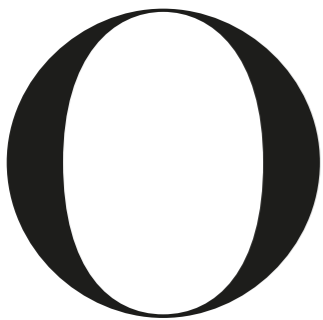




TEXT: JAROSLAV HINŠT
FOTOGRAFIE: ONDŘEJ PÝCHA

PÁČISA VÁM TO? KUPUJTE!

Majiteľka galérie a investičná poradkyňa Olga Trčková svojim klientom zvykne vraviť, že ak na jej odporúčanie kúpia obraz a prídu s ním o desať rokov, odkúpi ho od nich za dvojnásobnú cenu. Zatiaľ neprišiel nikto.



Olga Trčková pochádza z bratislavských Trávníkov, v rodnom meste vyštudovala Filozofickú fakultu Univerzity Komenského a v deväťdesiatych rokoch, keď sa otvorili hranice, vybrala sa do sveta zbierať skúsenosti. Jej zastávkami boli Spojené štáty, Nemecko a po niekoľkých zahraničných stážach si našla prácu na plný úväzok v aukčnom dome Dorotheum vo Viedni.

„Bol to taký môj prvý dotyk, ako spolu môžu fungovať biznis a umenie,“ spomína. „Lenže príliš sa mi táto forma nepozdávala. Mávali sme štyri aukcie za deň, jedna trvala hodinu a počas nej sme museli vydražiť hádam tristo vecí. Predávali sme len to, čo priniesli klienti, nedalo sa vyberať. Tiež ma vyrušovali cedule na výkladoch viedenských obchodov, že ‚Česi a Slováci, nekradnite‘. V tom porevolučnom období sa na nás pozerali cez prsty. Mala som síce výborný plat, ale zostávať sa mi nechcelo.“

Neskôr strávila rok a pol v Austrálii, kde jej vtedajší manžel, architekt, dostal prácu, a keďže bol pôvodom z Česka, po návrate sa usadili v Prahe. To už v myšlienkach Olgy Trčkovej dozrievala predstava, že by rada vytvorila vlastnú galériu, na ktorú bude môcť byť pyšná. V nej by mala slobodu a voľné ruky, že si sama vyberie umelcov, ktorých chce zastupovať a predávať ich diela.

ZAČIATKY NA VÁCLAVÁKU

Prvé priestory našla ukryté v bývalých garážach na Václavskom námestí. Lenže, ako poznamenáva, v tom čase v Prahe neexistoval trh s umením a klientely bolo ako šafranu. „V podstate k nám absolútne nikto nechodil,“ pousmeje sa.

Povedala si, že s tým musí niečo spraviť a vymyslieť projekt, ktorý bude v uliciach a ľudia na umenie fyzicky narazia. Rozhodla sa oživiť najrušnejší pražský bulvár a na Václavské námestie umiestnila festival veľkorozmerných sôch a priestorových inštalácií súčasného umenia Sculpture Grande.

„Bola som plná entuziazmu, organizovala som letný festival na kolene a spoliehala sa na to, kto mi s čím zadarmo pomôže,“ hovorí. „Doviezla som fantastické inštalácie napríklad z Anglicka, ale pravidelne vyskakoval problém, že ich niekto v rámci nočného rozmaru poškodil či v lepšom prípade len ‚ocikal‘. Po ôsmich rokoch som si povedala, že stačilo. Chcela som robiť niečo, kde ľudia nebudú takto pohrdať umením.“

Na chvíľu sa ešte vrátíme do spomínaných starých garáží, keďže hneď vedľa nich mal svoj ateliér Josef Bolf. Vtedy málo známy maliar, dnes jeden z najvýznamnejších umelcov svojej generácie.

Olga mu zorganizovala výstavu a z jeho vtedajších prác ju zvlášť

zaujal obraz dievčaťa s pištoľou. Aj si ho od Bolfa kúpila a okrem neho aj ďalšie dve diela. Boli to jej vôbec prvé investície do vlastnej zbierky a spolupráca s jedným z najdrahších súčasných českých maliarov pretrvala dodnes.

V tomto prístupe sa zároveň odzrkadľuje jej filozofia. Do svojej osobnej zbierky kupuje výhradne diela autorov, ktorých sama zastupuje. Platilo to v začiatkoch, platí to aj teraz. „Viete, ako spoznáte dobrého galeristu? Spýtajte sa ho, čo si kupuje sám pre seba. Navyše aj zberateľ rád vidí, že mu galerista odporúča autora, ktorému verí a vložil do neho svoje peniaze,“ vraví.

AKO ULOVIŤ HVIEZDU?

Dátum narodenia DSC Gallery sa viaže k roku 2009, keď sa nastahovali do priestorov na Dlouhej ulici neďaleko Staromestského námestia. Jej prvým spoločníkom sa stal zberateľ Petr Šec, s ktorým sa však predtým poznali len veľmi okrajovo.

„Vzala som ho do New Yorku a spolu sme si prechádzali tamojšie galérie,“ približuje, ako sa zrodila ich spolupráca. „V jednej chvíli, v obklopení umením, som mu položila otázku: nechcel by si takú galériu aj v Prahe? Súhlasne prikývol. A čo povieš, budeme aj zastupovať umelcov? Opäť kladná odpoveď. Po návrate sme sa pustili do práce a na

Dlouhej zrekonštruovali vyhladené priestory bývalej predajne farby-laky.“

Tretí spoločník galérie Edmund Čučka sa k nim pridal o čosi neskôr a tento začiatok spolupráce v sebe skrýval až kriminálnu zápletku.

„Asi desať rokov dozadu mala istá skupina výtvarníkov opletačky s políciou,“ spomína Olga. „Mali problémy s autoritami, robili veci na hrane a jednému z nich zabavili sochu. Snažila som sa pomôcť, aby to dielo získal späť, a prizvala si k tomu mladého právnika Edmunda. Po pár dňoch, keď sme úlohu splnili, som sa ho spýtala, či nechce pracovať v galérii. Pred piatimi rokmi vstúpil aj do majiteľskej štruktúry a dnes je dokonca riaditeľom. Nedávno k nám pribudla aj štvrtá partnerka, mladá kurátorka Karolína Juřicová.“

Rozbeh galérie však spočiatku nevyzeral ružovo. Prvé obrazy predávali za 15- či 20 tisíc českých korún, kupovali si ich najmä známi a pousmeje sa, že prevažne zo súcitu. Popisuje, že asi sedem rokov to bolo veľmi drahé hoby, pravidelne končili v strate a chod museli dotovať z vlastných peňazí.

„Našťastie som akcionárka v otrovej firme Proxy Finance, ktorá pôsobí v oblasti financií, a svoje dividendy som využívala na prežitie galérie,“ dopĺňa. „Neprosperovali sme, zrážali nás aj vysoké náklady za nájom, energie či poisťky. Menšie galérie predali jedno dielo a boli v pohode, my desať a ledva sme pokryli prevádzku.“

Ponúkali najmä českých a slovenských tvorcov, skúšali aj newyorské umenie, ale podľa jej slov bol zásadný problém v tom, že

sa akoby v ničom neodlišovali od pražskej konkurencie.

„Až raz Edmund navrhol, že poďme do Berlína a začnime odtiaľ voziť hviezdy výtvarného neba, európske diela, aké tu nikto nemá,“ vykresľuje. Doviezli tak napríklad obrazy od zaujímavého a ceneného nemeckého umelca Martina Edera, ktorých hodnota sa pohybovala od 30- do 80 tisíc eur. Mimochodom, jeho najväčší zberateľ je slávny Damien Hirst a práce svojho oblúbenca vystavil aj v Londýne vo svojej kultovej New Port Street Gallery.

Zároveň jej však vtedy v myšlienkach vyskakovali aj otázky. Unesie to vôbec český trh? Veď tolké peniaze sú zberatelia ochotní zaplatiť len za preverené veci, sto rokov staré práce Kupku či Štyrského... A čo sa stane, keď nič





nepredáme? Stratíme váženého umelca aj kus nášho renomé. „Bola som vtedy trochu v panike, či to vyjde,“ priznáva.

Ale vyšlo to, napokon predali všetkých dvadsaťpäť Ederových diel. Zároveň to bol aj dôležitý krok pre ich medzinárodný program. V praxi to dnes znamená, že okolo sedemdesiat percent ich ponuky tvoria renomovaní zahraniční autori a len asi tridsať percent českí a slovenskí umelci.

Získať však na spoluprácu medzinárodné eso sa ľahko predstaví, ale oveľa ťažšie zrealizuje. Tí umelci môžu vystavovať kdekolvek na svete a poprední galeristi sa predhávajú, aby získali ich priazeň. Olga Trčková vyfahuje historiku, ako sa zrodilo, že práve u nich mal výstavu nemecký umelec Anselm Reyle, ktorého zastupuje slávna newyorská Gagosian Gallery.

„Nám by ani neotvoril dvere, preto s nami šiel do jeho berlínskeho ateliéru Martin Eder. Poznali sa, keď boli mladší, hrávali spolu v kapele,“ spomína a s úsmevom vykresľuje dialóg, ktorý sa odohral. „Martin nás predstavil a hovorí: ‚To sú galeristi z Prahy.‘ Anselm len pretočí očami... Martin: ‚Ale všetko mi predali!‘ Anselm: ‚Nech sa páči, poďte ďalej...‘ Viete, aj tí najslávnejší hľadajú nové trhy a počúvajú na odporúčania.“

STAROSTLIVOSŤ O ZBERATEĽOV

V súčasnosti zastupujú v DSC Gallery asi tri desiatky umelcov. Zakladateľka galérie následne zdôrazňuje, že spolupráce u nej nevznikajú štýlom „na dialku“, že si len nalistuje portfólio a napíše autorovi, či jej nepoše diela. „Musíme si sadnúť aj osobnostne, musí tam byť vzájomná chémia aj podobný zmysel pre humor. A zvy-

čajne z toho vznikajú dlhodobé a rodinné priateľstvá,“ dodáva.

Umelca galéria vypláca až po predaji diela. Olga Trčková vraví, že výška provízie sa líši, ale zvyčajne sa vo svete čiastka delí päťdesiat na päťdesiat. Napríklad v New Yorku je však zvykom, že šesťdesiat percent si necháva galéria, v Česku zase galéria dostáva podľa dohody s autorom trebárs len tridsať percent z predajnej ceny. „Náklady galérii sú však pomerne vysoké. Platíte nájom, elektrinu, výplaty, propagáciu či servis pre zberateľov, ktorých treba ubytovať, dať im najesť, napiť,“ hovorí.

Vzťah so zberateľmi je jednou z najdôležitejších kapitol jej biznisu. Pracuje najmä so stálou klientelou, tvorí ju asi päťdesiatka až stovka zberateľov, a pousmeje sa, že niektorí sú aj z Forbes rebríčka najbohatších ľudí.

„Galerista však nesmie byť smutný, ak si u neho dlhší čas nič nekúpi,“ prízvukuje. „Zároveň tiež nesmie tlačiť na pílu. Lepšie je ozvať sa raz za čas, že ‚pozri, toto máme nové, to by sa ti mohlo páčiť‘. Navyše v našej brandži nemá najvyšší cveng pozvanie na ‚after party‘, pridanou hodnotou je pozvánka, že si môžete dielo pozrieť a prípadne kúpiť pred výstavou. Zavolať klienta, že ‚príd, práve nám ten obraz či sochu dovezli, vybalíme to spolu‘.“

Niekoľkým najvýznamnejším klientom sa snažia vychádzať v ústrety aj pri výslednej cenovke. Ponúknu zľavu, aby ukázali, že sú radi, že nakupujú práve u nich.

Zberateľov však vyhľadáva pozvoľna. „Je to ako so športom. Keď budete poznať pravidlá hry, budete mať z neho väčšiu radosť,“ vytiahne prirovnanie a ponúkne aj malú exkurziu, ako funguje prepojenie galeristu a klienta.

Smeje sa, že spolu nadviažu

vzťah, aký nemá ani s vlastným manželom. Jej slovami je to istá forma životného štýlu, je to akoby študentská výprava v dospelosti.

Snažíte sa vymyslieť program, ktorý klienta nadchne. Skrátka zábavnú a podnetnú jazdu.

Idete autom povedzme do Berlína, prejdete tam spolu pár ateliérov a stretnete sa v nich s umelcami. Zberateľ na vlastné oči vidí, ako pracujú, nahliadne do ich duše. Pochodíte múzeá, nasleduje večera a drink. Debatujete o umení aj o živote.

„Pritom viete, že vo výsledku ten zberateľ nemusí nič kúpiť,“ doplní Olga. „Ale ja sa napríklad teším, keď pri takom výjazde nájdem ‚parťáka‘. Ani jeden z mojich klientov totiž nie je typ, ktorý do umenia len ukladá peniaze. Je to oveľa hlbšie.“

Vyskakujú aj prípady, že sa potenciálnemu klientovi jednoducho nič nepáči. Súčasné umenie ho nebaví, pokrčí nosom, že toho Knížáka ozaj nemá rád, veď je taký kontroverzný...

„Vtedy je základ nevzdať sa,“ zdôrazní. „Usilujem sa trpezlivo vysvetľovať. Dobré, Knížák je kontroverzný, ale poďme sa spolu pozrieť, v čom je výnimočný... Minimálne im tak dokážem rozšíriť pohľad.“

Svoju klientelu zvykne pozývať aj k sebe domov. Jej priestraný byt v pražských Holešovičiach je totiž jedna veľká výstavná sieň a snaží sa, aby u nej hostia načerpali inšpiráciu a pozreli si, ako možno spolunažívať s umením.

REKORDNÝ PREDAJ

Približne päť rokov je DSC Gallery už len v plusových číslach. Pritakáva, že ich biznis patrí do skupiny, ktorej pomohla pandémia či inflácia. Ukázalo sa, že investovať do umenia sa oplatí, sú to dobre vlože-

né peniaze, lebo hodnotu diel neznižia ani krušné časy.

Nakopol ich však aj spomínaný medzinárodný program. V spolupráci so zahraničnými kurátormi ročne zorganizujú šesť až osem rôznorodých výstav popredných európskych umelcov. A mená ako Martin Eder, Anselm Reyle, Dennis Scholl, Pavel Pepperstein, Alexander Tinei či Justin Mortimer pritiahli do pražskej galérie aj zberateľov spoza hraníc, z Viedne či z Berlína.

Poznamená, že postupne sa rozširuje aj počet domácich zberateľov. Predsa len je niečo celkom iné pochváliť sa novým obrazom než novým autom. „Ale nemáme tu ešte generácie, že zbierali rodičia a v ich šlapajach pokračujú deti. Tá tradícia sa tu len buduje,“ dopĺňa. V nadväznosti k tomu ešte upozorní, že je chybný predpoklad namýšľať si, že deti budú milovať zbierku, ktorú im rodičia odkážu. Nie, usmeje sa, deti budú milovať najmä peniaze ukryté v tých dielach.

Devätnásť miliónov českých korún je doposiaľ rekordná čiastka, za ktorú v DSC Gallery predali jedno dielo. Takú sumu vyplatila zberateľka za deväťmetrový obraz súčasného nemeckého umelca Jonasa Burgerta, ktorý vytvára hrôzostrašné portréty a figuratívne scény s obsadením tajomných a groteskných ľudských postáv.

AKO INVESTOVAŤ DO UMENIA

Páči sa vám to? Zamilovali ste sa? Kupujte! Do týchto niekoľkých slov Olga Trčková zhrňuje, ako pristupovať k investícii do umenia.

Vrávi, že začať sa dá aj s malým rozpočtom tisíc či dvetisíc eur. Vyberte sa napríklad na pražskú Akadémiu výtvarných umení a investujte do toho, čo sa vám zapáči. „Sama

tam zvyknem zájsť a niečo kúpiť,“ povzbudzuje. Navyše aj u nich v galérii ponúkajú diela mladých umelcov, ktorí k popularite len postupne dorastajú, a ich cenovka zatiaľ neprekračuje stotisíc českých korún.

Ak sa pozeráte výlučne na ekonomický rozmer a môžete si to dovoliť, stávkou na istotu je podľa jej slov investícia do overených superslávných autorov. Ak si kúpite ich dielo povedzme za 50 tisíc eur, pokojne môže jeho hodnota za dekádu vystreliť na milión eur.

„A viete, čo klienti najčastejšie ľutujú?“ položí si otázku. „Že sa im niečo páčilo a nekúpili to. Sama som toho príkladom. Asi pred piatimi rokmi som mala v Londýne silné nutkanie kúpiť dielo Jasona Martina za dvadsaťtisíc eur. Namiesto toho som však peniaze rozdelila a vzala štyri lacnejšie obrazy. Dnešná cena Martina? Stodvadsaťtisíc.“

Vo výtvarnom umení či sochárstve však neodporúča veci na zákazku. Vychádza z vlastnej skúsenosti, keďže zvyčajne nedopadli dobre. „Zákazkám typu ‚namaľujte mi moju manželku či chalupu‘ sa ozaj treba vyhnúť,“ prízvukuje. Aj pri inom zadaní však hrozia nerozumenia. Klient má v hlave nejakú predstavu, autor sa zase môže cítiť znásilňovaný a na konci panuje obojstranná nespokojnosť.

Následne sa rozprávame o slovenských autoroch, do ktorých sa oplatí investovať. V jej galérii sa za najvyššiu cenu okolo 600 tisíc českých korún predala socha Viktora Freša z jeho série Pičus. Veľmi úspešný je za hranicami aj Andrej Dúbravský, ktorého zastupuje renomovaná berlínska galéria. Marek Kvetan, Ašot Haas či Zuzana Svatik sú ďalšie výraznejšie mená, ktorých tvorba by vás podľa galeristky mohla zaujať aj sa vám vyplatí.

KNIHA PRE AMERICKÉ UNIVERZITY

Vejár aktivít Olgy Trčkovej je pomerne široký. Smeje sa, že aktívna je aj na sociálnych sieťach, čo by jej v minulosti nikdy nenapadlo. O Instagrame totiž vždy tvrdila, že je pre narcisov, no dnes má na svojom profile vyše 51 tisíc followerov a významne jej pomáha pri propagácii.

Okrem galérie však založila aj Art Lovers Academy, ktorej cieľom je verejnosti približovať súčasné umenie. Projekty má aj na Slovensku, kde napríklad spolupracuje s múzeom moderného umenia Danubiana. Učí aj na pražskej Vysoké škole ekonomickej a je autorkou knihy „The power of communication in the Gallery“, ktorú vydala v spolupráci s Columbia University NY pre americký akademický trh.

„Vychádza z mojej dizertačnej práce a bola zaradená do knižníc amerických univerzít,“ vraví. „Riešim v nej aj to, v čom spočíva bariéra, pre ktorú sa českí a slovenskí umelci nedokážu dostať na medzinárodný trh. Lenže... V zásade na to nevieme nájsť odpoveď. Je to jednoducho veľká mágia, keď sa to podarí. Na veľkých trhoch majú toľko svojich umelcov, že ďalších nepotrebujú. Je mimoriadna udalosť a veľké šťastie, ak môžeme sledovať, že Frešo či Dúbravský zaujali vo svete. Pomôcť sa snažíme aj my a našich autorov pravidelne umiestňujeme na zahraničné výstavy.“

Doma je už Olga Trčková v Česku a hoci by ju podľa jej slov veľmi bavilo prevádzkovať galériu aj v Bratislave, realisticky to nevidí.

„Musíte byť totiž neustále k dispozícii pre klientov,“ vraví. „Zavolajú vám, že sa dnes zastavia, akurát nevedia, kedy presne. Ale jedným dychom požadujú: Budeš tam, keď prídem, však?!“

