

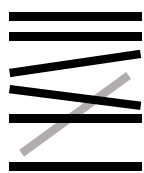
E15

SPECIÁL



ART

PRŮVODCE INVESTORA

 J&T BANKA
Art
Index





Stanislav Šulc

VÁŽENÍ ČTENÁŘI, vydělat velké peníze lze mnoha způsoby. K těm nejpříjemnějším patří povedená investice do umění. Prodej obrazů v posledních letech lámou jeden rekord za druhým. A nemusíte mít zrovna Picassa nebo Warhola, abyste své peníze zhodnotili tímto sympatickým způsobem.

PRO ZAČÁTEK vám bude stačit pár tisícovek, které se rozhodnete utratit za designovou vázu nebo třeba grafický list některého z tvůrců české meziválečné moderny. Následující stránky vám poradí, jak se ve světě umění zorientovat a jak se nenechat odradit případným prvotním neúspěchem.

NAHORU JDOU TAKÉ CENY děl současných českých tvůrců. Nejzajímavější stovku z nich představuje Art Index, který je již pět let spolehlivým ukazatelem po-

tenciálu jednotlivých tuzemských umělců. Jak index vzniká? Co má vliv na umístění jednotlivých malířů či sochařů? Kde seženete jejich tvorbu? A za kolik? Na to všechno vám odpovědí následující stránky. Díky rozhovoru s vítězem Art Indexu Jiřím Kovandou také zjistíte, jak se prodávají moderní umělecké formy, jako je performance nebo instalace ve volném prostoru.

POZVEME VÁS také do tajuplného světa aukčních síní. Zjistíte, kdo všechno a jak ovlivňuje konečnou cenu uměleckého díla. Pohrajeme si s čísly a ukážeme, zda umění skutečně nese tak zázračné zhodnocení, nebo je ve srovnání s tradičnějšími investičními nástroji spíše méně úspěšné. Prozradíme, jak s uměním nakládají v posledních letech tuzemské firmy, překvapivě je totiž nesbírají jen kvůli zhodnocení, ale

ze zcela jiných důvodů. S klíčovými aktéry zavzpomínáme na počátky trhu s uměním u nás v polovině devadesátých let.

DOJDE I NA DŮLEŽITOU OTÁZKU: může trh s uměním stihnout krize? Odpověď lze příhodou, která je možná legendou a nikdy se nestala. Přesto je přesná. Začínající sběratel umění se zeptal zkušenějšího kolegy, zda má kupovat obrazy, které se mu nelíbí, jen proto, že jejich cena poroste. Až celý trh zkolabuje, bude vám ten obraz viset na zdi a koukat se na něj budete muset vy, prohlásil údajně zkušený sběratel.

INVESTICE DO UMĚNÍ je investicí do krásy a do zlepšení vlastního bezprostředního okolí. Proto se vyplatí, i když nepřinese zhodnocení v řádu tisíců procent. Příjemné čtení. ■

Z OBSAHU

4 ART INDEX ŽEBŘÍČEK, DO NĚHOŽ BY SE KUPKA NEDOSTAL



22 ROZHOVOR KATEŘINA ŠEDÁ: MILIONÁŘKA ZE MĚ NEBUDE



12 ŽIVOT DÍLA MARKETING, SLÁVA A PENÍZE



30 VZNIK TRHU DOBRODRUZI Z AUKČNÍCH SÍNÍ



18 RÁDCE INVESTORA JAK ZAČÍT KUPOVAT UMĚNÍ



34 UMĚNÍ A ŘEČ ČÍSEL VYPLATÍ SE INVESTICE DO UMĚNÍ? ANO, ALE...





FOTO ČTK

ŽEBŘÍČEK, DO NĚHOŽ BY SE KUPKA NEDOSTAL

Už pět let na českém trhu současného umění existuje nástroj, který se snaží měřit aktivitu a úspěšnost českých umělců na výtvarné scéně. J&T Banka Art Index má pomáhat především veřejnosti, aby se mezi stovkami aktivních umělců lépe zorientovala.



Jan Stuchlík
redaktor deníku E15

Žaludek je otevřený. Ruce pomáhají vydávat věci lapené uvnitř. Některé jsou poškozené, podivně pokroucené, jiné jsou skoro k nepoznání. Témnota a vlhkost na nich zanechaly stopy. Z některých věcí zůstaly jen kostry, žaludek z nich vzal vše, co potřeboval. V ostatních vyhlodal díru nebo vyšil nový lem. Z knih zůstaly jen výstřížky, základní obrysy předmětů. V prostoru se tvoří žaludeční databáze. Sběrka předmětů a trofejí, které žaludek během života požřel. Předměty si zvykají na světlo a nově získanou nezávislost. Zvykají si na nový život, když unikly z pasti. Zabydlují prostor, šíří se po podlaze, obsazují zdi a rohy. Pomalu si zvykají na pozornost okolí. Operace skončila. Další pohyby netřeba. Výstava může začít.

Přesněji jedna ze třiceti výstav po celém světě, kterých se loni zúčastnila nejvýraznější současná česká umělkyně Eva Kotátková. Úvahou o žaludku, jenž přetváří věci, uvedla jednu z dvanácti loňských samostatných výstav, která se uskutečnila v berlínské galerii Meyer Riegger. Kotátková v posledních letech sklízí na mezinárodní scéně jeden úspěch za druhým. Tento úspěch se dá už pět let měřit.

ŽEBŘÍČEK UMĚLCŮ. V roce 2014 iniciovala J&T Banka vytvoření žebříčku

767 BODŮ

**získala za pět let
v Art indexu
Eva Kotátková
za účast
na domácích
a zahraničních
výstavách,
veletrzích
a dalších akcích.**

současných českých umělců J&T Banka Art Index. Ten mapuje, jak se umělci pohybují v posledních deseti letech v tuzemském a světovém výtvarném provozu. Eva Kotátková se v první desítce drží už od prvního žebříčku v roce 2014 a letí jím jako kometa. Za pět let její bodové skóre narostlo o 767 bodů.

Body sklízí za výstavy, veletrhy a další akce, kterých se zúčastní, podle toho, v jak významné instituci svá díla prezentuje. Více bodů umělci získávají za výstavy v zahraničí a za samostatné výstavy. Z tuzemských institucí si žebříček nejvíce cení výstav například v Galerii Rudolfi-

num, Galerii hlavního města Prahy nebo v Domě umění města Brna.

„Vycházíme z předpokladu, že aby byl umělec úspěšný, musí se pohybovat v mezinárodním prostředí. Když se dnes podíváme na aukce obrazů, nejvyšších cen na nich dosahují právě ti autoři, kteří ve své době působili v mezinárodním kontextu. Ať už je to František Kupka, Josef Šíma nebo Toyen,“ vysvětluje spoluautor žebříčku Jan Skřivánek.

Kromě Kotátkové narůstá skóre v první desítce už jen desátému Jakubu Neprašovi, který hodnocení rozmnožil o 172 bodů. Zbývající osmička umělců včetně už pět let prvního Jiřího Kovandy body během pěti let ztrácela. Vyplývá to také z konstrukce indexu, který hodnotí jen posledních deset let činnosti umělce. S každým dalším rokem se odečtou body získané před jedenácti lety. Aktuálně aktivnější umělci proto mohou žebříčkem stoupat.

ORIENTACE NA SCÉNĚ. Žebříček nemá sloužit jako měřítko kvality jednotlivých umělců. „To je to jediné, co Art Index vůbec neříká. Z pohledu kvality umělce nezáleží na tom, jestli jeden je na druhém a jiný na desátém místě. Třeba to, že jeden umělec má jednu významnou zahraniční výstavu, na níž pracoval dva roky, a jiný má několik menších výstav, se v bodech projeví. Ale pro historii umění to v podstatě nic neznamená,“ říká gale-ristka Lucie Drdová, která se na tvorbě žebříčku také podílí.



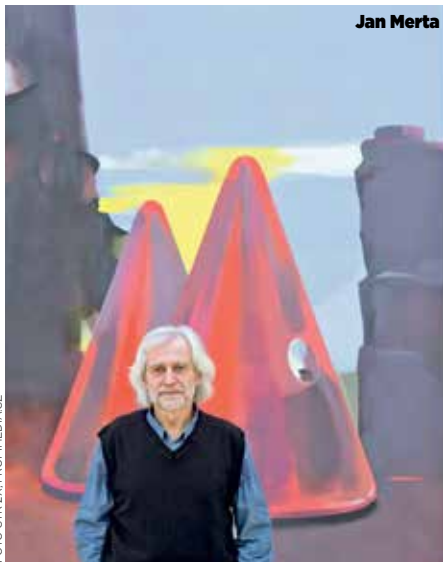
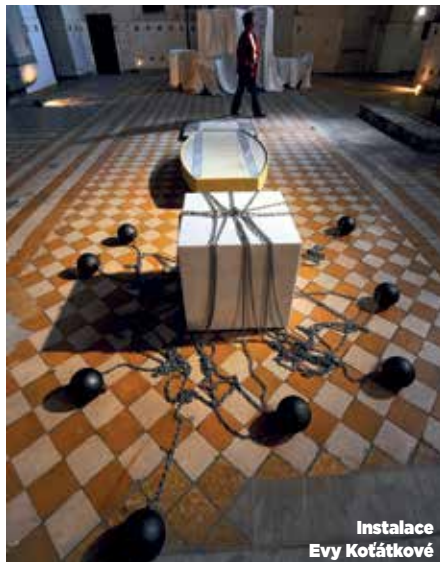


FOTO: ČTK, ZK, PROFIMEDIA.CZ



NEJPRODÁVANĚJŠÍ AUTOŘI NA AUKCÍCH

(2006–2016, celkový prodej v milionech korun, v závorce umístění v Art Indexu)

Jan Merta , 1952, malba (28)	18,5
Jaroslav Róna , 1957, socha/malba (57)	10,2
Federico Díaz , 1971, intermedia (43)	7,7
Vladimír Kokolia , 1956, malba (46)	6
Krištof Kintera , 1973, socha (5)	5,5
Stefan Milkov , 1955, socha (100+)	5,4
Jakub Špaňhel , 1976, malba (48)	4,5
Petr Nikl , 1960, malba/akce (42)	3,7
Václav Stratil , 1950, malba (35)	3,5
Michal Gabriel , 1960, socha (98)	3,2

KDO LONI NEJVÍCE VYSTAVOVAL V ZAHRANIČÍ

(celkový bodový přírůstek za výstavy, v závorce umístění v Art Indexu)

Eva Koťátková , 1982, socha/koncept (2)	144
Jiří Kovanda , 1953, koncept (1)	78
Zbyněk Baladrán , 1973, koncept (4)	60
Krištof Kintera , 1973, socha (5)	60
Vladimír Houdek , 1984, malba (23)	48
Kateřina Šedá , 1977, akce/koncept (3)	42
Daniel Pitín , 1977, malba (15)	36
Jaromír Novotný , 1974, malba (26)	36
Jan Šerých , 1972, malba/koncept (33)	36
Jan Vytiska , 1985, malba (68)	36

KDO LONI NEJVÍCE VYSTAVOVAL V ČESKU

(celkový bodový přírůstek za výstavy, v závorce umístění v Art Indexu)

Vladimír Havlík , 1959, koncept (100+)	58
Jan Pfeiffer , 1984, koncept/socha (19)	56
Krištof Kintera , 1973, socha (5)	53
Barbora Fastrová , 1988, foto (100+)	51
Marek Meduna , 1973, malba (44)	50
Jiří David , 1956, malba/socha (8)	49
Alžběta Bačíková , 1988, video (100+)	48
Anna Ročňová , 1989, socha/koncept (100+)	47
Lenka Klodová , 1970, socha/koncept (76)	46
Johana Pošová , 1985, foto/koncept (100+)	44

» Art Index je především nástrojem pro veřejnost, která se v současné umělecké scéně příliš neorientuje. Pro ni jde o seznam jmen, kterých je vhodné si všimnout a případně uvažovat o koupi jejich děl. Žebříček nezohledňuje ceny, za které se díla jednotlivých umělců kupují. Nelze srovnávat ceny a prodejnost obrazů s cenami a prodejností konceptuálních děl a velkých instalací. Zatímco obrazy, fotografie či sochy vyhledávají soukromí sběratelé, konceptuální instalace jsou doménou muzeí nebo institucionálních sběratelů. „Díla malíře se budou vždy prodávat lépe než díla konceptuálních umělců,“ tvrdí Matyáš Kodl, který se specializuje na současné umění v Galerii Kodl.

ZAHRAŇIČNÍ VARIACE. Art Indexu se občas vytýká, že je pro širokou veřejnost nesrozumitelný. Chybí mu jednoznačné vyznění. „V zahraničí jsou podobné žebříčky běžné. Jsou ale jednodušší. Slouží lidem, kteří chtějí kupovat umění, ale příliš mu nerozumějí. Žebříček mají jako podklad pro svého asset manažera, aby mu ukázali, kterého autora chtějí, protože má investiční potenciál,“ dodává Matyáš Kodl.

V zahraničí existují dvě hlavní kategorie indexů současného umění. První z nich hodnotí umělce podle prodeje jejich děl na aukcích. Uznávaná skupina indexů Mei Moses All Art Indices, kterou v roce 2016 koupila aukční síň Sotheby's, zrcadlí opětovně prodeje na aukcích. Vychází z databáze 45 tisíc děl rozříděných do osmi kategorií, která už prošla aukcemi, z nichž necelá desetina každý rok změní majitele. Podobnou metodu používá také index současného umění serveru Artprice.com. Kritici tohoto pojetí upozorňují, že jde jen o jedno kritérium, navíc nezachycuje umělce, jejichž díla se na aukcích neprodávají.

Příkladem druhé kategorie je žebříček umělců, který sestavuje server Artfacts.net. Ten se svým pojetím blíží českému

	Pořadí 2018	Pořadí 2017	Umělec	Rok narození	Médium	Index 2018
→	1	1	Jiří Kovanda	1953	koncept	3144
→	2	2	Eva Kotátková	1982	socha/koncept	3008
→	3	3	Kateřina Šedá	1977	akce/koncept	2597
→	4	4	Zbyněk Baladrán	1973	koncept	2003
→	5	5	Krištof Kintera	1973	socha	1551
↑	6	7	Dominik Lang	1980	socha/koncept	1279
↓	7	6	Ján Mančuška	1972	koncept	1191
→	8	8	Jiří David	1956	malba/socha	1068
↑	9	10	Josef Bolf	1971	malba	1065
↑	10	14	Jakub Nepraš	1981	intermedia	1038
↑	11	15	Jiří Thýn	1977	foto/koncept	1037
↓	12	9	Tomáš Vaněk	1966	koncept	997
↓	13	12	Markéta Othová	1968	foto/koncept	990
↓	14	11	Alena Kotzmannová	1974	foto	972
↑	15	16	Daniel Pitín	1977	malba	969
↓	16	13	Jan Nálevka	1976	koncept	939
↑	17	19	Milena Dopitová	1963	socha/objekt	917
↑	18	33	Martin Kohout	1984	video	894
↓	19	18	Jan Pfeiffer	1984	koncept/socha	890
↑	20	21	Pavla Sceranková	1980	socha/koncept	844
↓	21	17	Matěj Smetana	1980	socha/objekt	843
↑	22	23	Jiří Franta-David Böhm	1978/1982	kresba/koncept	840
↑	23	39	Vladimír Houdek	1984	malba	826
↑	24	26	Alice Nikitinová	1979	malba	799
↑	25	31	Jiří Skála	1976	koncept	787
↑	26	35	Jaromír Novotný	1974	malba	779
→	27	27	Tomáš Svoboda	1974	koncept	775
↑	28	38	Jan Merta	1952	malba	757
↓	29	24	Adam Vačkář	1979	video	750
↓	30	22	Filip Cenek	1976	video	749
↓	31	25	David Černý	1967	socha	744
↓	32	29	Jiří Černický	1966	malba/objekt	742
↓	33	28	Jan Šerých	1972	malba/koncept	740
↑	34	36	Petr Dub	1976	malba/koncept	736
↓	35	34	Václav Stratil	1950	malba	714
↓	36	30	Ondřej Brody	1980	koncept/socha	693
↑	37	42	Pavel Sterec	1985	koncept	678
↓	38	32	Hynek Martinec	1980	malba	667
↑	39	40	Pavel Mrkus	1970	video	658
↑	40	45	Vendula Chalánková	1981	malba/instalace	639
↑	41	64	Roman Štětina	1986	video	627
↓	42	41	Petr Nikl	1960	malba/akce	621
↑	43	53	Federico Díaz	1971	intermedia	616
↓	44	43	Marek Meduna	1973	malba	612
↑	45	47	Ivan Pinkava	1961	foto	602
↑	46	49	Vladimír Kokolia	1956	malba	601
↓	47	20	Hynek Alt-Aleksandra Vajd	1976/1971	foto/koncept	593
↓	48	37	Jakub Špaňhel	1976	malba	582
↓	49	44	Michaela Thelenová	1969	foto	578
↑	50	51	František Skála	1956	foto/koncept	572

	Pořadí 2018	Pořadí 2017	Umělec	Rok narození	Médium	Index 2018
↓	51	50	Tomáš Džadoň	1981	socha/koncept	564
↑	52	61	Matyáš Chochola	1986	malba	562
↓	53	46	Vladimír Skrepl	1955	malba	561
↓	54	52	Lukáš Jasanský-Martin Polák	1965/1966	socha	559
↓	55	54	Michal Pěchouček	1973	malba/foto	558
↑	56	59	Lubomír Typlt	1975	malba	543
↓	57	55	Jaroslav Róna	1957	socha/malba	525
↑	58	63	Patrik Hábl	1975	malba	524
↓	59	48	Vasil Artamonov-Alexej Klyuykov	1980/1983	koncept	521
↓	60-61	57	Michal Škoda	1962	malba/koncept	518
↑	60-61	62	Veronika Holcová	1973	malba	518
↓	62	60	Jiří Petrbok	1962	malba	506
↑	63	70	Vojtěch Fröhlich	1985	akce/socha	503
↓	64	56	Ladislava Gažiová	1981	malba	499
↓	65	58	Evžen Šimera	1980	malba/koncept	492
↑	66	69	Veronika Bromová	1966	foto/koncept	488
↑	67	78	Tomáš Císařovský	1962	malba	479
↑	68	75	Jaroslav Valečka	1972	malba	476
↑	69	81	Jan Vytiska	1985	malba	468
↓	70	68	Pavel Hayek	1959	malba	458
↓	71	67	Barbora Klímová	1977	koncept	455
↓	72	71	Mark Ther	1979	video	454
↑	73	89	Martin Zet	1959	akce	444
↑	74	92	Richard Loskot	1984	intermedia	441
↑	75	91	Darina Alster	1979	video/performance	436
↓	76	65	Lenka Klodová	1970	socha/koncept	430
↑	77	96	Robert Šalanda	1976	malba	429
↑	78	86	Jakub Hošek	1979	malba	426
↑	79	83	Václav Magid	1979	koncept	423
↑	80	100+	Luděk Rathouský	1975	malba	419
↓	81	77	Antonín Střížek	1959	malba	416
↑	82	90	Václav Gírsa	1969	malba	415
↓	83-84	80	Tomáš Moravec	1985	socha	412
↑	83-84	93	Rafani	2000	akce/koncept	412
↓	85-86	66	Petr Písařík	1968	malba	408
↑	85-86	88	Jakub Matuška	1981	malba	408
↓	87	73	Daniela Baráčková	1981	video	407
↓	88	87	Jiří Surůvka	1961	malba	404
↓	89	85	Tereza Velíková	1979	video	402
↓	90	72	Radim Labuda	1976	video	401
↑	91	94	Milan Houser	1971	malba	398
↑	92	100+	Lucia Sceranková	1985	foto/koncept	397
↓	93	76	Lukáš Rittstein	1966	socha/koncept	390
↑	94	97	Tomáš Lahoda	1954	malba	387
↑	95	100+	Anna Hulačová	1984	socha	386
↑	96	100+	David Helán	1979	performance	383
↑	97	100+	David Hanvald	1980	malba	381
↓	98	74	Michal Gabriel	1960	socha	377
↑	99-100	100+	Igor Korpaczewski	1959	malba	376
↑	99-100	100+	Daniel Pešta	1959	malba/socha	376

» Art Indexu. Vychází z práce německého ekonoma a architekta Geoga Francka a jeho teorie ekonomie pozornosti. Podle Francka se kurátor nebo majitel galerie chová jako finanční investor. Zapůjčuje svůj majetek, výstavní prostor, umělci a očekává od něho výnos z této investice v podobě větší pozornosti či zvýšení reputace. Žebříček nemůže hodnotit dílo konkrétního umělce. Může ale seřadit umělce podle pozornosti profesionálů, která je na ně upřena. Zohledňuje proto aktivitu umělce, kterou si pozornost galeristů získává.

Na prvním místě v žebříčku Artfacts.net je německý malíř Gerhard Richter. Druhý je Američan Bruce Neumann, který se zabývá fotografií, videem a sochařstvím. Ze slavných jmen je například Damien Hirst až na 27. místě. Jeff Koons je osmapadesátý.

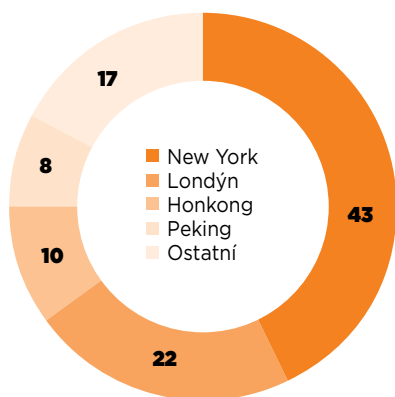
ROLE GALERISTŮ. Žebříčky jako Art Index nebo Artfacts v sobě skrývají ještě jeden aspekt dnešního současného umění. Jde o vliv a roli galeristů, kteří umělce zastupují. Je na nich, aby dobrému umělci zprostředkovali cestu na prestižní veletrhy a do uznávaných galerií. Klíčové jsou kontakty galeristů s kurátory a sběrateli. Těm musejí umělcovo dílo vysvětlovat a připomínat. Galerie platí i účast umělce na výstavách, dopravu a pojištění děl. Svým způsobem se chovají jako investoři do start-upů.

Proto všichni umělci z první desítky Art Indexu mají nejen tuzemskou galerii, ale spolupracují také se zahraničními galeristy. Z těch domácích má nejvíce umělců v první desítce galerie Hunt Kastner. „Je na trhu dlouho, což se projevuje i ve výsledcích. Ostatní galerie jsou stejně profesionální, ale vznikly později a potřebují ještě pár let, aby dorostly,“ myslí si Jan Skřivánek.

Důležitou roli galeristy ukazuje příklad konceptuálního umělce Jána Mančušky, který sice podlehl vážné nemoci už v roce 2011, ale pět let se drží v první desítce

KDE SE NEJVÍCE PRODÁVÁ SOUČASNÉ UMĚNÍ

(podíl z prodejů v aukcích v roce 2017)



NEJDRAŽŠÍ SOUČASNÍ UMĚLCI

(celkový obrát na aukcích v milionech dolarů, červenec 2016 – červen 2017)

1.	Jean-Michel Basquiat (1960-1988)	313,5
2.	Peter Doig (1959)	60,7
3.	Christopher Wool (1955)	52,6
4.	Rudolf Stingel (1956)	51,5
5.	Mark Grotjahn (1968)	39,0
6.	Richard Prince (1949)	36,0
7.	Yoshitomo Nara (1959)	35,9
8.	Keith Haring (1958-1990)	34,8
9.	Zeng Fanzhi (1964)	31,1
10.	Damien Hirst (1965)	30,1

PRAMEN ARTPRICE.COM

žebříčku. I když od prvního vydání ztratil 754 bodů. Mančuška byl před smrtí hodně aktivní v zahraničí a jeho galeristé pořád pracují na tom, aby jeho jméno a dílo neupadly v zapomnění. Zhodnocují tím i svou investici, kterou do něj během jeho života vložili.

KDYBY. Kdyby měl za svého života František Kupka za sebou dobrého galeristu, není vyloučeno, že by se dnes jeho díla prodávala za srovnatelné ceny, jaké jsou sběratelé ochotni dát třeba za díla Vasilije Kandinského. Místo stovek tisíc liber, které platí za Kupku, vytahují miliony.

Kdyby se ale Art Index sestavoval v předválečném období, Kupka by v něm možná ani nefiguroval, protože stál spíše stranou výstavního provozu. I tento příklad ukazuje, že Art Index je třeba brát nikoli jako dogma, ale jen jako jeden z nástrojů, který má pomoci v orientaci ve světě dnešního českého umění. ■

8 OTÁZEK PRO GALERISTKU LUCII DRDOVOU



Podílíte se na tvorbě žebříčku J&T Banka Art Index. Pomáhá vám při prodeji děl umělců, které zastupujete?

Pro galeristy to není zásadní pomoc. Větší roli, kromě vlastní tvorby, má seznam výstav, publikací a událostí, kterých se umělec zúčastnil.

Pavla Sceranková, kterou zastupujete, je dvacátá a Hynek Alt se pohybuje kolem padesátého místa. Vnímáte to i jako ohodnocení své práce?

Pro mě je pozitivní, že moji umělci v žebříčku figurují. V indexu se potvrzuje, že v horních patrech žebříčku jsou jen ti, které zastupují galeristé. Řada z nich jich má několik. Ať je to Jiří Kovanda, který má pařížskou a českou galerii, Eva Kotátková, která má německou a českou galerii, nebo Kateřina Šedá, která má italského galeristu. Díky galeristům se o ně zajímají kurátoři výstav a sbírek. Ale jsou i umělci, kterým spolupráce s galerií vůbec nevyhovuje a je to naprosto legitimní.

Je vidět vliv galeristů na kariéru umělce i v pohybu v žebříčku?

Třeba malíř Vladimír Houdek vyhrál Cenu Jindřicha Chalupeckého. Našel českou galerii, pak získal německou, teď ho zastupuje i rakouská galerie. Během roku dvou měl tolik výstav a účastí na veletrzích, že ho to v žebříčku posunulo o 50 míst nahoru. Totéž se stalo Jaromíru Novotnému, který v prvním žebříčku ani nebyl. Pak s ním kolem roku 2014 začala spolupracovat galerie Hunt

Kastner a nyní se pohybuje nad padesátým místem.

Jak se změnil trh za posledních pět let?

Situace na českém trhu se lepší. Přicházejí noví sběratelé z generace kolem čtyřiceti let, vznikají nové sbírky. Tito lidé se teprve rozhlízejí, kupují jména mediálně známá nebo díla, která se jim líbila na výstavách. Ještě nemají ucelený záměr, kam budou sbírku směřovat. Nemluvíme o desítkách lidí, ale je to nová generace sběratelů. Což by časem mohlo celý trh posílit. Náš galerijní trh je zatím malý, bavíme se sotva o deseti galeriích. Bylo by jen dobře, aby přibýly další.

Platí pořád, že většina děl současných českých umělců se prodá do zahraničí?

Poměr prodejů se postupně mění ve prospěch Česka. I veřejné instituce nakupují více než v minulosti. Třeba Galerie hlavního města Prahy během funkčního období primátorky Adriany Krnáčové nakupuje každý rok. Z rozpočtu města má na to vyčleněnou určitou sumu. Je otázka, jestli to bude pokračovat i po volbách.

Ekonomice se daří. Je to vidět na cenách uměleckých děl?

Cenotvorba se opírá o více faktorů, hlavně o fázi kariéry daného umělce, médium, náklady. Musím pracovat s jednou cenou, ať už dílo nabízím českému sběrateli, nebo na veletrhu v Bruselu. Když se ekonomice daří, mělo by spíše nakupovat více lidí, ale s cenou díla by to nic udělat nemělo. Zvednu cenu, když má můj umělec jednu výstavu za druhou v renomované instituci nebo jede na biennale do Benátek.

Svou galerii jste otvírala před šesti lety. Tehdy jste říkala, že do roka byste se chtěla dostat v hospodaření na nulu. Podařilo se to?

Když jsem začínala, měla jsem mnohem více kontaktů v zahraničí. Za těch pár let jsem si ale vybudovala i určitou pozici doma. Pořád platí, že galerie všechno, co vydělá, investuje zpátky. Kdyby galerie jen vystavovala a prodávala, byla by v zisku. Jenže v okamžiku, kdy jedeme na veletrh, investujeme za čtyři dny stejnou částku, jakou v Praze platíme za roční nájem. To je investice do renomé galerie a jejích umělců. V hospodaření se tím ale vrací na nulu.

Chodí za vámi noví umělci, abyste je zastupovala?

Neustále. Nevybírám si ale umělce na základě toho, že mě někdo osloví. Galerista hledá sám a většinou dá na doporučení svých umělců. ■

Jiří Kovanda

CHCI LIDI NUTIT ŽASNOUT

Na žebříčku hodnoty žijících umělců patří již pátým rokem první příčka Jiřímu Kovandovi. Je to přitom jeden z nejméně okázaných českých umělců vůbec. Po osobitých performancích ze sedmdesátých let minulého století, kdy pracoval s nic netušícími kolemjdoucími, se jeho zájem přesunul k nenápadným intervencím či instalacím z běžných, nalezených objektů. Výtvarný autodidakt, vyučený zedník, však otevřel mnohé z dveří, kterými procházeli jeho následovníci až o celá desetiletí později.



Ivan Adamovič
kulturní publicista

Před časem jste se zmínil, že vaše pozice v Art Indexu se nijak zvlášť neprojevila na sběratelském zájmu o vaše dílo v Česku. Platí to stále?

Já nikdy své věci moc neprodával, protože často nejsou na prodej úplně vhodné. Tedy kromě starých prací z konce sedmdesátých a počátku osmdesátých let. Nejsou to typické sbírkové předměty, spíše site specific instalace, často z netrvanlivých materiálů. Přesto jsou má díla součástí sbírek v zahraničí, zato u nás se sbíráním děl tohoto typu nezabývá snad vůbec nikdo. Já to chápu, to dílo je hodně specifické. Kupující se stane majitelem něčeho, co není předmět, ale spíše něco, co můžete na základě dokumentace sám udělat. K tomu u nás pořád panuje určitá nedůvěra.

Předpokládám, že v zahraničí vás kupují spíše galerie?

V zahraničí asi polovinu mých věcí kupují soukromníci.

Tohle mě zajímá. Když vytváříte netrvanlivé ready made instalace, nebo dokonce performance, co je vlastně tou věcí, kterou galerie či sběratel koupí?

Performance neexistuje jen v momentu, kdy se odehrává. Poté, co se odehraje, z ní vyhotovím dokumentaci, většinou jde o popis akce a jednu či dvě fotografie. Z ní by mělo být patrné, co se odehrálo. Ten, kdo performanci neviděl, by měl mít možnost



**KDYBYSTE CHTĚL MÍT
DOMA MOU HOUSKU
OPŘENOU O ZEĎ, MOHL
BYSTE SI TO NA ZÁKLADĚ
MÉ DOKUMENTACE A NOVĚ
ZAKOUPENÝCH PŘEDMĚTŮ
VYROBIT.**

představit si na základě té dokumentace, co se stalo, a jakoby to prožít v představách.

S dokumentací zacházím podobně jako s grafikou či fotografiemi: na začátku si stanovím, kolik kusů vyhotovím, většinou tři až pět. Každý arch dokumentace je očíslovaný, podepsaný, může se k tomu vydat ještě autorský certifikát, který držitele označuje, že vlastní originál.

Už když jste dělal své první performance na veřejnosti, vnímal jste je jako umění?

Ano, od začátku. Tam nebylo nic nevědomého, nebyla to jen recese či provokace.

Jsem přesvědčen, že to, co dělám, může mít hlubší smysl nejen pro mě, ale i pro někoho, kdo se s tím potká jako s informací. Kdybych to dělal jen tak pro sebe, za umění bych to nepovažoval. Kresba dětí také není umění. Umělcem se stanete, když zažijete něco důležitého a pocítíte potřebu to s někým sdílet. Když s vážností „nesete kůži na trh“ a předložíte to publiku: toto je pro mě důležité a já myslím, že to může být důležité i pro vás.

Byly ty rané performance zkoumáním společností? Výzkumem prostřednictvím umění?

Tak bych to neformuloval. Je tam psychologický rozměr, ale nikoli průzkum, který má nějakou všeobecnou platnost. Pro mě bylo důležitější udělat to gesto překročení bariéry a zakusit to. V tu konkrétní chvíli.

Jak moc to bylo spontánní?

Spontánní to nebylo nikdy. Vždy jsem si nejprve dělal nějaké poznámky do notýsku či nákresy, a když nastala vhodná chvíle, nějaký z těch nápadů jsem realizoval.

Podle čeho si stanovujete cenu takové dokumentace?

To se mě vůbec neptejte, já to nevím. Sám jsem se nikdy cenami nezabýval, vždy je stanovoval někdo jiný, galeristé například. Tím neříkám, že jsem proti prodeji svých věcí, s tím nemám problém. Ceny se prostě vytvářejí jako u všeho ostatního – podle nabídky a poptávky.

V případě, že jde o instalaci, má majitel dokumentace právo vaše dílo rekonstruovat?

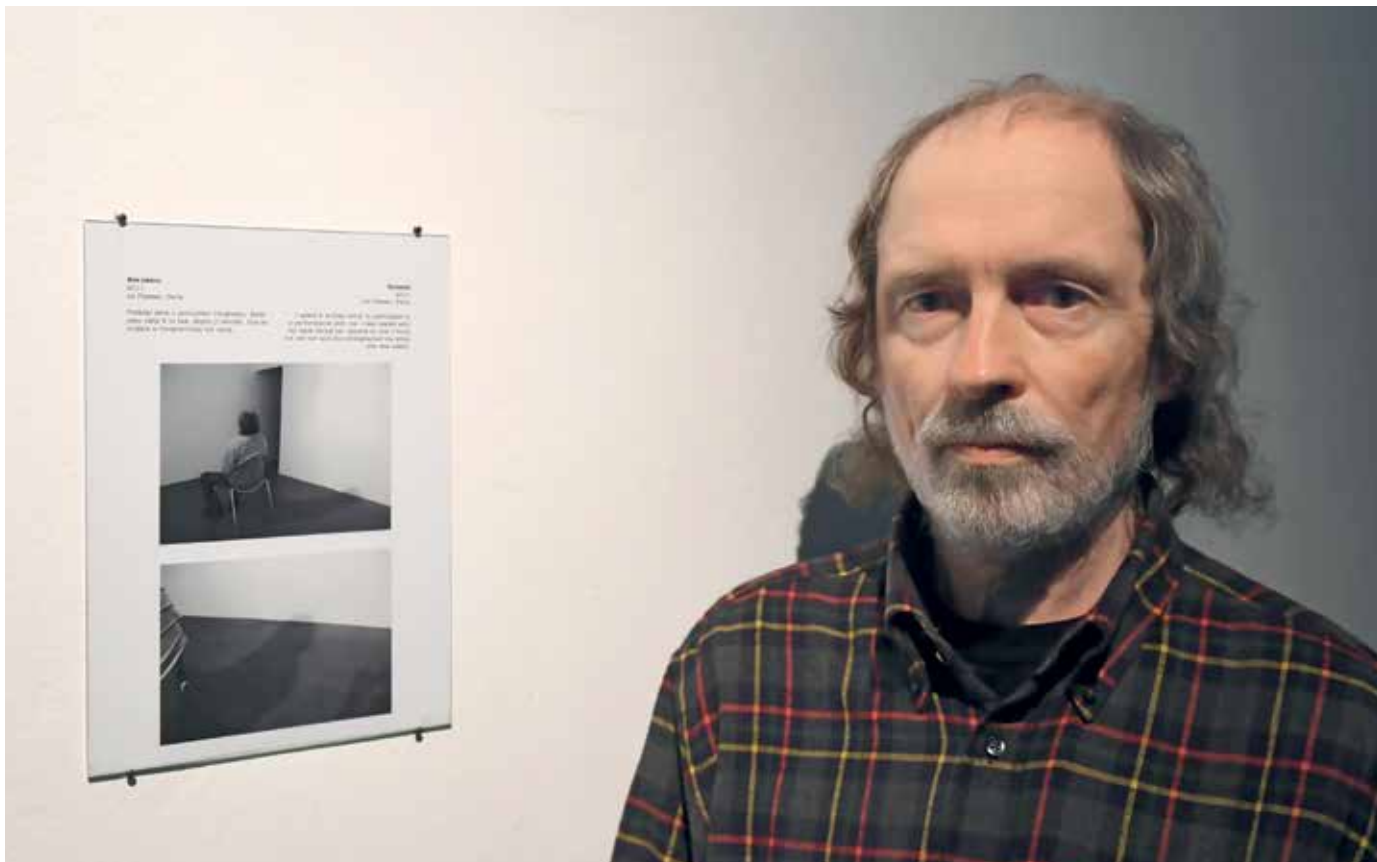


FOTO: ČTK

Ano. Když jde třeba o housku opřenou pomocí latě o zeď, nemusí to být ta stejná houska a stejná lať. Kdybyste si to chtěl koupit, dostanete ode mě nákres s nějakou specifikací, jak dlouhá asi má ta lať být a podobně. Kdybyste chtěl mít doma mou housku opřenou o zeď, mohl byste si to na základě mé dokumentace a nově zakoupených předmětů vyrobit. Měl byste certifikát, že toto je originální práce, jejímž jste majitelem.

Jaký je zájem o vaše kresby a obrazy v porovnání s těmito dokumentacemi?

Momentálně se věnuji spíš kolážím. Obrazů jsem moc neudělal, věnoval jsem se jim v osmdesátých letech, pak jsem v devadesátých letech dělal dřevěné objekty z nalezených předmětů... z těchto věcí nemám v podstatě nic. Artefakty se samozřejmě prodávají a zařazují do sbírek lépe.

Chcete lidem ukazovat, že i obyčejné věci mohou být zajímavé? Nebo ty konkrétní věci pro vás nejsou tak důležité a jsou vlastně zaměnitelné?

Chtěl bych navodit situaci tak, abyste tu věc viděl čerstvě a uvědomil si, co to vlastně je – bez nánosu zvyku a bezmyš-

JIŘÍ KOVANDA (64)

- Samouk, od roku 1995 působí jako odborný asistent na Akademii výtvarných umění v Praze.
- K výtvarnému umění se dostal v 15 letech, v relativně svobodné době šedesátých let minulého století.
- V sedmdesátých letech navštívil Polsko, kde se seznámil s konceptuálním uměním, začal dělat první performance.
- Postupně přešel k instalacím, v nichž sám sebe jako aktéra performance nahradil různými materiály.
- Od počátku osmdesátých let pod vlivem postmoderny konceptuální tvorbu omezil a začal znovu malovat.
- Významná byla pro něj roku 1984 výstava v pražském klubu Futurum, kde přečetl pateticko-ironický text o své tvorbě.
- Kolem roku 1990 se začal věnovat instalacím využívajícím všedních nenápadných věcí, ve kterých provádí stejně nenápadné zásahy.

lenkovité konzumace. I úplně obyčejnou věc můžete vidět jako krásnou.

Krásu tedy úplně nepopíráte.

Je rozdíl mezi „hezké“ a „krásné“. Krásné může být za určitých okolností cokoli. Jde mi o situaci, kdy se vám otevrou oči a smysly a najednou vnímáte plně a soustředěně, to je krása. Takzvané krásné věci nám takový pocit umožňují snáz než ty nekrásné. Umění by mělo umět navodit takový pocit plného otevření vědomí a soustředění na daný objekt. No a když si jdete koupit boty, není to hledání krásy, prostě si vyberete ty, které se vám líbí, protože jsou hezké. To je jen libý pocit, který nesáhá hluboko.

To snad ale vnímá každý ten rozdíl mezi úžasem nad krásnou krajinou a libým pocitem nad novými botami. Umění by vás mělo nutit k zastavení a k vnímání třeba i těch neobyčejnějších věcí. Krása není v té věci, krása je prožitek v nás.

A i to, co považujeme za krásné, se časem mění. Naprostá většina současníků van Gogha považovala jeho obrazy za ošklivé, protože krásné pro ně bylo něco jiného. Oni to jen v tu chvíli nedokázali uvidět. ■

MARKETING, SLÁVA A PENÍZE

Co je umělecké dílo a kdo je vytváří? Odpověď na zdánlivě nesmyslnou otázku ve skutečnosti vysvětluje, proč má některý obraz cenovku v řádu desítek až stovek milionů dolarů a jiný, byť třeba podobný, stojí pouhé tisíce.

ŽRALOK DAMIENA HIRSTA. Bysnys s Hirstovými díly ukazuje, že ani na investici do mimořádně úspěšného umělce nemusí sběratel mimořádně dobře vydělat.



Stanislav Šulc
kulturní publicista

ZAČNĚME V DALEKÉM HONGKONGU. Vyjždíme do sedmého patra Pedder Building, která je v záplavě světoznámých mrakodrapů téměř nenápadná. Otvírá se výtah a prosklené dveře do kanceláře nám podrží muž v obleku. Ocitáme se v hongkongské pobočce galerie Gagosian pouhých pár kroků od jednoho z nejslavnějších kusů současného umění: rozřezaného žraloka naloženého ve formaldehydu od Damiena Hirsta.

Před deseti lety se na Hirstovu pražskou výstavu stály fronty, a to tehdejší expozice ani nenabízela tento artefakt. V Hongkongu žádné fronty nestojí, ačkoli se během naší patnáctiminutové návštěvy galerie potkáme s pár lidmi, o žádný nával rozhodně nejde. A co víc. Hirst, který byl před lety synonymem současného umění, už není ani mezi sběrateli takovým magnetem.

„Měli byste být obezřetní, Hirstovo umění se snadno nakupuje, ale těžko prodává,“ napsal dokonce loni magazín Economist.

Jak je to možné? Na Hirstově příkladu lze skvěle ukázat vrtochy života uměleckého díla, který bývá stejně nevyzpytatelný jako život lidský.

ATELIÉR JE JEN ZAČÁTEK. Umění vzniká v umělcově myslí a poté v ateliéru dostane hmatatelnou, a tedy prodejnou podobu. Jak se z něho stane úspěšné dílo? Na tom se již podílí celá řada profesionálů i institucí.

První důležitou osobou na umělcově cestě k úspěchu je obchodník s obrazy. Připomeňme jednoho z nejdůležitějších obchodníků v historii umění, bratra Vincenta van Gogha - Thea. Ten všemožně podporoval svého bratra a další umělce, kteří odstartovali impresionistickou revoluci ve výtvarném umění (jmenovitě především Clauda Moneta či Edgara Degase). Byl to právě Theo, kdo díky svým kontaktům představil



ZDATNÝ BYZNYSMEN. Cestu na vrchol pomáhal Damien Hirstovi prošlapat jeho „agent“ Larry Gagosian, jeden z nejvýznamnějších obchodníků s uměním.

JAK VZNIKÁ ODHADNÍ CENA

Aukční domy připravují obvykle dolní a horní odhadní cenu, v jejichž rozmezí by se mohla pohybovat konečná cena draženého díla. Spodní odhad obvykle bývá ve výši 60 až 70 procent nejvyšší ceny, za kterou se obdobná díla stejného autora prodala. Horní odhad bývá 80 procent téže částky. Na odhad (a také i na koncovou cenu) ale mají vliv i další faktory. Důležitý je odborný posudek, roli hraje velikost díla, datum vzniku, předchozí majitelé, aktuální prodejce a také to, zda jde o dílo historicky či jinak výjimečné a důležité. Například když díla prodává některé slavné muzeum, jejich cena může automaticky stoupnout až o polovinu.

moderní francouzské a nizozemské autory světa a velkou měrou se zasloužil o změnu vnímání umění jako takového.

Co takový obchodník krom prodeje obrazů přesně dělá? Podobně jako hudební producent mluví s umělcem, podněcuje jeho kreativitu a nenápadně usměrňuje jeho vize směrem, o který by mohli mít zájem velcí sběratelé. Právě jim pak umělec a jeho dílo představuje, snaží se je přesvědčit, že tohoto tvůrce čeká úspěšná budoucnost, na které se může sběratel podílet. Můžeme si pomoci analogií z burzy - agent domlouvá obchody pro primární úpis akcií a snaží se pracovat na tom, aby při realizaci úpisu vydělali všichni zúčastnění.

HLAVNÍ JE ZAUJMOUT. Vraťme se k Damien Hirstovi. Ten se stal světoznámým tvůrcem díky nejvýznamnějšímu obchodníkovi s uměním světa - Larrymu Gagosianovi. Společně tvořili dlouhá léta tandem. I díky tomu se z Hirsta stal nejbohatší žijící umělec. „Lidé se často domnívají, že peníze nějak špiní umění, ale já si naopak vždy myslel, že je nechutné, že lidé jako van Gogh nikdy nevydělali ani vindru,“ nechal se slyšet Hirst.

Hirst a Gagosian zvedli ideu umělce jako celebrity, kterou nadhodil Andy Warhol. Postupně začali budovat značku Hirst, k čemuž neváhali využívat především kontroverzi, šok a mnohdy i znechucení (vycpaný žralok naložený ve formaldehydu dodnes patří k nejslavnějším kusům současného umění). Pochopili, že umělec má rozdělovat. Negativní, až odsuzující reakce byly pro ně stejně hodnotné jako ty pozitivní. Ceny na trhu postupně rostly. Významně tomu napomohl i fakt, že Gagosian není jen dealerem umění, ale vlastní také prestižní galerii.

GALERIE JAKO LEPŠÍ DEALER. Galerie a jejich kurátoři patří mezi nevlivnější instituce ovlivňující cenu umění. Poté co umělec již prodal dost uměleckých děl soukromým sběratelům a vydobyl si dostatečné renomé, začnou se o něj zajímat



KATARSKÉ MUZEUM. V poslední době vyrůstají nová a nová muzea, která do nákupu uměleckých děl investují miliardy dolarů. Financují je především arabští miliardáři.



FOTO QATAR MUSEUMS, PROFIMEDIA.CZ

» galerie. Ve světě umění existuje několik významných, řekněme cenotvorných galerií. Jednou z nich je právě galerie Gagosian. Nejčastěji je najdeme v metropolích, jako jsou Londýn, New York, Paříž, Hongkong nebo Milán. V podstatě jde o vyšší, institucionální úroveň uměleckého dealera.

Každá galerie zastupuje určitý okruh umělců, pořádá prodejní výstavy ať už jednoho konkrétního umělce, nebo některé významnější skupiny, kterou se galerii podaří vytvořit z jejího portfolia.

Co je hlavním přínosem galerie? Především záruka, že dané dílo má hodnotu, za kterou je sběratel kupuje. A pak to neméně důležité – galerie umělci propůjčuje váhu svého jména, díky čemuž cena jeho děl roste.

Chování kurátorů pak občas mívá netušené dopady. V roce 2014 se prodal obraz Paula Gauguina Kdy se budeš vdávat? za více než 200 milionů dolarů. Prodejcem byl tehdy 62letý Rudolf Staechelin a plátno bylo pět dekad propůjčeno basilejskému Kunstmuseu. Staechelin ale nebyl spokojen s tím, jak se kurátoři muzea

PROČ SÍNĚ NABÍZEJÍ GARANTOVANOU CENU

Jedním z mnoha nepříliš známých tajemství aukčního trhu je institut takzvané garantované ceny. Na trhu s uměním se aukční síně přetahují o nejexkluzivnější zboží. A garantovaná cena je jednou z hlavních konkurenčních výhod. Jak to funguje? Představte si, že máte nádherného Picassa, za kterého chcete 100 milionů dolarů. Služby bývají u hlavních dražitelů obdobné, tak kam půjdete? Přece tam, kde vám slíbí, že ať už se váš Picasso prodá, za kolik chce, vy nedostanete méně než požadovaných 100 milionů. Aukční síň na sebe bere riziko, že bude muset vyrovnat případný rozdíl mezi výsledkem dražby a garantovanou cenou. A i proto se pak daná síň velmi snaží, aby se dílo prodalo za víc a všichni byli spokojeni.

k obrazu chovali. Nevisel na prioritním místě, navíc nebyl vystaven permanentně. Proto se Staechelin nakonec rozhodl plátno prodat.

MAGIE ZVANÁ AUKCE. Jednou z nejdůležitějších zastávek při putování uměleckého díla světem je aukce. Během ní se ukáže, jaká může být skutečná hodnota uměleckého díla. Dokud se obraz či socha prodávají z ruky do ruky, mohou být předražené, nebo naopak nedocenené, při aukci se ale většina vlivů očistí a jde se s kůží na trh.

Aukce je magický proces, při kterém se všichni zúčastnění stávají součástí kolektivního zážitku – existují pravidla, ale ta mohou jít stranou, když jde o skutečně vzácný kus. Připomeňme loňskou výstavu, při níž se za rekordní sumu prodal jeden z mála obrazů Leonarda da Vinci za neuvěřitelných 450 milionů dolarů. Přítom původní odhady cenily obraz přinejlepším na pouhou čtvrtinu. Během devatenáctiminutové dražby se ale vše změnilo.

Aukčních síní je na světě celá řada, nejznámějšími jsou dva domy – Christie's a Sotheby's. Aukce navíc pořádají také samy prodejní galerie, dražby umění probíhají i na internetu (samozřejmě u daleko méně významných děl). Výhodou prodeje přes aukci je relativní transparentnost celého prodeje a také nejvyšší možná bezpečnostní a právní opatření. Na výběr děl v aukčních domech dohlížejí největší odborníci světa, je tedy nepředstavitelné, že by se tímto způsobem prodalo dílo, u něž by někdy v budoucnu byla zpochybněna pravost. Nevýhodou může být aukční přírůžka, která cenu pro kupce zvyšuje.

ZÁJEMCI V UTAJENÍ. Jak aukce probíhá, si každý dokáže představit. Aukční síň nejprve ohlásí, že v daný den pořádá jistým směrem zaměřenou dražbu, kde budou ke koupi jistá umělecká díla. Uspořádá předaukční výstavu, vydá katalog, v němž již jsou odhady cen jednotlivých položek. Po registraci se může kdokoli aukce zúčastnit, a pokud mu to konto dovolí, může si koupit skutečně cokoli na seznamu. Sám akt prodeje má spoustu tajemství a zákulisních her (viz boxy). Možná tím největším tajemstvím je to, kdo všechno se dražby účastní.

Kromě přítomných v sále jsou dražitelé také na telefonu (či modernějších komunikačních prostředcích) a účastnit se lze také absenčně. Tedy tak, že dražebníkovu sdělíte, jaká je vaše nejvyšší akceptovatelná cena za vybrané dílo, a on pak přihazuje za vás.

Důvody neúčasti na dražbě jsou různé. K těm nejčastějším patří ochrana vlastního soukromí nebo například problémy s cestovními vízy, které mohou exponování občané některých zemí mít. Nečekanou komplikací pak může být také mobilita samotných uměleckých děl – u některých může být značně problematická v souvislosti s památkovou ochranou.



HIRSTOVA REVOLUCE

Damien Hirst byl až do roku 2008 umělcem, který do značné míry respektoval pravidla světového trhu s uměním. Během 15. a 16. září toho roku ale udělal něco nemyslitelného – v londýnské Sotheby's uspořádal aukci svých nejnovějších děl nazvanou Beautiful Inside My Head Forever. Byl to revoluční krok hned v mnoha směrech. Nebylo zvykem, aby umělec prodával svou novou tvorbu na aukci, navíc sám, a nikoli prostřednictvím galerie, a ještě aby takovou akci uspořádal v jedné z nejprestižnějších aukčních síní světa. Nejvíce šokující byl nakonec výsledek: aukce patří k neúspěšnějším v historii – celková cena za více než 200 položek činila tehdy 111 milionů liber. To vše navíc v den, kdy se brutálně propadly akcie Lehman Brothers a odstartovala celosvětová finanční krize.

SOUKROMÉ PRODEJE NA VZESTUPU.

V desítkách nejdražších děl historie jsou pouze tři obrazy, které se prodaly v aukci. U zbylých sedmi šlo o takzvaný soukromý prodej přímo mezi dvěma sběrateli. Zdaleka ne všichni sběratelé se totiž chlubí svým portfoliem. Pokud tedy někdo zatouží například po konkrétním obraze a má na to dost peněz, musí využít některého z prostředníků. Těmi jsou již zmínění světoznámí „art dealeri“ nebo galeristé.

V posledních letech se na zprostředkování soukromých prodejů zaměřují také největší aukční domy. Marc Porter, dnes již bývalý zaměstnanec Christie's's, před časem uvedl: „Je možné, že se objem našeho soukromého prodeje do deseti let vyrovná objemu našeho prodeje aukčního.“

Přímé prodeje nabraly na popularitě především po krachu trhu s uměním v roce 2008. Ekonom Don Thompson připomíná, že v té době aukční síně nedokázaly prodávat ohromný počet velmi kvalitních děl, kterých se jejich majitelé potřebovali zbavit. Místo aby vlastníci čekali, raději obraz prodali mimo aukční systém. Thompson zároveň připomíná, že centrem tohoto způsobu prodeje je New York, kde se koná ve srovnání s Londýnem zhruba dvojnásobek transakcí.

NA RYCHLOSTI ZÁLEŽÍ. Že jde mnohdy skutečně hlavně o čas, potvrzuje Thompson ve své nejnovější knize The Orange Balloon Dog. Když se současní největší kupci dozvědí, že by se některý z nejžhavějších obrazů mohl dostat na trh, nabídnou stávajícímu majiteli přes prostředníka určitou částku. Nejde o vyjednávání, jde o jednorázovou nabídku, která navíc trvá omezenou dobu.

Tímto způsobem katarští kupci nabídli za kolekci 12 obrazů Marka Rothka více



FOTO PROFIMEDIA.CZ

PENĚZ MÁ DOST. Šéfka Katarského muzea al-Majassa al-Sáni má na nákup uměleckých děl každoročně až miliardu dolarů.

» než 300 milionů dolarů. Nabídka trvala pouhých 48 hodin. Dokážete si představit ten stres? Máte nejhodnotnější sbírku jednoho z nejdůležitějších poválečných umělců, jejíž hodnota je přinejmenším 150 milionů dolarů, a někdo vám za ni nabídne více než dvojnásobek. Jak byste se zachovali? J. Ezra Merkin, který se později zapletl do Ponzioho schématu Bernarda Madoffa, k prodeji svolil.

REVOLUCE V MUZEU. Cesta úspěšného uměleckého díla obvykle vrcholí v muzeu. Tyto instituce nejčastěji nakupují díla osvědčených tvůrců, kteří si definitivně vydobyli místo v dějinách umění. Navíc muzea svá nejlepší díla neprodávají. Ačkoli i to má své výjimky.

Například ve Spojených státech amerických probíhá už od minulých dekád živá debata, zda muzea mají prodávat své cenné obrazy, aby se vyhnula případným finančním problémům. V posledních letech navíc nastala v přístupu muzeí revoluce. Stojí za tím především nejnovější muzea financovaná arabskými miliardáři.

Revoluci odstartovala šejcha al-Majassa bint Hamad bin Chalífa al-Sáni – dcera katarského emíra, kterou většina prestižních uměleckých i ekonomických magazínů označuje od roku 2013 za jednu z nejvlivnějších žen nejen uměleckého světa. Je šéfkou Katarského muzea, které nejpozději od tohoto roku vynaloží na nákup uměleckých děl každoročně až neuvěřitelnou miliardu dolarů. Za to ředitelka pořídila řadu cenných obrazů postimpresionistů

(Gauguina či Cézanna každého za několik set milionů dolarů), ale také tvůrců 20. století či ryze současných umělců včetně Damiena Hirsta.

NEMOHOU KONKUROVAT. Prestižní muzea tak štědrá nejsou. Například nejslavnější muzeum moderního umění, newyorské MoMA, má na akvizice v rozpočtu vyčleněno 35 milionů dolarů ročně. Metropolitní muzeum 40 milionů, Centre Georges Pompidou v Paříži dokonce pouhé čtyři miliony, uvádí Don Thompson.

Až v poslední době přicházejí další muzea s rozpočty blízcími se katarskému. A jistě nepřekvapí, že jde opět o instituce, které podporují arabští boháči. Jde o dvojici velmi mladých muzeí v Abú Dhabí – Louvre a rodící se místní pobočka Guggenheimova muzea. Jediné západní muzeum, které se investicemi alespoň blíží těm arabským, je J. Paul Getty Museum, které ročně utratí za nové umění až 100 milionů dolarů.

KOLIK ZA DAMIENA HIRSTA? Naposledy se vrátme k Damienovi Hirstovi. Jeho díla jsou v galeriích, soukromých sbírkách, muzeích, Hirstovi se povedlo uspořádat aukci vlastních zcela nových děl a vydělal na ní stovky milionů. A vydělává spoustu peněz dál. Londýnská galerie White Cube například oznámila, že v roce 2013 se jí povedlo prodat Hirstova nová díla za 110 milionů dolarů. Nicméně magazín Economist poukázal, že zatímco samotnému Hirstovi se na jeho díle vydělávat daří, dalším lidem již moc ne. Ceny jeho děl na aukcích od roku 2009 stagnují, za rok 2016 při srovnání s rokem 2009 dokonce poklesly. Hirst se prostě těžko prodává. ■

AUKČNÍ PŘÍRÁŽKA

Jde o částku, kterou aukční síň stanovuje ve svých podmínkách pro všechna dražená díla a je vyjádřena v procentech připočtených k nejvyššímu příhozu. Ačkoli jde o částku, kterou si síň účtuje za své služby a zprostředkování obchodu, neplatí ji prodávající, ale kupující. V českých aukčních síních se aukční přírážka pohybuje kolem 20 procent, každá ji zveřejňuje na svých webových stránkách. Jaká je tedy konečná cena? Má se udávat s přírážkou, nebo bez ní? Právě proto, že přírážky nejsou stanoveny jednotně, bývalo pravidlem uvádět cenu bez ní. Jednotlivé výsledky umělců tak bylo možné lépe srovnávat. V posledních letech se však kvůli honbě za rekordy často zveřejňuje částka včetně přírážky.

DESET NEJVLIVNĚJŠÍCH OSOBNOSTÍ UMĚLECKÉHO SVĚTA ROKU 2017

1.	Hito Steyerl umělkyně a vlivná teoretička umění
2.	Pierre Huyghe umělec
3.	Donna Haraway teoretička vědy zabývající se umělou inteligencí, aktivistka
4.	Adam Szymczyk kurátor, kritik, tvůrce rozsáhlého výstavního projektu Documenta 14
5.	David Zwirner galerista
6.	Hans Ulrich Obrist umělecký ředitel Serpentine Gallery
7.	Iwan & Manuela Wirth galeristé
8.	Thelma Golden ředitelka Studia Musea v Harlemu
9.	Bruno Latour filozof, sociolog
10.	Gavin Brown galerista

PRAMEN: ARTREVIEW

JAK ZAČÍT KUPOVAT UMĚNÍ

Nákup prvního uměleckého díla si budete navždy pamatovat. Začíná tak dobrodružství, které má nespočet odstínů, nástrah, ale přináší také chvíle radosti, jímž se vyrovná máloco.



Stanislav Šulc
kulturní publicista

INVESTUJETE DO KRÁSY, do talentu umělce. Zda potěšíte svou peněženku, nemusí být vždy jisté, ale určitě potěšíte svého ducha a své okolí, které díky vaší investici bude o něco příjemnější a barvitější. Důležité je neváhat, nebát se a začít. Co k tomu potřebujete? Rozhodně ne stovky milionů korun ani miliardy, které stojí nejslavnější umělecká díla prodávaná v aukcích. Začít můžete i s několika tisícovkami. Velké věci začínají malými detaily.

POZVOLNA, S TISÍCIKORUNAMI.

Pokud se rozhodnete začít investovat do umění částky v řádu tisícikorun, máte mnoho možností. První jsou vzácné knihy a tisky. Ty najdete ve specializovaných knihkupectvích, největší potenciál mají první vydání českých autorů moderny, které bývají doprovázeny ilustracemi českých malířů meziválečné avantgardy. Zajímavé je, že ceny knih se mohou výrazně lišit podle místa prodeje. Například italské sběratelé mají v poslední době mimořádný zájem o knihy s ilustracemi Vojtěcha Kubašty nebo Adolfa Hoffmeistera.

Další možností je investice do užitého umění. V Česku se řada umělců věnuje právě designu, můžete si pořídit skleničky od Maxima Velčovského nebo Ronyho Plesla. K sehnání jsou také vázy či mísy od Bořka Šípků, jednoho z nejlivnějších designérů polistopadové éry. Vedle byto-



ZA TISÍCE. MAXIM VELČOVSKÝ: Váza Waterproof.
Cena 7760 korun.



JOSEF SUDEK: Zátíší. V roce 2016 se vydražilo za 120 tisíc korun, vyvolávací cena byla 38 tisíc.

vého designu lze sehnat také originální šperky, módní doplňky či šaty a v současnosti nově také třeba hračky.

Je možné koupit za pár tisíc i klasické malby? A má to smysl? Lze a může to mít i smysl. Nejlepší cestou jsou regionální galerie a investice do některého z místních umělců. Vaše investice bude dvojnásobná – jednak rozšíříte vlastní portfolio, jednak pomůžete danému regionu. Mnohé místní galerie nabízejí prodej formou internetové aukce, můžete si tak na menších částkách nacvičit, co později zúročíte u významnějších děl. Naopak vyhnout byste se měli obecným aukčním portálům, kde se za umělecká díla může vydávat leccos.

OPATRNĚ S DESETITISÍCI. Částky v řádu desítek tisíc vám otvírají svět velkého umění. Nevěříte? Patří podle vás Josef Lada, Max Ernst nebo Jan Zrzavý do tohoto světa? Tak za desetitisícové částky si můžete pořídit díla těchto a mnoha dalších slavných osobností. Jen si musíte uvědomit, co přesně kupujete. Nepůjde o velkoformátové olejomalby, ale spíše o grafické listy nebo menší kresby tuší či tužkou.

Grafické listy budou pravděpodobně tím, k čemu se dostanete nejčastěji. Často vznikají v sériích, takže si začínající sběratel může vyzkoušet, jak těžké je sestavit smysluplný komplet.

Zajímavou možnost nabízejí fotografie. Čeští avantgardní fotografové se na světových aukcích prodávají i za miliony korun, jejich dílo je však dostupné i za částky mnohem nižší. Například portrét první-

OBRAZ ZA MILIARDU DOLARŮ? NENÍ TO NEMOŽNÉ

ho československého prezidenta Tomáše Garrigua Masaryka od Františka Drtíkova z roku 1927 měl nedávno vyvolávací cenu 40 tisíc, a to byl opatřen i podpisem samotného prezidenta. Za desítky tisíc můžete koupit také podepsané fotografie jednoho z nejvýznamnějších českých fotografů Josefa Sudka, jen jde o malé formáty, za velkoformátové snímky si výrazně připlatíte, ceny jdou do statisíců.

Specifikem posledních desetiletí jsou originální malby komiksových tvůrců. Ty jsou oblíbené zejména v Asii a u amerických sběratelů. V českém prostředí se zatím statusu umělce hodného sbírání dočkal pouze dnes již zesnulý Kája Saudek. Jeho originální kresby lze sehnat za desítky tisíc korun, záleží na velikosti, námětu i na osobnosti prodávajícího.

ROVNOU SE STATISÍCI. Pro začátek důležitá rada: s těmito částkami nemá smysl hazardovat, proto se poraďte s odborníkem. V Česku je spousta kunsthistoriků, galeristů, sběratelů, kteří vám poradí, jak se napoprvé nespálit. Trh s uměním není tak žraločí prostředím, jak by se mohlo zdát, a každý, kdo to s ním myslí vážně, je vítán.

A z čeho můžete vybírat? Soustřeďte se spíše na tuzemské umělce, na Picassa máte ještě dost času. Je to celosvětový trend (zvláště patrné to je například v Asii) a kulturní blízkost umělce a kupujícího zároveň zaručuje, že si pořídíte dílo, které se vám bude líbit. Navíc podporu místní kultury okolí vždy vnímá pozitivně. A v neposlední řadě máte k místnímu umění blíže než jiní sběratelé. Pokud budete chtít vytvářet nějakou ucelenou sbírku, budete mít větší přehled a snazší přístup k vybraným dílům.

Druhá rada zní: zaměřte se na současné umění. Proč? Uvědomte si, kolik stojí plátna nejslavnějších českých umělců. Pohybují se většinou v řádu milionů a výše. Naopak u současného umění jde ještě o částky pod milion a šance, že vsadíte dobře, je poměrně vysoká. ■

Nabízí vám někdo barokní obraz za pár desítek tisíc korun? Nevěřte mu a možná ho dokonce ohlaste na policii. Pravděpodobně jde o podvodníka, který se snaží zneužít vaši neznalosti. Neplatí sice, že všechny barokní obrazy stojí stejně, ale rozhodně platí, že barokní obrazy již takřka nejsou na trhu, a kdyby se nějaký náhodou objevil, navíc od některého ze starých mistrů, stál by celé jmění. Za jaké částky se tedy prodávají obrazy jednotlivých uměleckých stylů?



LEONARDO DA VINCI:

SPASITEL SVĚTA

450,3 MILIONU DOLARŮ, 2017, CHRISTIE'S, NEW YORK

FOTO PROFIMEDIA.CZ

STARÍ MISTŘI

Tímto termínem se označují umělci tvořící do 19. století. Nejčastěji bývá spojován s nizozemskými génii, jako byli Rembrandt či Vermeer, ale patří sem i starší, nejčastěji renesanční malíři (Michelangelo, Rafael, Leonardo da Vinci). Z českých tvůrců jde především o Karla Škrétu.

Díla těchto umělců jsou většinou v majetku největších světových muzeí, menší část pak v soukromých sbírkách. Právě proto trh s díly starých mistrů téměř neexistuje. Přesto najdeme několik zajímavých výjimek. Vzhledem k velké propasti mezi dneškem a dobou, kdy tito malíři tvořili, neexistuje vždy přesný soupis všech děl daného autora. A i dnes se občas objeví informace, že byl nalezen nový Rembrandt. Nejčastěji k tomu dojde tak, že je za Rembrandtovo dílo označen obraz, který se dosud připisuje některému z jeho soupůtníků či žáků. Takový obraz se po ověření pravosti stává velkým magnetem některé z prestižních aukcí roku a bývá vydražen řádově za desítky milionů dolarů.

Nejslavnější plátna nejslavnějších tvůrců by hypoteticky stála vyšší stovky milionů dolarů a mohla by se vyšplhat až k magické hranici miliardy. Ale takový obchod nejspíš nikdy neproběhne. Ačkoli loňský rok ukázal, že nic není nemožné. Do aukce se dostal jeden z dvaceti obrazů Leonarda da Vinci Spasitel světa. Výsledkem byl nový aukční rekord: 450,3 milionu dolarů, které za unikátní dílo zaplatil saúdský princ Bader bin Abdulláh bin Mohamed bin Farhan al-Saud. Obraz se stal hlavní atrakcí nového muzea Louvre v Abú Dhabí.



VINCENT VAN GOGH: PORTRÉT DOKTORA GACHETA**137,7 MILIONU DOLARŮ,****1990, CHRISTIE'S, NEW YORK****IMPRESIONISMUS**

Impresionisté změnili pohled lidí na svět, ale také na malířské umění. Zatímco do jejich působení bylo hlavní kvalitou objektivní přenesení reality na plátno, impresionistům šlo spíše o subjektivní vize. Revoluční a dnes milovaní autoři ve své době strádali, zažívali příkoří a většina z nich zemřela v naprosté bídě. Dnes však jejich díla patří k nevyhledávanějším mezi nejbohatšími sběrateli a mají na kontě řadu rekordů. K nejslavnějším impresionistům patří Vincent van Gogh, který za svého života prodal jen jediný obraz. Devět jeho obrazů prodaných v aukcích v posledních letech přitom vyneslo souhrnně téměř miliardu dolarů (při započtení inflace). Stejnou částku by podle odborných odhadů mohl vynést i jeho nejslavnější obraz Hvězdná noc, pokud by se jej chtělo Muzeum moderního umění v New Yorku zbavit v aukci. To je ale velmi nepravděpodobné.

FOTO PROFIMEDIA.CZ

PAUL CÉZANNE: HRÁČI KARET**250 MILIONŮ DOLARŮ, 2011,****PRIVÁTNÍ PRODEJ****POSTIMPRESIONISMUS**

V historických tabulkách aukčních rekordů slaví postimpresionisté tvořící na přelomu 19. a 20. století ještě větší úspěch než impresionisté. Zařadit sem můžeme malíře, jako jsou Paul Cézanne, Paul Gauguin a také svěhlaví solitéři Amedeo Modigliani či Gustav Klimt. Díla těchto tvůrců se v posledních letech prodávají za neuvěřitelné částky, Cézannovi Hráči karet byli v soukromém prodeji ohodnoceni na 250 milionů dolarů, Gauguinovo plátno Kdy se budeš vdávat? vyneslo více než 200 milionů dolarů, cena jedné z Modiglianího krásek se vyšplhala na 170 milionů dolarů a Klimtův obraz vyšel na více než 135 milionů dolarů.



FOTO PROFIMEDIA.CZ

POVÁLEČNÉ UMĚNÍ

Do této skupiny se řadí především umělci z Ameriky, kam se po válce přesunulo těžiště uměleckého dění a kde zároveň přicházely velké sociální změny, které s sebou nesly i zajímavé umělecké podněty. Velká hnutí vystřídaly velké individuality. Objevila se radikální díla Jacksona Pollocka, imigrantů Marka Rothka a Willema de Kooninga, komiksovou estetiku povýšil na umění Roy Lichtenstein. Díla těchto umělců patří do dvacítky nejdražších děl všech dob.

Přesto byl hlavní osobností poválečného umění Andy Warhol, který zcela proměnil nejen pojetí uměleckého díla, ale také samotného umělce, který se musí stát celebritou, aby uspěl. Nejdražší Warholovo prodané dílo je v současnosti sitotisk Osm Elvisů, který v soukromém prodeji vynesl 100 milionů dolarů.



ANDY WARHOL: OSM ELVISŮ

100 MILIONŮ DOLARŮ, 2009, PRIVÁTNÍ PRODEJ

FOTO ARCHIV

SOUČASNÉ UMĚNÍ

Změny forem, příklon ke konceptu a k novým médiím. To symbolizuje současné umění, které zatím do žebříčků nejdražších uměleckých děl neproniklo. Neznamená to však, že by se současní umělci neprodávali za ohromné sumy. Balónkový pes od Jeffa Koonse (datován 1994-2000) vynesl neuvěřitelných 58,4 milionu dolarů. Jinak se ale umění vzniklé po roce 1990 prodává řádově spíše za miliony dolarů (například Overseas Nurse od Richarda Prince za 8,5 milionu dolarů nebo nepojmenovaný avantgardní lustr Davida Hammonse připomínající basketbalový koš za osm milionů).



PABLO PICASSO: ALŽÍRSKÉ ŽENY

179,4 MILIONU DOLARŮ, 2015, CHRISTIE'S, NEW YORK

FOTO PROFIMEDIACZ

AVANTGARDA A MODERNA

Umění první poloviny 20. století, která byla érou překotných změn sociálních, politických i technických, zahrnuje řadu avantgardních hnutí a směrů. Dnes nejslavnějším je nespíš kubismus, který spolu vymysleli Georges Braque a Pablo Picasso. Ale -ismů zde najdeme více včetně futurismu, symbolismu, expresionismu a později surrealismu.

Další revoluci v pojetí uměleckého díla přinesl dadaismus. Směr, který vznikl jako reakce na nesmyslnost války, dovolil umělcům využívat běžné předměty a dávat jim umělecký rozměr prostě tím, že byly vystaveny. Zrodil se takzvaný „umělecký akt“, který je nesmírně vlivný i v současném umění.

Komerčně nejspěšnější však byl právě kubismus. Picasso (ač netvořil pouze kubistická díla) patří k nejcenějším autorům dějin. Jeho Alžírské ženy jsou s cenovkou 179,4 milionu dolarů osmým nejdražším obrazem, a dokonce druhým nejdražším prodaným na veřejné dražbě. Odborníci odhadují, že pokud by se do aukce dostaly jeho Avignonské slečny (umístěny jsou v Muzeu moderního umění), pohybovala by se cena tohoto prvního kubistického obrazu světa mezi 500 miliony a jednou miliardou dolarů. Právě z tohoto období pocházejí také nejdražší české obrazy prodané v aukcích – od Františka Kupky, Toyen a od Emila Filly.



JEFF KOONS: BALÓNKOVÝ PES

58,4 MILIONU DOLARŮ, 2013, CHRISTIE'S, NEW YORK

FOTO PROFIMEDIACZ



FOTO JIŘÍ KOŘÁTKO

Kateřina Šedá

MILIONÁŘKA ZE MĚ NEBUDE

Člověk se musí podívat, kde se v Kateřině Šedé bere všechna ta energie a schopnost dotahovat do konce věci, které někdy připomínají spíše přípravy k velko filmu. Známé jsou její umělecké akce, kdy například nechala obyvatele jedné vesnice dělat podle itineráře stejné úkony ve stejnou dobu, kdy pomyslně či téměř doslova stěhovala celé vesnice tu do Anglie, jindy naopak z Ukrajiny do Čech, s pozvanými sousedy přelézala uměle vybudované ploty na Bienále v Berlíně, prozkoumala a hodlá zvelebovat nejvyloučenější brněnskou čtvrt' zvanou Bronx. Ale dělá i komornější projekty, například když nechala svou babičku vyjmenovat a nakreslit vše, co kdysi prodávala v železářství.



Ivan Adamovič
kulturní publicista

Když jste začínala se svým neobvyklým uměním, pomyslela jste si, že vás budou kupovat sběratelé?

Já to nikdy neřešila, dokonce jsem k tomu měla na začátku i trochu odpor. I dnes jsem stavěná před dilema, jestli mám strávit dva měsíce v ateliéru a dělat na něčem, co by se možná prodalo, nebo využít některou z nabídek na projekt ve veřejném prostoru, za který dostanu honorář. Je to na mně, jak se rozhodnu. Poptávka po mých věcech je, ale já nejsem schopna ji naplnit. Smysl vidím v něčem jiném.

Překvapuje mě, že vůbec máte ateliér. Většina vašich akcí se odehrává v exteriéru. Co v ateliéru vytváříte?

V ateliéru mám prostor „čumět do blba“, což nás můj pedagog Vladimír Kokolia učil jako zásadní metodu. Je to pro mě útočiště, kde hodně kreslím. Řada mých kreseb nebo objektů není příliš známá, všechny jsou většinou prodané do zahraničí. Vesměs to jsou přípravné studie k mým akcím. Třeba když jsem dělala akci v Bedřichovicích, které jsem přejmenovala na Bedřichovice nad Temží, zakreslovala jsem si do map vzájemné vztahy lidí na té vesnici. Otázka je, jestli to je vůbec umělecké dílo, ale pro mě to není podstatné. Dřív jsem tomu dokonce říkala odpadky, ale když se to někomu líbí a koupí si to, mám z toho radost.

Jak jsou pro vás důležité záznamy z vašich akcí?

Nemám žádný „ideální záznam“, to je téma, kterým se dost zabývám. Třeba u těch Bedřichovic jsem nevěděla, co je >>



KDYŽ JSEM NA KURZECH

KRESBY MALOVALA

NĚJAKÝ MODEL, DALEKO

VÍC MĚ ZAJÍMALO, KAM

PAK TEN ČLOVĚK ODEJDE

NEBO CO MI ŘEKNE,

NEŽ CO SAMA NAMALUJU.

TO JE OBROVSKÉ TÉMA

VE SPOLEČNOSTI, KTERÉ

MOHOU ŘEŠIT I VIZUÁLNÍ

UMĚLCI: ZDA SE VZÁJEMNĚ

VŮBEC VIDÍME.

» tím nejlepším výstupem, dokud nebylo hotovo náměstí, které má prvky britské kultury. V tom náměstí se nakonec spojila moje dlouhodobá snaha, aby se mohli lidé na nějakém místě uvidět a vracet se tam. I tak je ale otázka, jak takovou věc prezentovat a jestli to je vůbec možné.

Pořád hledám cestu, co ze svých věcí ukazovat a zda to vůbec ukazovat. Přitahuje mě i možnost něco vůbec nedokumentovat. Nedokážu předem plánovat, co se stane, tudíž ani jak to zaznamenat. Někdy jsem si pozvala fotografa a kameramana a ono se v těch záznamech vlastně nic nedělo, přestože na místě jsem byla nadšená, jak se to povedlo. Záznam to absolutně nedokázal zprostředkovat. Zato ale umím své věci zprostředkovat přednáškou spojenou s promítáním fotografií a ukázkou filmových záznamů, tam se mi opakovaně daří přenést na posluchače tu původní emoci.

Moje projekty jsou často tak rozsáhlé, že už nemám kapacitu věnovat v jeden okamžik stejné úsilí akci samotné a záznamu z ní. Řada autorů se primárně soustředí právě na finální záznam, je to pro ně klíčový výstup, ale mě daleko víc zajímá, co se stane přímo na tom konkrétním místě. Není tu žádné „dělám to takhle“. Pořád mě zajímá totéž, ale pořád hledám jiné způsoby, jak to udělat. Teď vytvářím obrovskou seznamku, kdy bych chtěla v Brně navzájem seznámit 1918 lidí. Samozřejmě vůbec netuším, jak bych takovou věc měla ideálně zaznamenat. Jestli není nejlepší prezentací právě to, co o tom řekne ta zúčastněná dvojice.

Říkáte, že vás pořád zajímá totéž, co to vlastně je?

Snažím se o to, aby se lidé na nějakém místě uviděli navzájem skrz nějakou překážku. To je dlouhá linie mé tvorby. Tím nejlepším výsledkem je, pokud někdo uvěří, že moje věci mají schopnost skutečně měnit vztahy. Když mi zavolá třeba někdo z Černobyly a požádá mě, abych mu tam šla vytvořit nějakou akci. Dostala

jsem i nabídku, jestli bych uměla postavit vesnici, kde by si lidi nezavíděli.

Před pár lety jsme s manželem rekonstruovali podkroví našeho domu, přišel truhlář s topenářem a vyptávali se, co to tady kreslím. Mně se o tom moc nechtělo mluvit, tak jsem je odbyla, že dělám nějaké akce. Oni byli ale neodbytní a chtěli vědět jaké akce. Tak říkám: Celou vesnici jsem přiměla, aby všichni dělali v jeden čas totéž. A ten topenář říká: To je dobrý, to je jako ta holka, co přelézala ty ploty, ne? A já mu říkám: To jsem byla taky já.

To se mi děje opakovaně, že si lidé pamatují principy mých věcí. Neznají moje jméno, nikdy nebyli v galerii, ale znají ty principy. Lidé o mých akcích slyšeli, i když si je třeba neumějí nikam zařadit. A už se mi stalo, že když někde přijdu prezentovat svůj projekt, třeba jako teď do Krumlova, řeknou mi, že kdyby mě neznali, tak mě s takovým nápadem vyhodí.

Ráda přináším něco, co nikdo jiný nabídnout nemůže. Díky tomu se dostávám na tak zajímavá místa, že ve srovnání s tím pro mě nejsou galerie tak atraktivní. Práce v terénu je tak vzrušující, že mi přijde jako hloupost jít to zpětně prezentovat do sociální bubliny galerijního provozu. Proto se snažím najít jinou formu, která věci zprostředkuje jednodušeji – třeba knihu.

Co děláte pro Český Krumlov?

Zjistila jsem, že střed města je pro většinu místních vlastně jakousi vyloučenou lokalitou. Mají pocit, jako by jim ten střed sebrali turisté. Ty vnímají jako nekonečnou anonymní proudící masu, která se často ani nezastaví. Nevědí, co si sami ve svém městě ještě mohou dovolit. Jestli není nepřipustné klepat na ulici koberec. Místní raději do centra vůbec nechodí, vnitřní město je téměř vybydlené, není tu víc než 300 obyvatel.

V projektu UNES-CO se snažím, aby se prostřednictvím několika „startovacích“ domů a bytů vrátili „normální“ obyvatelé do historického centra. Ti tam budou tři měsíce žít a vykonávat činnosti, které jsou jinde běžné. Fiktivní společnost UNES-CO jim za to nabídne nejen ubytování zdarma, ale především mzdu za provozování „normálního života“ v centru města. Cílem projektu není pouze upozornit na tento fenomén, ale především přinést konkrétní řešení do takto postižených míst.

Dnes zažíváme velkou vlnu nedůvěry vůči elitám, umělcům, intelektuálům. Jak to, že vám „obyčejní“ lidé věří?

Protože mě nevnímají jako umělce. Někdy se ke mně chovají třeba jako k psychologovi a říkají mi svoje problémy. Neřeší, čím vlastně jsem. Když přicházím s něčím za lidmi z vesnice, prezentuji jim to přes něco, co sami znají. Mluvím jejich jazykem. V tom mi pomáhá, že moje maminka je vyučená prodavačka a tatka elektromechanik, jsem z této sociální vrst-



FOTO: JIŘÍ KOŘÁTKO

vy a dodnes se s ní konfrontuji, protože bydlím s rodinou u rodičů. To je moje obrovská výhoda. Já s rodiči řeším celý život takové to „co si pomyslí sousedi“, takže se v takovém prostředí pohybuji přirozeně. Také mě ti lidé nepodezírají, že mám nějaké postranní úmysly, není tam z mé strany ani špetka nějakého povyšování či poučování. Tím nejlepším důkazem je fakt, že lidé moje akce chtějí po skončení opakovat a v řadě míst se to skutečně děje.

Tento přístup mám odjakživa. Když jsem na kurzech kresby malovala nějaký model, daleko víc mě zajímalo, kam pak ten člověk odejde nebo co mi řekne, než co sama namaluju. To je obrovské téma ve společnosti, které mohou řešit i vizuální umělci: zda se vzájemně vůbec vidíme. Nechápu, jak to že to mezi výtvarnými umělci víc nerezonuje.

Z poslední doby si pamatují váš organizovaný busking - hraní v dopravních prostředcích v Helsinkách a v Brně. Jak to celé vzniklo?

V Helsinkách existuje organizace IHME, která si na každý rok vytipuje jednoho

KATEŘINA ŠEDÁ (40)

- Narodila se v Brně, vystudovala AVU u Vladimíra Kokolii. Jako vyznání úcty a reflexi jeho výuky později sepsala knížku Vladimír Kokolia Slovník Kateřiny Š.
- V roce 2005 získala Cenu Jindřicha Chaloupeckého.
- Vystavuje především v zahraničí. Teprve jako druhá z České republiky měla samostatnou výstavu v prestižní galerii Tate Modern.
- Její umění na pomezí oborů ovlivňuje i další kulturní sféry. V loňském roce získala její kniha Brnox cenu Magnesia Litera a zároveň získala titul Architekt roku za svou „sociální architekturu“.
- S projektem UNES-CO zvítězila v soutěži o prezentaci České republiky na mezinárodním bienále architektury v Benátkách 2018.

umělce a toho pak pozvou, aby pro ně něco vytvořil. Když jsem dostala pozvání, neměla jsem představu, čím se tam budu zabývat. Střed Helsinek na mě působil impotentně, člověk snadno odhadl, co ho čeká za následujícím rohem. Spousta umělců mi říkala, že je tam tak obrovská byrokracie, že když chtějí s něčím překvapivým vyrazit na ulici, jedou raději do zahraničí.

Jednoznačně nejvíc mě ale zaujalo řazení sedaček v místních tramvajích. Dvousedačky nejsou vedle sebe, ale jedna je předsunutá před druhou asi o patnáct centimetrů. To sice umožňuje, že se vám líp vystupuje, ale zároveň není možné se bavit sousedem. Tato věc se pro mě stala symbolem už tak odosobněného dopravního prostředku a napadlo mě uspořádat festival hudebníků v tramvajích.

Ředitelka organizace byla tímhle pláнем nadšená, i když se obávala reakce dopravního podniku, hraní je tam samozřejmě zakázané. Po několika jednáních nakonec vedení souhlasilo, ale samozřejmě jsme museli dodržet podmínky, které jsme slíbili. Hudebníci dostali předem





FOTO JIŘÍ KOČÁTKO

» honoráře a nesměli cestující obtěžovat vybíráním peněz.

Loni jste také organizovala největší hromadné podání víza na Ukrajině. Šlo o cestu do Česka, kde je teď migrace obyvatel z východu a jihu docela žhavou otázkou. Nebála jste se toho?

Hlavním tématem tohoto projektu je překročení hranic a řešení problémů s tím spojených. Proto jsem přiměla obyvatele města, které vzniklo při evakuaci lidí postižených havárií jaderného reaktoru v Černobylu, aby 3. 6. 2017 vytvořili největší skupinovou žádost o vízum do České republiky, a tím se zapsali do Guinnessovy knihy rekordů. Při oslavách dne města byl z každé stovky žadatelů vylosován jeden člověk, který se svým partnerem získal oficiální pozvání na kulturní akci v České republice. Na rozhodnutí, zda se rekord skutečně objeví v Guinnessově knize, pořád ještě čekáme.

Když jsem přemýšlela o tom, na jakou kulturní akci do Brna Ukrajince pozvat, došlo mi, že je většina lidí vnímá jen jako levnou pracovní sílu. Chtěla jsem, aby podnikli cestu, po níž získají pocit, že se



**JSOU PROJEKTY,
ZE KTERÝCH NEMÁM
ZÁMĚRNĚ NIC NA PRODEJ
A ANI MĚ TO NETRÁPÍ.**

Ukrajina stala součástí jedné „rodiny“, cestu, po které by nabyli přesvědčení, že okolní státy zajímá jejich život a kultura a nevnímají je pouze jako levnou pracovní sílu.

Proto jsem zvolila formát svatby, což je událost, která spojuje lidi na celý život. Hledala jsem dvojici, která by byla ochotna vzít se v ukrajinském stylu. Z přihlášených dvojic jsem nakonec vybrala jednu, která si podle svých vlastních slov lepší svatbu neuměla představit. Přijal je s kyticí a pamětní medailí starosta města, ve Slavutyči zasadili svůj strom a o místních dnes mluví jako o vlastní rodině. Myslím, že tím pravým důkazem je fakt, že se tam na jaře chystají znovu.

Pořádáte vesměs samé hromadné akce. Jak se to odráží na prodeji vašich děl u nás? Je vůbec co nakupovat?

Moje práce kromě posledních pár let u nás není moc známá. A když, tak to jsou projekty, u kterých si lidé neumějí představit, že z nich je „hmotný substrát“, tedy nějaká věc, kterou by si pověsili na zeď. Z toho plyne, že zájem v Česku není moc velký.



V PROJEKTU UNES-CO

SE SNAŽÍM, ABY SE

PROSTŘEDNICTVÍM

NĚKOLIKA

„STARTOVACÍCH“

DOMŮ A BYTŮ VRÁTILI

„NORMÁLNÍ“ OBYVATELÉ

DO HISTORICKÉHO

CENTRA.

Loni si ode mě jednu věc koupila Národní galerie i Moravská galerie, takže instituce se nákupům věnují, ale spíš získávají menší celky, protože ty zásadnější jsou už prodané do zahraničí. Komplikuje to také fakt, že mám často velké soubory věcí, třeba o 500 kresbách, a nerada je dělím do menších částí. Musím je prodat aspoň tak, aby se mi vrátily produkční náklady.

Pak jsou projekty, ze kterých nemám záměrně nic na prodej a ani mě to netrápí. Nepovažuji za důležité, aby měl projekt Brnox prodejní výstavu v galerii. Pro mě je smysl pokračování Brnoxu spíš v tom, že jsem získala peníze na studii lokality a připravujeme v ní třeba nový mobiliář, historickou stezku nebo návrh místních novin. U žádné z mých věcí vlastně nebylo metou, aby skončily v galerii. To je spíš takový bonus.

Můžete uvést příklady, kde skončila některá z vašich děl?

Hodně hmotných věcí vzniklo při dlouhodobém projektu pro Nošovice Nedá se svítit. Ve středu Nošovic je automobilka, která podle mého pohledu zničila tu vesnici i vztahy mezi lidmi. Společně s místními se snažíme vytvořit nový kraj, jehož hlavním motivem je díra, která představuje onu automobilku. Ve sbírkách Kunstmuzea Luzern jsou třeba vyšíváné šátky s dírou uprostřed, v italské La Gaia Collezione mají z této kolekce ubrusy. Muzeum v italském Rivoli zakoupilo do stálé expozice můj hliníkový model automobilky, pod nímž jsou uloženy všechny moje kresby a skici, jež tomu předcházely.

Když jsem udělala košile s motivem sídliště Brno-Líšeň pro projekt Každý pes jiná ves, většinu jsem prodala do italské galerie, část je v Moravské galerii.

O co šlo?

V roce 2007 jsem vyrobila tisíc košil se vzorem tamních paneláků a rozslala jsem je tisícovce rodin takovým způsobem, že

jsem vždy ve dvojici uvedla jako odesílatele protilehlou rodinu. Teď po letech se najednou o ty košile zvedl zájem, lidé je chtějí nosit a pořád se mě dotazují, kde se dají sehnat. Jenže já tu kolekci (kromě tisícovky, co je v terénu) prodala do galerie a nemohu ji devalvovat tím, že dodělám další košile po padesáti korunách za kus. Občas se prý nějaká objeví, třeba v second handu. Cílem ale nebylo vytvořit kus oděvu, košile měla představovat neviditelného člověka, který obyvatele sídliště propojí novým způsobem.

V jakých cenových relacích se díla pro galerie pohybují?

Můj galerista se snaží do určitých institucí neprodávat draze, protože je podle něho důležitější v nich být zastoupen. Ceny jsou ale opravdu velmi různé, takže cokoli řeknu, nebude sloužit jako orientační bod. Třeba za aluminiový model továrny Hyundai zaplatilo Muzeum Rivoli půl milionu, já z toho dostanu pouze polovinu, přičemž výrobní náklady dosáhly přibližně 150 tisíc korun. Takže o žádný obrovský výdělek skutečně nešlo. Milionářka ze mě nebude.

Kdo je tím galeristou?

Mám jich víc. Jeden galerista je v Itálii, druhý v Německu, teď začínám spolupracovat s dalšími v Benátkách a v Anglii.

Kde berete peníze na tak nákladné projekty?

Je to opět hodně rozdílné. Někdy do toho finančně vstupuje galerista nebo galerie a já jim pak ten vklad splácím tím, že se o prodané dílo dělíme napůl. Někdy se podílím větším dílem než galerie, třeba u Tate Modern jsem sbírala finance ze tří různých zdrojů. Někdy se stane, že spolupracuji s institucemi, které mají na produkci velký rozpočet, jindy třeba jen s místní radnicí.

Nejlepší zahraniční zkušenost jsem měla s již jmenovanou finskou IHME, která se specializuje na umění ve veřejném prostoru. Neočekávají z toho žádný zisk, chtějí především měnit vztahy mezi lidmi. Dali mi dostatečně velký honorář, abych se projektu (buskingu v tramvajích) mohla rok věnovat a nedělat vedle toho další tři věci. To je obrovská úleva. A k ruce několik asistentů, pro které neexistuje slovo „to nejde“. Umějí pracovat v terénu, což je fenomén, se kterým jsem se jinde na světě moc nesetkala. Oni třeba před akcemi dělají nejprve testy, aby odladili možné problémy. Takže tu akci nejprve provedou v malém a jsou na ni pak dokonale připraveni. Vybraného umělce respektují a důvěřují mu.

Tady v Česku jsem se s podobným přístupem moc nesetkala, jsou to spíš výjimky. Dlouhodobě se naopak potýkám s tím, že pořád někoho k něčemu přemlouvám, pořád začínám úplně od začátku, jako by za mnou žádná práce nebyla, a to je hrozně frustrující. Moje nejlepší zkušenost je s ředitelkou Egon Schiele Centra v Českém Krumlově Hanou Jirmusovou Lazarowitz, která je kurátorkou mého projektu pro Benátské bienále. Její nasazení, otevřenost a citlivost na určité věci jsou pro mě obrovským překvapením. ■

DOBRODRUZI Z AUKČNÍCH SÍNÍ

Novodobý trh s uměním začal vznikat krátce před sametovou revolucí. V objevitelské době podnikatelského nadšení se obchodníci i zájemci o umění učili, jakou hodnotu obrazy a starožitnosti vlastně mají.





Jan Stuchlík

redaktor deníku E15

DO UDÁLOSTÍ 17. LISTOPADU 1989 zbývalo sedmadvacet dnů. Tehdy osmadvacetiletý Martin Kodl, který pochází z uznávané rodiny sběratelů a znalců umění, stál na balkóně žofínského paláce se synem spisovatele Oty Pavla. Kouřili a pozorovali tekoucí Vltavu pod sebou, když Jiří Pavel tiše pronesl: „Tohle dlouho nevidíme. Tvůj táta měl pravdu. Neměli jsme to dělat. Je jasné, že nás všechny zavřou.“

V útrokách Žofína se právě konala vůbec první aukce umění od roku 1957. Šest stovek návštěvníků zaplatilo vstupné padesát korun. V davu se mísili staří sběratelé ve fracích a smokiních s policisty v civilu. Před zahájením dražby vládlo v sále obřadné ticho. Na zájemce čekalo jen pár obrazů. Prodávaly se hlavně starožitné šperky, nábytek, porcelán či sklo. „Ve skutečnosti dražilo jen nějakých dvacet lidí,“ vzpomíná Jan Neumann, který dražbu vedl.

Když se prodal první hrneček za dvě stě korun, účastníci vstali a tleskali. „Na ten pocit nikdy nezapomenou. Rychle jsem pochopil, že ti lidé netleskali, protože se prodalo něco za dvě stovky. Ale protože je tady něco, co připomíná staré časy. Něco, co už nebylo ani příliš tichým protestem proti tehdejšímu režimu,“ říká dnes významný a úspěšný galerista Martin Kodl. Kdyby ale za měsíc nepřišla sametová revoluce, nejspíš by se organizátoři aukce dostali do velkých problémů.

JAK UDĚLAT AUKCI. Za socialismu byly aukce obrazů a starožitností zakázané. Přesto na jaře roku 1989 přišel dnes úspěšný podnikatel a kamarád Martina Kodla Lubor Červa s nápadem založit podnik na prodej starožitností a umění. Protože se vše muselo dělat ve spolupráci se státem, pomohl partě mladých nadšen-



FOTO PROFMEDACE.CTK

PRVNÍ LICITÁTOR. V roce 1989 byl dlouholetý numismatik Jan Neumann jedním z mála lidí v republice, kteří věděli, jak má probíhat dražba.

ců právník René Winkler z ministerstva průmyslu a obchodu. Díky jeho známostem podnik založil jako přidruženou výrobou Obvodní národní výbor v Hradištku pod Medníkem.

Klíčovou roli při vzniku aukční kanceláře Antikva Nova Praga hrál bratr Oty Pavla, soudní znalec a správce depozitáře podniku Klenoty – oborového podniku Starožitnosti Jiří Pavel. V umělecké obci měl velký respekt a ve státních strukturách dostatečný vliv, aby se novodobí podnikatelé nedostali hned na začátku do křížku s režimem.

Jenže nikdo ze zakladatelů neměl s dražbami pořádné zkušenosti. Nikdo netušil, jak udělat aukční katalog. Až na jednoho. Tehdy osmatřicetiletý numismatik Jan Neumann se znal s Jiřím Pavlem a rád navštěvoval ateliéry pražských restaurátorů. „Jednou se mluvilo o tom, že doktor Winkler zakládá aukční společnost. Tak jsem se zeptal, jestli to

bude aukce s limity, jestli se bude dražit i po telefonu. Koukali na mě jako na Martina,“ vypráví Neumann.

Neumann sbíral mince už od dětství. Ve třinácti ho přeřadili na jinou školu. Posadili ho vedle třídního premiáta, s nímž se rychle spřátelil. Shodou okolností kamarádova matka vedla regionální muzeum. V něm se pravidelně scházeli profesionální numismatici a Neumann se díky návštěvám muzea dostal mezi ně. O dva roky později vstoupil do numismatické společnosti. Otevřel se mu tak přístup na dražby mincí, které byly jako jediné za socialismu povolené. Byly ale neveřejné a jen pro členy společnosti. Jeho zkušenosti s dražbami z něho udělaly licitátora první žofínské aukce.

KRAJINÁŘI VEDOU. Antikva Nova Praga otevřela obchod v pražské Plzeňské ulici. Podnikatelé si nechali od televize natočit reklamu. Na dnešní dobu byla prostá. Jiří Pavel jako znalec seděl za stolem a koukal se přes lupu na obraz nebo vybranou starožitnost. Reklama běžela v jediném reklamním bloku takzvaného pana Vajíčka před večerními televizní

mi novinami. „Viděla to celá republika. Druhý den před obchodem stála od rána do večera dlouhá fronta lidí. Chtěli u nás prodávat, protože byli hrozně nespokojení se státním monopolem a jeho cenami,“ uvádí Martin Kodl.

Další aukci uspořádala firma už po převratu v prosinci. V následujících letech se pořádaly čtyři aukce do roka. Sběratelé a zahraniční obchodníci na nich tehdy kupovali hlavně starožitnosti. Kdyby se v dražbě objevil obraz některého z dnes tolik ceněných zástupců české moderny, nejspíš by pohořel. Za obraz Emila Filly se platily desítky tisíc korun. Dnes cena šplhá přes deset milionů. Z obrazů byly nejoblíbenější krajinky malířů z 19. století.

Velký boom přišel v letech 1991 a 1992. Československo stálo před rozdělením. Vládla nejistota, jak to bude se stabilitou měny a cen. Kdo měl peníze, kupoval starožitnosti. Za stolní hodiny byli zájemci schopni dát až sto tisíc korun. Dnes se prodávají za poloviční cenu.

NEDŮVĚRA. Ty nejlepší kusy ale aukce mi neprocházely. Kvalitní starožitnosti, a hlavně obrazy se prodávaly přímo v komisním prodeji. Dražby byly nové a lidé jim příliš nevěřili. „Byl problém kvalitní zboží do aukcí sehnat. Stávalo se, že už byl kus v katalogu, ale majitel pak přišel a z aukce ho stáhl. Raději ho prodal přímo, aby nemusel platit aukční provizi. Kvůli tomu se stanovil speciální poplatek, aby si to prodejci nemohli tak snadno rozmyslet,“ říká Jan Neumann.

Aukční trh se pomalu rozrůstal. Na pražském trhu působila aukční síň Nuselská 19 Jiřího Tichého. V roce 1993 vznikl aukční dům Vltavín. Část původních zakladatelů Antikva Nova Praga postupně z firmy odešla. Martin Kodl si založil vlastní aukční síň v roce 1992. Jan Neumann ve firmě, která se postupně přeorientovala na ochranu objektů, vydržel do roku 1996. O rok později založil s Petrem Meissnerem aukční síň Meissner



**TI LIDÉ NA AUKCI
NETLESKALI, PROTOŽE SE
PRODALO NĚCO ZA DVĚ
STOVKY. ALE PROTOŽE JE
TADY NĚCO, CO PŘIPOMÍNÁ
STARÉ ČASY. NĚCO, CO
UŽ NEBYLO ANI PŘÍLIŠ
TICHÝM PROTESTEM PROTI
TEHDEJŠÍMU REŽIMU.**

Martin Kodl

– Neumann. V Praze si pobočku založilo také rakouské Dorotheum.

KONKURENCE Z BRNA. Už v roce 1990 začala pražským dražebníkům růst konkurence v Brně. Rockový hudebník, tehdy pětadvacetiletý Jiří Rybář se dal dohromady s partou dalších muzikantů, kteří si chtěli v nové době zkusit podnikání. Našli partnery v Rakousku. Jeden z nich přišel s myšlenkou, že by mohli obchodovat s uměním. Protože Rybář vystudoval umělecký obor na textilní průmyslovce a jeho bratr Jan Wolf byl známý malíř, padla volba na něj.

Ve spolupráci s Domem umění v Brně dal Rybář dohromady kolekci poválečného umění. Na čtyři sta obrazů získával přímo z ateliérů od jednotlivých umělců, jako byli Adriena Šimotová nebo Mikuláš Medek. Měli přijet kupci z Rakouska. „Dnes by se tyto obrazy vydražily za miliony. Tehdy to byl ale velký nezdar. Prodal se jediný,“ vzpomíná Rybář. Nepochopil si s Rakušany, kteří chtěli kupovat klasické moderní umění. Rybář si to vyložil tak, že mají zájem o poválečné autory.

U VEKSLÁKŮ VE SLOVANSKÉM DOMĚ. Nakonec ale první brněnská aukce nebyla takový propadák. Poradce jednoho z přítomných obchodníků byl s výběrem obrazů velmi spokojen a nabídl Rybářovi, aby pracoval pro rakouské obchodníky. Rybář založil Art Consulting, kterou později přejmenoval na 1. Art Consulting Brno. V Československu ale nešel dál cestou aukcí. Pořádal pravidelná sběratelská setkání a na nich obrazy vystavoval a prodával.

V roce 1992 se rozhodl zkusit štěstí v metropoli. „V Praze jsme začínali ve Slovanském domě. Pamatuji si, jak tam stáli veksláci s ponožkami napěchovanými penězi. Obrazy jsme přivezli v avii. V pátek jsme je nainstalovali, v sobotu přišli kupci a v neděli se inkasovaly peníze. Spali jsme tehdy ve spacáku na zemi přímo ve výstavní místnosti,“ dodává Rybář.



FOTO ANNA VACKOVÁ, ČTK

Na pražská a brněnská setkání chodili sběratelé, ale i překupníci či lidé z ulice. Přicházeli také malíři, kteří se chtěli znovu podívat na obrazy, které kdysi prodali. Sběratelská setkání organizoval Rybář ještě čtyři roky. V roce 1997 se pustil do první aukce. „Do té doby se nejlepší díla prodávala mimo aukce. My jsme naopak v dražbě nabídli to nejvyšší. Tím jsme získali náskok před ostatními. O rok později jsme prodali Fillu za tři miliony korun. Jeho rekord byl do té doby 700 tisíc,“ tvrdí Rybář.

CENA RODOKMENU. V první polovině devadesátých let se trh s uměním teprve tvořil. Ceny obrazů a starožitností si hledaly tu správnou hladinu jako ostatní zboží. Celý trh trpěl malou kupní silou českých sběratelů. Za rok aukce vynesly v průměru 60 až 90 milionů korun. Obrazy, které se do dražeb nebo přímého prodeje dostávaly, pocházely buď ze starých prvorepublikových sbírek, nebo z restitucí a dědictví. Především restituční se jich často chtěli rychle zbavit, protože k nim neměli patřičný vztah a neměli je ani kam dát.

„Jeli jsme ještě v první polovině devadesátých let na nějakou adresu. Tam byl krásný olej od Alfonse Muchy. Jeho majitel ho chtěl prodat hned za 30 tisíc korun,

PRVNÍ V BRNĚ. Rockový hudebník Jiří Rybář změnil po roce 1989 obor. Místo muziky se vrhl na ochod s uměním a uspořádal první aukci umění v Brně.

protože potřeboval peníze na opravu warty. Nás tehdy ani nenapadlo, že bychom obraz sami koupili a pak prodali. Přesvědčovali jsme prodejce, aby ho dal do aukce. Že pak za něj může dostat 50 nebo klidně 100 tisíc. Nakonec svolil. Obraz se vydražil za 800 tisíc,“ popisuje začátky Martin Kodl.

Ceny držel nízké také často ne zcela jasný původ obrazů. Za socialismu si obrazy sběratelé mezi sebou vyměňovali nebo prodávali. Nedalo se často prokázat, jakými sbírkami dílo prošlo. Chybějící rodokmen nahrazovaly znalecké posudky a chemické rozborů, které měly prokázat, že obraz není padělaný. Když se později na trh začaly dostávat restituované obrazy, které desetiletí visely v Národní galerii a dalších státních institucích, prodávaly se za několik násobek

ceny srovnatelných obrazů od stejných autorů ze soukromých sbírek bez jasné provenience.

RESTITUČNÍ KATAPULT. Zlom na český trh s uměním přenesli až zahraniční restituční. Například dědicové sbírky českého průmyslníka Jindřicha Waldese chtěli prodávat v aukcích. Byli na to zvyklí ze zahraničí. Zároveň na trh pustili velmi ceněná díla Františka Kupky, Maxe Švabinského či Mikoláše Alše. S Waldesovými byl v kontaktu Petr Meissner, který s Janem Neumannem zařídil v roce 1997 první z aukcí navracených obrazů.

Díky souborům milovníků české moderny, tehdejšího ředitele televize Nova Vladimíra Železného a americké sběratelské rodiny Hascoe se začaly ceny ve srovnání s předchozími lety šplhat do milionových výšek. Najednou začalo být jasné, že v dražbách mohou majitelé získat mnohem více peněz než při přímém prodeji.

Z obchodu s uměním se postupně stával standardní trh, na němž se dnes pohybují nejen pravověrní sběratelé, ale také noví příchozí, kteří s uměním zacházejí jako s investicí. Jen loni za obrazy a starožitnosti utratili na dražbách přes miliardu korun. ■

VYPLATÍ SE INVESTICE DO UMĚNÍ? ANO, ALE...

Umění patří k nejpobulárnějším alternativním investicím na světě. Pomineme-li estetické hledisko nebo podporu kultury a přejdeme čistě k řeči čísel, vyplatí se nákup cenného obrazu více než třeba sázka na dluhopisové portfolio? Následující řádky vás překvapí.



Stanislav Šulc
kulturní publicista

ZÁZRAČNÝCH PŘÍBĚHŮ o levném nákupu Picassa a jeho drahém prodeji o desítky let později jistě slyšel každý dost. V českém prostředí lze připomenout poměrně nedávný prodej obrazu Toyen Šero v pralese za 36 milionů korun, které stálo v roce 1930 pouhé tři tisíce korun. Prodejní cena tak představuje 12tisícinásobek ceny kupní.

Něco podobného se odehrává již i u novějších pláten a v mnohem kratším časovém horizontu. Jedno z nepojmenovaných děl Oscara Murilla se v roce 2011 prodalo za sedm tisíc dolarů. O tři roky později jej majitel prodal již za 401 tisíc, což znamená nárůst ceny o více než pět a půl tisíce procent. Na první pohled to tedy vypadá, že investovat do umění, zvláště s dobrým smyslem pro budoucí hity, musí vždy vydělat.

HRÁTKY S ČÍSLY. Tak jednoduché to ale není. Odborník na tuzemský trh s uměním Jan Skřivánek připomíná, že jde trochu o hru s čísly. „Na první pohled vypadají původní ceny českých meziválečných autorů až směšně nízké. Ve skutečnosti však šlo o částky, které si zdaleka nemohl dovolit každý. Měsíční plat úředníka v soukromé sféře byl za první republiky 1300 korun, učitel obecné školy si vydělal 1500 korun.



TERNO. Obraz malířky Toyen Šero v pralese se loni prodal za 36 milionů korun s aukční přírůžkou. Vyvolávací cena byla 14 milionů. V roce 1930 přitom stál pouhé tři tisíce korun.

S jistým zjednodušením lze tehdejší ceny převádět na současné tak, že je vynásobíme dvaceti. Fillovy obrazy by tak v dnešních cenách stály od 100 do 400 tisíc, Špálova kytice kolem 80 tisíc a obrazy Štyrského a Toyen od 30 do 120 tisíc korun.“

I s takovým započtením inflace však jde u těchto autorů o ohromné zhodnocení. To se však soustředíme na nejdražší díla současného českého aukčního trhu.

PRŮMĚRNÉ VÝSLEDKY. Lze úspěch top uměleckých děl zobecnit a můžeme tvrdit, že správně spravované portfolio uměleckých děl překoná jiné, konzervativnější investice? Ne nezbytně.

„Jedním z mála dobře zdokumentovaných příkladů investičního chování na trhu s uměním jsou výsledky Penzijního fondu britských železničářů, který v polovině sedmdesátých let investoval do umění přes 40 milionů liber,“ připomíná Skřivánek. „Při konečném zúčtování v roce 1999 fond dosáhl výsledku 170 milionů liber, což představuje přibližně jedenáctiprocentní roční zhodnocení po dobu pětadvaceti let. To sice není špatný výsledek, jednoznačný argument ve prospěch investování do umění to však také není. Hlavní burzovní indexy vykazaly ve stejném období vyšší růst,“ dodává.

Specializovaný server Art+ stejným způsobem zkoumal český aukční trh mezi lety 2002 a 2012 a došel k podobným výsledkům. Dokonce díky tehdejšímu raketovému růstu cen akcií či zlata si obrazy nevedly ve srovnání s nimi nijak zvlášť dobře.

KDYŽ PŘIJDE KRIZE. Z pohledu investic do umění patří ke zlomovým okamžikům rok 2008. Přesněji 15. září toho roku. V ten den se odehrály dvě zajímavé události. Damien Hirst zahájil svou obří aukci, díky níž se stal nejbohatším žijícím umělcem světa. A pádem investiční banky Lehman Brothers odstartovala celosvětová krize. Do té chvíle se na světovém trhu

s uměním zdálo být vše dokonalé a ceny se šplhaly neuvěřitelně vysoko (ačkoli se současností se ten stav vůbec nedá srovnat).

Krise na hypotečním trhu se v umění projevila se zpožděním zhruba šesti měsíců. Původně se mělo za to, že se ceny obrazů nepropadnou, protože na místa amerických a evropských kupců se drali neméně zámožní Asiaté a Rusové. Nicméně především asijské investory projevovali zájem především o lokální tvůrce a ceny umění nakonec přece jen zkolabovaly.

OBAVA O DOBRU POVĚST. Ekonom Don Thompson ve své knize Supermodelka a Krabice Brillo popisuje některé zajímavé jevy, které se v krizi nečekaně ukázaly jako klíčové. Předně: ačkoli miliardáři nezchudli na nulu, přestali nakupovat drahé obrazy kvůli reputačnímu riziku. Ve vyspělých společnostech je veřejné mínění důležité a nikdo nechce čelit obvinění z hyenismu kvůli tomu, že utrácí desítky milionů za „zábavu“, když vedle se zavírají továrny a propouštějí pracovníci.

Samozřejmě existovali sběratelé, pro něž reputační riziko nehrálo roli, a těm se podařilo nakoupit řadu cenností za velmi výhodné ceny. Ale i to se později mohlo ukázat jako dvojsečná zbraň. Jméno prodejce a jeho reputace patří na tomto specifickém trhu k zásadním cenotvorným faktorům, a pokud se někdo dostal k cenostem příliš lacino, navíc za tragických okolností, později se mu u nich nemuselo povést dosáhnout nijak závratné částky.

KRACH POPTÁVKY I NABÍDKY. Situace se zhoršovala s každou další aukcí. Kupci požadovali stále vyšší slevy, což postupně vedlo k dalšímu snižování cen. A v jednu chvíli ceny klesly na úroveň, která již pro řadu sběratelů byla neakceptovatelná. „Smrt, rozvod a dluhy se postarají o to, aby aukční trhy vždycky měly dostatek uměleckých děl. Ale prodejci, kteří nepotřebují prodávat, si pravděpodobně počkají, až se situace zlepší,“



ODRAZ ZE DNA. V roce 2010 vydražil aukční dům Sotheby's plastiku Kráčejíci muž I. od Alberta Giacomettiho za rekordních 65 milionů liber. Krize byla zažehnána.

prohlásil na konci roku 2008 generální ředitel Christie's Edward Dolman.

Řeč čísel byla neúprosná. Celkový objem prodejů současného umění ve dvou hlavních aukčních domech dosáhl v roce 2009 částky 485 milionů dolarů. To představovalo pouhou třetinu objemu roku 2007. Sotheby's na krizi doplatila krom jiného také zhoršením úvěrového ratingu a následným poklesem akcií na nejnižší hodnotu za dvacet let.

OŽIVENÍ. Situace se začala měnit až v roce 2010 po třech veleúspěšných aukcích, kdy během jedné z nich byla vydražena úchvatná socha Alberta Giacomettiho Kráčejíci muž I. za tehdy rekordních 65 milionů liber (v přepočtu přes dvě miliardy korun), ačkoli odhad zněl na 12 až 18 milionů. O tom, že se trh s uměním oklepal z krize, více než slušně hovoří nejlépe statistika: jen jedno z deseti nejdražších uměleckých děl historie se prodalo před rokem 2008. Devět ostatních včetně nejdražšího obrazu dějin (Spasitel světa od Leonarda da Vinci za 450,3 milionu dolarů) změnilo majitele až po poslední krizi.

RADA NAD ZLATO. Přesto by bylo chybou vzdát se možnosti investovat do krásy, je to navíc skvělé rozložení rizika v čase, které mnoho jiných nástrojů nenabízí. Jan Skřivánek má ale jednu cennou radu pro každého, kdo chce začít. „Současné umění je lepší sbírat než do něj investovat. Pokud vás chytne za srdce, nevádí, že třeba v budoucnu nepřinese takové zhodnocení.“ ■

Jakub Špaňhel

CHTĚL JSEM UDĚLAT TOLIK OBRAZŮ JAKO PICASSO

Upozornil na sebe v relativně mladém věku jako „hotový“ malíř. Jeho rozměrná plátna, zpočátku často kombinující černou a zlatou barvu, byla suverénní, nadčasová, nabitá dynamikou gesta a zároveň jistou dávkou mystiky.



Ivan Adamovič
kulturní publicista

O vás je známo, že si své obrazy prodáváte sám...

To se tak se mnou táhne... Já měl tu výhodu, že první věci jsem začal prodávat či vyměňovat už na střední škole. Ten zájem mě povzbuzoval v práci, a díky tomu jsem si mohl kupovat plátna a barvy. Snažím se ale zdůrazňovat, že prodej je sice pro mě důležitý, živím se tím, ale je to až na druhém místě. Mě malování opravdu baví a mrzí mě, když o mně vyjde článek a v titulku je napsáno „nejprodávanější český malíř“, jako by to bylo to nejdůležitější. Připadá mi, že se v poslední době mluví jen o těch penězích a podstata, o co ve výtvarném umění jde, z toho uniká.

Ale zpět k vaší otázce. Nemám exkluzivitu s žádnou galerií, ale s několika spolupracuji a sběratelé chodí i přímo za mnou do ateliéru. Rád se potkávám se zajímavými lidmi. Mám výhodu, že dělám klasická, srozumitelná témata. Jsem rád, že mám obrazy v klíčových galeriích a ve sbírkách důležitých sběratelů, ale mám radost i z toho, když přijde někdo, že se mu nějaký můj obraz líbí a chce si ho pověsit na zeď.

Jak přistupujete k tvorbě cen?

Mně se vyplatilo ceny držet. Je prostě dobré, když můj obraz stojí všude plus



FOTO: ČTK



**KDYŽ MĚ NĚJAKÉ TÉMA UŽ
NEBAVÍ, UŽ HO NEMALUJU.**

minus stejně, a ne že se jeho cena bude měnit podle nálady nebo mé momentální potřeby. To se moc nevyplácí, chodit s cenami nahoru a dolů podle toho, jestli přijde movitý zájemce nebo ne. Okruh sběratelů je malý, všechno si mezi sebou řeknou. U mě tedy obraz nekoupíte nějak výrazně levněji než v galerii.

A co prodáte do ciziny?

Tam jsou ceny podobné, spíš tedy v té horní cenové hladině, ale rozhodně nejsou úplně jiné. Já ale mám trh skoro

výhradně v Česku. Také tady žiju, s výjimkou roku a půl, kdy jsem dojížděl do Berlína.

Jak moc je pro vás důležité téma obrazu či cyklu?

Témata jsou důležitá pro mě osobně, mám své důvody, proč to dělám, ale pro diváka by to nemělo být tak důležité. Důležitější je malba sama. Maluju motýly, protože jsem chtěl být v deseti letech entomologem a vždy jsem si chtěl namalovat svůj atlas motýlů. Maluju jen motýly z naší zahrady. Pak rád maluju pražské kostely, interiéry, které znám z osobních návštěv. Maluju portréty malířů, jako jsou Matisse nebo Picasso, jsou to pro mě důležití umělci, ze kterých jsem vyšel. Svým způsobem je pro mě malování takový deník. Ale zároveň nechci dělat ilustraci těch věcí, pořád to musí být dobrý obraz.

Jak se stavíte ke kupujícím, kteří váš obraz chtějí čistě jako investici?

Nemohu žádnému investorovi zaručit, že můj obraz za nějakých třicet let bude mít desetinásobnou cenu. Jsem malíř, musím být s obrazem spokojen, ale jak se bude jeho cena vyvíjet, to jde mimo mě. Když někdo přijde, že chce mít můj obraz jen na investici, tak mu to spíš rozmlouvám. Podle mě je lepší, když se kupujícímu obraz líbí nebo ho něčím zaujme. Já sám sbírám starý nábytek a lidové umění, protože se mi líbí a chci je mít. Nepřemýšlím přítom, jestli ta skříň bude mít za dvacet let hodnotu vyšší nebo nižší.

Můžete nějak ovlivnit hodnotu svého jména?

Cítím odpovědnost vůči lidem, kteří do mě investují, takže ročně neudělám více než desítky obrazů. Když jsem byl malý, chtěl jsem udělat obrazů tolik jako Picasso, který jich udělal skoro 14 tisíc. Já bych to možná i technicky zvládl, ale nemohu dopustit kvůli svým sběratelům, aby tu byly tisíce Špaňhelů. Mám v posledních letech spíše takovou minifrontu, lidé

JAKUB ŠPAÑHEL (41)

- Pochází z Karviné. Vystudoval AVU v ateliérech Jiřího Davida a Milana Knížáka.
- Již ve druhém ročníku studia prodal první obraz do městské galerie – šlo o Galerii Felixe Jeneweina v Kutné Hoře.
- Často pracuje v cyklech, například chrámové interiéry, benzinové pumpy, staré lustry, motýli. Kromě štětce používá k tvorbě často také malířský váleček se šablonou určitého motivu. Rád skládá i malířské pocty svým oblíbeným umělcům, například Bohuslavu Reynkovi.
- Pro kostel svatého Ducha v Ostravě navrhl vitrážovou výzdobu.
- Patří k nejprodávanějším současným malířům. Na aukcích se prodala jeho díla celkem za pět milionů korun.
- Bydlí s rodinou v domě za Prahou, malířský ateliér si nedávno přestěhoval z Hostivaře do centra města, blíže k lidem.

na moje obrazy čekají. Naschvál jdu proti té zrychlené době a zpomaluju. Nechci to hnát tak, že když je o to zájem, udělám toho co nejvíc.

Když lidé na vaše obrazy čekají, mohou si říct, jaký má ten obraz být?

Občas, když se někomu líbí nějaký můj obraz, který už nemám, udělám mu jiný v podobném duchu. Kopie nedělám nikdy. Navíc používám při malování prvek náhody, takže ani nemohu udělat identický obraz, i kdybych chtěl. Když

zájemce řekne, že chce žlutého motýla metr širokého a zbytek že nechá na mně, tak mu to udělám. Vždy je to na domluvě. U sérií si hlídám určitou exkluzivitu, aby jich nebylo moc, aby to nebyly všechny možné rozměry. Když mě nějaké téma už nebaví, už ho nemaluju. K benzinkám se třeba už vracet nechci, ale interiéry kostelů mě provázejí stále, to vidím jako svoje velké téma. V sakrální architektuře vidím ještě tolik možností, co jsem nezkusil. To mám asi do konce života.

Zaujal jste zejména cykly, které byly v podstatě nočními výjevy. Souviselo to s vaším denním režimem?

Souviselo. Když jsem v devatenácti přijel do Prahy, staral jsem se jen sám o sebe, neměl jsem žádnou odpovědnost, a tak jsem hodně času trávil po nocích v hospodách a ve společnosti. Také jsem měl rád dekadenty, Karla Hlaváčka, Jiřího Karásku ze Lvovic, s kamarády jsme chodili na hřbitovy... Když je člověku dvacet, rád myslí na smrt, protože se jí ještě nebojí. Tak i s tím ta černá souvisela.

Ačkoli je váš projev současný, připomínají mi vaše obrazy barokní plátna.

Mám strašně rád Rembrandta a baroko, určitě. Líbí se mi staré kostely, kde se ještě duch baroka udržel. Kostel je jako téma dobrý v tom, že můžete pracovat s fyzickým světlem i se světlem metafyzickým, dá-li se to tak říct. Mně se před těmi dvaceti lety asi povedla jedna věc, když jsem začal v cyklu kostelů používat kombinaci černé a zlaté. Měl jsem tehdy společný ateliér s Jirkou (Georgem) Dokoupilem, který mě hodně ovlivnil. Jemu se to moc líbilo, protože do té doby se zlatá používala jen v ploše, zatímco já s ní začal expresivně malovat. To byla asi náhoda, která mi hodně pomohla, protože to nikdo jiný nedělal. Já jsem nikdy moc necestoval, ale jak jsem sdílel ten ateliér s Jirkou, jemuž jsem dělal zároveň asistenta, cestoval ten svět díky mnoha zahraničním návštěvám vlastně za námi. ■



FOTO ČTK

KINTERŮV NEČEKANÝ TRIUMF

Děti i dospělí na sebe sypou polystyrenový sníh. Tlačí se u opulentní hromady hučících praček. Stojí ve frontě u Jukeboxu, který hraje i melodie z mobilů. Honí se kolem Nervózních stromů. Krištof Kintera svou profilovou výstavou Nervous Trees loni rozbil klasicistní představu o Galerii Rudolfinum. Ale podařilo se mu ještě něco mnohem zásadnějšího: nepovrchně zpřístupnit umění těm z nás, kteří k němu máme spíše opatrný vztah. A nakažlivě se podělit o radost z tvorby.



Veronika Bednářová
redaktorka týdeníku Reflex

BEZ PÓZY. Jeden z nejslavnějších českých vizuálních umělců Krištof Kintera není z těch, kteří by se, když s nimi mluvíte, vychloubali. Žádná póza, žádné hračkování. Mluví vesele a rychle, o běžných věcech. O tématech, o kterých ví, že se mohou týkat i vás. O rodině, o dětech, o politice, o ekologii. O alkoholu. Nebo třeba o tom, že sám sebe považuje za „dělníka“, který přes den maká rukama a večer se převleče z pracovních momentek do džín.

Nemá potřebu o své práci dlouze debatovat, mluví za něj výsledek. Ani ten pak – v logice věci – není chladným uměleckým dílem uzavřeným do sebe: komunikuje srozumitelně, zásadní sdělení o světě říká s hravým úsměvem. Rekordně navštívená výstava v Galerii Rudolfinum Nervous Trees (7. září – 27. prosince 2017) je toho důkazem.

CO SE DĚLO V RUDOLFINU. Jsem ráda, že jsme mohli jít ke Krištofu Kinterovi na návštěvu právě do Galerie Rudolfinum. Má sice jen několik místností, ale o současném světě nám řekla víc než muzea o mnoha patrech. V suchopárných, historických sálech budovy z 19. století totiž nezůstal kámen na kameni. Kintera

KRIŠTOF KINTERA (44)

- Vystudoval AVU v ateliéru Milana Knižáka, má tři nominace na Cenu Jindřicha Chalupeckého.
- Pravidelně se umísťuje na prvních místech žebříčku Art Index, letos obhájil prestižní páté místo.
- Vytváří často objekty s ekologicko-lidskými tématy: kinetické sochy, které mluví, chlapečky, již tlučou hlavou o zeď, bouřící se elektrospotřebiče.
- Stablně vystavuje v zahraničí, loni například v Německu a v Itálii; skvěle před několika lety dopadly i jeho prezentace v Tinguely Museum v Basileji, Kunsthall Rotterdam či v Bruselu.
- Rozruch vzbudil již před pěti lety velkou retrospektivou Galerie hlavního města Prahy v městské knihovně; tehdy ji vidělo přes 20 tisíc lidí.

nás ve „svých“ pokojích rozhodně nijak nehýčkal. Teplých papučí byste se tam nedočkali. Naopak, výtvarník se srdcem performerem nás elektrizuje svými příběhy, jako by volal: „Tohle se děje s naší planetou, s našimi životy, teď a tady – a já vám to chci říct!“

Třeba hned první místnost, mimo chodem Masarykova pracovna. Návštěvník tam našel horu špinavého sněhu, symbol naší městské civilizace, a hned vedle – záměrně shozený – původní lustr z prezidentovy pracovny vážící tři sta kilogramů; rozsvítil se jen tu a tam.

Nebo další síň – rozměrná instalace Postnaturalia vyrobená z elektronického odpadu. Okolo ní ležely nádherné květy, vyjmuté z rozbitého televizoru. Postnaturalii, která vznikla jako všem srozumitelná srovnávací studie mezi technologií a přírodou, protože pragmatické chování kořenových systémů rostlin se příliš neliší od zasítování našeho přetechnizovaného světa kabely a dráty, mimochodem loni vystavili i v italské sbírce Maramotti Collection. Soukromá instituce nakonec její část zakoupila.

SOUSTAVNÝ A PŘIPRAVENÝ. Není nutné rozebírat jednotlivé Krištofovy artefakty, i když pochodující Nervous Trees, místost nazvaná prostě Laboratoř, všechny jeho malby nebo Public Jukebox jsou vážně nezapomenutelné: důležitá je Kintera soustavnost, připravenost





FOTO ČTK

» a profesionalita celé věci. Vtipně, sebevědomě a moderně ukazuje, co se děje s naším světem, nepoučuje, co si máme myslet, cítí jen plnou odpovědnost za to, co a proč prezentuje. K nejslavnějším artefaktům tak bude určitě patřit socha „ze všeho kulatého“, Démon růstu, vystavená už ve švýcarské Basileji a v nizozemském Rotterdamu.

Na vzniku netradiční rudolfínské výstavy pracovalo tři týdny dvacet lidí – od truhlářů přes svářeče až po kaskadéry; právě ti sundávali historický lustr v Masarykově pracovně či stavěli pyramidu ze šedesáti praček. Do místnosti s Public Jukeboxem taky nasypali 48 kubíků polystyrenu, z nichž plných 35 pak návštěvníci vynosili na botách ven a po budově. Galerie Rudolfinum kvůli tomu musela najmout zvláštní úklidovou četku. Ale stálo to za to.

PŘEKVAPENÍ. „Vůbec jsem nepočítal s takovým úspěchem. Ani po něm ne-

NERVÓZNÍ STROMY. Výstava Nervous Trees měla původně nést název Fatal Banal, ale nakonec ji Kintera přejmenoval podle svého střežního artefaktu, nervné poskakujících stromů. Jubilejní, stá expoziční Galerie Rudolfinum od jejího založení v roce 1994 se stala divácky nejúspěšnější výstavou v ČR za poslední čtyři roky. Měla trvat do konce listopadu 2017, pořadatelé ji ale pro velký zájem prodloužili téměř o měsíc; trvala 95 dní. Je to dosud nejnavštěvovanější výstava v historii Galerie Rudolfinum a vůbec nejnavštěvovanější výstava žijícího autora v historii Česka. Počet návštěvníků dosáhl 161 824 lidí, v závěrečný den výstavy 27. prosince 2017 přišlo do Galerie Rudolfinum rekordních 5200 lidí.

prahl. Naše umělecká komunita je zvyklá žít v hermetickém zapomnění, všichni v něm umíme velmi dobře existovat. Rozhodně jsem neplánoval, že na Nervous Trees budou chodit rodiny s dětmi. Ale když to zhodnotím zpětně, nevidím na tom nic špatného, naopak jsem za to vděčný: ty prostory se rozžily, lidé se tam díky nulovému vstupnému mohli opakovaně vracet,“ říká autor, jehož výstava mimo jiné otevřela širší diskuzi o tom, že by některé výstavy v Česku mohly a měly být zadarmo, jako je tomu třeba ve Velké Británii.

Kinterovi se prý po prázdných výstavních sálech občas i stýská a asi navždy bude. Na rok 2019 přijal nabídku do lákavého prostoru brněnské Galerie Vaňkovka, je v jednání s velkými výstavními prostory v zahraničí, spíše projekty odmítá, než by je přijímal. Pracuje totiž, „na nových věcech“; má na ně podle svých slov dost sil i chuti. A to je pro české výtvarné umění skvělá zpráva. ■

Filip Polanský

DRUHÝ DOMOV V BRNĚ

V Polansky Gallery v sousedství Veletržního paláce mají dnes zavřeno. Přesto zvoní telefony, odchází mladík s deskami v podpaží a přichází umělkyně s plechovkou barvy na podlahu.

Filip Polanský ve svém podniku šestým rokem podporuje, propaguje a prodává umění, které skutečně žije tady a teď a má evropské parametry. A které se Češi teprve učí vnímat, chápat, oceňovat – a nakupovat.





Kateřina Kadlecová
redaktorka týdeníku Reflex

Co obnáší provozovat galerii?

Úkolem galerie je systematická práce na podpoře kariéry a díla umělců, které zastupuje. Mají možnost přibližně každé dva roky vystavit nový projekt, pro který galerie poskytne nejen produkční podporu, ale také kurátorské zázemí a galerijní know-how. Mimo kmenové autory se program doplňuje dalšími samostatnými nebo skupinovými výstavami; celek pak tvoří jakýsi profil galerie.

Galerie také přináší díla svých umělců do širších mezinárodních kontextů třeba účastí na prestižních veletrzích, umísťuje je do referenčních, veřejných a institucionálních sbírek, prezentuje kurátorům, zprostředkuje prodej. To, že jsou aktuálně ve Veletržním paláci vystaveni dva moji umělci, je nejen proto, že jsou výborní a hodí se do koncepce jejich aktuálních výstav, ale i proto, že jsem jejich tvorbu kurátorům z Národní galerie představil.

Žijete výhradně z procent z tržby?

Přesně tak. Všichni zájemci jsou pro nás důležití, od drobných klientů, kteří hledají vhodné dílo do interiéru svého bytu, až po velké sběratele a instituce. Poznáváme nové lidi, jejich příběhy a důvody, proč si chtějí dílo pořídit. Je to zajímavá zpětná vazba.

Co všechno jste se musel naučit, když jste před šesti lety s galerií začínal?

Po desetileté pracovní zkušenosti v Galerii Jiří Švestka jsem si myslel, že bych mohl o té práci něco vědět, ale trochu jsem se pletl. Překvapilo mě, jak moc komplexní je mít veškerou odpovědnost a svobodu v tom, co se bude dít. Musel jsem se naučit se uvolnit, posílit svou intuici a přistupovat k věcem odvážně a velkoryse.



OBCHOD JE PRO NÁS DŮLEŽITÝ, ALE HLAVNÍ MOTIVACÍ NAŠÍ PRÁCE JE PROSAZENÍ UMĚLCŮ.

Vlastní galerii jste založil jen pár let poté, co propukla ekonomická krize a svět umění se otrásl, galeriím padaly tržby na třetinu.

Zvažoval jste rizika dlouho?

Několik let po odchodu od Jiřího Švestky jsem si netroufal do něčeho se pouštět.

Český trh se současným uměním sice žádnou kritickou ránu nedostal, protože skoro neexistoval, šlo ale o obecné klima a strnulost. Když jsem v roce 2012 galerii otvíral, měl jsem už dobrý pocit, že se něco hýbe. Šel jsem do toho po hlavě a zpětně hodnoceno celkem naivně. Trh s uměním se našťastí skutečně vyvíjel pozitivně, a v posledních dvou třech letech dokonce začal viditelně akcelarovat.

Jak si vybíráte umělce, které zastupujete?

Většina mých zásadních rozhodnutí je intuitivní, výběr umělců možná nejvíc. Jejich práce mě musí skutečně zajímat a musím si myslet, že obstojí v mezinárodním srovnání, a mít chuť to srovnání iniciovat. Osobní rovina je rozhodující, přece jen jde o dlouhodobý vztah a v určitých věcech je třeba být ve shodě.

Dnes máte pod křídly deset umělců, ovšem před šesti lety jste tvrdil, že šest až osm je optimum a o víc už byste se nedokázal dobře postarat...

Ano, tenkrát to tak bylo. Dnes je optimum, které zvládneme, deset až dvanáct umělců. Na začátku jsem musel všechno dělat sám, nyní mi pomáhá skvělý pětičlenný tým. Máme už tři výstavní prostory, velkou agendu a těch deset umělců.

Které umělce tedy zastupujete?

Je to kombinace osmi českých a dvou zahraničních, mladých i etablovaných jmen, pracujících s různými médii. Vedle zavedené vídeňské osobnosti Tillmana Kaisera a berlínského sochaře Quirina Bäumlera to jsou skvělí malíři Vladimír Houdek a Lukáš Karbus, s audio- a videoinstalacemi pracující Roman Štětina, poslední laureát Ceny Jindřicha Chalupického Martin Kohout, fotograf Adam Holý, známá konceptuální sochařka Milena Dopitová a Krištof Kintera, kterého netřeba představovat. Nedávno jsme se také domluvili na spolupráci s velmi mladým, ale opravdu talentovaným studentem ateliéru malby na Vysoké škole umělecko-přmyslové Jakubem Chomou.

Zmínil jste enfant terrible české fotografie Adama Holého, který předloni v pouhých dvaadvaceti letech nečekaně zemřel. Jak jeho smrt ovlivnila cenu jeho uměleckých snímků?

Jsem opravdu rád, že mám velmi dobrý vztah s Adamovou rodinou, kterou zastupuje jeho bratr David, a získal jsem svolení pokračovat v galerijní práci s jeho dílem. Adam byl sice velmi známý jako fotograf celebrit, fashion a lifestylu, ale do světa volného umění teprve vstupoval a lidé si ho s ním zatím příliš nespojují. Ta nešťastná smrt tedy nemůže významně promlouvat do ceny jeho díla.

Velkým úkolem bylo shromáždit to obrovské množství dat, tisků, negativů a jiných materiálů a začít se v nich nějak orientovat. Nyní pracujeme na přípravě



» dvou Adamových podzimních výstav, jedna bude tady u mě a druhá v ateliéru Josefa Sudka. Uvažujeme také o vydání další tematické knihy, zřejmě více orientované na skládané fotografie krajin.

V nedalekém Berlíně je údajně na pět set galerií. Kolik máte v české metropoli konkurentů vy?

Galerií, které skutečně zastupují umělce, je asi pět. Nejsme proto vlastně konkurenti, všichni se známe a často si pomáháme. Vznikají z toho i spolupráce typu synchronizovaných vernisáží místně blízkých subjektů nebo společné projekty jako letošní Berlínský model.

Berlínský model?

Společný projekt pražských galerií, které zvou do svých prostor partnerské galerie z Berlína a představují umělce z jejich programu. Tentokrát, v prvním ročníku, se zaměřujeme na Berlín a našimi partnery jsou skvělé galerie jako Arratia Beer, Thomas Fischer nebo Exile. Příští rok by se měl orientovat na jiné relevantní město, třeba Londýn, Brusel nebo Varšavu.

Českých galerií je ale přece mnohem více než jen pět. V čem jsou ty ostatní jiné?

Ve skutečném zastupování umělců a v pouhém zprostředkování prodeje některých jejich děl je klíčový rozdíl. Galerie, které obchodují s uměním – jak já říkám v překupnickém režimu – jsou přirozeně zaměřeny na to, jak co nejrychleji a nejvýhodněji dílo prodat. Informace, které k tomu poskytují, se týkají téměř výhradně minulosti díla a minulosti umělce, protože tím se zdůvodňuje cena díla.

Naproti tomu galerie, která umělce zastupuje, je primárně motivovaná prosazením umělce a některé obchody dělá více strategicky než s okamžitým ziskem. Má také relevantnější informaci o umělcově možné budoucnosti a vliv na její vývoj. To je významné, pokud o nákupu současného umění uvažujeme i investičně.



FOTO EIS MICHAEL TOMES

Kdo jsou klienti Polansky Gallery?

Je to opravdu široké spektrum. Nejpočetnější bude zřejmě dobře situovaná střední vrstva, ale nakupují u nás i velmi mladí lidé, co si něco našetřili, nebo naopak velké koncepční sbírky. Různost klientů mě opravdu baví. Znáám dost případů, kdy se z iniciačního ‚Chceme jen jeden obraz do obýváku‘ časem stala zajímavá sbírka s desítkami děl.

Kolik procent vašich zákazníků jsou cizinci?

Zhruba polovina. Dost jich je z Německa, ale to je proto, že tam jsme teď neaktivnější.

A je rozdíl mezi českým a německým, resp. spektive západním klientem?

Ano, je. Klienti přicházející z fungujícího a rozvinutého prostředí se sběratelskou tradicí mají mnohem větší zkušenost. A nejen v tom, jaké jsou podoby a proje-

vy současného umění; dobře se orientují i v cenách a snáze se rozhodují. Je s nimi jednodušší komunikace, spoustu věcí prostě nemusíme vysvětlovat.

Což hodně souvisí s výchovou. Jak výtvarno vnímá váš pětiletý syn a jak vlastně vychovávat děti k tomu, aby měly rády umění, aby mu rozuměly?

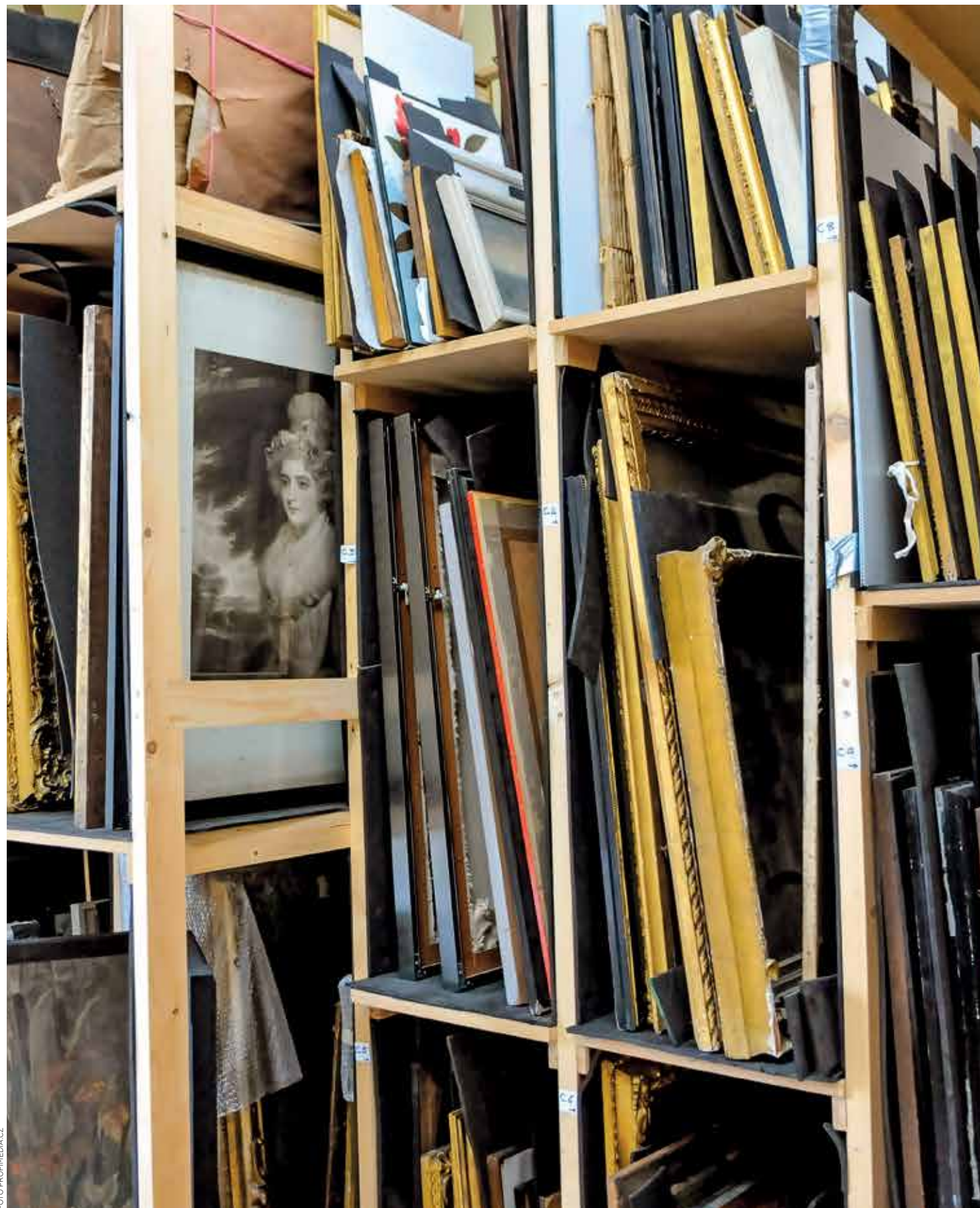
Je to důležité – děti, které mají možnost se s uměním potkávat od malička, jsou k němu skutečně vnímavější. Můj syn Matěj i moje dcera Anna Marie jsou doma uměním obklopeni, máme ho plný byt, tak je to jejich přirozené prostředí. Matěj se dopodrobna ptá, co přesně dělám a co dělá moje žena Hanka, která je choreografkou a často také spolupracuje s umělci. Sám pak vymýšlí hry, třeba na sochy, nebo doma pořádá vernisáže svých obrázků.

Kde vidíte Polansky Gallery za pět deset let?

Tak daleko se dívat nedokážu. Umím si ale představit třeba následující tři roky, ty vidím celkem jasně, i když se to ve skutečnosti zřejmě odehraje trochu jinak. Kdybyste mi třeba přede dvěma lety řekla, že otevřu galerii v Brně, považoval bych to za dobrý vtíp.

Jak vám to vlastně v Brně jde? Cítil jste tehdy velkou energii toho města a chtěl být možná blíž Vídni a mezinárodní klientele... Podařilo se?

Brněnská galerie je na úplném začátku, ještě tedy nevíme, jak nám to půjde. Zatím jsme ji představili výstavou Krištofa Kintery, kterého bavilo reagovat na punkovou, syrovou podobu prostoru před rekonstrukcí. Nyní probíhá stavební úprava, ostrý program v čistém prostoru zahájíme v dubnu. Opravdu se na to těším, cítím v dnešním Brně a na celé Moravě velký potenciál. Nechceme tam přivážet pražské projekty, brněnská galerie bude mít vlastní silnou dramaturgii s velkým akcentem na zahraniční výstavy. Bude to náš druhý domov. ■



FIRMY SI JISTÍ BUDOUCNOST KRÁSOU

K významným hráčům na trhu s uměním patří instituce i firmy. Celosvětový trend je patrný i v Česku, kde do sbírek výtvarných děl dávají peníze nejčastěji banky, developeři, ale také provozovatelé relaxačních rezortů.



Stanislav Šulc
kulturní publicista

Věnovat část peněz do umění radí každý zkušený portfolio manažer, umění totiž může být solidním uchovatelem hodnoty i v turbulentních dobách ekonomických krizí. Taková investice zároveň společností vylepšuje obraz u veřejnosti a v neposlední řadě – většina majitelů či manažerů firem má k umění skutečný vztah. „Podporujeme umění, abychom se sami inspirovali a přispěli k něčemu nehmataelnému, co ocení až budoucnost,“ hlásá tým J&T Banky, jenž stojí za vznikající sbírkou této banky.

Tu tvoří výlučně díla autorů oceněných Cenou Jindřicha Chalupeckého. „Součástí sbírky jsou díla a série děl od 26 umělců. Hodnota sbírky není primárně v její ceně, ale v tom, že přináší průřez tvorbou za posledních více než 25 let,“ prozrazuje Petr Málek z J&T Banky, který se na vytváření sbírky podílel. „Při tvorbě sbírky jsme spolupracovali s lidmi z umělecké scény na různých postech. Postupně jsme vybírali díla, která byla významná pro období,

kdy umělec cenu získal. V některých případech jsme byli limitováni dostupností těchto děl. Závěrečný výběr vždy schválili zástupci banky. Stejný postup aplikujeme i při dotváření sbírky,“ popisuje principy výběru konkrétních děl Málek.

VÍCE NEŽ INVESTICE. Sbíрка J&T sestává výlučně z děl českých a slovenských autorů. To ostatně platí pro většinu tuzemských firemních sbírek či soukromých uměleckých portfolií tuzemských miliardářů, píše ve své diplomové práci věnované fenoménu českého sběratelství umění ve 21. století Michaela Banzetová. „Čeští sběratelé mají za povinnost přivážet věci bohemikálního charakteru ze zahraničí domů,“ cituje Banzetová rozhovor se sběratelem Patrikem Šimonem.

Zajímavou výjimkou je soubor děl vystavených v hotelovém rezortu Muir. Ten nabízí krom jiných díla světové špičky druhé poloviny minulého století od Andyho Warhola přes Jeana-Michela Basquiata až po Damiana Hirsta. Rezort zároveň tuto sbírku kreativně využívá pro reklamní účely.

Banzetová připomíná, že v roce 2012 rezort Muir spustil outdoorovou kampaň, v níž figurovala především umělecká díla, >>

» a odkaz na hotel byl jen minimální. Samo umění mělo mít dostatečnou sílu.

Dalším unikátem relativně mladého tuzemského firemního sběratelství je pak podle Banzetové to, že většina sbírek nevzniká čistě kvůli budoucímu zhodnocení. Ostatně i Petr Málek přiznává, že J&T Banka zatím neprodala ze své sbírky ani jedno dílo.

REPREZENTACE. „Sběratelé se svým činěním snaží potvrdit (a prezentovat světu) vlastní představu o sobě samých skrze vlastnosti, které jejich sbírka ztělesňuje,“ píšou ve své knize *Sbírání umění: vášeň, investice a mnohem víc* manželé Wagnerovi. Ve své bakalářské práci *Firemní sbírky umění* Barbora Koudelová uvádí, že firmy do umění investují nejčastěji z úplně stejných důvodů. Není tedy divu, že k velkým sběratelům umění patří v Česku především instituce, jako jsou banky, pojišťovny a v poslední době také developerské firmy. Každá z nich přitom se sbírkami pracuje jinak.

Banky a pojišťovny často pořádají výstavy nebo díla zdobí jejich reprezentativní sály. „Pravidelně v prostorách celé banky vystavujeme díla významných českých umělců. V loňském roce jsme tak například představili tvorbu Jakuba Špaňhela, aktuálně v prostorách zasedáček a chodeb banky potkávají zaměstnanci a klienti velkoformátová díla umělce Petra Písaříka,“ prozrazuje Anna Pulkerová, odpovědná za oblast J&T Banka Art. Díla vítězů Ceny Jindřicha Chalupického vlastněná touto bankou jsou nyní podle Málka uskladněna a čekají na chystanou výstavu.

Co se týče práce s uměním, je ještě o krok dál v propagaci vlastní sbírky jeden z nejúspěšnějších evropských peněžních domů – Deutsche Bank. Ta má s nákupem umění dlouholeté zkušenosti a slaví úspěch navzdory velkým omezením. Firemní politika totiž bance podle Michaely Banzetové velí nakupovat pouze díla začínajících a neznámých autorů.



FOTO: J&T BANKA, 4X



ZE SBÍREK J&T. Banka se specializuje výlučně na díla autorů oceněných Cenou Jindřicha Chalupického.

Nahoře: Michal Nesázal: Svědomí lišky, 1992

Uprostřed: David Černý: Jesus Christ, 1993

Vpravo nahoře: Michael Gabriel: Trojnožka, 1993

Vpravo dole: Vladimír Houdek: Posedlost, 2012

Přesto se kurátorům povedlo ulovit rané práce takových celebrit uměleckého světa, jakými jsou Gerhard Richter (v jednu dobu nejdražší žijící autor) nebo mimořádně talentovaný malíř a fotograf Sigmar Polke. Banka také vyvíjí vlastní aplikace pro mobilní telefony a další zařízení, díky nimž si může kdokoli zjistit nejdůležitější informace o její sbírce.

Z pohledu propagace umění prostřednictvím moderních technologií je v Česku napřed třeba soukromá *Sbírka Marek*, která se soustředí na čerstvé absolventy uměleckých škol.

KDYŽ SE STAVÍ DŮM. V posledních letech se mezi významné podporovatele umělecké scény dostávají také developeři, kteří navíc vhodně propojují zálibu v umění se svou hlavní činností – tedy stavbou realit. „Finep sice žádnou firemní sbírku nemá, ale do mladých českých umělců přesto investujeme. Podporujeme jejich tvorbu a ta zdobí nejenom prostory našeho firemního sídla, ale také jednotlivé rezidenční projekty naší společnosti,“ prozrazuje mluvčí jednoho z významných pražských developerů David Jirušek. „Jde o malby, sošky, obrazy a další umělecká díla. Stejně tak jsme například oslovili mladé české umělce pro výzdobu restaurace *Portfolio*,“ přibližuje zástupce *Finepu*.

Zvláště populárního postavení si u českých developerů vydobyl permanentní umělecký rebel David Černý. Ten se od počátku kariéry soustřeďuje na velké projekty a instalace v prostoru, logicky

tedy právě na něj developer často vsadí, chce-li současným uměním oživit některou z moderních budov nebo brownfield přetvořený v novou čtvrť. Například společnost CPI miliardáře Radovana Vítka vlastní téměř 40tunovou mechanickou hlavu Franze Kafky, kterou David Černý nainstaloval u obchodního centra Quadrio.

Ještě větší zakázku, byť možná ne vzhledem k hmotnosti, dostal Černý od Penty, kterou spoluvlastní otevřený obdivovatel architektury a designu Marek Dospiva. Pro areál Waltrovka, který stojí na brownfieldu vzniklém po stejnojmenné továrně, si objednal čtyři velké sochy. Tři z nich jsou mechanizované sochy nazvané Pegasové, napůl koně, napůl motory s vrtulí, odkazující na výrobky původní továrny.

Poslední je plastika Speederman. Jde o čtyři metry vysokou sochu vážící 600 kilo, která zobrazuje „stříbrnou postavu superhrdiny viditelně zamrzlého v nelidsky rychlém pohybu“, popisuje prospekt Signal festivalu, na němž měla socha premiéru. „Může tak představovat metaforu pro lidskou evoluci a estetické ideály



lidského těla, ale i komentáře zrychleného tempa života v době nových technologií,“ dodává prospekt.

Z chystaných projektů můžeme zmínit komplex Rustonka. Na jeho piazzetu plánuje developer J&T Real Estate umístit sochu s názvem mPOD – obytný modul pro Mars. „Jde o uměleckou instalaci Jiřího Příhody, který se při tvorbě nechal inspirovat globálně vypsanou soutěží o účast na osídlování rudé planety,“ vysvětluje Anna Pulkertová.

FONDY MĚNÍ TRH. Významnými institucemi, které do umění investují, jsou také velké fondy. Ty však již na rozdíl od předchozích firemních sběratelů opravdu cílí především na růst ceny jednotlivých děl. Znalec trhu s uměním Don Thompson dokonce označuje velké globální fondy za jedny z hlavních hnacích motorů brutálně zrychleného trhu s uměním, na němž se ceny dostávají do dříve netušených výší.

Jak to funguje? Podobně jako jakýkoli jiný fond, jen portfolio sestává z uměleckých děl. Podílík fondu se na správu portfolia nijak nepodílí, pouze se podílí na případném profitu. Thompson považuje aktivity fondů za problematické, protože mohou akcelarovat trh až nezdravě dynamicky. Co nemusí vadit u celku, může být v případech konkrétních autorů

kontraproduktivní – pokud ceny děl některého umělce stoupají příliš strmě, hrozí, že začnou stejně rychle padat. Portfolio pak může dostat zbytečnou ránu v podobě těžko prodejných kusů.

Zatímco ve světě existuje několik desítek významných fondů zaměřujících se na malbu či sochy, v Česku donedávna žádná podobná šance pro investory nebyla. Změnil to až fond Pro Arte, který spoluzaložil Libor Winkler, jeden z majitelů investiční společnosti RSJ a spoluzakladatel Centra současného umění DOX.

„Mým základním heslem je diverzifikace. Trh se nedá načasovat, nejlépe se majetek ochrání tím, že se uloží do mnoha aktiv. Mezi ně patří i umění. Když to vše spojím, logicky se dostávám k investičnímu fondu,“ vysvětlil Winkler důvod založení fondu v minulém magazínu E15 Premium. „Fond má navíc odborníky na oceňování, hodnocení kvality díla, posuzování pravosti díla. Tým, který si jednotlivce nemůže dovolit,“ řekl finančník.

Co potřebujete, abyste mohli investovat do českého fondu soustředujícího se na umění? „Minimální vklad je 3,5 milionu korun a minimální investiční horizont pět let,“ prozradila kurátorka fondu Alexandra Špoková. „Aktuálně je ve fondu přes 250 děl, jejichž cena se pohybuje od 20 tisíc do 20 milionů,“ dodala. ■





FOTO: ČTK

ČESKÉ PRODEJNÍ GALERIE A AUKČNÍ SÍŇ

- GALERIE KODL** (Národní třída 7, Praha 1, www.galeriekodl.cz)
- DOROTHEUM** (Ovocný trh 580/2, Praha 1, www.dorotheum.cz)
- 1. ART CONSULTING** (Lerchova 299/7, Brno, Národní třída 9, Praha 1, www.acb.cz)
- ARTHOUSE HEJTMÁNEK** (Goetheho 17/2, Praha 6, www.arthousehejtmanek.cz)
- POLANSKY GALLERY** (Veletřní 45, Praha 7, Lidická 26, Brno, www.polanskygallery.com)
- HAUCH GALLERY** (Pobřežní 20a, Praha 8, www.hauchgallery.cz)
- EUROPEAN ARTS** (Senovážné náměstí 8, Praha 1, www.europeanarts.cz)
- AUKČNÍ DŮM ŠYPKA** (Tržiště 3, Praha 1, Údolní 70, Brno, www.sypka.cz)
- GALERIE ES** (Nuselská 5, Praha 4, www.esgalerie.cz)
- ETCETERA AUCTIONS** (Grohova 2, Brno, www.etcetera-auctions.cz)
- ARCIMBOLDO** (Lázeňská 287/4, Praha 1, www.arcimboldo.cz)
- ANTIKVITY ART AUKCE** (Jílova 2, Brno, www.aukcnidum.cz)
- ADOLF LOOS APARTMENT AND GALLERY** (U Starého hřbitova 40/6, Praha 1, www.aloos.cz)
- GALERIE PETRA BRANDLA** (Jungmannovo náměstí 18, Praha 1, www.galeriepetrbrandl.cz)
- ANTIKVITY PRAHA** (Vyšehradská 2, Praha 2, www.antikvity.cz)
- ARTKUNST** (Vojtěšská 11, Praha 1, www.artkunst.cz)
- AUKČNÍ DŮM VALENTINUM** (Valentinská 7, Praha 1, www.valentinum.cz)
- AUKČNÍ DŮM ZEZULA** (Hlinky 142c, Brno, www.papilio.cz)
- AUKČNÍ SÍŇ VLTAVÍN** (Masarykovo nábřeží 1648/36, Praha 1, www.auctions-art.cz)
- GALERIE ART PRAHA** (Staroměstské náměstí 548/20, Praha 1, www.galerie-art-praha.cz)
- GALERIE DOLMEN** (Opatovická 160/18, Praha 1, www.galerie-dolmen.cz)
- GALERIE PICTURA** (Na Zderaze 6, Praha 2, www.pictura.cz)
- PRAGUE AUCTIONS** (Voršilská 3, Praha 1, www.pragueauctions.com)

E15

SPECIÁL

ART průvodce investora

příloha deníku E15
Vychází 8. 3. 2018 s deníkem E15 č. 2557
a časopisem Reflex č. 10/2018
Samostatně neprodejně

Adresa redakce:

Komunardů 1584/42, 170 00 Praha 7
Adéla Nová, tel.: 225 977 668,
redakcee15@cninvest.cz
kontakt na členy redakce jmeno.prijmeni@cninvest.cz

Šéfredaktorka:

Tereza Zavadilová

Editorka:

Kateřina Baumgartnerová

Redakce:

Ivan Adamovič, Veronika Bednářová, Kateřina
Kadlecová, Jan Stuchlík, Stanislav Šulc

Grafik:

Jan Rajchl

Inzerce:

Šárka Kamarýtová, sarka.kamarytova@cncenter.cz

Marketing:

Gabriela Martinčeková,
gabriela.martincekova@cncenter.cz

Vydává:

CN Invest, a. s.
Komunardů 1584/42, 170 00 Praha 7, IČO: 04312945

DISTRIBUCE:

spol. PNS a. s. a řízená distribuce

Tiskne:

EUROPRINT, a. s.

Číslo registrace deníku E15: MKČR E 17948, ISSN
1803-4543

Redakce neodpovídá za obsah inzerátů. Publikování
nebo jakékoli jiné formy dalšího šíření obsahu této
přílohy jsou bez písemného souhlasu vydavatele
zakázány.

© CN Invest⁷, a. s.

Zamíchat. Netřepat.

fincentrum
& Forbes



Investice roku®
2017

Bond. J&T Bond. Investice roku.

Máme neskrývanou radost, že fond J&T Bond získal absolutní prvenství a stal se Investicí roku 2017. Je to fond smíšený, ve kterém jsme zamíchali to nejlepší z našich investic a to nejlepší z investic druhých. Je netřepaný, ve svých výnosech stálý a nekolísavý.

Naši klienti už to vědí a teď to potvrdili odborníci i výnosy. A navíc nedlouho po ocenění Privátní banka roku.

Tak připijíme na další skvělý rok před námi.



www.jtbank.cz/fondy

J&T BANKA