

Umělec musí vydělávat, a ne žadonit o granty

Rozumí soudobému umění i investicím do něj. S manželem vychovává pět dětí, běhá, a kdyby byla mezi českými galeristkami soutěž o královnu Instagramu, Olga Trčková ji vyhraje.

➔ Zuzana Válková

■ Milan Bureš

Umělec nemůže bokem roznášet pizzu, aby manželce a dětem zajistil obživu,“ říká spolumajitelka pražské DSC Gallery, privátní výstavní síně v Dlouhé ulici, jež exkluzivně zastupuje řadu předních českých autorů. Podle ní je užitečné méně si romantizovat tvůrčí úděl a zamýšlet se i nad tím, do jaké pozice umělce staví závislost na státní podpoře.

Olga Trčková pečuje také o portfolio sběratelů, mezi nimiž najdeme zásadní osobnosti



Olga Trčková

Investiční expertka pro současné umění a partnerka v DSC Gallery. Na Vysoké škole ekonomické v Praze přednáší předmět Umění a finance. Doktorát z ekonomie získala na téma Cena a hodnota současného umění. Spolu s partnerem Petrem Šecem vlastní jednu z největších sbírek mladého českého umění a spolu s týmem DSC Gallery spolupracuje na budování privátních sbírek, které mají v budoucnu ambici stát se muzeem. Olga Trčková se ale věnuje i začínajícím sběratelům nebo lidem, kteří o založení sbírky teprve uvažují. Je autorkou knihy The Power of Communication in the Gallery, která letos vyšla pro americký akademický trh ve spolupráci s Columbia University New York. Olga Trčková je autorkou projektů na popularizaci současného umění, např. Art Lovers Academy, open air festival soch Sculpture Grande nebo Museum of Young Art. Je vdaná a má pět dětí.

← Galeristka u sochy s názvem Píčius od slovenského umělce Viktora Freša

českého byznysu. Vztah mezi galeristou a sběratelem je však diskrétní záležitostí; na vývoj vkusu zajímavých jmen se proto nemá cenu vyptávat. O obrysech jejich cesty k umění se však mluvit dá, přičemž o tom, jak by měly fungovat komerční vztahy s výtvarníky, se podle galeristky mluvit dokonce musí.

Kromě empatie s autory však Olga Trčková dokáže projevit pochopení i pro návštěvníky vernisáží, kteří čas od času bojují s tím, jak se k tomu, co na výstavě vidí, postavit. „Poradím vám dvě slova, s nimiž se dostanete z jakékoliv pasti,“ říká a se stejnou lehkostí, s níž se z tenisek přezuje do jehel, přejde z role odbornice do role společenské opory, která vám nedovolí se ztrapnit.

Na Instagramu máte zhruba 11 500 sledujících. To už je skoro stav, kdy by se na vás mohly obracet značky kvůli komerční spolupráci, nestává se to?

Na svém účtu se věnuji výhradně mladému českému umění, takže tematicky zaměřený už je, používám ho pro komunikaci s umělci a galeristy ze zahraničí. Že by za mnou chodil Mercedes-Benz a plakal, jestli něco nevymyslím, tak to ne.

K dílům, která na něm prezentujete, připojujete vtipné popisky. Zdá se mi to jako sympatická cesta, jak lidem, na něž může soudobé umění působit neprostopupně, pomoci zbavit se ostychu. Je to taktika, nebo vás to baví?

Baví. Humor vám hned pomůže zjistit, s kým si rozumíte. Dokonce bych řekla, že výběr umělců v naší galerii je smyslem pro humor trochu podmíněný. A také osobní statečností. Vybíráme si autory, kteří jsou rebelové a věci jim nejsou lhostejné. Ne náhodou zastupujeme Davida Černého nebo Romana Týce, který se skupinou Ztohoven vyměnil prezidentskou vlajku za obří rudé trenky.

Na jedné fotce sedíte u kávy s poznámkou: „Takhle vypadám, když mi mladý umělec líčí neo-eko-konceptuální tendence ve své tvorbě.“ I vám se někdy stane, že byste se nechytla?

Jasně. Ale pokud se nechytím já, není velká pravděpodobnost, že se chytí náš sběratel. Vytvářet elitní kroužky zasvěcených, kteří sedí v ebenové věži a mluví mezi sebou vlastní kurátorskou řečí, samozřejmě můžeme, ale jakou to má vizi? Strategii jít s uměním ven razím už od dob, kdy jsem začala na Václaváku vystavovat velké sochy.

Co na ně lidé říkali?

Mnozí je kritizovali, ale jinak by v Praze Juliana Opieho nebo Erwina Wurma neviděli. Festival jsem pořádala osm let, pak se ale dostavila →



únava: tři měsíce v roce vystavujete, osm měsíců s umělci a pojišťovnami řešíte, že jsou všechny sochy zničené. Zjistila jsem, že už nemám sílu dělat umění pro všechny, a shodou okolností potkala Petra Šece, spolumajitele DSC Gallery, s nímž jsme se rozhodli udělat privátní galerii naopak pro ty, kteří umění milují.

Nevěděla jsem, že za vznikem galerie stála, mimo jiné, únava z vysvětlování a z vandálů.

Ano, bylo to opotřebením materiálu. Tehdy ale nebylo moc privátních galerií, takže jsme měli chuť udělat něco jinak.

Do jaké míry musíte ještě vašim sběratelům vysvětlovat, že v DSC nenajdou „ty naše Špály a Filly“, o kterých jste mluvila ve starších rozhvorech a hodnotila je, stručně řečeno, jako investice bez přesahu?

Milovníci Filly už chodí do svých aukčních domů. To, že je nikdy nebudou moct vyvézt za hranice, protože je to protizákonné, a nakupují tedy zboží, které nebude obchodovatelné ve světě, je fakt. Sběratelé také chápou, že dnes není progresivní to, co bylo „in“ v mládí jejich pradědečků. Jsem přesvědčená o tom, že k určitému životnímu stylu patří rozhled a znalost přinejmenším deseti současných českých umělců. Nedovedu si představit, že někdo má skvělou kariéru a děti na nejlepších školách, ale zároveň má nulové povědomí o tom, co dělají naši tvůrci.

Jak dnes vypadá zrození dobře situovaného českého sběratele? Začíná fotkou od Sudka a dojde přes onoho Fillu až k vám?

Někdy začíná rovnou u nás. Bývají to třeba mladí právníci, generace třicátníků, potkáme se například na běhu nebo charitě. Ti Fillu úplně přeskočí, protože jim přijde aktuální asi jako babičiny natačky. Zalíbí se jim třeba Pasta Oner, vzbudí to v nich emoci, připomene divokost jejich mládí, drsné filmy, hudbu. Druhý typ sběratele je člověk, který je pro nás trofejí. V aukci se bije o Štyrského, pak přijde k nám a zamiluje se do mladého autora. Ale že by někdo šel po ulici, nakoukl a nakoupil? To ani ne.

Za dveřmi kanceláře máte odložené tři obrazy z aktuální výstavy tria Tinei, Gerboc, Bolf. Jsou vaše?

Jenom ten malý Bolf. Jinak je to shoda okolností. Dělal jsem si k nim poznámky na přednášku.

Bývá u vás pravidlem, že se věci prodají dřív, než se výstava otevře, jak tomu bylo tentokrát?

Někdy se to stane, tato výstava s názvem Skin byla úspěšná, ale jindy je to spíš zázrak. Děje se to – a nechci to zakřiknout – u Jakuba Matušky alias Maskéra. Podařilo se nám ho dostat do galerie Dukan v Paříži a Lipsku, takže jsme až třetí galerie v pořadí, pro niž připravuje výstavu. Nenamaluje toho tolik, aby uspokojil všechny, na jeho obrazy je pořádník. Maskérova výstava, kterou chystáme, je už téměř celá rezervovaná.

Ale u jiných autorů se kolikrát neprodá vůbec nic.

Máte doma něco z každé výstavy?

Doma mám umělce, které mám skutečně ráda. Z každé výstavy ne, to bych nezvládla.

Nebýváte z takového množství podnětů unavená?

Myslíte, jestli zažívám pocit vyhoření? Umění mě neunavuje. Co mě vyčerpává – a tomu se pořád neumím bránit –, je nekonečná frustrace, v níž žijí čeští umělci, kteří vědí, že jsou kvalitní, ale nedokážou prorazit na světový trh. Výtvarník třeba u nás dosáhl všeho, čeho mohl, je mu padesát let, ale jako by mezi ním a zahraničím byla nepropustná membrána, na kterou když zatlačí, tak ho odmrští zpátky. Umělci posun v kariéře trochu čekají od nás a my děláme, co můžeme. Spolupracujeme například s německými kurátory, ale ti mají tolik svých kvalitních autorů, že na zázraky z magické Prahy bohužel příliš nečekají.

Dá se přijít na to, jaká věc, třeba maličkost, zavedeným českým jménům brání v tom, aby prorazila?

Zabývala jsem se tím intenzivně, dokonce to bylo téma mé disertace. Někdy se podaří, že se umělec dostane do zahraniční galerie, to je skoro zázrak. Jindy ho někdo podchytí už na škole, takže nepadne do několikaleté bezprizornosti. Ale o kolik jmen se může starat galerie? O sedm,

deset, dvanáct? Umělecké školy každý rok vychrlí stovky umělců. Nejprve je v obrovském počtu přijmou, šest let v nich vzbuzují pocit, že jsou výjimeční a pak je vyhodí do reality, kde je čeká nezaměstnanost nebo žebrání o státní granty. Jak mohou dělat nezávislé a odvážné umění, když pořád natahují ruku k nějakému úředníkovi nebo pochybné komisi? I proto je nutné, aby umělci své umění standardně prodávali. Proto musí fungovat privátní galerie.

Chodí za vámi ještě známí známých s tím, že „švagr báječně maluje“?

Už ne tak často. To se usmějeme a řekneme, že známe pár pěkných kavárniček – bez ironie –, kde se dá začít. My musíme přemýšlet, co s těmi našimi desíti umělci, na které se zaměřujeme.

Nepřemýšlíte někdy obráceně? V jiných typech byznysu se uvažuje o tom, kdo je cílová skupina a co by se jí mohlo líbit.

Člověk by asi nebyl přesvědčivý, když zastupoval něco, čemu osobně nevěří. Navíc galerista a sběratel si často vypěstují vztah blízký přátel-

ství. Tam se nedá předstírat, že má člověk něco rád, že je to kvalitní, ale ve skutečnosti není. Galerista také nakupuje pro sebe a tím ukazuje, čemu věří. Kdybychom s kolegy vybírali to, co podle nás odráží vkus bohatých lidí, nemyslím si, že bychom obstáli. Ne dlouhodobě.

Jak se vám daří sběratelům vysvětlovat nutnost nákupu obrazů přes galerii, kde zaplatí víc, a ne rovnou z umělcova ateliéru?

To je klíčová věc, honba za nižší cenou umění je jedním z důvodů, proč je u nás pořád „Wild Wild West“ a trh nefunguje. Umělec samozřejmě potřebuje zaplatit složenky čili prodat. Pokud však pracuje s galerií a ta pro něj něco dělá – výstavy, katalog, pojišťuje jeho práci, mluví s kurátory, představuje ho sběratelům –, měl by mít sílu říct kupci, že u něj v ateliéru má dílo stejnou cenu, jakou zaplatí v galerii. Bohatému člověku je to jedno, když ho chce. Ve sběratelích by to dokonce budilo respekt. Takhle to funguje všude na světě, ale u nás ne. A trvá to déle, než jsem čekala. Myslela jsem, že to bude jako se vším jiným – kdysi padly

hranice a druhý den si všechny ženy v Ostbloku oholily nohy. Říkala jsem si, že to jistě nastane i v oblasti privátních galerií, ale mylila jsem se.

Čím myslíte, že to je?

Rozumím tomu, že se autor může bát, že když řekne vyšší cenu, kupec odejde a už se s penězi, které jsou potřeba na nájem, nikdy nevrátí. Chápu také, že sběratel chce machrovat, že něco „uložil“ laciněji, protože to máme rádi všichni. Nepřičí se mi to, pokud galerie pro umělce nic nedělá. Je ale třeba konečně pochopit to, že umělec, sběratel a galerista jsou jeden tým, který pracuje na tom, aby investice rostla. Proto je nutné podpořit galerii a neobcházet ji. Bude mít peníze na další výstavy, katalogy, bude umělce vozit na veletrhy, posilovat jeho kariéru, a zvyšovat tak hodnotu jeho děl.

Říkají si o galerijní ceny všichni autoři, které zastupujete? Roman Týc, Lubomír Typlt, David Černý, Maskér a další?

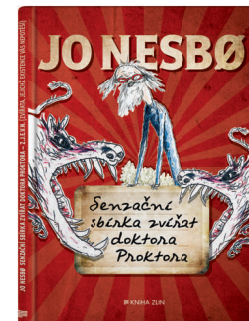
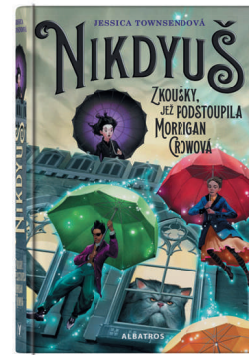
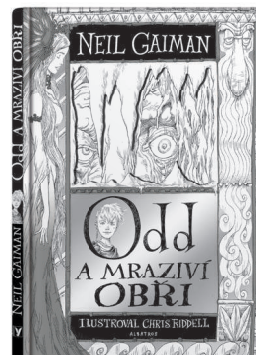
Dala bych ruku do ohně za to, že jsou korektní v rámci dohod, které spolu máme. ➔

INZERCE



Chcete svým dětem vybrat kvalitní knihu, která je zaručeně potěší? Pak nezmeškejte Zásilku z Knihozemě! Ke každé zakoupené knize, obdržíte v knihkupectví dvě pohlednice s tajným kódem – registrujte se na webu www.knihozem.cz do soutěže o zásilky knih na 5 let.

12 NEJKRÁSNEJŠÍCH
DĚTSKÝCH KNIH



BOOKO

Katka

SVET ZENY

railreklam

leo
expressIMPULS
RÁDÁDÍO

EG001872



Vraťme se k návštěvníkům vaší galerie. Stane se vám někdy, že na vernisáži u některých děl postojí a vůbec nevědí, co si s tím počít? Jak na to jako diplomatická galeristka reagujete?

Pro odlehčení se dá říct leccos, mám univerzální větu, kterou můžete pronést o malbě, soše, prostě o čemkoliv. Jsou to dvě slova, díky nimž nevypadáte hloupě a vyvlečete se z toho.

Jsem zvědavá.

Chvilku se na instalaci, obraz zadíváte, nakloníte hlavu, usmějete se a řeknete: „Příliš formální.“

To je geniální. A není vám někdy líto, že musíte dát z ruky něco, co se vám líbí?

Je. Ale ať jde obraz do světa.

A co argumenty, které musíte použít, abyste dílo prodala? Když nějaký obraz milujete, převádět ho na investiční parametry může být otrava.

Kdepak, to je taky bezvadné. Mám ráda, když je dobře zainvestováno. Třeba pánové Cigler

”
Mladé umění má půvab právě v tom, že se dá koupit levně, a pokud vsadíte na dobrého autora, cena poroste.

a Dokoupil jsou jistota. A mladé umění má půvab právě v tom, že se dá koupit levně, a pokud vsadíte na dobrého autora, cena poroste. Také hraje roli vzrušení z rizika. Není jasné, kdo prorazí. Máte sice indicie, ale musíte v sobě objevit lovce. Chcete se se mnou vsadit, který umělec se prosadí? Každá dáme do obálky jedno jméno a za deset let si nad kávou řekneme, kdo vyhrál.

Děkuji, ale na to si nevěřím. Navíc jste autorkou výborného desatera o tom, jak spekulaci s uměním co nejrychleji přijít o peníze. Platí pořád, že kavka vždycky nakoupí nejdraž?

No jistě. Lidi mají radost, že na aukci „vyhráli“ a vydrazili dílo. Ale za jakou cenu? Nejdraž. Kdy už nikdo na celém světě nebyl ochoten k tomu přihodit ani korunu. A s prodejem budou problémy.

A co prodej ve smyslu sebe prezentace? Zvládají to čeští umělci?

Když ano, je to skvělé, ale když ne, vlastně to tolik nevaří. Od některých z nich se pořád učím – například Roman Týc miluje vyprávění. Po hodině rozhovoru odcházíte a chápete vše od bitcoinu až po atomový hříb v televizi. Jiní autoři povídání nesnášejí, ale sběratelé zase milují, když mohou navazovat vztah s morousem nebo podivínem.

Je třeba slavný Jiří Georg Dokoupil, kterého také zastupujete, morous?

Není. Jiří je nesmírně vzdělaný, má odvážné a originální názory a rád si povídá, pokud ho to zajímá. Jednou třeba řekl, že Banksy je Damien Hirst.

Mimochodem Dokoupilovo dílo v zázemí galerie připomíná na míru vyrobená kuchyně s motivem jeho slavných bublin. Jakou pro ni máte využití?

To je zajímavý koncept. S Petrem Šecem jsme galerii ze začátku budovali podle newyorského modelu „white cube“. V nadsázce jde o to, že galerie má být intelektuální chrám. Nenajdou například nikde žádné popisky – v dobrých galeriích v New Yorku prostě nejsou. Nikdo tam s vámi nemluví, skoro nepozdraví. O pár let později přišlo „sdílení“ – jiný přístup k věci jsme poznali v Berlíně. Kolegové z tamní top galerie nás vzali na večeři. Ale přímo k sobě do galerie! A nešlo o žádný donesený raut – vařil galerista nebo umělec. Hosté si sedli a povídalo se. S Petrem Šecem a Edmundem Čučkou jsme to chtěli takhle. Takže Edmund občas udělá výborné steaky, Petr skvěle vaří ajurvédské speciality, já z nás tří vařím nejhůř. Posadíme si sběratele a umělce kolem stolu, otevře se lahev, a pokud se někdo neurazí a neodejde, což se taky někdy na art party stane, tak se všichni výborně baví. ●

Službu ŠKODA Bez starostí lze sjednat i online



Čím dál více lidí přichází na chuť bezstarostnému užívání automobilu namísto toho, aby do vozu investovali své úspory a čas. Na českém trhu je v tomto ohledu největší zájem o domácí značku ŠKODA, na což automobilka reaguje průběžnou aktualizací svých služeb.

Text/ Karel Papež

Spořízením vozu obvykle přichází i celá řada povinností a starostí. Před samotnou koupí je nezbytné zajistit peníze, tedy našetřit, sáhnout do rezerv nebo dojednat vhodný způsob financování. Po koupi je pak třeba sjednat a obnovovat pojištění, hradit výdaje za servis a nakonec po čase stárnoucí automobil prodat tak, aby se alespoň část z původní investice navrátila.

Není tedy divu, že čím dál víc lidí dává přednost operativnímu leasingu, jehož prostřednictvím sice nezískají vůz do svého vlastnictví, ale vyhnou se vysoké investici na počátku, výdajům za servis v průběhu užívání a celé řadě dalších starostí prodejem konče. Operativní leasing byl dlouhou dobu výsadou firem, to ale v ČR v červnu 2014 změnila ŠKODA AUTO uvedením služby ŠKODA Bez starostí. Ta si už našla tisíce spokojených zákazníků a postupem času prošla řadou změn a rozšíření, díky nimž je schopna velmi dobře se přizpůsobit požadavkům širokého spektra zájemců.

Volnost a možnosti volby

Začneme zatím nejnovější inovací, kterou je možnost výběru a objednání vozu, uzavření smlouvy i platby z pohodlí domova prostřednictvím prodejní platformy www.skoda-online.cz. Díky ní si už není třeba sjednávat schůzku v autosalonu, leasingové společnosti ani v pojišťovně.

Další velmi podstatnou změnou oproti původní nabídce je možnost zvolit si pro operativní leasing libovolnou konfiguraci jakéhokoli nového vozu značky ŠKODA, a to jak zcela individu-

ální, zadanou do výroby z kompletní aktuálně dostupné škály modelů, tak z ihned dostupných skladových vozů. Pomýšlet tak můžete třeba i na lahůdky v podobě sportovních derivátů ŠKODA OCTAVIA RS a RS 245 či nového až sedmimístného SUV ŠKODA KODIAQ. Podle libosti můžete přidat tažné zařízení, vkládané koberce a další doplňky z nabídky originálního příslušenství.

V procesu individualizace na míru potřeb a možností zákazníků je zásadní také flexibilita délky smlouvy v rozmezí od 24 do 48 měsíců a dále volitelnost nájezdu od 5000 kilometrů do 150 000 kilometrů po celou dobu nájmu.

Kompletní pojištění i servis

Samozeřejmou součástí služby je pojištění zahrnující jak povinné ručení, tak havarijní pojištění a připojištění skel s pětiprocentní spoluúčastí, kterou však lze snížit na pouhé procento. A zajistit lze také ŠKODA Pojištění Plus, které zahrnuje prodlouženou zápujčku náhradního vozu, přímou likvidaci nezaviněné i spoluzaviněné škody a GAP pojištění rozdílu mezi pořizovací a časovou cenou vozidla, bez krytí spoluúčasti z havarijního pojištění. Toto pojištění se dá dále doplnit například o úrazové pojištění osob či zavazadel ve vozidle nebo pojištění právní ochrany Asistent.

Díky doplňkové službě ŠKODA Předplacený servis si lze navíc sjednat krytí veškerých servisních nákladů a komplexní údržbu vozu po celou dobu nájmu. A v neposlední řadě je možné objednat i služby pneuservisu zahrnující sadu zimních pneumatik a práci pneuservisu při jejich výměnách.