

ZAČÍNAJÍCÍ UMĚLEC JE JAKO START-UP

text: Ivan Adamovič, foto: HN – Honza Mudra

Kdybyste měli jednání v prostorách přední česko-slovenské rodinné kanceláře One Family Office v budově Masaryčky, možná vás v jednací místnosti překvapí mohutná dřevěná plastika od Michaela Jana Bublíka. Není to nahodilá ozdoba interiéru, jedná se o počátek rychle narůstající sbírky výtvarného umění. Rodinná kancelář, kterou založil a řídí Jaroslav Havel, nakupuje zejména mladé české umělce, a to ne primárně jako investici, ale především v rámci kultivace domácího kulturního prostředí. O sbírku se stará partner One Family Office Filip Čabart.

P

Proč v rámci family officu, který se orientuje primárně na udržování a ochranu rodinného majetku, roste i umělecká sbírka?
Pro nás to je vyjádření toho, že hodnoty nemusí být jen ty majetkové. Majetek není třeba jen akumulovat a zajišťovat si hezký život. Bývá reflexí nějakých vnitřních postojů. Ve vyspělých společnostech vidíme velmi dobře, že úspěšné předání majetku funguje tehdy, když mu movitá rodina dokáže vtělit nějaký vyšší význam. Může to být filantropie, celospolečenská odpovědnost, ekologie nebo vzdělávání.

Řada lidí vnímá umění jen optikou estetiky, ale nevidí v něm ten vyšší smysl, že díky tomu, že si něco koupíte pro radost, podpoříte umělce, který se může dál rozvíjet. Do určité míry tím pozvedáte celé kulturní prostředí společnosti, kde žijete. Můžete mít jakýkoli majetek, ale pokud žijete v prostředí, které je nekulturní, nebezpečné nebo nezdravé, přestává být pak do určité míry relevantní. Uchování kulturní hodnoty je proto pro nás klíčovou součástí hodnoty majetku.

Jak jste se ke správě uměleckých sbírek dostal vy? Jste fanouškem výtvarného umění?
Jsem vizuálně založený člověk. Líbí se mi krásné věci, chci je kolem sebe mít. Hlouběji jsme se sbírání ale začali věnovat až s manželkou před necelými patnácti lety. Takže ano, jsem velký fanoušek umění. Je to asi dané i tím, že moje vlastní práce je velmi nehmotná – ať už ta právní nebo finanční. Vidět krásný objekt mi potom dělá ohromnou radost.

Je v tomto ohledu dobré a možné oddělovat vášeň a ekonomickou rozvahu?
Je to boj. Krásných věcí vidím spoustu a vybrat jen jedno dílo z ateliéru plného vynikajících děl je bolest. Ale při tvorbě ucelené sbírky k tomu musíte přistupovat i s ekonomickou rozvahou a držet stanovenou strategii. Nejprve si jako začínající soukromý sběratel v zásadě jen dekorujete domov a kupujete neuceleně, co se vám líbí – čistě podle momentálního vkusu a rozhodnutí. V určitý okamžik ale začnete přemýšlet o celkové struktuře, smyslu i časové trajektorii sbírky. Někdo si vybere, že se zaměří na konkrétní umělce, směry nebo období, jiný naopak bude systematicky budovat co nejširší záběr a rozmanitost. Pak přichází na řadu budování nákupní strategie a profesionalizace sbírky.

Máte vy osobně rád nějaké období nebo umělce?
Já mám jednoduché a možná přízemní kritérium: musím za uměním vidět poctivou řemesl-



Filip Čabart

Působí ve One Family Office na pozici partnera odpovědného za veškerou infrastrukturu investic do global private equity a venture kapitálu a vztahy s klíčovými členskými rodinami včetně správy jejich investičních struktur.

Přes patnáct let se jako partner advokátní kanceláře Havel & Partners věnoval poradenství ohledně dluhového financování, a transakcí s ním spojených, předním finančním institucím a nejvýznamnějším domácím a zahraničním korporacím.

Spravuje a rozvíjí rodinnou uměleckou sbírku One Family Art Collection, která se věnuje nejen akvizicím, ale i systematické podpoře nastupující generace mladých umělců, jejich komerčnímu uplatnění a vzdělávání, a budování vztahů s klíčovými světovými uměleckými institucemi a aukčními domy.

nou práci. Cítit v něm hodiny úsilí, než se umělci podaří dílo zhmotnit. I proto se mi líbí sochařina a z malby hyperrealistické obrazy od žáků Zdeňka Berana. To mě naprosto fascinuje, ale sběratelsky nejsem tak úzce zaměřený – máme poměrně rozmanitou sbírku co do směrů i období.

Sbírka One Family Office se zaměřuje zejména na mladé české umělce. Proč právě na ně?
Nezaměřujeme se jen na ně, ale u mladých umělců si myslíme, že tam má naše podpora největší dopad. Sbírka pro nás není ani čistě investiční nástroj, ani čirá filantropie. Chceme s umělci pracovat dlouhodobě a systematicky jim poskytovat pomoc nejen finanční prostřednictvím nákupů, ale obchodní, vztahovou i právně technickou. Hledáme mezi diplomkáři, obcházíme klauzury. Už tím, že ho vystavíme v prostorách, kde se schází významná skupina lidí, kteří mají pro umění také cit, pomáháme autorovi díla zviditelnit se i získat zpětnou vazbu od zkušených sběratelů. Rádi ale hledáme i další rozvojový potenciál ve zralejších umělcích, kteří třeba nejsou ve veřejném prostoru – který je do určité míry okupován několika málo jmény – zatím příliš známí, ale z našeho pohledu by být měli.

„Své" umělce i vzděláváte a zajišťujete jim kontakty. Není to spíše práce pro kurátory?
Nejsme obchodníci s uměním ani galeristé – s těmi naopak dlouhodobě spolupracujeme. Zázemí naší rodinné kanceláře není něco, co mohou galeristé nebo obchodníci suplovat. Budujeme tady právě silný synergický vztah, kde si vzájemně doporučujeme a pomáháme.

Jak si sbírku budujete? Kdo a podle jakých kritérií vybírá díla?
Máme seznam více než sedmdesáti jmen, který jsme skládali z objevených talentů, na základě doporučení sběratelů z členských rodin či naší odborné kurátorky Aleny Havlíkové. Zvláště u nastupující generace je poměrně časté, že se jméno dostane na seznam na základě několika doporučení současně. Máme stanovenou strategii, v jakých oblastech a jakým způsobem nákupy realizujeme, ale konečné rozhodnutí dělám já s Jaroslavem Havlem.

Vnímáte díla ve One Family Art Collection i jako možnou investici, kterou lze v případě potřeby v budoucnu opět prodat?
Díváme se na díla určitě i z ekonomické perspektivy. Staráme se o majetek a umění tvoří jeho nedílnou součást. Sledujeme, co se s tím dílem ekonomicky děje, jak roste jeho hodnota. Mladé umění dělá neuvěřitelné nárůsty o mimořádné násobky. Růst je tedy extrémně rychlý, ale objem jako takový – ve srovnání s čistě finančními aktivy – je naopak relativně malý. Ale jestli vidíme umění primárně jako investici? Určitě nikoliv. Kancelář spravuje majetek v hodnotě 18 miliard korun, takže z tohoto pohledu činí sbírka finančně relativně marginální položku, jejíž skutečný význam spatřujeme jinde. Nicméně určitě evidujeme světový trend v době globální nejistoty, kdy popularita investování do movitých věcí spíše roste a movité rodiny strategicky investují do globálního umění, fyzického zlata a dalších aktiv, která se dají transportovat.

Vůči umělcům vystupujete v roli sběratele. Že je sběratel pro umělce důležitým zdrojem pro živobytí, je zřejmé. Zajímalo by mě ale, zda o ceně s umělcem smlouváte a jestli se také stane, že se na ceně prostě nedohodnete.
Ještě se nestalo, že bychom se s umělcem nedohodli na ceně. Nenakupujeme díla levně, tím bychom umělce poškozovali, místo abychom mu pomáhali. Za ty roky máme, věřím, již velmi dobrou představu, v jakých cenách se která díla rozumně pohybují, a i sami umělci obyčejně dokážou hodnotu svého díla dobře stanovit.

S Maximilianem Colloredo-Mansfeldem spolupracujete na projektu Kollektor. Co je jeho podstatou?
Kollektor je krásný projekt, se kterým nás Maximilian oslovil. V rámci uměleckých sbírek, které rodina Colloredo-Mansfeldových vlastní, vytvořil digitální katalogizační službu, která i dalším majitelům sbírek umožní na velmi diskrétní bázi díla nejen profesionálně katalogizovat, ale především zpřístupnit k vystavení předním světovým institucím, se kterými Kollektor spolupracuje. Když pak nějaká instituce dělá výstavu třeba konkrétního umělce nebo uměleckého směru, má možnost v rámci jedné platformy vybrat i málo známá díla, která by jinak zůstala skryta v soukromých sbírkách.

Většina soukromých sběratelů, nejen v Česku, je velmi opatrná ve sdělování těchto informací, ale takto se jim otevřou šance pro možné zápůjčky významným světovým institucím. Přišlo nám jako fantastický nápad tyto světy propojit. Umění vystavením samozřejmě získává na hodnotě – výstavní historie ve významné instituci se stává součástí provenience díla a promítá se i do jeho hodnoty finanční – a také poskytuje svou estetickou hodnotu i někomu jinému než pouze svému majiteli.

Je v katalogu i vaše sbírka?
Nahráli jsme ji tam a postupně přidáváme sbírky dalších členských rodin, kterým tuto možnost nabízíme. Ti tam mohou díla prezentovat institucím i naprosto anonymně. Okruh rodin, které se ve světě sběratelství na úrovni předních světových institucí potkávají, je globálně velmi uzavřený a spolupráce na takto exkluzivních projektech patří k několika málo příležitostem, jak se stát jeho součástí.

Vedete vaše členy k budování umělecké sbírky?
Moje role určitě není někomu říkat, jaké umění by měl nebo neměl nakupovat. Každá rodina má svůj vkus a svůj směr, kterým se chce ubírat. Naše role spočívá spíše v odborné stránce: pomoci díla majetkově uchopit, umístit je ve správné struktuře, zajistit odpovídající smluvní dokumentaci,

zajistit, že nákupy jsou správně daňově vyřešené, že je dobře podchycena provenience díla. Přirozeně se ale u řady umělců potkáváme.

Při koupi díla je důležitý posudek, který označuje pravost díla. Je třeba být obezřetný i u volby znalce?
Je to určitě namístě. V našem případě to tolik řešit nemusíme, protože u žijících umělců máme naprostou jistotu, odkud dílo přišlo. To je velká výhoda. Když se ale podíváte na statistiku falz, je to děsivé. Skeptici hovoří až o 70 procentech falz z děl ve fyzickém prodeji. Profesionální podpora je při nákupu hodnotného díla nevyhnutelná, stejně jako výběr renomovaného obchodníka nebo aukčního domu, kteří mají také vlastní nástroje a především zájem, aby jimi falza neprocházela.

Už jste sice říkal, že s uměním neobchodujete, ale můžete uvést, jaká specifika má výtvarné umění mezi investicemi obecně?
Do velké míry se umění vzpírá tradičním investičním aktivům: umění vám nenese pravidelný výnos, složitě se oceňuje, je poměrně nelikvidní, globální trh je značně netransparentní, jsou na něm obrovské cenové výkyvy. Všechny tyto aspekty by vás měly vést k tomu, že umění je velmi náročné investiční aktivum. To ale nic nemění na tom, že existují investiční nákupy umění, které jsou schopny vydělat desetinásobky, ale do sofistikovaných portfolií nepatří. Investiční aktiva, která mají generovat příjem nebo systematicky nadstandardně zhodnocovat portfolio, jsou někde jinde. Velmi kvalitní díla mohou fungovat jako nástroj čistého uchování hodnoty, ale ani zde nejde o optimální nástroj.

> **Skeptici hovoří až o 70 procentech falz z děl ve fyzickém prodeji. Profesionální podpora je při nákupu nevyhnutelná.**

Není ale investice do Medka, Toyen či Kupky prostě zárukou pozdějšího výrazného výnosu?
Česká moderna je do velké míry specifikum českého trhu. Kdybyste vzal Kupku, Toyen či Fillu na aukci do New Yorku, neumím odhadnout, jaká by byla poptávka či jak by aukčně obstáli. Není to něco, čím bych se zabýval, ale v principu ano: co se uchování hodnoty týče, starší zavedené jméno bude vždy fungovat lépe než mladý umělec. Na mladého umělce se můžete dívat jako na start-up. Když ho vyberete dobře, může růst krásně. Nebo se na to po dvou letech vykašle… Zavedený umělec je jako firma, která už běží a vydělává. Když si koupím starého mistra, mám uchování hodnoty prakticky garantované a ani u Damiena Hirsta bych neočekával, že jeho hodnota klesne. Ale v koláči skutečných finančních investic se spíše zaměříte na globální private equity.