

Letní speciál

Ekonomická elita volá
po restrukturalizaci
tuzemského hospodářství

str. 2

Zlato na korunových
maximech

str. 4

Nové výzvy pro rodinný
majetek

str. 6

Na rezidenčním trhu se
drama nekoná

str. 11

Pronájem IT zařízení
výrazně vylepší cash flow

str. 14

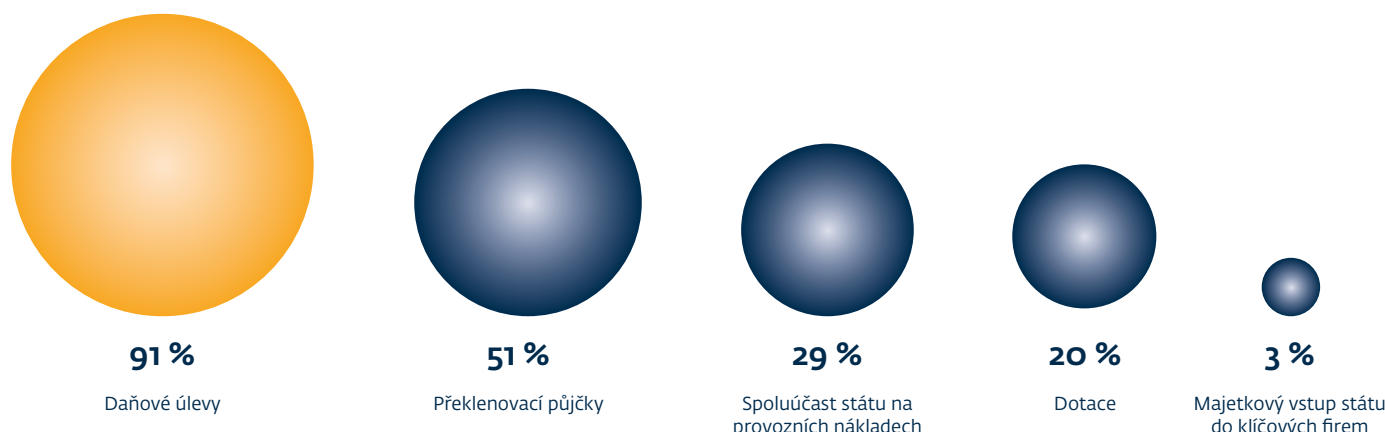
Magazín Magnus dosáhl
plnoletosti

str. 20

Ekonomická elita volá po restrukturalizaci tuzemského hospodářství

Čeští majitelé firem, podnikatelé a vrcholoví manažeři, tedy ekonomická elita, nepočítají s rychlým oživením ekonomiky. Dokonce více než třetina počítá ne s pozvolným, ale s několikaletým zotavováním. Oproti krizi v roce 2008 pak více volají po pomoci ze strany státu, vyplývá z aktuálního průzkumu J&T Banky.

Jaké kroky by měl stát učinit v oblasti kompenzace výpadku příjmů a zvýšených nákladů firem



„Přestože ekonomická elita nahlíží na svět z liberálně pravicových pozic, většina si myslí, že by stát měl i nadále řešit podporu koronavirem zasaženého českého hospodářství. Pomoc všude ve světě je široká a velmi štědrá, je tedy zcela logické, že naše ekonomická elita očekává stejný postup i od naší vlády. Suma pomoci by měla dosahovat maximálně 10 % HDP, což je relativně velká, ale stále strážlivá a přiměřená pomoc. Je nutné zdůraznit, že pohled elity na aktuální situaci a zotavování ekonomiky není nikterak pesimistický, ba naopak je velmi reálný,“ komentuje výsledky průzkumu Petr Sklenář, hlavní ekonom J&T Banky.

EKONOMICKÝ RESTART BY MĚL PODPOŘIT STÁT

Majitelé firem, podnikatelé a vrcholoví manažeři krizi vidí jako jednoznačnou příležitost pro strukturální změny v českém hospodářství. Jsou svědky úspěšné digitalizace firem, ke které došlo v době pandemie, a příležitostí, jak posunout českou ekonomiku kupředu, vidí víc. Polovina dotázaných by tak pomoc státu směřovala na transformaci a reorientaci českého hospodářství, čtvrtina by státní prostředky zapojila do kompenzace škod, jen necelá pětina by pak pomoc směřovala na zmírnění sociálních dopadů.

Nárůst státního dluhu v důsledku mimořádné pomoci by měl stát řešit omezením výdajů na státní správu a rovněž revizí mandatorních výdajů v následujících letech. Pokud by se měly hledat nové zdroje příjmů do státní kasy, pak by mělo jít především o rozprodej státního majetku než o navýšení daňové zátěže. Celá pětina respondentů pak považuje narostlý státní dluh za stále nízký a dlouhodobě akceptovatelný.

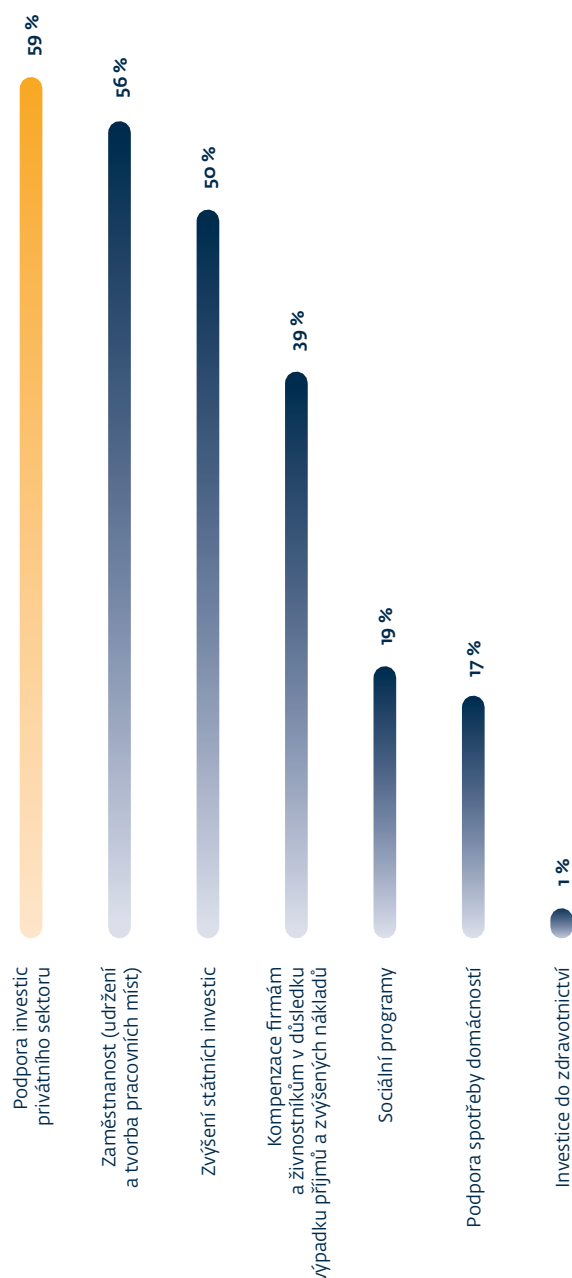
INVESTICE JSOU CESTOU Z KRIZE

Restartu hospodářství by podle ekonomické elity pomohly nejvíce

investice. Stát by vedle zvýšení příjmů výdajů na investice měl také posílit podporu investic privátního sektoru. Respondenti také považují za důležité, aby stát finančně podpořil zaměstnanost.

„Je nutné si uvědomit, že jde o úspěšné podnikatele, kteří mají jasnou vizi. Mnohem více jim proto záleží na dlouhodobém pohledu a přístupu. Více tak preferují podporu v oblasti zaměstnanosti, která právě přináší dlouhodobé řešení, než v pouhé kompenzaci výpadku příjmů a zvýšených nákladů. Pouze necelá pětina by podpořila sociální programy a spotřebu domácností, tyto oblasti

Mezi jaké oblasti by měla být podle vás finanční pomoc od státu rozdělena?



jsou jasným představitelem pouze krátkodobých řešení. Zcela okrajové jsou pro ně nyní investice do zdravotnictví," pokračuje Sklenář.

DAŇOVÉ ÚLEVVY, GARANCE, DOPRAVNÍ INFRASTRUKTURA A REKVALIFIKACE

V oblasti podpory investic v soukromém sektoru chtějí podnikatelé rovné příležitosti pro všechny. Namísto dotačních programů by tak od státu více uvítali daňové úlevy navázané na uskutečněné investice nebo garance a státní podporu financování investic. V oblasti podpory zaměst-

nanosti respondenti preferují snížení zdanění práce, které je u nás jedno z nejvyšších v Evropě. Podporují také rekvalifikační programy. Více kvalifikovaná práce si ve zmodernizovaném českém hospodářství snáze najde uplatnění. Za krátkodobou pomoc bez systémové změny a dlouhodobého dopadu pak označují kurzarbeit a dotace na pracovní místa. U těch jim pak také vadí výběrové přidělování.

Pokud jde o státní investice, nejvíce financí by směřovali do zkvalitnění dopravní infrastruktury. Ta je dlouhodobým problémem České republiky. Hned za dopravní infrastrukturu

O průzkumu

Průzkum, který se uskutečnil v průběhu června 2020, provedla J&T Banka ve spolupráci s agenturou Perfect Crowd. Cílem průzkumu bylo zmapovat pohled ekonomické elity na vývoj českého hospodářství po koronavirové pandemii. Do průzkumu se zapojilo celkem 134 majitelů velkých a středních firem, podnikatelů a představitelů vrcholového managementu, jejichž osobní disponibilní majetek má minimálně hodnotu 1 milion USD.

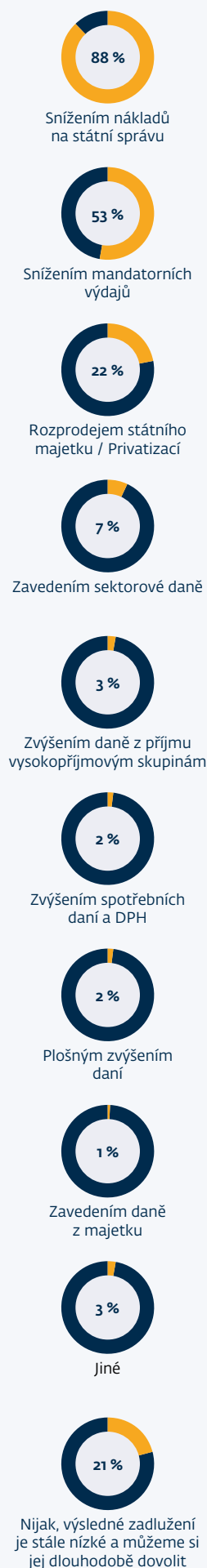
rou je v žebříčku priorit respondentů podpora vědy, výzkumu a vzdělávání. To potvrzuje význam, který ekonomické elity přikládají nutnosti strukturálních proměn českého hospodářství směrem k práci s vyšší přidanou hodnotou.

MÍSTO AKTIVNÍ ÚČASTI NASTAVIT PROSTŘEDÍ

Majitelé firem, podnikatelé a vrcholoví manažeři věří tomu, že firmy si s krizí poradí. Speciální dotační programy nebo majetkové vstupy státu do soukromých firem nepovažují za prioritu. Drtivá většina respondentů by jako pomoc upřednostnila systém daňových úlev a výpadky v cash flow by pak stát mohl řešit nabídkou překlenovacích půjček.

Dosavadní pomoc státu hodnotí česká ekonomická elita neutrálně. Vládou zvažované formy pomoci hodnotili respondenti poměrně pozitivně, k samotnému provedení jednotlivých programů podpory však již měli výhrady. Kritika se týkala zejména realizace úvěrových programů COVID. Za nápady možné pomoci tak vládě v souhrnu vystavili trojku, realizace podpůrných programů si ale odnesla čtyřku. ■

Důsledkem podpory bude zvýšené zadlužení státu, jak byste výsledné zadlužení řešil/a?



Zlato na korunových maximech

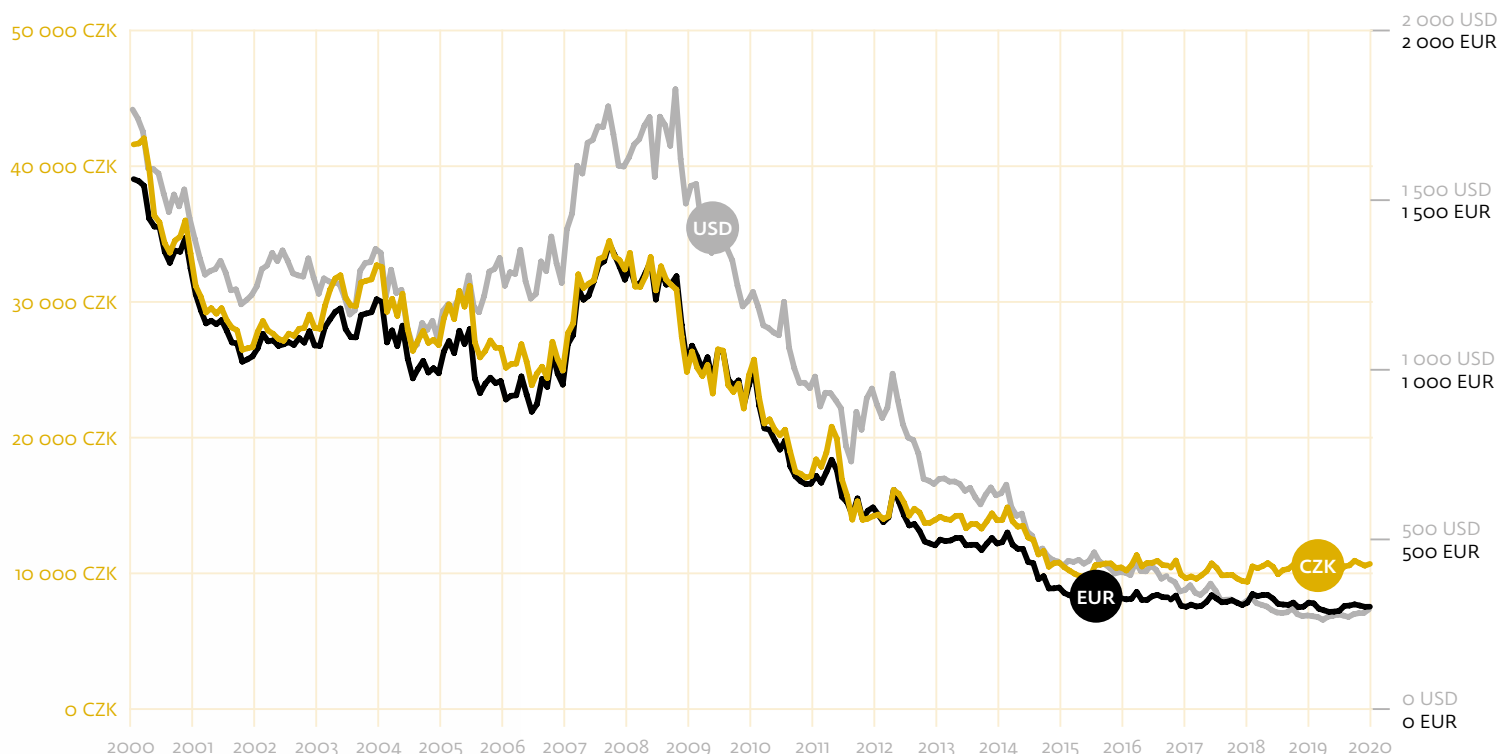
Cena zlata z mimořádné situace, která nastala na jaře 2020, zatím výrazně profitovala. V dolarech vzrostla od začátku března o 12 % na dnešních cca 1760 USD za unci, v eurech o 11 %, a v korunách dokonce o 16 %, jelikož růst ceny v dolarech se násobil s oslabením devizového kurzu koruny.



Korunová cena zlata vytvořila s nástupem pandemie nový historický rekord cca 44 tis. Kč za unci. Je zároveň třeba říci, že nejde o mimořádný pohyb, ale spíše o pokračování a zrychlení růstového trendu zlata, který trvá zhruba 2 roky (viz graf). Z hlediska zdrojů poptávky je vidět

prudký nárůst zlata drženého ETF fondy – podle údajů Bloombergu nyní ETF fondy drží cca 100 mil. uncí zlata, což je nejvyšší údaj za historii sledování. Skok ve zlatu drženého ETF fondy naznačuje, že výrazně vzrostla investiční poptávka.

VÝVOJ CENY UNCE ZLATA



PROČ CENA ZLATA ROSTE

Zisky zlata jsou podle nás logické. Za prvé, pandemie koronaviru a přísná opatření proti ní způsobily v ekonomikách výrazné škody. Podle statistických dat se ekonomiky Evropy a severní Ameriky dostaly do prudkého propadu HDP již v 1. kvartále roku a ve 2. kvartále se pokles ještě zrychlil. Tento růst rizika pro ekono-

investorů. Snížení úrokových sazeb na nulu a zároveň přicházející růst veřejného dluhu snižuje atraktivitu především státních dluhopisů některých zadluženějších zemí. Místo držení dluhopisu s téměř nulovým výnosem a zvýšeným rizikem může investor preferovat držbu zlata. (V Evropě jsou zpět záporné reálné výnosy státních dluhopisů, v USA se nově objevily také.)

hodnocení měn – buď vnitřní skrze inflaci, nebo vnější přes oslabení kurzu. Zlato má tu výhodu, že jeho objem nemůže být libovolně zvětšen a tím pádem snadno poškozena jeho hodnota. U měn vydávaných centrálními bankami toto naopak zajištěno není. Proto zlato funguje dobře jako zajištění proti devalvaci měn, které investor drží.

PROSTOR PRO RŮST TU JE

Domníváme se, že cena zlata může mít další značný prostor pro růst díky kombinaci hospodářské recese, výrazného zadlužování vlád a masivního zvyšování objemu peněz, které provádějí centrální banky. Růst vládního dluhu znamená, že centrální banky dluhu nebudou moci snadno zvyšovat úrokové sazby, protože by při vyšších úrocích dluhová zátěž v některých státech již nemusela být ufinancovatelná. Tím vzniká prostředí, které by mělo být dlouhodobě pozitivní pro cenu zlata. ■

Pavel Ryska
Analytik J&T Banky

Petr Sklenář
Hlavní ekonom J&T Banky



Cena zlata může mít další značný prostor pro růst díky kombinaci hospodářské recese a masivního zvyšování objemu peněz.

mický výkon vede investory k tomu, že hledají zajištění v bezpečných aktivech, která nejsou navázána na výkon firem a ekonomiky. Tuto úlohu vždy dobře plnilo zlato.

Avšak z dlouhodobějšího pohledu je zde podle nás i druhý a důležitější důvod, proč je zlato poptáváno. Reakce hospodářské politiky na začínající recesi totiž sama o sobě vytváří nová rizika a mění rozhodnutí

Klíčovou roli zde podle nás hraje měnová politika. Centrální banky spolu s tím od března přišly se zcela bezprecedentními programy nákupů aktiv, kterými zvyšují objem peněz v ekonomice. Americký Fed například provádí či slíbil provést nákupy aktiv ve výši více než 20 % HDP USA. Program takového rozměru zatím nikdy nebyl proveden. Tyto kroky, zjednodušeně nazývané jako tisk peněz, mohou způsobit zne-

Řada investorů do fyzického zlata chtěla během pandemie také navýšit svoji držbu, ale kupci v Evropě, USA i Asii měli potíž sehnat fyzické zlaté slitky. Došlo totiž ke kombinaci zvýšené poptávky a výpadku fungování mincoven a dalších zpracovatelů kvůli koronaviru.

Nové výzvy pro rodinný majetek

47
Severní

Sametová revoluce nepřinesla lidem jen možnost svobodně nabývat majetek, ale dala jim do rukou také odpovědnost. Za posledních více než třicet let zde napříč obory vznikly stovky prosperujících firem a rodinných podniků. Spolu s nimi se pak rozrůstalo i rodinné bohatství. Dnes na podnikatele čeká nelehký úkol. Naučit se, jak spravovat rodinné bohatství, udržet tradici a předat majetek dalším generacím.

„Úkol, který před našimi úspěšnými stojí, není snadný. Dokazují to i výsledky druhého ročníku unikátního průzkumu, J&T Family Office Report 2020, s nimiž se můžete seznámit v tomto článku. Jak se v něm majitelé rodinných firem a tvůrci bohatství shodují, otázka předávání je stále více aktuální. A dva základní druhy informací jsou k němu potřeba: znát přesně, jaký majetek rodina má a jaké jsou možnosti pro jeho předání,“ říká Helena Svárovská, ředitelka J&T Family Office.

PRVNÍ PŘEDÁNÍ

Otázka nástupnictví není nijak snadná. Navíc v prostředí České republiky k předání dojde v novodobé historii vůbec poprvé. Zakladatelé jsou zvyklí peníze vydělat prací, ne investováním a správou majetku. Předání otěží nové generaci je složitý proces, do něhož často vstupují emoce. Jistoty zakladatelům jistě nepřidává ani známé rčení, že se v rukou druhé generace rodinné bohatství ztrácí. Za většinu ztrát pak mohou zejména

na vnitřní konflikty, nedostatečná finanční gramotnost nebo problematické chování některých členů rodiny.

V zahraničí je situace jiná. Nastupující generace se již do „bohaté“ rodiny rodí a jsou ke správně majetku vychovávaní. To však neznamená,

KLUCI TĚŽŠÍ TO „MAJ“

Prvorozené děti našich úspěšných jsou různého věku. I přes velký věkový rozptyl je možné rozdělit je do čtyř skupin se stejným podílem, zhruba čtvrtinou, respondentů: děti mladší 14 let, potomky od 15 do

62 % všech zástupců nastupující generace bylo v době nástupnictví 40 a více let. Na regionální bázi je průměrný věk v Severní Americe 47 let, 45 let v Evropě, 43 let na rozvíjejících se trzích a 41 let v Asii a Tichomoří.

Dvě pětiny respondentů mají dvě děti, tři potomky pak má více než čtvrtina (26 %). Výjimkou nejsou ani košatější rodiny se čtyřmi či pěti potomky. Ve svazku s prvním životním partnerem žije necelých 40 % respondentů (38 %), s druhým či dalším partnerem pak téměř třetina (31 %). Zejména u respondentů nad 55 let se procento u dalšího životního partnera zvyšuje. To může souviset s odcizením se partnerů během období budování podniku, kdy v devadesátých letech majitelé firem trávili veškerý čas vytvářením rodinného bohatství, zatímco rodinné vztahy byly na vedlejší koleji kvůli velkému vytížení. Další faktor, který mohl v případě vícera životních partnerů sehrát roli, je také fakt, že peníze jsou sexy.

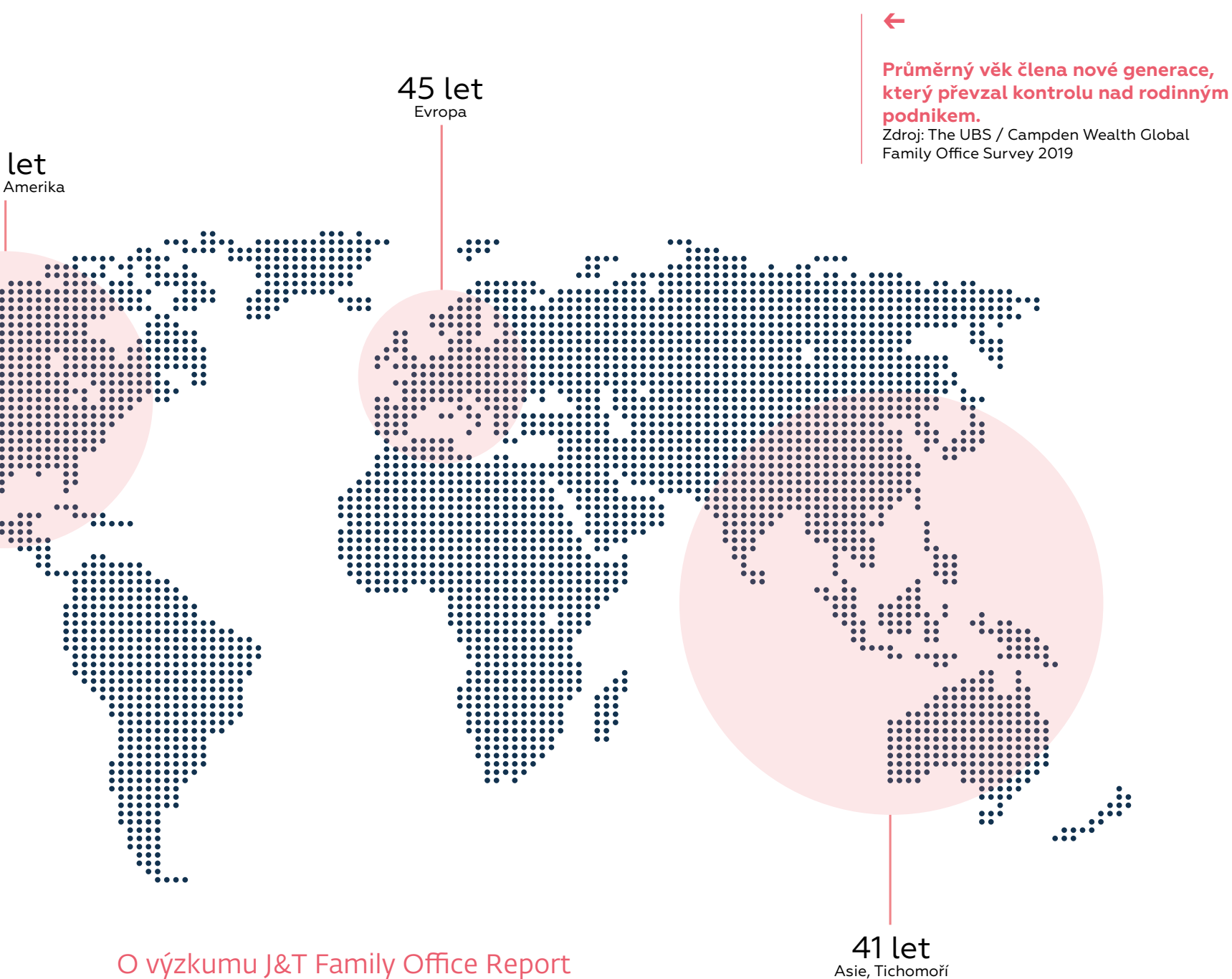


Při hodnocení nastupující generace nepřekypují naši úspěšní chválou.

že by se o majetek jako takový stali přímo potomci sami. Jak vyplývá z průzkumu The UBS Campden Wealth Global Family Office Report, lze ve světě pozorovat rozmach profesionálních Family Office zejména po roce 2000. Více než polovina (53 %) pak obsluhuje mezi svými klienty první generaci a přes 60 % klienty z druhé generace movité rodiny.

26 let, mladé dospělé ve věku 27 až 34 let a dospělé děti nad 35 let. Zatímco u mladších dětí rodiče nevědí, zda se jejich žezlo rozhodnou převzít, u těch starších respondentů vědí, jak moc s nimi mohou ve firmě počítat.

Zkušenosti ze zahraničí uvádějí, že průměrný věk člena nové generace, který převzal kontrolu nad rodinným podnikem, je 45 let, přičemž



O výzkumu J&T Family Office Report

Výzkumu se zúčastnilo 100 respondentů z řad majetných osob působících v České republice s cílem odhalit vztahy v rámci rodiny, bariéry a motivace pro předávání majetku další generaci a proniknout do myšlenkových pochodů během trvání pout k nastřádanému majetku. Většinu vzorku tvoří podnikatelé a osoby s investičním majetkem nad 100 milionů korun. Průzkum, který probíhal mezi 6. únorem a 11. březnem 2020, provedl J&T Family Office ve spolupráci s agenturou Perfect Crowd.

Při hodnocení nastupující generace nepřekypují naši úspěšní chválou. Zejména v případě synů jsou více kritičtí. Jako by stále uctívali pravidlo, že syn převeze grunt. Častěji se tak setkáváme s hodnocením, že synové mají za sebou už několik ne moc úspěšných podnikatelských projektů nebo že ještě hledají, čím se budou v životě zabývat. To platí zejména pro syny, kteří byli zahrnováni v dětství přebytkem materiálních statků jako kompenzace nedostatku času ze strany otců.

Oproti tomu dcery jsou hodnoceny jako ty, které mají jasný životní cíl a vlastní cestu. Jako by se u dcer více očekávalo, že si najdou v životě to, co je bude bavit. Zatímco u synů se čeká, že zopakují či překonají otcův úspěch. To může souviset s tím, že se synové snaží uspět způsoby, pro které jako dítě ze zajištěné rodiny nemusí mít předpoklady – nežene je hlad po penězích a chybí jim tah na branku.

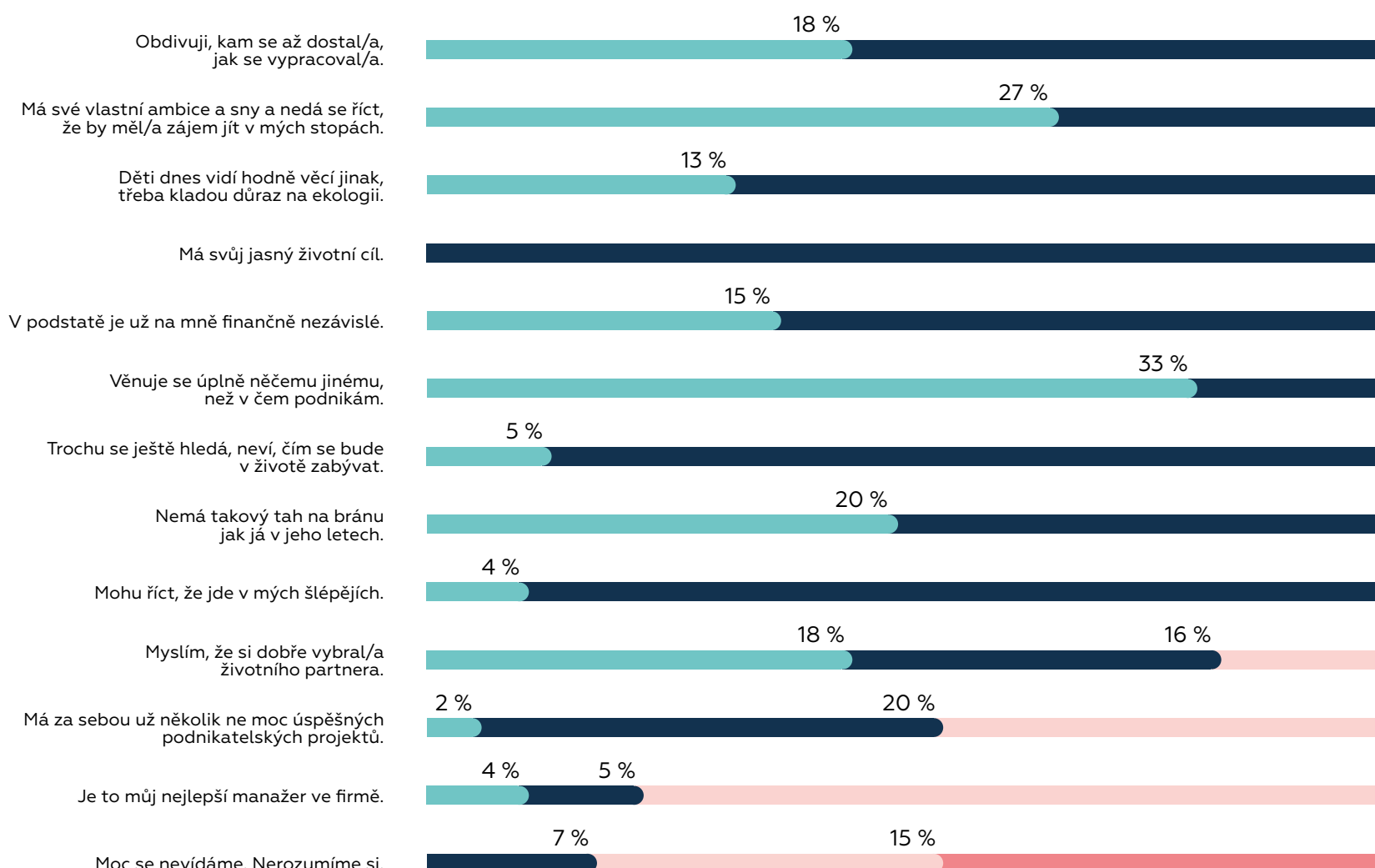
NENÍ POTOMEK JAKO POTOMEK

Každá generace je jiná. Dalo by se říct, že vždy generace rodičů krouť nad tou mladší hlavou, nechápe její názory a postoje. A obráceně děti vidí nedokonalosti na svých rodičích a starších generacích. To není nic nového, existovalo to vždy. I mezi předávající generací a jejich nástupci jsou velké rozdíly. Nastupující mají odlišné hodnoty, deklarují ústup od důrazu na luxus a přepych a více

se kloní k hodnotám jako autentická, zážitek, udržitelný rozvoj, i etický pohled na podnikání a investice. Nejen rozdílný pohled na základní hodnoty je pak předmětem mezigeneračních sporů.

Obecně bychom mohli potomky našich úspěšných rozdělit do čtyř kategorií dle toho, jak moc se „potatili“. Tedy mají i oni tah na branku a jasnou vizi? Chtějí v podnikání rodičů pokračovat, nebo si razí vlastní cestu?

J&T Family Office



● Ano, to přesně odpovídá.

Nezávislí profesionálové

Do této skupiny patří děti, které se vydaly svou vlastní cestou a uspěly. Charakteristickým prvkem pro ně je to, že chtějí svého úspěchu dosáhnout bez rodičů, nechťejí totiž být považováni pouze za děti úspěšných rodičů. Jejich profesionální kariéru (například architektů, konzultantů, právníků) nastrovalo nejčastěji studium v zahraničí, které bylo financováno rodiči, ale po návratu ze studií krácejí svojí vlastní profesní cestou.

I když se rodiče s dětmi na mnoha věcech neshodnou, zejména na širších společenských tématech, jako

jsou ekologie a společenská odpovědnost, rodiče je respektují. Dokonce je za jejich píli obdivují a jsou pyšní na to, kam až se vypracovaly a dostaly (93 %). Respekt je vzájemný. Typický představitel tohoto

“

Hodně jsme se s tátou jeden čas hádali, ale je fakt, že pro mě udělal něco, co změnilo můj život – poslal mě studovat do Anglie, kde se mi otevřela cesta k mému oboru – mikrobiologii.

segmentu deklaruje respekt pro otce a jeho úspěch. Zároveň však tvrdí, že jeho vlastní cíle se od těch otcových diametrálně liší. O tom svědčí fakt, že se věnují jinému oboru než rodiče (71 %). I přes přiznaný úspěch si

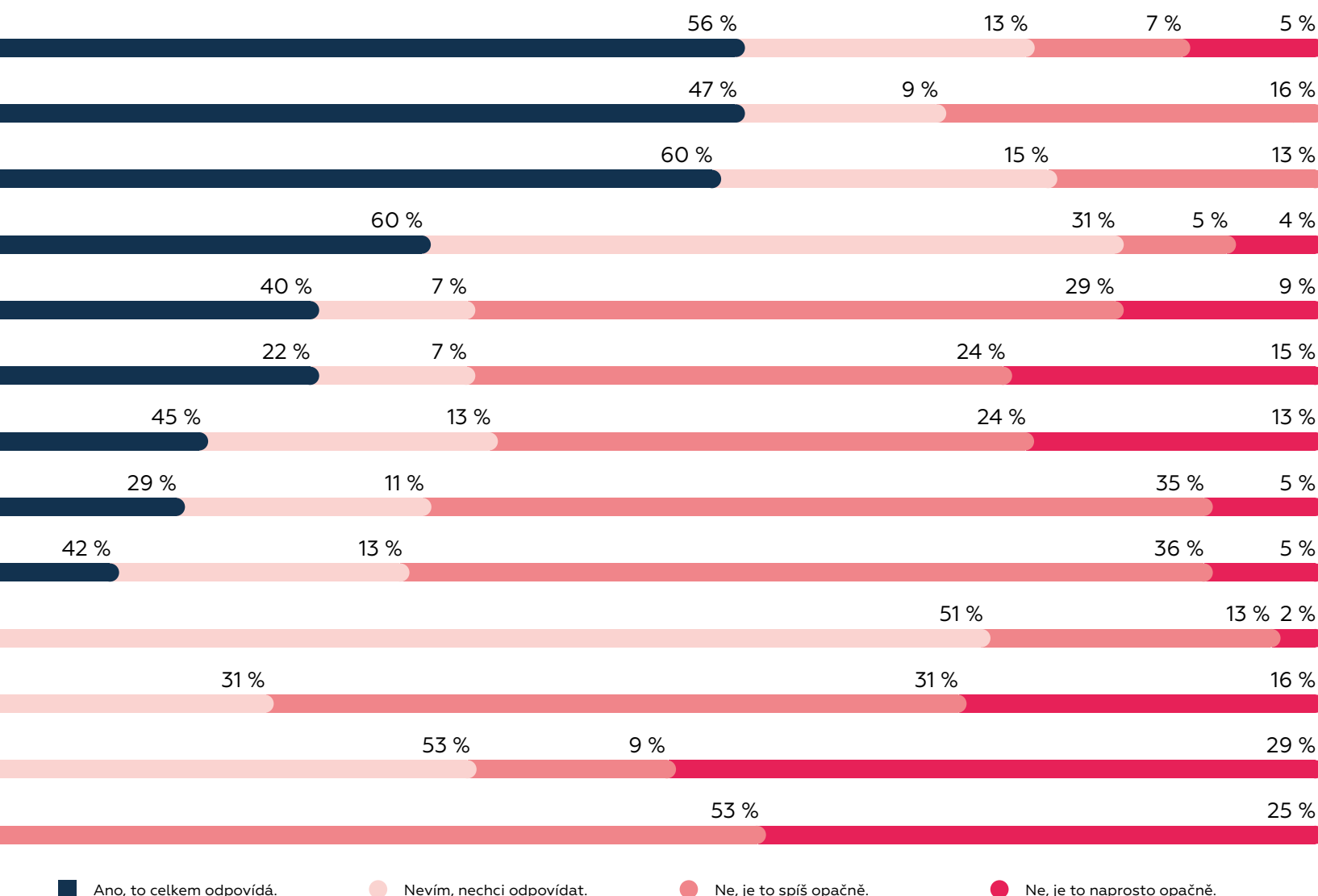
však rodiče myslí, že jejich potomci nemají takový tah na branku, jako měli oni v jejich letech (64 %).

U nezávislých profesionálů hodnotí rodiče také velmi pozitivně výběr



Hodnocení dětí rodiči

Jak se níže uvedené výroky hodí i na vaše nejstarší dítě?



Ano, to celkem odpovídá.

Nevím, nechci odpovídat.

Ne, je to spíše opačné.

Ne, je to naprosto opačné.

vhodného partnera (79 %). Velmi dobře totiž vědí, že mít vedle sebe toho správného partnera přináší možnost větší seberealizace a zároveň jim to dává jistotu z pohledu správy rodinného majetku.

Do této skupiny patří více než čtvrtina (26 %) z dětí starších 19 let, není proto překvapením, že 80 % mladých profesionálů je zcela finančně nezávislých na svých rodičích.

V otcových šlépějích

I potomci, kteří se rozhodli jít v otcových šlépějích, mají obdiv svých rodičů za to, kam až se dostali a jak se vypracovali (95 %). Ani jim ne-

chybí jasný životní cíl (80 %). Téměř třetina z dětí má za sebou nějaké více či méně úspěšné podnikatelské projekty, ale obvykle se pak zapojily do rodinného podnikání. Rovná čtvrtina rodičů je následně hodnotí jako nejlepší manažery ve své firmě. Rodiče respektují kompetence dítěte, nicméně potomci jsou v podřazené pozici, což se projevuje také na menším vzdoru dětí ve sporných tématech. Z propojení na rodinný byznys pak jen 60 % potomků je na rodičích finančně nezávislých.

„Nikdy jsem se necítil jako privilegiované dítě. Rodiče k nám měli vřelý vztah, ale drželi nás docela zkrátka.“

Rodiče v případě těchto dětí uplatňovali přísnější výchovu, nezahrnovali děti materiálními statky, ale naopak je vedli k tomu, aby samy poznaly hodnotu peněz (nejčastěji tak, že si děti samy musely vydělávat peníze na brigádách).

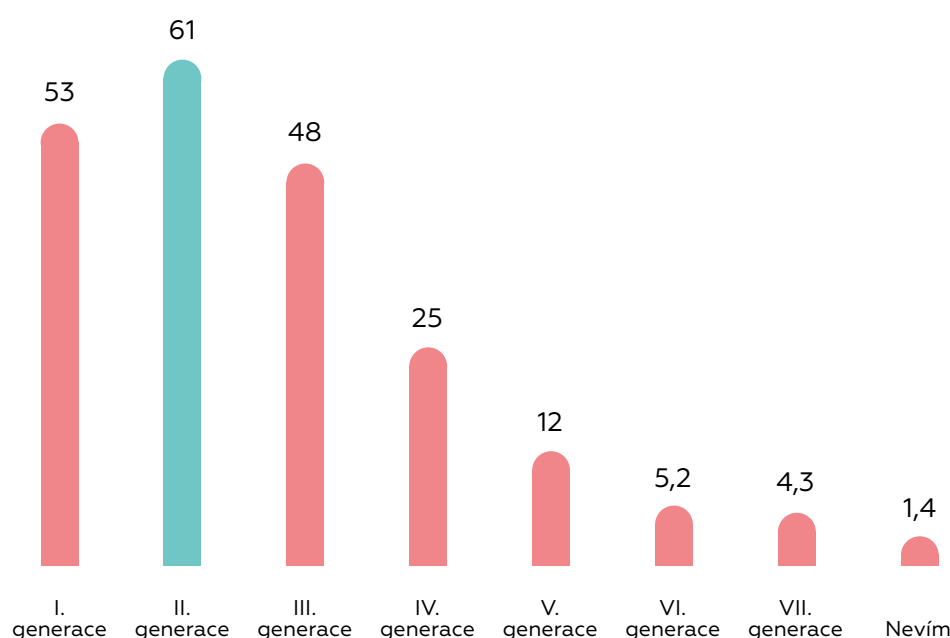
Vztah mezi otci a syny je v těchto případech zdravější, ačkoli v mnohých případech dochází k rozdílnému vidění rozvoje firmy: synové se snaží prosadit radikálnější inovace, například v oblasti digitalizace.

V této skupině se pak nachází 36 % z dětí starších 19 let.

Křehcí a nezralí

Křehcí a nezralí jsou nejčastěji potomci v dětství zahrnovaní přebytkem materiálních statků – otcové tím kompenzovali nedostatek času, který jim věnovali. Nejčastěji je rodiče hodnotí, jako že se ještě hledají a nevědí, čím se v životě budou zabývat (91 %), a to i přes to, že jim přiznávají vlastní ambice a sny. Ty se necelá pětina potomků (18 %) snažila promítnout ve svém podnikání, ve kterém však neuspěli.

„Nejdřív si syn otevřel kavárnu. Pak chtěl být fyzioterapeutem, tak chvíli studoval v zahraničí. Snažím se mu pomoci, myslím, že trochu tápe.“



Generace obsluhované profesionálními Family Office v zahraničí

Součet nemusí tvořit 100, respondenti mohli označit více odpovědí.

Zdroj: The UBS / Campden Wealth Global Family Office Survey 2019

Podle rodičů těmto dětem rozhodně chybí takový tah na bránu, jako měli oni v jejich letech (91 %). Roztěkanost a bezcílnost si se smutkem uvědomují, stejně tak, že nezralost dětí je důsledek jejich výchovy. I proto nadále děti finančně a materiálně podporují. Děti finanční pomoc rodičů akceptují a na oplátku deklarují vděk a loajalitu k otcům.

Téměř třetina rodičů přiznává problémy ve společném vztahu, tedy nevidají se s dětmi tak často, protože si zkrátka nerozumí, a další neúspěchy dítěte pak v otcích vyvolávají vědomě či nevědomě hlubší pocit viny. Do této kategorie patří rovná pětina z dětí starších 19 let.

Ve vleku

Jde o segment dětí, které jsou v silně závislé pozici na svých rodičích. Příčinou této závislosti pak mohou být různé životní karamboly. I když se děti drží podnikání rodičů, nesklízí za to jejich úspěch. Spíše naopak. Potomek je rodičem hodnocen způsobem, který ho vykresluje jako apatického. Rozpory ve vztahu mezi dětmi a rodiči pak přiznává 10 % respondentů.

Obecně respondenti, kteří takto hodnotili svého potomka, výrazně více preferují najmout si do firmy profesionálního manažera. A to přesto, že zároveň 60 % svého nejstaršího potomka hodnotí jako „mohu říct, že jde v mých šlápěcích“.

V tomto segmentu pak nalezneme 18 % z dětí starších 19 let.

NEPŘIPRAVENOST NA DLOUHODOBÉ POUTO

Vlastní cesta, kterou se potomci našich úspěšných vydali, se však neshoduje s vidinou předání rodinného byznysu. Pouze pětina dětí se na podnikání rodičů nějak podílí, nejčastěji v roli manažera. Navíc téměř tři čtvrtiny respondentů deklarují, že nejstarší dítě nejde v jejich stopách. Řada dětí o podnikání rodičů nestojí. A ty, které by o podnikání možná i stály, toho pak nejsou schopny v důsledku výchovy (64 % dětí se v rodinné firmě neujalo). Pouze dvě procenta potomků se pak aktivně podílejí na správě rodinného majetku.

Vypadá to, že se dostáváme do fáze, kdy české rodinné firmy nemá kdo

O J&T Family Office

J&T Family Office, a. s., se primárně zaměřuje na multi-generační správu majetku, jeho zachování a distribuci, zohledňuje vztahy mezi rodinnými příslušníky a proniká až do úplných drobností každodenního fungování rodiny. Zahrnuje jak investice, ochranu majetku a jeho strukturování či lifestyle management, tak třeba facility a property management.

Family Office se na klienta dívá jako na subjekt společenský, který zahrnuje mnohé souvislosti, vztahy, rodinu a přátele. Je založen na individuálním přístupu, vysoké osobní angažovanosti správců a flexibilitě vůči klientům.

převzít. Připravenost mladší generace na předání je jedna z nejhůře hodnocených podmínek v naší zemi pro udržitelné rodinné podnikání. Ještě hůře pak respondenti hodnotili ochranu a podporu státu pro rodinné podnikání.

Naopak nejlépe kvitovali hospodářskou situaci v naší zemi (*pozn. red.: průzkum probíhal před koronavi-*

rovou krizí). Neutrální postoj mají respondenti k právním podmínkám a zákonným možnostem pro předání firmy či pro dlouhodobou správu rodinného majetku. Neutrální jsou také k nabídce služeb profesionální správy rodinného majetku a podnikání ze strany bank a jiných specializovaných institucí. ■

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.

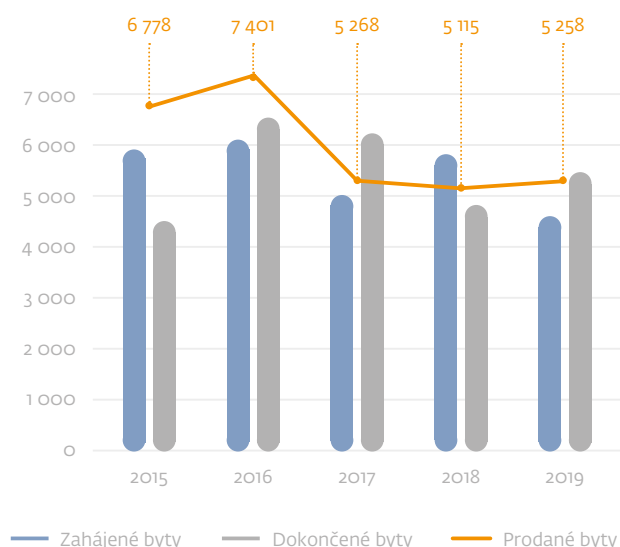
Vydává J&T Banka, a. s. / editor: Monika Veselá / kontakt: jtnoviny@jtbank.cz / www.jtbank.cz

Na rezidenčním trhu se drama nekoná

Ve výstavbě je v Praze nyní přes 9 000 bytů, z toho by mělo být v letošním roce dokončeno něco kolem 6 000 bytů. Vlivem koronaviru některé projekty nabraly mírné zpoždění, ale informace o pozastavených nebo odložených projektech jsme na trhu zatím nezaznamenali.

REZIDENČNÍ TRH V PRAZE

(zdroj: JLL)



Z dat za rok 2019 lze vyčíst, že průměrná cena nabízených bytů v novostavbě dosáhla na konci roku úroveň 87 500 Kč za m² čisté plochy bez DPH. Největší zájem byl o malé byty typu 2 + kk, které představovaly 41 % všech prodaných bytů. Uvidíme, jak s reporty zahýbají události roku 2020, nicméně náš výhled v této oblasti je stabilní.

MÍRNÝ RŮST NEOBSAZENOSTI U KANCELÁŘÍ

Praha aktuálně disponuje nejnižší mírou neobsazenosti kancelářských projektů v porovnání s ostatními metropolemi v regionu střední a východní Evropy, a to 5,4 %. Očekáváme, že aktuální útlum poptávky, kdy velcí nájemci spíše vyčkávají s jakoukoli změnou, přinese navýšení neobsazenosti na maximálně 6 %. Není zase tak špatnou zprávou, že v Praze je ve výstavbě přes 250 000 m² kancelářských ploch a jejich předprodeje dosahují 41 %.

V oblasti kancelářského trhu je však dopad pandemie covid-19 vysledovatelný zřetelněji než u rezidenčního trhu. Podle dat velkých realitních agentů zaostala hrubá realizovaná poptávka v prvním čtvrtletí 2020 za 10letým průměrem o 18 %, zároveň zaznamenala pokles o 53 % vůči čtvrtému čtvrtletí 2019.

Na základě setkávání s nájemci, a i jako téma odborných diskusí, vnímáme potenciál v segmentu flexibilních kancelářských ploch, do kterých mohou korporace umisťovat část svých pracovišť, aby tak eliminovaly riziko případného výpadku celé firmy v důsledku pandemie. Tématem je také zmenšování kancelářské plochy jako důsledek snahy o větší podíl práce z domova.

Jak moc se tato opatření projeví do plánování nových projektů a jak rychle to bude, je ještě předčasné říci. Jisté je však to, že pandemie koronaviru výrazně urychlí „bezdotykový“ trend v obslužnosti a práci v kanceláři. Pionýrské projekty ve Spojených státech již dnes pracují s biometrií, bezdotykovým ovládáním výtahu (nohou) nebo hygienickými fóliemi na pracovních stolech.

ZASAŽENÝ MALOOBCHOD

Opatření proti šíření nemoci koronaviru zasáhla z realitního trhu zdaleka nejvíce maloobchod a jeho obrát. I po znovuootevření obchodních center a dalších obchodů se projevuje rozdíl v návštěvnosti mezi lokálními centry, které obsluhují okolní obyvatelstvo, a obchody v centru měst. Nejvíce se tento rozdíl projevuje v centru Prahy, kde chybí zahraniční turisté a lidé z kanceláří, kteří se ještě plně nevrátili do svých pracovišť.

Na konci prvního čtvrtletí dosahovalo nájemné v nejlepších nákupních centrech 160 EUR za m² a měsíc. Očekáváme, že v tomto segmentu se nominální nájemné u nejlepších jednotek nesníží, v zájmu zachování vyváženého mixu obchodů v centrech dojde ale k navýšení pobídek pro nájemce.

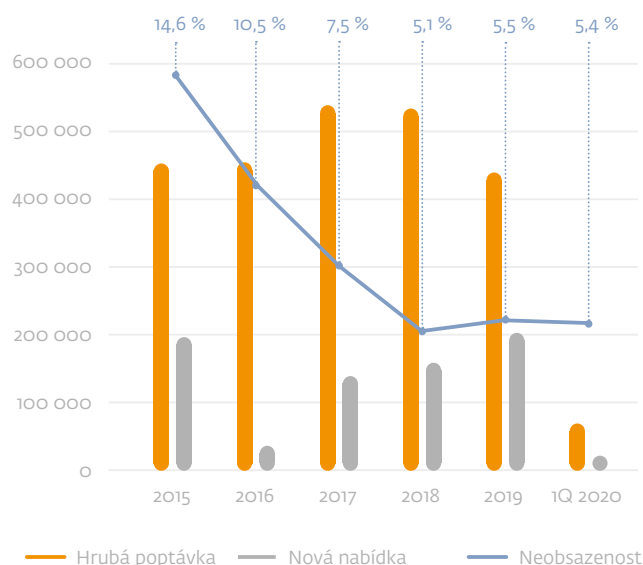
Jediné, co zcela logicky v uplynulém období rostlo, byly tržby internetových prodejců – v březnu meziročně o více než 20 %, a v dubnu dokonce o 47 %. ■



Jiří Ochetz
ředitel marketingu
J&T REAL ESTATE CZ

KANCELÁŘSKÝ TRH – VÝVOJ HLAVNÍCH UKAZATELŮ

(zdroj: JLL)



Někteří velcí realitní agenti na trhu reportují podíl předprodeje na úrovni 70 %, z toho se dá usuzovat, že žádný dramatický pokles poptávky se nekoná. V červnu navíc ČNB uvolnila doporučení pro banky s ohledem na výši poskytovaných úvěrů (90 %

LTV), dá se tedy očekávat, že i tento krok přispěje spíše k dalšímu zvýšení poptávky v rezidenčním segmentu, a to i přesto, že ceny rezidenčních nemovitostí vzrostly průměrně od roku 2015 o téměř 60 %.



Herní PC za 1200 Kč měsíčně? Nebo iPhone za 900 Kč? **J&T na tom postavila start-up**

Pořídit si nový, výkonný a spolehlivý počítač může být vcelku drahá záležitost pro jednotlivce i firmy. „Řešením je proto pronájem IT techniky, respektive operativní leasing,“ popisuje šéf J&T Leasing Vlastimil Nešetřil úvodní nápad, který stál za vstupem firmy do nového byznysu. „Operativní leasing nemusí být zdaleka jen na stroje, auta nebo tiskárny,“ dodává.

Firma v novém projektu Relodit nabízí pronájem herních počítačů už od 1199 korun měsíčně, celého herního setu za 1854 korun. Pod brandem Rentalit pak na trh uvádí oblíbený pronájem telefonů a pracovních notebooků a desktopů od pouhých 578 korun, tedy za výrazně nižší cenu než konkurence.

Finanční skupina J&T je v odvětví leasingu relativně krátkou dobu, leasingovku založila před třemi lety. Profinancované portfolio je aktuálně na objemu zhruba 1,2 miliardy korun a je realizováno především v segmentu IT zařízení a zdravotnické techniky. „Snažíme se trhu vysvětlit, že IT technika je věc, kterou je potřeba využívat, ne vlastnit. Je to levnější a bezpečnější.“

Občas se financované projekty trochu vymykají standardním škatulkám. „Financovali jsme vybudování optické sítě, akvizice internetových providerů, vybavení data center, umíme faktoring softwarových licencí i financování vývoje softwarových aplikací. Běžně děláme nákupy a vybavení ordinací, typicky stomatologie, ale máme profinancováno už i pár větších privátních klinik,“ popisuje Nešetřil.

Letos začal J&T Leasing implementovat projekt cílený na pronájem koncového hardwaru – notebooků, desktopů a chytrých telefonů. Na trh byly uvedeny dva nové brandy – Relodit a Rentalit. Projekt staví ve spolupráci s Creative Dock. „J&T je v projektu jako investor, my ho budujeme a řídíme projekt,“ vysvětluje Diamantis Economou z Creative Docku. Značka

Relodit je určena pro herní počítače a zařízení, zatímco Rentalit nabízí pronájem notebooků a telefonů firmám. „Předpokládáme, že pro firmy bude možnost pořídit si IT techniku na operativní leasing zajímavá, hodně společností bude nyní řešit kapitálové výdaje. Ale hlavně budoucnost firem je digitální, automatizovaná a online. Bez investic do IT není šance

uspět. Tak proč si náklady chytře nerozkládat v čase a hardware nevyužívat jako službu,“ dodává.

Obliba operativního leasingu v posledních letech roste i u méně tradičních zařízení. Například firma Global Marketing začala před časem nabízet operativní leasing na jízdní kola v projektu kolonaoperak.cz. ■



Firmám může pronájem IT zařízení výrazně vylepšit cash flow,

říká šéf J&T Leasing
Vlastimil Nešetřil

Proč si mají firmy hardware pronajímat? Je to důležitá součást jejich majetku, který by měl být tedy v jejich vlastnictví.

Uvedu dva základní důvody. Za prvé firmám operativní leasing IT techniky vylepšuje cash flow. Náklad je rozložený do více let, u IT techniky typicky do tří nebo čtyř. Firma nesplácí celou pořizovací cenu hardwaru, ale cenu sníženou o zůstatkovou hodnotu, která jde na vrub a riziko leasingovky. U řady projektů se dostáváme na leasingový koeficient nižší než 1. To znamená, že firma za dobu splácení nezaplatí v sumě ani původní pořizovací cenu. Za druhé je díky pravidelné obměně hardwaru zajištěn jeho výkon, bezpečnost a kompatibilita. Tím se navíc také šetří náklady, které však většinou firmy nesledují. Kolik času stojí IT útvar řešení modrých smrtí nebo záplatování problémů s kompatibilitou a aplikacemi, které běží na staré technice?

Jak je to s pronájemy počítačů do firem? To se firmy nebojí zneužití dat?

Máme partnera, který zabezpečí kompletní a nevratné vymazání dat, takzvaný data wiping. Své služby poskytuje běžně i společnostem, které zacházejí s citlivými daty, jako jsou banky nebo zdravotnický sektor. Takže určitě žádná bezpečnost ohrožena není.

Takže typickým klientem v oblasti firemního leasingu by byla třeba středně velká firma?

Cílíme hlavně na menší subjekty, freelancery a malé a střední podniky. Na Rentalitu cíleně nabízíme omezený výběr techniky. Naše služba pro klienta spočívá totiž i v tom, že mu nabízíme předem vybraná zařízení, u kterých je na prvním místě spolehlivost. Tento typ podnikatelů potřebuje pracovat a být online, ne čekat, než se vyřídí reklamace nefunkčního notebooku. Z tohoto důvo-

Vlastimil Nešetřil

člen představenstva
J&T Leasingová společnost
člen představenstva
J&T Wine Holding

Vlastimil Nešetřil pracuje v J&T od roku 2006, kdy byl jako ředitel odboru procesního a projektového řízení J&T Banky zodpovědný za nastavení systému řízení procesů a projektového managementu. Od roku 2009 zastával pozici provozního ředitele banky s odpovědností za bankovní provoz, mezinárodní bankovníctví a bankovníctví pro střední a nižší segment. Od roku 2013 zastával funkci výkonného ředitele banky, který byl zodpovědný za celkový provoz a chod J&T Banky v České republice. Od roku 2017 má na starosti aktivity vinařského holdingu J&T Wine Holding v České republice a je rovněž zodpovědný za chod a řízení J&T Leasingové společnosti, která se zaměřuje na financování v segmentu IT a Medical.

du doplňujeme hardware i servisní službou, která spočívá v zajištění opravy a okamžitém poskytnutí náhradního zařízení. A pokud si nějaký klient z nabízeného hardwaru nevybere, tak i v tom případě umíme jeho požadavek individuálně vyřešit a požadovaný hardware sehnat.

Jaké mají Rentalit a Relodit v oblasti financování IT zařízení cíle?

Chtěli bychom se v horizontu tří let postupně dostat na portfolio zhruba deseti tisíc profinancovaných zařízení. To je objem kolem dvou set milionů korun. Po covidu-19 je trh hodně stažený, firmy i domácnosti jsou vystrašené a příliš neinvestují. Nicméně předpokládáme, že se segment



IT na konci tohoto nebo na začátku příštího roku zase rozjede a oblast gamingu a e-sportů odhadujeme, že poroste výrazně.

Kdo je vaše klientela, komu herní PC nabízíte?

Jsou to různé výkonnostní i věkové úrovně hráčů. Zajímavé je, že hráčem není patnáctiletý puberták, který doma má Call of Duty, ale dospělý člověk okolo třicítky. Call of Duty ovšem mástí taky. Nesoustředíme se na ty úplní profi top gamery, kde cena herních mašin snadno převyšuje sto tisíc korun. Ti si svá zařízení většinou skládají a hlavně průběžně upgradují sami. Máme v nabídce relativně dostupná zařízení, nejdražší je model MSI Stealth, který stojí nějakých 75 tisíc korun bez DPH.

Mohou si to koupit i děti nebo studenti?

Všichni zájemci procházejí standardním online scoringovým procesem. Jsme finanční instituce a musíme zjišťovat schopnost dodržet závazky. Logicky je jednou z podmínek zletilost klienta. Dětem tak zařízení musí pořídit rodiče.

Na jak dlouho operativní leasing počítačů nabízíte?

Herní zařízení standardně na dva roky. Předpokládáme, že po této době bude chtít hráč nový model. Na dva roky rovněž pronajímáme telefony. Firemní notebooky a desktopy pak pronajímáme o rok déle.

Co s těmi počítači po jejich vrácení děláte?

V tuto chvíli je přeprodáváme třetím stranám, které s použitou IT technikou dále obchodují. Ti se postarají o tzv. refurbishment, což je soubor operací zahrnující odborné vymazání dat a přípravu zařízení k dalšímu prodeji. To znamená drobný servis nebo opravy, výměnu klávesnice, baterie nebo napájecího kabelu. Po této ozdravné kúře je počítač připraven k dalšímu použití třeba v domácnostech nebo ve školách. Existuje segment zákazníků, kterým stačí i starší méně výkonný model. Do budoucna uvažujeme o tom, že bychom přípravu a prodej použité techniky zajišťovali sami. Uzavřený cyklus nákup zařízení – pronájem – odprodej dává největší ekonomický smysl. ■

Desetidukát Karla VI. z roku 1740
z kremnické mincovny. Vydražen
za 440 000 EUR na aukci
Macho & Chlapovič v Praze.



Karel VI. a Marie Terezie na jarních aukcích

Svět se postupně vyrovnává s pandemií a numismatického prostředí se to v nemenší míře týká také. Jarní aukční sezona byla z velké části posunuta a některé aukce se uskutečnily pouze v internetové podobě. Naproti tomu jsme nezaznamenali znatelný propad na poptávkové ani nabídkové straně, což potvrzuje prakticky již staleté pravidlo, že numismatický trh nezná velkých růstů ani pádů.

Půvab mincovních památek spočívá mimo jiné i v tom, že můžeme vlastnit skutečný kousek historie, který nám připomíná třeba naše oblíbené období dějin, region či panovníka. Mince jako přímí svědkové minulosti nám pomáhají vyprávět velké i menší historické příběhy, osudy říší, národů i panovníků – mnohdy silných a inspirujících osobností, které ve své době bojovaly s nepřízní osudu a dějinnými zvraty, aby udržely svěřené země a předaly je dalším generacím.

ZAJÍMAVÉ OSMNÁCTÉ STOLETÍ

Dnes se vydáme do osmnáctého století do doby vlády Karla VI. a Marie Terezie a přiblížíme si jejich dvě velmi významné mince. Osmnácté sto-

letí je v numismatice zajímavým, ale i velmi složitým obdobím. Na území habsburské říše serazil vysoký počet různých druhů mincí, jejichž vzájemné vztahy byly dosti komplexní. Zároveň je to ale i období technologického pokroku, kdy ve výrobě mincí došlo např. k zavedení rotačního vřetenového lisu, tzv. balanciéru. Oproti dřívějším způsobům výroby byl tento lis nejen produktivnější, ale zároveň umožňoval mnohem kvalitnější ražbu, a světlo světa tak mohly spatřit mnohé nádherné barokní mince vysoké estetické hodnoty.

V NABÍDCE JEDINEČNÁ SBÍRKA JAROSLAVA KOKOLUSE

Na konci dubna proběhly jarní aukce společnosti Macho & Chlapovič; v důsledku koronavirových omeze-

ní byli účastníci tentokrát ochuzeni o sálovou aukci v krásném prostředí malostranského hotelu Mandarin Oriental a dražilo se pouze přes internet.

Jednalo se mimo jiné o již pátou část aukce zcela jedinečných sbírek Jaroslava Kokoluse, majitele parfumerií FAnn, která proběhla za značného zájmu nejen kupujících, ale i širší numismatické a historické veřejnosti. V aukci byla dražena řada mimořádně vzácných a historicky významných mincí habsburských panovníků Josefa I. a Karla VI. a Karla VII. Bavorského.

Pokud hovoříme o této aukci jako o mimořádné, nejedná se o přehánění. Draženy byly například všechny ročníky kremnických dukátů Josefa I.

a Karla VI., z dlouhé řady velmi vzácných pražských dukátů chybělo pouze sedm prakticky nedosažitelných ročníků; draženo bylo také sedm kusů atraktivních a mimořádně vzácných dukátů vyražených v pražské mincovně z jilovského zlata.

V aukci bylo vydraženo 75 kusů mincí a medailí označených jako extrémně vzácné a k tomu tři unikáty. Značení vzácnosti je přitom velmi přísné – za extrémně vzácné jsou považovány ražby, jejichž výskyt na celosvětovém aukčním trhu dlouhodobě nepřesáhnul čtyři jedinečné kusy. Unikátními položkami byly pražské dukáty Karla VI. z let 1710 a 1730 a desetidukát z roku 1740 vyražený v kremnické mincovně. Po numismatické i finanční stránce byl tento unikátní desetidukát

o hmotnosti necelých 35 gramů zlata jednoznačnou hvězdou aukce. Z vyvolávací ceny 200 000 EUR se prodal za 440 000 EUR. Kromě unikátů a dalších mimořádných exemplářů však aukce nabídla i neméně krásné a dostupnější exempláře – například standardní zlatý dukát Karla VI. si lze pořídit i za cenu kolem 2 000 EUR a těšit se tak z vlastnictví cenného svědka barokní éry našich českých zemí.

KAREL VI. A JEHO PRAGMATICKÁ SANKCE

Karel VI. byl zajímavá a silná osobnost s komplikovaným osudem a vůdčími schopnostmi, díky kterým dokázal udělat maximum možného pro zachování rakouské říše. Karel nastoupil na rakouský trůn po předčasné smrti svého bratra císaře Josefa I., který zemřel po pouhých šesti letech na trůnu na pravé neštovice, aniž by zanechal mužského potomka. Nakonec byl zároveň i posledním Habsburkem mužského pohlaví.

dičním habsburským zálibám – sběratelství umění a mincí, hudbě a lovu. Ten se v jeho případě stal osudným ve dvou momentech. V roce 1732 skončila jeho lovecká vášeň tragédií, když při honu na jelena u Brandýsa nad Labem nešťastnou náhodou smrtelně postřelil Adama Františka knížete ze Schwarzenbergu. V říjnu roku 1740 pak nečekaně a předčasně umírá i sám Karel VI. poté, co se silně nachladil na lovu u Neziderského jezera.

MINCE MARIE TEREZIE A FRANTIŠKA ŠTĚPÁNA

Příběh pokračuje nástupem jeho dcery Marie Terezie na rakouský trůn a můžeme si jej přiblížit nad další významnou mincí – zlatým desetisovránem (souverain d'or) raženým pro ni a jejího manžela Františka Štěpána v roce 1751. Mince byla vydražena na začátku června v Curychu na jarní aukci jednoho z celosvětově nejvýznamnějších numismatických aukčních domů



Aukce nabídla mimořádně vzácné a historicky významné mince habsburských panovníků.

Z toho vyplývalo značné nebezpečí pro osud monarchie, jemuž se Karel VI. pokusil – v posledku celkem úspěšně – čelit diplomatickou a právní cestou. Tou byla známá pragmatická sankce a Karlovo diplomatické úsilí o její akceptaci. Přijata byla jako dynastický a státní zákon, měla zajistit další trvání jednotné rakouské říše i v případě, že Karel VI. nebude mít mužského potomka, což se nakonec skutečně stalo.

Bezprostředně po jeho smrti se však ukázalo, že pragmatická sankce v očích některých panovníků platila pouze na papíře. Důsledky této situace nesla v plné míře Karlova dcera Marie Terezie. I z pohledu numismatiky byl Karel VI. velmi zasloužilým panovníkem. Velmi si potrpěl na vnější podobu věcí, a tak za jeho vlády vzrostla jak estetická, tak i technická úroveň mincí ražených jeho jménem. Karel VI. se kromě státnických povinností věnoval i tra-

SINCONA AG, který jsme vám představili v minulém numismatickém příspěvku J&T Novin.

Tato velká reprezentativní mince o hmotnosti přes 55 gramů zlata byla vyražena v Antverpách, které tehdy patřily do takzvaného Rakouského Nizozemí. Toto území získal pro habsburskou korunu otec Marie Terezie císař Karel VI. v roce 1713 jako náhradu za odstoupení španělské koruny ve prospěch Francie. V Antverpách Habsburkové razili mince od Karla VI. až do doby Františka II. (1792–1835). Poslední rakouské ražby z Antverp nesou rok 1797, kdy Rakousko po prohrané rakousko-francouzské válce bylo nuceno se Rakouského Nizozemí vzdát.

Mince Marie Terezie a Františka Štěpána jsou druhově i početně velmi hojné; oba z titulu svých panovnických rolí razili jak mince určené pro peněžní oběh, tak i mince pamětní,



Desetisovráno Marie Terezie a Františka Štěpána z roku 1751 z antverpské mincovny. Vydraženo za cca 2 750 000 Kč na aukci SINCONA AG v Curychu.

Vzácné historické mince jsou již od doby renesance vyhledávané jak pro svoji krásu a historickou hodnotu, tak pro svoji hodnotu investiční. Lze říci, že vzácná mince, po které je zároveň i vysoká poptávka, může kupujícímu přinést kromě umělecko-historického potěšení také zajímavý výnos. Nicméně stejně jako v případě jiných investičních instrumentů i zde je nutné být opatrný, nakupovat s rozmyslem a odborným zázemím. J&T Banka svým klientům v oblasti investiční numismatiky ráda poskytne odbornou konzultaci.

Numismatický trh urazil od doby prvních renesančních sběratelů dlouhou cestu a stále se stabilně vyvíjí bez zásadních zvrátů a propadů. Jak nadále ukazují výsledky aktuálních aukcí, historické mince související s českými zeměmi jsou stále zajímavějším sběratelským a investičním oborem a díky svému zhodnocení mají své pevné místo mezi alternativními investicemi. Vhodně zvolená historická mince představuje nejen krásný předmět historické a kulturní hodnoty, ale také snadno přenosný investiční instrument s odpovídajícím výnosem a likviditou. V případě mincí z českých zemí se pak majitel může navíc těšit z vlastnictví vzácného kousku naší české historie a kulturního dědictví.

a to v řadě mincoven – od vídeňské a pražské přes kremnickou a bruselskou až po již zmiňovanou mincovnu antverpskou. Vydražené deseti-sovráno patří mezi velmi vzácné ražby a vyznačuje se i mimořádně dobrou zachovalostí. Je netypická i v tom, že zobrazuje oba manžele, a nikoli pouze panovníka na aversu a státní znak na reversu. Mince tohoto typu byla určena prakticky jen jako reprezentační dar a k placení se nepoužívala, přestože splňovala zákonné parametry platidla. Z vyvolávací ceny cca 630 000 Kč se mince dostala na finální cenu 2 750 000 Kč.

NELEHKÁ SITUACE PANOVNICE-ŽENY

Marie Terezie je jednou z našich nejznámějších panovnic a společně s manželem a spoluvladařem Františkem Štěpánem Lotrinským tvořila legendární panovnický pár na vídeňském trůnu. Její nástup na trůn v roce 1740 je spojen s institutem pragmatické sankce zmíněné výše. Zatímco dědický přesun moci se pragmatickou sankcí podařil, pokračování habsburského rodu nikoli; smrtí Karla VI. Habsburkové definitivně vymřeli a potomci Marie Terezie a Františka Štěpána byli a jsou chápáni jako rod habsbursko-lotrinský.

Pozice Marie Terezie jako panovnice byla velmi složitá. Pragmatická sankce nebyla jednoznačně uznána tehdejšími klíčovými panovníky, takže Marie Terezie musela čelit prakticky ihned po nástupu na trůn vojenským i politickým útokům na integritu své říše. Vnitrostátní situace také nedávala mnoho důvodů k optimismu – ekonomika habsburské říše byla ve špatném stavu po neúspěšných válkách a říši kriticky chyběly silné vůdčí osobnosti. Během série konfliktů známých jako války o rakouské dědictví ztratila Marie Terezie prakticky celé Slezsko, které bylo hospodářsky důležitým regionem.

Přestože byla její vláda poznamenána řadou neúspěchů, prokázala Marie Terezie značný vladařský talent, rozhodnost a odvahu. Talent však narážel na tvrdou realitu poměrů v říši – potřeba rychlé hospodářské obnovy po válkách o rakouské dědictví se střetla se zaostalostí správy, infrastruktury, způsobů výroby atp. Snaha tuto situaci řešit vedla k pokusům o reformy, které nebylo možné provést jinak než shora – pomocí

silného centralizovaného státu, což vedlo k počátkům osvěcenského absolutismu. Jednou z těchto reforem byla i reforma měnová, která sjednotila tehdejší roztržštěný a nelogický mincovní systém a vytvořila takzvanou „konvenční měnu“ s jednotnými parametry. K té přistoupily i jiné země středoevropského prostoru a vytvořily tak rozsáhlé území, kde bylo možné platit stejnými typy mincí, ať už byl jejich vydavatelem kterýkoli panovník. Systém konvenční měny pak úspěšně fungoval více než sto let až do roku 1857, kdy již byl na trůnu František Josef I.

funkcí, avšak jeho skutečný politický vliv byl omezený. V politických a diplomatických záležitostech se tedy prakticky neangažoval a přenechával je své manželce, zato byl velmi dobrým manažerem, obchodníkem a finančníkem, velkým příznivcem přírodních věd a numismatiky. Založil několik bank a byl pověřen řízením rakouské státní pokladny. Na tomto poli si vedl velmi zdatně a dokázal rakouské finance stabilizovat. Svým působením nashromáždil obrovské soukromé jmění, které se stalo základem majetkového fondu habsbursko-lotrinského rodu. Kromě těchto



Vzácné historické mince jsou vyhledávané jak pro svoji krásu a historickou hodnotu, tak pro hodnotu investiční.

JEN MANŽEL? SKVĚLÝ OBCHODNÍK A FINANČNÍK

Na reversu mince vidíme manžela Marie Terezie, Františka Štěpána Lotrinského, jenž byl druhorozeným synem lotrinského vévody Leopolda Josefa. Podle většiny současníků byl sympatickým a příjemným člověkem, který byl přes své vysoké postavení poměrně skromný a neokázalý, neměl v oblibě dvorský ceremoniál ani přehnaný luxus. Od roku 1745 až do své smrti v roce 1765 byl císařem Svaté říše římské národa německého a držel i několik dalších politických

chvályhodných aktivit se neméně soustředěně věnoval ženám a byl znám jako notorický nevěrník, jehož mnohé milostné aféry byly všeobecně známy. Přesto bylo jeho manželství s Marií Terezií, z něhož vzešlo 16 dětí, vnímáno na svoji dobu jako šťastné. ■



Jaroslav Němec
Privátní bankéř
J&T Banky

Z nadcházejících významných aukcí bychom rádi zmínili následující: HD Rauch – 110. aukce dne 2. a 3. července (velká aukce o dvou částech, od Keltů a antiky až k evropskému novověku); Solidus – 60. aukce dne 5. července (islámské mince); Nomos AG – 20. aukce dne 10. července (řecké, římské, byzantské mince); Aurea Numismatika – 96. a 97. aukce dne 5. září (od antiky po novověk); Morton Eden – 107. aukce dne 22. října (speciální kolekce islámských mincí).

Hypotéky nyní přejí nákupům nemovitostí

Změny vycházející z událostí posledních měsíců se nevyhnuly ani hypotečnímu trhu. Dlouho diskutovanou daň z nabytí nemovitosti vláda v dubnu zrušila, a to zpětně od prosince 2019. Tato daň činí 4 % z kupované nemovitosti, takže představuje zátěž v desítkách až stovkách tisíc. Nákup nemovitosti by tak měl pro kupujícího být výhodnější, neboť právě kupující tuto daň nad rámec kupní ceny nemovitosti musel zaplatit.

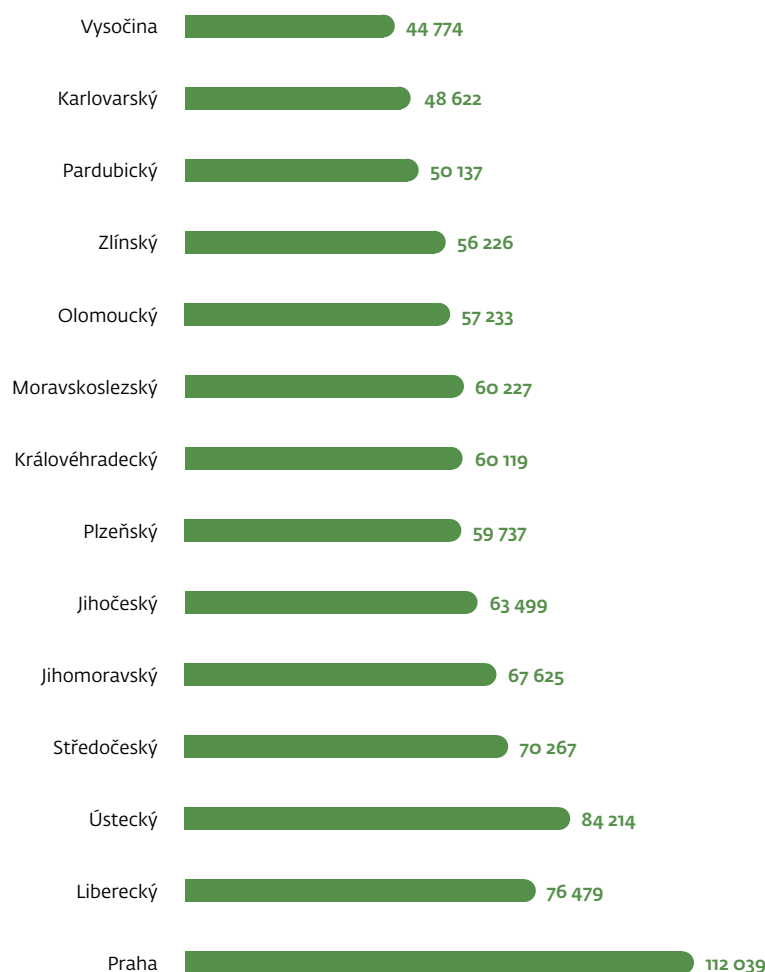
„Zákon sice ještě neprošel Sněmovnou, Senátem a nepodepsal ho prezident, ale dá se očekávat, že právě tato část vládního návrhu bude schválena,“ říká Kateřina Třebínová z J&T Banky.

S dalším impulzem pro oživení hypotečního trhu přišla Česká národní banka (ČNB), která upravila doporučení pro banky poskytující úvěry na bydlení, tzv. LTV. Jedná se o poměr zadlužení k hodnotě zástavy. S tímto ukazatelem ČNB v posledních letech hýbala několikrát a poměr snížila postupně na 90 %. Zároveň však na 90% hypotéku ne-

měsíčnímu příjmu, tzv. DSTI limit, byl nejprve zvýšen ze 45 % na 50 % a od 1. 7. 2020 je zrušen úplně. Další omezující limit DTI, tedy poměr dluhu a čistého ročního příjmu, byl zrušen již v dubnu.

„I k těmto změnám každá banka přistupuje podle svého uvážení. Kvůli koronakrizi se banky obávají případného nesplacení, a rozvolnění limitů tak prozatím využilo pouze minimum bank. Na hypotečním trhu jsou dokonce velmi opatrné banky, které naopak v některých případech pravidla razantně zpřísnily,“ uvádí Třebínová.

NABÍDKOVÉ CENY dle regionů na m² (Kč)



V J&T Bance jsme připraveni vás složitým procesem získání hypotečního úvěru provést. Pro více informací se obraťte na hypoteční specialistku Kateřinu Třebínovou, mobil: 731 515 077, trebinova@jtbank.cz.

dosáhl každý, protože banky mohly takových hypoték poskytovat pouze omezené množství – max. 15 % z nové produkce – a právě tento limit v dubnu ČNB zrušila. Hypoteční banky ale i nadále zůstávají opatrné, a některé dokonce dostupné LTV snížily hluboko pod 90 %, jiné banky však 90% úvěry poskytují.

PADAJÍ I DALŠÍ LIMITY

„Změn se dočkaly i další, relativně nové, limity úvěrových ukazatelů omezující žadatele o hypoteční úvěry,“ vysvětluje Třebínová. Poměr měsíčních splátek veškerých úvěrů vůči

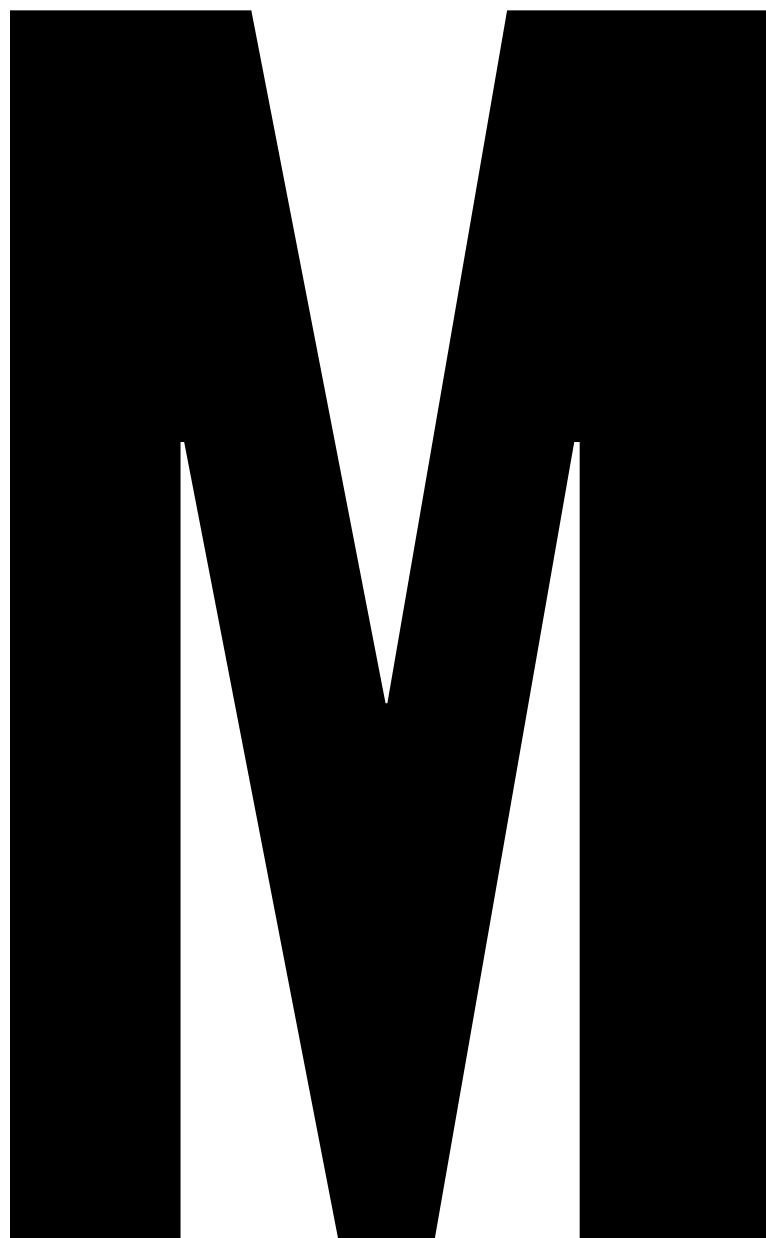
S výše zmíněným vládním návrhem na zrušení daně z nabytí nemovitosti souvisí další významná změna, kterou je konec odpočtů úroků z hypotečních úvěrů. Ty je dnes možné odepisovat až do výše 300 000 Kč ročně, což v čistém znamená roční daňovou úsporu až do výše 45 000 Kč.

Podle aktuálního návrhu by tento odpočet mělo být možné využít u úvěrů na bydlení sjednaných až do konce roku 2021. To v kombinaci se zrušením daně z nabytí nemovitosti, očekávaného zpomalení růstu cen nemovitostí a postupně snižujících se úrokových sazeb dělá z nadcháze-

jících 18 měsíců poměrně atraktivní období pro nákup nemovitosti, které se už nemusí opakovat. ■



Kateřina Třebínová
Hypoteční specialista
J&T Banka



“

I nám se někdy nedaří, ale důležité je, jak říká jedno motto J&T Banky: Umět se těšit. A vždycky je na co se těšit.

Ve společnosti, která je postavena na neustálém soutěžení a rychlém růstu, je vzácné na chvíli se zastavit a podívat se okolo sebe očima toho, kdo tato pravidla ignoruje.

MAGNUS

NOBLESSE OBLIGE

S jakým cílem J&T Banka magazín zakládala?

Gabriela Lachoutová (GL): Mým snem bylo mít firemní časopis, který nebude prvoplánovým nudným firemním časopisem. První návrh, který jsme dostali od jisté agentury, se jmenoval Salt and Pepper a vůbec se nám nelíbil. Myšlenku firemního časopisu jsme pak oživilí až po mém návratu z mateřské. To už jsme měli

větší štěstí, neboť jsme dostali tip na Joachima Dvořáka. Společně se nám podařilo vytvořit magazín, který je sice firemní, ale firmu přímo nepropaguje.

Jaké jste dostal od banky zadání a jak jste jej pojal?

Joachim Dvořák (JD): V agentuře Yinachi už znali mé návrhy, které jsem vytvářel pro různé klienty, žád-

Magnus Magazín dosáhl plnoletosti

Už deset let dělá Magnus Magazín radost svým čtenářům. Za tu dobu vyšlo osmnáct čísel, která jsou nositeli myšlenky „noblesse oblige“. Tedy, že postavení zavazuje a bohatství a svoboda jsou především věcí osobní a společenské zodpovědnosti. Gabriela Lachoutová, která stála u zrodu magazínu, a šéfredaktor Joachim Dvořák zavzpomínali, jak a proč tato myšlenka vznikla.

ný z nich se ale nakonec nerealizoval, protože jim přišly moc odvážné. Když jsem dostal zadání vytvořit pro banku koncept, který bude mít přesah a bude něčím originální, sedl jsem si a během víkendu jsem to celé vymyslel. Před sebou jsem měl vizi čtenáře, který disponuje volnými penězi, jež nemusí investovat, aby mu vydělávaly, ale může je nasměrovat někam jinam.

Na celém zadání se mi velmi líbilo, že na vás z každé stránky nekouká banka. Mnoha lidem asi musí vrtat hlavou, proč to celé banka platí, když ji lidé nevidí. Ona tam ale je a lidé ji cítí. J&T Banka se prostě rozhodla dělat něco hezkého bez ohledu na zisk a navíc se věnuje tématům, která jinde nemají odvahu řešit. Mám velkou radost, že mi byla dána důvěra tento magazín vytvářet. Za mě je to unikátní spolupráce.

Kde berete inspiraci, abyste stále udrželi kvalitu i původní myšlenku časopisu?

JD: Inspiraci čerpám v životě. Nikdy jsem nedostal žádný průzkum, co chtějí milionáři číst. Náš tým není agentura, která by naplňovala obsah podle vypočítaného efektu, který by to mělo u čtenářů přinést.

Celé číslo vzniká přirozenou cestou tak, jak se odvíjí život. I nám se někdy nedaří, ale důležité je, jak říká jedno motto J&T Banky: Umět se těšit. A vždycky je na co se těšit. Zatím mám pocit, že každé číslo je něčím lepší než to předchozí. A není to jen můj dojem, slyším to i od lidí kolem sebe. Mým cílem je stále pracovat

tak, aby výsledek bavil nejen mě, ale i lidi okolo. Pak to dává smysl.

Ještě bych rád dodal, že velmi oceňuji, že magazín nepodléhá vlivům zvenčí. Řada lidí je zvyklá, že když chce své téma dostat do médií, je to jen otázka nabídky a poptávky. Tady to tak ale nefunguje, klíčový pro nás je jen čtenář.

GL: Pro mě je stále inspirací připravovat nejlepší časopis na trhu a naplňovat naši vizi, že nepůjde o magazín prvoplánovitě firemní.

S jakými ohlasy se setkáváte u klientů?

GL: Máme velmi pozitivní ohlasy. Pro mě nejceněnější jsou asi ty, kdy nám klienti píšou, že takto nad tématem ještě nepřemýšleli nebo že pro ně téma bylo úplně nové. Naše témata jsou totiž neotřelá a popravdě často ani nejednoduchá. Někdy nám čtenáři také píšou, že jsme jim poodhalili pravý smysl života. Těší nás ale i reakce novinářů, kteří na magazín nahlíží svým profesním pohledem a tvrdí, že je to nejlepší magazín na trhu. Mnohdy jsme i inspirací pro ostatní média.

Jak obtížné bylo zpočátku shánět autory pro nový magazín ne zcela známé banky?

JD: Snad to nebude znít neskromně, ale lidé, kteří se na přípravě časopisu podíleli, za sebou měli již nějakou profesní historii a prestiž. Z padesáti oslovených autorů mi tedy pětadvacet řeklo ano, protože mě znali a důvěřovali mi. Jak si postupně Magnus získával renomé, stál o spolupráci

s námi téměř každý. To může na českém mediálním trhu tvrdit málokdo.

Které číslo je pro vás srdeční záležitostí?

GL: Hodně výrazným číslem bylo to o Japonsku, které řadu lidí ovlivnilo a pak se do Japonska skutečně vydali. Zlomové pro mě bylo i z toho důvodu, že ho všichni chtěli a mluvilo se o něm. Zároveň si ale vždycky říkám, že nejlepší je to poslední číslo a že už se nelze posunout dál.

JD: Nechci zmiňovat konkrétní číslo, protože s každým se posouváme někam dál. To poslední „plnoleté“ je namíchané tak, že u některých témat budou melancholičtější lidé plakat nebo se při jeho čtení alespoň zastaví. Vedle toho tu najdete pozitivní příspěvky, které v sobě nesou velkou naději. To se mi na magazínu líbí – v každém čísle je takováto unikátní interakce. Z ohlasů víme, že lidé Magnus nevyhazují a vracejí se k němu, protože naše témata jsou nadčasová.

Proč jste zvolili jako téma osmnáctého čísla zrovna outsidersy?

JD: Toto téma se může zdát z hlediska byznysu úplně mimo. Když ale čtenáři začnou číslem listovat, budou překvapeni, na co je nalákáme a kam je povedeme. My už jsme to napsali v úvodu. Outsiderům fandíme, neboť se nebáli jít proti proudu. Nebáli se stát osamocení, ať už to bylo kvůli handicapu, nebo prostě jen chtěli. Ve společnosti, která je postavena na neustálém soutěžení a rychlém růstu, je vzácné na chvíli se zastavit a podívat se okolo sebe očima toho, kdo tato pravidla ignoruje. Kdo vy-

stoupil mimo systém. My se na ně díváme jen zvenčí a neznáme jejich motivaci. Když je ale takový člověk šťastný, zajímá nás, proč tomu tak je, i když se nezapojuje do soutěže s ostatními. A o tom, myslím, je toto číslo. Otevřít třináctou komnatu pro ty, kteří už nemusejí pospíchat, soutěžit a vyhrávat. Je totiž potřeba znát, jak vypadá zima, abychom ocenili teplo. Musíme vědět, jaký je smutek, když je tma, abychom ocenili světlo. Potřebujeme vědět, jaké to je zkrachovat a ztratit někoho, abychom ocenili, když k nám přijde skutečná láska. ■

M

Magnus není v prodeji!

Prostě některé věci si za peníze nekoupíte. To dělá život krásným. Protože nejchudší jsou ti, kteří nemají nic jiného než peníze. A zbohatnout se dá za noc, ale být bohatými se učíme celý život.

Magnus je magazín o životním bohatství a duševním luxusu. Je o lidech, přibězích, vizích, událostech, místech, firmách, značkách, věcech a hodnotách, které je dobré znát. Získal prestižní ocenění Nejkrásnější evropský časopis a získal si i srdce mnoha náročných čtenářů.

Zkompletujte si svou sbírku



01/
MAGNUS
MOŘE

První číslo magazínu vyšlo v létě 2011. Vypravili jsme se za nejkrásnějšími majáky světa, na palubě luxusní jachty Maltézský sokol do Středomoří, pod vodu za utopenými poklady, ale i za nautickou architekturou, na golfová hřiště u mořského pobřeží a samozřejmě mezi piráty.



04/
MAGNUS
DIVOKÉ SVĚTY

Na obálce je snímek Tona Stana ze série Bílý stín. Volání divočiny a nebezpečné vztahy komentují příběhy zachycené fotografií Alessandrem Grassanim, Martinou Bacigalupo, Antoniem Bolfem a Susanou Vera. Představili jsme také svět kolem koní, dostihů a sázek a v rozhovoru punkové království módní návrhářky Vivienne Westwoodové.



07/
MAGNUS
RIO DE JANEIRO

Rio je lék na melancholickou duši Středoevropana. Na tvorbě tohoto čísla se speciální rozkládací obálkou s panoramatem města se podíleli mj. novinář Fabiano Golgo, spisovatelé Marcelo Backes, João Paulo Cuenca a Markéta Pilátová.



02/
MAGNUS
SBĚRATELÉ

Sběratelské číslo vyšlo s pěti různými obálkami od výstředního fotografa Davida LaChapella. Nahlédli jsme do Afriky na šlechtické lovy, mezi zpravodajské špiony, headhuntery a nakonec nás pozval na sbírku motýlů Vladimír Nabokov. Rozhovor poskytly osobnosti jako Meda Mládková, Josef Pleskot a Manolo Blahnik.



05/
MAGNUS
JAPONSKO

Speciální edice 5. čísla je subjektivní sondou o zemi, kterou i přes kritický pohled vnímáme jako velmi inspirativní. Obálka je citací z díla proslulé japonské umělkyně Jajoi Kusamy – puntíky mají podobu slunce, které je symbolem energie celého světa i našich životů.



08/
MAGNUS
MÉ DRUHÉ JÁ

V tomto „psychologickém“ čísle najdete mj. rozhovor s plastickým chirurgem Bohdanem Pomahačem, esej spisovatelky Aleny Ježkové s fotografiemi řeholních bratrů a sester nebo článek reportérky Terezy Englové, která se zabývá soužitím mužů a žen v muslimském světě.



03/
MAGNUS
HLEDÁNÍ RÁJE

Pro toto číslo vytvořil originálně řešenou obálku výtvarník Petr Sís. Hranice mezi soukromým rájem a peklem nám pomohli hledat astronom Jiří Grygar, psycholog Radvan Bahbouh, brazilský esejista Marcelo Backes či spisovatelka Radka Denemarková. Detailně jsme zkoumali obraz Hieronyma Bosche Zahrada pozemských rozkoší.



06/
MAGNUS
ČAS

Zamýšlíme se nad fenoménem času, který zdánlivě všem odměřuje stejně. V tomto vydání najdete rozhovor s operní pěvkyní Soňou Červenou, sportovní esej Mariana Jelínka a filozofické zamýšlení Miroslava Petříčka, projdete se Zahradou rajskeho zapomnění, pocvičíte se v trpělivosti při chytání ryb a spočínáte v ledovém království Ragnara Axelssona v Arktidě.



09/
MAGNUS
ISLAND

Magnus je inspirací ke všem příštím cestám a v tomto čísle jsme se vypravili na Island. Ostrov nám přiblížili v rozhovoru bývalý starosta Reykjavíku Jón Gnarr a v textech písničkář a cestovatel Jan Burian, ale i běžec René Kujan. Podtématem tohoto vydání je Samota; o ní vypráví např. Tomáš Halík.

Chybí vám některé z čísel Magnus Magazínu?

U příležitosti deseti let jeho vydávání pro vás máme exkluzivní nabídku. Napište nám na MM@jtbank.cz, které číslo ve své sbírce postrádáte, a my vám ho zdarma pošleme. Tato nabídka platí do vyčerpání zásob.



10/
MAGNUS
CHERCHEZ LA FEMME

Muži jsou bez žen ztraceni, protože sice mají spoustu cílů, ale chybí jim smysl. A tak jsme se rozhodli jubilejní 10. číslo magazínu věnovat ženám. Na cestu okolo světa nás vzaly české fotografky Alžběta Jungrová a Dita Pepe, dějiny žen v umění přiblížila Kateřina Tučková, feministický panteon osobností Radka Denemarková a Nora Grundová vyzpovídala svou stoletou babičku.



13/
MAGNUS
ČESKO-SLOVENSKO

Na Československo se v tomto vydání díváme jako na šanci, kterou mnozí využili, aby uskutečnili svou cestu. Úvodní esej napsali doyen české literatury Pavel Kohout a populární slovenský spisovatel Michal Hvorecký. Za obálkou a ilustracemi celého čísla stojí Daniela Olejníková.



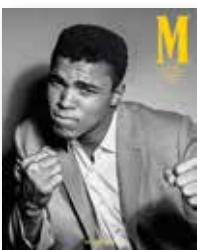
16/
MAGNUS
PEOPLE LOVE ANIMALS

Šestnácté vydání magazínu je věnováno vztahu člověka ke zvířatům. Příroda je pro nás zdrojem inspirace i duševního klidu. V tomto čísle představujeme jednoho z nejúspěšnějších autorů knih o přírodě Petera Wohllebena a Damiena Manderera, který založil Mezinárodní nadaci proti pytláctví.



11/
MAGNUS
ZÁZEMÍ

Tím nejdůležitějším zázemím je rodina. Jedenácté číslo získalo nový redesign a otevírají je esejem rabína Karol Sidon a v rozhovoru Karel Schwarzenberg. Unikátní fotografie ze života chasidů představil Vladimír Železný.



14/
MAGNUS
SPORT

Fascinuje nás prolínání vrcholných výkonů ve sportu a v byznysu, zkoumáme, zda je možné aplikovat trenérské nebo psychologické rady z jednoho odvětví na druhé. Do magazínu texty přispěli Luboš Beniak, Robin Ujfaluši nebo Jaromír Bosák. Vizuálně číslo provází kresby mladého výtvarníka Jana Šrámka, držitele Ceny Czech grand design v kategorii ilustrace.



17/
MAGNUS
KOUZELNÁ ZAHRADA

Svět zahrad a rostlin inspiruje kreativní myšlení po celá staletí – od obrazů Giuseppa Arcimbolda až po architekturu Zahy Hadid. Sedmnácté číslo Magazínu Magnus nás zavede do zpustlé zahrady, kam se vchází starou rezavou brankou, do níž nezapadá žádný klíč. Legendární zahrada Jiřího Trnky skutečně existovala a my ji našli.



12/
MAGNUS
VELKÁ CESTA

Všechny zásadní okamžiky v lidském životě jsou nějak spjaty s cestou a v rovině symbolické je cestou celý náš život. Úvodní esej napsal římskokatolický kněz Marek Orko Vácha a rozhovor poskytl legendární cestovatel a etnograf Miloslav Stingl. Ilustrace pro toto vydání připravil talentovaný výtvarník Michal Bačák.



15/
MAGNUS
HAPPY HOUR

Budoucnost může přinést věci a události, které si neumíme nebo nechceme ani představit, přesto se na ně nesmíme přestat těšit a musíme se učit, jak mít ze života radost. Přinášíme unikátní rozhovor s členkou řeholního společenství karmelitek sv. Terezie sestrou Denisou i kanadským filantropem a dobrodruhem Christopherem Ondaatje.



18/
MAGNUS
OUTSIDEŘI

Plnoleté, už osmnácté vydání magazínu věnujeme outsiderům, tedy všem, kdo se ocitli – ať z vlastní vůle, nebo shodou nepříznivých okolností – sami, mimo systém, na okraji společnosti. Prozkoumáváme svět, kterého se většinou obáváme, avšak pokud se ho dotkneme, ta zkušenost je k nezaplacení.



Sociální podniky to mají dvojnásobně těžké

Pandemie koronaviru výrazně zasáhla nejenom ekonomiku, ale i neziskový sektor, na němž je závislá řada sociálně i zdravotně handicapovaných lidí. „Věřím ale, že nám ještě spousta energie zůstala a že tuto nepříznivou dobu se všemi zaměstnanci a dlouhodobými partnery, jakým je i Nadace J&T, zvládneme,“ říká ředitelka spolku Náruč Zuzana Dudáková.



Zuzana Dudáková

V Náruči působí od roku 2001. Nejprve pracovala jako dobrovolnice, ergoterapeutka a později jako ředitelka Modrého domečku. Od roku 2006 celý spolek vede. Vystudovala Fakultu humanitních studií Univerzity Karlovy, obor řízení a supervize zdravotnických a neziskových organizací. Je vdána, má dvě dospělé děti a s manželem žije v Řevnicích.

Proč vznikl spolek Náruč?

Spolek Náruč byl založen v roce 2000, letos tedy slavíme dvacáté výročí úspěšné a prospěšné práce, která nás neustále baví a naplňuje. Posláním Náruče je pomoc a podpora lidí se zdravotním postižením v Praze-západ. Poskytujeme sociální služby v Centru sociální rehabilitace v Dobřichovicích a chráněná pracovní místa v kavárně Modrý domeček a gastro výrobně cateringu v Řevnicích.

Jaké služby poskytujete?

Náruč původně pomáhala dětem s kombinovaným postižením a jejich rodinám. Provozovala denní stacionář, ve kterém fungovala i třída se speciální školní výukou a rozmanité aktivity a činnosti, které mohly děti využívat. Postupně však děti rostly a jejich potřeby byly jiné, přecházely do jiných služeb, speciálních škol nebo do týdenních stacionářů či pobytových služeb. O služby přestal být pomalu zájem, ale objevila se skupina dospělých klientů, pro které v současné době poskytujeme sociální rehabilitaci.

Kdo jsou tedy nyní vaši klienti?

Klienty sociální rehabilitace jsou lidé s mentálním a kombinovaným postižením, kterých je asi 20 procent,

zbytek tvoří stále se zvětšující skupina lidí s duševním onemocněním. Cílem sociální rehabilitace je posilovat klienty, kteří se vlivem nemoci dostali do náročné životní situace, ve zvládání jejich běžného života. Jedná se o různé oblasti podpory, v největší míře klienty podporujeme v posilování jejich dovedností spojených s vedením domácnosti, s hledáním vhodného zaměstnání, navazováním vztahů, s využitím volného času a rozvíjením svých zájmů nebo s péčí o sebe sama.

Často lidé potřebují pomoc s hledáním potřebné sebedůvěry, motivace a svých zdrojů v nejbližším okolí. Smyslem sociální rehabilitace je zvyšovat míru samostatnosti a soběstačnosti klientů tak, aby byli do budoucna co možná nejméně závislí na pomoci sociálního systému. K tomu jsou vedeny veškeré aktivity při individuální i skupinové práci s nimi. Rehabilitaci poskytujeme buď formou ambulantní, nebo terénní ve vlastním prostředí klienta, nebo dokonce ještě v době jeho hospitalizace v nemocnici.

A teď trochu čísel – kolik máte zaměstnanců a kolik klientům pomáháte?

Náruč má celkem 52 zaměstnanců,

z nichž více než polovina má nějaké zdravotní postižení. Kapacita sociálních služeb je 40 klientů v ambulantní a 30 klientů v terénní službě za rok.

Provozujete i kavárnu Modrý domeček v Řevnicích, jak těžké bylo tento nápad zrealizovat?

O nápadu otevřít kavárnu jsme začali uvažovat už v roce 2005. Musím přiznat, že nás vedla spíše intuice než strategické plánování nebo dlouhodobě vytvářený business plán. Přemýšleli jsme v několika rovinách. Bylo nám jasné, že spousta klientů tehdejšího stacionáře nebude schopna ani v budoucnu pracovat na otevřeném trhu práce

a bude potřebovat práci s dlouhodobou podporou. Také jsme chtěli být méně závislí na dotacích a grantech, abychom byli schopni zajistit si část zdrojů sami.

V té době začaly chráněné kavárny pomalu vznikat i u nás, byly k dispozici první granty ze strukturálních fondů, které jsme využili. Našli jsme skvělé místo na náměstí v Řevnicích, které v té době město chtělo pronajmout pro služby. Tato fáze byla vlastně velmi jednoduchá. Nejtěžší bylo začít podnikat bez jakékoli zkušenosti v gastru a se zaměstnanci, kteří nikdy nepracovali. Trvalo několik let, než nám došlo, že jen mo-



Chráněná kavárna dnes nabízí také služby cateringu

tivace a láska ke kávě nestačí. Dnes bych začínala od začátku s profesionály spolu s reálnou znalostí limitů zdravotně postižených zaměstnanců.

V kavárně pracují na chráněných pracovních místech lidé s různým typem zdravotního znevýhodnění. Změnil se podle vás za dobu působení kavárny vztah veřejnosti k vašim klientům?

Troufám si říct, že zákazníci kavárny brali a berou naše kolegy se znevýhodněním úplně normálně. Jen výjimečně jsme se setkali s nepochopením a kritikou. Někteří k nám možná chodí proto, aby nás podpořili, ale drtivou většinu zajímá kvalita

Kavárna Modrý domeček v Řevnicích nabízí denně čerstvě pečené zákusky



a výborné produkty, které nabízíme. My jsme v Modrém domečku nikdy nedávali na odiv, že jsme chráněná kavárna. Chceme zákazníky zaujmout chutným sortimentem a příjemnou a profesionální obsluhou. Když srovnám nás a běžné kavárny, do kterých opravdu často chodíme pro inspiraci, nemáme se vůbec za co stydět.

Z Domečku se za léta svého působení stalo sociální a kulturní centrum města. Jaké akce pořádáte?

Když jsme otevřeli kavárnu, logicky jsme její prostory začali využívat pro různé typy akcí. Pořádali jsme vernisáže, besedy, autorská čtení, a dokonce i módní přehlídky. Mezi velmi úspěšné patřily maskarní plesy a v minulém roce ukončená série

rodinných festivalů Hravě a zdravě. V současné době jsme společenské aktivity v komunitě trochu omezili a kapacity věnujeme rozvoji našeho společensky odpovědného podnikání. I když proslulou řevnickou „Rybovku“, kdy na Štědrý den odpoledne ožije řevnické náměstí a všichni společně zpívají, určitě ještě mnoho let zachováme.

Nabízíte i další pracovní místa na chráněném trhu práce? Případně uvažujete o rozšíření své nabídky?

Pohybujeme se v gastro segmentu, což je velmi živý organismus a fluktuace zaměstnanců je značná. I my jsme měli před pandemií neustále otevřená výběrová řízení. Jak to bude v budoucnu, uvidíme. Na podzim minulého roku jsme otevřeli cateringovou výrobu a zaměstnali čtyři další kolegy se zdravotním postižením. O jiném rozšíření i vzhledem k současné situaci neuvažujeme.

Jak těžké je obstat se znevýhodněnými zaměstnanci v konkurenci volného trhu?

Je to těžké a konkurence je velká. Kvalita, flexibilita a péče o zákazníky představují základ úspěchu sociálního podniku. To, že zaměstnáváme kolegy se zdravotním postižením, je pouze přidanou hodnotou. Před pandemií se nám velmi dobře dařilo. Nepotřebovali jsme žádný speciální marketing ani soucitné PR, stačily reference a obrovské nasazení všech zaměstnanců. Nacházeli jsme skvělé zákazníky, kteří se k nám vraceli a jejichž objednávky nám zajišťovaly stabilitu. Dařilo se nám i budování oboustranné, společensky odpovědné spolupráce, což se nám vyplatilo teď, když došlo ze dne na den k zastavení provozu.

Jak jsou vaše služby financovány? Máte pravidelné přispěvatele?

Náruč poskytuje registrovanou službu sociální rehabilitaci klientům ze zákona bezplatně. Sociální služby jsou financovány z dotací, na které není právní nárok, z darů soukromých a firemních a také z nadací a výnosů naší hospodářské činnosti čili z tržeb kavárny.

Sociální rehabilitaci dlouhodobě financujeme z pravidelného příspěvku Nadace J&T, která podporuje Náruč již od dob vzniku Modrého domečku.

ku. Posledních několik let je to podpora pravidelná, což je důležité pro zachování kvality služby. Dlouhodobou spolupráci velmi oceňujeme i z toho důvodu, že zaměstnanci nadace se aktivně a profesionálně zajímají o kvalitu a efektivitu služby. Na pravidelných setkáních hodnotíme rozvoj i úskalí, kterými služba prochází, a společně hledáme řešení a inspiraci.

Jaké máte plány do budoucna a jak vás zasáhla opatření související s pandemií koronaviru?

Plány máme pořád, i když zatím neumíme přesně odhadnout, jak současná situace ovlivní budoucnost Náruče. Co se týče sociální rehabilitace, ta fungovala i v době pandemie. Pouze jsme se museli přizpůsobit situaci a službu poskytovat s respektem ke klientům. Byli jsme s nimi ale v pravidelném telefonickém kontaktu a nadále je doprovázeli při nezbytných návštěvách u lékaře nebo na úřadech. Zavázeli jsme pomoc z potravinové banky a poskytovali krizovou intervenci, pokud bylo potřeba. Kolegyně pracovaly na metodikách, vzdělávaly se a zabývaly se i složitou administrativou, na kterou v běžném provozu nezbývá čas.

V gastronomických službách to ale bylo mnohem horší. Ze dne na den se zrušily objednávky na cateringové akce. Měli jsme již nasmlouvané zakázky až do léta, to všechno je pryč. Personál výroby ale vařil obědy díky platformě Breakfaststory pro seniory a matky samoživitelky a v kavárně jsme udrželi otevřené okno a prodávali vedle kávy i pečivo, zákusky a obědové menu. Kolegové se střídali v kratších směnách a tím jsme se je snažili udržet v práci i dobré duševní kondici.

I tak jsme byli na třetině všech tržeb a opravdu s obavami se díváme na financování druhé poloviny roku. Tržby z gastro produkce totiž význam-

Kavárna Modrý domeček

Chráněná kavárna nabízí kromě výborné kávy bohatý sladký a slaný sortiment vlastní výroby, lehké teplé obědy a večere a jídla z vlastních čerstvých těstovin. Vedle návštěvy kavárny je možné využít její služby i také jako cateringové firmy pro různé akce.

Otevírací doba
úterý–sobota: 8.00–18.00
neděle: 11.00–18.00

www.modrydomecek.cz



Nadace J&T dlouhodobě podporuje projekty a sociální služby, které pomáhají rodinám s dětmi a lidem se znevýhodněním žít plnohodnotný život. S vizí umožnit co nejvíce lidem narodit se, žít a umřít v rodině se Nadace J&T snaží o systematickou změnu v přístupu k sociální péči a pomoci s cílem ustoupit od velkokapacitních pobytových ústavů.

Spolek Náruč je jedním z podporovaných projektů, který krásně prokazuje, že při dobře nastavené, flexibilní komunitní podpoře mohou žít lidé se zdravotním postižením své životy, o jejichž průběhu si mohou sami rozhodovat.

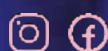
ně financují i sociální rehabilitaci. Nevíme, kdy a v jakém množství se k nám vrátí zákazníci i cateringové zakázky pro výrobu. Zatím se snažíme využít čas na plánování efektivnější výroby, atraktivnějšího sortimentu, marketingu a komunikace se zákazníky. Hledáme všechny finanční i nefinanční zdroje, které by

pomohly zajistit fungování Náruče i v budoucnu. Náruč prošla za dvacet let svého působení velkými změnami a musela čelit mnoha výzvám. Věřím ale, že nám ještě spousta energie zůstala a že tuto nepříznivou dobu se všemi zaměstnanci a dlouhodobými partnery, jakým je i Nadace J&T, zvládneme. ■

8000DŮVODŮ

Téměř 8000 dětí je v současné době v ústavní péči. A nemělo by. Pomozte nám to změnit. Každé dítě má právo vyrůstat v rodině.

8000duvodu.cz



HLEDÁME
RODICE.cz



Skvělá gastronomie stále žije



Pražský Buddha-Bar díky svým zákazníkům přežil náročné období, kdy musely být všechny restaurace kvůli opatřením vlády uzavřeny. Tuto dobu ale naplno využil a připravil pro vás nové menu. Hlavního manažera Patrika Zdrůbeckého jsme při této příležitosti trochu vyzpovídali.

Jak Buddha-Bar fungoval během koronavirové krize?

Stejně jako další podniky i my jsme otevřeli „okénko“. Každý pátek jsme připravovali sushi sety podle vlastního výběru. A protože zákazníci nás často kontaktovali a ptali se na možnost zakoupit si svá oblíbená jídla, přidali jsme je také do nabídky. Stačilo si jen zavolat a přichystanou objednávku si vyzvednout.

V jakém režimu fungujete nyní?

Připravili jsme jen pár změn, abychom dostáli všem hygienickým pravidlům, a máme otevřeno vždy od čtvrtka do soboty standardně od 18 hodin. Zavírací doba se řídí aktuálním pokynem ministerstva zdravotnictví. Návštěvníkům můžeme slíbit, že o mimořádný gastronomický zážitek a netradiční atmosféru nepřijdou.

Jak to bude s hudebními akcemi?

Momentální situace nám zatím neumožňuje pořádat hudební akce. Pokud se pravidla změní, určitě obnovíme naše víkendové hudební párty s oblíbenými dýdžejí.

Jak jste naložili s nečekaným množstvím volného času?

Naplno jsme ho využili a spolu s šéfkuchařem jsme ladili nové letní menu.

Co byste nám z něj doporučil?

Z předkrmů doporučuji grilovaný chřest podávaný se shiso dresinkem nebo velmi populární Poke salát s čerstvou zeleninou, hovězím masem a pikantní omáčkou. Jako top novinku bych vyzdvihl pekingskou kachnu s mandarínovými palačinkami a domácí hoisin omáčkou. Vše je servírováno zvlášť a každý si dle chuti zabalí svou palačinku, čerstvou zeleninu, kachní maso i omáčku. V sekci sushi nabízíme letní svěží variaci New style Hamachi Sashimi, v níž se kombinuje chuť svěžího pomeranče a limetkového kaviáru s čerstvou rybou.



Co bychom

si měli dát jako

sladkou tečku na závěr?

Z dezertů doporučujeme exkluzivní chutě bílé čokolády a mučenky.

Zůstala v nabídce i vyhlášená degustační menu?

V nabídce aktuálně máme slavnostní degustační menu sestavené k desátému výročí Buddha-Baru a pětichodové degustační menu, jehož cena je 990 korun na osobu. Prozradit můžu, že je v něm například hovězí wok se zeleným pepřem, thajské červené kari s krevetami, sushi či vietnamské jarní rolky s omáčkou z marakuji. Samozřejmě nechybí welcome drink, kvalitní vína a další nápoje.

Připravili jste i nějakou barovou novinku?

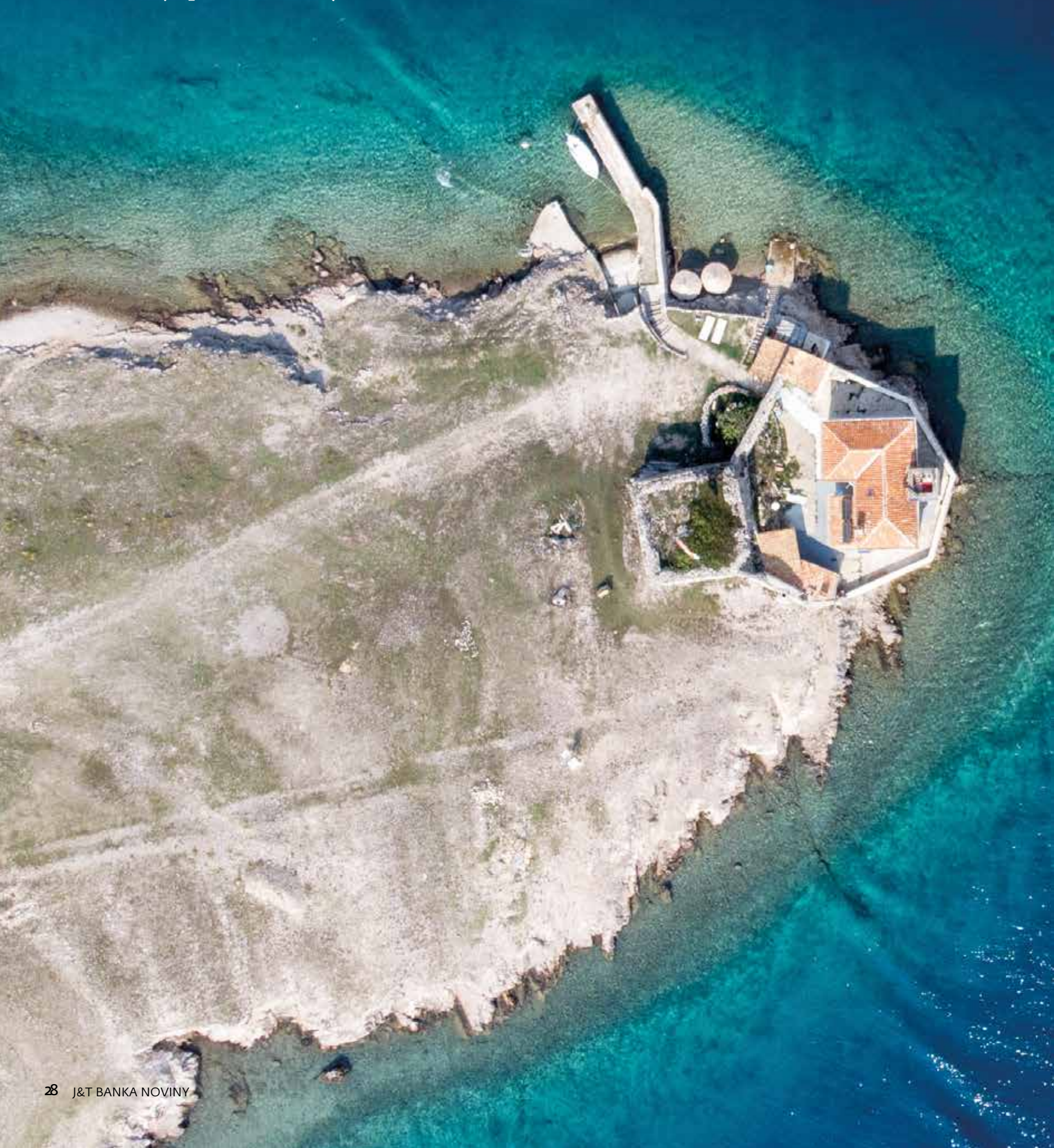
Pozvat vás můžeme na cestu kolem světa s naším šéfbarmánem, který vytvořil kreace koktejlů inspirované oblíbenými dovolenkovými destinacemi, které je fajn poznat. Našimi favority jsou Santa Marina a Yucatan. Pro milovníky vína jsme ve spolupráci s vinařstvím Kolby od července přichystali letní edici sparkling vína Ryzlink. ■



Sushi si můžete objednat i s sebou

Chcete si sushi set vychutnat doma? Objednejte si 54 kousků na **725 812 075** nebo na adrese **selesiova@buddhabarprague.cz** a vyzvedněte si je v restauraci vždy od čtvrtka do soboty od 18 hodin.

Chorvatsko bylo jednou z prvních zemí, která po přísných opatřeních otevřela Čechům své hranice. Na české turisty už se tu těší, protože vědí, že se tato destinace každoročně těší jejich velkému zájmu. Klienti J&T Banky nyní mohou využít ojedinělou nabídku – speciální kód, díky němuž získají při rezervaci nejlepší možné ceny.



Chorvatsko stále na špici zájmu českých turistů

Chorvatsko bývá tradičně nejoblíbenější zahraniční destinací Čechů. Díky skupině J&T můžete nyní využít nabídku ubytování s 15% slevou v nejatraktivnějších lokalitách této destinace. Objevte fascinující Dalmácii, poloostrov Istrii či ostrov Krk a prozkoumejte jejich nedotčenou krajinu, krásné pláže, proslavenou gastronomii i jejich historické kouzlo.

OSTROV KRK

Letovisko Njivice je malým rybářským přístavem ležícím na severozápadním pobřeží ostrova Krk v zátoci Beli Kamik. Historie osídlení této osady se začala psát už v dobách Římanů, novodobá turistika v Njivicích započala už ve 30. letech 20. století, kdy byl vystavěn hotel Luka, dnešní Jadran. Dnes je to malebné letovisko s přístavištěm pro sportovní lodě a plachetnice, pobřežní promenádou a plážemi.

Nabídka společnosti Njivice Hotels and Camp Resort

Hotel Beli Kamik ***

Hotel nabízí dvoulůžkové či rodinné pokoje s plnou penzí. Nachází se jen 5 minut chůze od pláže a obklopen je malebným dubovým lesem. Na výběr je velké množství termínů.

Marbera Green Villas Flora

Marbera Resort se pyšní konceptem, který byl vytvořen s cílem dosáhnout nejvyšší kvality ubytování ve spojení s přírodními prvky, který jinde nenajdete. Zvláštností domů je navržení jejich funkčně odlišných prostorů – obytný prostor a prostor pro spánek, které mají zcela opačný charakter.

Njivice Camp Resort

Pokud raději trávíte více času venku v přírodě, pak je pro vás v klubu Magnus připravena nabídka ubytování v kempu Njivice v mobilních domech Gold. Kemp je obklopen dubovým lesem a může se pochlubit skvělou polohou – pouhých 30 metrů od moře.

POLOOSTROV ISTRIE

Istrijské pobřeží začíná na hranicích se Slovinskem a táhne se od mysu Savudrija na jih k mysu Kamenjak, kde se otáčí na severovýchod k Rijece. Je to největší, nejnavštěvovanější a nejživější oblast cestovního ruchu na celém chorvatském Jadranu a v celém Chorvatsku vůbec.

Pobřeží je většinou skalnaté a kamenité, proto bývá uměle upravováno vytvářením betonových plat se schůdky do vody či navážením písku a oblázků. Dokonale čisté moře je vhodné pro potápění a šnorchlování.

Nabídka společnosti Aminess Hotels & Campsites

Aminess Maestral Hotel 4*, Novigrad

Hotel se nachází jen 10 minut chůze od centra města Novigrad a 150 metrů od oblázkové pláže. Přináší novou dimenzi relaxace. Kombinovat tu můžete rekreaci a relaxaci ve wellness centru a své chuťové pohárky překvapovat místními specialitami v hotelové restauraci. Za soumraku se pak můžete vydat do nedalekého střediska letní zábavy Punto Mare za osvěžujícím nápojem a krásným západem slunce.

Aminess Maravea Camping Resort, Novigrad

Prázdninové domy jsou tou pravou volbou pro relaxační rodinnou dovolenou v Chorvatsku. Najdete je 4 kilometry od centra města Novigrad. Pokud máte rádi přírodu, ale nejste typem na kempování, tyto rekreační domy si zamilujete. Nabízejí veškerý komfort hotelového pokoje, ale s více pokoji a přímým kontaktem s lesem a mořem. Nechybí tu ani několik bazénů a animační aktivity. Na své si přijdou i gurmáni, na výběr mají hned z několika restaurací.

Aminess Sirena Campsite, Novigrad

Uprostřed zeleně v Sirena Premium Village nedaleko centra města Novigrad na vás čeká 31 prázdninových domů. Začnete svůj den v kempu Sirena čerstvými rohlíky, oblékněte si plavky a osvězte se v moři nebo ve vyhřívaných bazénech. Bavte se při cvičení s hotelovými animátory nebo si vyzkoušejte sportovní turnaje.

DALMÁCIE

Region Dalmácie se nachází mezi ostrovem Pagem v severní části Jadranu a Dubrovnikem na jihu Chorvatska. Nabízí nejen jedinečné pláže a archipelagy, které tvoří četné ostrovy (celkem 1208), ale i města, která určitě stojí za návštěvu. Kdo by neznal pojmy jako Zadar, Šibenik, Split nebo již zmíněný Dubrovnik. Díky tomu všemu je Dalmácie po právu známá jako perla Jadranu.

Nabídka společnosti Aminess Hotels & Campsites

Aminess Grand Azur Hotel 4*, Pelješac

Představte si klidnou zátoku na okraji poloostrova Pelješac, oblázkovou pláž, projížďku lodí na krásný ostrov Korčula a uklidňující vůni borovic, když se koupáte v křišťálově čistém Jadranu. Aminess Grand Azur je jen 10 minut chůze od Orebiče. Odpočívat můžete nejen u moře, ale i na bezplatných lehátkách u bazénu. ■

Ubytování za nejvýhodnější cenu

Rezervujte si pobyt v těchto nejlepších destinacích na chorvatském pobřeží a ušetřete 15 % pomocí promo kódu **CRO2020C**. Zadejte kód přímo při rezervaci nebo ubytovatele kontaktujte e-mailem či telefonem a obdržíte nejlepší dostupnou nabídku.

AMINESS HOTELS & CAMPSITES

tel.: +385 52 858 600
reservations@aminess.com
www.aminess.com

NJIVICE HOTELS AND CAMP RESORT

tel.: 0038551846720
booking@njiviceresort.hr
www.njiviceresort.com



Patří k největším hvězdám českého mladého umění. Ještě před třicítkou získal řadu prestižních ocenění včetně Ceny Jindřicha Chalupického. Vystavuje doma i ve světě, především v Německu. A nyní můžete tvorbu Vladimíra Houdka obdivovat v pražské centrále J&T Banky. „Kvůli šíření koronaviru jsem musel zrušit tři výstavy. Ale i na takových situacích lze najít něco krásného,“ říká Vladimír Houdek.

Lidé nespojují život s uměním tolik jako například s pivem v hospodě

Mezi vaše témata patří budoucnost, utopie, dystopie. Jak se na vašem vnímání světa podepsala pandemie nového typu koronaviru?

Člověk si uvědomí, jak je všechno kolem nás křehké a nestálé. Zdánlivé jistoty se mohou rozpadnout a přijde vystřízlivění a sebereflexe nad vlastním životem a tím, co ho obklopuje. Jsme najednou postaveni před problém, který je zákeřný ve všech jeho aspektech. Jelikož vir nezasahuje jenom tělo postiženého, ale také jeho elementární potřeby, jako je svoboda v tom nejširším slova smyslu, či paralyzuje společnost, o které víme jen tolik, nakolik jsme ji schopni vnímat ve své podstatě. To znamená se všemi slabinami, které ne vždy dokážeme vidět. To je také jeden z důvodů, proč se zabývám utopiemi či dystopiemi, jelikož nikdy nebudeme schopni vytvořit takové podmínky, aby vzniknul dokonalý stát, stát, který se zastaví a nebude v něm zlo ani úpadek.

Měla omezení kvůli covidu-19 i nějaké praktické dopady, musel jste rušit některé výstavy nebo plánované cesty?

Ano, bohužel jsem musel zrušit tři výstavy! To bylo velmi nepříjemné, jelikož jsem na všechny výstavy dělal nové obrazy, vymýšlel koncepci výstav apod. Ale naštěstí se výstavy jen přesunuly a nic se nemuselo pro tento rok rušit. Výstava v Polansky Gallery se přesunula na září, výstava v Brně v Galerii Pitevna se přesunula na říjen a výstava v Berlíně v Českém centru, kterou mám společně s umělcem Markusem Huemerem, na listopad.

Říkáte, že do vašeho pojetí krásna patří i podivnost. Našel jste v té celé situaci něco krásného? Nebo jste se o to alespoň pokusil, byť třeba neúspěšně?

Je zajímavé, když se nad tím zamyslím, co by mohlo být krásného na tom, co se stalo. Je to bezesporu neskutečná vlna solidarity, ať už

děláním domácích roušek, které se dále darovaly, nebo finančními sbírkami nemocnicím či na plicní ventilátory. To bych určitě nazval krásným gestem. Ale pokud bychom se primárně bavili jenom o krásnu, v tomto případě o krásnu v umění, tak mě na tom vždy zajímala ta odchylka od všeobecného normativu. Proto mluvím o tom, že krása má podivnost již v samém zárodku. Jelikož onen pojem krásna, který je s námi natolik propojený, už nejsme schopni vnímat se všemi paralelami, které vznikají na základě našeho stereotypního pozorování. Krása je totiž něco, co by nás nemělo urážet, ale potěšit. A to si nemyslím. Krása musí mít vždy v sobě tenzi podivnosti, jelikož díky tomu jsme schopni uvidět krásu v holé skutečnosti. Bez příkras a bez balastu.

Jste příznivcem futuristů a dadaistů, pro něž byla formativním zážitkem válka. Co bylo pro vás osobně a možná obecně pro vaši ge-

neraci obdobně formativním zážitkem?

Určitě pád komunismu, ale vzhledem k tomu, že jsem byl ještě dítě a v tu chvíli jsem si tuto skutečnost neuvědomoval, tak to bylo bezesporu formování v pubertě, kdy se k nám v 90. letech dostávala vlna nové subkultury. Moc často o tom nemluví, ale moji generaci, abych byl přesnější, mé kamarády, formovala vlna hip-hopu, která se k nám dostávala ze Západu. Díky tomu jsme objevili novou podobu svobody, nové možnosti, jak vnímat prostor, ve kterém žijeme, jako bylo například graffiti. Ale pokud bych to měl vzít plošně, tak si myslím, že pro nás všechny to musela být nová média. Seznamování se s počítači, objevování internetu a také všeobecná digitalizace našeho světa, do kterého jsme vstupovali s nadšením objevů a následných zániků. Proto si myslím, že dnešní doba má velký sklon k sebestrukci. Je totiž zvyklá na tep, jehož frekvenci řídí stroj.

**Ostatně stroje již také začínají tvořit umění. Co říkáte na pokusy s umělou inteligencí vytvářející umělecká díla na základě algoritmů?**

Upřímně, nikdy jsem se tímto tématem hlouběji nezajímal, mé myšlenky šly jinou cestou. Takže nejsem v tuto chvíli úplně kompetentní o tom mluvit, jelikož ani neznám konkrétní příklady. Ale abych odpověděl, nemyslím si, že je to něco, co by se nemělo zkoušet a že je to špatně, ba naopak. Vítám takové pokusy, ale také musím jedním dechem dodat, že jsem v tomto ohledu konzervativní a vždy mě bude víc zajímat malba či jakékoliv jiné umění vytvořené člověkem.

Umění je pro vás především proces a fascinace tím, že výsledek nemusí vždy vypadat tak, jak jste si jej původně naplánoval. Kdy poznáte, že je obraz hotový?

To nepoznám nikdy. Ale samozřejmě za těch mnoho let, co maluji, mám v sobě určitý, řekněme, systém poznávacích prvků, díky kterým jsem schopný obraz považovat za dokončený.

Jsou to pro mě takové všeobecné věci, jako zvolení „správného“ námětu, který zůstane na obraze od počátku až do konce, či barevná struktura, která v tom konečném výsledku koresponduje s celkem. Ale jsou obrazy, které maluji i několik let. Jsou obrazy, které namaluji, a za několik měsíců, s pocitem, že to byl již hotový obraz, zjistím, že jsem se zmýlil, a musím ho celý přemalovat. Takže primárně je pro mě stěžejní samotný čas, který určí, jestli je obraz hotový, či ne.

Věnujete se především malbě, ale také filmu či pohybovému divadlu. Chystáte se nějak dál rozšiřovat své portfolio? Třeba právě směrem k digitálním či audiovizuálním médiím?

Rád bych, ale u mě je nejhorší protivník čas. Když začínám novou sérií obrazů, jsem jí natolik pohlcen, že nejsem schopný vytvářet jiné věci než malbu. Ale určitě bych se rád k videoartu vrátil. Ať už se svojí dvorní choreografkou Hanou Turečkovou, anebo sám. Mimochodem jsem byl osloven Památníkem národního písemnictví, abych udělal nový videoart inspirovaný knihou Karla Teigehe Abeceda. Budu to dělat s již zmiňovanou Hanou, ale také se svým stálým týmem, takže se na to opravdu velice těšíme.

Ještě se na chvíli vraťme ke covidu. Ta situace byla velmi komplexně disruptivní: naráz se zavřely hranice, na mnoha místech byl zaveden zákaz vycházení, lidé musí dodržovat odstup, začali se více realizovat v digitálním světě. Co to bude podle vás znamenat pro umění? Bude to právě umění, v nejširším slova smyslu, které lidi zase svede dohromady?

Bude to všeobecná snaha se navrátit k normálnímu životu, aniž by v tom mělo primárně sehrát roli umění. Podle mě si lidé tolik nespojují život s uměním, jako například s pivem v hospodě. Nemyslím to nijak zle, ale pro větší část populace je svoboda spíše vnímána jako sešlost, která podporuje vzájemnou interakci, jež vytvoří podhoubí k tomu, abychom se mohli ztotožnit se stavem svobody. A tím nemyslím žádnou intelektuální povýšenost, mám tím na mysli normální socializaci bez rozdílů vzdělání, pracovního zařazení apod. Takže se setkat s přáteli a poznat nové přátele bude pro nás opět osvěžujícím startem do nových dní.

Na závěr pár rychlých otázek: Co právě čtete, co posloucháte a co vás v poslední době zaujalo z filmové či televizní tvorby?

Naposledy jsem četl knihu básní od Thomase Bernharda Soumrak duší. Je to velmi nesmlouvavá kniha, temná, ale čirá svojí úderností.

Kromě mého oblíbeného jazzu většinou z 50. a 60. let minulého století, jako Pharoah Sanders či Charles Mingus, to byla nová deska

Vladimír Houdek

Narodil se v Novém Městě na Moravě. Vystudoval Akademii výtvarných umění v Praze pod vedením Vladimíra Skrepla. Věnuje se klasické malbě, koláži a experimentům s nimi. Vytváří nové vizuální formy navazující na modernistické a postmodernistické koncepty. Velmi častým motivem v jeho obrazech je kruh, který funguje jako prostředek obsahové výpovědi napříč jeho dílem. V roce 2010 se stal laureátem 4. ročníku Ceny kritiky pro mladou malbu, o dva roky později získal Cenu Jindřicha Chalupského. Vedle významných českých institucí prezentoval své práce například v Berlíně, Budapešti či v Národním muzeu současného umění v Bukurešti.



Ksicht od rapera Paina. Už dlouho jsem neslyšel takovou syrovou výpověď jako na této desce. Upřímná, špinavá, tvrdá věc, kterou si rád pouštím znovu a znovu.

Ze seriálů zmíním Watchmen, Outsider a Ta-boo. A film, na kterém jsem byl ještě v kině, The Gentlemen. ■

Svět umění: velké změny nás tep

Pandemie nového typu koronaviru změnila plány každého z nás. Dopady tak přirozeně měla také na program galerií současného umění. Řada z nich musela posunout chystané projekty, některé dokonce zcela zrušit bez náhrady. Přesto nezoufají a v letních měsících namísto obvyklé pauzy nabídnou návštěvníkům možnost podívat se na nejnovější tvorbu těch nejlepších tuzemských tvůrců. A to jak v samotných prostorách galerií, tak velmi často také ve veřejném prostoru.

Nejvíce komplikací přináší galeristům restrikce spojené s cestováním. „Naše projekty jsou výrazně mezinárodní, ať už nabídkou, tak i publikem,” uvádí Kacha Kastner ze žilkovské galerie hunt kastner. A potvrzuje to například Michal Mánek z Galerie SVIT. „Program galerie je mezinárodní a omezené možnosti cestování tak zákonitě přinesly různá omezení, doufám ale, že tekutá a zpomalená přítomnost přinese i nějaká zajímavá překvapení,” věří galerista.

Do plánů galeristů také promluví rozhodnutí velkých světových hráčů na trhu s uměním, na jejichž základě byly zrušeny či se přesunuly letošní ročníky některých velmi prestižních přehlídek.

Podle oslovených galeristů se svět umění promění a je velmi obtížné plánovat příští rok. Jednou z možných cest bude posilování regionálních spoluprací mezi galeriemi v sousedních zemích. Variantou podle Kachy Kastner by mohl být odklon od velkých globálních akcí a naopak příklon k menším, intimnějším setkáním, která však mohou přinést hlubší propojení mezi jednotlivými návštěvníky. ■

SILVIA VAN ESPEN

Zahorian & Van Espen



1/ Leto strávíme pracovně. Naša sezóna samozrejme (v súvislosti s corona vírusom) nabrala trochu inú dynamiku. V Prahe práve otvárame mesačnú výstavu „paternoster” (Vladimír Ossif & hosté: Jan Domicz, Barbora Fastrová & Johana Pošová). A v našej bratislavskej pobočke sme už skoro pred mesiacom otvorili samostatnú výstavu Juraja Kollára a ďalší program pôjde bez prestávky až do Vianoc.

2/ Jesenné plány sa zmenili, najmä čo sa týka zahraničných spoluprác, výstav a veľtrhov. Stále to ladíme a veríme, že to bude čo najlepšie. Art Cologne bola presunutá z apríla na november a v novembri sa rovnako zúčastníme LOOP Barcelona. Podzimná sezóna bude teda pre nás veľmi aktívna.

3/ Áno, vynútenú pauzu sme využili. Mali sme priestor a čas na prehodnotenie našej doterajšej práce a nastavenia hlavných línií do najbližšej budúcnosti. Vyplatilo sa, znovuotvorenie našej bratislavskej galérie malo skvelú energiu. Rovnako veríme, že sa to podarí teraz v Prahe.

MICHAL MÁNEK

Galerie SVIT



1/ Očekávám letos možná „trochu jiný způsob léta“ než obvykle, plán výstav jsem musel trochu přeuspořádat. V současnosti probíhá výstava LINEA (viz níže), která je ozvěnou programu galerie první dekády její existence. Výstavu Befriending the Memory Muscle dvou rumunských autorů spojených s živou uměleckou scénou z univerzitního města Cluj, Cipriana Muresana a Radu Oreiana, původně plánovanou na březen otevřeme v pátek 14. srpna.

2/ Plánovat je potřeba, poslední dobou si ale nechávám trochu pootevřená pomyslná zadní vrátka na změny. Program galerie je mezinárodní a omezené možnosti cestování tak zákonitě přinesly různá omezení, doufám ale, že tekutá a zpomalená přítomnost přinese i nějaká zajímavá překvapení.

3/ Neplánovanou pauzu jsem produktivně, dobrovolně a s velkou radostí strávil převážně se svými dětmi.



Otázky

1. Co plánujete na léto? Pomůže vám zachránit problematický rok?

2. Změnili jste plány podzimní sezony? Ať už dobrovolně, nebo nedobrovolně?

3. Povedlo se vám nějak produktivně využít nedobrovolné pauzy?

TOMÁŠ ZAPLETAL

Cermak Eisenkraft



1/ V létě plánujeme dokončit dvě publikace, které vydává naše nadace. Tento rok nepovažujeme za nijak problematický.

2/ Ano, vzhledem k tomu, že jsme se nemohli vypravit za Marco Bagnoli do Itálie, byli jsme nuceni přesunout jeho výstavu s Vladimírem Škodou. Zároveň jsme měli připraveny dva jiné projekty na podzim a zimu, žádný velký problém ale nenastal, naopak tím, že máme více času na přípravu, počítám, že kvalita výstav i knih bude lepší.

3/ Předně jsem musel zrušit cesty do Londýna, New Yorku a Curychu, takže jsem si mohl po dlouhé době odpočinout. Byly to nejkrásnější prázdniny za opravdu dlouhou dobu. Odpočinek jsem spojil s aktivitami naší nadace, kde jsme pomáhali společně s BMW ČR. Trh s uměním se u nás zpomalil, ale nezastavil. Dne 12. května jsme otevřeli za přísných podmínek výstavu Restart, kde jsou prezentována díla kmenových autorů naší galerie, která vznikla v době izolace. Vzhledem ke klidu, který jsme měli na přípravu, to byl nejpohodovější projekt mé kariéry. Na příští rok připravujeme velké překvapení, takže je se na co těšit.

Čekají, miní čeští galeristé



FILIP POLANSKÝ

Polansky Gallery

1/ Léto bývá pro galerie spíše „okurková sezona“, taková servisní pauza a zároveň nádech do nové sezony, která začíná v září. Jiné roky sezona vrcholí v červnu s veletrhem Art Basel v Basileji, ten byl letos ale zrušen. Trh s uměním je v útlumu už od března a ta skoro půlroční přestávka je pro galerie nepříjemná a může menší galerie přivést do vážných problémů. Zároveň je to ale zajímavá příležitost pro sběratele a zájemce o umění, nákupy v této době mohou být výhodnější než jindy. Snažíme se být pružní a vstřícní a těší mě, že to přináší nové vztahy založené na vzájemné důvěře. Režim galerie přes letošní léto bude bez oficiální výstavy, v duchu osobních setkání a flexibilních prezentací.

2/ Výstavní program podzimní sezony jsme upravili a projekty plánované na jaro se postupně snažíme dohnat. Například výstavu Vladimíra Houdka, kterou jsme plánovali na duben, realizujeme jako první zářijovou akci. Veletrh Liste v Basileji, kterého se pravidelně v červnu účastníme, se také posunul na září a bude určovat náš vstup do nového období. Zároveň jsme ale ustoupili z ostatních podzimních zahraničních veletrhů, byla by to příliš riskantní investice. Budeme se letos spoléhat na domácí trh, věřím ale, že nás dokáže podržet.

3/ Pauza sama o sobě byla přínosná, osobně jsem to zklidnění uvítal. Byla to příležitost k ušetrání, promyšlení, reflexi, technickým úpravám apod., většinou na to není dostatek času. Mám dobrý pocit, že jsme teď lépe připraveni a nevyhlížíme budoucnost s obavami.



LUCIE DRDOVÁ

Lucie Drdova Gallery

1/ Letošní léto máme plný program bez tradiční srpnové pauzy. Začátkem července zahájíme výstavu belgické sochařky Sharon Van Overmeirenové, se kterou jsme měli spolupracovat již v dubnu na veletrhu Art Brussels, který se však posunul na rok 2021. S českým umělcem Danielem Vlčkem měla také realizovat projekt pro Frieze London začátkem října. Organizátoři se však ještě nevyjádřili a předpokládám, že dojde k posunu na další rok. Z této spolupráce mám radost, protože Sharon je jedna z nejnadějnějších mladých sochařek, a věřím, že to naše publikum a sběratelé ocení. Rok 2020 bych nenazvala pro-

blematickým, ale zcela nepředvídatelným. Nejde jen o náš program a práci, ale primárně o celkový vývoj v oblasti uměleckého provozu a jeho institucí. Předpokládám, že budeme svědky zásadních rozhodnutí.

2/ Plány jsme nezměnili. Naopak jsme je ještě posílili o regionální spolupráce. V září se bude konat SUMO | The Odd Year s podtitulem International gallery co-op Prague 2020, což je mezinárodní projekt iniciovaný Aliancí galerií současného umění, které předsedám. Jedná se o desítku pražských galerií, které druhým rokem zvou zahraniční kolegy a vytváří společné výstavy, ke kterým bude po dobu šesti týdnů zajímavý doprovodný program. Jsme v kontaktu s rakouskou organizací Curated by a veletrhem Vienna contemporary a domlouváme se na vzájemném sdílení a návštěvách. V těchto kooperacích za současných podmínek vidím významný potenciál.

3/ Pokud mluvím za sebe, tak to bylo jednoznačně produktivní období, ale spíš jako příležitost k zastavení se a přemýšlení o naší činnosti a jejím smyslu ve vztahu k podpoře umělců a jejich tvorby. Poslední roky probíhaly ve velice vysokém tempu a někdy nebyl čas na kritickou reflexi. Uzářilo ve mně rozhodnutí, jakýsi další vývojový stupeň pro galerijní činnost, o které zatím nechci víc prozrazovat. Také jsem hodně psala pro média a komunikovala s kolegy. Co se týká mých umělců, tak odjeli mimo Prahu a pracovali nebo se aktivně zapojovali do dobrovolných aktivit na pomoc nejvíce zasaženým občanům.



KACHA KASTNER

hunt kastner

1/ Svůj letní program zaměřujeme na konce, nové začátky a život ve veřejném prostoru. Již na začátku června jsme zahájili dvě výstavy. První je sólo výstava Viktora Kopasze v naší hlavní galerii, jedná se o ambiciózní projekt, který je součástí jeho disertace na UMPRUM. Druhou výstavou je magisterská práce Arthura Magota z AVU. Ten představuje videoinstalaci Global Illumination. Také se podílíme na třech projektech, které se uskuteční v průběhu léta ve veřejném prostoru. První je nová skulptura Anny Hulačové nazvaná Godzilla, která byla nedávno odhalena na vršovickém sídlišti Eden v rámci M3 Sculpture Festivalu. V lesoparku Na Krejčárku můžete zhlédnout instalaci Lesní požár a jiné možnos-

ti od Anny Ročňové a Jana Boháče, která vznikla jako součást 2020 Landscape Festivalu Žižkov. A konečně jsme spolupracovali také s kurátorkou Lenkou Lindauerovou, díky níž se na zámku Litomyšl objeví tvorba Anny Hulačové a Dominika Langa.

2/ Měli jsme štěstí a nemusíme nic z podzimních plánů rušit, jen jsme šoupali s termíny. Otevření výstavy Viktora Kopasze jsme posunuli z dubna na červen, výstavu chorvatského konceptuálního umělce Mladena Stilinoviće jsme odsunuli z června na listopad a expozici Tomáše Vaňka na začátek příštího roku. Svůj zářijový program jsme nijak neměnili.

Ve spolupráci s galerií Meyer-Riegger, Berlin/Karlsruhe uvedeme sólo výstavu Jána Mančušky, dále se můžete těšit na fotografie ze 70. a 80. let od Sigurdura Gudmundssona, které uvedeme ve spolupráci s i8 Gallery z Reykjavíku. Tento program vychází ze společné iniciativy několika pražských galerií, kterou považujeme za zásadní navzdory všem překážkám, které letos způsobil covid-19 a karanténa.

Akce SUMO | The Odd Year se otevře první zářijový víkend a zúčastní se jí devět pražských galerií. Bude to další příležitost k setkání galeristů, umělců i milovníků umění a mělo by to působit jako alternativa pro velká bienále a umělecké veletrhy, které byly letos odloženy nebo zrušeny. Plánování na rok 2021 je stále komplikované, protože naše projekty jsou výrazně mezinárodní, ať už nabídkou, či publikem. Předjímání budoucnosti je teď velmi složité, ne-li nemožné, ale předpokládáme, že se budeme odklánět od velkých akcí spíše směrem k menším, intimnějším setkáním, při nichž mohou vznikat hlubší propojení.

3/ Pracovali jsme opravdu hodně, ať už doma, tak i v galerii. Řada lidí si myslí, že když je galerie zavřená, nemáme co dělat, ale opak je pravdou. Takové situace využíváme pro běžnou údržbu, vylepšování výstavních prostor i skladovacích míst a také pro aktualizace dokumentace děl v naší péči. V dubnu a květnu jsme také připravovali přihlášky na letošní veletrhy FIAC v Paříži a Art Basel Miami Beach a také jsme ladili podklady pro granty na některé projekty. Víme, že nic není jisté a můžou být zrušeny i další akce, ale přesto si myslíme, že musíme jít neustále kupředu a pracovat se svými umělci i celou komunitou.

V létě za uměním: Objevte české sklo či moderní klasiku

Galerie i muzea po vynucené pauze opět nabízejí zábavu i poučení. Vybrali jsme pro vás desítku výstav, které najdete v Česku či nedaleko za hranicemi. Jde o průřez historií i uměleckými disciplínami od malby po sklářskou volnou tvorbu.

Jen důležité upozornění: před samotnou návštěvou jakékoli galerie či muzea se přinejmenším na webových stránkách dané instituce ujistěte, že bude otevřeno. Opatření proti šíření koronaviru se mohou změnit doslova ze dne na den, tak raději předejděte případnému smutku.

Pokud možno příjemné léto i s uměním.

Různí umělci: 300 Years Keeping in the Present ▶

Kupferstich-Kabinett, Drážďany, do 14. 9.

Drážďanský Kupferstich-Kabinett letos slaví neuvěřitelných 300 let, čímž se stává jednou z nejstarších muzejních institucí věnujících se pracím na papíře. Při této příležitosti můžete kousek za hranicemi navštívit unikátní expozici nabízející tvorbu na papíře mnoha slavných autorů historie i dneška. Z klasiků zmiňme dílo Giovannioho Battisty Piranesiho, Henriho de Toulouse-Lautreca, Ludwiga Richtera či Oskara Kokoschky, ze současných autorů připomeňme Eberharda Havekosta, Marlene Dumasovou a chybět nemůže samozřejmě ani Gerhard Richter.

Stanislav Kolíbal: Ozvěny Benátského bienále

Veletržní palác, Praha, do 10. 1. 2021

Kdo nestihl loňské bienále výtvarného umění v Benátkách a nenavštívil tak expozici Stanislava Kolíbalu nazvanou Bývalé nejisté tušené, má nyní šanci na reparát. Až do ledna příštího roku je instalace legendy tuzemské výtvarné scény znovu k vidění, tentokrát ve Veletržním paláci pojetá jako Ozvěny Benátského bienále. Malou dvoranu oživují jasné nástěnné kresby, jež motivicky vycházejí z rozměrů budovy, zatímco jedna z Kolíbalových konstruktivistických soch z 90. let ve formě modelu jeho Stavby zdůrazňuje umělcovo důležité propojení malby, kresby, sochy a architektury.



Antonín Kratochvíl: Fotoeseje

Dům U Kamenného zvonu, Praha, do 18. 10.

Willem Dafoe, Keith Richards, Patricia Arquette, Priscilla Presley, David Bowie, Milan Hlavsa, Pavel Landovský. Portréty nejen těchto legend světového i tuzemského umění najdete v Domě U Kamenného zvonu v rámci výstavy fotografií proslulého Antonína Kratochvíla. Jeho retrospektivní výstava představuje průřez vysoce expresivní, sugestivní fotografickou tvorbou jednoho z nejvýraznějších a nejvýznamnějších světových fotografů sociálního dokumentu a fotožurnalistu o povaze současné lidské společnosti.



Různí umělci: ▶ Plejády skla 1946–2019

Uměleckoprůmyslové museum, Praha

Sklo. Křehký i tvárný materiál. Česká historie i mimořádné umělecké výkony a úspěchy v zahraničí. Sklo a čeští tvůrci, to je zkrátka ideální kombinace. Mnoho důkazů o tom najdete v dlouhodobé instalaci Uměleckoprůmyslového musea v Praze nazvané Plejády skla 1946–2019. Výběr klíčových děl z různých desetiletí doprovázejí vysvětlující chronologické texty včetně výroků slavných představitelů sklářské scény. Expozice návštěvníkům názorně přibližuje, čím a v jaké době tyto exkluzivní práce iniciovaly vývoj autorského skla ve světě.

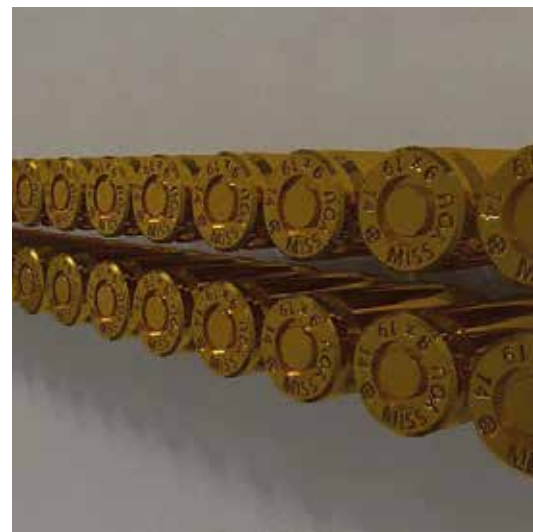




David Možný: Miss You

Nevan Contempo, Praha, do 31. 7.

Žižkovská galerie Nevan Contempo chce být navýsost aktuální a většinou se jí to daří. Nejinak by tomu mělo být také nyní s nejnovějším dílem kmenového autora galerie Davida Možného. Dostalo titul Miss You, vzniklo v průběhu karantény a je předzvěstí jeho připravované výstavy v Nevan Contempo. David Možný je především autorem videí, videoinstalací a pracuje také s novými médii. Jeho výrazným tématem je dekonstrukce urbanistických a sociálních utopií. Vystavuje v Česku a také v zahraničí, například v Nizozemí.



Různí umělci: Bylo nebylo nebylo bylo SKLO

8smička, Humpolec, do 20. 9.

O tom, že sklo je i pro dnešní autory lákavým materiálem, vypovídá aktuální výstava v humpolecké galerii 8smička. Kurátorská dvojice Kamila Hupčichová a Adam Tureček namíchlala koktejl z volné sklářské tvorby současných začínajících i etablovaných autorů, doplnila jej tvorbou historickou i užitou, přičemž hlavním kritériem výběru se stává schopnost daných exponátů tlumočit a ilustrovat obecnější tématu spojená s dějinami a vývojem sklářské tvorby. Návštěvníci se mohou těšit na dílo Václava Ciglera, Jiřího Černického, Anny Jožové, Vladimíra Kopeckého či nestora současného sklářství Ronyho Plesla.



Generácia 909,76. Výstava, pojem, interpretácia

Esterházyho palác, Bratislava, do 10. 1. 2021

Slovenská národní galerie se vrací k tvůrcům spadajícím do takzvané Generácie 909. Patří sem vedle jiných například Jakub Bauernfreund, Štefan Bednár, Ladislav Čemický či František Draško-vič a všechny spojuje stejný rok narození: 1909. V šedesátých letech tito tvůrci byli na absolutním tvůrčím vrcholu, a ačkoli je nebylo možné svázat jednoduchým „ismem“, jejich dílo nese celou řadu společných znaků. Především díky podobné historické zkušenosti, která se na jejich tvorbě projevila (zrod Československa, nacionalistické tendence za války, poválečný boj mezi komunismem a křesťanskými hodnotami...).

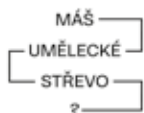
Barbora Šlapetová a Lukáš Rittstein: Ultrasupernatural

DOX, Praha, do 12. 10.

Výstava je vyústěním více než dvacet let trvajícího projektu umělecké dvojice Barbory Šlapetové a Lukáše Rittsteina, kteří spojili své osudy s posledním domorodým papuánským kmenem Yali Mek. Cílem autorů nebyl etnologický výzkum, nýbrž umělecká metafora vyjadřující zázrak setkání dvou mentalit oddělených od sebe příkopem času. Své zkušenosti osobitě zpracovali a přenesli do komplexních souborů kreseb, videí, objektů, fotografií i monumentálních soch, které v instalacích tvoří kompaktní celky.



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





restaurant – bar – lounge



Feel all of your senses

www.buddha-bar.cz