

Noviny

11/2016
J&T BANKA NOVINY

Datum vydání 11. 11. 2016

www.jtbank.cz

Někdy pomůže pohled zvenčí / str. 6

Seznamte se se závěry konference J&T Family Office a Hospodářských novin na téma vztahy v rodinných firmách a jejich předávání.

Objevte Ostravu / str. 9

Už pár let tahle moravská metropole pořádně vzkvétá a míří do ní turisté z celé Evropy. Nenechte si ji ujít ani vy.

Na housle mám hypotéku / str. 10

Exkluzivní rozhovor s Josefem Špačkem, předním českým houslistou a historicky nejmladším koncertním mistrem České filharmonie.

Nechceme být bombardér, který všechno hned zasype penězi

Stačí jedna dobrá investice z deseti a její zhodnocení zaplatí devět zbylých krachů. Tahle slibná teorie láká do nově vznikajících, zejména technologických firem i investory ze „staré školy“. Svůj start-upový investiční fond už má leckdo, třetím rokem také J&T Banka. Kam se fond J&T Ventures posouvá, popisuje ředitel banky Štěpán Ašer.



se zeptal, jestli nás to zajímá, jestli jsme schopni to nějak uchopit.

Byla už v tu chvíli řeč o tom, jak velká investice by to měla být?

Od začátku bylo jasné, že to není nic velkého, nějakých 68 milionů korun v první fázi. Takže proč to nezkusit, poskládal se plán na pět až deset start-upů. Říkali jsme si, že totálním průšvihem to skončit nemůže. I kdyby nevyšlo nic, tak to není při téhle velikosti investice nijak fatální. A má to ještě jiný efekt. Pár našich klientů se už kolem start-upů pohybuje, ale pro ty, co na téhle scéně nejsou, to může být zajímavá nová investiční příležitost. Jsme privátní banka, měli bychom mít nějakou škálu nabídky. A navíc záběr rodiny J&T je poměrně široký, takže kromě toho, co kluci umí, tedy identifikovat příležitosti a rozvinout je, tak my můžeme rovnou nabídnout i klienty, kteří služby start-upů mohou vyzkoušet.

Zatím do toho investujete jen sami ze zdrojů banky, proč jste to od počátku neotevřeli pro klienty?

Když to byl projekt na zelené louce, u něhož jsme sami pořádně nevěděli, co přinese, přišlo mi nefér to nabízet. Za dva roky jsme ale dokázali, že to umíme roztlačit, máme osm projektů, mezi nimiž

zatím nevidíme žádný úhyn, naopak už jsou tam projekty, které se odlepily od země a teď je jen otázka, kam doletí. Statistiky jsou ve start-upech neúprosné, platí, že jeden dokáže vydělat za zbytek odpadlých. U třech už jsme prošli do druhého kola financování, teď jsme fond investičně zdvojnásobili, jsme na 130 milionech, takže je nejspíš na čase přizvat i naše klienty.

Který z vašich projektů se jeví jako nejnadějnější?

Ten, u kterého byla nejvášnivější diskuse, odlišné názory na to, zda investovat. Jde o finskou firmu 720°, pomocí senzorů měří a vyhodnocují kvalitu

> Pokračování na straně 5

Koho to v bance vůbec napadlo, že se pustíte do start-upových investic?

Začátek je úplně jednoduchý. Potkali jsme se s Adamem Kočíkem, který mi říkal, že už sám na nějakých start-upech dělá a že se o tom baví také s Martinem Kešnerem z Nápadu roku. A myslí si, že kolem celé té komunity může být dobrý sourcing příležitostí pro J&T Banku. Takže

**Motejlek
Skocdopole.com**

Start-upy startují

Zajímáte se o start-upy? Hledáte investici do neotřelého perspektivního projektu? Ve spolupráci se serverem MotejlekSkocdopole.com vám jako partner přinášíme sérii článků o tom, co se na start-upové scéně aktuálně děje. Rozhovor s ředitelem J&T Banky Štěpánem Ašerem je prvním z nich.

Zraky investorů směřují k Americe

V listopadu určitě žádný investor neseď s nohama na stole. Pokračuje výsledková sezona, vyhlíží se očekávané zvýšení úrokových sazeb a hlavně se čeká, jak dopadnou americké volby. Clintonová znamená pro trhy stabilitu, Trump naopak rizikový scénář.

Výsledková sezona se v USA dostala v případě indexu S&P 500 za svou polovinu. Prozatím je hodnocena mírně pozitivně s tím, že k překvapení na tržbách došlo z 60% a na čistém zisku ze 78%. Současně dochází i poprvé od 4. kvartálu 2014 k meziročnímu růstu na tržbách (+1,5%) i čistém zisku (+1,6%). Avšak očekávaný růst před zahájením výsledkové sezony byl 3,6%. I tak se prozatím dá probíhající výsledková sezona označit za pozitivní.

ECB dle očekávání nepředstavila 20. 10. nic nového. Dokonce ani Draghi na tiskové konferenci nechtěl odpovídat na jakékoliv otázky týkající se budoucnosti kvantitativního uvolňování, které v současné podobě má končit v závěru 1. čtvrtletí 2017. Trh si nejdříve tuto neochotu vyložil jako jestřábí signál, ale následná odpověď, že monetární politika zůstane uvolněná dostatečně dlouhou, tento signál oslabila. Výsledkem bylo další oslabení eura k dolaru na několikaměsíční minima 1,08 USD/EUR.

Sága kolem Deutsche Bank se po solidních výsledcích relativně rychle zklidnila.

„Sága kolem Deutsche Bank se po solidních výsledcích relativně rychle zklidnila. Současně pomohly informace, že banka jedná o smíru s americkým ministerstvem spravedlnosti v hodnotě 5–6 mld. USD oproti spekulovaným 14 mld. USD za prodeje cenných papírů navázaných na hypotéky (MBS) před vypuknutím hypoteční krize v USA,“ popisuje hlavní ekonom J&T Banky Petr Sklenář.

Pravidelná makroekonomická data v USA byla smíšená. Slabost je zaznamenávána v průmyslu, a naopak lepší čísla přišla ze spotřebitelského sentimentu. Rovněž data za HDP (+2,9 při očekávání +2,6% q/q) byla v souhrnu lepší, než se čekalo, ale struktura byla již otazníkem. Růst táhl lepší zahraniční obchod a nárůst zásob.

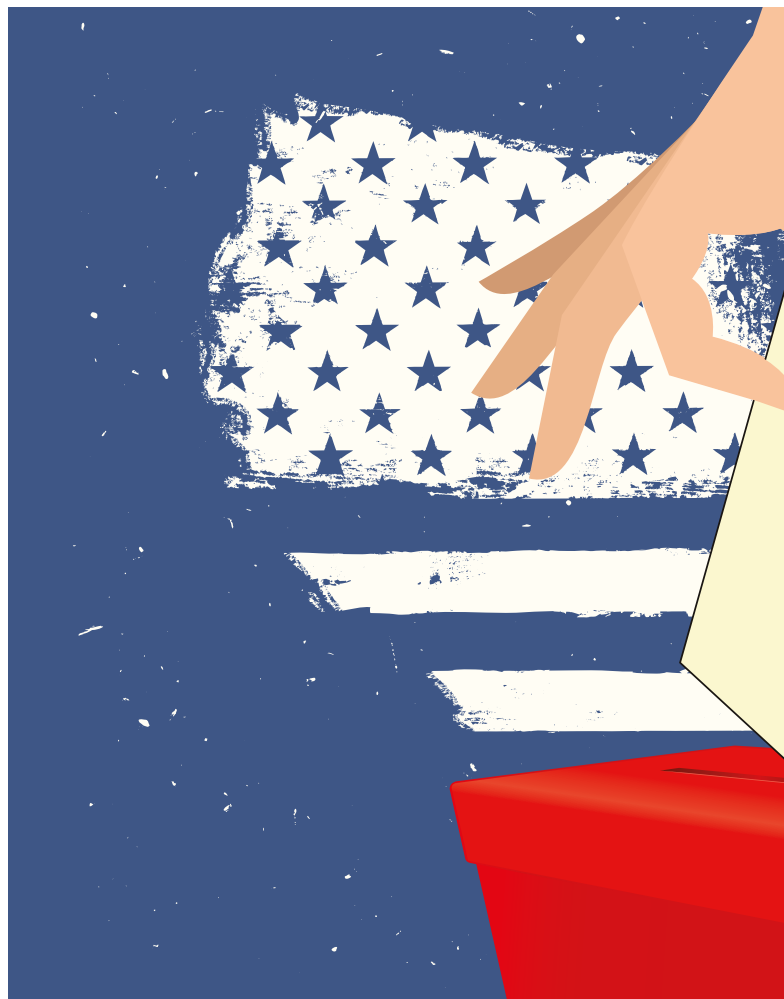
Americké indexy za říjen lehce ustoupily ze svých maxim. Dow Jones, S&P 500 a Nasdaq meziměsíčně odepsaly 0,9 a 2,3%. Na trhu byla ke konci měsíce již znát nervozita z amerických voleb. Německý DAX si připsal +1,5%, čínská Šanghaj byla v závěsu s +3,2%. Japonský index Nikkei předvedl +5,9%, tedy podobně jako domácí index PX s +6,7%.

Oživení na trhu dluhopisů

Výnosová křivka v USA se postupně stala strmější, vzrostly výnosy na delším konci křivky skoro o 30 bodů, na kratším ani ne o třetinu. Očekávané zrychlení inflace se více než plánované kroky Fedu začíná postupně odrážet

v cenách dluhopisového trhu. Kreditní prémie u korporátních dluhopisů se dál snižovaly a klesly na nejnižší úroveň od loňského dubna. V Evropě se výnosové křivky také staly strmější, když se na delším konci výnosy zvedly o 30 bodů, přitom kratší konce zůstaly téměř beze změny záporné. Nejistota, kterou vyvolává ústavní referendum v Itálii (4. 12.), vedla k mírnému zvýšení přírážek u italských dluhopisů přes celou křivku. I přes nárůst výnosů byla německá křivka do splatnosti 9 let záporná.

Výnosy dluhopisů vzrostly mírně i v Polsku a Maďarsku. Také strmost české výnosové křivky dál stoupala, když delší konec vzrostl o 20 bodů, kratší



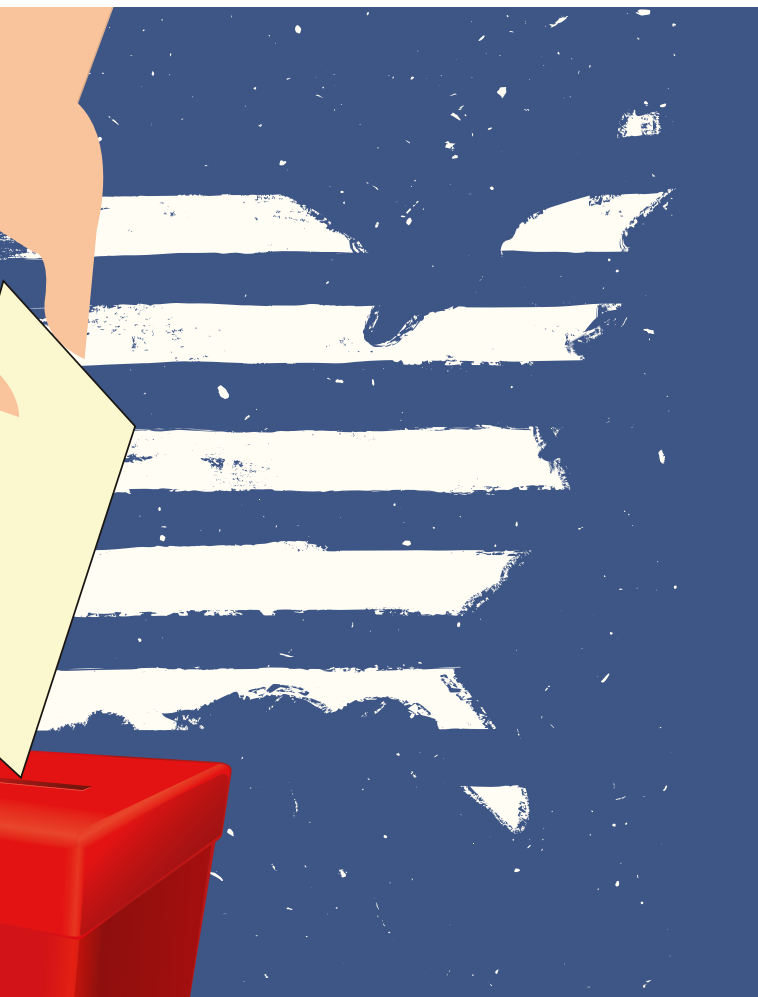
Upozornění / Informace a propagační sdělení uvedené v J&T NOVINÁCH nejsou analýzami investičních příležitostí ani investičními doporučeními, nejsou ani veřejnou nabídkou na koupi či úpis investičních nástrojů ve smyslu zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů, 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

konec naopak klesl dolů. Výnos 2letého dluhopisu klesl krátce i pod -1,0%, po Švýcarsku šlo o druhé nejvíce záporné výnosy na světě. „Spekulace o konci intervencí na koruně v kombinaci s intenzivními intervencemi ČNB pokrývají korunový peněžní a dluhopisový trh,“ dodává Petr Sklenář.

Komodity bez jasného trendu

Obchodování na komoditních trzích v říjnu postrádalo jasný trend a široké indexy při nízké volatilitě za celý měsíc skončily s mírnými ztrátami kolem 1%. Bez výraznějšího trendu se obchodovala ropa, která se většinu října držela kolem úrovně 52 dolarů za barel (Brent), až v posledním týdnu se propadla pod hranici 50 dolarů. Trh na konci října začal tlumit svoje očekávání, že se sružení OPEC dohodne na omezení těžby. Následně energie jako celek znamenaly za říjen propad necelá 4%. Rostoucí šance, že Fed v prosinci zvýší sazby, v kombinaci s posílením dolaru, spustily na začátku října korekci u zlata (-3%) a drahých kovů (-4%). Na přelomu září a října cena zlata propadla o 70 dolarů, ale ve zbytku měsíce se cena stabilizovala kolem 1 260 USD/oz. Příznivější vývoj měly technické kovy (+1%), cena hliníku (+4%) se poprvé od loňského července přehoupla přes hranici 1 700 USD/t. Zemědělské plodiny (+2%) skončily s mírnými zisky hlavně kvůli obilovinám, zejména kukuřici (+5% m/m).



Kofolu sráží problémy v Polsku

Z akcií se tentokrát podíváme na Kofolu, která investorům zatím moc radosti nedělá.

Kofola i v říjnu pokračovala v klesajícím trendu. Cena se dostala už pod úroveň 400 Kč. Bohužel pokračuje relativní nezájem a neochota investorů vůči titulu, čemuž napomáhá i velmi nízké množství volně obchodovaných akcií.

V listopadu zveřejní Kofola výsledky za 3. kvartál letošního roku. „Očekáváme pokračující pokles EBITDA na 296 mil. Kč, což představuje meziroční pokles o 21,8%. Důvodem jsou vyšší náklady a problematické hospodaření v Polsku,“ uvádí Sklenář.

Vedle výsledků zástupci společnosti uvedli, že by svůj podíl v Kofole mohl prodat významný investor. Nasnadě jsou dva scénáře – prodej na trhu nebo prodej jinému investoru. Prodej na trhu by sice vyvolal úvodní prodejní tlak, ale dával by titulu šanci se v budoucnu na základě čísel rozumně obchodovat. Prodej jinému investoru by minoritnímu akcionáři moc šancí nenabízel, a naopak by mohlo docházet k neshodám mezi akcionáři, což by neprospělo společnosti jako celku.

„Nadále jsme vůči Kofole neutrální s tím, že budeme vyčkávat na další možné dění v akcionářské struktuře společnosti,“ konstatuje Petr Sklenář.

Listopadové výhledy

V listopadu se investoři kromě Fedu zaměří především na americké volby. V rámci amerických voleb budou stěžejní ty prezidentské. „Určitě nesmíme vynechat druhou půlku výsledkové sezony a běžná makroekonomická data, která podpoří spekulace na prosincové zasedání Fedu. Jen připomínáme, že na prosincovém zasedání Fedu se čeká zvýšení sazeb již z více než 70%,“ upozorňuje Petr Sklenář.

Hlavními kandidáty na prezidenta jsou Hillary Clintonová a Donald Trump. Wall Street si více přeje Hillary Clintonovou alespoň z pohledu dění na finančních trzích. Naopak Trump je vnímán jako rizikový scénář. Šance v posledních průzkumech jsou vyrovnané a mísa vah se dle dne přiklání z jednoho na druhého dle zveřejněných informací. „Naším názorem je, že pokud volby vyhraje Clintonová, tak se s trhem výrazně nic nestane, respektive se posune zpět ke svým historickým maximům. Jestliže vyhraje Trump, tak bychom očekávali výraznější volatilitu na trhu a posun indexů krátkodobě níže. Nicméně tento posun by měl být využit pro posílení pozic v silných společnostech. Tedy případný scénář výhry Trumpa vnímáme jako nákupní příležitost,“ říká Petr Sklenář.

Výsledková sezona by již neměla výrazně měnit svoji podobu, co se výsledného vzezření týče. Očekávat lze tedy spíše mírně pozitivní dopad na finanční trhy.

Nesmíme vynechat ani běžné makroekonomické indikátory. Ihned na začátku listopadu je na programu pravidelný údaj o měsíční americké zaměstnanosti. Toto číslo tradičně výrazněji upravuje úvahy o možné změně úrokových sazeb. Důležité je to pro prosincové zasedání Fedu, protože na to aktuální se neočekává výrazná změna z dosavadní rétoriky.

V případě scénáře výhry Donalda Trumpa bychom byli kupci při korekci na trhu.

„Celkově očekáváme, že listopad přinese zvýšenou volatilitu. Před prezidentskými volbami v USA dojde k mírnému ústupu z pozic kvůli riziku, které s sebou volby nesou. Pak se podle výsledku trhy pravděpodobně posunou na svá dřívější maxima (scénář Clintonová), nebo dojde ještě k výraznější volatilitě (scénář Trump). V případě scénáře výhry Donalda Trumpa bychom byli kupci při korekci na trhu. Naším názorem je, že daný scénář přinese následnou korekci propadu, který bychom hodnotili jako neopodstatněný,“ dodává Sklenář. ■

Připraveno analytiky J&T Banky

Tatry mountain resorts jsou připraveny na novou sezonu



V lyžařském středisku Jasná Nízké Tatry přibude během letošní zimní sezony nový čtyřhvězdičkový Hotel Pošta. Tento šestipodlažní boutique hotel s 24 pokoji a 14 apartmány s avantgardním, nápaditým a moderním designem poskytne i těm nejnáročnějším klientům vysokou úroveň služeb a servis orientovaný na individuální představy a přání hostů. Ski-in Ski-out Hotel Pošta **** bude součástí nového polyfunkčního Centra v srdci Jasně.

Design původní administrativní budovy Staré pošty byl svěřen do rukou odborníků, kteří v koncepci stavby vycházeli z hlavní myšlenky návrhu – výrazného panoramatu hor s převisy, skalami a dominantním stromem borovic v jejím centru. Hotel bude vybaven skvělou restaurací se sluneční terasou inspirovanou americkou kuchyní a steakovou kulturou. Wellness vybavení dotvoří relaxační vířivá vana, ochlazovací bazén, infra, finská či parní sauna, turecká lázeň, vital bar a masérské pokoje. Punc exkluzivity nabídnou concierge služby osobních asistentů se zavazadly, zaparkováním auta, čištěním bot, mytím automobilů a také péčí o děti nebo domácí mazlíčky.



Oficiální start zimní sezony v Jasně pod názvem Winter Music Opening je naplánován na 3. prosince, a to denním sportovním programem a velkolepou noční hudební party s top DJ v ikonickém klubu Happy End. ■

Změny ve struktuře EPH



Energetický a průmyslový holding (EPH) uzavřel v polovině října dohodu s konsorciem globálních institucionálních investorů vedených a zastupovaných společností Macquarie Infrastructure and Real Assets (MIRA) o prodeji 30% podílu ve firmě EP Infrastructure (EPIF). Zbýlých 70% EPIFu zůstává v držení EPH, který si rovněž zachovává manažerskou kontrolu nad EPIF.

Transakce ještě podléhá schválení antimonopolních úřadů a její vypořádání se očekává začátkem příštího roku.

V souvislosti s tímto oznámeným vstupem nových minoritních akcionářů do EPIF dojde i ke změnám ve struktuře akcionářů Energetického a průmyslového holdingu.

Současní vlastníci EPH uzavřeli sérii transakcí, v jejichž důsledku bude v budoucnu EPH vlastnit Daniel Křetínský (94%) a vybraní členové současného managementu (6%). Stávající akcionáři – Biques Limited (kontrolovaná private equity strukturami partnerů J&T), Milees Limited (kontrolovaná Patrikem Tkáčem) a EP Investment S.à r.l. (kontrolovaná Danielem Křetínským) – inkasují celkem 1,5 miliardy eur za celkem 30% akcií EPH. Zatímco Biques Limited prodá všechny akcie EPH ve svém držení, společnosti Milees Limited a EP Investment S.à r.l. prodají každá 2,17% podíl v EPH. Milees Limited (kontrolovaná Patrikem Tkáčem) tak získá dalších 1,7 až 2,7 miliard eur. Výsledná částka bude odrážet růst hodnoty EPH v příštích letech.

„Touto transakcí pro mě a ostatní partnery J&T dochází k částečné realizaci zisků z mimořádně úspěšného projektu. Sjednané parametry umožní participovat na výsledcích EPH i v dalších letech a je společným zájmem všech, aby EPH dál rostlo. Prodej podílů ze strany společností Milees Limited a Biques Limited umožňuje zakladatelům J&T kumulovat prostředky ve výši více než 3 miliardy eur. Takto získaný kapitál, spolu s prostředky, které spravujeme našim klientům, chceme použít na vznik nového silného investičního fondu. Předpokládáme, že budeme investovat především do projektů expartnerů J&T, včetně projektů Daniela Křetínského. Ostatně naše dlouholeté společné partnerství při investicích pokračuje v dalších projektech, jako jsou například média nebo oblast e-commerce,“ říká Patrik Tkáč, předseda představenstva J&T Banky.

„Obě transakce mají z mého pohledu jiný význam a hodnocení. Zatímco Biques Limited byl v EPH pasivním finančním investorem a ukončení jeho investice jsme předpokládali a připravovali se na něj, dohoda o ukončení investice Patrika Tkáce, realizované prostřednictvím Milees Limited, vznikala až v posledních měsících. A přesto, že ji považuji za vzájemně velmi výhodnou a věcně správnou, nebyla pro mě v osobní rovině vůbec jednoduchá. Patrik Tkáč byl tím, kdo mi dal příležitost působit v oblasti byznysu a společné vlastnictví všech aktiv s ním pro mě byl základním axiomem mého podnikání,“ říká Daniel Křetínský, předseda představenstva EPH. ■

> Pokračování ze strany 1

Nechceme být bombardér, který všechno hned zasype penězi

vzduchu a úroveň hluku v kancelářích a měří spokojenost zaměstnanců. V situaci, kdy nás drtí Asie, kde vskutku je každému úplně jedno, kdo se jak cítí, my měříme, jestli je zaměstnancům teplo nebo zima. Ale tahle platforma má dneska přes 50 zákazníků, jak korporáty, tak úřady či školy. Mají zábr v pěti zemích Evropy a v Americe, pracují s klienty jako GE Healthcare, Nokia či Danske Bank. Má to svoji základní ekonomiku a další potenciál, co s těmi nabranými daty dělat dál. Tým je zjevně šikovný. A není to o nějaké přehnané péči o zaměstnance. Velké firmy mají o to opravdu zájem, hlavní jejich motivací je zvyšování produktivity zaměstnanců.

Mně přišel zajímavý – aspoň nápadem, nevíme jak realizací – projekt ICE Gateway, platforma pro chytrá města pracující s veřejným osvětlením, na níž navazuje mnoho jiných aplikací. Jak si vede?

Jelikož se jedná o vybudování nové městské digitální infrastruktury, tak některá ta jednání s evropskými městy trvají déle nebo jsou složitější. ICE Gateway mění města podobně, jako iPhone změnil chytré telefony, v reálném čase sbírá, přenášá a analyzuje obrovská data potřebná v rámci Smart City konceptu. Každopádně je to geniální nápad, kdy se na existující staré edisonovské soustavě postaví infrastruktura pro chytré město.

V Berlíně máme první, komerčně zaplacený projekt přímo městem. V průběhu 2016 byl spuštěn pilot v Aténách, kde výsledky ukázaly úspory energie o téměř 80%, ICE Gateway získalo speciální cenu města a nyní se s partnery zapojilo do tendrů v několika řeckých městech. Instalace jsou podle mých informací i v Düsseldorfu a pár dalších místech a společnost aktuálně jedná v Česku, na Slovensku, v Německu, a dokonce i na Blízkém a Dálném východě.

Ono navíc nejde jen o města, ale třeba i o parkoviště u obchodních center, nádraží nebo o ochranu celků jako letiště nebo kompletní řešení pro nemocnice. Reálně tohle řešení zlevňuje spoustu municipálních projektů, ať se jedná o veřejné osvětlení, kamerové systémy, monitoring a řízení dopravy včetně parkovacích systémů, dobíjení elektrokol, aut a o další služby pro obyvatele.

U kterých start-upů jste už došli do druhého kola financování?

ICE Gateway je právě ten případ, Dateio, což je personalizovaný loajaltní program spojený s pla-

tebními kartami, 720° také a další dva jsou v běhu. Fond je valuačně už po roce v plusu, ale má obrovské náklady tím, jak je malý. A znovu jsme u toho, jak měl velké fixní náklady, nedal se nabídnout klientům. Dneska jsou už ty náklady vzhledem k dvojnásobné velikosti investice únosné.

Stále je to ale malý fond, když to porovnáme třeba s možnostmi Rockaway, která je přes Patrika Tkáče s vámi v jistém příbuzenském vztahu. Proč vlastně nefungujete společně? Nebo je tam nějaká synergie?

V tuhle chvíli není. Kdysi se mi opravdu zdálo, že by to mohlo nějak spolu fungovat, že by se spojily týmy, projekty by se daly na jednu hromadu, našly se průsečíky, ale zůstalo jen u nápadu.

Ještě před tím, než váš fond vznikl, chodily k vám nabídky na investice do start-upů?

Chodily, ale nikoho tenkrát nenapadlo to nějak institucionalizovat. Byly to jen nahodilosti a jednotlivosti, příliš malé, aby se jim tady někdo věnoval. Uhnily by bez podpory.

Pokud vím, nabízel se u vás také SkyPicker.com, dnes Kiwi.com, což je zatím příklad úspěchu. Vy jste do toho ale nešli. Litujete?

Kolik se fondu nabízí investic a kolik se toho přes počáteční filtr dostane k vám do banky?

Netuším přesně, je to okolo pěti set projektů ročně, možná víc, ale my v investiční komisi jich vidíme čtyřicet, padesát.

Kde byste chtěl mít fond v blízké budoucnosti?

Očekávám, že by v desetiletém horizontu měl vynášet zhruba 20% ročně, a zatím nemám důvod o tom pochybovat.

Spíš myslím, kolik jste ještě ochotni do jeho velikosti investovat?

Myslím, že v nějakou chvíli vznikne druhý venture fond na už trochu pokročilejší projekty, nejen na úplné start-upy v počáteční fázi. A tam si myslím, že poskládáme z našich a klientských peněz kolem miliardy korun. Logicky načasování nového fondu souvisí s vývojem fondu současného, kde je situace slibně rozjetá a valuačně fond zvýšil hodnotu už teď o vyšší desítky procent díky vstupu nových investorů do poloviny portfolio investic a vybudováním vnitřní hodnoty firem. Ale samozřejmě důležité jsou zejména exity. Klukům tedy říkám, pojďme nejdřív klientům ukázat, co umíme v prvním fondu, a až bude nějaký exit, tak za nimi teprve pojďme.



Nedokázali jsme to zařadit, finančně to bylo mimo investiční rámec fondu. A i kdyby to přišlo v době, kdy už jsme měli větší fond, popravdě nedokážu říct, jestli bychom do toho šli. Otevřeně říkám, že tenkrát jsem vůbec nepochopil, co dělají, a je možné, že to prostě špatně prezentovali, protože až potom mi David Eder z Exclusive Tours vysvětlil jejich princip a hodnotu, kterou to má. Můžu si připadat, že jsem prohloupil, ale počítejme zájce až na konci honu.

Do kolika projektů tedy ještě očekáváte investici v prvním fondu?

Celkem by jich mělo být maximálně dvacet. Některé peníze necháváme na druhá kola investice, počítám, že zhruba 120 milionů vybereme od klientů, tedy celková velikost investice by mohla být někde kolem 250 milionů. Nechci, aby z toho byl takový ten bombardér, který zasype penězi všechno, co nezní na první pohled jako úplná hloupost. Tudy jít nechceme. ■

Někdy pomůže pohled zvenčí

Vztahy v rodinných firmách bývají komplikované. Pokud se nedaří spor vyřešit uvnitř rodinné firmy, pomůže nezávislý mediátor.



Jak přežít spory uvnitř rodinných firem: Mediální dům Economia uspořádal již páté setkání rodinných firem, tentokrát v Ostravě. Šéfredaktor Hospodářských novin Martin Jašminský představuje odborníky partnerských firem. Zleva Blanka Dvořáková, partnerka KPMG ČR, Gabriela Lachoutová, šéfka J&T Family Office, Milan Bláha, partner odpovědný za služby pro rodinné firmy KPMG ČR, a Ondřej Popelka, zástupce ředitele J&T Family Office.

Ve svém podnikání si Ivo Gondek, majitel ostravské cukrářské firmy Ollies s ročním obrátem přes 70 milionů korun, dokáže představit cokoli. Ostatně – bez obalu přiznává, že právě cukrářství je jeho osmnáctým podnikem, předtím byl totiž sedmáctkrát neúspěšný, a to bylo portfolio jeho firem skutečně široké: provozoval dvě různá koupaliště, dovážel z Indie bavlnu a vozil tam kovové přezky a knoflíky, měl velkoobchod s cigaretami nebo prodával vysavače...

Jedno si ale Ivo Gondek dlouho představit neuměl: že bude mít rodinnou firmu a že ji bude jednou předávat svým dětem. „Syn už při studiích podnikal v realitách a řekl bych, že to, jak jsme se s manželkou pachtili s dorty a rozváželi je po kraji, mu rozhodně nepřipadalo sexy. Ani dcera dlouho nejevila zájem,“ říká Gondek, který byl jedním z řečníků na konferenci Jak přežít spory uvnitř rodiny, kterou v Ostravě 19. října pořádal mediální dům Econo-

mia společně s partnery akce – společností KPMG Česká republika a J&T Family Office.

„Syn záhy zjistil, že zatímco při prodeji nemovitostí se na něj klienti často dívají jako na člověka, který chce hlavně provizi, když někam doveze dorty, zvou ho zákazníci na kafe a těší se na něj,“ vypráví Ivo Gondek. Dcera studovala, ale časem přišla na to, že by chtěla rozvíjet podnikání rodičů. Dnes má syn na starosti obchod a dcera výrobu, rodiče už mají na chod firmy minimální vliv. „Stáhli jsme se do pozadí, fungujeme jako jakási dozorcí rada,“ říká Gondek. Připouští, že občas, především v začátcích, některá rozhodnutí dětí trpěly se skřípěním zubů, ale nezasahoval. „Bylo to rozumné, oni sami pak poznali, že udělali chybu, a poučili se.“

Na předání neexistuje muštr

Gondek připouští, že předání firmy dětem probíhalo samovolně a zcela přirozeně, bez konflikt-

tů. Avšak většina z několika desítek účastníků konference se shodla, že sporům v rodinné firmě se nelze vyhnout. U čtyř stolů se v panelových debatách sešli podnikatelé, kteří už mají předání firmy za sebou, ti, které to teprve čeká, nebo takoví, kteří firmu převzali a už plánují, jak ji co nejlépe předat zase svým následovníkům.

„Na to, jak předat dobře rodinnou firmu, neexistuje žádný muštr. Firmu přece dělají lidé a ti jsou různí. Stejně tak existuje řada různých přístupů, které někde mohou fungovat, a jinde ne,“ popsal své zkušenosti Jiří Štáva, jednatel firmy Mostárna Lískovec.

„Začátky období, kdy jsem zjistil, že musím delegovat určité pravomoci, nebyly lehké. Bojoval jsem třeba už jen s tím, že někomu musím svěřit peníze,“ vzpomíná Stanislav Hanák mladší, majitel a ředitel rodinné firmy Hanák nábytek. „Jenže pokud chcete skutečně rozvíjet, pak se musíte naučit některé věci delegovat, jinak se zblázníte. Takže teď je to u nás ve firmě tak, že o peníze se starají ženské, já řídím výrobu a funguje to. Ovšem až budu předávat firmu, nemusí to nutně být někomu, kdo se jmenuje Hanák.“

Libor Suchánek, majitel společnosti Sulko, řekl, že úplně nejtěžší při předávání rodinné firmy je snížit určité napětí, jež zákonitě mezi zakladatelem, který firmu vybudoval a záleží mu na ní, a pokračovatelem tradice musí nastat. „Nelze říct: Tady to máš a dělej si, co chceš. Je třeba snížit napětí, udělat první krok, říct, že jsme se dohodli a teď jdeme dál,“ tvrdí Suchánek.

Oprostit se od emocí a vztahů

Ondřej Popelka, zástupce ředitele a člen představenstva J&T Family Office, na konferenci upozornil, že více než jinde je složité uplatňovat při řešení rodinných sporů poučky. „Ono se lehce radí, co by mohlo fungovat, ale hůře se to provádí. Nicméně opravdu funguje, když se zakladatel firmy dokáže podívat na lidi, kterým firmu předává, jako na cizí. Je potřeba se oprostit od emocí a vztahů a zeptat se sám sebe: Jsou to skutečně odborníci? Pokud si nejsme jisti, pak je dobré najmout si na posouzení profesionály,“ řekl Popelka.

Právě potřeba najít někoho, kdo umí vstoupit do rodinného sporu a pomůže jej vyřešit, zaznívala v debatách majitelů rodinných firem velmi často. Vhodný mediátor, právník či profesionální správce rodinného majetku totiž dokáže na problém pohlížet bez emocí a stále častěji v rodinných firmách pomáhá jejich potíže vyřešit. ■

Jaroslav Bađura

Foto: HN – Jiří Zerzoň

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Spory v rodinné firmě mohou položit i dobře fungující podnik

Kvůli komunistické éře to měly rodinné firmy těžké. Tradice byla přerušena a firmám neměl z počátku kdo poradit, řada jich kvůli tomu i zanikla. Když dojde na spory rodině, může to položit i dobře fungující podnik, říká Helena Svárovská, ředitelka a členka představenstva J&T Family Office. Časy se ale mění a zakladatelé firem přemýšlejí včas na předání řízení rodinným příslušníkům.



Helena Svárovská je ředitelka a členka představenstva J&T Family Office. Působí zde od roku 2003. Ve společnosti má na starost multigenerační správu majetku. Vystudovala Vysokou školu ekonomickou v Praze, Národohospodářskou fakultu. Aktivně se zajímá o charitativní činnost v různých oblastech.

Vznikají jakési „rodinné“ ústavy, v nichž je přesně definováno předání pravomocí nebo postup, jak řešit spory. Svárovská radí řešit spory v rodině s klidnou hlavou. „Členové rodinné firmy by především spolu měli umět komunikovat, mluvit spolu,“ říká v rozhovoru pro Hospodářské noviny v rámci seriálu Rodinné firmy.

Jak hodnotíte současnou situaci v rodinných firmách, pokud jde o připravenost zakladatelů předat firmu následovníkům nebo se alespoň podělit o řízení?

Musím říci, že pro mě bylo velmi zajímavé zjištění, že otcové zakladatelé, nebo ti, kteří prostě uvažují o budoucím předání firmy, byt může jít ještě o roky, uvažují a již sepisují pravidla, dokumenty typu jakési rodinné ústavy či plánu, jak vlastně bude předání fungovat, jaké nastanou kroky.

To dosud nebývalo obvyklé?

Ne, to se v poslední době velmi změnilo. Už to ve stále větším počtu rodinných firem není tak, že to všechno nějak dopadne, nějak se to vyvrbí nebo že tady otec zakladatel bude věčně.

Řekněte, jak těžké bývá pro zakladatele firmy předat to, co vybudoval, svým následovníkům?

Pokud mají potomci zájem o dění ve firmě a aktivně se zapojují, má zakladatel téměř vyhráno. Ve většině případů zakladatelé uplatňují model, kdy potomci začínají ve firmě od píky. Občas se stává, že zakladatelé mají tendenci zasahovat do chodu firmy i po jejím předání.

Umíte poradit zakladatelům rodinných firem, jak mají takovou situaci řešit?

Obecná rada neexistuje, řešení je třeba hledat individuálně. Důležité je ujistit se, že děti do firmy chtějí, a děti by měly vědět, zda jim rodiče firmu chtějí předat. Pokud zde není soulad, lze například přeskočit jednu generaci. Hlavní je svým nástupcům věřit a stanovit si a dodržovat pravidla vzájemného fungování. V mnoha rodinných firmách se úspěšně uplatňuje model, kdy zakladatel funguje na pozici poradce, konzultanta. Je třeba dát nástupcům prostor, aby měli možnost se poučit i z vlastních chyb.

Může se stát, že zakladatel firmy odejde náhle, aniž by vše řádně a postupně předal. Ne vždy se mezi následovníky najdou takoví, kteří jsou

schopni firmu ihned převzít. Co radíte v takových okamžicích?

Je třeba se sejit s managementem firmy a společně naplánovat kroky, aby nedošlo k narušení kontinuity fungování. Vlastnické podíly se vyjasní po skončení dědického řízení, což může být dlouhý proces. Vždy je lepší mít věci vyřešeny za života.

Za socialismu tady nefungovaly nejen rodinné, ale vlastně žádné soukromé firmy. Jak moc byla tato pauza v rodinných firmách znát?

V začátcích to bylo opravdu těžké, znám spousty případů, kdy rodinné firmy musely skončit, protože neunesly břímě problematických rodinných vztahů, neznaly řešení a nikdo jim nemohl poradit. Víte, rodinná firma, to jsou vždycky dva druhy vztahů. Jeden je rodinný a druhý profesionální. Někdy je hrozně těžké tyto dvě roviny od sebe oddělit. Pokud se to nepodaří, pak vznikají problémy a ty je zapotřebí řešit s chladnou hlavou, což ne každý dokáže – vždýť jde o rodinu a tam mnohdy vládne emoce, vztahy.

Stává se často, že rodinná firma kvůli potížím v komunikaci a vztahům zanikne?

Zrovna nedávno jsme v Ostravě měli na konferenci u stolu respondenta, jehož firma kvůli sporům mezi rodinnými příslušníky – členy vedení firmy – zanikla. Je to obrovská škoda. Mnohdy, a bylo to zřejmě i u této firmy, zanikl podnik, který mohl skvěle fungovat, nebýt špatného zvládnutí komunikace. Bohužel si často až příliš pozdě uvědomíme, co jsme mohli a měli udělat jinak.

Co obecně v řešení sporů uvnitř rodinné firmy dobře funguje?

Členové rodinné firmy by především spolu měli umět komunikovat, mluvit spolu, snažit se problémy řešit s chladnou hlavou. Víím, že se to dobře říká, a ne vždy stejně lehce provede, ale v některých rodinných firmách už mají sepsanou jakousi rodinnou ústavu, která stanovuje pravidla, jež všichni musí ctít. V jedné takové rodinné ústavě se mi velmi líbí pravidlo, že pokud nastane ve firmě zásadní problém, pak se musí vyřešit do osmačtyřiceti hodin. Když se problém do té doby nevyřeší, přichází jasně definované řešení v podobě přizvání mediátora.

Stává se, že rodinné vztahy jsou již tak narušené (rozvody uvnitř rodiny, dluhy, požadavky na vyplacení), že je lepší rodinnou firmu prodat, nebo byste doporučovala ji udržet za každou cenu?

Záleží na konkrétní situaci. Pokud jsou rodinné vztahy natolik narušené, že téměř nelze najít shodu, je lepší firmu včas prodat, než problémy naruší její chod a dojde k jejímu znehodnocení. Jsou známy případy, kdy sourozenci, kteří dostali fungující firmu poměrem 50:50, ji kvůli vzájemným neshodám dovedli rychle do konkurzu.

Někteří účastníci konference, řekněme ve středním věku někde okolo padesátky, přiznali, že jsou již unavení a chystají předání firmy synům. Dříve se tak dělo, když zakladatel firmy zemřel, nebo dosáhl důchodového věku a uvědomil si, že už na to prostě nestačí... Uvědomují si podle vás majitelé rodinných firem více než jejich předchůdci, že je rozumnější předat firmu včas?

Nemyslím si, že se předávání v současném světě a v minulosti dá hodnotit takto plošně. Někdo si chce jen najít konečně čas na cestování, rybaření. Podle našich aktuálních zkušeností začínají zakladatelé s předáváním zavčasu, aby měli možnost dohlédnout na plynulost procesu, mnozí zůstávají ve firmách jako poradci.

Na konferenci jeden z úspěšných majitelů rodinné firmy řekl, že podnikání s rodinnými příslušníky je vůbec to nejtěžší... Vy pomáháte řešit mimo jiné i problémy rodinných firem, které se dostanou do potíží. Můžete díky svým zkušenostem říci, zda je lepší mít rodinnou firmu s tradicí, portréty praotců zakladatelů na stěnách, nekončnými rodinnými debatami o byznysu, nebo firmu, která funguje na profesionální bázi?

Já jsem přes všechny potíže a výhrady pro sílu rodinné firmy. Víte, v rodinné firmě máte tu obrovskou výhodu, že pokud rodina dlouhodobě pracuje na hodnotách a jejich předávání z generace na generaci, tak vy už ty základní hodnoty máte v sobě. Nemusíte se do vás nikdo ve firmě brífovat, nemusíte se je pracně učit na nesčetných školeních a poradách.

Nemohou být rodinné tradice, lpění na udržení firmy za každou cenu, spíše na překážku rozvoji firmy, modernímu řízení, netradičním postupům nebo nutným škrtům?

Rodinná firma není žádná zkostnatělá instituce. Mnohé rodinné firmy mají propracovaný systém neustálého vzdělávání, praxí, sbírání zkušeností i v jiných firmách, jehož absolvování je nutnou podmínkou pro vstup do řídicích funkcí. Tradice naopak pomáhá udržovat hodnoty, na kterých firma vznikla.

Ostravská konference s názvem Jak přežít spory uvnitř rodiny poradila díky zkušeným zakladatelům a pokračovatelům v rodinných firmách řadě zájemců z řad podnikatelů, jak řešit spory ve firmě, pokud nastanou. Dá se ale podle vás těmto sporům zcela vyhnout?

Obávám se, že nikoli. Je to stejné, jako v životě, vždy nevyhnutně k nějakým sporům dojde. Otázkou ale je, jak kultivovaně si v rodinné firmě nastavíte pravidla řešení takových sporů.

Jaroslav Baďura

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Objevte Ostravu

Ve studeném a šedivém listopadu a ještě do Ostravy? Ne, neděláme si legraci. Zapomeňte na všechny představy, které máte o shluku uhlí, oceli a krachujících podniků všeho druhu. V Ostravě je dávno všechno jinak. Moravská metropole už pár let pořádně vzkvétá a míří do ní turisté z celé Evropy.



Takový veletoč jako Ostrava nezažilo žádné jiné město republiky: dlouho to byl nevábny kout Česka, kam se jezdilo jen za povinnostmi a kde jste mohli potkat akorát horníky s černou tvář nebo oblaka zplodin na hlavou. Počátkem tisíciletí zase Ostravu ohromila krize: obrovská nezaměstnanost, krachující firmy a houfný úprk lidí. Dneska už je ale zase všechno jinak. V Ostravě už se dvacet let netěží a posledních deset let vzkvétá i ekonomika. Město prošlo nebývalým stavebním boomem a dostalo novou, čistější a přívětivější tvář. Díky tomu je Ostrava v roce 2016 trendy výletní cíl, kterému přicházejí na chuť i turisté z celé Evropy a kde se sluší zastavit se a porozhlédnout trochu pečlivěji než jen na případné služební cestě. Tím spíš, když pro vás v klubu Magnus máme neodolatelnou nabídku ubytování v nově zrekonstruovaném Clarion Congress Hotelu Ostrava a k ní spoustu bonusů. Zkrátka, ideální víkendový plán!

Ubytování, wellness a kultura

Čtyřhvězdičkový hotel leží nedaleko industriálního areálu Dolní oblast Vítkovice. Bývalý průmyslový komplex tvořený dolem Hlubina, vysokými pecemi a koksovnu, který ještě nedávno připomínal tak maximálně velké skladiště, je dneska rájem pro milovníky technických památek, ale také velkým vzdělávacím a kulturním centrem. Scházejí se v něm a tvoří kreativci všeho druhu od grafiků přes sochaře po vizuální umělce a hudebníky. Na jejich akce se díky ubytování v Clarionu můžete vypravit s dvacetiprocentní slevou. V Dolních Vítkovicích se dá klidně strávit celý víkend, ale neochudte se ani o památky jako Důl Michal, Slezkoostravský hrad, galerii Plato a další. A dost času si vyhraďte i na odpočinek v hotelu. V rámci ubytovacího balíčku pro dvě osoby a dvě noci totiž máte v ceně nejen hotelovou polopenzi, ale hlavně denní přístup do wellness centra. V něm je vám k dispozici pára, vířivka, bazén a tři druhy saun včetně unikátní hornické s krbem. Pobytový balíček v termínu od 10. 10. do 22. 12. 2016 na dvě noci pro dvě osoby v hodnotě 7 855 Kč od nás získáte se slevou 16 %, a to za 26 400 bodů. ■

Tipy

Na víkend na hory

Pojedte si užít hory, než je zaplní nedočkaví lyžaři. Ráno se můžete procházet po podzimně zbarveném Krkonošském národním parku a odpoledne nebo na večer nechat hýčkat wellness službami, zábaly a masážími. Tuhle neodolatelnou nabídku má pro vás čtyřhvězdičkový hotel Clarion Hotel Spindlerův Mlýn. K neomezenému wellness a poukázce na jeden rašelinový zábal a medovou masáž přičtete snídaně formou bohatých rautů a máte plán na další krásný podzimní víkend. Pobytový balíček na dvě noci pro dvě osoby a jedno dítě na přistýlce v hodnotě 4 824 Kč u nás získáte se slevou 15 %, a to za 16 400 bodů. ■

Nedělní brunch v Buddha Baru

Potřebujete recept na nedělní depku? Tady jeden je. Sbalte rodinu a přátele a vyrazte na čtyřhodinové jídelní hody do Buddha Baru. Základem brunchu je pochopitelně dobré jídlo, v Buddha Baru konkrétně kombinace asijské kuchyně se snídaňovou klasikou. Nechybí ale ani zábava. Pro děti je připravený dětský koutek a pro dospělé DJ. Začínáme každou neděli ve 12 a jíst a bavit se můžete až do čtyř odpoledne. Voucher na nedělní brunch pro jednu osobu v hodnotě 990 Kč u nás získáte se slevou 15 %, a to za 3 366 bodů. ■

Hodování v Ostravě

Co byste řekli pěkně propečené svatomartinské huse nebo pochoutkám z dýně a kaštanů? Tohle je jednomalý dílek z bohatého menu restaurace La Brasserie v ostravském hotelu Imperial. V moderní restauraci si můžete vybrat ze sezonních pokrmů české i mezinárodní kuchyně nebo navštívit některou z tematických gastroakcí jako třeba právě týden dýně a kaštanů nebo adventní brunch. Voucher na libovolnou konzumaci à la carte v hodnotě 1 500 Kč u nás získáte se slevou 10 %, a to za 5 400 bodů. Čas hodovat máte až do 31. 12. 2016. ■

Aktuální nabídky a více informací o klubu na: www.jtbank.cz/klub-magnus

Josef Špaček: Na housle mám hypotéku, nosím je s sebou i na toaletu

Josef Špaček je přední český houslista a historicky nejmladší koncertní mistr České filharmonie. Sbírá jeden úspěch za druhým a to je jeden z důvodů, proč ho česká mutace časopisu Forbes zahrnula mezi „třicítku nejvlivnějších lidí pod třicet“.

Říká se, že špičkoví hudebníci mají ke svým nástrojům až lidský vztah. Je to pravda?

Pravda to je. Denně strávím s nástrojem v ruce několik hodin, takže je to jako prodloužená paže. Když jsem jednou musel po pěti letech vrátet půjčené housle, které jsem miloval, emoce se mnou hodně hýbaly.

Vaše housle mají cenu zhruba 5 milionů korun. Máte na ně hypotéku. Jak těžké bylo získat hypotéku na housle?

Hypotéku sice mám, ale není psaná na mě. Když jsem na housle narazil, byl jsem ještě student a žádná banka by mi takový obnos nepůjčila. Byl to docela risk, ale v té době už jsem věděl, že budu nastupovat do České filharmonie, která mi vypomohla.

Předpokládám, že takový nástroj nedáte z ruky. Kde ho máte třeba v letadle, když na klíně člověk věci mít nemůže?

Nástroj mám skoro vždy při sobě, ale zrovna v letadle ho dávám normálně nad sebe do přihrádek na kufříky.

Když jedete autem a potřebujete vystoupit a něco vyřídit, nosíte housle všude s sebou?

Ano. Třeba když jedu autem a zastavím na benzíně, abych si odskočil na toaletu, vždycky беру housle s sebou. Mám je pojištěné, ale ne proti krádeži z vozidla. Je na to zbytečně drahá přírůžka.

Jak se staráte o housle, abyste co nejdéle prodloužil jejich životnost a aby získaly na hodnotě?

Housle by se měly po každém hraní přejet kapesníkem, aby se z nich očistil nános kalafuny. Občas to flákám, příznávám. Jednou za rok by měly jít k houslaři na důkladnější čištění a zkontrolování, jestli je všechno v pořádku. Celkově jsou housle ale na údržbu docela jednoduché.

Co hlavně dělá cenu houslí?

Především jméno houslaře, který je vyrobil. Mezi nejproslulejší patří jména italských mistrů, jako byli Stradivari, Guarneri a Amati. Jejich housle jsou staré i tři sta let a prodávají se za několik milionů



dolarů. Pro představu, moje housle patří k nejlepším francouzským nástrojům. Jean-Baptiste Vuillaume, autor mých houslí, byl jedním z nejvýznamnějších pařížských houslařů. Moje housle jsou z roku 1855. Kromě kvalitního zpracování a pro muzikanty tolik důležitého zvuku je to tedy i stáří, které dělá hodnotu nástroje.

Historická hodnota je pochopitelná. Ale platí i to, co se říká, že starší housle lépe hrají?

Zpravidla to bývá tak, že starší housle jsou „vyhranější“. Znamená to, že mají více zvuku a jejich tón je za léta hraní vytříbenější. Existují i špičkové nové nástroje, ale ty je mezi obrovským množstvím dnes dostupných nástrojů těžké najít.

Člověk pak musí spíš věřit, že budou hrát dobře i v budoucnu. U starých houslí je to prokázané, ty už mají zátěžovou zkoušku za sebou.

Poznal by laik rozdíl, kdybyste zahrál na housle obyčejné, na ty vaše a na ty za miliony dolarů?

Profík by měl umět zahrát i na housle za pár tisícovek tak, aby to laik nepoznal. Pro velké sály a velká publika je nicméně nutné mít skvělý nástroj.

Čistě z pohledu hudebníka, jsou housle dobrá investice?

Ano. Housle od slavného houslaře jsou vždy dobrou investicí. Čím významnější autor, tím lepší

návratnost. Vývoj cen nástrojů nikdy neprošel žádnou krizí ani nafouknutou bublinou a už několik dekád v řadě pravidelně roste a hravě předbíhá všechny velké světové indexy. Je to tudíž velmi bezpečná dlouhodobá investice. Trh s nástroji ale samozřejmě není tak likvidní, protože trvá i několik měsíců, než se housle prodají či vydraží.

Sportovci, když jim nejde utkání nebo trénink, občas rozsekají třeba tenisovou raketu nebo jiné náčiní. Co děláte vy, když jste frustrovaný?

Jako dítě jsem býval hodně frustrovaný, když mi něco nešlo hned, a vždy jsem zlostil mlátil smyčcem do polštáře. Jednou ale vedle polštáře byly i housle a já se nešťastně trefil právě do nich. Musely na opravu, ale nic vážného se našťěstí nestalo. Od té doby jsem si dávám velký pozor.

Mluvili jsme o tom, že nejlepší a nejdražší housle na světě stojí i několik milionů dolarů. Kdo na ně hraje?

Hrají na ně ti nejlepší. A lidé, kteří si je ještě mohou koupit, jenže těch je právě vzhledem k závratným cenám nástrojů minimum. Jinak na drahé nástroje hrají také muzikanti, kteří mají kontakt na nějakého mecenáše, co do tak drahých houslí investoval, případně na nadaci, která jim nástroj zapůjčí. Samozřejmě že tito hudebníci rovněž musí dosahovat určitých kvalit, jinak by to pro investory i nadace byla ostuda. Většina nadací každopádně půjčuje nástroje na lokální, případně národní úrovni pouze umělcům, kteří jsou z dané země nebo tam žijí. Velkých mezinárodních nadací je pár. U nás takto funguje například Státní sbírka nástrojů, jenže ta má velmi omezené možnosti. A soukromých investorů do nástrojů je v Česku také zatím minimum.

Kde se vlastně kupují housle za takové peníze?

Housle nejvíce nabízejí dealeri nástrojů a aukční domy. Někteří houslaři jsou také prodejci a prodávají i jiné housle než jen své vlastní výroby. Vedle dílny mají i svůj obchod.

Špičkových hudebníků je hodně, a tím pádem je asi hodně zájemců o nástroje. Nemluvíme teď o těch za desítky milionů dolarů, ale třeba o těch vašich za 5 milionů korun. Jak se kupují takové housle?

Podobně jako u jiného zboží jde hlavně o cenu, kolik si za ně hudebník může dovolit utratit. Já jsem na své housle hrál jen tři minuty a věděl

jsem, že je musím mít! Během týdne nervozity, kdy byl o housle opravdu velký zájem, jsem na ně složil pětiprocentní zálohu. Tím jsem získal náskok před ostatními a taky pár měsíců času, abych sehnal zbylých 95 procent ceny. Prokazovat, jestli je člověk dobrý hudebník, u dealera většinou nemusí. Ten má radost, že prodá. Ale pravda je, že dobrého dealera potěší, když prodá do dobrých rukou.

Má hudebník vůbec šanci si na kvalitní housle vydělat, když třeba v České filharmonii byl v roce 2012 průměrný plat 28 tisíc korun?

Pokud nepodědí statky, tak nemá. Když má dobře rozjetou kariéru a nepřihodí se žádná nepřijemnost, teoreticky by to šlo. Plat pouze z orchestru mu k tomu ale stačit nebude.

Srovnávat špičkové hudebníky třeba se sportovci je tak asi úplně nereálné, vidíte?

To je! Třeba hudebníci a fotbalisté, to je skutečně nesrovnatelné. Snad jen hvězdy, jako jsou klavírista Lang Lang nebo cellista Yo-Yo Ma, u těch by to možná šlo. Výhoda muzikantů ale je, že můžeme hrát i dlouho po šedesátce. Fotbalista je rád, když končí v pětatřiceti. U muzikanta také platí, že si zpravidla vydělá mnohem lépe, když hraje sólově. V komorní hudbě se musíte hodně dělit, vezměte si například smyčcové kvarteto. Nicméně z hudebního hlediska je to zase neuvěřitelně naplňující život. Orchestrální hráč má běžně nejmenší příjem, ale za to největší jistoty stálého zaměstnání a podpory v případě jakýchkoliv komplikací. Je to všechno něco za něco. ■

Josef Špaček

Josef Špaček (30) pochází z Třebíče. Je z pěti sourozenců, všichni na něco hrají. On sám začal hrát na housle v šesti letech. Studoval na pražské konzervatoři, pak na Curtisově institutu ve Filadelfii a na Juilliard School v New Yorku. Od roku 2010 je koncertním mistrem České filharmonie, pokračuje však také v úspěšné sólové kariéře. Vystupoval s předními orchestry po celém světě, je laureátem například Mezinárodní soutěže královny Alžběty v Bruselu a mnoha dalších. S manželkou Isabel žije v Praze, kde vychovávají novorozennou dceru.

Kulturní tipy



připravil
Ondřej Horák,
výtvarník a autor
mnoha výstavních
projektů, člen Společnosti
Jindřicha Chalupického

Americká grafika tří století z National Gallery of Art ve Washingtonu

Národní galerie v Praze, Veletržní palác

Termín: 5. 10. 2016 – 8. 1. 2017

Adresa: Dukelských hrdinů 47, Praha 7

Výstava Americká grafika tří století zapůjčená z National Gallery of Art ve Washingtonu nabízí reprezentativní přehled americké grafické tvorby. Grafické práce od poloviny 18. století až do současnosti zachycují radikální proměnu tradičního výtvarného přístupu.

Vystavují: John Simon, James McNeill Whistler, Fanny Palmer, Mary Cassatt, Winslow Homer, George Bellows, Roy Lichtenstein, Andy Warhol nebo Jackson Pollock a další. ■

Havel

Centrum současného umění DOX

Zámek Troja

Termín: 28. 10. 2016 – 13. 2. 2017

Adresa: Poupětova 1, Praha 7

Několik stovek fotografií bývalého prezidenta představuje výstava s prostým názvem HAVEL. Jde o fotografické práce dvou předních českých fotografů Tomkioho Němce a Bohdana Holomíčka. Trocha nostalgie k listopadovým výročním patřím. ■

Ty děti si pořád hrají / Dětská tematika v díle bratří Čapků

GASK – Galerie Středočeského kraje

Termín: 6. 11. 2016 – 12. 3. 2017

Adresa: Barborská 51, Kutná Hora

Výstava Ty děti si pořád hrají nabízí průřez tvorbou bratří Čapků ovlivněnou dětským světem. Oba svými pracemi trvale změnili pohled na literaturu a knižní ilustraci směřovanou především k dětem. ■

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



DÍKY PRVNÍMU KROKU.



Co si dokážete představit, stane se realitou. A to, že některé věci nevidíte, neznamená, že neexistují. Třeba příležitosti. Stačí změnit pohled a vytvořit nové možnosti. Nebo se poradit s někým, kdo se na věci umí dívat jinak. My už 20 let investujeme do svých vizí a podporujeme ostatní v jejich snech. Ať už klienty, nebo startupisty. A učíme se od nich. Třeba jak získat směr nebo si vytvořit novou příležitost.