata se odrazila od hranice

na ekonomických podmínkách. Inflace v USA zrychlila na 5 procent, ale výnos 10letého dluhopisu je pod 1,5 procenta. I pokud je současné zrychlení inflace již jejím vrcholem, je to důvod pro investici do zlata. Pokud inflace dál zrychlí, bude role zlata jako obrany před znehodnocením úspor inflací ještě větší.

Pavel Ryska: V potenciálu zlata vidím zlomový bod, který nastal loni. Nebyla to ani tak pandemie covidu-19 jako taková, ale reakce hospodářské politiky na ni. Covid-19 přišel a nyní zase pomalu odchází, ale s mimořádnými kroky hospodářské politiky se budeme potýkat roky. Centrální banka USA se pustila do největší měnové expanze od druhé světové války, kterou provádí masivními nákupy dluhopisů. Meziročně nyní ros-

te objem peněz v americké ekonomice zhruba o 25 %. To hrozí vnitřní i vnější devalvací dolaru, a právě to vede investory k zajišťování svého bohatství zlatem. Fed bude z měnové expanze ustupovat pouze pomalu.

Spekulace o zrychlující se inflaci sílí. Je tedy zlato vhodnou obranou před případným raketovým růstem spotřebitelských cen?

Petr Sklenář: Dovolím si jeden příklad. V roce 2000 v Praze třípokojový byt stál asi 1,5 milionu korun. Dnes se cena podobného bytu blíží hranici 6,5 milionu korun. Cena zmíněného bytu před 21 lety odpovídala hodnotě 150 uncí zlata. Letos v červnu jedna trojská unce zlata

stojí asi 40 tisíc korun a 150 uncí představuje 6 milionů korun. Tedy cena bytu ve zlatě se moc nezměnila, i když to korunové vyjádření vypadá divoce. V souhrnu zlato může být vhodnou obranou před inflací, ale není jedinou metodou a je dobré jej kombinovat s dalšími nástroji.

Jak dlouho má cenu držet zlato?

Petr Sklenář: Velmi dlouhodobě, teoreticky až nekonečně dlouho. Zlato by mělo hrát v portfoliu roli dlouhodobého uchovatele hodnoty kupní síly úspor. Tato vlastnost tu byla historicky po staletí. Podle preferencí a možností by zlato mohlo tvořit trvale pět, deset, patnáct či i víc procent portfolia. Smyslem je zajištění





PETR SKLENÁŘ

Na pozici hlavního ekonoma se věnuje analýze makroekonomických dat, hodnocení vývoje a prognózám na finančních trzích a analýzám komoditních trhů. V J&T Bance pracuje od roku 2011, kam přešel po akvizici společnosti ATLANTIK finanční trhy, kde působil od roku 2004.



PAVEL RYSKA

Jako analytik má na starost sledování finančních trhů v reklamním a realitním sektoru, v oblasti antivirového softwaru a v sektoru výroby aut. Mimo to jsou jeho zálibou vzácné kovy. Do J&T Banky přešel v roce 2011 po akvizici společnosti ATLANTIK finanční trhy.

stability a ochrana před některými riziky. Samozřejmě tento podíl není fixní a může reagovat na situaci a měnit se potřeby klienta.

Pavel Ryska: Občas se setkávám se situací, kdy investor zvyklý na obchodování s akciemi chce podobně přistupovat i ke zlatu. Tedy dělat i krátkodobé obchody, vycházet z každodenních zpráv a podobně. Díky ETF fondům na burze není problém takto obchodovat, ale zlato na to není vhodné.

Pro koho je zlato vhodnou investicí?

Petr Sklenář: Obecně zde asi není žádné omezení, že by investice do zlata byla pro někoho nevhod-

ná. Klíčovou otázkou jsou normální požadavky a omezení, které na investiční portfolio máme. Zlato má řadu zajímavých vlastností jako investice, které mohou pomoci k naplnění požadovaných cílů. Není to aktivum, které musí být v portfoliu, ale je to aktivum, které není dobré a priori odmítat. Rolí zlata je primárně udržet kupní sílu bohatství, a to dlouhodobě. V historii známe i dlouhá období, kdy akcie nerostly, inflace byla zvýšená a úrokové sazby vůbec nepokrývaly inflaci. Od jara 1972 do léta 1980 se index S&P 500 nepohnul nikam. Akcie měly růst nula procent za osm let. Kladnou výkonnost akcií případně zajistily jen dividendy. Průměrná inflace

v tomto období byla téměř 9 procent a výnosy státních dluhopisů byly 7 až 8 procent. Souběžně s tím cena zlata vzrostla na devítinásobek, z 60 dolarů na 540 USD.

Jaký konkrétní produkt byste nyní doporučovali pro zájemce o investici do zlata?

Petr Sklenář: Než doporučit jeden investiční nástroj, raději se pokusím představit hlavní možnosti a pak si investor zvolí nejlepší volbu vzhledem ke svým preferencím a možnostem. Někdy může jít i o mix různých nástrojů. Obecně lze investovat do zlata přímo do fyzické držby či nepřímo přes různé finanční nástroje. Při nákupu fyzického zlata

investor kupuje cihlu, prut či slitek ze zlata. Důležitým faktorem je potvrzení o ryzosti zlata a pak náklady na skladování zlata. Výhodou této cesty je mít zlato fyzicky dostupné a v případě mimořádných rizik zlato snadno sbalit a přesunout se do jiné země či jiný kontinent. Nevýhodou je, že jedna jednotka představuje relativně vyšší finanční objem. Hodnota stogramového slitku zlata je přes 120 tisíc korun.

A ty nefyzické varianty?

Petr Sklenář: Můžete koupit ETF fond, což je investiční fond, s jehož podíly se obchoduje na burze jako s akciemi. Tyto fondy pasivně investují do zlata podle předem daného



Všechny drahé kovy si za poslední rok připsaly výrazné růsty jako všechny komodity. Cena stříbra meziročně vzrostla o 60 procent, platiny o 40 procent a v obou případech jsou nejvýše od roku 2014.

pravidla. Výhodou ETF fondů je, že limit na minimální investici je relativně nízký, cena jednou podílového listu je obvykle v řádu vyšších stovek korun či nižších jednotek tisíců korun.

Jak populární je zlato u českých a slovenských milionářů?

Petr Sklenář: Zdá se, že investiční funkce zlata čeští a slovenští milionáři dávno znají. V rámci J&T Banka Wealth Reportu, který už dekádu mapuje svět místních milionářů, se v žebříčku populárních investic relativně stabilně drží na předních

místech za rizikovými investicemi, jako jsou akcie a nemovitosti. V případě nárůstu různých rizik došlo i k nárůstu preference zlata. V roce 2016 šlo o geopolitická rizika jako uprchlická vlna, válka na Ukrajině či referendum o brexitu, na podzim loňského roku to byl nárůst inflačních obav kvůli krokům hospodářské politiky.

Projevil se růst ceny a zájmu o zlato i na ceně akcií těžářů tohoto drahého kovu?

Pavel Ryska: Obecně platí, že ceny akcií těžářů zlata velmi výrazně zá-

visí na ceně zlata. Čistě statisticky je dlouhodobě korelace mezi indexem těžářů zlata a cenou zlata asi 80 procent. Mezi těžaři je ale třeba si vybírat. Někteří totiž loni na burze svá historická maxima nepřekonali, protože posledních deset let pro ně bylo ve znamení oddlužování, útlumu investic a prodeje dolů, které měly příliš vysoké náklady těžby. To také znamená, že pro některé z nich bude těžké v budoucnu udržet těžbu, protože končící doly nebudou moci plně nahradit. Ale neplatí to zdaleka pro všechny z nich. Akcie největšího těžaře na světě Newmont Goldcorp se loni dostaly na svá třicetiletá maxima. Nyní mají těžaři velmi slušné marže a očekávám, že ti velcí z nich urychlí akvizice, aby získali nová ložiska těžby.

Jaké další drahé kovy jsou nyní v kurzu?

Petr Sklenář: Všechny drahé kovy si za poslední rok připsaly výrazné růsty jako všechny komodity. Cena stříbra meziročně vzrostla o 60 procent, platiny o 40 procent a v obou případech jsou nejvýše od roku 2014.

Ovšem úplnou raketou je palladium, které se používá pro výrobu katalyzátoru do aut. Zpříšňující se emisní limity pak výrazně zvedají poptávky po tomto kovu. Cena jedné trojské unce palladia se letos v květnu poprvé v historii dostala na 3000 dolarů, tedy je dražší než zlato. Před třemi lety přitom unce palladia stála „jen“ 850 dolarů, to je růst o 350 procent. *Pavel Ryska:* Tvorba ceny je u palladia a platiny výrazně odlišná od zlata a stříbra. Palladium a platina se využívají průmyslově, tedy co se vytěží, to se zabuduje do aut a už nevstupuje do nabídky. Proto je jejich cena velmi citlivá na objem těžby. Ta je navíc koncentrovaná v jižní Africe, kde je spousta rizikových faktorů, které těžbu ovlivňují. Situace u zlata je úplně jiná. Těží se všude po světě a navíc nově vytěžené zlato neumí s cenou výrazně pohnout, protože ta je určena mnohem větším objemem již vytěženého zlata, s nímž se dále obchoduje. Zlato se nespotřebovává, jeho většina je stále v systému a vždy tvoří teoretickou nabídku. ■



Medaile, mince a šperky

Investiční potenciál zlata se neomezuje jen na zlaté cihličky. Zlato lze kupovat také v podobě mincí, pamětních medailí či šperků. Má ale taková investice cenu? Odpovídá analytik J&T Banky Pavel Ryska.

„V České republice jde o mimořádně populární kategorii. Zlaté mince pro své majitele neznamenají jen držbu drahého kovu o dané gramáži, ale i uměleckou a sběratelskou hodnotu. Cena takové mince na trhu může výsoce převyšovat cenu zlata samotného, které v minci je, protože sběratelé si cení uměleckého provedení, limitovaných edicí či chtějí zkompletovat řady, které emitenti razí. Asi nebudu přehánět, když řeknu, že většina majitelů zlatých a stříbrných mincí je neplánuje prodat, ať už je cena drahého kovu jakákoli.“

Specifickou kategorií jsou pak zlaté šperky. Ty už odborná literatura neřadí do investičního, ale do klenotnického užití – tedy jakési formy ‚spotřebního‘ spíše než investičního zlata. Avšak slovo spotřební je zde jen nadsázka, protože ani toto zlato se ve skutečnosti nespotřebuje, ale dlouhodobě zůstává v rodinném majetku. U šperků platí dvojnásob to, co jsme zmínili u zlatých mincí. Majitelé v nich vidí subjektivní hodnotu, obvykle danou tím, od koho šperk dostali a k jaké příležitosti. I u šperků je ale žádoucí vlastností, že kdyby došlo na nejhorší, stále mají svoji hodnotu danou obsaženým zlatem a lze je kdykoli zpeněžit.“

Magazín Magnus tentokrát o přátelství



M

MAGNUS
NOBLESSE OBLIGE

Jubilejní dvacáté vydání magazínu Magnus je věnováno tématu přátelství. Přátelství je totiž jedním z nejcennějších darů života.

MNOHO PODOB PŘÁTELSTVÍ

Na téma přátelství se podíváme také z pohledu filozofie i vědy, nahlédneme do fungování elitní ženské bojové jednotky či rodiny, která se stala průkopníkem v přechodné pěstounské péči u nás. Za přečtení určitě stojí také osobní vzpomínka režiséra Mateje Mináče na neobyčejný vztah s legendárním Nicholasem Wintonem, kterého sláva nikdy nezajímala. Rytířský titul například využil při rezervaci místa v restauraci, ale jinak považoval medaile za zbytečné. Ledaže by si je připnul na pyžamo a pyšně se s nimi procházel doma před manželkou.

„Díky našim filmům se sir Nicholas Winton stal přítelem desetitisíců mladých lidí, kteří ho považovali za jednoho z nich. Obdivuji jeho rebelskou povahu, vynalézavost, vtip a moudrost. Je pro ně příkladem toho, jak nepodléhat ranám osudu. Když on dokázal na začátku války zachránit tolik dětských životů, co všechno se dá dosáhnout v době míru,“ píše Matej Mináč.

A JEŠTĚ NĚCO NAVÍC

Nechybí ani tradiční J&T Servis, které se věnuje současnému umění a designu, a M-indexy, kde se od Petra Sklenáře třeba dozvíte, které auto je nejlepší na světě. ■

„Nestačí kamarády jen mít, musíte kamarádem i být. Investovat do vztahu, zajímat se, pečovat o něj, obětovat svůj komfort, zvednout telefon a zavolat. Ale kamarádství toho pořád hodně přináší,“ vyzdvihuje v editorialech důležitost přátelství zakladatel agentury Yinachi Robert Peňažka. Výzkum realizovaný na lékařské fakultě Harvardovy univerzity například ukázal, že mít kamarády má větší vliv na spokojenost než peníze a společenský status.

S tématem přátelství úzce souvisí i fotografie na obálce od Jihoafričana Daniel Naudé, který fotí psí plemeno Africanis. To se vyvinulo ze psů, kteří

jsou zachyceni již na staroegyptských nástěnných malbách. Dnes na ně narazíte ve venkovských oblastech jižní Afriky, kde si jich místní obyvatelé cení pro jejich odolnost, inteligenci, věrnost a lovecké schopnosti.

Celé číslo magazínu je i tentokrát prošípováno mimořádně kvalitními texty a fotoesejemi. Psychiatr a neurovědec Jiří Horáček vám vysvětlí, že člověk je schopen udržet v hlavě asi dvě stě kontaktů, tedy dvě stě lidí, které zná osobně. A dvě stě lidí si prý také v průměru zaznamenává do telefonu.

Chceme zákazníky přivést přímo do vinařství

Raději výhled na zříceninu hradu Děvičky, nebo na vodní nádrž Nové Mlýny? Z terasy vinařství Reisten si teď užijete oba pohledy. A k tomu správně vychlazené víno této značky. Je to zkrátka ideální zastávka pro letní putování po jižní Moravě.

Vinařství Reisten je zavedenou značkou, která produkuje vína nejvyšší kvality. Co mu však scházelo, byla klientská infrastruktura, tedy místo, kde by mohl zákazník vína ochutnat a přímo v místě si je i zakoupit. To se v letošním roce změnilo. Nová terasa nabídla jedinečné místo k posezení přímo s výhledem do vinice a z původního skladu se stala designová prodejna vína a zároveň winebar.

„Pro obchodní manažery či naše klienty, kteří pro výběr vína potřebují klid, prostor na přechutnání a správné rozhodnutí, je k dispozici degustační místnost, kde je možné vést i obchodní jednání. Zájemci se mohou zajít podívat i přímo do provozu, kde se víno vyrábí,“ popisuje Roman Frič ze společnosti J&T Wine Holding, která vinařství od roku 2018 vlastní.

K většímu klientskému komfortu přispěla i renovace přístupové cesty, vytvoření parkoviště s dobíjecí stanicí pro elektromobily, terénní a krajinná úpravy, které terasu přirozeně naváží na vinici. „Díky nové terase a zázemí jsme schopni u nás přivítat i kulturní akce, jako je Hudba na vinicích,“ popisuje Frič.

Velkým trendem poslední doby je cestování v karavanech a obytných autech. Příznivci tohoto životního stylu proto najdou vedle budovy speciální prostor pro své vozy. Víno si tu buď jen zakoupí a odvezou, nebo tu zůstanou na degustaci a přespí ve voze s výhledem na vinohrad.

Plány J&T Wine Holding jdou ale ještě dál. „Chtěli bychom tu vybudovat i restauraci, kde bychom rádi zákazníkům zprostředkovali zážitek z lokálních surovin. A když jsme kousek od vody, tak se nabízí myšlenka na rybí speciality. Bílé víno a ryby jdou skvěle dohromady,“ říká Roman Frič a dodává, že cílem všech těchto aktivit je přilákat více zákazníků přímo do vinařství. Ve hře je proto i výstavba několika apartmánů v podkroví budovy vinařství.

KOLBY SE JIŽ ROZRŮSTÁ

O několik kroků dál je příprava projektu wine-resortu pro hosty druhého vinařství z portfolia J&T Wine Holding. V Pouzdřanech, kde sídlí vinařství Kolby, by mohl přivítat první návštěvníky do tří let. Než však bude zprovozněn, je potřeba v budově vinařství vybudovat alespoň menší obchod, zrenovovat parkoviště, venkovní terasu a vnitřní prostory vinařství.

Novinkou je i suchý sklad, který vznikne na ploše za vinařstvím Kolby a bude využíván pro uskladnění vín obou vinařství. „V Pavlově jsme na úkor skladu vybudovali zákaznické centrum, proto jsme pro Reisten museli zřídit náhradní distribuční prostory,“ doplňuje Vlastimil Nešetřil ze společnosti J&T Wine Holding a dodává, že do budoucna by chtěl, aby vznikla samostatná obchodní společnost Kolby-Reisten, která by se starala jen o prodej vín z obou vinařství. V uvolněném podzemním sklepe pak vznikne barrel room a v plánu je i vytvoření vlastní sektárny.

Již letos v létě vyroste v sousedství vinařství také biofarma zaměřená na chov slepic v mobilních ustájeních produkující vejce z tzv. volného výběhu. „Toto spojení mi dává smysl, protože máme volné prostory a navíc můžeme částečně využít stávající zemědělskou mechanizaci i zaměstnance. Celý projekt dává smysl i ekonomicky, takže vedle výroby suchého ledu rozjedeme v Kolby další přidruženou výrobu,“ popisuje všestranné výhody Nešetřil.

PRŮBĚŽNÁ PÉČE O VINICE

Renovaci a rekultivaci průběžně prochází i viniční trať Kolby. „Každý rok obnovujeme cca tři hektary vinohradu. Klíčovým slovem celého projektu je zahuštění. Stávající keře seřízneme na výšku asi 20 centimetrů a do meziřadí dosadíme ještě jeden nový řádek. Tím se podstatně zvýší hustota keřů



REISTEN



ROMAN FRIČ

Má od září 2020 v J&T Wine Holding SE na starosti Sales a Marketing obou vinařství Kolby a Reisten. V obchodě se pohybuje přes více než 18 let a své zkušenosti sbíral u renomovaných společností jako Ahold či Unilever, kde měl na starosti obchod.

na hektar, což pozitivně ovlivní výnos vinice. Zároveň nemusíme keře přetěžovat a ve vyšší konkurenci budou rostliny nuceny hlouběji kořenit, což by mělo minimalizovat problémy s nedostatkem vody. Šířka meziřadí se sníží na 1,5 metru, ale se současnou moderní technikou jsme schopni se pohybovat i v takto úzkém řádku," popisuje Vlastimil Nešetřil.

REAKCE NA KONKURENCI

Dobu pandemie obě vinařství zatím úspěšně přestála, ovšem za cenu, že část úrody prodala přímo v hroznech. Tlak konkurence v kategorii vysoce kvalitních vín, na něž se obě vinařství soustředí, je totiž velký a za nárůsty prodejů pak stojí i zvýšené náklady. „Proto přemýšlíme o tom, že bychom vytvořili samostatný brand Dva kopce, který by byl určen pro retailové řetězce nebo segment HoReCa a pohyboval by se v nižší cenové hladině než vína uváděná na trh pod značkou Kolby a Reisten,“ prozrazuje Frič.

Zákazník by však měl vždy jistotu, že půjde o hrozny z pouzdřanských nebo pavlovských kopců. „V současnosti se do Česka dováží obrovské objemy levných vín z velkých vinařských zemí Evropy i Nového světa, což vytváří velkou konkurenci. Naši odpověď a nabídkou by měla značka Dva kopce – lehká, aromatická, odrůdová vína, vyrobená výhradně z našich hroznů a v našich vinařstvích. I když se cenová politika tohoto nového brandu bude hodně blížit konkurenci, tak je přesto ekonomicky o mnoho výhodnější produkovat a prodávat tento typ vín, než vyprodávat naše kvalitní hrozny,“ popisuje nelehkou pozici domácích vinařů Frič. ■

An aerial photograph of a vast, turquoise ocean under a clear blue sky. In the bottom right corner, a person is water skiing, leaving a white wake behind them. The text 'Za letním adrenalinem' is overlaid in large white letters on the lower left side of the image.

Za letním adrenalinem



Adrenalin mobilizuje naše rezervy. Moderní člověk si ho ale moc neužije, protože neloví mamuty ani neutíká před rozzuřeným divočkem. Jeho vyplavování je však opojné, a tak vznikají adrenalinové sporty a zážitky, aby měl člověk možnost tento pocit poznat. J&T Concierge vám přináší tipy, jak si aktivně užít léto pod odborným vedením profesionálů, kteří budou dbát na vaši bezpečnost.



Kitesurfing

s Paulou Novotnou

Paula se narodila v Hradci Králové. Prosadila se ale ve sportu, který v tomto městě příliš velkou tradici nemá. Jako jediná Češka závodí ve Světovém poháru v kitesurfingu, při němž je surf spojen s drakem, který je poháněn větrem nad mořskou hladinou. Paula vyhrála jeden z podniků elitní světové série a dlouhodobě se drží mezi nejlepšími pěti závodnicemi. Zažijte s ní adrenalinovou jízdu a zkuste zkrotit vítr a vlny.





Skate

s Maxem Habancem

Skateboarding prý vznikl začátkem padesátých let, když surfařům nefoukal vítr ani nebyly vlny. Je to sport a životní styl zároveň. Prosadil se i na program olympijských her. Zažít ho můžete s Maxem Habancem, nejlepším českým skateboardistou. Max vyhrál prestižní Světový pohár a čtyřikrát mistrovství republiky.



Akrobatické létání

s Petrem Kopfsteinem

Přetížení jak ve stíhačce, manévry, ze kterých se tají dech. Akrobatické létání. Legendou tohoto extrémního sportu je Petr Kopfstein, který úspěšně reprezentoval při Red Bull Air Race, nejrychlejší motoristické soutěži na světě. Jeho stroj atakuje při závodech hranici 400 km/h. Vezme vás s sebou do kokpitu. A nemějte strach. Sám říká, že větší obavy má při řízení auta, ve vzduchu je ledově jistý a přesný.



Flyboarding

s Petrem Cívínem

Létat jako pták a skákat jako delfin... Tak to je flyboarding. Tento nový adrenalinový vodní sport je nejen divácky velice atraktivní, ale zároveň velice jednoduchý na naučení. Do 10 minut naučí Petr Cívín létat opravdu kohokoliv. Petr je vicemistr Evropy a na mistrovství světa v Rusku se umístil na čtvrtém místě. Společně se Frankym Zapatou, samotným inventorem celého sportu, předvádí flyboardové show po celém světě.

Tomáš Kraus: Jetsurfing? Adrenalin a relax v jednom

Je průkopníkem skikrosu v České republice a jedním z nejúspěšnějších světových závodníků. Tomáš Kraus roky dominoval v trati, kde se čtyři lyžaři řítí vedle sebe na nebezpečných skocích a v klopených zatáčkách. Kariéru ukončil před několika lety a dál objevuje nové obzory – jako sportovní manažer ve společnosti Snow Nomads, jetsurfař, ale i jako průvodce s Evou Samkovou v cestopisu České televize.

Čemu se teď zrovna věnujete?

Je toho víc, ale především připravě letní sezóny na Labi v Třeboučicích, kde jsme s kolegou Jirkou Tichým vybudovali základnu pro jetsurfing. Naplňuje mě to, je to skvělý relax, ale zároveň práce a adrenalin.

Jetsurf je, jak název napovídá, prkno s motorem. Je to pro každého?

Pracuje se s plynem a rovnováhou. Většina lidí se do půlhodiny postaví, jede a užívá si rychlost na vodě. Jsem windsurfař, ale podmínky

pro tenhle sport nejsou v Česku ideální, větru moc nemáme. Jetsurf tohle omezení odbourává, je to skvělá kombinace motorsportu a surfingu. Zajímavé je, že největší výhodu mají kluci a holky od benzínu, skvěle si vedli motocykloví závodníci Libor Podmol a Jakub Kornfeil. Obecně vám pomůže, když děláte sport, kde využíváte obratnost. Přirozený talent je třeba Ben Cristovao. Ale bez obav, opravdu stačí pár minut a prkno si ochočíte.

Takže byste na jetsurf postavil i úplného začátečníka?

Jasně, těch přichází nejvíc. I ti méně zruční se rychle zorientují. Je to jako s jízdou na kole – jakmile se jednou rozjedete, už víte, jak na to, a zlepšujete se.

Je to stejný adrenalin jako na trati ve skikrosu?

Je to podobné v tom, že v jeden čas jezdí v trati několik lidí. Když jsem skončil se skikrosem, myslel jsem si, že se bez závodění obejdu. Ale

holt to potřebuju. Jetsurfing není tak vyhrocený, ale pocity jsou srovnatelné – napětí i euforie. A vlastně je jedno, jestli závodíte, nebo se jedete svést na řeku sám. Letět šedesátikilometrovou rychlostí po hladině je zážitek.

Vedle jetsurfu se věnujete i filmářině. Se snowboardcrossařkou Evou Samkovou jste pro Českou televizi natočili už druhé pokračování cestopisné série.

Začalo to Alpami nejen za sněhem, kdy jsme procestovali Slovinsko, Rakousko a Itálii. Před rokem jsme měli vyrazit do Španělska a Francie, ale přišel koronavirus. Najednou bylo všechno jinak, během pár týdnů jsme museli s Jirkou Tichým překopat celý koncept. Zůstali jsme v Česku. A bylo to skvělé. Kdybychom natáčeli deset sérií, pořád bychom nacházeli místa a zážitky, které stojí za to.

Spousta Čechů říká to samé. Vloni zjistili, že naši zemi moc neznají.

Já spíš poznal spoustu zajímavých lidí, kteří dotvářejí duši místa. Každý kraj je jiný, každý má jiné kouzlo. Nedávno jsem například mluvil s pánem, co celý život pracuje v elektrárně. Jeho práce je pro něj zajímavá, naplňující, inspirující. Miluje místo, kde žije, a dává mu specifickou atmosféru.

V jednotlivých dílech hodně sportujete, stačil jste Evě? Vyzkoušeli jste kola, vodáctví, lezli po horách, plavali...

V první sérii jsem měl myslím trochu navrch já. (úsměv) Ale při cestování po Česku to šlo líp Evě. Byl jsem těsně před výměnou kyčle, kterou jsem měl poraněnou ještě z dob kariéry. Takže rozdíly ve výkonnosti byly velké. Ale nešlo o žádné velké sportování, chtěli jsme jen lidem ukázat, že v Česku můžou prožít krásnou aktivní dovolenou. Na celý dokument jsme měli víc času než na první sérii a myslím, že je to znát.



Jetsurfing

s Tomášem Krausem

Máte prkno, ale nemáte vítr. Žádný problém! Vyzkoušejte jetsurf s Tomášem Krausem. Tomáš je dvojnásobný mistr světa ve skikrosu, nyní ale brzdí vlny v Jet Surf Base v Třebouticích na Labi v nádherné krajině Českého středohoří. Jetsurf je prkno osazené motorem a kombinuje krásu benzinového sportu s klasickým surfováním.



Horolezectví

s Márou Holečkem

Je to adrenalin, ale zároveň skvělý relax. Horolezectví. Vyžaduje odhodlání, pevnou vůli, ale také smysl pro dobrodružství a (přiměřený) risk. Vyzkoušet si ho můžete s Markem Holečkem, jedním z nejúspěšnějších a nejzkušenějších horolezců současnosti. Mára získal jako první Čech v historii prestižní ocenění Piolet d'Or 2018 (tzv. Zlatý cepín) za prvovýstup alpským stylem na jedenáctou nejvyšší horu světa Gašeburum I. Zkušenosti má z hor v Himálajích či Alpách, ale také například z Antarktidy.



Surfing

s Georgem Karbusem

Jiří „George“ Karbus je jedním z nejuznávanějších fotografů přírody v Evropě. Jeho snímky publikují slavné časopisy a je držitelem řady prestižních ocenění. Jirka má kromě fotografování ještě další vášeň – surfing. Vydejte se s ním na pobřeží Irska, kde nyní žije i pracuje, a vyzkoušejte si tenhle sport v drsném, ale krásném prostředí obřích vln severního Atlantiku.



TOMÁŠ KRAUS

Nejúspěšnější český skikrošař. Dvakrát vyhrál mistrovství světa a čtyřikrát celkové pořadí Světového poháru. V letech 2010 a 2014 reprezentoval na olympijských hrách ve Vancouveru a Soči. Se společníkem Jiřím Tichým založili společnost Snow Nomads. Spolupracují s Evou Samkovou, Maxem Habancem a dalšími sportovci. Provozují Jetsurf Base v severočeských Třebouticích. Zabývají se také organizací adrenalinového cestování pro náročné klienty.

Chystáte něco podobného za rok? Uvidíme. Evu čekají olympijské hry v Pekingu i další závody. Bude to hodně náročné. Ale jak znám Evu i Jirku, s rukama v klíně sedět nebudeme a něco určitě vymyslíme, dřív nebo později.

Jak z vašeho pohledu ovlivňuje pandemie sport?

Má to dvě roviny. Profesionální sport byl těžce zasažen, protože potřebuje diváky a fanoušky. Ale dokázal se oklepat a přežít i v současných podmínkách. Je

to obdivuhodné, jak houževnatí a adaptabilní jsou nejen profesionální sportovci, ale i spousta lidí po celém světě, co se kolem sportu pohybuje a organizuje ho. Z mého pohledu je ale klíčový amatérský sport, zejména děti. Je přirozenou obranou proti všem neduhům, posiluje tělo i mysl. Měli bychom se maximálně snažit sport zpřístupňovat. Dobrá zpráva je, že lidé i při pandemii chtěli sportovat a aktivně trávit volný čas, vyplavovat endorfiny a užívat si adrenalin.

Se Snow Nomads jste zcestoval

spoustu míst, pro náročné klienty organizujete adrenalinové zájezdy. Utkvěl vám nějaký v paměti? A jak jsou nároční vaši klienti?

Lidé, co s námi jezdí, nemají větší problém s penězi. Ale nechtějí luxus, chtějí zážitky a jít na hranu svých fyzických možností. Jsem přesvědčený, že se s námi cítí slobodní, nikdo si na nic nehraje.

J&T Concierge je našim partnerem, se kterým spolupracujeme a společně pomáháme plnit našim klientům jejich adrenalinové

zážitky a sny. Nedávno jsme společně zařizovali právě pro klienta J&T Banky například heliskiing na Islandu. To je země, kterou miluju a kde příroda teprve dospívá. Činné sopky, ledovce, moře i takřka nekončící dny. Můžete vyrazit na několikadenní trek, lyžovat, surfovat, koupat se v termálních pramenech. Za srdce mě vzalo i Japonsko. Letadlem se přesunete za pár hodin z léta do zimy, a přesto jste stále v jedné zemi. ■

Děti jsou obrazem rodiny.

Platí to i pro obezitu

Některé věci zažijete jen v rodině. Pohlázení, když ho potřebujete, jídlo, když na něj zrovna máte chuť, a také spoustu individuální lásky a péče. O tom, že u řady dětí v ústavní výchově může být velmi negativně ovlivněn psychický a sociální vývoj, se už mluví dlouho. Málo se však ví o tom, že děti v ústavní péči nezískají správné stravovací návyky a více inklinují k civilizačním onemocněním.

Čeští dospělí přibrali za období lockdownu průměrně šest kilogramů. Jak jsou na tom děti?

Zatím oficiální výsledky výzkumů nemáme k dispozici, ještě se na nich pracuje. Když ale vycházíme ze základní premisy, že děti jsou zrcadlem rodiny, tak nikdy nemůžou být lepší než ostatní členové rodiny. Situaci v rodině můžou jen zásadně zhoršit, nikdy ne zlepšit. Takže děti přibraly minimálně stejně a obávám se, že to bude ještě víc. Má osobní zkušenost z ordinace ukazuje, že standardní nárůst hmotnosti činí deset kilogramů, ale setkal jsem se i s případem, kdy dítě přibralo třicet kilo.

Výzkumy z období lockdownu pro nás budou mimořádně zajímavé, protože vyloučí jiné než rodinné vlivy. Děti nechodily do školy, dospělí do práce, takže se zásadně projeví stravovací vliv rodiny.

Z průzkumu Zdravotní pojišťovny ministerstva vnitra ČR vyšlo, že se rodinné zázemí rozdělilo do tří skupin. Pouze 40 procentní skupina vede stabilizovaný životní styl, takže u ní nedošlo k výraznému nárůstu hmotnosti. 30 procent má ale takzvané obezitogenní rodinné prostředí, z toho 10 procent lze považovat přímo za toxické. Během lockdownu se však objevila také 10procentní skupina s anorexigenním stylem stravování, a dokonce 3 procenta mužů zhubly až do anorexie.

Je potřeba si uvědomit, že oba extrémy jsou nebezpečné a vedou ke zkrácení střední délky života. Jenom 40 procent populace má tedy v současné době správnou hmotnost, která jim umožní naplnit potenciál plnohodnotného života, zatímco 60 procent je ohroženo zkrácením střední délky života.

Nadváha je tedy pro zdraví jednoznačně škodlivá?

To závisí na věku. Do postprodukčního věku, což je věk nad 65 let, by měl člověk ideálně vstoupit s nadváhou, případně dokonce i s obezitou prvního stupně. Důvodem je, že téměř každý člověk prožije nějaké civilizační onemocnění a u každého druhého to bude nádorové onemocnění. Abyste byli schopni efektivní léčbu přežít, musíte mít tukovou zásobu, která pokryje výdej energie, kdy nejste schopni trávit potravu a tělo si ji bere pouze ze zásob.

V České republice se za dvě dekády prodloužila střední délka života o deset let, tento prodloužený věk ale Češi prožívají v nemoci, ne ve zdraví. Cílem samozřejmě je, aby lidé prožili co největší část života ve zdraví, tak jako Švédové.

Jak to můžeme změnit?

Jedině prevencí. Velkou výhodou obezity je, že vidět na první pohled. Ostatní civilizační onemocnění na člověku nepoznáte – hypertenzi, diabetes, nádory ani depresi. Nad-



váhu však na první pohled zvládne každý zhodnotit sám. Je signálem toho, že člověk selhal a že v jeho životě budou následovat další civilizační onemocnění, která mu zkrátí délku života. Když zvládneme upravit jeho nadváhu, automaticky snížíme i riziko řetězcích civilizačních onemocnění.

Kdy bychom měli s prevencí začít?

Prevence se nám posouvá už do doby koncepce, kdy začíná programování jedince v tom, jak se bude chovat a jakou má životní perspektivu. Prvních tisíc dní nás naprogramuje na celý život, pozdější změna už není možná. Už tehdy se rozhoduje o tom, jak se jedinec zachová, když

bude mít hlad – zda sáhne pro jablko, nebo si koupí čokoládovou tyčinku. Zároveň se v tomto období předurčuje náš vztah k pohybovým aktivitám.

Platí, že u dítěte bude čtyřnásobné riziko obezity, pokud byla matka v období koncepce obézní. Jestliže byl obézní otec, je toto riziko dvojnásobné. Nadváha otce také výrazně rozhoduje o tom, zda dítě bude mít specifickou poruchu učení nebo vyšší riziko autismu.

Co by tedy měli dělat rodiče, pokud plánují počít dítě?

Jestliže chce žena otěhotnět, měla by půl roku předem zhubnout. Stravo-

vání nebo pohyb v době těhotenství už není zase až tak rozhodující.

Dalším důležitým časovým obdobím, které určuje budoucí obezitu, je prvních šest měsíců života. V té době bývají děti plně kojené, přesto máme sedm procent kojenců s nad-

aktivní, jsou to takzvaní běžci-lovci. Lovec, když je v nebezpečí, uteče. Sběrač vyleze na strom. Běh je utrpení, ale pro běžce jen krátkou chvílí, pak si užívají. Sběrač by trpěl při běhu příliš dlouho, než by nastalo uspokojení, tak raději vyleze na strom. Takže opravdu určitá predikce existuje.



váhou. Je to tím, že matky dítě krmí „podle chuti“, přitom však nedokážou správně vyhodnotit, co to „podle chuti“ znamená. Žena je schopná kojit i trojčata, prsa se tomu přizpůsobí. Když krmí jen jedno dítě, váha mu pak letí nahoru. Do školy následně vstupuje 14 procent a ze školy vystupuje 25 procent dětí s nadváhou.

A co genetické vlivy?

V Česku má 80 procent populace nastaven proobezitogenní genom, což ale nutně nemusí znamenat, že budou mít nadváhu. Tito lidé nejsou proaktivní, jsou to sběrači – ochránci ohně. Zbývajících 20 procent má antiobezitogenní genom, ale i ti se mohou k obezitě projít. Tito lidé jsou pro-

Jak ovlivní budoucí váhu dětí, pokud vyrůstají v ústavní péči?

V ústavní péči musí děti dodržovat doporučené denní dávky i hygienické standardy. Pro žádnou individualizaci tu není prostor. Tyto standardy ale nejsou pro člověka výhodné. Jsou výhodné pro sociální systém, ne pro jedince. Důsledkem toho bývají problémy trávicího traktu i kožní problémy. Děti pak třeba v dospělosti netrpí zjevnou obezitou, ale mají založeno méně tukových buněk, a tak je sužují problémy, jako kdyby měly závažnou obezitu – diabetes, kardiovaskulární problémy či onemocnění ledvin.

Normy pro institucionální stravování ale byly vždy překládány jako

výdobytek moderní doby, který garantuje pro dítě optimální vyváženou stravu.

Norma pro denní dávky vychází z osmdesátých let minulého století, od té doby se zásadně nezměnila. Právě tyto dávky ale přispívají k rozvoji obezity, protože jsou nastaveny pro 85 procent populace příliš vysoko. Pro 20 procent populace je tato dávka dokonce toxická. Optimální by bylo 60 až 80 procent této normy. Školní obědy jsou tedy pro většinu dětí příliš kalorické a děti po nich, pokud ho snědí celý, ztloustnou. Stejně tak je potřeba dávat si pozor na denní dávky na obalech, které výrobci potravin zohledňují vůči ženě ve věku 21 let, která vykonává kancelářskou práci.

Jak se dostane dítě k vám do ordinace? Pošle ho praktik, nebo si rodiče sami uvědomí, že má nadváhu?

Tu největší práci udělá praktický dětský lékař. Rodiče obezitu buď jako problém nevnímají, nebo doufají, že z ní dítě vyroste. První zpětnou vazbu dostane dítě často už od svého spolužáka ve školce. Na ulici si obézního dítěte většinou nikdo nevšimne, protože vysoký příjem potravy způsobuje i rychlejší růst. Kolemjdoucí si tedy myslí, že dítě je starší, než ve skutečnosti je. Výhodou je, že kdo už přijde do obezitologické ordinace, tak ví, co ho tam čeká. Rodiče už tedy u nás nemusím ke spolupráci přemlouvat.

Mezi moje klienty ale patří třeba i vrcholoví sportovci, kteří mají nepřiměřeně mnoho pohybu a zátěže, které je nutí hodně jíst. Pak ale přibírají do tuku, ne do svalové hmoty. Těm naopak doporučím trochu pohybu ubrat. Z pohledu obezitologa je rizikové plavání, fotbal, hokej, basketbal či volejbal.

Jaký pohyb pro snižování váhy doporučujete?

Jednoznačně chůzi. Doporučená vzdálenost jsou čtyři kilometry denně, a to klidně už od roku a půl. Šest kilometrů vede k redukci hmotnosti a zlepšení nálady, zatímco osm kilometrů vede sice k super náladě, ale už také k nabírání hmotnosti.

Při výběru sportu pro dítě je nejdůležitější, aby mu dělal radost a naučil se při něm spolupracovat v týmu. Rodič by však neměl jen dítě přivést na trénink a tam na něj pasivně čekat. Vztah k pohybu dítě získá, když

vidí sportovat rodiče. Přirozeně je pak napodobuje.

A tady se opět projevují neduhy ústavní péče – děti tu sportujícího rodiče nevidí. Proto stále říkám, že i „nedokonalá“ máma je pro děti lepší než sebelepší ústavní péče, protože v ní dítě vidí reálný život, který se do něj otiskne. Za mámu považujeme toho, kdo má láskyplný vztah k dítěti. Může se někdy stát, že tento elementární cit biologická matka nemá nebo ho nechce poskytnout, ale pak by měla nastoupit náhradní rodinná péče, která umí předat laskavost, a ne sebesnaživější neosobní ústavní péče. ■

Rodina je středobodem našeho života a tím, co nás formuje a nejvíce ovlivňuje. Bohužel ne každý má to štěstí a může v rodině vyrůstat. Proto Nadace J&T dlouhodobě usiluje o systémovou změnu s cílem ustoupit od velkokapacitních pobytových ústavů a podporuje deinstitucionalizaci systému péče o ohrožené děti. Velkou část pomoci směřuje ohroženým dětem a sociálně slabým rodinám či náhradní rodinné péči. Vše proto, aby co nejméně dětí bylo nuceno vyrůstat v ústavech

ZLATKO MARINOV

Pediatr, odborník na dětskou obezitu. Od roku 1991 pracoval na novorozeneckém oddělení FN L. Pasteura v Košicích a na Dětské klinice UJPŠ. V roce 1995 přešel do NSP Ružinov v Bratislavě na popálenivé centrum. Od roku 1999 působí ve Fakultní nemocnici Motol v Praze, kde vede Dětskou obezitologickou ambulanci. Je hlavním autorem knih S dětmi proti obezitě a Praktická dětská obezitologie.

Michal Pěchouček a Rudi Koval

Práce dvou umělců je jako soutok dvou řek. Vzniká tím nový proud

Loni patřili ke hvězdám výstavy Unplugged v pražském Rudolfinu, za pár týdnů si budete moci jejich dílo prohlédnout na druhé prodejní výstavě J&T Banka Art Index Pop-up na pražském Újezdě. Duo uncondutive trash tvoří Michal Pěchouček a Rudi Koval a společně jim to opravdu ladí.

Předem jsem byl upozorňován, že jsou skvělí a zábavní, což se potvrdilo hned ve dveřích, kdy rozhovor začal opačně, než bývá zvykem. Uncondutive trash mi položili otázku: „A vy něco tvoříte?“ Já neumím kreslit, malovat, nic, nemám techniku, odpovídám jim. Oni se rozesmějí a odvědí: „To my taky ne, za nás udělá spoustu práce šicí stroj, to je hrozný paličák, ten má svůj vlastní rukopis.“ Právě tento přístroj je přítom v samém centru poměrně nevelkého ateliéru stojícího poblíž žižkovské křižovatky Ohrada, kde má dvojice většinu svých společných děl a kam za nimi mohou sběratelé přijít a vybrat si.

Návštěva pak pokračuje v obdobné atmosféře. Autoři ukazují jedno dílo za druhým. Jdeme proti proudu času, začínáme tedy nejnovějšími díly.

„Odpočívaj ve stereotypu.“ To je nápis na jednom z obrazů. Uncondutive trash se totiž v současnosti věnují textům, myšlenkám a komentářům. Ostatně podobně laděná díla můžete v současnosti vidět na výstavě Nová Forma v Čáslavi.

Proč zrovna „Odpočívaj ve stereotypu“?

Michal Pěchouček: Stereotyp je nejlepší pohovka. Myšleno metaforicky samozřejmě. K textovým obrazům jsme dospěli kolem té výstavy v Rudolfinu. Přivezli jsme tam některá svá díla a zjistili jsme, že jsou úplně nepoužitelná. Tak jsme si je

vzali zase zpět do ateliéru a koukali na ně. Nechtěli jsme je vylepšovat, spíš zhyzdit.

Rudi Koval: Jo, nijak zvlášť se je nesnažíme načarčovat.

Michal Pěchouček: A je hrozná úleva zjistit, že můžete něco napsat na obraz, který už se nám nelíbí. No a najednou vznikne třeba diptych, který má hodnotu třeba... No prostě už má hodnotu. A takhle my pracujeme.

Je v tom tedy velký díl náhody.

Rudi Koval: Náhoda spíš často pracuje za nás. My díky ní objevujeme. Byla by nuda přece si něco vymyslet a pak to neustále dělat bod po bodu. To nás moc nezajímá. Ale to postupné objevování ano.

Michal Pěchouček: Důležité jsou v tomto procesu procházky. My jsme se takhle toulali Malou Chuchlí a tam je kostelík Jana Nepomuckého. Na něm jsme objevili svou zlatou rybkou. Na kostele jsme našli nápis: „Problém není nakrmit chudé, ale bohaté.“ To je pěkná myšlenka, co? A pěkně uleželá. Nejméně dva tisíce let a stále platná. Možná ještě platnější než kdysi.

Uncondutive trash mi v tu chvíli ukazují skvělý obraz s leklou zlatou rybkou doplněný zmíněným citátem.

Rudi Koval: A tak jsme začali psát texty do obrazů. Michal Pěchouček: Přesně, to byla taková první



věc tohoto druhu, spouštěč. A pak jsme začali psát vlastní texty na nepovedené obrazy. Máme tu totiž spoustu zbytečných pokusů, slepé uličky, nánosy, veteš.

A prozradíte metodu, jakou takové obrazy vznikají?

Rudi Koval: Ony vznikají docela dlouho, klidně i několik měsíců, let. Uděláte pozadí, nevíte, jak dál, odložíte to, pak se zase vrátíte – třeba za půl roku a najednou víte úplně přesně, co tam napsat.

Vždycky jsem umění vnímal jako hluboce osobní věc. Jak se daří fungování ve dvojici?



Rudi Koval: Taky jsem si myslel, že to nemůže fungovat. Když jsem byl ve škole. Ale pak mi došlo, že je to naopak velká výhoda, zvláště když se ti lidé znají a rozumějí si. Dialog spouští neuvěřitelnou akceleraci, pokrok idejí.

Michal Pěchouček: Lidé o tom mají dost zkrslou představu. Myslí si, že to jeden kreslí a druhý to vybarvuje. Ale to je nesmysl. Tam nejde o to samotné rukopisné dílo, jde o tu mentální práci, to je neustálá akce a reakce toho druhého. Jestli ten hřebíček nakonec přitluču já nebo Rudi, to je úplně jedno. Představte si to jako dvě množiny. Každá představuje košík plný nápadů a mezi nimi je průnik. Co není v tom průniku, pro nás

není zajímavé. Jde to pryč. A jen v tom průniku je to jádro, to nás zajímá, s tím pracujeme. Když někdo z nás řekne třeba, že nemá rád červenou, tak o tom můžeme mlčet.

Rudi Koval: Umělci mívají velké ego, ale my už teď víme, že když tvoříme ve dvou, je to lepší.

Hádáte se?

Michal Pěchouček: Nechceme se vysilovat hádkami, protože nás zajímá ten průnik.

Rudi Koval: Pohled druhého navíc vždycky pomáhá vylepšit i ten původní nápad prvního.

Michal Pěchouček: A když se něco nepovede, tak na ten pláč nad rozlitym mlékem už člověk není

sám. A naopak když se něco povede, tak je radost tuplovaná.

Pokračujeme v cestě proti proudu času a uncondutive trash vytahují obraz zachycující první společnou práci. Je na něm postava zobrazená zezadu, která hledí na abstraktní malbu.

Rudi Koval: Já tomuto obrazu, nebo spíše tomu, jak vznikl, říkám proces kalibrace.

Michal Pěchouček: Začalo to trochu z nudy. A trochu ze zvědavosti i strachu. Já jsem vlastně předtím dělal tyhle odvrácené, sledující postavy a šil jsem na ně textile. A s Rudim jsme si řekli, že vezmeme jeho obraz a můj tehdy používaný motiv a dáme to prostě dohromady a uvidíme, co to vlastně udělá.

Ale to ještě není úplně ten průnik, o kterém jste mluvili. To je spíš syntéza.

Rudi Koval: Přesně tak. Tady bylo to poznávání.

Michal Pěchouček: Časem jsme přišli na to, že si musíme určité věci zakázat. Takže jsme si zakázali vycpávky a hadry, které jsem používal.

A ty byly tedy mimo společný košík nápadů? Nebo se to Rudimu nelíbí?

Michal Pěchouček: O to nejde, jde o ta pravidla, pojmenování si společného. Abychom se někam posunuli.

A ta pravidla si nastavujete jak často?

Rudi Koval: Ale my si zase nepíšeme žádné kodexy. Hodně spolu mluvíme a ten směr či pravidla pak vyplynou. Například na té výstavě v Rudolfinu byl jeden obraz, který byl určitým přechodníkem. Je na něm ještě Michalův motiv ženy a já k němu udělal takové dvě skvrny, v nichž jsem využil techniku ze své diplomky. A tady jsme si řekli: a stop. Od té doby už jedeme jenom kontury a nit.

Nyní se dostáváme k novější tvorbě. Uncondutive trash se ptají, jestli jsem fotbalista, a já popravdě odpovídám, že opravdu ne, i když na fotbal občas koukám. Připomínám, že rozhovor probíhal den po vítězství českého národního týmu proti Nizozemsku, ve stejný den hrálo i Portugalsko, které z mistrovství Evropy vypadlo.

Michal Pěchouček: A tady máme Ronalda. Ten včera taky hrál. On často leží uprostřed hřiště a truceje. A my ho tady máme právě v této pozici jako trucejícího medvídko. To je takový motiv, který jsme pak použili třeba v obraze Střídavá péče.

Mimořádně silný obraz zachycující rodiče řešící vlastní problémy a medvídata mezi nimi jsou na jednu opuštěná, dvě se perou a třetí zůstává stranou zájmu všech.

Rudi Koval: Mimochodem my nemalujeme štětcem, my malujeme rukou. Je to daleko přímější. Ještě lepší je, když se to maluje samo. To jsem využil na diplomce a taky na některých obrazech, které byly v Rudolfinu. To položíte plátno na zem, vedle něj plechovku s barvou, na kuchyňské utěrce uděláte cíp a ten naložíte do barvy, druhý konec pak položíte na plátno a kapilárním vztlínáním

MICHAL PĚCHOUČEK

Po Střední umělecké škole Václava Hollara studoval grafiku u Jiřího Lindovského a vizuální komunikaci u Jiřího Davida na pražské Akademii výtvarných umění. V roce 2003 získal Cenu Jindřicha Chalupského. Nejprve se ve své tvorbě soustředil na tradiční techniky grafiky a malby. Později začal využívat i techniky práce s textilem nebo vyšívání, experimenty s fotografií či s médiem videa.

RUDI KOVAL

Je představitelem nové generace malířů věnujících se abstraktní malbě. Tu vystudoval pod vedením Vladimíra Skrepla na Akademii výtvarných umění v Praze. Byl též na studijním pobytu na Middlesex University of London.



se ta barva přenesla na plátno. Na tom nemůžete nic zkazit. Tvůrce může připravit prostředí, může od toho i něco očekávat, může ovlivnit, kolik se té barvy přenesla, ale samotný výsledek je již netušený.

Velká většina vašich obrazů má čtvercový formát nebo se čtvercem pracujete i jako s motivem. Proč právě čtverec?

Michal Pěchouček: Nám čtverec už dlouho umožňuje jednak využívat určitou repetici. A jak jsou ty čtverce různé velké, může vzniknout taková řada. A také se nám díky tomu čtverci daří vytvářet určité napětí mezi něčím racionálním a něčím, co vlastně vůbec nechápete.

Rudi Koval: Pro nás je čtverec určité pole nebo hřiště. Na jednom diptychu třeba máme medvídku, který na jednom obraze stojí na kouli umístěné uvnitř černého čtverce, na druhém pak již medvídek stojí mimo čtverec a tím čtvercem hýbe.

Michal Pěchouček: Je to cirkusový medvěd, který na prvním obraze dělá světu toho kašpárka, ale pak jej to už přestane bavit a rozhodne se hýbat

celým tím „světem“. Stal se hybatelem. Ale pozor, žádný obraz nemá jen jeden výklad.

Rudi Koval: Nás ani nezajímá, když má něco jen jeden výklad.

Při tom mi oba ukazují svůj Milostný dopis šicímu stroji, což jsou čtyři plátna po sobě, na nichž je psacím písmem text. „Někdy je to již vypárané, ale trochu tam ještě vidíte, co jsme tam měli původně napsané, že?“ komentují autoři. A pak se již usazujeme a zbytek rozhovoru pokračuje již v mírně tradičnějším duchu.

Vlastně jsme se ještě nedostali k vašemu jménu – uncondutive trash neboli nevodivý odpad.

Rudi Koval: Ono to má více významů, nejde jen o tu vodivost, ale termín conduct je spojený také s řízením, takže uncondutive je něco neřízeného. A trash zase není jen odpad, je to nějaký zbytek, zároveň naznačujeme, že nejde o nic výsostného, vysokého, je to volnější. Trochu odosobněné, komické.

Michal Pěchouček: Ale on to je hlavně anagram.

Vzali jsme jména našich rodných měst, Duchcov a Traunstein, ta písmenka jsme rozebrali, vzniklo asi 20 spojení, která dávala smysl. A z toho jsme vybrali právě toto.

Rudi Koval: Důvodem pak bylo, že jsme chtěli skutečně pracovat jako jeden subjekt, ne jako dvojice.

Že ten název bude většina lidí interpretovat environmentálně, vám tedy nevadí? Ostatně několikrát zmíněná výstava v Rudolfinu na tuto notu také odkazovala.

Rudi Koval: Nevadí, vůbec, my se tomu nijak nevyhýbáme. Ale ten název nevznikl kvůli té výstavě.

Michal Pěchouček: Ona ta výstava ale byla výtečná zkušenost. Začala nějakou obecnou výzvou, ale jinak jsme měli naprostou svobodu, což pro nás je důležité. Vlastně až pár dní před zahájením jsme se potkali s dalšími tvůrci a jejich díly a bylo vidět, že jsme se dokázali naladit na stejnou notu a ve výsledku nešlo o žádné prázdné environmentální teze. Byla to velmi pestrá, přirozeně angažovaná expozice.



Na té výstavě jste pracovali přímo s prostředím, ve kterém byla.

Rudi Koval: To je pro nás důležité. Nám nejde o to někam přijít a pověsit tam obrazy, které máme hotové. My vždycky řešíme prostor.

Michal Pěchouček: A vždycky se snažíme vytvořit nová díla.



Unconductive trash je anagram. Vzali jsme jména našich rodných měst, Duchcov a Traunstein, ta písmenka jsme rozebrali, vzniklo asi 20 spojení, která dávala smysl. A z toho jsme vybrali právě toto. Hlavně jsme chtěli pracovat jako jeden subjekt, ne jako dvojice, proto i společný název.

V tuto chvíli si unconductive trash oblékají podivnou konstrukci z plastových trubek. „A teď nám řekněte, co tohle je?“ ptají se. „Řekl bych, že kostel kvůli tomu křížku,“ odpovídám. „No vidíte, je to kaplička a moudrost zároveň,“ zpřesňují umělci.

Rudi Koval: To je návrh kostýmu pro jednu inscenaci, na níž nyní pracujeme s režisérem Janem Nebeským. Máme přesahy i do jiných disciplín.

Michal Pěchouček: Bude to putovní divadlo po různých Santiniho památkách a budou se tam

setkávat právě Moudrost v tomto kostýmu a Hledající, kterým bude Santini. Bude to něco mezi mší a divadelním představením. To je další ukázka toho, že nás zajímá prostor. A také časoprostor. Například loni se nám povedla opravdu velká věc. Sedíte? Udělali jsme nehmotné umělecké dílo. 366 dní bez alkoholu!

To jde?

Rudi Koval: Když to je zaštitěno tím, že se jedná o umělecké dílo...

Michal Pěchouček: ... tak to jde všechno hned daleko líp, protože si to můžete napsat do životopisu. Pojmenovali jsme to Dreamland 2020.

Rudi Koval: A opravdu to má i přesah, že jsme inspirovali řadu lidí ve svém okolí. Ti se o to nyní pokoušejí také a my jim chceme vystavovat certifikáty. Bude to ale především na jejich svědomí, kontrolovat je nijak nebudeme.

A přistupovali jste k tomu jako k uměleckému gestu i formálně? Tedy dělali jste nějaké záznamy, deníky?

Michal Pěchouček: Psali jsme si deníky, ale jenom proto, že si všichni alkoholici, kteří se léčí, píšou deníky. Protože to pomáhá. Já jsem psal každý den, také jsem si tam kreslil.

Rudi Koval: Já to měl jiné, třeba jsem se po třech dnech k deníku vrátil, ale zachycoval jsem tu úmornost, nudu. Po pár týdnech se dostavila taková zajímavá apatie. Byl to krásný měsíc apatie.

Michal Pěchouček: A během druhé půlky toho suchého procesu jsme začali opravdu hodně psát, zachycovat myšlenky. Ještě ne na obrazy, ale fakt jsme hodně psali.

Rudi Koval: Pro to dílo bylo ještě důležité, že jsme je museli opravdu formálně ukončit. Hned 1. ledna jsme se museli napít.

Michal Pěchouček: Mně to vůbec nechutnalo. Dal jsem si pivo a cítil jsem jenom líh.

Rudi Koval: Mně to šlo, ale fascinovalo mě, že z toho mělo daleko větší nadšení mé okolí než já.

Tento experiment jste tedy podnikli během doby definované především pandemií. Dotkla se vás nějak?

Rudi Koval: Ani ne. Přesunuli nám sice výstavu a byla pak otevřená kratší dobu, ale jinak ani ne.

Michal Pěchouček: Nejhorší byly zavřené galerie. Sice je krátce na to otevřeli, ale i dva dny byly strašné. Ale samozřejmě to je nadsázka.

A pro letošek chystáte jaké výstavy, tedy pokud to bude možné?

Michal Pěchouček: Teď máme výstavu textových obrazů v Čáslavi, v září bude pop-up a ve stejnou dobu chystáme naši první samostatnou výstavu pro Nevan Contempo. Oni se nebojí experimentů, nepodbízejí se, takže my jsme rádi, že tam budeme moci udělat výstavu. A i tam budeme řešit hlavně prostor.

Na závěr pojďme k takovým těm praktickým věcem. Máte galeristu, který prodává vaše díla, nebo si je prodáváte sami?

Michal Pěchouček: Galeristu našťastí nemáme, to má své plusy i minusy. Zatím prodáváme sami za české peníze, nepřečítáváme to na eura. I na splátky prodáváme, s tím nemáme problém.

K propagaci tedy používáte především sociální sítě?

Rudi Koval: Přesně tak, hlavně Instagram, ale máme i jednu webovou stránku.

Michal Pěchouček: Fakt? Já tu stránku nemohl najít.

Rudi Koval: Asi jsi ji hledal špatně. Je tam jeden gif, kde se ukazují různé informace, ale budeme ji předělávat, aby tam byl jen text. Budou tam naše myšlenky. Myslím si, že je zbytečné klišé předpokládat, že když někdo dělá obrazy, musí být na jeho stránkách hromada obrázků. A kdo má zájem o naši tvorbu, tak může klidně přijít do atelieru se na vlastní oči podívat.

Michal Pěchouček: 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.

Rudi Koval: Ano, musí v tom být něco osobního, aby to výzva skutečně byla.

Ale musí to být kompromis. Stejně jako mezi vámi při tvorbě.

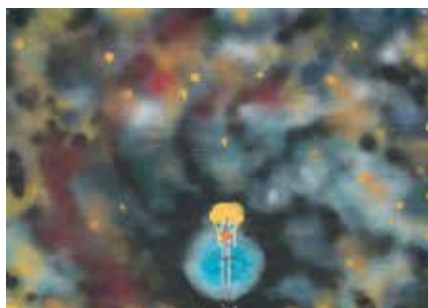
Rudi Koval: Když slovo kompromis má vždy takový a priori pejorativní nádech. Já přitom z kompromisu mám radost. Když se dva lidi dokážou natolik vcítit jeden do druhého a vznikne něco skvělého, tak to přece není nic špatného. Asi by to chtělo nějaké jiné slovo než kompromis.

Michal Pěchouček: Ale je to pořád lepší slovo než dohoda. Dohoda je příliš racionální. Kompromis je spíš nehoda, nebo vlastně příhoda,

Rudi Koval: Nejlepší je asi slovo soutok. Dvou řek, myšlenek, ta voda se promíchá, ty nápady se promíchají. Tak vznikne nový proud. ■

Léto s uměním aneb Tipy na výstavy doma i za hranicemi

Galerie a muzea už zase žijí. Mnohé expozice jsou prodlouženy, protože je návštěvníci kvůli protipandemickým opatřením nemohli zhlédnout. Jiné ale jsou úplně čerstvé, zároveň je z chování galeristů a kurátorů cítit lehká nervozita z případné podzimní vlny a dalších uzávěr. Řada výstav totiž má opravdu dlouhé trvání, takže byste snad měli mít dostatek příležitostí dané expozice vidět. Ještě, než se pustíme do konkrétních tipů, připomeňme, že zejména u zahraničních výstav platí, že byste si nejprve měli zjistit, zda a za jakých podmínek je budete vůbec moci zhlédnout. Sledujte tedy webové stránky dané galerie či muzea a samozřejmě také možnosti do dané země přicestovat.



Erik Binder: Avatsýv. Labyrint Erika Bindera

Esterházyho palác, Bratislava /
do 31. prosince 2021

Samostatná výstava Erika Bindera (ročník 1974) navazuje na projekty umělců a umělkyní střední generace přímo pro Slovenskou národní galerii. Avatsýv je uměleckým výletem do vnitřního labyrintu umělce, který se v něm sám snaží zorientovat. A využívá k tomu všech možných uměleckých postupů a forem od malby, grafiky, kresby, objektů až po video a performanci.



Toyen: Snící rebelka

Valdštejnská jízdárna, Praha / do 15. srpna 2021

Mezinárodní výstavní projekt připravila Národní galerie Praha ve spolupráci s Hamburger Kunsthalle a Musée d'Art Moderne de Paris. Toyen patří k nejoriginálnější a nejznámější českým umělkyním 20. století a zároveň se ještě za svého života proslavila i ve Francii, kde od roku 1947 trvale žila. Její výrazná tvorba i neotřelé životní postoje vzbuzují po celém světě čím dál větší zájem o její osobu i dílo, málokde však měli diváci možnost je zhlédnout v celé šíři. Poslední velká výstava díla Toyen proběhla v roce 2000 v Praze a o dva roky později ve francouzském Saint-Etienne. V Paříži se překvapivě dosud velká retrospektiva nekonala a v Německu je Toyen stále téměř neznámá. Proto si tento mezinárodní projekt, který vznikl ve spolupráci tří prestižních institucí Národní galerie Praha, Hamburger Kunsthalle a Musée d'Art Moderne de Paris, klade za cíl představit její dílo v co nejucelenější podobě a prostřednictvím tří výstav

a podrobného katalogu ve čtyřech jazykových mutacích s ním seznámit evropské publikum. První etapa se koná v Praze ve Valdštejnské jízdárně. Výstava je koncipována chronologicky a rozdělena do časových úseků v závislosti na důležitých etapách tvorby Toyen.



Michael Rottstein: Nuže...

Egon Schiele Art Centrum, Český Krumlov / do 31. ledna 2022

Výběr z dosud málo viděných, a dokonce nikdy nevystavovaných obrazů profesora Michaela Rittsteina z let sedmdesátých, osmdesátých, devadesátých, nultých, desátých i počátku let dvacátých, od slavných „výjevů z panelákových bytů“ po poslední fantastní obrazy vzniklé v době pandemie na šumavském venkově. Obrazy svezené ze soukromých i veřejných sbírek. Obrazy typické i netypické. Klasické i nestandardní techniky. Překvapivé motivy. K zamyšlení. K pobavení. Projděte si výstavu a proletíte půlstoletím.



Různí umělci: Ruka na konci ramene

8smička, Humpolec / do 2. ledna 2022

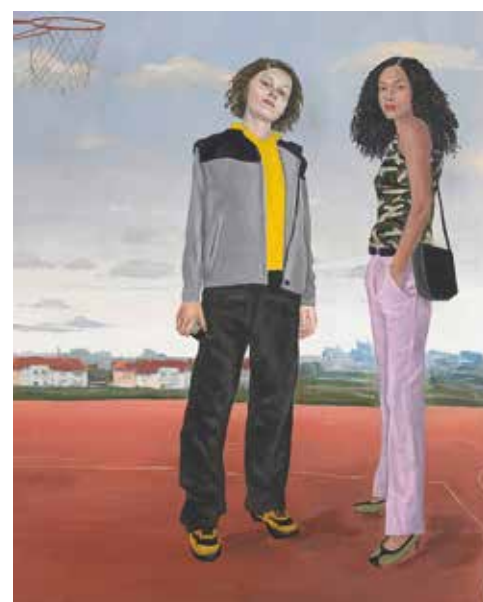
Osmá výstava v 8smičce se zaměřuje na spolupráci českých a slovenských umělců s nejrůznějšími společenskými a sociálními skupinami, které byly realizované mimo tradiční výstavní prostory. Představuje ucelenou koncepci podoby a historie tohoto druhu (spolu)práce od poloviny 20. století do současnosti. Autoři vystavených prací se zaměřují na projekty, které primárně nevznikají s myšlenkou na vytvoření uměleckého díla. Smyslem jejich vzniku je snaha zapojit vybranou společenskou skupinu do procesu rovnocenné umělecké spolupráce a zároveň nabídnout aktérům skrze tuto činnost jiný pohled na problémy, se kterými se běžně potýkají. Výstava ukazuje nejen konkrétní projekty, ale také příběhy, které stojí za vznikem prací umělců vytvořených společně s lidmi žijícími v sociálně vyloučených lokalitách, se seniory, s lidmi bez domova, se zdravotně postiženými, s dětmi či se studenty nebo s nejrůznějšími komunitami. Kurátory výstavy jsou Ondřej Horák a Anežka Chalupová a setkat se tu můžete s díly například Vladimíra Boudníka, Kateřiny Šedé, Ludmily Horňákové, Jiřího Franty & Davida Böhma či EPOS 257.



Jan Merta: Menu

Galerie SVIT, Praha / do 14. srpna 2021

Psát o Janu Mertovi se podobá chůzi po skládce, ze které si smíte odnést pouze tolik, kolik unesete, a musíte proto zvažovat, co z odpadu vyseparovat a co nechat ležet. Nepomůže vám žádný trik, nejste půl-princezna, která si řekne, že si do koberce nechá zabalit prince (s dovážkou zdarma). Nesnadné (náročné) to je u jeho pláten, kterými se Merta rozbíhá od osobních vzpomínek ke kolektivní paměti, od intimní mytologie k alegoriím moci a dějin. A lehké to není ani u jeho prací na papíře, které autor nepovažuje za jakýsi doplněk toho, co dělá, ale každopádně je vystavuje o poznání méně často.



Oskar Kokoschka a blízké tváře

Grafický kabinet (Oblastní galerie Liberec) / do 5. září 2021

Kanonický a nadčasovým tématem umění a jeho dějin je portrét. Výtvarným možnostem malířského portrétní byla věnována řada výstav. Jaké jsou ale možnosti zachycení tváře kresbou, hlavně jejího expresivního výrazu? Výstava v grafickém kabinetu představí kresebné varianty expresivního portrétní v litografiích Oskara Kokoschky a zároveň umělců jemu výrazově blízkých. Kokoschka, který v ostré výrazné kresbě zachycuje známé i méně známé, vzdálené osobnosti se soustředí na prožitky, gesta i komplexní charakter jedince. Nebojící se nadsázky. Vystihuje výrazné rysy tváře, povahu člověka i konkrétní osobní prožitek, jakým je například poslech hudby. Používá prostředky, které jsou v moderním umění nadčasové.



Různí umělci: Wonderland

Albertina, Vídeň / do 19. září 2021

Wonderland je titul obrazu britské umělkyně narozené v Hongkongu Fiony Rae, který představuje trochu bizarní svět nejrůznějších motivů. Jedná se o reminiscenci slavného románu Alenka v říši divů. A právě podobný svět zdánlivě veselý, ale také bizarní a plný samoty se snaží vystavět netradiční expozice Wonderland, která bude až do poloviny září k vidění ve Vídeňské Albertině. Setkáte se tu s díly slavných tvůrců druhé poloviny minulého století (Andy Warhol, Roy Lichtenstein, Georg Baselitz) a plynule se přechází k tvorbě současných umělců, často autorů dosti skandálních děl (Marc Quinn a jeho skulptura kopulujících kostlivců) a samozřejmě dojde i na současný hyperrealismus.

MAGNUS ART
GALERIE J&T BANKY



Sbírka Magnus Art 1990–1999

17. 5. – 18. 9. 2021

Galerie Magnus Art (J&T Banka)
Sokolovská 700/113a, Praha 8

Výstava děl laureátů
Ceny Jindřicha Chalupeckého
ze sbírky současného umění
J&T Banky.

www.galeriemagnusart.cz