

J&T 98

Soutěž Nápad roku:
Start-upy hrají v době krize
důležitou roli

strana 2

Vína Kolby a Reisten už sbírají
ocenění, teď je potřeba rozjet
prodej

strana 26

Rodinný byznys znamená
především odpovědnost

strana 20

Jan Pavlík: Akcie by měly být nedílnou součástí každého investičního portfolia

I přes občasné výkyvy Down Jones index v dlouhodobém horizontu stále stoupá, proto bychom neměli zapomínat na akcie. Češi k nim však mají poměrně chladný přístup, což je dáno nízkou finanční gramotností.

strana 4



Oslava sběratelství a krásy

J&T Banka otevřela vlastní výstavní prostor. Galerie Magnus Art je přístupná i veřejnosti.

strana 12

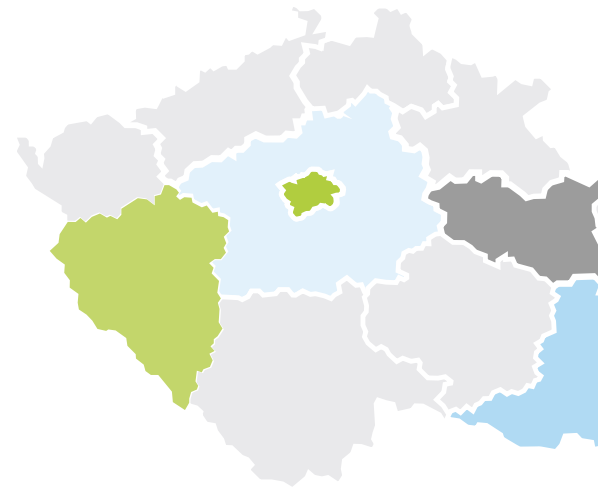


Dukáty Karla IV. a Zikmunda Lucemburského

100. aukce Aurea Numismatika nabídne sto raritních mincí od antiky až po první republiku.

strana 8

Inovativní české firmy rostou i v krizi



Celkem 171 týmů přihlásilo své projekty do 13. ročníku soutěže Vodafone Nápad roku. Vítězem se stala mladá firma SprayVision, jejíž technologie během pouhých dvou let začaly používat největší světové firmy v oblasti barev a lakování. Uspěly také projekty z oblasti umělé inteligence, zdravotnictví, kyberbezpečnosti nebo her. J&T Banka patřila i letos k hlavním partnerům projektu.

„Letošní rok jasně ukázal, jak důležitou ekonomickou i společenskou roli hrají start-upy v době krize a proč se je vyplatí podporovat. Jejich akceschopnost jim umožňuje neuvěřitelně rychle reagovat na situaci. Finalisté předchozích ročníků Nápadu roku například dodali online rezervační systém italským nemocnicím, vyrobili desítky tisíc filtrů pro české zdravotníky, pomohli vytvořit ekosystém

na výrobu a distribuci roušek u nás i v zahraničí nebo vyvinuli řešení, které logistickým a zemědělským firmám pomohlo řešit výkyvy na trhu práce,“ konstatoval Martin Kešner, zakladatel soutěže Nápad roku.

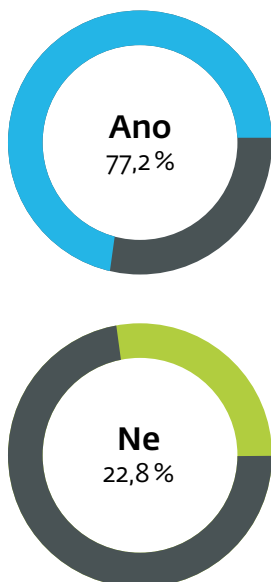
Letošním absolutním vítězem se stal Petr Jahn s unikátní technologií SprayVision, která zvyšuje efektivitu lakování. (Více si můžete přečíst

ve zvláštním rozhovoru s vítězem.) Celkově druhé místo a navíc i ocenění Huawei Startup roku si odnesl tým Live Penalty, který milovníkům fotbalu z celého světa umožňuje prostřednictvím mobilní aplikace a speciálního robota v reálném čase kopat penalty proti skutečným profesionálním brankářům. Bronzový tým Lemonero pak dokáže provozovatelům e-shopů rychle zajistit finance pro

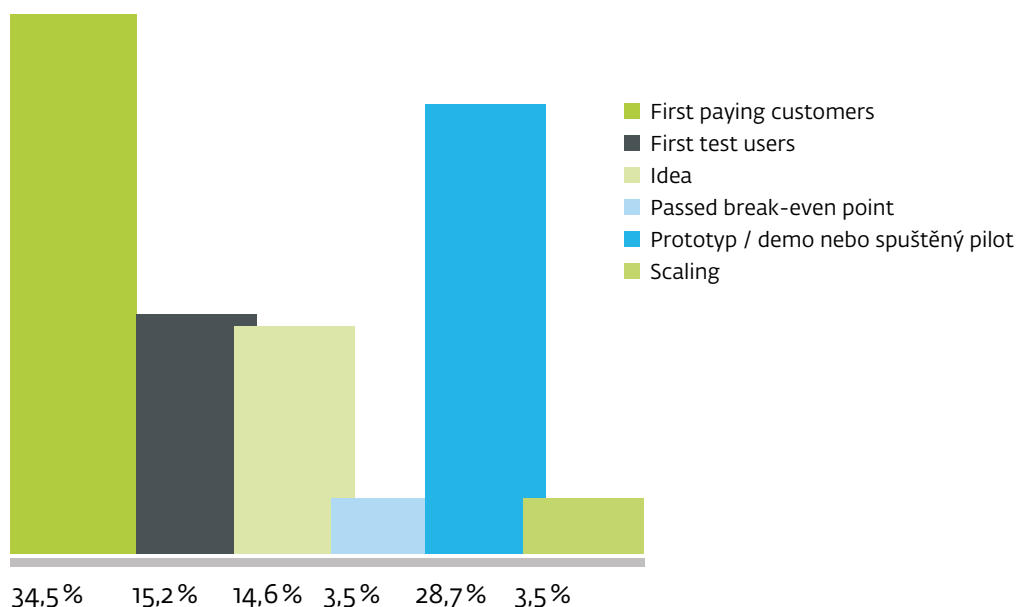
další růst – díky umělé inteligenci pracující přímo s daty e-shopu je vše schváleno online a okamžitě podle výsledků obchodu.

Zvláštní cenu KOOP INNO získala společnost Resistant.AI nabízející sofistikované bezpečnostní řešení pro ochranu automatizovaných finančních procesů, například u bank.

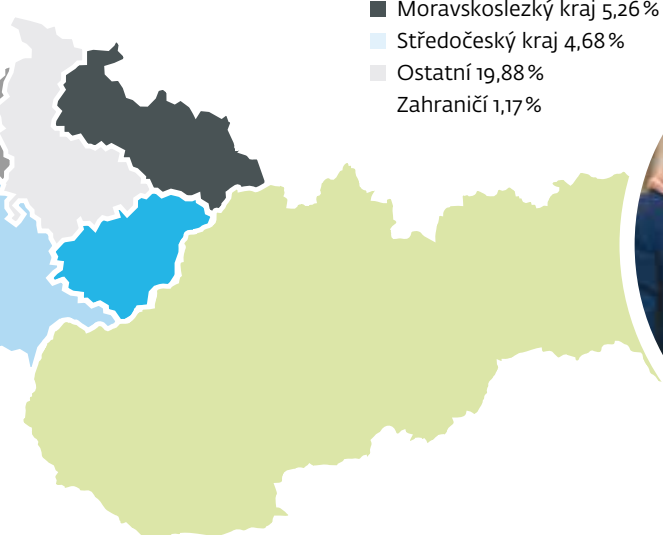
Zájem o investici



Přihlášky dle fáze projektu



Přihlášky dle krajů



SprayVision: Začali jsme rovnou od největších

Ještě před dvěma lety měl Petr Jahn, vítěz soutěže Vodafone Nápad roku 2020, jen nápad a prototyp. Dnes mezi jeho zákazníky patří největší světoví hráči v oblasti barev a lakování.



Jak jste našli příležitost právě v oblasti barev?

S kolegou Vojtjou Roulem jsme se v oblasti lakování pohybovali delší dobu. Pracovali jsme na projektech po celé Evropě, od automobilek až po obecný průmysl. Nelíbilo se nám ale, jak dlouho všechno trvá, a hledali jsme cesty, jak celý proces vylepšit. Díky kombinaci speciálních fólií a našeho softwaru jsme schopni proces lakování analyzovat až do úrovně jednotlivých atomizovaných kapek, doporučit vhodné nastavení pro maximální kvalitu a současně uspořit barvu.

Kdo všechno jsou vaši zákazníci?

Nejsou to jen lakovny, ale také firmy vyvíjející aplikátory. Ze šesti největších globálních hráčů už jsme naši technologii dodali třem. Pomáháme jim dosáhnout co největší opakovatelnosti a zlepšit vlastnosti nástřiku. Další skupinou jsou výrobci barev, kteří zase potřebují, aby se jejich barva aplikovala co nejvíce rovnoměrně a dobře vypadala. Jedním z našich klientů je třeba BSF, jedna z největších společností v oboru.

Pokud jde o automobilky, jak velkou úsporu přinášíte?

Návratnost je velice rychlá. Dokážeme uspořit 10 až 15% barvy, nemluvě o zlepšení kvality, výrazném zrychlení procesů a menším procentu zmetků. Když uvedu příklad: menší lakovna s jedním či dvěma roboty spotřebuje ročně barvy zhruba za milion eur. Jen samotná úspora barev představuje minimálně 100 000 eur, naše technologie přitom stojí něco přes 20 000 eur. Návratnost je v řádu měsíců, v některých případech to mohou být i týdny. Software ale dodáváme jako službu, firmy si platí roční licenci.

Jak se vám povedlo tak rychle získat velké klienty?

V dubnu 2018 jsme se rozhodli ověřit, jestli je na trhu o podobnou věc zájem. Sestavili jsme první prototyp, nechali si vyvinout jednoduchý software a vyrazili do Německa na jeden z největších veletrhů o lakování. Byli jsme pozitivně překvapeni, chodily za námi i velké firmy a říkaly, že něco takového by se jim hodilo. Čekali jsme, že budeme pomalu růst od menších lakoven, ale šlo to úplně naopak a začali se ozývat top hráči.

Projekt jste rozjeli z vlastních peněz?

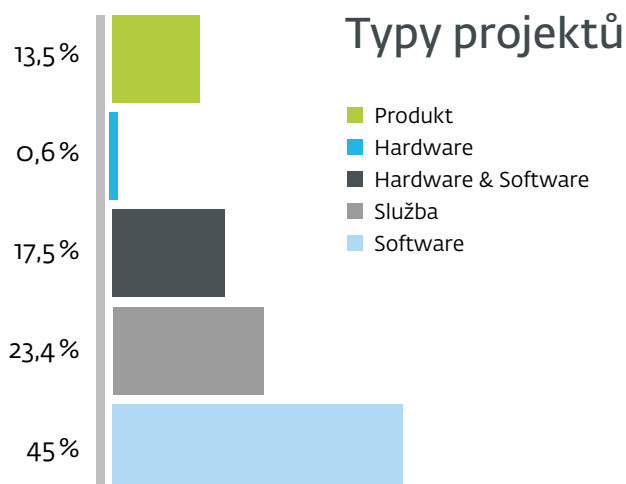
Do firmy jsme investovali vlastní peníze z předchozího podnikání, nižší jednotky milionů korun, a přibrali jsme partnera z Turecka jako spoluinvestora. Protože jsme nebyli softwarově zaměřeni, hledali jsme zároveň i někoho, kdo této oblasti rozumí. Shodou okolností jsem se dostal k Jaroslavu Gergičovi, který býval CTO Good Data a nyní vede vývoj v Cisco. I on se rozhodl stát partnerem. Poměrně brzy pak přišly první zakázky, které nám daly možnost financovat vývoj za chodu.

Máte už dnes vlastní tým na hardware i software?

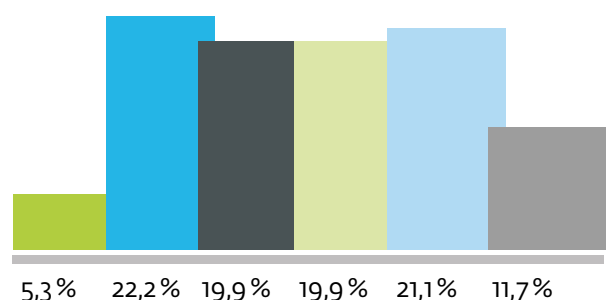
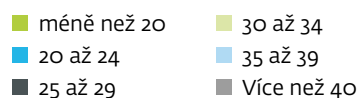
Hardware si finálně sestavujeme a kalibrujeme sami, do podcelků si ho necháváme vyrábět. Našli jsme si jednoho výrobce v Německu a jednoho v Česku. Software plně vyvíjí náš tým programátorů. Je nás zatím překvapivě málo, celkem šest, ale tým plánujeme výrazně rozšířit. Aktuálně jsme na hraně našich kapacit.

Postihly vás nějak dopady koronavirové krize?

Covid-19 nás zbrzdil hlavně v tom, že 90% naší práce leží v zahraničí. Najednou se nám v podstatě smazal kalendář. Ze strany klíčových partnerů ale nedošlo k žádnému omezení. Všichni nás nechali ve svých investičních plánech i přesto, že museli škrtnat.



Přihlášky dle věkových kategorií





Kde hledat příležitosti na akciovém trhu

Sledovat vývoj na akciových trzích v době pandemie chtělo pevné nervy. Nejprve hysterie a velké výprodeje, pak stejně rychlé smazání ztrát. „I přes obdobné výkyvy Down Jones index v dlouhodobém horizontu stále stoupá, proto by akcie měly být nedílnou součástí každého investičního portfolia,“ říká Jan Pavlík, hlavní makléř J&T Banky.

Češi dostali poprvé možnost obchodovat s cennými papíry v devadesátých letech, a to díky kuponové privatizaci. Jaké zkušenosti získali? V devadesátých letech mělo Česko jedinečnou možnost stát se lídrem středoevropského trhu. Objevily se tisíckovky nových firem, naše burza obchodovala nejvíce titulů, i když řada z nich tam svou velikostí nepatřila. Po kuponové privatizaci zůstala u mnoha investorů pachout, protože v konečné fázi došlo s tichým souhlasem legislativy k vytěsnění minoritních akcionářů. Tito akcionáři pak měli oprávněně pocit, že jim jejich hodnotu někdo ukradl.

Další zklamání přišlo kvůli finanční krizi v roce 2008.

Po roce 2008 prodělalo hodně Čechů své peníze, které investovali

buď do českých, nebo do zahraničních akcií. Akcie tehdy klesaly více než rok a trh už byl hodně nervózní. Nervozita panuje na trhu i nyní, rozdíl oproti roku 2008 je ale v tom, že nyní je v ekonomice velké množství peněz, což je dáno tím, že jsme prožívali několik let konjunktury. Navíc centrální banky napumpovaly do ekonomiky obrovské množství peněz, které se v USA nebo západních zemích objevují zprostředkovaně právě na kapitálových trzích.

Jsou toto hlavní důvody, proč Češi stále tak málo investují do akcií?

Všem klientům stále říkám, že akcie by měly tvořit součást portfolia. Samozřejmě závisí na míře konzervativnosti investora. Jejich podíl může být 80 procent, ale třeba také jen 10 procent.

Jan Pavlík

Jako hlavní makléř J&T Banky má na starosti rozvoj obchodování s finančními produkty na domácích i zahraničních trzích. Během své poměrně dlouhé pracovní kariéry měl možnost projít všemi segmenty obchodování. Spoluvytvářel síť domácích a zahraničních institucionálních klientů, pro které zajišťoval rychlou a kvalitní exekuci obchodních pokynů. Aktivně se také podílel na tvorbě regionálního modelu obchodování s cennými papíry s důrazem na středoevropské akcie.

Chladný přístup Čechů k akciím je dán celým mixem důvodů. Částečně je to tím, že nám tu chybí finanční gramotnost. Ani mnoho velmi úspěšných podnikatelů nemá přehled o akciích a svými znalostmi jsou na úrovni západoevropského středoškolského studenta. Řada lidí má za sebou také negativní zkušenost z přelomu století, kdy neexistovala přísná regulace a na trhu se nabízelo kde co. Z nabízené investice se pak například vyklubal systém „letadla“. Nyní je regulace možná až příliš přísná, ale alespoň oddělí zrna od plev, takže se minimalizuje riziko, že investor narazí na podvodnou firmu.

Ve Spojených státech investuje střední třída do akcií pravidelně. Přibližně deset až patnáct procent svých příjmů ukládají do akcií. Mají totiž zkušenost, že Down Jones index v dlouhodobém horizontu stále stoupá. Pokud portfolio dobře diverzifikují, tak se každý rok zhodnocuje, a to i přes propady jako v roce 2008.

V zahraničí je také obvyklé, že si firmy chodí pro peníze na burzu. Zviditelní se tím a marketingově podpoří svou značku. Pokud si koupím akcie nějaké firmy, budu mít přirozeně tendenci kupovat její výrobky. Proč to v Čechách tak není? Firmy si tu většinou dojdou do banky pro úvěr, maximálně vydají dluhopisy.

Důvodem může být, že management nechce ztratit stoprocentní kontrolu nad firmou. Navíc společnost, která plánuje vstoupit na burzu, musí být otevřená a reportovat závěrky. To ale někdo nechce a nemusí za tím být

jenom nekalé úmysly, ale třeba jen silně konkurenční prostředí, v němž se pohybuje.

Řekl bych ale, že v současné době je hodně firem pohodlných, a protože na trhu existuje velké množství volných peněz, dosáhnou na ně jinde pohodlněji. Možná se také některé firmy bojí, zda se na české burze najde dostatek investorů, kteří by si jejich cenný papír koupili. Jdou proto raději do banky, kde riskují, že v případě nečekaného problému bude chtít banka úvěr zesplatnit.

Přítom se již ukázalo, že pražská burza dokáže dobře zafungovat. Například akcie Monety nebyl problém upsat. Jiným příkladem je Avast, pro který už byla Česká republika malá, a proto šel na londýnskou burzu a v Praze provedl pouze duální listing.



V rámci každého investičního portfolia by se měla objevit akciová složka, i když třeba v minimální podobě. Pokud chci něco vydělat, musím opustit termínované vklady a bohužel už i dluhopisy a zaměřit se na akciový trh, například alespoň prostřednictvím ETF.

Co byste poradil klientovi, který neví, do kterého sektoru investovat? Já radím používat zdravý selský rozum. Pokud jsem spokojený s nějakou službou, například rád využívám Booking, můžu si koupit její akcie. Když se cítím dobře v oblečení určité značky a vidím, že můj pocit sdílí hodně lidí, zainvestuji do jejích akcií. Když naopak pozoruji, že kvalita služeb některé firmy upadá a já ji mám ve svém portfoliu, je čas ji uprdat. Miliardář Warren Buffett, který vydělal své jmění na akciích, tvrdí, že by si nikdy nekoupil akcie, když nerozumí tomu, co daná firma dělá. Vyhnul bych se tedy asi akciím technologické firmy, která sice papírově stoupá, ale já nerozumím, čemu se vlastně věnuje.

Existuje určitá finanční částka nebo počet akcií, od kterých má smysl investovat?

Pokud nejsem jasnovidec, abych viděl, které dvě akcie půjdou nahoru,

je potřeba portfolio diverzifikovat. Rozhodnutí investovat by pak mělo padnout až ve chvíli, kdy disponuji určitými úsporami. Pokud mám na investice určeno 200 tisíc korun, měla by minimální investice činit 50 tisíc korun, kterou vložím do čtyř titulů. Když bych si koupil dvacet titulů po 10 tisících, budu průběžně sledovat dvacet různých informací, což mi denně zabere hodinu dvě času. Jestliže následně akcie vzroste o slušných 20 procent a já v ní měl zainvestováno 10 tisíc korun, vydělám „celé“ dva tisíce. Pokud bych ale investoval 50 tisíc, činil by výdělek už 20 tisíc, což je adekvátní náhrada za vynaložený čas.

Kdo se bojí vložit větší částku, může každý měsíc investovat například 10 tisíc korun s tím, že plánuje tuto sumu odkládat v horizontu deseti

kdy vypukla teprve ta pravá panika. V dubnu se trhy odrazily ode dna a začaly letět nahoru. Čas pro nakupování farmaceutických firem už tedy byl, nyní už se všechny příležitosti zacenily.

Pokud chci nyní výhodně investovat, musím přemýšlet nad tím, co by mohlo být zajímavé za půl roku. Kupovat bychom tedy měli to, čemu věříme, že se v reálné ekonomice stane. Věříme-li, že se na trhu objeví vakcína a svět se za půl roku vrátí k normálu, měli bychom si koupit akcie, které v důsledku pandemie poklesly o 50 procent, protože po doznění všech restrikcí by měly jít zase nahoru.

Přineslo období pandemie i nějaká překvapení na trhu?

Takový Netflix není překvapením, protože lidé seděli doma a sledovali televizi. Stejně tak se dal očekávat nárůst Amazonu. Velkým překvapením jsou ale akcie Tesly. Ostatní automobilky padaly, protože lidé auta nekupovali. Akcie Tesly stála v březnu 400 dolarů a na sklonku léta se dostala na 2 tisíce dolarů. Přítom jejích aut jezdí po světě stále minimum. Za růstem akcií tak stojí touha po zelených produktech a také přemíra volných peněz na trhu.

Jaké jsou podle vás prognózy pražské burzy? Udrží se?

Už od roku 2000 pravidelně každé dva roky slýchám, že pražská burza nemá perspektivu. Podle mě mají ale i tyto lokální burzy své opodstatnění. Musíme ovšem počítat s tím, že budou léta, kdy bude lépe, a léta, kdy likvidita nebude tak vysoká. Je jasné, že lídrem střední Evropy už se nestaneme. V roce 2000 investovalo 80 procent českých investorů do českých akcií, protože jim byly bližší a měli pocit, že problematice více rozumí. Jak na pražské burze ubývalo titulů a stávala se méně atraktivní, přesouvali se akcioví investoři především do Spojených států a západní Evropy.

Když se podíváme na Polsko, které nám je blízké, tak tam kapitálový trh funguje skvěle. I v takovém Rumunsku, které kdysi převzalo část našeho modelu, funguje burza lépe a trh je tu transparentní. Pražská burza trochu skomírá, i když je tu jistá snaha po jejím oživení, například v podobě nového trhu Start, kde se listují nové společnosti. ■

Konec korekce, nebo začátek?

Po pozitivních letních měsících musel na trh přijít oddech, a to se přesně stalo během září. Až příliš euforie škodí, viz srpnový růst akcií Tesla a Apple, a tak si investoři došli pro své zisky a k tomu se přidala nervozita s opět rostoucími čísly nemocných covidem-19.

Americký index S&P500 tak v posledním měsíci ztrácel téměř 15%, poměříme-li minima a maxima, a to pro změnu vyburcovalo kupce, aby se začali vracet do pozic. Je to hodně, nebo málo? To je zásadní otázka.

Ano, poměříme-li růst od konce března, je korekce nadále málo. Poměříme-li to absolutními čísly, je z mého pohledu dostatečná a je vidět, že v posledních dnech došlo k silné stabilizaci akciových trhů a takové ty záchvěvy paniky se z trhu opět vytratily. Ale toto je moje „pocitovka“, každý to může vidět samozřejmě trochu jinak. Co člověk, to názor.

CO BUDE ROZHODOVAT?

Co bude v nejbližší době rozhodovat o dalším vývoji akciových trhů? Jednak americké volby prezidenta. Debata z 30. září, já ji tedy neviděl, dle reakcí amerických indexů asi vyvolala obavy a futures na otevření amerických trhů hned ztrácely. Ano, americké volby jsou z mého pohledu nebezpečí, především kdyby vyhrál demokratický kandidát.

Dále to bude vývoj pandemie covid-19, kde prudký růst počtu nemocných vyvolává další omezení, která vždy zasáhnou do ekonomického vývoje země či daného sektoru. Cestovní kanceláře asi oprávněně žijí obavou, co budou dělat s příští sezónou, když fronty čekajících na objednání letní dovolené 2021 asi nelze očekávat. Ani online prodej tady nepomůže.

APPLE FRČÍ

Naopak firmy schopné dodávat své služby a produkty srovnatelně online s kamennými prodejny na tom

budou výrazně lépe. To bylo dobře vidět i na Applu, kde v období druhého kvartálu, kde by člověk čekal těžký propad prodeje, byl schopen dodat téměř tolik svých produktů, jako když byly kamenné prodejny otevřené!



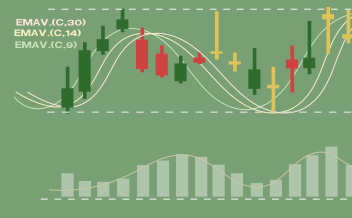
V posledních dnech došlo k silné stabilizaci akciových trhů a takové ty záchvěvy paniky se z trhu opět vytratily.

A když jsme u Applu, ano, valuační nejsou nízké, ale jsme v období velmi nízkých úrokových sazeb a také v období, kdy frčí určité segmenty a těší se pozitivnímu sentimentu. A mezi ty právě Apple patří. Navíc se blíží představení důležité modelové řady iPhone12, která by z mého pohledu měla navázat na úspěch „jednáctky“ a ještě ho překonat. Proto jsme se po zářijové korekci (pokles z maxim 134 dolarů na minima okolo 107) začali kolem 110 dolarů do tohoto titulu vracet.

NAŠE ZMĚNY V PORTFOLIU

Z portfolií jsme v posledním měsíci odprodali akcie Twitteru, které ulítly nad 45 dolarů po predikcích, že poroste počet aktivních uživatelů, ale i v dnešní době platí, že zisk se počítá jen zrealizovaný, z virtuálního zisku nikdy nikdo nezbohatl. Při výše zmíněné korekci jsme mírně posílili váhu Facebooku v portfoliu, neboť si myslím, že tento titul ještě rozhodně neřekl poslední slovo a jeho hospo-

daření bude i v následujících letech silně rostoucí. Jak by řekl jeden sociální premiér z dřívějšíka – dámy a pánové, kdo z vás to má? Velká řada firem v dnešní situaci opravdu ne.



jsme v Evropě poredukovali Arcelor-Mittal nad 11 eury, když se z velké části naplnilo naše očekávání ceny, kde jsme chtěli prodávat.

NA ROPU BY TO CHTĚLO KŘIŠTÁLOVOU KOULI

Nadále se brutálně nedaří ropným společnostem, tam je vývoj o poznání horší než na ropě samotné, a po pravdě úplně nevím, jak se s tím dále popasovat. Výprodeje mi už přijdou přehnané (Shell, Total, Exxon), na druhou stranu dvakrát sexy sektor to tedy není a jen ty dividendy, pokud na ně bude, to asi nezachrání. Zde by se šikla křišťálová koule. Hlavně aby to dál nebylo „velký špatný“, jak říkávala jedna paní v televizi, když věštila budoucnost...

NA DOMÁCÍM TRHU POKRAČUJE APATIE

Kupci jsou stáhnuti v pozadí a jakýkoliv prodej vyvolá větší tlak na cenu, a to jak na bankovních titulech, tak na největší domácí emisi ČEZ. Fundamenty zde jsou stranou, dobrá čísla ČEZu jsou zapomenuta, je tu jen strašák v podobě výstavby nového jaderného bloku a „nezelené“ company. Zřejmě zde nadále redukuje pozici velký hráč (BlackRock), který reportuje na Bloombergu prodeje téměř s denní pravidelností...



ŘECKÝ PPC ZATÍM ZÁŘÍ

Na druhé straně v posledním měsíci začíná zářit řecký PPC (obdoba ČEZu), když vylepšený výhled na letošní Ebitdu a možný prodej 49% podílu v distribuci a snížení vysokého dluhu je oceněno v podobě rostoucí ceny. Také přechod z uhelných elektráren na obnovitelné zdroje (slunce a vítr – taky kde jinde než v Řecku by se toto mělo stavět) doslova tlačí cenu akcií PPC nahoru.

KORUNA KVŮLI COVIDU OSLABUJE

Abychom se nenudili, tak solidně se rozhýbaly i měnové kurzy. Všemi zatracovaný dolar pěkně posílil a toho jsme využili k zajištění našich dolarových pozic – tedy v kombinaci s oslabující korunou kvůli rostoucím číslům covidu... Ani 27 Kč vůči euru není zrovna něco, co by nám mělo dělat doma radost, exportérům vzhledem k tomu, že jsou zajištěni, asi také příliš nepomůže, turistů chtivých Česko v současné situaci asi také příliš nebude.

NOVÉ IPO NA BURZE

V Praze se po delší době blíží dvě IPO, a to Česká zbrojovka a Pilulka. U výrobce zbraní není pochyb o tom, že si své kupce vždy najde,

otázka je, jestli i investory. Budeme se účastnit s poptávkou, ale díky valuacím spíše na dolní hranici stanoveného cenového rozpětí. To u Pilulky můžeme čekat extrémní převis poptávky. Uvidíme, kam až to cenu vyžene, segment je to v dnešní době atraktivní a silně rostoucí. Nemůže být snad pro Pilulku lepšího období, než vstoupit na trh nyní. Takže uvidíme, kam až se cena vyšplhá, ale zúčastnit se zde budeme chtít.

TAKŽE CO DÁL?

Skončila korekce s koncem září, nebo se nám v říjnu opět rozjede? Jsem mírný optimista, nečekám další silné výprodeje, ale pokud se mylím, kus hotovosti jsme si nadále nechali a pak doplníme tituly do plna, protože dlouhodobě jsme v tomto období na akcie nadále pozitivní, když nízké úrokové sazby přetrvávají roky a centrální banky budou dluhopisový trh nadále vysávat. ■



Michal Semotan
Portfólio manažer
J&T Investiční
společnost

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.

Sledujte, jak se nám to daří.



8000duvodu.cz

Aurea Numismatika: Dukáty Karla IV. a Zikmunda Lucemburského

Jubilejní 100. aukce pražské společnosti Aurea Numismatika se uskuteční 5. prosince 2020 a nabídne sto raritních mincí z období od antiky až po československou první republiku. Na aukci bude mimo jiné dražena svou kompletností výjimečná sbírka dukátů Zikmunda Lucemburského, která obsahuje ročníky a typy běžné, vzácné i velmi vzácné.

Zatímco v letním příspěvku jsme se zabývali dobou barokní, nyní se přeneseme časem zpět do období pozdního středověku a zaměříme se na dukátové ražby Karla IV. a Zikmunda Lucemburského.

K dukátu připomeňme, že se jedná o typickou evropskou zlatou minci o hmotnosti zhruba 3,5 gramu, která byla ražena od 13. století v řadě zemí a postupně se stala nejrozšířenější zlatou mincí. Místem zrodu dukátu byly Benátky, středověká obchodní velmoc, které z ekonomických a politických důvodů začaly razit tuto vlastní zlatou minci, mimo jiné i proto, aby se oprostily od vlivu Byzance a jejich zlatého hyperpyronu.

Druhou klasickou zlatou mincí evropského středověku byl florén o zhruba stejné hmotnosti jako dukát, ale odlišné ikonografii. První florény razila italská Florencie, odtud také pochází jejich název; standardně nesly na aversu obraz lilie jako znaku města Florencie a na reversu postavu sv. Jana Křtitele.

Dukáty byly velmi rozšířeny po celé Evropě, ale měnové systémy většiny zemí byly z praktických důvodů založeny na stříbře a poměr dukátů ke standardním stříbrným mincím byl dán momentálním kurzem zlata. Tím se dukáty stávaly takzvanými mincemi obchodními a nebyly součástí běžného mincovního oběhu.

Prvním českým panovníkem, který dal razit vlastní zlaté mince, byl Jan Lucemburský, po němž ná-

sledoval jeho syn Karel IV. a jeho synové Václav IV. a Zikmund. Florény a dukáty prvních tří jmenovaných patří mezi velmi vzácné mince; objem jejich produkce byl poměrně malý, neboť produkce zlata v českých zemích nemohla konkurovat bohatým nalezištím jinde v Evropě, například v Uhrách, kde většinu svých dukátů razil Zikmund.

KRÁLOVSKÝ DUKÁT KARLA IV.

Císař a král Karel IV., legendární panovník nejen českých zemí, bude na aukci zastoupen hezkým zachovalým královským dukátem z období před rokem 1355. Tyto mince nesou jeho bezvousou podobu s královskou korunou. Dukáty ražené po roce 1355, čili po jeho římskoněmecké korunovaci, zobrazují panovníka s vousy a korunou císařskou. Oba typy jsou každopádně raženy mezi vzácné investiční mince a krásné ukázky českého středověkého mincovnictví. Tento exemplář bude mít vyvolávací cenu 100 tisíc Kč, cílová cena se očekává kolem 300 tisíc Kč.

Karel IV., císař římský, král český

Karel IV. je považován za našeho nejvýznamnějšího panovníka středověku, za jehož vlády došlo k nebyvalému rozmachu a rozkvětu českých zemí. Narodil se roku 1316 jako nejstarší syn Jana Lucemburského a Elišky Přemyslovny. Od svých sedmi let byl vychováván na francouzském královském dvoře, kde získal kvalitní vzdělání, naučil se latinsky, francouzsky, německy a italsky a také zís-



Královský dukát Karla IV. (před rokem 1355); cílová cena kolem 300 tis. Kč

Výběr z nadcházejících významných aukcí



SINCONA AG

65.–67. aukce / 19. až 20. října
Curych

Hess Divo

339. aukce / 22. října
Curych

Dr. Busso Peus Nachfolger

427. aukce / 4. až 5. listopadu
Frankfurt

Frankfurter Münzhandlung

154. aukce / 6. listopadu
Frankfurt

Macho & Chlapovič

24. aukce / 6. listopadu
Praha

kal základy státnického umění a diplomacie. Po francouzském pobytu působil jako správce držav svého otce v severní Itálii, avšak roku 1333 si část české šlechty vynutila na Janu Lucemburském, aby se Karel vrátil do Čech. V červenci 1346 získává v Bonnu korunu římskoněmeckého krále, v srpnu však jeho otec umírá v bitvě u Kresčaku a Karel se ujímá samostatné vlády, na kterou byl dobře připraven. Korunován na českého krále je o rok později arcibiskupem Arnoštem z Pardubic. V roce 1355 se Karel vydává na korunovační jízdu do Říma, kde je ve svatopetrské bazilice korunován jako Karel IV. na římskoněmeckého císaře.

O svěřené zemi se snažil příkladně pečovat a byl v tom velmi úspěšný. Od jeho české korunovace následovala řada dílčích úspěchů, které se postupně spojily do proudu pozitivního vývoje a zajistily českým zemím nejen značný rozvoj, ale i stabilitu.

Nelze zde jmenovat všechny, ale uvedme alespoň kompromis mezi panovnickou mocí a nároky šlechty, založení českého arcibiskupství a pražské univerzity. Také došlo k uzákonění výsadního postavení českého království v rámci římskoněmecké říše prostřednictvím Zlaté buly Karla IV., která byla nejdůležitějším ústavním dokumentem Svaté říše římské ve středověku a platila až do jejího zániku v roce 1806.

Politik na evropské úrovni

Tím se již dostáváme ke Karlově evropskému významu – nejednalo se totiž zdaleka o panovníka s obzorem omezeným českou kotlinou. Karel IV. byl římskoněmeckým císařem prvotřídního formátu, který určoval a ovlivňoval dění téměř na celém kontinentu a řešil klíčové otázky své doby, například křížovou výpravu proti Turkům nebo

krizi Francie a Itálie. Dále se Karel pokoušel diplomaticky urovnat konflikt mezi Anglií a Francií, elegantně vyřešil tzv. druhou vogtlandskou válku, vyzýval církev k interním reformám, snažil se vymánit papeže z vlivu francouzského krále a bylo by možné uvést řadu dalších aktivit.

Obdivovatel umění

Karel IV. byl i velkým obdivovatelem umění a z jeho popudu vznikla řada vynikajících uměleckých děl. Znal se také s italským renesančním básníkem Francescem Petrarcou, který se darem několika antických mincí pokusil podnítit Karlův zájem o numismatické sběratelství.

Úroveň výroby mincí za Karla IV. neodpovídala zásadnímu ekonomickému a politickému rozmachu za jeho vlády. Mincovníctví značně upadlo a Karlovy pokusy o zlepšení nebyly realizovány. Výroba dukátových ražeb na tom byla lépe, neboť zlaté mince byly určeny především pro zahraniční platby a reprezentaci. Jejich produkce však ve srovnání s ostatní Evropou nebyla příliš rozsáhlá, neboť naleziště zlata byla v českých zemích značně omezená (jeho hlavním zdrojem byly jilovské a kašperské doly).

Od rozkvětu k úpadku

Píše se rok 1378, Karel IV. umírá a předává svému prvorozenému synu Václavovi zemi, která patřila mezi nejvýznamnější mocnosti středověké Evropy. Václav, kterému Karel připravil silnou mocenskou pozici a zajistil římskoněmecký královský titul, však zdaleka nedosahoval kvalit svého otce. Před panovnickou prací, starostmi a rozhodováním se uchýlil do soukromí, na hony, do náručí lazebnic a k alkoholu. Postupný úpadek českých zemí, ale i rozklad centrální moci římskoněmecké říše byly způsobeny i jinými faktory, nicméně lze říci, že Václav IV. k nim velkou měrou přispěl. Jak uvidíme dále, jeho roli královskou i císařskou postupně převezme jeho podstatně schopnější nevlastní bratr Zikmund, jehož životní příběh se nesl v duchu ambicí, píle a odvahy riskovat, pomocí kterých vyrostl do postavení evropského vladaře prvořadého významu.

DUKÁTY ZIKMUNDA LUCEMBURSKÉHO

Z rozsáhlé kolekce dukátů Zikmunda Lucemburského, která se na aukci představí, vybíráme dva reprezentativní exempláře. Prvním je uherská ražba velmi pěkné zachovalosti z mincovny Visegrád. Avers mince nese postavu sv. Ladislava s královskou korunou, říšským jablkem a sekerou. Na reversu nalezneme čtvrcený štít s arpádovskými pruhy a brandenburskou orlicí. Připomeňme, že uherské zdroje zlata byly velmi vydatné a vyrazily se z něj vysoké počty dukátů, které se zároveň staly nejrozšířenějším typem zlaté mince v tehdejší střední Evropě.

Druhým je dukátová ražba z říšské mincovny v Dortmundu. Od běžnějších uherských dukátů se liší jednak stojící podobou Zikmunda se žezlem na aversu a tzv. šestirázem s říšským jablkem na reversu. Zachovalost a čistota ražby je i u tohoto exempláře nadprůměrná.

U obou dražených mincí se očekává cílová cena kolem 50 tisíc Kč a jsou ukázkou toho, že krásné středověké a investičně zajímavé ražby se nemusí cenově pohybovat jen ve vysokých šestimístních částkách.

Obraťte se na odborníky

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.



Dukát Zikmunda Lucemburského z mincovny Visegrád, ražen mezi léty 1393 a 1395; cílová cena kolem 50 tis. Kč

Dukát Zikmunda Lucemburského z mincovny Dortmund, ražen po roce 1419

Rozporuplný Zikmund

Zikmund Lucemburský – panovník, který byl a je vnímán jako nepřítel českých zájmů a údajný zrádce Jana Husa. Náhled převzatý z husitských kruhů a znásobený romantickým národoveckým pohledem od 19. století udělal své a ze Zikmunda se stalo jméno, které v Čechách vzbuzuje emoce, ponejvíce negativní. Mimo české země je však vnímán jako skvělý panovník evropského formátu, císař Svaté říše římské, který významně zasáhl do evropských dějin. Maďarské prostředí jej pak vnímá jako jednoho ze svých nejlepších panovníků vůbec a němečtí historikové jej považují za výjimečnou osobnost pozdního středověku.

Zikmund se narodil roku 1368 jako syn Karla IV. a jeho čtvrté manželky Alžběty Pomořanské a v době jeho narození nedávalo nic tušit, jak dobrodružný, ale i velkolepý jeho život bude. Již v dětském věku byl zasnouben s Marií, dcerou Ludvíka Velikého, krále uherského a polského, ale před svatbou jej čekalo náročné období výchovy budoucího panovníka. Od učitelů, italských humanistů, se mu dostalo výborného právního a filozofického vzdělání, naučil se německy, francouzsky, italsky, latinsky, polsky, maďarsky a česky.

V Polsku to nevyšlo, v Uhrách ano

Pobýval na uherském dvoře a později v polském Krakově, ale byl to pobyt v Uhrách, zemi o poznání drsnější než Čechy, který na něj měl klíčový formativní vliv a kde se naučil pragmatické politice a tvrdosti. Ač měl Zikmund podle původního plánu Karla IV. vládnout v Polsku, jeho otec zemřel již roku 1378 a záhy poté umírá i Ludvík Veliký. Polská šlechta si místo mladého Zikmunda zvolila Mariinu setru Hedviku provdanou za litevského panovníka Vladislava II. Jagellonského čili polský plán již nebylo možné realizovat.

Jeho snoubenka Marie však v té chvíli měla již uherskou korunu a čtrnáctiletý Zikmund se sňatkem v roce 1387 stává formálně uherským králem. Svůj skutečný nástup na trůn si však musel vybojovat proti mocné uherské šlechtě a dědičným nárokům vznášeným Karlem III. Neapolským. Matka Zikmundovy manželky Alžběta Bosenská nechala Karla III. podlou lží zavraždit, následně však byla i s dcerou Marií unesena a před zraky své dcery uškrcena Karlovými mstiteli. Zikmund zřejmě smrti své tchyně nelitoval, neboť mezi nimi panovaly hluboké antipatie, ale vydal se na pomoc své manželce. Teprve po jejím osvobození ze zajetí v chorvatském Novigradu byl většinou stavů akceptován jako uherský král a Uhry se staly klíčovou oblastí jeho panování. Přistoupil zde k rozsáhlým reformám státní správy a s pomocí norimberských odborníků rozvinul těžbu drahých kovů. Reformoval také uherské mincovnictví a zakrátko se uherský dukát stal celoevropsky vyhledávanou měnou.

Boj proti Turkům

V následujícím roce Zikmund svolává evropské rytířstvo k obraně proti tureckému nebezpečí, jeho vojsko však utrpělo v září 1396 strašlivou porážku v bitvě u Nikopole v dnešním Bulharsku a on sám unikl jen o vlások tureckému zajetí pouze díky benátskému loďstvu, které jej přes Konstantinopol a Rhodos dopravilo do bezpečí. Jen shodou okolností turecký sultán svého vítězství bezprostředně nevyužil pro další expanzi.

Konec Lucemburků

Přelom čtrnáctého a patnáctého století nebyl pro Lucemburky příznivou dobou a lze říci, že v této době rod dosáhl svého vrcholu, po kterém následoval již jen úpadek. Zikmundova těhotná man-

želka Marie v roce 1395 umírá po pádu z koně a s ní i možný dědic a následník. O rok později zahynul i Zikmundův bratr a pro lucemburskou dynastii tato dvě úmrtí znamenala neblahý dynastický vývoj.

Náhla smrt Václava IV. v roce 1419 zanechala české země v hluboké politické krizi prohloubené následně téměř dvěma desetiletími husitských válek. Václav zemřel bezdětný a český královský titul připadl Zikmundovi. Českým králem byl však pouze formálně, neboť svoji moc nemohl v turbulentních podmínkách husitských válek prosadit ani přes značné vojenské a diplomatické snahy. Jako císař, kterým byl jmenován v roce 1433, navíc v té době řešil strategicky mnohem vážnější nebezpečí turecké expanze. Po dalších snahách o ovládnutí situace v Čechách, dvou neúspěšných křížových výpravách a již s podlomeným zdravím byl jako český král nakonec uznán roku 1436, ale o rok později umírá na znojenském hradě na své cestě do boje proti Turkům.

Pohřben byl podle svého přání vedle své první manželky v katedrále ve Velkém Varadíně (Oradea v dnešním Rumunsku). Uzavřel se tak dramatický příběh posledního mužského příslušníka dynastie Lucemburků, po kterém se nám kromě politického dědictví zachovala řada památek hmotné kultury včetně jeho mincí.

Císařského titulu se následně chopí agilní a obratný rod Habsburků a bude jej držet až do roku 1806, kdy byla Svatá říše římská národa německého Napoleonem Bonapartem rozpuštěna. ■



Jaroslav Němec
Privátní bankéř
J&T Banky

Numismatiký trh urazil od doby prvních renesančních sběratelů dlouhou cestu a stále se stabilně vyvíjí bez zásadních zvratů 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.

J&T INVESTMENTS: Nová příležitost pro růst hodnoty majetku

Pravidelný výnos ze všeho, co člověk vybuřoval, a zároveň ochrana hodnoty rodinného majetku. Tak by se v krátkosti dala shrnout myšlenka nového fondu, se kterým přišla na trh skupina J&T. Během prvního měsíce od zahájení aktivní distribuce získal fond do správy už 3 miliardy korun.

Nový fond je určen investorům, kteří hledají ochranu a příležitost pro růst hodnoty svého majetku a zároveň z něho očekávají pravidelný příjem. Investovat bude nejen do oborů, v nichž má J&T dlouholeté zkušenosti, jako jsou energetika, nemovitosti, média, cestovní ruch a volnočasové aktivity, ale i do oblastí nové ekonomiky.

„Skupina J&T Finance Group dnes představuje jedinečnou kombinaci kapitálu, obchodních a osobních vztahů a odborných zázemí. To nám umožňuje podílet se na projektech nejen v našem regionu, ale prakticky po celém světě,“ vysvětluje

volbu investic Adam Tomis, investiční ředitel J&T Finance Group a člen investičního výboru nového fondu.

Fond J&T INVESTMENTS, jehož investiční výbor vede spoluzakladatel skupiny J&T Patrik Tkáč, je určen pro kvalifikované investory. Od investorů získal za první měsíc obchodování už 3 miliardy korun. Vedle privátních investorů, kteří jsou ve fondu zastoupeni bezmála polovičním podílem, do něho vložily prostředky také společnosti blízké skupině J&T včetně samotné J&T Banky. ■

J&T INVESTMENTS SICAV, fond kvalifikovaných investorů

Obhospodařovatel fondu:

– J&T Investiční společnost, a. s.

Trvání fondu:

– na dobu neurčitou

Investiční horizont minimálně

– 5 let

Oceňování fondu:

– čtvrtletně

Minimální investice:

– Minimální investice do fondu činí 125 000 EUR nebo ekvivalent této částky v Kč, při splnění dalších podmínek je pak možné investovat již od 1 000 000 Kč.



Pro koho je fond určen a jak dlouho trvá možnost do něj vstoupit? Na často kladené otázky odpovídá Štěpán Ašer, generální ředitel J&T Banky.

Proč se J&T rozhodla pro založení dalšího fondu?

Vznik J&T INVESTMENTS je reakcí na vývoj globální ekonomiky. Vidíme velké schodky státních rozpočtů, centrální banky změkčují inflační cíle a pozornost se upírá k záchraně ekonomiky. To samozřejmě může vést k inflaci ne nezbytně spotřebitelské, ale zejména k růstu cen investičních aktiv. Pro investory do fixně úročených instrumentů to může znamenat, že jejich majetek bude relativně k ji-

ným aktivům ztrácet na hodnotě. Pokud tedy chcete dlouhodobě ochránit a zhodnotit svůj majetek, musíte větší část finančního majetku směřovat do permanentních aktiv v podobě akcií, nemovitostí a majetkových účastí. A J&T INVESTMENTS právě mix takových investic nabízí.

Fond bude investovat do širokého spektra aktiv od majetkových účastí ve výrobních podnicích a službách přes developerské projekty a výnos generujících nemovitostí až po obchod s pohledávkami.

Bude se fond geograficky specializovat?

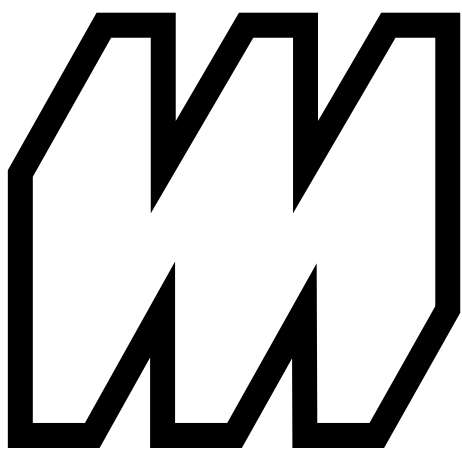
Nechceme se geograficky vymezovat,

spíš přirozenou cestou budou více zastoupené regiony, ve kterých už investujeme a máme vybudované zázemí. Naše investiční filozofie vždy vycházela z premisy budovat na existujících znalostech a zkušenostech. Je za tím přirozená snaha minimalizovat nejistoty a podstupovaná rizika.

Budou možné i další úpisů?

Fond má otevřenou strukturu a investoři mohou kdykoliv požádat o úpis podílových listů. Pokud však nebudeme mít dostatek příležitostí k investicím, máme možnost pozastavit příchod dalších investorů. Naší prioritou je držet fond dobře zainvestovaný a přinášet investorům dobré zhodnocení.

Fixně úročené
instrumenty
majetek
neochrání



Galerie Magnus Art: oslava sběratelství a krásy

Až půjdete něco vyřizovat do nové pražské centrály J&T Banky nebo si budete chtít jen tak prohlédnout fascinující budovu, nezapomeňte se zastavit v galerii, kterou najdete nalevo od hlavního vstupu do banky. J&T Banka se totiž zařadila mezi prestižní, nejen finanční instituce světa a otevřela vlastní výstavní prostor.

„O možnosti, že by J&T Banka měla vlastní galerii, uvažujeme společně s vedením banky již delší dobu. Do hry se nápad vrátil v souvislosti se stavbou nové budovy a v návaznosti na dlouhodobé aktivity v oblasti umění. Finální rozhodnutí, že vlastní galerii otevřeme, padlo na přelomu května a června loňského roku a od té doby na ní usilovně pracujeme,“ popisuje zrod galerie odbornice na umění a kurátorka nové galerie Anna Pulkertová. Podle ní si Galerie Magnus Art klade za cíl představovat hodnotné sbírky, jejichž základem je české, ale také světové umění. Záměrem je rovněž podpora ambic zkušených i začínajících sběratelů.

Spoluautorka projektu galerie Valérie Dvořákové připomíná, že se při práci na projektu inspirovali u zajímavých institucí a výstavních projektů u nás i v zahraničí. „Spíše si ale vybíráme jednotlivé prvky z různých

míst, než bychom čerpaly z jedné konkrétní instituce. Ať je to třeba ražení vlastního stylu pařížské Fondation Louis Vuitton, nekonvenčnost projektu Studio Berlin aktuálně představujícího sbírku Boros nebo doladěnost naší české 8smičky. Svět umění se neustále vyvíjí a nejinak je tomu i ve výstavnictví. Nových trendů si všímáme neustále a budeme rády, když se nám je podaří přinést i do galerie Magnus Art,“ prozrazuje Dvořáková.

Obě odbornice na umění se pak na novou roli galeristek těší. „Jsme plně očekávání. Galerie je pro nás v rámci našeho působení v J&T úplně novou aktivitou, a proto k ní přistupujeme velmi zodpovědně. Obě máme sice zkušenosti s prací v galeriích i s pořádáním výstav, mít však na starosti vznik nové galerie od píky je posláním, které nás ohromně těší a na kterém jsme si daly hodně zá-



„Luxus smutku“ 1996,
velkoformátová fotografie (4 ks)
od Jiřího Černického



„Plody mé mysli“ 1996, nafukovací plastika od Kateřiny Vincourové

ležet,“ shodují se Pulkertová s Dvořákovou.

OSLAVA SBĚRATELSTVÍ

Premiérovou výstavou v nové pražské galerii se stala expozice první části sbírky Magnus Art, kterou vybudovala J&T Banka. Jedná se o třicet děl od vítězů prvních třiceti ročníků Ceny Jindřicha Chalupického, mezi nimiž najdeme největší hvězdy tuzemské současné umělecké scény včetně Davida Černého, Vladimíra Kokolii či Františka Skály (*více o sbírce a výstavě najdete v infoboxu*).

V průběhu příštího roku chce však galerie nový prostor poskytnout i soukromým sběratelům. „Byli bychom moc rádi, pokud by se galerie stala místem, kde různí sběratelé odhalí svou vášeň, tedy podělí se s návštěvníky o svou sbírku a při-

běh, jak si našli cestu k umění,“ vysvětluje záměr banky její mluvčí Monika Veselá. Prvním by měl být Michal Richtr z Dynamo design.

Pro banku je téma sběratelství dlouhodobě důležité a věnuje mu velkou část energie a aktivit. Jednou z nich má být právě nabídnutí možnosti sběratelům ukázat, jaká díla mají ve svých sbírkách.

Podle Pulkertové a Dvořákové, které soukromým sběratelům pomáhají sbírky budovat, jsou v jejich vlastnictví velmi zajímavá díla, která by se nyní mohla ukázat veřejnosti.

„Fascinuje nás plejáda různých přístupů k vytváření sbírek, sbírky jsou často velmi specifickým odrazem přemýšlení a světového názoru svého sběratele. Zároveň víme, že v českých a slovenských soukromých sbírkách se skrývají úžasná umělecká díla,

kteřá doposud byla očím veřejnosti skryta,“ slibují.

Do názvu si galerie vypůjčila zavedenou značku Magnus Art, pod kterou banka v oblasti umění dlouhodobě působí. V rámci těchto aktivit tak nese samotný název nejen sbírka umění, ale historicky se pod ním také uskutečnilo hned několik výstav současného umění či se podpořilo vydání několika knih. Jednotlivé expozice tedy bude doprovázet mírně změněné logo galerie, jehož dominantním motivem je vždy písmeno „M“, na to jsou ostatně příznivci umění a zastánci myšlenky noblesse oblige zvyklí již z magazínu Magnus, který banka vydává.

Autory vizuální identity galerie a také jednotlivých katalogů a dalších propagačních materiálů jsou Matěj Činčera, Jan Kloss a Adam Blažek z kreativního studia OKOLO.

Autorem sedmi verzí písmena „M“ pak je legenda české typografie a autor několika písem profesor Rostislav Vaněk. Ten navrhl ruční makety písmen, které studio OKOLO zdigitalizovalo.

„Na stránkách galerie, ale i v ní samotné se tak budete setkávat s různými druhy písmena M. Každé z nich má svoji duši a myšlenku stejně jako jednotlivé sbírky, s nimiž vás budeme v prostorách galerie seznamovat,“ popisuje Anna Pulkertová.

OTEVŘENO PRO KAŽDÉHO

Galerii Magnus Art banka cílevědomě vytváří prostor pro zajímavé diskuze a podnětná setkání. Chce tak pomoci zájemcům o sběratelství zorientovat se na tuzemské umělecké scéně. Chce být tím, kdo pootevře dveře do fascinujícího světa současného umění ve všech jeho variantách



VALÉRIE DVOŘÁKOVÁ

Na pozici Art specialistky zastřešuje veškeré aktivity J&T Banky v oblasti výtvarného umění. Stará se o bankovní sbírku Magnus Art a výstavy současných českých a slovenských umělců přímo v prostorách banky a rozvíjí partnerství a spolupráci s uměleckými institucemi a školami. V rámci služeb Art Servis se zaměřuje na poradenství v oblasti nákupu uměleckých děl či o kompletaci a péči o soukromé sbírky umění.



ANNA PULKERTO VÁ

Z pozice Art specialistky napomohla bance uspořádat její aktivity v oblasti umění. V současné době si užívá mateřské dovolené a vedle kurátorství Galerie Magnus Art se věnuje psaní článků a recenzí na témata související s uměním, vizualitou a kreativitou.

a pozvat do něj vnímavé lidi s otevřenou myslí.

Galerie má také plnit funkci prostoru, kde se mohou návštěvníci nejen inspirovat jinými soukromými sbírkami a různými přístupy k investování do umění, ale mohou se tu i diskretně poradit o svých vlastních sběratelských plánech a využít službu Art Servis.

„Expozice bude otevřena široké veřejnosti, odborné i neodborné. Máme ambici stát se místem, kde se budou potkávat lidé z nejrůznějších oblastí a diskutovat spolu o umění a jejich vztahu k němu, o tvorbě sbírek i možnostech a způsobech investování do této oblasti nebo o konkrétních oblíbených oblastech v rámci umění. Galerie bude místem, kde nikdo nebude muset mít strach se na cokoli zeptat, kde se budou přichodzí vzájemně poznávat a obohacovat svými znalostmi a zkušenostmi. Postupně plánujeme doprovodný program od komentovaných prohlídek přes diskuze až po setkávání s umělci. Aktuální situace sice podobným akcím nejde moc naproti, věříme ale, že se nám ji naopak podaří kreativně využít k zajímavým a poutavým online výstupům a že se brzy zase budeme moci setkávat

osobně, naživo, tváří v tvář tak, jak jsme byli zvyklí,“ nastiňuje plány Valérie Dvořáková.

Jednou z nejúspěšnějších akcí banky, kterou se podařilo současné umění přiblížit běžné veřejnosti, byla loňská prodejní výstava J&T Banka Art Index Pop Up. Během několika dní přední české galerie představily v neokázalých prostorách v centru Prahy nejnovější díla svých nejlepších umělců. Nabízí se tedy možnost, že by další ročník akce mohl proběhnout právě v nových prostorech Galerie Magnus Art.

„Co se týče uskutečnění dalšího ročníku Pop Upu v prostorách galerie, tak ještě uvidíme,“ přiznává Dvořáková. „J&T Banka Art Index Pop Up byl kromě kvalitního umění, které patří k tomu nejlepšímu, co u nás vzniká, a spolupráce s těmi nejprestižnějšími galeriemi v Česku unikátní i v tom, že se objevil v centru Prahy, blízko kolemdoucím, v doposud neznámém, ale zajímavém prostoru. Toho bychom se chtěli držet i v případě dalšího ročníku. Není ale rozhodně vyloučené, že událost kreativně propojíme i s děním v naší Galerii Magnus Art,“ dodává. ■

Pozvánka na výstavu

Nikl, Skála i Rittstein v Galerii Magnus Art



Magnus Art, sbírka J&T Banky, je v České republice první jasně definovanou a strukturovanou institucionální snahou vytvořit komplexní kolekci, která dokumentuje vývoj současného českého umění od 90. let 20. století až do současnosti. Vodítkem pro výběr nových akvizic do sbírky je Cena Jindřicha Chalupického, nejvýznamnější ocenění v České republice pro umělce do 35 let, jehož je J&T Banka dlouhodobým partnerem. Ve sbírce je tak zastoupeno téměř 30 laureátů od roku 1990, kdy cena na popud Václava Havla, Theodora Pištěka a Jiřího Koláře vznikla. Od každého laureáta se v Magnus Art sbírce nachází dílo či více děl, která byla vytvořena v roce, kdy vítěz Cenu Jindřicha Chalupického získal, případně v letech předcházejících tomuto úspěchu.

„Představení sbírky jsme rozdělili do třech částí, ve kterých postupně budeme odhalovat jednotlivé dekády. Začínáme tedy obdobím 90. let a historicky prvními laureáty Ceny Jindřicha Chalupického. Návštěvníci se mohou těšit na díla Vladimíra Kokolii, Františka Skály, Michala Nesázala, Martina Mainera, Michala Gabriela, Petra Nikla, Kateřiny Vincourové, Jiřího Příhody, Jiřího Černického a Lukáše Rittsteina,“ uvádí Anna Pulkertová, která je také autorkou textů v doprovodných katalogích, jež k jednotlivým výstavám vyjdou. Obálku toho prvního zdobí provokativní malba Petra Nikla Flip z roku 1996 a vedle všech děl z daného období sbírky Magnus Art nabízí katalog také zcela nové rozhovory s jednotlivými umělci. Jak vnímají svou tehdejší tvorbu nyní? Co se podle nich změnilo v umění za uplynulých 30 let? A jak se dívají na dnešní společnost? Katalog tak mimořádným způsobem doplňuje výstavu desítky děl 90. let minulého století.

Informace o galerii i aktuálních výstavách jsou k nalezení na webu www.galeriemagnusart.cz.



Hravý jako vždy.

Kintera u Zdeňka
Sklenáře stojí za to



Krištof Kintera patří k nejvýraznějším postavám současné výtvarné scény a jeho výstava *Nervous Trees* v Galerii Rudolfinum se stala přelomovou událostí. Na dnešní umění chodily tisíce návštěvníků denně a co víc: lidé napříč generacemi si tu návštěvu doslova užívali. Kintera jim nabídl srozumitelnou, ale přitom stále velmi unikátní tvorbu, která fungovala na různých úrovních. Od toho, že sem tam něco blikalo nebo roztomile pajdalo, po fakt, že Kintera sděluje poměrně zásadní pravdy o současném světě. Tedy světě, v němž se hromadí odpad, který v Kinterových rukách dostává novou funkci.

V tom pak pokračuje komornější výstava *Neuropolis*, kterou až do 7. listopadu hostí Galerie Zdeněk Sklenář v pražské Mikulandské ulici. A přes určitou úspornost návštěva fascinující expozice stojí za to, ačkoli samozřejmě lidé musejí dodržovat určitá opatření daná bojem proti pandemii koronaviru.

KREATIVNÍ CHAOS

Už to, že se na výstavu dostane jen určitý počet návštěvníků, musíte mít

roušku a ještě vám preventivně změní teplotu, je vlastně dobrý kontext pro Kinterovu vizi *Neuropolis*. Jedná se o malý svět, v němž jsou města (polis) poskládána z nejrůznějších odpadků.

Ale nepředbíhejme. Expozice je rozdělena do dvou částí. Ta první nabízí návštěvu Kinterova ateliéru. Autor do galerie se přenesl to, co jej obklopuje, když zrovna tvoří. Najdeme tu stovky, spíš tisíce artefaktů, nákrešů, deníkových zápisů, nehotových děl, použité plechovky od barvy, lepidla, spreje, nejrůznější fólie, kousky počítačů. A ke všemu hraje asi pětihodinový playlist mísící punk, metal, operu, ambient, ale i zvuky přírody (playlist najdete na Spotify). Jde o komplexní smyslový zážitek včetně pachových vjemů (ačkoli těch si kvůli rouškám tolik neužijete), který má jasné poselství: toto je tvůrčí chaos, z něhož vyvěrají nápady.

ZA OPONOU. NEBO PŘED NÍ?

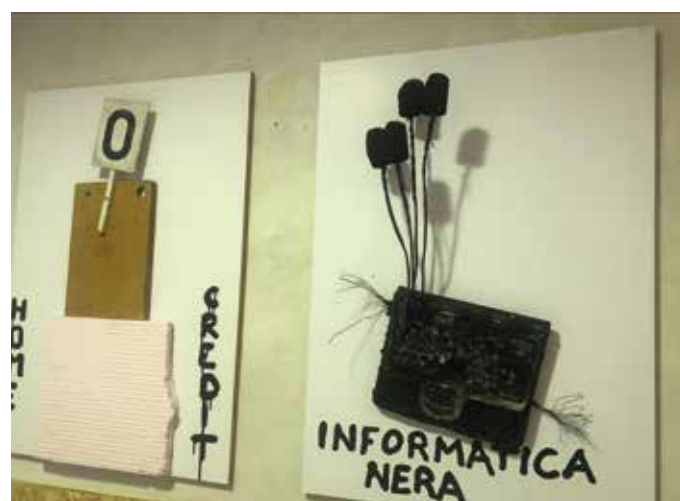
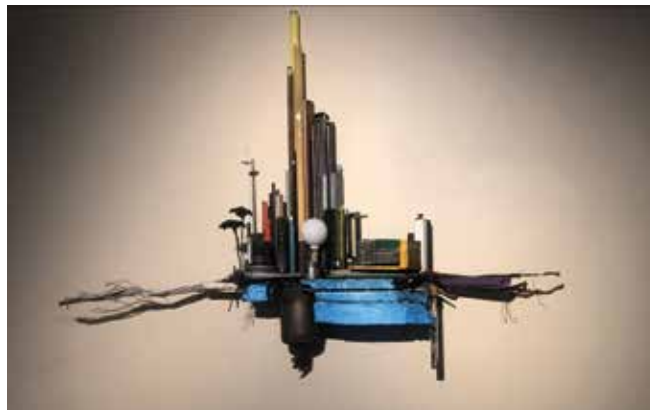
Poté návštěvník projde skrz závěs, ze zákulisí symbolickou oponou vejde do opravdové „galerie“. Kontrast mezi oběma prostory nemůže být větší. Proti tvůrčímu chaosu plnému

smyslových podnětů je druhá část až sterilně „čistá“. Jednoduché světlo, ve dvou sálech postává či na zdech visí zhruba desítka exponátů. Pozorný návštěvník si uvědomí, že toto jsou opravdu díla využívající náhodných součástek ležících v první části instalace. Tady stojí „Burdž Chalífa“ ze zářivek, vedle zase těžko popsatelná skulptura ze stovek stejných součástek starých počítačů.

Většina děl ale představuje skutečná města – mají stejné panoráma, za-

hlédneme na nich centrum a periferie, můžeme si domýšlet, jaký život se v takovém městě z odpadků odehrává.

„Města urychlují čas, zhušťují prostor, kondenzují příležitosti, kumulují zážitky a nabízejí vzrušení i vzdělání, generují pokrok i obrovskou spotřebu absolutně všeho. Proto chtějí lidé do měst. Do spletenců kabelů a sítí, do míst, kde je plyn, internet i voda. Potřebujeme pít, číst, googlovat, vzdělávat se a pářit



se. Jsme jeden velký gigasuperorganismus v nové éře urbanocénu," přibližuje svou momentální tvorbu Kintera. A pokračuje provokativně, když směr, kterým se vydal, označuje za krajinomalbu. „Zaměřil jsem se na krajinu, s lehkou nadsázkou říkám, že se momentálně věnuji ‚krajinomalbě‘ a ‚reliéfům‘, což zní přitažlivě anachronicky, až lze někoho škodolibě zmást. Krajinomalba i reliéf jsou totiž formálně poněkud passé. Fascinuje mě změna a záměna měřítek, kdy něco velmi malé,

propracované a pečlivě vynalezené připomíná něco velké, rovněž dobře promyšlené a architektky a developery prosazené a stavebníky postavené," dodává umělec.

Aktuální výstava Křštofa Kintery navazuje na jeho předchozí expozice. Kdo jeho tvorbu obdivuje, neměl by si ji nechat ujít. Kdo ji ještě nezná, neměl by váhat ani minutu. Kintera u Zdeňka Sklenáře zkrátka stojí za to. ■



Křštof Kintera: Neuropolis

Galerie Zdeňk Sklenář
do 7. listopadu

78,7

milionu korun

TOYEN HVĚZDOU AUKČNÍHO PODZIMU

Navzdory opatřením proti šíření koronaviru se aukční trh vrací na scénu. A sběratelé zjevně mají silný apetit po kvalitním umění. Začátek října ozdobil tuzemský rekord, který si připsala Toyen a její Piková dáma. Na aukci v pražském Mánesu pořádané Adolf Loos Apartment and Gallery za ni nový majitel zaplatil 78,7 milionu korun včetně aukční přírůžky, čímž se Piková dáma stala nejdražší prodaným obrazem na českých aukcích. A není to zdaleka jediný obraz Toyen, který si je možné na podzim pořídit.

„Na akci European Arts 22. listopadu bude v nabídce její obraz Čtyři živly

s vyvolávací cenou 14,5 milionu korun, tedy zhruba poloviční v porovnání s Pikovou dámou. Půjde o hlavní lákadlo této aukce, a to právem. Obraz má výbornou provenienci a sama Toyen jej vybrala na několik svých významných výstav,“ popisuje odbornice na aukční trh z J&T Banky Valérie Dvořáková. „Dílo vzniklo pár let po Toyenině přesídlení do Paříže, kde se intenzivně setkávala s tamními surrealisty, například s André Bretonem.“

Na stejné aukci bude v nabídce také novější tuzemské umění. Za pozornost stojí například Bílý reliéf nedávno zesnulého Karla Malicha, který má netradiční osud. Dřevěná koncepce tohoto díla vznikla už v 60. letech, teprve moderní technologie ale daly vzniknout přesné představě tohoto díla z kovu – tato verze je tedy z roku 2015. „Zájem o Malichovo dílo mezi investory roste a projevuje se to na rostoucích cenách. Malich už teď patří mezi klasiky druhé poloviny 20. století, které se na trhu daří víc a víc, a toto dílo je investičně velmi zajímavé,“ připomíná Valérie Dvořáková. Vyvolávací cena netradičního díla činí 1,1 milionu korun.

Za 78 milionů. Piková dáma od Toyen je nejdražším obrazem vydraženým v Česku.



NEJMĚNŠÍ UMĚNÍ JE V KURZU

Preferujete-li současné umění, pak byste si neměli nechat ujít aukci 1. Art Consulting, která se uskuteční už 25. října v Topičově salonu. V nabídce budou menší díla klasiků české moderny (Toyen, Filla) či od solitéra Josefa Váchala. Ale neméně zajímavá nabídka pochází z posledních dekád.

Valérie Dvořáková vybrala dvojici děl z osmdesátých a devadesátých let. První je dílo Radoslava Kratiny s poněkud komplikovaným názvem Variabil ze čtvercových elementů se dvěma různými výsečemi. Pohyblivý kovový objekt pochází z konce osmdesátých let a pro Kratinu se jedná o velmi typické

dílo. „Dílo má velmi dobrou provenienci a bylo vystaveno na Kratinově velké retrospektivě v Galerii hlavního města Prahy. Tvorbou této silné generace českých umělců geometrické abstrakce se na trhu objevuje za stále dostupné ceny, které budou velmi pravděpodobně v následujících dekádách rychle růst,“ myslí si aukční odbornice.

Autorem druhého typu je předčasně zesnulý Ján Mančuška, který se od prvního ročníku objevuje na čelních příčkách J&T Banka Art Indexu a z tržního pohledu se jedná o nejúspěšnějšího autora současného umění. Také toto dílo je pro svého autora velmi typické. „Mančuška se na aukcích zatím objevil jen párkrát, loni měl ale aukční rekord s prací ze stejného období. Tato práce nazvaná Židle má rozhodně potenciál překonat Mančuškův dosavadní autorský rekord,“ uzavírá Dvořáková.



Pohyblivý kovový objekt Variabil od Radoslava Kratiny je v nabídce aukce 1. Art Consulting, která se odehraje na konci října

DALŠÍ REKORD PRO MEDKA?



Sesutý signál od Mikuláše Medka je v nabídce Galerie Kodl, půjde o další aukční rekord?

K vrcholům aukční sezony tradičně patří akce Galerie Kodl, která podobně jako většina ostatních aukčních domů svou jarní dražbu zrušila. O to lepší nabídku lze čekat 29. listopadu, kdy se uskuteční Kodlova podzimní aukce. Ta jako již tradičně nabídne celou řadu slovných jmen především české meziválečné moderny, ale také dnes již klasiky poválečného umění.

Velká pozornost je v posledních letech upřena především k tvorbě Mikuláše Medka, o jehož dílo je mimořádný zájem. Loni tento umělec zaznamenal hned dva rekordy, přičemž zvláště ten druhý (navýšení z 8,5 milionu na konečnou cenu 57 milionů v Arthouse Hejtmánek) patří k největším příběhům aukčního trhu posledního desetiletí. V nabídce Galerie Kodl bude Medkův obraz Sesutý signál. „Jde o krásného a typického Medka 60. let. Konečné ceně by mohla pomoci také aktuální obří výstava v Národní galerii,“ připomíná aukční expertka J&T Banky s tím, že Medek je nyní jednoznačně na vzestupu. Bude tedy zajímavé, k jaké části se vyšplhá konečná cena z nejnižšího podání 6 milionů korun.

O pouhých 500 tisíc méně pak startuje další tip pro tuto aukci, který pochází od Josefa Šímy. Jeho Větrný prostor je podle Dvořákové nádhernou lyrickou malbou a nadčasovým dílem. Ale důvod pro případnou koupi je i situace na trhu s uměním, která Šimovi nahrává. „Za posledních 15 let se například cena plátna nazvaného ML zčtyřnásobila a jedná se o jedno z nejdražších děl dražených na českých aukcích. V červnu se velmi drazo prodala i jeho práce na papíře, které obvykle takových částek zdaleka nedosahují (konkrétně Prázdná a vítr za 4,4 mil. Kč, vyvolávací cena byla přitom jen 2,26 mil.) – jednalo se o velmi podobný motiv jako aktuálně nabízená malba,“ vypočítává Dvořáková.



Valérie Dvořáková
Art specialista J&T Banky

kolby

VÍNA
Z POUZDŘANSKÉ
STĚPI
A PÁLAVSKÝCH
KOPCŮ
TEĎ ONLINE!

www.kolby-reisten.cz

Při využití kódu »JTKLIENT« sleva 10 %
Akce je platná do konce roku 2020

REISTEN

Rodinný byznys znamená především odpovědnost

Nástupnictví a generační obměna ve vedení rodinných firem byly klíčovými tématy byznysového setkání pořádaného deníkem E15 pod značkou E15 Premium. Diskutovali především zástupci nastupující generace českých rodinných podniků.



Foto E15 Michael Tomeš 9x



Hosty byznys snídane tradičně přivítala [předsedkyně představenstva mediálního domu Czech News Center Libuše Šmuclerová](#).



Ondřej Popelka, zástupce ředitele J&T Family Office (na snímku s Tomášem Czerninem) na úvod setkání přednesl, že problém předávání rodinného byznysu pro jeho účastníky zdaleka nespočívá pouze v hledání vhodných právních forem: „Je třeba každému najít roli, s níž bude doopravdy spokojen.“ Připomněl, že z pohledu nastupující generace je převzetí rodinného majetku dobré chápat nikoliv jako vlastnictví, ale lépe jako správcovství. „I na to iistě mohou existovat rozdílné názory. Family Office potom může zastoupit roli mediátora,“ uvedl.



Rodinný podnik je z pohledu **Tomáše Kořínka ml.**, obchodního ředitele divize Ovocňák ve společnosti Toko Agri, svým způsobem specifickou firmou. „Už od okamžiku, kdy se do firmy podaří zapojit druhou generaci, vzniká vazba, která je silnější než vztahy v běžném podnikání.“ Ve firmě, kterou založil jeho otec, se s bratrem pohybuje od dětství.



Klára Vítková, členka dozorčí rady společnosti NWT, studuje a také částečně pracuje mimo firmu, již zakládali a stále vedou její rodiče. Přestože rodina s její účastí v rodinném byznysu počítá, chce nejprve získávat zkušenosti v jiném prostředí. „Respekt si chci vybudovat sama, ne ho automaticky zdědit. To by jistě dobře nefungovalo.“



V trochu odlišné pozici byl v diskuzním setkání ředitel strategického rozvoje společnosti Petrof **Adam Prousek** (vpravo). Člen top managementu největšího evropského výrobce akustických pian je manželem přímé dědičky rodinného podniku. Ve firmě nic nevlastní a právě takový stav věcí mu vyhovuje: „Je maximálně vhodné, aby si rodina třeba prostřednictvím rodinné ústavy tyto vztahy dopředu vyjasnila.“



S účastníky setkání se na závěr rozloučila šéfredaktorka deníku E15 **Tereza Zavadilová**. Ocenila velkou míru otevřenosti a autentičnost aktérů debaty. „Myslím, že právě toto dělá naše setkání se zástupci rodinných podniků zajímavými a svým způsobem výjimečnými akcemi.“



Exkluzivním hostem snídaně byl **Tomáš Czernin**, který nechal přítomné nahlédnout do podnikání se staletou tradicí, a to především v zemědělství a lesnictví. „Nejsilnějším pocitem, který jako majitel poměrně velké společnosti mám, je odpovědnost,“ řekl potomek šlechtického rodu a dnes také senátor. Podle něj a tradic, které ctí, je vhodné rodinný majetek nedělit, což může přinášet nelehká rozhodnutí. Sám Czernin má dvě dcery a dva syny. „Vlastník má být jen jeden. To, co jsem já převzal po svém otci, bych rád předal jednomu ze dvou synů.“

E15.cz

Generálním partnerem akce byla J&T Family Office. Partneři byly PwC, Family Business Network a hotel Four Seasons.



Nové menu už se ladí

Pražský Buddha-Bar prezentuje panasijské kulinářské umění už deset let. Aktuálně tu pro vás připravují nové sezonní menu, do nabídky vrátili oblíbený brunch a nechybí ani atraktivní neomezená konzumace nápojů. „Vážíme si, že jsme si v této nelehké době udrželi přízeň českých zákazníků, a proto se je snažíme překvapovat stále něčím novým,“ říká ředitel restaurace Patrik Zdrůbecký.



Prozradíte, co chystáte na novou sezonu?

Náš šéfkuchař Jan Voráček právě testuje recepty a kombinace surovin pro nové menu. Oblíbené recepty doplníme o sezonní suroviny, takže ke kachně přidáme švestky a hrušky, kuřecí supreme upravíme metodou sous vide a doplníme lanýžovou teriyaki omáčkou a knedlíčky gyoza budeme podávat s hovězím masem a foie gras.

Nově každou sobotu otevíráme od 16 hodin lounge, kde až do 19 hodin nabízíme Bubbles & Tapas. V rámci tohoto balíčku si návštěvník může neomezeně vybírat drobnosti k jídlu. Pokud u nás zůstane na večeri, získá na ni 15% slevu.

Vrátil se do nabídky oblíbený brunch?

Brunch podáváme už od 20. září, a to v klasickém čase od 12 do 16 hodin. K ochutnání je tu průřez naší kuchyní od různých druhů tataráček přes tradiční hovězí wok s thajskou bazalkou a oblíbené ústřice až po Buddha-Bar salát a skvělé dezerty naší cukrářky. Každý měsíc pak nabídku obohatíme pokrmy vybrané národní kuchyně.

Novinkou na přání je Brunch Bubbles, kde jsme vyšli vstříc poptávce zákazníků po neomezené konzumaci nápojů. Připravili jsme proto pestrý balíček toho nejoblíbenějšího, co mají hosté rádi.

Přijali jste pro raut některá nová hygienická opatření?

Z důvodu bezpečnosti jsme raut rozdělili na tři sekce, aby se nepotkávalo větší množství lidí u jednoho stolu, upravili jsme kapacitu restaurace a zvětšili rozestupy mezi stoly. Na oblíbenou animátorku se ale děti mohou těšit i nadále.

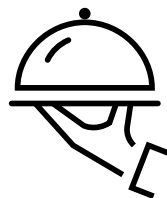
Zavedli jste ještě nějaká další opatření?

Na maximální ochranu zákazníků i zaměstnanců dbáme dlouhodobě, už není moc co zlepšovat. U vstupu do restaurace jsou k dispozici dezinfekční prostředky, na požádání je obsluha donese i ke stolu. Každý stůl je pak po odchodu zákazníka dezinfikován. Roušky jsou stálým doplňkem personálu, pokud si ji zapomene host, u vstupu mu ji věnujeme.

Dočkáme se na podzim i nějakých akcí?

Vzhledem k aktuální pandemické situaci jsou akce typu Baletka či Burlesqua zrušeny. Uvidíme, jak se bude situace v průběhu podzimu vyvíjet. Jakmile to bude možné, akce do programu opět zařadíme.

Zatím se budeme tedy spíše věnovat kuchyni a ve spolupráci se sítí Buddha-Barů budeme chystat na měsíční bázi speciální menu, kde představíme pokrmy z ostatních restaurací v rámci sítě.



Ušetřete si vaření

Nechce se vám do společnosti, chystáte rodinnou oslavu nebo se ohlásila nenadálá návštěva? Objednejte si v Buddha-Baru klidně kompletní menu nebo sushi set a vyzvedněte si jídlo v dohodnutý čas. Služba „take away“ funguje po celou otevírací dobu restaurace.

S Magnusem do Buddha-Baru

Věnujte voucher do Buddha-Baru jako dárek, vyrazte ochutnat sezonní novinky nebo si udělejte s dětmi příjemnou neděli při brunchi. Klub Magnus pro vás připravil řadu nabídek, které můžete uhradit svými body.



VOUCHER V HODNOTĚ 1 000 KČ NEBO 2 000 KČ

Dejte si z menu cokoliv, na co máte zrovna chuť. Voucher na libovolnou konzumaci jídla a pití v hodnotě 1 000 Kč získáte se slevou 20 %, a to jen za 3 200 bodů. Poukaz v hodnotě 2 000 Kč obdržíte se slevou ve stejné výši za **6 400 bodů**.

Platnost je do 31. 12. 2020.

SUSHI PRO 2 OSOBY

Přijďte ochutnat různé kombinace do sushi baru. Díky konceptu otevřené kuchyně se navíc můžete sushi mistrům při přípravě dívat přímo pod ruce a třeba se něco ptát.

Nabídka pro dvě osoby zahrnuje welcome drink v podobě sklenky Prosecca a selekci 28 kusů sushi: krevetové, lososové a tuňákové nigiri, lososové a tuňákové sashimi, Philadelphia Roll, pikantní tuňákovou rolku, okurkové maki a California special.

Voucher pro 2 osoby v hodnotě 2 200 Kč si vyměníte za **7 480 bodů** (sleva činí 15 %).

Platnost je do 31. 12. 2020.

NEDĚLNÍ BRUNCH PRO DOSPĚLÉ I DĚTĚ

Na brunch chodí většinou celá rodina nebo skupina přátel včetně dětí. Na rautu tu najdete oblíbenou asijskou kuchyni v kombinaci se snídaní nabídkou. Kromě klasiky můžete ochutnat i různé druhy sezonních polévek, hovězí burger, hovězí wok s thajskou bazalkou, žluté kuřecí kari nebo grilovaná žebírka. V nabídce jsou i dobroty pro milovníky sladkého – muffiny, palačinky, mousse ze sezonního ovoce, ovocný salát a několik druhů dortů a zákusků.

Brunch v Buddha Baru začíná každou neděli od 12 hodin a končí v 16 hodin.

Voucher na nedělní brunch pro dítě od 6 do 12 let v hodnotě 645 Kč vyměníte za **2 193 bodů**.

Poukaz pro dospělé získáte za **3 706 bodů**. Sleva vždy činí 15 %. Děti do 5 let mají brunch zdarma!

Platnost voucheru je do 30. 5. 2021.

NEDĚLNÍ BRUNCH BUBBLES

Buddha-Bar přišel s novinkou neomezené konzumace vybraných perlivých koktejlů a šumivého vína v rámci nedělních brunchů. Neomezená konzumace zahrnuje tyto vybrané nápoje: perlivé koktejly Bellini, Hugo Sprizz, Aperol Sprizz a Kir Royal a perlivá vína Kolby Sparkling, Prosecco Vigna del Cue, Loimer Sekt Reserve Extra Brut a Champagne Pol Corone Brut.

Neomezenou konzumaci vybraných perlivých koktejlů a vína během brunchu v hodnotě 1290 Kč získáte se slevou 15 %, a to za **4 386 bodů**.

Platnost voucheru je do 30. 5. 2021.



Pes.

Jediná pravá láska, kterou si můžete koupit

PES JAKO MÓDNÍ ZÁLEŽITOST?

Oblibu plemen ovlivňuje celá řada skutečností, a ačkoliv zvíře není věc, módnost se nevyhnu-la ani jim. Vzpomeňme namátkou na dobu, kdy v kinech běžel tolik oblíbený dětský film 101 dalmatinů. Doslova přes noc se z tohoto plemena stal hit a puntíkovaného parťáka chtěl mít téměř každý. Dnes abyste na ulici puntík pohledal.

„K módnosti plemen přispívají nejen filmy či světové celebrity, ale také fakt, že některá nově vyšlechtěná plemena jsou prostě natolik půvabná, že se stanou přitažlivou novinkou,“ poukazuje na trendovost Pavlína Salaba, ředitelka J&T Concierge a dodává: „Za takový hit můžeme v současné době považovat amerického miniaturního ovčáka nebo trpasličího špice – pomeriana. Vysoký zájem se pak promítá i do ceny. Není nic neobvyklého zaplatit za takové psy v průměru kolem 2000 eur, výjimkou však nejsou ani ceny dvojnásobné. Paradoxem přitom je, že tato nová plemena jsou sice roztomilá, ale také velmi přešlechtěná, což se projevuje vyšší náklonností k různým onemocněním. Pokud si hodláte psa pořídit, měli byste i toto mít na mysli. Je totiž jedno, jak dlouho na psa budete čekat, nebo zda k němu máte mnohgenerační rodokmen.“

NÁRODNÍ PÝCHA

Spojení člověka se psem sahá hluboko do historie. V oblíbenosti plemen se tak odráží nejen móda posledních dní, ale také historie, kdy psi měli ve světě lidí jasnou roli. I tehdy se psi šlechtili a různě křížili, a tak každý národ získal charakteristické plemeno.

Například český fousek byl chován již za doby Karla IV. a dodnes je znám pro své vynikající lovecké schopnosti. I to mu pomohlo k tomu, že canis

bohemicus, jak ho tenkrát nazývali, často sloužil jako významný dar pro královské oblíbence a hosty. Dnes však tento druh patří mezi ty okrajové a téměř zapomenuté. K dalším českým pokladům lze určitě řadit také pražského krysařika nebo československého ovčáka.

„Podíváme-li se po světě, každý národ má své plemeno, na které je náležitě pyšné. Napadá mne například Japonsko a jejich plemeno akita-inu, které vždy bylo součástí císařského dvora. Dokonce se traduje, že na každý den měl tento člen císařské rodiny přichystán speciální obojek zdobený prvými drahokamy,“ říká Pavlína Salaba.

NEJDRAŽŠÍ PES NA SVĚTĚ

Našemu srdci je samozřejmě nejdražší ten, kterého máme doma. Ale věděli jste, že nejdražším psem na světě je tibetská doga Hong Dong, kterou si v aukci v roce 2011 pořídil nejmenovaný čínský uhlobaron za 10 milionů juanů (přibližně 31 milionů korun)? Kromě výjimečné ceny má tato devadesátikilová doga i vytříbený jídelníček, vedle bio kuřat má nejraději mořské okurky (sumýše) a drahé mořské plže, zejména pak ušně červené. Přitom toto čtyři tisíce let staré plemeno sloužilo nejčastěji k ochraně chrámů či jako pomocník kočovníků v Himálaji.

Aukce se zvířaty jsou čím dál tím více oblíbené po celém světě, hodnota zvířete pak odráží rivalitu mezi zájemci. „Například v Británii v poslední době trhají rekordy ceny ovčáckých psů, kteří pomáhají s péčí o stáda. Naposledy se v online aukci mladá fena plemene border kolie z velšského Breconu prodala za 19 451 liber, což je doposud nejvyšší částka zaplacená za takového psa,“ uvádí Pavlína Salaba. ■

Říká se, že český národ je milovníkem čtyřnohých mazlíčků a zvláště pak psů. Ty tam jsou doby, kdy na vás pes musel čekat před obchodem na dešti. Dnes jsou naši zvířecí miláčci více než kdy jindy plnohodnotným a právoplatným členem rodiny, kterého stejně tak jako jiné členy své smečky vezmete do restaurace, obchodu či na dovolenou. Není proto divu, že se na trhu čím dál tím více objevují firmy zaměřené právě na naše chlupáče. A byznys je to vskutku prosperující. Na rozdíl od jiných věcí a služeb jsme za zvířecí kamarády ochotni utratit nemalé peníze. Jaké jsou trendy a zajímavosti i aktuální nabídka služeb, na to se zaměřila J&T Concierge.



J&T CONCIERGE

J&T Concierge ráda poradí a zajistí...

- Cestovní itinerář včetně všech potřebných povolení, očkování, doporučení ubytování i vhodného způsobu přepravy.
- Výhodné pojištění psů a koček, které se hodí nejen pro případ úrazu či nemoci, ale i mnohých dalších nečekaných situací.
- Venčení a hlídání psů i na delší dobu.
- Odbornou péči, ať již hledáte veterináře, psychologa, nebo rehabilitace.

Tipy J&T Concierge

Kde se s pejskem ubytovat

Jako v bavlncce se bude mít váš pes v butikovém hotelu Chateau Mcely, kde vítají psy bez rozdílu velikosti či plemene. Hned při příjezdu obdrží nejen kostičku, ale také welcome drink. Na pokoji na něho pak čeká pohodlný pelíšek a sada misek. Ve zdejší restauraci mu můžete vybrat delikatesy ze speciálního psího menu. Mezi další pet friendly hotely patří také například Grand Hotel Kempinski High Tatras.



Dog town... dort i wellness

Speciální pekárna, butik, psí salon & SPA, to vše na jednom místě najdete na pražské Letné v takzvaném „psím městečku“. Ať už chcete dort, či vánoční cukroví, na psí pečivo, jsou zde experti a nabídka je široká. Chcete-li svého miláčka hýčkat, dopřát mu můžete nejen masku či zábal z Mrtvého moře, ale také bublinkové koupele. Pro klienty J&T Concierge tu mají připraveny sušenky ke každému nákupu a ke každé proceduře bahenní zábal zdarma.



Vše potřebné na cesty

Nejlepší příslušenství na cesty autem pořídíte ve vinohradské prodejně Dogstyler. K dostání jsou tu kvalitní německé „autosedačky“, které zajistí díky svému polstrování nejen komfort, ale především bezpečnost. Najdete tu také široký výběr designových postrojů, obojků, vodítek a pelíšků nebo prémiových krmiv. Klientům J&T Concierge se tu pak dostane nadstandardního servisu.



Krabičková strava pro pejsky

Bibifood je nový e-shop na čerstvě vařené jídlo pro psy, které vám kurýr doveze až domů. V nabídce najdete několik směsí z různých druhů masa, v každé porci jsou navíc přidány pivovarské kvasnice, chia semínka, kurkuma, olivový a lososový olej, bylinky a různé druhy zeleniny. Vyváženost minerálů a vitamínů je tak zajištěná. Speciální sleva na objednávku je připravená pro klienty J&T Concierge.

Psí DNA

Vlastníte pejska z útulku a rádi byste se dozvěděli, ze kterých plemen pochází? Není problém zajistit DNA test, který dokáže rozpoznat přes 350 plemen, odhalí až tři generace zpět a také umí upozornit na genetické vady nebo doporučit správnou péči, abyste předcházeli onemocněním.

Víte, že...

... asi 1 milion psů v USA je hlavním dědicem v závětech svých majitelů?
... průměrný pes je stejně inteligentní jako dvouleté dítě a může se naučit pochopit více než 150 slov?

... vyškolení psi rozeznají pomocí svého vyvinutého čichu člověka s onkologickým onemocněním?

... avokádo, čokoláda nebo hroznové víno jsou pro psy vysoce toxické?

... nejstarší pes se dožil 29 let?

Vína už sbírají ocenění, teď je potřeba rozjet prodej

Vinařství Kolby a Reisten, která spadají pod J&T Wine Holding, se v uplynulých letech pustila do postupné obnovy vinic a modernizace vinařských a vinohradnických technologií. Jejich vína začala sbírat ocenění. Prodej, dnes významně zabrzděný koronokrizí, má za úkol nastartovat nový obchodně-marketingový ředitel Roman Frič, který do vinařství přináší více než 20letou zkušenost s řízením obchodu.

Máme tu podzim, začíná vinobraní, což je čas, kdy se vinaři obvykle soustředí na kvalitu úrody. Letošní rok je pro ně však mimořádný, a to nikoliv kvůli úrodě. V důsledku vládních

opatření souvisejících s pandemií koronaviru poklesly prodeje vín minimálně o třetinu. Důležitý tahoun prodeje – segment HoReCa (hotely, restaurace, catering) – je prakticky klinicky mrtvý. Vinaři tedy musí začít rychle hledat nové prodejní kanály, které by výpadky nahradily.

Ve vinařstvích Kolby a Reisten situaci pojali jako příležitost dát o svých kvalitních produktech vědět i na místech, kde se zatím neprodávala. Před tímto úkolem stojí právě Roman Frič. „Naší ambicí je být na co nejširším okruhu významných míst, kde se prodává kvalitní víno, a co nejvíce naše víno přiblížit spotřebiteli,“ říká.

I MALÍ VINAŘI POTŘEBUJÍ E-SHOP

„Češi si kvalitní víno stále kupují ve vinotékách, ve kterých jsme historicky bohužel neměli tak velké zastoupení. Je to oblast, které se musíme více věnovat, i když prodejní objemy v kamenných vinotékách postupně klesají,“ komentuje situaci Roman Frič. Základní růstový trend je on-

line prostředí a obchodní řetězce, které navíc v posledních letech nabídku vín slušně rozšířily.

Na internetu zákazníci často vyhledávají e-shopy s širokou nabídkou nejen domácích vín, ale i těch zahraniční provenience, které navíc mají již dobře propracovanou logistiku a mohou nabídnout odběrová místa po celé republice. „Vinařství jako Kolby a Reisten, jež prodávají pouze svoje vína, to mají těžší. Většinou zde nakupují lidé, kteří už měli příležitost tato vína někde ochutnat,“ vysvětluje Roman Frič, který by chtěl milovníky vína motivovat, aby podporovali své oblíbené vinaře právě tím, že budou kupovat kvalitní vína přímo od nich.

Vinařství Kolby a Reisten byla naštěstí na prodej přes internet připravena a těsně po vypuknutí pandemie spustila nový společný e-shop www.kolby-reisten.cz.

VINOTÉKY TEĎ NAHRAZUJÍ HYPERMARKETY

Nejsilnějším prodejním kanálem vína jsou již zmiňované obchodní řetězce. „Do nich pro víno vyrazí zákazníci, pro něž je stále rozhodujícím faktorem cena, následuje etiketa a až pak výrobce. V supermarketech a hypermarketech se v současné době prodávají necelé dvě třetiny českých a moravských vín,“ uvádí Roman Frič,

Ř
K
sk
js
na v
střední
na lahvi
prémii

který však neplánuje, že by vína Reisten a Kolby byla k dostání v běžných supermarketech. „Nechceme jít cestou dodávání levných vín a soupeřit o místo na regálu. Nicméně řetězce vnímáme jako příležitost zejména v oblasti prodeje online, kdy jsem přesvědčen, že většina z nich, aby nadále na trhu uspěla, bude muset mít svůj internetový prodej s návazným rozvozem. Zde bychom rádi získali podíl s našimi prémiovými značkami, jako je Kolby Selection či Reisten Maidenburg. Navíc nechceme celou

naši produkci udávat pouze do řetězců, to by bylo krát-

Do prodeje jde řada Premium

ada Premium nevzniká ve vinařství Kolby každý rok. Dostanou se do ní pouze ty nejlepší vína, která se objeví pouze v období, kdy se v řetězci prodávají více než 12 měsíců školených sudech jemného zrna dubů ze Francie a dalších 12 měsíců zrajících v říjnu je do prodeje uvedeny nové Ryzlink vlašský a Ryzlink rýnský, ročník 2018.

kozra- ké. Distribuci je nutné stavět na více pilířích,“ vysvětluje.

Pro rostoucí produkci je však nutné mít vybudovanou pevnou odběratelskou síť, proto vinařství chce rozšiřovat spolupráci s tradičními vinotékami, kam jsou lidé zvyklí pro kvalitní vína chodit a které budou muset rychle posilovat i svoje online shopy. Vedle toho chce nadále investovat do podpory e-shopu a do pří-
mého prodeje z vinařství.

NÁSTUP MILENIÁLŮ

Co se v prodejních kanálech osvědčilo kdysi, nemusí už ale v budoucnu platit. Dorůstá totiž silná generace mileniálů a vinařský sektor musí začít přemýšlet, jak je oslovit, neboť právě tito lidé zanedlouho potáhnou ekonomiku.

Jednou z nových cest k zákazníkům může být třeba online členství v klubu, které zajistí, že vám za paušální poplatek každý měsíc přijde až domů vybraný produkt nebo jejich mix. V zahraničí na tomto principu funguje už přibližně 35 % nákupů, a to zejména u drogerie nebo krmení

pro zvířata, tedy u zboží, které každý měsíc musíte koupit. „I my jsme schopni klientovi poslat každý měsíc karton vín namixovaných buď podle jeho preferencí, nebo podle našeho výběru, který bude založen na klient-
ské chuti a zájmu v objevování,“ konstatuje Vlastimil Nešetřil, člen představenstva J&T Wine Holding.

VÍNO JAKO DAR

J&T Wine Holding však dlouhodobě rozvíjí ještě jednu obchodní cestu, a to zaměřením na korporátní klientelu. Podle Romana Friče je právě teď čas probudit v zástupcích firem národní hrdost a motivovat je, aby jako poděkování pro své partnery či zaměstnance kupovali česká, respektive moravská vína, což může být jednou z forem, jak podpořit v této nelehké době sektor vinařství.

Dárky jsou vinařství schopna připravit „na klíč“ včetně výroby speciální etikety, nalepení firemního loga a dodání atraktivních dárkových obalů či dřevěného boxu. „V rámci skupiny dokonce nabízíme klientům i partnerům zajímavé zvýhodnění,“ slibuje Roman Frič.

KRIZE JAKO INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOST?

Jak se vinařský sektor s náročnou situací popere, ukážou následující měsíce. „Řadě vinařství hrozí vzhledem k vysoké míře zadlužení existenciální problémy. V listopadu končí zákonné odklady splátek a trh stagnuje. Bude zajímavé sledovat, jak zareagují banky v případě platební neschopnosti,“ říká Vlastimil Nešetřil a prozrazuje, že na trhu už se objevují i první nabídky na odprodej vinařství. ■

kolby
REISTEN

Kolby a Reisten už sbírají významná ocenění

Spojení moderních metod s tradičními postupy a investice do vinic a nových technologií se začínají odrážet v počtu ocenění, která vína z produkce Kolby a Reisten získala. „Za největší úspěch považujeme mezinárodních ocenění z Vídně, Londýna nebo Národní soutěže vín. Letos jednoznačně nejvíce úspěchů dosáhl Kolby Ryzlink vlašský 2018 a Ryzlink rýnský VOC 2017 z vinařství Reisten,“ uvádí Vlastimil Nešetřil.

Kde ochutnávat a nakupovat

kolby
wine bar

Přijďte ochutnat vína Kolby a Reisten do **Wine baru Rustonka** (Rohanské nábřeží 693, Praha 8), který je skvělým zázemím pro konání soukromých večírků, firemních akcí či degustací. Všechna vína si můžete také bez přírážky zakoupit s sebou.

Kompletní nabídku vín Kolby a Reisten najdete na www.kolby-reisten.cz. Při využití kódu JTKLIENT získáte až do konce roku slevu **10 %!**

Firmám, které si chtějí objednat víno jako dárek pro své partnery nebo zaměstnance, se bude věnovat Roman Frič. Kontaktovat jej můžete na e-mailu fric@kolby.cz.



Neztratit se ve stáří

Sue Ryder pomáhá seniorům a jejich blízkým při životních změnách, které přináší stáří.

„Dokážeme poradit a pomoci ve chvílích, kdy stáří začíná přinášet starosti. Stáří se nás týká dřív, než sami zestárneme,“ říká ředitel této neziskové organizace Matěj Lejsal.

Odkud pochází poměrně netypický název vaší organizace Sue Ryder?

Naše organizace se jmenuje po lady Sue Ryder. Britce, která celý svůj život zasvětila pomoci potřebným. Po druhé světové válce založila nadaci, aby shromáždila prostředky na zřízení domovů pro lidi, kteří válku přežili a potřebovali pomoc. Lady Ryder začala pravidelně jezdit i do Československa, kde se setkávala s nemocnými a postiženými lidmi. Všechny plány ale byly přerušeny a později znemožněny sovětskou okupací v srpnu roku 1968 a následnou normalizací. Brzy po sametové revoluci začala lady Ryder znovu usilovat o založení domova v Praze. Na podzim 1995 se zde byla podívat a bylo vidět, že se jí krásná historická budova v pražské Michli, třebaže ve špatném stavu, jako místo budoucího Domova Sue Ryder velmi zamlouvá.

Jaké konkrétní služby svým klientům nabízíte?

Máme dvě registrované sociální služby, a to službu osobní asistence a domov pro seniory. Související službou je poradenství pro seniory a jejich blízké. Jak přímo u nás v Sue Ryder, tak na poradenském portálu Neztratit se ve stáří, máme také půjčovnu kompenzačních pomůcek.

Kolika seniorům pomáháte?

V současné době máme 52 míst v domově pro seniory a kapacita osobní asistence je přibližně 60 klientů. V domově pro seniory žijí klienti, kteří potřebují neustálou péči s ohledem na jejich zhoršené zdraví.

Liší se v něčem váš domov pro seniory oproti běžným domovům, které spravují obce nebo města?

Každý domov pro seniory je jedinečný. Jedinečnost vytváří tým lidí, kteří zde pracují, obyvatelé a jejich blízcí i samotná budova – její velikost, uspořádání, stáří či umístění. A to vše doplňují sdílené hodnoty a kultura – zkrátka to, „jak my to tady děláme“.



Každý ze seniorů, se kterými se ve službách potkáme, je jiný než ti ostatní. Právě přijetí jedinečnosti každého člověka je podstatnou hodnotou, na které stojí naše služby.

Sue Ryder patří mezi menší domovy pro seniory, stojíme uprostřed města. Zakladatelé vdechli celé organizaci ducha tvořivosti, otevřenosti i odvahy k hledání nových cest a přístupů. Jsme veřejně prospěšná organizace a jsme závislí na podpoře dárců. To s sebou nese od samotného začátku fungování atmosféru finanční nejistoty. Současně nám to dává velkou svobodu. Nemám pocit, že by pomyslná dělicí čára byla mezi neziskovými a příspěvkovými organizacemi, ale spíš v postoji k dění ve společnosti, k potřebám seniorů a jejich blízkých. Jeden možný postoj je: „Se zdroji, které mám k dispozici, udělám maximum možného.“ Dru-

hý, který je blízký mně i týmu Sue Ryder, zní: „Udělejme to, co je potřeba, a zkusme pro to získat potřebné zdroje.“ Rozdíl je přítom v pár slovech a jejich pořadí.

Počítáte se založením dalších domovů Sue Ryder po České republice?

Se zakládáním dalších domovů pro seniory nepočítáme. Před několika lety jsme stáli spolu se správnou radou před rozhodováním, po které cestě rozvoje se vydáme – zda má růst počet lidí, kterým poskytneme péči, nebo jestli budeme rozvíjet dovednosti, znalosti a inovace a dělit se o ně s tím, že prospěch přinesou dalším, kteří je budou používat v praxi

tam, kde působí. Vybrali jsme si tu druhou cestu. Hmatatelným příkladem může být třeba knížka Paliativní péče v rezidenčních službách, jejímiž autory jsou lidé z týmu Sue Ryder a spolupracující odborníci.

Vy sám jste ředitelem Domova Sue Ryder od roku 2006, liší se v něčem současní senioři oproti těm dřívějším?

Každý ze seniorů, se kterými se ve službách potkáme, je jiný než ti ostatní. Právě přijetí jedinečnosti



každého člověka je podstatnou hodnotou, na které stojí naše služby. Nerad bych opakoval klišé o digitální gramotnosti, i před patnácti lety jsme v Sue Ryder měli klienta, pro kterého jsme řešili připojení počítače k internetu, aby mohl obchodovat na burze s ocelí. A to bylo v době, kdy v celé organizaci byl k internetu připojen jeden počítač přes telefonní linku.

To, co se zřetelně mění, jsou sdílené historické události a zejména vzpomínky na ně. V roce 2006 žila v do-

mově řada lidí, kteří v době dospívání či rané dospělosti zažili druhou světovou válku. To byl silný, formující zážitek. V současné době tu žije generace, která dospívala v padesátých a šedesátých letech. A vzpomínky a životní příběhy se často diametrálně liší. Někdo si možná prozpěvoval Vyhrňme si rukávy..., druhý poslouchal Elvise Presleyho. Někdo zažíval křivdy, společenský propad a ztrátu vysněného povolání, jiný si vzpomíná na příjemné závodní dovolené, hojnost a pocit jistoty.

Rozdíl tak není v samotných lidech, ale v jejich zážitcích a zkušenostech, které formovaly jejich životní cesty.

Spolupracujete s dalšími neziskovými organizacemi?

Sdílení a spolupráce jsou další z našich silných hodnot. Potkáváme se s řadou organizací a členů jejich týmů – oborově s těmi, kdo působí v sociálních službách – namátkou je to Elpida, Život 90, Asistence, o. p. s., a další sítě a střešní organizace. V paliativní péči jsme v úzkém

kontaktu s Cestou domů, ve fundraisingu s Nadací VIA, koalici Za snadné dárcovství... Proč? Setkávání a spolupráce jsou jedinečnou příležitostí učit se, rozvíjet a hledat účinné způsoby řešení problémů – jak vlastních, tak i celospolečenských.

Jste velice činorodí, kromě domova provozujete také dobročinné obchody a restaurace. Co je cílem těchto vašich aktivit?

Dobročinné obchody provozujeme už od roku 1996. Dá se říct, že



Matěj Lejsal

Ředitelem Sue Ryder, neziskové organizace pomáhající seniorům a jejich rodinám, je od roku 2006. Působí také na katedře řízení a supervize na Fakultě humanitárních studií Univerzity Karlovy. Je členem Rady vlády pro neziskové nestátní organizace. Zaměřuje se na témata sociálního zabezpečení, ekonomie a personálního managementu. Byl zapojen do expertních skupin MPSV v oblasti financování sociálních služeb.

jsme průkopníky tohoto způsobu pomoci neziskovým organizacím. Princip jejich fungování je založen na tom, že „jeden daruje – druhý kupuje – všichni pomáhají“. Tržby dobročinných obchodů i restaurace jsou důležitou součástí rozpočtu naší organizace.

Provozujete také web www.neztrazitsevestari.cz. Co vás vedlo k jeho založení?

Poradenský web jsme založili na základě dlouholetých zkušeností našich sociálních pracovníků. Velmi často k nám přicházejí zájemci o službu a rovnou chtějí vyplnit formulář. Po rozhovoru s našimi sociálními pracovníky pak zjistí, že službou, kterou potřebují, nemusí být nutně domov pro seniory. Odcházejí tak s kontakty na osobní asistenci, pečovatelskou službu a další důležité podpůrné služby.

Náš poradenský web reflektuje naši zkušenost a radí seniorům v otázkách, které jsou pro ně palčivé. Stejně tak jsou často palčivé i pro jejich blízké. Těm věnujeme také velký prostor a nabízíme jim informace ke stejným oblastem, které trápí přímo seniory.

Společně s poradenským webem provozujeme poradenskou linku a online chat, kde se nás můžete ptát. Spolupracujeme s odborníky z různých oblastí, mezi něž patří psycholog, právník, výživová poradkyně i finanční poradce. Ti všichni jsou připraveni zodpovědět dotazy.

Měl by se člověk nějak konkrétně na stáří připravit?

Myslím, že prvním krokem v přípravě je přijmout fakt, že stáří není něco, co najednou přijde, že existuje nějaký určený moment v životě, od kdy je člověk starý. Nedávno jsem mluvil s jednou devadesátiletou dámou, která říkala: „Já když vidím ty staré lidi, tak si říkám, že to bych si nepřála...“

Jsem přesvědčen, že nejlepší přípravou jsou rozhovory s blízkými a přáteli o tom, co je pro nás v životě důležité. A sdílet své obavy, pochybnosti i možný strach – ze závislosti na pomoci druhých, chudoby, nemoci, samoty. Zkrátka sebrat odvalu a pozvat taková témata do myšlenek, slov a rozhovorů. Dá nám to příležitost porozumět, jak si můžeme být vzájemně nápomocni a prospěšní.

Sue Ryder je nestátní nezisková organizace. Odkud získáváte finance na provoz?

Finance přitékají třemi hlavními proudy, každý tvoří přibližně třetinu. Část platí ti, kdo užívají služby. Každý člověk, který potřebuje pomoc a využívá sociální služby, dostává k tomu účelu příspěvek na péči. Další část jsou dotace a granty od ministerstva práce, kraje a obce. Stát a samospráva pokrývají část nákladů, aby služby zůstaly pro běžného člověka dostupné – v našem případě jde o seniora s průměrným důchodem a s příspěvkem na péči. Třetí významný zdroj jsou prostředky získané od dárců. Na jejich podpoře jsme závislí.

Jaký vliv má na vaši práci současná koronavirová situace?

Naši klienti – senioři – patří mezi rizikové ohrožené skupiny. Od začátku pandemie jsme museli zavést řadu opatření, která mají za cíl předejít zavlečení nákazy mezi klienty – používání roušek, častá dezinfekce rukou týmu i klientů a dezinfekce povrchů. Všichni kolegové ve službách si pravidelně měří a zapisují tělesnou teplotu, hlásí rizikové kontakty.

Kvůli podezření na nákazu máme za sebou i karanténní opatření, kdy tým služby pracoval v ochranných overalech, se štíty, respirátory a náivleky na obuv. Kolegové, jejichž

práce to jen trochu umožňovala, pracovali z domova, často v improvizovaných podmínkách. Představte si domácnost se třemi dětmi, které dělají na úkolech do školy, a dva rodiče, oba na home office, v bytě se třemi pokoji...

A i na nás dolehla ochranná opatření – uzavření obchodů a restaurací se dotklo také našich dobročinných obchodů a restaurace. Příjmy z nich nám začínají chybět. Fungujeme v režimu krizového řízení a rozhodujeme se v podmínkách s velkou mírou nejistoty.

Museli jste omezit i své služby?

Služby jsme zatím omezit nemuseli, omezili jsme některé činnosti. Zcela se zastavily společenské a skupinové programy a aktivity, společné obědy. Zakázány byly návštěvy blízkých a dobrovolníků. Nová situace tak vyžaduje nová tvořivá řešení – domluvat rozhovory s rodinou přes Skype a asistovat klientům při ovládání tabletů a podobně.

Co byste si pro svou organizaci nejvíce přál?

Dostatek energie, sil a zdrojů pro naplňování poslání. Aby každý v Česku mohl důstojně zestárnout. K tomu široký okruh spolupracovníků, příznivců a podporovatelů, kteří vezmou toto poslání za své. ■

Nadace J&T dlouhodobě podporuje projekty a sociální služby, které pomáhají žít lidem plnohodnotný život. Se svou vizí umožnit co nejvíce lidem narodit se, žít a umřít v rodině Nadace J&T usiluje o systémovou změnu s cílem ustoupit od velkokapacitních pobytových ústavů. Stejně tak jako nám nejsou lhostejné osudy dětí vyrůstajících mimo rodinu, nejsou nám lhostejné ani životy a potřeby seniorů, kteří často také zůstanou bez zájmu.

Domov Sue Ryder, z. ú., se kterým Nadace J&T spolupracuje, patří mezi organizace s tvořivým duchem, otevřeností i odvahou k hledání nových cest a přístupů. Má registrované dvě sociální služby, a to službu osobní asistence a domov pro seniory, který patří mezi menší domovy a je umístěn uprostřed města. Provozuje také poradenství pro seniory, půjčovnu kompenzačních pomůcek nebo dobročinné obchody.

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

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



◀ Různí umělci: Bienále Ve věci umění

různé galerie, Praha, do 15. 11.

Na různých místech po Praze se zabydlel první ročník bienále Ve věci umění s podtitulem Pojď blíž. Jeho myšlenkou je zprostředkovat návštěvníkům velmi konkrétní a blízkou zkušenost se světem umění. „Tento svět není nevinný. Je vytvářen společenskými podmínkami, v nichž se realizuje a rozvíjí. Zrcadlí mocenské, ekonomické a genderové vztahy, geografickou pozici, národní identitu, dominanci kulturních center, uměleckého trhu či kritérií mainstreamových médií,“ přibližují koncept autoři bienále. Takovéto úzké setkání se může odehrát v duchu vzájemného pochopení, nebo naopak nedorozumění, či dokonce odsouzení.

Tipy na výstavy

Doporučuje: Anna Pulkertová,
kurátorka Magnus Art, galerie J&T Banky

Mikuláš Medek: Nahý v trní

Národní galerie, Valdštejnská jízdárna, Praha,
do 10. 1. 2021

Jméno Mikuláše Medka je v posledních letech skloňováno stále častěji, zejména v souvislosti s aukčním trhem. Loňský rok mu přinesl hned dva rekordy za nejdražší prodaná díla. Nejprve zabodoval na Floridě, poté se jeho další dílo Akce I (Vajíčko) vydražilo v ČR za 57 milionů korun a Medek od té doby suverénně vévodí žebříčku nejdražších děl v oblasti poválečného českého umění. A na tomto pomyslném výsluní rozhodně není náhodou. Aktuální retrospektiva v Národní galerii v Praze je jedinečnou příležitostí navštívit tohoto umělce v širším měřítku, nejen pomocí jeho známých i méně proslulých pláten, ale i skrze jeho doposud zcela neznámé práce, filmy z autorovy pozůstalosti či pomocí děl jeho současníků (Toyen či Karel Teige).



◀ Pavla Skořepová, Jiří Kovanda: Sklizeň

Studio Alta, Praha, do 18. 10.

V prostorách Studia Alta na pražské Invalidovně můžete zhlédnout dílo Pavly Skořepové a Jiřího Kovandy, umělce, který léta panoval našemu J&T Banka Art Indexu. Dílo Pavly Skořepové je úzce spjato s jejím vztahem k přírodě. Výstava s názvem Sklizeň však neodkazuje jen k fyzickému aktu sbírání plodin, ale i k pomyslným psychickým archetypům a odkazům minulosti. V rámci nich sklízíme nejen to, co jsme si zaslali my sami, ale i to, co před námi zaslali jiní.



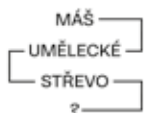
▶ Eva Koťátková: Otevření ryby (hodiny akvakultury)

Galerie OFF/FORMAT, Brno, do 3. 11.

V posledních letech vystřídala na první příčce J&T Banka Art Indexu Jiřího Kovandu jeho bývalá žačka Eva Koťátková. Jedna z našich neznámějších umělkyně nejen u nás, ale i v zahraničí právě vystavuje v Brně v galerii OFF/FORMAT projekt Otevření ryby (hodiny akvakultury). Návštěvníci této menší galerie najdou pro Koťátkovou typickou instalaci pojímající a okupující celý prostor. Modročervené spacáky či jakési skafandry s ploutvemi položené na zemi mezi kbelíky či přehozené přes školní židle připomínají právě ukončenou smyšlenou lekci akvakultury.



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



MAGNUS ART
GALERIE J&T BANKY



Sbírka Magnus Art 1990–1999

8. 10. – 12. 12. 2020

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

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

www.galeriemagnusart.cz