

AKADEMIE MÚZICKÝCH UMĚNÍ V PRAZE

**Filmová a televizní fakulta**

Fotografie

**Bakalářská práce**

Prodej současného umění v České republice

**Petr Vlček**

Vedoucí práce: Mgr. Josef Ledvina Ph.D.

Oponent práce:

Datum obhajoby:

Přidělovaný akademický titul: Bc.

Praha, 2021

ACADEMY OF PERFORMING ARTS IN PRAGUE

**FILM AND TV SCHOOL**

Photography

**BACHELOR'S THESIS**

Sales of contemporary art in the Czech Republic

**Petr Vlček**

Thesis advisor: Mgr. Josef Ledvina Ph.D.

Examiner:

Date of thesis defense:

Academic title granted: BcA.

Prague, 2021

## **P r o h l á š e n í**

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

Prodej současného umění v České republice

vypracoval samostatně pod odborným vedením vedoucího práce a s použitím uvedené literatury a pramenů.

Praha, dne .....

.....

podpis diplomanta

## **Upozornění**

Využití a společenské uplatnění výsledků diplomové práce, nebo jakékoliv nakládání s nimi je možné pouze na základě licenční smlouvy tj. souhlasu autora a AMU v Praze.



## **Poděkování**

Rád bych poděkoval svému vedoucímu bakalářské práce Mgr. Josefovi Ledvinovi Ph.D. za odborné vedení, ochotu a vstřícnost.

Dále tímto děkuji všem respondentům, kteří věnovali svůj čas a podělili se o své znalosti při psaní této bakalářské práce.

## **Abstrakt**

Práce mapuje prodej současného umění v České republice. Komplexně nahlíží na celý proces a formou případových studií se snaží přiblížit postupy a mechanismy, jakým způsobem se v České republice se současným umění obchoduje. V teoretické části se zaměřuje na historický vývoj po roce 1989 a vývoje instituce komerční galerie, který byl u nás specifický oproti západnímu trhu. V praktické části vychází z rozhovorů s galeristy, umělci a sběrateli tak, aby obsáhla celý proces prodeje současného umění a mohla pojmenovat jeho silné i slabé stránky.

## **Abstract**

The work explores the sales of contemporary art in the Czech Republic. It takes a comprehensive look at the whole process and, in the form of case studies, tries to approach the procedures and mechanisms of contemporary art in the Czech Republic. The theoretical part focuses on the historical development after 1989 and the development of the institution of a commercial gallery, which was specific compared to the Western market. The practical part is based on interviews with gallerists, artists and collectors in such manner that it covers the whole process of selling contemporary art and can name its strengths and weaknesses.

## **Klíčová slova**

současné umění, Česko, umělecký trh, prodej umění

## Obsah

ÚVOD .....	9
ZAPOJENÍ ROZHOVORŮ A ANKETY DO STRUKTURY PRÁCE .....	10
SITUACE PŘED ROKEM 89 .....	12
VÝVOJ V POREVOLUČNÍ DOBĚ .....	13
GALERIJNÍ PRODEJE .....	14
ONLINE PRODEJ .....	15
AUKČNÍ PRODEJ .....	16
ZPŮSOB NABÍDKY DĚL .....	19
NÁKUP UMĚNÍ = LUXUS .....	22
CENY ROSTOU, UMĚLCI CHUDNOU .....	23
STRACH Z KOMERCE .....	25
PROBLEMATIKA VYSOKÝCH ŠKOL .....	26
STÁTNÍ PODPORA .....	32
PRODEJ Z ATELIÉRU VS. PRODEJ Z GALERIE .....	34
PRODEJ OBTÍŽNĚ KOMODIFIKOVATELNÝCH DĚL .....	37
ZÁVĚR .....	39
SEZNAM ZDROJŮ .....	41
PŘÍLOHY .....	45
ANKETNÍ OTÁZKY .....	45
ROZHOVORY .....	47



## Úvod

Prodej současného umění a žijících umělců tvoří menší segment trhu a často bývá opomíjen. Důvodem je neetablovanost tvořících umělců, malá nebo žádná historie prodeje a z toho plynoucí nedůvěra nových kupců. Tato neprůhlednost primárního trhu u současného umění je dána samotným systémem, jakým se současné umění prodává. Jsou zde tři hlavní způsoby pro potencionální sběratele, jak umělecké dílo zakoupit. První možnost – umělec je zastupován galerií, přičemž konečná cena prodaného díla není veřejná a určuje si ji sama galerie. Cena již obsahuje galerijní provizi, která obvykle činí 50 %. Cena díla se může měnit i v závislosti na kupní síle zájemce. Galerista může brát v potaz důležitost sběratelovy sbírky, ale tento scénář v České republice není až tak obvyklý, vzhledem k absenci větších sběratelů s takovými sbírkami, které by se držely nějaké předem dané koncepce. Druhou variantou je přímý prodej z umělcova ateliéru. Ten se u nás těší velké oblibě, jelikož na osobu galeristy je zde stále nahlíženo pouze jako na prostředníka a většina kupců počítá s dosažením nižší ceny během osobního jednání s umělcem. Toto „obcházení“ galeristů však nepomáhá sběratelům ani umělcům. Vyvolává na trhu nejasnosti a spekulace, které škodí oběma zúčastněným stranám. Třetí varianta je zatím u nás nejméně etablovaná, ale v posledních letech již získává své příznivce. Jsou jím online prodeje. Je mnoho platforem, které virtuálně nabízejí umělcům takové zastoupení, při němž nedochází k výběru a preferencím ze strany galeristy. Většinou se jedná o klasický prodej, ale výjimkou nejsou ani online aukce. Tato možnost ale stále tvoří jen část trhu pohybující se v řádu procent.

Důležitým faktorem je unikátnost českého trhu vůči západním zemím. Z historického hlediska má Česká republika nevýhodu vůči svým západním sousedům, a tou je prakticky neexistující volný trh s uměním do roku 1989 a s tím stále spojován spíše s movitější vrstvou společnosti a není vnímán jako běžná součást kulturního prostředí. To se týká i podpory umění. Podobně u nás není běžný nákup umění jen za účelem čistě osobního potěšení.

V teoretické části práce se zaměřuji na tento specifický historický vývoj trhu s uměním po roce 1989 a zároveň na historii vzniku prvních komerčních galerií a samozřejmě i na rozdílný vývoj instituce tohoto typu ve srovnání se západními zeměmi. Pokusím se zjistit, jak se vyvíjela domácí klientela kupců a sběratelů umění.

## **Zapojení rozhovorů a ankety do struktury práce**

V rámci sběru a dat a podkladů k realizaci této práce jsem se obrátil na vybrané osobnosti z českého uměleckého provozu. Mým cílem bylo oslovit co nejširší škálu osob, bez ohledu na to, zda jsou komerčně úspěšní či se aktivně angažují na trhu se současným uměním. Jedním z cílů této práce je pojmenovat kritická a slabá místa ve struktuře trhu se současným uměním v České republice. Tyto problémy mají podle mě kořeny již v samotném studiu na uměleckých školách. Proto jsou mezi oslovenými osobnostmi například také performeři a pedagogové, kteří se na první pohled aktivně nezúčastňují českého tržního prostředí. Výběr respondentů je výsledkem mnou oslovených osobností, které svolili k poskytnutí rozhovoru za účelem pomoci v této práci.

Dotazované bychom mohli rozdělit do třech kategorií – umělci, galeristé a sběratelé. Každá skupina respondentů dostala zvláštní sadu otázek, které jsou stejné pro celou kategorii.

Tato kategorizace byla zvolena k obsáhnutí kompletního procesu prodeje, distribuce a nákupu současného umění. Tyto kategorie plní funkci pouze vysvětlující, aby se čtenář mohl lépe orientovat v přímých citacích vztáhnutých k textu. V dalších kapitolách již s touto kategorizací nijak nepracuji ani ji neuvádím, jelikož se domnívám, že každý účastník uměleckého provozu může přinést vlastní ucelený názor na danou tematiku a není důležité, z jakého prostředí a profese pochází. Rozhovory byly realizovány elektronicky mailem nebo online schůzkou. V případě online setkání projevili někteří respondenti zájem vyjádřit svůj názor i nad rámec předem stanovených otázek, jelikož se jedná o významné osobnosti v oboru a na některé otázky nejde jednoznačně odpovědět, bez uvedení dalších okolností. Přepsané rozhovory v plném znění jsou k nalezení na konci práce v přílohách.

V každé kategorii je pět stejných otázek. Důvodem byla možnost komparace výsledných odpovědí a zjištění možných shod a názorů na řešení hlavních problémů spojených se současným tuzemským uměleckým trhem. Kladou si za cíl pojmenovat společné problémy na trhu se současným uměním. Výsledkem by mělo být nalezení společného prostoru a témat pro dialog.

Otázky se tematicky týkají státní podpory, zájmu veřejnosti o nákup umění a vztahu mezi galeristou a umělcem:

- Myslíte si, že v České republice existuje podpora současných tvořících umělců a pokud ano, je dostatečná?
- Zaznamenal jste něco, co podle Vás neprospívá nebo dokonce vyloženě škodí českému trhu se současným uměním?
- V Česku bylo donedávna vnímáno sběratelství a nákup umění spíše jako luxus spojený s „vyšší třídou“. Myslíte, že tento názor přetrvává?
- V posledních letech je mezi současnými umělci obvyklá tvorba obtížněji komodifikovatelných děl, např. performancí. Může mít z Vašeho pohledu tato tendence nějaký vliv na trh se současným uměním?
- V České republice není tolik zvykem nakupovat umění přes zastupující galerii/galeristu, ale spíše přímo od umělce „z ateliéru“. Čím si myslíte, že to je způsobené? Škodí tato praktika trhu s uměním a samotným umělcům?

Současně s prací na rozhovorech, probíhal i online průzkum formou ankety. Anketa byla primárně rozeslána skrze studijní oddělení vysokých uměleckých škol všem studentům a pedagogům, avšak obsahovala i otázky určené pro širší veřejnost, zaměřené na nákup a prodej umění. Mezi uměleckými školami, které tento průzkum obdrželi byla například Filmová a televizní fakulta múzických umění v Praze, Akademie výtvarných umění, Vysoká škola uměleckoprůmyslová, Fakulta umění a designu Univerzity Jana Evangelisty Purkyně a další. Jelikož se práce snaží pojmenovat problémy a ustálené postupy na trhu se současným uměním, bylo zapotřebí k dosažení cíle získat co nejvíce pohledů a podnětů od široké veřejnosti, která se v umělecké sféře pohybuje.

Anketa obsahovala třicet jedna otázek, které byly koncipované jak pro laiky či širší veřejnost bez výrazného vztahu k umění, tak pro aktivní členy uměleckého provozu jako např. umělce či sběratele umění. Pokud se respondent necítil být umělcem, byl dále dotazovaný pouze na otázky týkající se společenské situace a jeho osobního vztahu k nákupu umění. Kompletní znění otázek a všechny odpovědi jsou k naleznutí v přílohách.

## Situace před rokem 89

Podmínky v socialistickém Československu byly pro prodej umění velmi nepříznivé. Všechny prodeje zařizoval stát, který měl monopol na jakékoliv tržní transakce. Bohužel se díky tomu do prodejní politiky promítali i politické persekuce, které se umělců často dotýkaly. Nákupy od žijících a tvořících autorů tedy probíhaly většinou na „černo“, tedy prodejem přímo z ateliéru. Sice zde existovaly oficiální kanály pro žijící umělce, jak nabízet i prodávat svá díla, i do zahraničí, ale jistě se nedá mluvit o jistém a stálém způsobu obživy.<sup>1</sup> Jedním ze státních podniků byl Český fond výtvarného umění Dílo, který zprostředkoval oficiální prodeje na území ČR. Výběr děl pro prodej v zahraničí nabízel státní podnik Art Centrum. V roce 1968 uspořádali skrze Art Centrum manželé Mládkovi prodejní výstavu současných umělců ve Washingtonu, která bohužel skončila nepříjemně a Mládkovi ji museli celou odkoupit, aby tak ochránili její účastníky před politickými persekucemi.<sup>2</sup> Státní podnik Antikva obchodoval primárně se starožitnostmi. Ten se těšil největší oblibě a měl pobočky na celém území ČSSR. Těsně před koncem socialistického zřízení se z podniku Antikva vytvořila odnož Antikva Nova Praga. Jednalo se o obchodní družstvo, které v říjnu roku 1989 uspořádalo první aukci výtvarného umění od roku 1957.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> RUSINKO, Marcela. Snad nesbíráte obrazy?: cesty soukromého sběratelství moderního umění v českých zemích v letech 1948-1965. Brno: ve spolupráci s Masarykovou univerzitou vydalo nakladatelství B & P Publishing, 2018. ISBN 978-80-7485-157-5.

<sup>2</sup> MLÁDKOVÁ, Meda a kol. Sbírký Musea Kampa / The Museum Kampa Collection. Praha: Museum Kampa – Nadace Jana a Medy Mládkových, 2009. ISBN 978-80-254-3773-5., s. 43

<sup>3</sup> SKRIVÁNEK, Jan. Trh s uměním. Studie o sociálně ekonomickém potenciálu kulturních a kreativních průmyslů v České republice. In: ZÁKOVÁ, Eva a kol.: Kulturní a kreativní průmysly v České republice, Praha: Institut umění – Divadelní ústav, 2010. ISBN 978-80-7008-009-2., s.6

## Vývoj v porevoluční době

Po roce 1989 zde začíná vznikat velmi rychle a samovolně nový volný trh, který se ale příliš nespécializuje na současné umění. Je prakticky živen restitucemi a staršími sbírkami, které obsahují hlavně staré umění a klasickou modernu.<sup>4</sup> První komerční galerií je galerie MXM. Její název je odvozen od roku jejího založení, tedy 1990. Galerie sdružovala umělce z uskupení Tvrdohlaví, Pondělí a další významné osobnosti tehdy současného umění. Vystavovali zde mezi jinými Jiří Kovanda, Jan Merta, Petr Pastrňák nebo Vladimír Skrepl.<sup>5</sup>

Hlavním problémem, s kterým se nově vznikající trh potýká, je absence sběratelské tradice. Kupující nevidí v umění ani potencionální možnost investice. Výjimkou byl Vladimír Železný, který v devadesátých letech začal budovat svoji vlastní sbírku, avšak nesoustředil se pouze na současné umění. Jeho sbírka tvoří díla od roku 1900 do roku 1970 se silným zaměřením na šedesátá léta. Najdeme v ní i několik novějších děl, ta tvoří pouze zlomek z celkového počtu 2 000 děl a jejich zahrnutí bylo motivováno Železného osobními preferencemi a netvoří tak žádný ucelený blok.<sup>6</sup>

Nejvýraznější nově vzniklou sbírkou devadesátých let je sbírka Komerční banky, která se zaměřuje na díla od 70. let až po současnost. Na rozdíl od další tuzemské korporátní sbírky – sbírky České pojišťovny, je tato pro nás zajímavější v tom, že se specializuje na současné umění, což nebývá u korporátních sbírek příliš zvykem. Tuto politiku prosadil u vedení Komerční banky tehdejší prorektor Akademie výtvarných umění v Praze Jiří Ševčík. Rozhodlo se, že předmětem akvizice se stane právě současné umění, jelikož u něj byla vidina vysokého potencionálního zhodnocení a relativně nízkých pořizovacích nákladů.<sup>7</sup> Svou činností se banka

---

<sup>4</sup> SKRIVÁNEK, Jan. Trh s uměním. Studie o sociálně ekonomickém potenciálu kulturních a kreativních průmyslů v České republice. In: ZÁKOVÁ, Eva a kol.: Kulturní a kreativní průmysly v České republice, Praha: Institut umění – Divadelní ústav, 2010. ISBN 978-80-7008-009-2., s.6

<sup>5</sup> Galerie MXM. In: <https://www.artmap.cz/> [online]. Praha, 2016, 31. 5. 2016 [cit. 2021-04-20]. Dostupné z: <https://www.artmap.cz/galerie-mxm/>

<sup>6</sup> ARTMIX, Zlatá šedesátá ve výtvarném umění.[Epizoda televizního pořadu]Česko, 2017, ČT Art 21. 3. 2017 22:10

<sup>7</sup> CHMELÁŘOVÁ, Marcela. Lidé k umění nacházejí cestu: Rozhovor s Magdalenou Juříkovou o sbírce Komerční banky. *Artplus* [online]. Praha, 2012, 22. 05. 2012 [cit. 2021-04-11]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/aukcni-zpravodajstvi/1/lide-k-umeni-nachazeji-cestu>

výrazně zasadila o podporu tehdejšího trhu se současným uměním a nejmladší generace umělců.

Další významnou sbírkou, která se pohybuje na hranici soukromé a korporátní, je sbírka českého miliardáře Petra Kellnera – PPF Art. V devadesátých letech jako jedna z prvních začala kromě nákupu umění také aktivně podporovat a rozvíjet umělecké projekty. Za zmínku stojí její sbírka české a slovenské fotografie, která obsahuje 2150 snímků.<sup>8</sup> Společnost také spravuje ateliér Josefa Sudka a Galerii Václava Špály.

## **Galerijní prodeje**

„Když vzpomínám na naše začátky v roce 2006, byl trh se současným uměním skoro mrtvý. My jsme první rok neměli jediného českého kupce. Bylo tady pár galerií, ty ale působily dost uzavřeným dojmem, a totéž platilo pro instituce i sběratele, kteří chtěli nakupovat výhradně přímo z ateliérů nebo toužili po světových hvězdách,“ popisuje Katherine Kastner z nejúspěšnější tuzemské soukromé galerie Hunt Kastner.<sup>9</sup>

V současné době je v naší zemi několik galerií, které se přímo zabývají prodejem současného umění. Vedle zmíněné Hunt Kastner to jsou:

- Drdova Gallery
- Zahorian & Van Espen
- Cermak Eisenkraft
- SVIT
- DSC Gallery
- Polansky Gallery
- Lítost
- Nevan Contempo

---

<sup>8</sup> *PPF Art: Sbírka fotografií skupiny PPF* [online]. Praha [cit. 2021-04-11]. Dostupné z: <https://www.ppf-art.cz/cs/sbirka-fotografi>

<sup>9</sup> *Ročenka Art+: trh s uměním v roce 2020..* Praha: Ambit Media, [2010]-2021. ISBN 978-80-906925-3-4. ISSN 1805-2193.

Tyto galerie bychom mohli přirovnat k prodejním institucím *Západního typu*, jelikož jejich cílem není pouze zprostředkování prodeje, ale aktivní snaha reprezentovat své umělce, účastní se zahraničních veletrhů a dalších doprovodných aktivit.

## **Online prodej**

Online prodeje se v poslední dekádě těší velké oblibě. V kombinaci se současným uměním je to zcela pochopitelné. Tvořící autoři využívají všech dostupných prostředků ke své reprezentaci. Většina z nich nedisponuje galerijním zastoupením, proto se uchylují k online platformám, které jim nabízejí přímý prodej a inzerci svých děl. Jedním příkladem tohoto fenoménu může být online galerie Saatchi Art, nesoucí jméno Charlese Saatchiho, jednoho z nejznámějších sběratelů umění na světě.

Na českém trhu se vyskytuje řada takovýchto platforem, jejich kvalita a reputace se nedá přirovnat k žádné z již etablovaných českých galerií. Navíc mnoho tuzemských aukčních domů prezentuje svoji nabídku online a tím znesnadňuje konkurenceschopnost těmto ryze online platformám. V případě nejmladší generace současného umění, je obvyklé, že umělci prezentují svoji tvorbu na sociální síti Instagram. Tato prezentace ale nepůsobí prodejním dojmem, prakticky nikdy zde nenajdeme žádnou konkrétní cenu. Osobní profil nese funkci zprostředkovatele, díky němuž může umělec komplexně představit svoji tvorbu a osobnost. Samotný nákup a prodej je iniciován ze strany kupce a probíhá již v soukromých zprávách. Na stejné platformě vznikají i kurátorované účty – blogy či online výstavní prostory, které repostují<sup>10</sup> existující příspěvky umělců a do jisté míry suplují funkci galerií a veletrhů. Jejich cíl je často nezištný a pramení z pouhého zájmu o umění, ale mnoho z nich se již díky své popularitě transformovalo do prodejních kanálů. Přebírají tedy klasickou funkci galerií a veletrhů pouze s tím rozdílem, že neexistují ve fyzické podobě.

---

<sup>10</sup> Repost = opětovné přidání příspěvku na vlastní či jiný účet

## Aukční prodej

Vznik tuzemských aukčních domů nastává po roce 1989. Avšak žádný z nich se nesoustředil na současné umění a v jejich nabídce se díla tvořících umělců téměř nevyskytovala.

Jedním z prvních byla Galerie Kodl, která dříve vystupovala pod názvem Antikva Nova Kodl. Tento název vycházel z podniku Antikva Nova Praga, jenž jako první uspořádal v Praze ještě před pádem minulého režimu aukci umění. Martin Kodl, zakladatel a majitel dnešní aukční síně Galerie Kodl, byl také jedním ze zakládajících členů Antikva Nova Praga.<sup>11</sup> Další významnou aukční síní na našem území je 1. Art Consulting Brno, která slaví třicet let od svého založení.

V posledních desetiletích můžeme zaznamenat zvýšený zájem o současné umění i ze strany aukčních síní, které se u nás primárně soustředily na starší umění. Aukční síň Galerie Kodl otevřela v roce 2016 svou odnož Kodl Contemporary.

Za zmínku stojí i aukční síň Arthouse Hejtmánek, která zaznamenala za posledních pět let výrazné zvýšení dražených položek současných umělců. Můžeme tedy vidět, že i sekundární a značně konzervativní část trhu se již pomalu začíná více soustředit na současné umění a vidí v něm možnost zajímavých prodejů.

Tendence na západním trhu je taková, že obchod se současným uměním roste. Důvodem je větší kupní síla celkové populace a také „vyčerpání“ starého umění a klasické moderny. Pozornost sběratelů se tedy nutně obrací k novějšímu umění s vidinou, že objeví budoucí mistry a nakoupí jejich díla ještě před rychlým navýšením ceny.

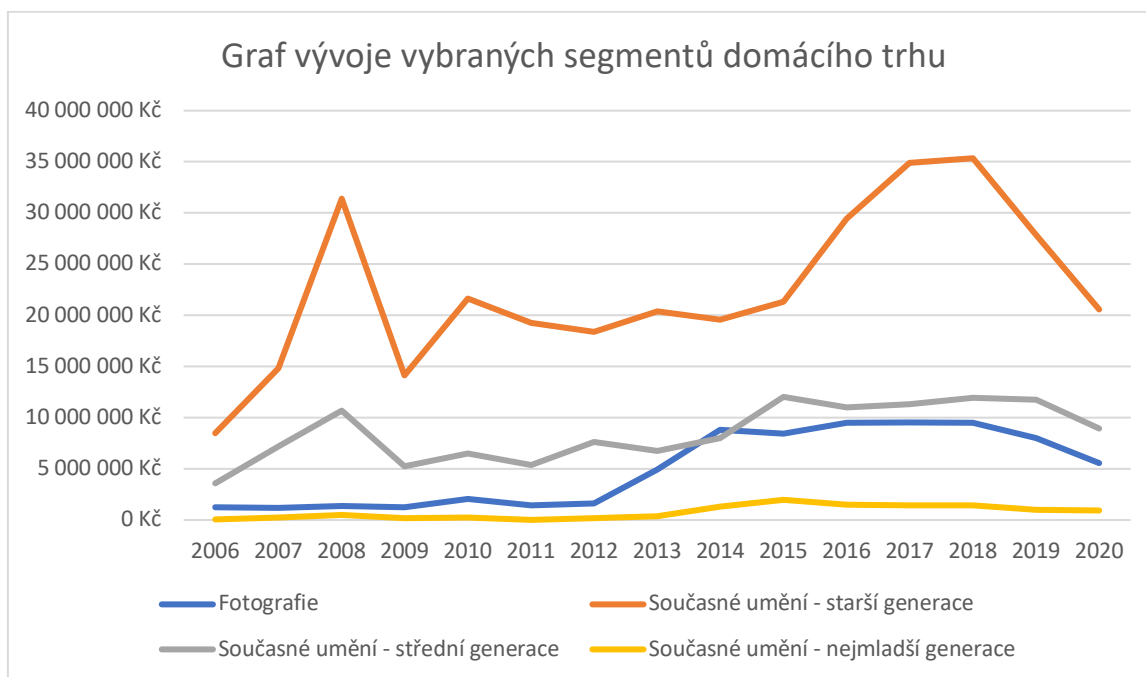
Pokud se ale podíváme na grafy, které zaznamenávají celkovou cenu prodaných položek na českém trhu, tak zjistíme, že u nás žádný rapidní růst nenastává.

---

<sup>11</sup> Ročenka Art+: trh s uměním v roce 2020. Praha: Ambit Media, [2010]-2021. ISBN 978-80-906925-3-4. ISSN 1805-2193. s. 71



Graf zpracovaný z dat metriky Artplus<sup>12</sup> ukazující historický vývoj aukčních prodejů na tuzemském trhu.



Rozdělení vybraných segmentů domácího trhu je následující:

#### Fotografie

- 3 630 prodaných děl
- průměrná cena za jedno prodané dílo je 21 067,21 Kč<sup>13</sup>

#### Současné umění – starší generace

- Významní domácí umělci narození mezi léty 1940–1959
- 4 256 prodaných děl
- průměrná cena za jedno prodané dílo je 40 742,50 Kč<sup>14</sup>
- mezi významné představitele patří např. Michael Rittstein, Jiří David nebo František Skála

#### Současné umění – střední generace

<sup>12</sup> Metrika [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/?group%5B%5D=7&group%5B%5D=16&group%5B%5D=14&group%5B%5D=15#>

<sup>13</sup> Fotografie [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/7-fotografie/>

<sup>14</sup> Současné umění – starší generace [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/14-soucasne-umeni-starsí-generace/>

- významní domácí umělci narození mezi léty 1960–1979
- 1 423 prodaných děl
- průměrná cena za jedno prodané dílo je 44 149,44 Kč<sup>15</sup>
- mezi významné představitele patří např. Kryštof Kintera, Kateřina Šedá nebo Josef Bolf

#### Současné umění – nejmladší generace

- domácí umělci narození po roce 1980
- 140 prodaných děl
- průměrná cena za jedno prodané dílo je 45 607,97 Kč<sup>16</sup>

Z těchto výsledků můžeme jasně vidět, že trh se současným uměním se aukcí dotýká spíše okrajově. Pokud porovnáme výsledky s celkovým obratem v aukcích, tvoří všechny zmíněné kategorie dohromady pouze zlomek celkového objemu.

Díla nejmladší generace se na aukce dostanou opravdu výjimečně. V roce 2011 se na aukcích prodala pouze jedna položka, a to za cenu 9 450 Kč. V ostatních letech jsou již výsledky o něco lepší, ale s jistotou můžeme říct, že tato forma prodeje negeneruje stabilní příjem ani jednomu současnému umělci z nejmladší generace.

---

<sup>15</sup> Současné umění - střední generace [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/15-soucasne-umeni-stredni-generace/>

<sup>16</sup> Současné umění – nejmladší generace [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/16-soucasne-umeni-nejmladsi-generace/>

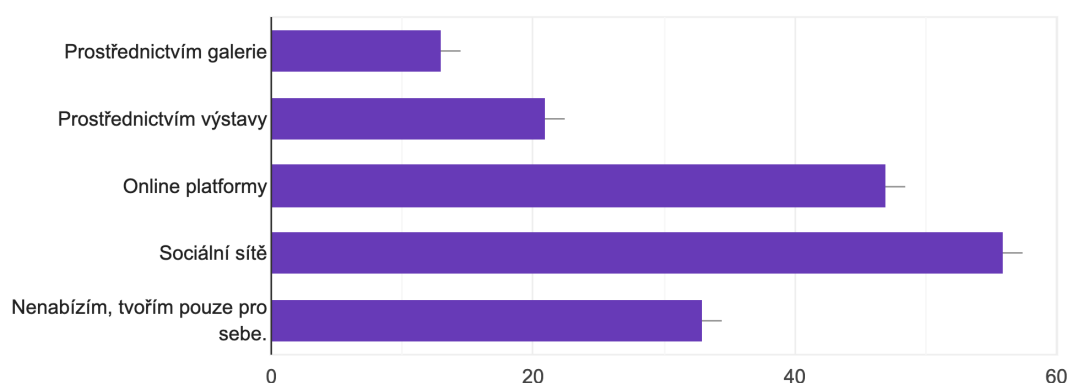
## Způsob nabídky děl

Online průzkum formou ankety vyplnilo 147 respondentů. Jedna z otázek zněla, *Jakým způsobem nabízíte/prodáváte svá umělecká díla?* Respondenti mohli zaškrtnout více variant.

Z 147 respondentů bylo 95 umělců. Z grafu č. 1 vidíme, že u generace současných umělců se online prezentace těší největší oblibě. Důvodem může být už dříve zmiňovaná bezprostřednost a dostupnost. Nutno podotknout, že se nejedná o způsoby prodeje, nýbrž pouze o zastoupení či prezentaci. Tyto online platformy se mohou lišit podle média, s kterým umělec pracuje. Mezi uvedenými byly Facebook,

Jakým způsobem nabízíte/prodáváte svá umělecká díla?

95 odpovědí

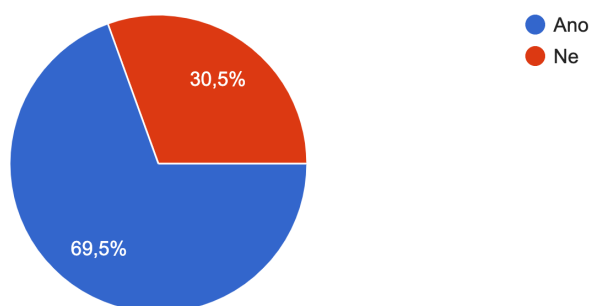


Graf č. 1

Vimeo, Tumblr, Tiktok, a další. Někteří zmiňovali své osobní webové stránky jako hlavní online kanál. Nejčastější odpovědí byla sociální síť Instagram, kterou bychom vzhledem k její popularitě mohli zařadit mezi online (prodejní) platformy. Význam Instagramu pro nejmladší generaci umělců vyzdvihuje i umělec Jiří Procházka, jeden z oslovených respondentů: „Instagram je pro mne hlavní kanál, jak se spojit s ostatními umělci a tvůrci. Nemyslím tím pouze nějakou svou sebe reprezentaci, ale vytváření kontaktů a hledání jiných umělců, ke kterým bych se jinak nedostal.“ Tuto tendenci částečně potvrzují i respondenti ankety. Jak můžeme vidět z grafu č. 2, tak propagace děl na Instagramu se těší velké oblibě. 69,5% umělců aktivně využívá Instagram k těmto účelům.

Používáte profil na Instagramu k propagaci svých uměleckých děl?

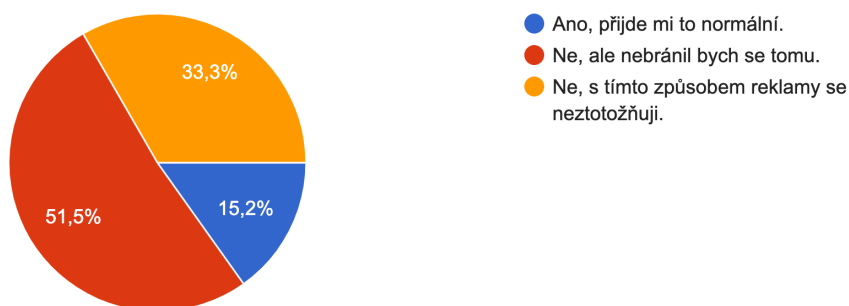
95 odpovědí



Graf č. 2

Využil jste možnosti placené reklamy na Instagramu?

66 odpovědí

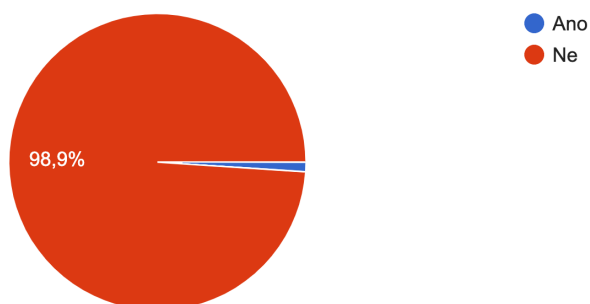


Graf č. 3

Anketní otázka, ke které odkazuje graf č. 3 se měla dotknout tématu vnímání komerce v umělcově práci. Placená reklama je mezi umělci vnímána jako invazivní způsob sebe prezentace. Přes 80 % procent respondentů placenou reklamu nikdy nevyužilo a z toho 33 % by tak ani nikdy neučinilo, jelikož se s tímto způsobem reklamy neztotožňuje. Při užití takovéto placené propagace samozřejmě také záleží na médiu, s kterým umělec pracuje. Pokud se jedná např. o design oděvu je to více pochopitelné, jelikož výsledek má velmi blízko k produktu a umělcovým zájmem je ho propagovat a rozšířit mezi potenciální kupce. Na druhou stranu u instalací nebo videoartu toto nebývá zvykem, jelikož na tato díla není nahlíženo jako na komoditu, proto bývá umělcova reklama vnímána spíše negativně. Ostatní v této snaze často vidí pouze touhu po sebezviditelnění a etablování se mimo uměleckou komunitu – dostání se do širšího povědomí veřejnosti.

Nabízíte svá díla na online aukcích?

95 odpovědí

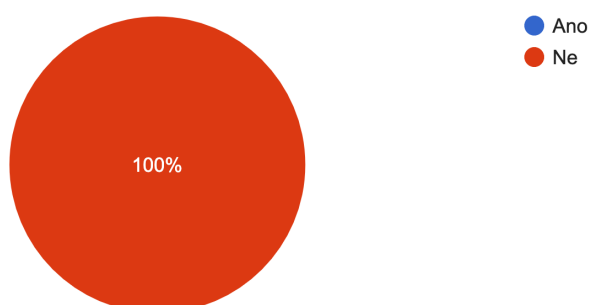


Graf č. 4

Jedním z dalších zmiňovaných kanálů byly online zastupující stránky či online aukční platformy typu Artsy, Saatchiart, Sotheby's, a další. Z grafu č. 4 vidíme, že tento způsob nabídky zatím není nijak populární. Aukce ve své fyzické podobě se spíše soustředí na sekundární trh.<sup>17</sup> I přesto, že online aukce, pracují na principu nám známého Aukra nebo zahraničního eBaye, zdá se, že zatím nejsou osvědčenou ani vyhledávanou alternativou. To potvrzují i výsledky ankety (viz. graf č. 5), kde ještě žádný z 95 umělců neprodal své dílo skrze online aukční platformu.

Prodal(a) jste již tímto způsobem nějaká svá díla?

1 odpověď



Graf č. 5

K tomuto digitálnímu trendu prodeje se rezervovaně vyjadřuje i galeristka Katherine Kastner: „Je velmi těžké prodávat umění pouze v digitální formě. Většina sběratelů vyžaduje osobní kontakt a sami chtějí poznat umělce osobně. Zároveň je potřeba, aby sběratel viděl práci umělce víckrát a měl možnost se s jeho tvorbou blíže seznámit.“

<sup>17</sup> ad. kapitola aukční prodej

## Nákup umění = luxus

„Zrovna jsme dostavěli dům a architekt nám doporučil do jedné části domu umístit nějakou sochu či plastiku. Přišlo mi to jako dobrý nápad a začal jsem se tedy o umění více zajímat.“ říká Robert Runták o svých začátcích sběratelství umění. Robert Runták je ředitelem Exekutorského úřadu v Přerově a v současné době jeden z největších sběratelů současného umění v České republice.

„Spíše své peníze utrácím za zážitky, cestování a gastronomii, než abych investoval do akvizice nějakého díla.“ Sdělili v rozhovoru Lukáš Hofmann, laureát ceny Jindřicha Chaluppeckého, performer a kurátor Centra pro současné umění Futura.

„Fakt, že umění je spojené s vyšší třídou určitě přetrvává, a i si myslím, že ta situace se bude zhoršovat. Tyto pomyslné nůžky se stále rozevírají a současná krize tomu jenom napomáhá.“ tvrdí současný malíř Julius Reichel.

Z ankety a rozhovorů s umělci vyplívá, že většina účastníků uměleckého provozu vnímá umění jako luxus. Nákup či akvizice nějakého díla si stále nese nálepku vyšší společnosti. Je to i způsobeno tím, že vlastnictví umění je zbytné. Primární důvod k nákupu umění je stále interiérová dekorace a jako taková je také zbytná. K pochopení situaci na trhu se současným umění je nutné si definovat přístup široké veřejnosti.

Když je tedy umění vnímané jako luxus, je zároveň příliš drahé? Ani to není správná odpověď. Pokud se podíváme na částky, za kolik se současné umění prodává na sekundárním trhu (aukcích), pohybujeme se v částkách kolem 40 tisíc korun<sup>18</sup>. Nákup přes galerii tvoří pouze část prodeje se současným uměním, jelikož většina umělců postrádá galerijní zastoupení.

---

<sup>18</sup> Současné umění – starší generace [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/14-soucasne-umeni-starsi-generace/>

## **Ceny rostou, umělci chudnou**

Veřejné mínění o trhu velmi ovlivňuje celkový obraz o prodeji umění. Pokud se podíváme, jak se v masmédiích komunikuje umění obecně nejen současné, nemůžeme být překvapeni. Jako příklad jsem vybral několik novinových článků, které zabírají vrchní příčky při vyhledání slovních spojení – současné umění/prodej současného umění/prodej umění.

*Toyen si připsala další aukční rekord. Obraz Cirkus z roku 1925 se prodal za více než 79 milionů korun<sup>19</sup>*

*Galerie Kodl zažila rekordní aukční rok<sup>20</sup>*

*Je to jako akcie. Obchodník z aukční síně radí, jak najít Apple v umění<sup>21</sup>*

*Umění je jistou a stabilní komoditou<sup>22</sup>*

*Rekordní Kupka za 230 milionů korun může posunout nejdražší české umění blíže ke světovým cenám<sup>23</sup>*

Články pojednávající o umělcově tvorbě či probíhajících výstavách najdeme pouze ve specializovaných periodikách typu Art & Antiques. Informace, které proniknou do sdělovacích prostředků se téměř výlučně týkají aukčních rekordů či nových a nastávajících aukcí. Hvězdná jména etablovaných umělců na sebe také strhávají většinu pozornosti.

---

<sup>19</sup> Toyen si připsala další aukční rekord. Obraz Cirkus z roku 1925 se prodal za více než 79 milionů korun

<sup>20</sup> Galerie Kodl zažila rekordní aukční rok [online]. Praha: Hospodářské noviny, 2021 [cit. 2021-04-22]. Dostupné z: <https://archiv.ihned.cz/c1-66900010-galerie-kodl-zazila-rekordni-aukcni-rok>

<sup>21</sup> Je to jako akcie. Obchodník z aukční síně radí, jak najít Apple v umění [online]. Praha: Seznam Zprávy, 2021 [cit. 2021-04-22]. Dostupné z: <https://www.seznamzpravy.cz/clanek/je-to-jako-akcie-obchodnik-z-aukcni-sine-radi-jak-najit-apple-v-umeni-138977>

<sup>22</sup> Umění je jistou a stabilní komoditou [online]. Praha: Hospodářské noviny, 2021 [cit. 2021-04-22]. Dostupné z: <https://archiv.ihned.cz/c1-66821090-umeni-je-jistou-a-stabilni-komoditou>

<sup>23</sup> Rekordní Kupka za 230 milionů korun může posunout nejdražší české umění blíže ke světovým cenám [online]. Praha: Hospodářské noviny, 2021 [cit. 2021-04-22]. Dostupné z: <https://archiv.ihned.cz/c1-66903870-rekordni-kupka-za-230-milionu-korun-muze-posunout-nejdrazsi-ceske-umeni-blize-ke-svetovym-cenam>

Rétorika sekundárního – aukčního trhu vychází z motivace vytvořit z umění komoditu přirovnatelnou k akciím. Umění je tak neustále doporučováno jako investiční nástroj, bezpečné uložení našich peněz. Realita je ale taková, že tato tendence uměle zvyšuje cenu pouze úzkému segmentu děl a umělců. Pokud se podíváme na aukční výsledky, zjistíme, že milionových položek přibývá, ale celkový objem děl se snižuje. Celkový počet položek nabízených i vydražených v aukcích byl v roce 2020 nejnižší za posledních deset let.<sup>24</sup>

Tyto tendence nasvědčují tomu, že aukční trh se začíná zaměřovat pouze na dražší položky. Díla, která se pohybují v nižších částkách, se aukční síně zdráhají přijmout do nabídky, jelikož potencionální zisk z prodeje je pro ně zanedbatelný. Trh zaznamenal meziroční nárůst o 22 procent na celkovém obratu, přesněji se zvýšil o 253 milionů korun. Zajímavé ale je, že dvě třetiny tohoto nárůstu mají na svědomí ceny deseti nejdražších obrazů a zbylou třetinu tvoří zvýšení ceny u milionových položek. Přitom milionové položky představují pouze 3 procenta z celkového počtu nabízených děl, ale na celkovém obratu se podílejí z 68 procent.<sup>25</sup>

Opakované prodeje ani nijak nepomáhají současným umělcům. Pokud si přečteme článek, že díla Kryštofa Kintery se na aukcích prodala za 12,5 milionů korun,<sup>26</sup> neznámá to, že by tato částka šla samotnému autorovy. Jedná se o opakovaný proděj děl a je tedy velmi nepravděpodobné, že by díla stále vlastnil autor.

Dle zákona o autorském právu č. 121 /2000 Sb. jsou prodávající při opětovném prodeji uměleckého díla, jehož autor je stále aktivní nebo je zesnulý méně než 80 let, povinni odvádět procenta z kupní ceny autorovy nebo dědicům autorských práv.

---

<sup>24</sup> Ročenka Art+: trh s uměním v roce 2020. Praha: Ambit Media, [2010]-2021. ISBN 978-80-906925-3-4. ISSN 1805-2193. s. 13

<sup>25</sup> Ročenka Art+: trh s uměním v roce 2020. Praha: Ambit Media, [2010]-2021. ISBN 978-80-906925-3-4. ISSN 1805-2193. s. 13,14

<sup>26</sup> Ze současných umělců se na aukcích nejvíce prodává Kintera [online]. Praha: Česká tisková kancelář, 2021 [cit. 2021-04-22]. Dostupné z: <https://www.ceskenoviny.cz/zpravy/ze-soucasnych-umelcu-se-na-aukcich-nejvice-prodava-kintera/2010955>



a)	4 % z části kupní ceny do		50 000 EUR,
b)	3 % z části kupní ceny nad	50 000 EUR do	200 000 EUR,
c)	1 % z části kupní ceny nad	200 000 EUR do	350 000 EUR,
d)	0,5 % z části kupní ceny nad	350 000 EUR do	500 000 EUR,
e)	0,25 % z části kupní ceny nad	500 000 EUR.	

Celková odměna, avšak nesmí přesáhnout hranici 12 500 EUR.<sup>27</sup>

Samozřejmě nevíme, jaká byla kupní cena děl, ale je velmi pravděpodobné, že pokud tyto odměny byly ze strany Kintery aktivně vymáhány, vrátili se mu částky v rozmezí několika statisíců za dobu 10 let. To již samo o sobě nezní nijak exkluzivně na nejlépe prodávajícího současného autora.

## **Strach z komerce**

„Bavit se o prodávání umění, je v něčem sprosté. Moc se to nedělá, hlavně musíme vycházet z toho, že nám se o nějakém prodeji ani nesnilo.“ uvádí Kača Olivová, performerka a nynější pedagožka AVU, své zkušenosti ze studia na FaVU.

„Trh s uměním je nedílnou součástí světa umění. Na jedné straně ho akceleruje a dynamizuje, ale zároveň vysává a exploatuje.“ tak vnímá tento ambivalentní vztah umělec a kurátor Lukáš Hofmann.

Umělec, který prodává svá díla, je komerční. Pramení to už ze základu slova komerce – obchod. V umělecké sféře je slovo komerce vnímáno negativně. Pod pojmem *komerční umělec* si člověk představí tvůrce, který opustil svou volnou tvorbu a je motivován penězi či slávou. Sami umělci v sobě tímto přesvědčením budují strach a ostych z prodejů. Jako by komerční úspěch v umění byl v rozporu s uměním samotným. Bohužel „mainstreamový“ úspěch tvoří mediální obraz současného umění a tím mu pomáhá, ale i škodí. Je tedy velmi jednoduché na jednu stranu relativizovat pozici těchto umělců, ale už málo kdo dokáže nabídnout

<sup>27</sup> Zákon č.121/2000 Sb., zákon o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) – Příloha č. 1

jinou funkční alternativu. Tito známí umělci typu Pasta Oner či David Černý jsou jen další druh populistů. Jejich tvorba často není nijak aktuální, využívají kontroverze, šoku a senzace. Je hnána vkusem řadového konzumenta, kterému schází širší kontext a čte dílo pouze z jeho vizuální stránky. Příkladem může být prvoplánovost Černého děl, kdy jejich vizualita je založená na jednoduchých metaforách či metonymiích. V tomto příkladu homonyma typu brouk – zvíře a brouk – auto. Dílo, které se vyskytuje u multifunkčního areálu BB Centrum v Praze.<sup>28</sup>

Avšak je zde nějaká možnost, jak změnit tuto situaci? Jedinou výhodou těchto umělců je, že jsou v přímém kontaktu s divákem. Okatostí svých děl si zajistí pozornost širší veřejnosti, která je automaticky začne vnímat jako ústřední postavy celé umělecké scény.

## **Problematika vysokých škol**

„Když jsem chodil do školy (AVU), tak toto téma se vůbec neprobíralo a prodej umění bylo sprosté slovo. Pamatuju si, že na společných schůzkách se řešilo, jestli by se umění vůbec mělo prodávat, že prodej umění je špatný.

...

Je hrozně těžké se, se v tom neztratit, protože školní systém studenta nijak nepřipraví na to, co ho čeká po absolvování.“ takto popisuje své dřívější studium na Akademii výtvarných umění malíř Julius Reichel.

„V rámci studií, které jsem absolvoval na UMPRUM, jsme to nikdy transparentně neprobírali. O tom, jak funguje trh umění, kde se v něm berou peníze, jak funguje podpora současného umění v České republice nebo jakékoliv jiné nadace, tak o tom nikdy nepadlo ani slovo.“ vyjadřuje se umělec a současný pedagog na brněnské FaVU Jakub Jansa.

---

<sup>28</sup> Exceletní idea, problematické zpracování. Jak reagují na sochu Brouka čeští designéři? [online]. Praha: czechcrunch, 2021 [cit. 2021-4-28]. Dostupné z: <https://www.czechdesign.cz/temata-a-rubriky/exceletni-idea-problematicke-zpracovani-jak-reaguji-na-sochu-brouka-cesti-designeri>

„Dále si myslím, že je určitě potřebné, aby studenti měli praktické informace o tom, co je čeká po absolvování, aby měli nějaké elementární znalosti a mohli se na trhu lépe zorientovat.“ tento názor zastává významná česká galerista Katherine Kastner, které má přes třicet let zkušeností z uměleckého provozu.

Je známou skutečností, že největší nezaměstnaností mezi absolventy vysokých škol trpí právě absolventi umělecký oborů.<sup>29</sup> Samotná čísla mohou vypadat velmi negativně, ale musíme brát v potaz, že absolventů vysokých škol je v každém oboru velmi málo v porovnání s např. technickými obory. Proto čísla kolísají každý rok, a i jeden nezaměstnaný absolvent již může ovlivnit celkový procentuální výsledek. Mnoho absolventů také zůstává na volné noze a chce si udržet svoji osobní svobodou. Proto mohou v očích státu a pracovního úřadu působit dojmem, že jsou bez práce.

Příčku největší nezaměstnanosti drží Vysoká škola uměleckoprůmyslová a Akademie výtvarných umění. V roce 2016 měla akademie 37,2 % nezaměstnaných absolventů. Nutno podotknout, že v roce 2018 toto číslo činilo 0 %, což pouze potvrzuje předchozí argumenty.

Uplatnění v uměleckém oboru je velmi nejisté a nestabilní, avšak tento fakt je všem dobře známý. Spíše než smíření se s touto nevábnou statistikou, by měly umělecké školy aktivně předcházet tomuto problému.

„Obecně si myslím, že umělců je hodně, možná až příliš. Teď mám na mysli např. absolventy uměleckých škol. Není možné, aby každý rok přišlo na trh šest set nových umělců a všichni se hned etablovali, začali prodávat a byli zastoupeni ve sbírkách.“ hodnotí z pohledu externího pozorovatele situaci na českém trhu se současným uměním Robert Runták.

---

<sup>29</sup>Nezaměstnanost absolventů vysokých škol v letech 2002–2018 [online]. Praha, 2018 [cit. 2021-4-24]. Dostupné z: <http://www.strediskovzdelavacipolitiky.info/download/Nezamestnanost%20absolventu%20VS%202002-2018.%20SVP%20PedF%20UK%202019.pdf>. Analytický zpráva. Univerzita Karlova pedagogická fakulta středisko vzdělávací politiky.

Situace se ale pozvolna začíná zlepšovat. Kača Olivová, pedagožka AVU a Jakub Jansa, pedagog FaVU, kteří v době svého studia pociťovali tento deficit, se snaží toto pomyslné tabu prolomit:

„Není špatně, pokud člověk nakonec skončí v jiném oboru. To, co se na umělecké škole naučil, si sebou vezme. Ať už to je kreativní svobodné myšlení či nestandardní myšlenkové pochody a pracovní postupy. Proto si myslím, že je o této problematice potřeba otevřeně mluvit, jelikož to bohužel čeká většinu absolventů. Probíráme to s našimi studenty, aby si dokázali předem představit střet s realitou.“ říká Kača Olivová, umělkyně a pedagožka AVU.

„U nás je toto téma všudypřítomné poslední dva semestry, kdy se ho snažíme aktivně otevírat. Snažíme se přijít na to, jak přežít ve světě umění. Pracovně tomu říkáme Art Survival Kit. Bavíme se tom, jak zaplatit složenky, mít rodinu, nevykořisťovat spolupracovníky a mít možnost dělat svou práci.“ vysvětluje Jakub Jansa, umělec a pedagog FaVU.

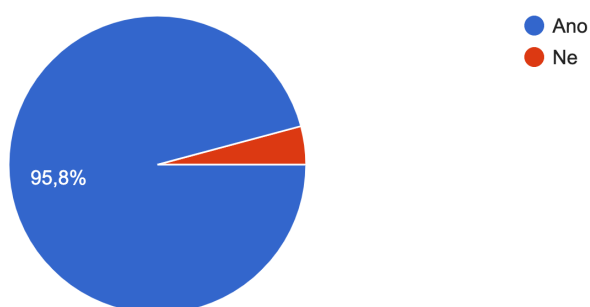
Samozřejmě je jasné, že ne všichni absolventi najdou uplatnění ve volné autorské tvorbě, jelikož český trh je značně omezený. Myslím si ale, že by s tímto faktem měly umělecké školy pracovat a nabízet svým studentům alespoň dobrovolné předměty, které budou na tuto problematiku zaměřené. Pokud se umělec chce živit autorskou tvorbou nebo být na volné noze, umělecká škola mu k tomu neposkytuje potřebné informace. Tím nemyslím nějakou orientaci v tržním prostředí, ale např. základní finanční gramotnost.

„Dále je zde přetrvávající zvyk nakupovat za hotové peníze a bez faktury. Pro mne jako sběratele je toto překážka, jelikož chci mít do své sbírky vše zaevidované a zúčtované. Řada umělců toho není schopna, ať už se jedná o jednoduché vystavení faktury nebo poskytnutí kupní smlouvy.“ komentuje Robert Runták. Vidíme, že výtky ze stran sběratelů mohou být velmi pragmatického rázu.

Z odpovědí respondentů ankety vidíme (viz. graf č. 6 a 7), že pouze potvrzují statistiky o nezaměstnanosti a uplatnění v oboru. Z 96 respondentů 95,8 % studuje či už absolvovalo uměleckou školu. Přitom zhruba polovina z nich se uměním živí. Tím není myšlena volná tvorba a prodej autorských děl, ale o práci spojenou s jakoukoliv kreativní činností.

Studujete/vystudovali jste nějaký umělecký obor?

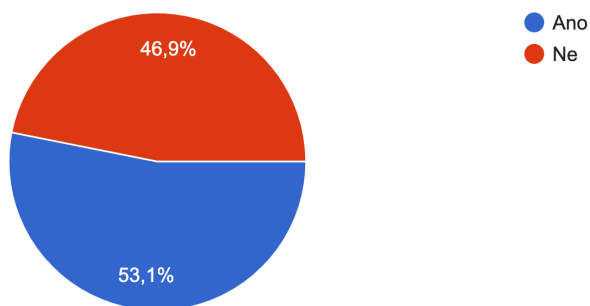
96 odpovědí



Graf č. 6

Živíte se svojí uměleckou tvorbou? Nemusí se jednat výhradně o prodej vlastních uměleckých děl, ale o kombinaci různých činností (fotografování, výstavní architektura, atd.)

96 odpovědí

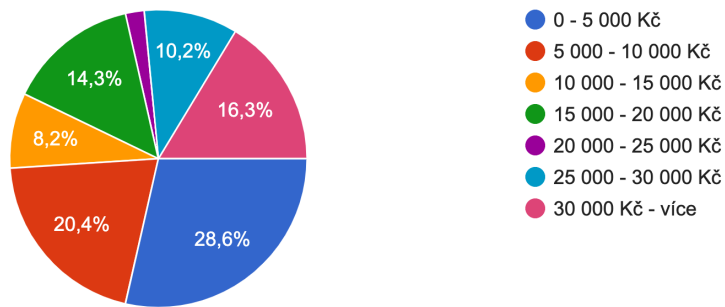


Graf č. 7

Otázky týkající se financí byly dobrovolné, proto nemohou sloužit jako informační zdroj, z kterého bych vyvozoval příliš jednoznačné závěry. Přesto na tyto otázky odpověděla více než polovina respondentů. Graf č. 8 pojednává o průměrném měsíčním příjmu respondentů. Ze celkového počtu 49 umělců 70 % vydělává méně než 20 000 Kč.

V jakých částkách se pohybuje Váš průměrný měsíční příjem?

49 odpovědí

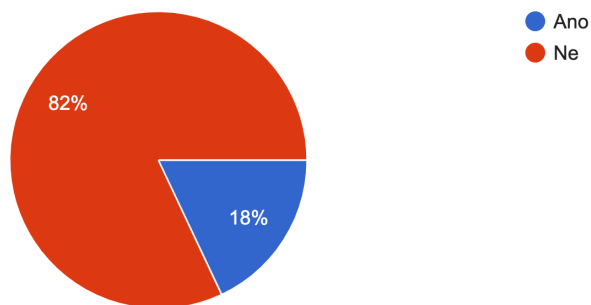


Graf č. 8

Z těchto dat můžeme usoudit, že většina respondentů ještě stále aktivně studuje, jelikož jejich příjem se ani neblíží minimální mzdě. Zřejmě se jedná o brigády, nárazové práce nebo prodeje. Graf č. 9 mapuje spokojenost respondentů s jejich příjmem. 82 % ho nepovažuje za dostatečný.

Považujete Váš měsíční příjem za dostačující?

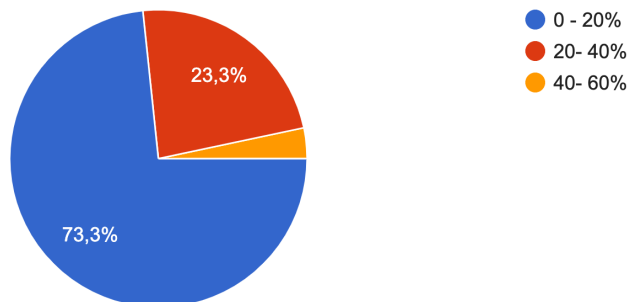
50 odpovědí



Graf č. 9

Jakou část tvoří Váš měsíční příjem z umělecké činnosti?

30 odpovědí



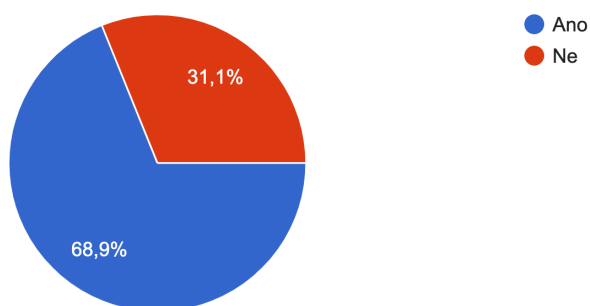
Graf č. 10

Můžeme si všimnout, že zisk z vlastní autorské tvorby je zde spíše zanedbatelný a většině respondentů určitě nenabízí hlavní příjem (viz. graf č. 10). Pro 73 procent netvoří měsíční příjem z umělecké činnosti ani 20 %. Pro pouhých 3,4 % respondentů tvoří kolem poloviny jejich celkového příjmu (viz. graf č. 9).

Není to ale nic překvapivého, mnoho již etablovaných umělců se svojí tvorbou začne živit až po mnoha letech. Je obecně známý fakt, že kariéra v umění musí být suplována jiným finančním příjmem, což bylo mou další otázkou v anketě.

Je Vaše profese spojena s Vaší uměleckou tvorbou?

45 odpovědí

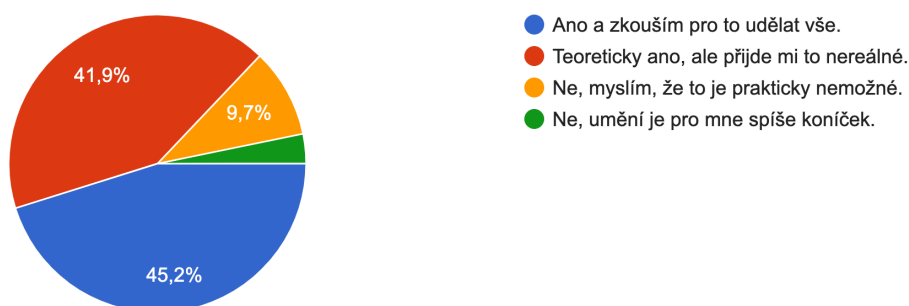


Graf č. 11

Pro většinu umělců je přirozené najít si další přidružené zaměstnání ve stejném oboru, popřípadě alespoň setrvat v kulturním sektoru. 68,9 % se živí profesí, která je spojena s jejich uměleckou tvorbou (viz. graf č. 11). Většina respondentů uváděla práci v oblasti grafického designu, fotografování či výuky uměleckých oborů na vysokých a středních školách.

Přejete si, aby prodej umění nebo autorská tvorba byl Váš hlavní příjem?

31 odpovědí



Graf č. 12

Z grafu č. 12 vidíme, že většina respondentů má motivaci přímo se živit uměleckou tvorbou. Přes 45 % se aktivně snaží vytvořit si z umělecké autorské tvorby hlavní zdroj příjmů.

Všichni respondenti se shodli, že na českých uměleckých vysokých školách bylo doposud zvykem nebavit se o tématech spojených s prodejem umění a finanční nezávislostí spojené s tvorbou na „volné noze“. Do jisté míry je pochopitelné, že vysoké školy si chtějí udržet svůj ryze akademický ráz a nezaobírat se komerčním světem umění.

## **Státní podpora**

„Akvizice v České republice jsou minimální. Např. ve Francii probíhají akvizice děl do regionálních galerií každý rok. Díla kupují přes soukromé galerie, jelikož vědí, že jejich funkce pro podporu umění je stěžejní, proto se jí snaží podporovat. V Česku tato důvěra a podpora chybí. GHMP (Galerie hlavního města Praha) například loni prohlásila, že díla do sbírek budou pořizovat pouze přímo z ateliérů umělců, což vnímám jako krok zpátky.“ Vyjadřuje se k současné situaci galeristka Katherine Kastner.

V České republice existuje grantová podpora jak pro soukromé galerie, tak pro samotné umělce. Soukromé galerie, které se zabývají prodejem současného umění, žádají Ministerstvo kultury či Magistrát hlavního města Prahy každý rok o grantovou podporu, která dotuje jejich provoz. V současné době se téměř žádná galerie obchodující se současným uměním bez grantové podpory neobejde.<sup>30</sup> Současný umělec není v pozici, kdy by mohl žádat každý rok o grantovou podporu a jeho tvorba by byla dotovaná státem. Jeho možnosti jsou v tomto ohledu omezené. Může se ucházet o grantovou podporu na specifický projekt či residenční pobyt. Nutno podotknout, že možnosti uměleckých residenčních pobytů jsou v České republice omezené.

---

<sup>30</sup> Příloha č. 1 k usnesení Zastupitelstva HMP č. 13/20 ze dne 23. 1. 2020: JEDNOLETÉ GRANTY KUL 2020 NAD 200.000 Kč [online]. Praha: Magistrát hlavního města Prahy, 2020 [cit. 2021-4-26]. Dostupné z: [https://kultura.praha.eu/public/fa/34/d0/3100591\\_1058827\\_Priloha\\_c.\\_1\\_k\\_usneseni\\_Z\\_HMP\\_\\_\\_JEDNOLETE\\_GRANTY\\_KUL\\_2020\\_NAD\\_200.\\_000\\_Kc.pdf](https://kultura.praha.eu/public/fa/34/d0/3100591_1058827_Priloha_c._1_k_usneseni_Z_HMP___JEDNOLETE_GRANTY_KUL_2020_NAD_200._000_Kc.pdf)

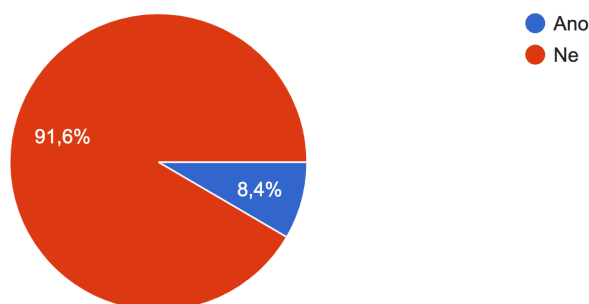


„Co vidím jako veliký nedostatek, je malé množství residenčních programů v naší zemi – jak pro české, tak zahraniční studenty/umělce.“ zmínil jako jeden z problémů v rozhovoru Lukáš Hofmann.

V České republice byly residenční pobyty nejčastěji nabízeny a přidělovány skrze Nadaci pro současné umění Praha (Centrum pro současné umění Praha), dříve známou pod názvem Sorosovo centrum současného umění – Praha.<sup>31</sup>

V současné době residenční pobyty hlavně pro zahraniční umělce nabízí Air Futura<sup>32</sup> a Meetfactory<sup>33</sup>. Pro české umělce nabízí rezidenci Egon Schiele Art centrum v Českém Krumlově. Tento pobyt je přidělován mladým umělcům nebo studentům posledního ročníku uměleckých škol. V rámci residence mají k dispozici apartmán a ateliér.<sup>34</sup>

Považujete podporu současného umění ze strany státu za dostatečnou?  
95 odpovědí



Graf č. 13

Většina respondentů vidí současnou podporu státu za nedostatečnou (viz. graf č. 13). Zde se dostávají do rozporu s profesionály z oboru, kteří samozřejmě nejsou proti státní podpoře, ale měla by skutečně pouze podporovat, a ne financovat celý kulturní sektor. Situace, v které se nacházejí některé české instituce zapojené do

<sup>31</sup> PETROVÁ, Pavla. Residenční pobyty v oblasti umění v České republice a v zahraničí – historie, současná situace, doporučení [online]. Praha, 2006 [cit. 2021-4-26]. Dostupné z: <https://www.culturenet.cz/coKmv4d994Swax/uploads/2014/11/Rezidencni-pobyty-v-oblasti-umeni-.pdf>. Analytický zpráva. Divadelní institut. S 19

<sup>32</sup> Air Futura [online]. Futura, 2021 [cit. 2021-4-28]. Dostupné z: <https://futura-prague.com/en/air-futura/about--contact>

<sup>33</sup> Residence [online]. Praha: Meetfactory, 2021 [cit. 2021-4-28]. Dostupné z: <http://www.meetfactory.cz/cs/program/rezidence>

<sup>34</sup> IDU – Residence v Českém Krumlově 2021 [online]. Praha: Culturenet, 2021 [cit. 2021-4-26]. Dostupné z: <https://www.culturenet.cz/rezidence/idu-rezidence-v-ceskem-krumlove-2021-vyzva/>

uměleckého provozu se současným uměním, není udržitelná, jelikož se staly plně závislé na státní podpoře a jsou odtrhnuti od soukromého sektoru a ani s ním aktivně nekomunikují. Proto nemůže probíhat ani aktivní dialog, který by napomáhal k nabídce a prodeji děl umělců.

„Přijde mi špatné, že zde převládá názor, že by stát měl umění platit a nějakým způsobem ho stále dotovat. V dnešní době je díky tomu velká část kulturního sektoru úplně oddělená od komerční scény a živí ji pouze státní dotace.“ vyjádřil se malíř Julius Reichel, jehož přístup k financování umění skrze granty a dotace je dosti rezervovaný.

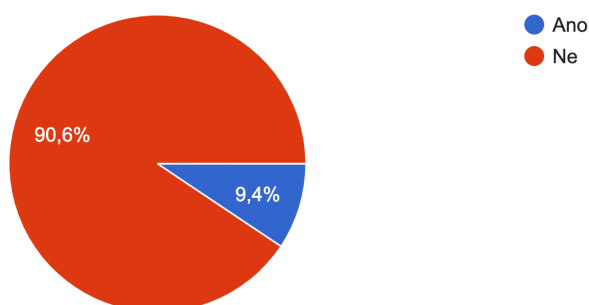
„Všechny dnešní nezávislé galerie žijí z grantů a státní podpory.... podpora umění se neobejde bez jeho prodeje. Systém, který živí pouze granty, není z dlouhodobého hlediska udržitelný. Nelze z něj budovat fungující a prosperující galerii. Umělci potřebují prodeje.“ vzkázala v rozhovoru galeristka Katherine Kastner.

## Prodej z ateliéru vs. Prodej z galerie

„Pokud se ta možnost naskytne, tak každý umělec jedná raději napřímo se sběratelem. Důvodem je určitě možnost prodeje bez galerijní příirážky, což odkazuje na určitou nedůvěru vůči galeristům.“ Takto nahlíží na problematiku Jiří Procházka, umělec a pomyslný zástupce nejmladší generace.

Zastupuje Vás nějaký galerista/ka?

96 odpovědí



Graf č. 14

Galerijním zastoupením u nás disponuje pouze hrstka současných umělců. A pouhý zlomek z nich má sjednané podmínky výhradního zastoupení. Pojmem výhradní zastoupení se myslí vztah umělce a galeristy, kdy umělec nabízí svá díla pouze prostřednictvím galerie a neprovádí žádné obchody přímo z ateliéru ani nespolupracuje s jinými galeristy. Oplátkou za tuto exkluzivitu by měl galerista umělci nabídnout stálý měsíční příjem, aktivní propagaci, tvorbu publikací a výstav. Podmínky ze strany galeristy se mohou lišit a záleží na individuální domluvě mezi galeristou a umělcem. Např. namísto pravidelného měsíčního platu, se může galerista zavázat k odkupu předem stanoveného počtu děl každý rok, bez ohledu na to, zda pro ně bude mít kupce či ne.

Je prakticky nemožné přesně zjistit, kolik současných umělců v České republice disponuje nějakou formou výhradního zastoupení. Tyto informace jsou důvěrné a umělci často mají podepsanou mlčenlivost, na podrobnosti jejich smluvního vztahu ke galerii.

Proto stále většina umělců u nás nabízí svá díla napřímo, většinou formou webových stránek či výstav. Avšak tento způsob prodeje je těžce udržitelný. Je velmi obtížné, aby si umělec udržel práci, která mu generuje nějaký stabilní finanční příjem, k tomu volně tvořil, a ještě za sebe suploval roli agenta a galeristy.

„Jenže v momentě, kdy autor prodává díla napřímo, bez galerijní přirážky, tak akorát slevuje z hodnoty svého vlastního díla a škodí sám sobě.“ tvrdí galeristka Katherine Kastner.

„Pro některé umělce nebo umělkyně je šikovný galerista nebo galeristka požehnáním. Nemusí tam jít ani tolik o peníze jako spíš o samotnou péči.“ smýšlí Kača Olivová, umělkyně a pedagožka AVU.

„Já sám nemám galerijní zastoupení, ale je to něco, co bych v mnoha ohledech ocenil. Je mi nepříjemné zastupovat sám sebe.“ Sdílí svůj názor Jakub Jansa, umělec a pedagog FaVU.

Problém často nastává ve chvíli, kdy umělci, kteří jsou zvyklí pouze na prodej z ateliéru mají sólovou výstavu v nějaké galerii. Galerie jako taková je nezastupuje, ale tím, že výstava probíhá v jejich prostorách, je ke všem potencionálním prodejům přičtena galerijní provize. Pokud nějaký sběratel osloví umělce, bývá mu doporučeno, ať počká s nákupem až výstava skončí, s tím že bude moci pořídit akvizici za výhodnější cenu. Často toto obcházení galeristy iniciují i samotní sběratelé.

Z takových praktik pak zcela jasně vzniká napětí a nedůvěra mezi umělci a galeristy. Zároveň tím, že umělci nemají galerijní zastoupení, ale přesto svá díla v galeriích nabízejí, vidí pouze jednu stranu mince, a proto je tedy pochopitelné, že část z nich nevnímá skutečnou roli galeristy.

„Tento typ prodeje je v tomto ohledu nevýhodný jak pro umělce, tak sběratele. Západní Evropa je v tomto ohledu určitě dál. Servis z jejich strany je preciznější, a i smlouvy s umělci se více dodržují. Je nutné si uvědomit, že galeristé nejsou pouhými prostředníky a překupníky. Měla by zde být větší důvěra a fairplay.“ Takto vnímá současnou situaci Robert Runták, sběratel umění.

V problematice porovnávání prodejů z galerie a z ateliéru je nutné si uvědomit, že většina umělců nemá možnost výběru. Většina z nich si je vědoma, jaké benefity jim může přinést galerijní zastoupení, bohužel takových podmínek se jim ale v České republice nedostává. Za obcházení galeristy při sólových výstavách je nemůžeme také ihned očerňovat, jelikož pokud umělce nezastupuje, tak v tu chvíli opravdu plní roli pouze prostředníka a obchodníka.

## Prodej obtížně komodifikovatelných děl

„Dobrovolně jsem si zvolil metodu vytváření těžce komodifikovatelných děl, abych nemusel svoji práci nějak uzpůsobovat tržnímu prostředí. Samozřejmě to má jasný dopad na moji tvorbu a ta je taková, že se trhu neúčastním.“

Konstatuje Jakub Jansa, současný umělec a pedagog FaVU

„My jsem sice komerční galerie, ale to neznamená, že naší hlavní motivací je prodej. Pokud by tomu tak bylo, tak se právě těmto médiím úplně vyhneme. Tvorba některých našich umělců není zkrátka ideální pro všechny sběratele, ale hodí se spíše do muzejních sbírek a institucí. Pro nás je ale stěžejní právě tyto umělce zastupovat, jelikož naším cílem je vytvoření koherentního obrazu české umělecké scény.“ odpovídá Katherine Kastner na otázku, zda můžeme mít tvorba obtížněji komodifikovatelných děl nějaký vliv na trh se současným uměním.

Návštěvníci často usuzují, že při návštěvě konceptuální výstavy či instalace, se jedná o jasný příklad autorovy tvorby. Většina umělců již ale nepracuje s galerijním prostorem jako pouhým místem k strohé prezentaci na stěnách a soklech. Tvoří intervence do galerijního prostoru. Právě specifičnost každého prostoru jim dává nové možnosti, se svojí tvorbou a přístupem pracovat nad rámec zvoleného média. Je pak samozřejmě pochopitelné, že řadový divák může být trochu zaskočen z objemu celé instalace a ani ho nenapadne, nad dílem pomýšlet v ohledu možné akvizice.

„Bohužel, pokud nepořizujete instalace či rozměrné objekty do adekvátního prostoru, kde mohou dobře fungovat, tak jsou tyto rozměrné věci zkrátka problémové.“ nahlíží na tento problém Robert Runták z pohledu sběratele.

Mnoho lidí argumentuje nejistým fyzickým vlastnictvím např. u videoartu nebo performance. Tato problematika ale už dávno má svá východiska. Jedním může být zasazení do fyzického objektu nebo nosiče. I samo fyzické vlastnictví je dnes na ústupu a ukazuje se, že pro sběratele není důležité. Příkladem nového nefyzického média by mohlo být umění ve formě NFT (Non-Fungible Token), které představují digitalizované sběratelské artikly. Samotný digitální obraz je volně dostupný všem, avšak jedině či vlastník disponuje je virtuální certifikát, uvádějící

ho jakožto jediného právoplatného majitele, který je uložen v blockchainu a tím pádem nezfalšovatelný.<sup>35</sup>

„Performance je zatím žánr, který vzniká ve spolupráci s institucemi.“ jak uvádí umělec a performer Lukáš Hofmann. Tím, že umělecká performance je spojována s výtvarným uměním, bývá ji často přisuzováno, že by se k ní mělo přistupovat podobným způsobem, jako k jiným fyzickým akvizicím. Avšak performance má daleko blíže k divadelním výstupům, kde také nedochází k prodeji samotného představení. Problém financování tedy není nutně spojen s nezájmem sběratelů.

---

<sup>35</sup> Digitální koláž za 1,5 miliardy korun aneb co je nový fenomén zvaný NFT a proč teď hýbe nejen kryptosvětém [online]. Praha: czechcrunch, 2021 [cit. 2021-4-28]. Dostupné z: <https://www.czechcrunch.cz/2021/03/digitalni-kolaz-za-15-miliardy-korun-aneb-co-je-novy-fenomen-zvany-nft-a-proc-ted-hybe-nejen-kryptosvetem/>

## Závěr

V závěru práce bych rád shrnul a zopakoval některé poznatky a problémy, které vyvstaly z této práce. Mým cílem bylo zmapovat primární trh v oblasti prodeje současného umění, jelikož je značně netransparentní. Nejběžnějším způsobem, jak prodávat současné umění, je prodej z ateliéru umělce. Důvodem je nízké galerijní zastoupení v České republice a jednoduchost tohoto procesu. Z toho nepřímo vyvstává jeden z hlavních problémů, a to nedůvěra mezi galeristy a umělci. Tím, že umělci mají často s galeristy zkušenost pouze při pořádání sólových výstav a potencionálních prodejích, vnímají jejich roli značně zkresleně a nedostává se jim servis spojený s výhradním zastoupením.

Mnoho faktorů na současném trhu s uměním nejde naprosto zobecnit, jelikož většina vztahů je založena na osobní a diskrétní domluvě. Proto jsem zvolil způsob sběru dat založený na případových studiích – rozhovorech s osobnostmi z uměleckého provozu. Byl zde vidět jasný rozdíl ve vnímání umělecké scény mezi mladší a starší generací. Nejmladší generace umělců má vůli se liberalizovat a nenásledovat existující schémata prodeje a zastoupení. Někteří volí alternativní cesty prodeje svých děl a jiní se ve své tvorbě naprosto vymezují tržnímu prostředí. Z výsledků ankety jsme zjistili, že umělci sice svá díla nabízejí online, hlavně skrze své Instagramové profily a webové stránky, ale ve většině případů se jedná pouze o propagaci a prezentaci jejich práce a nedochází k samotným prodejům děl. Online platformy a aukce zatím nenabízejí stabilní zdroj příjmů pro současné umělce. Úspěšnost prodeje na těchto platformách je velmi nízká.

V posledních letech můžeme vnímat tendenci aukčních síní, aby bylo umění vnímané více jako komodita a bezpečná investice. Tento fakt ale nenapomáhá k popularizaci umění a větším prodejům současných umělců, jelikož aukční trh se začíná soustředit spíše na dražší položky, u kterých je přirozeně aukční provize daleko větší. Proto díla začínajících autorů ani nejsou přijímána do aukcí, jelikož jejich vyvolávací cena je nižší a zároveň jsou rizikovými položkami, co se týče pravděpodobnosti prodeje.

Zapojení do tržního prostředí absolventům vysokých uměleckých škol stěžuje fakt, že o trhu se současným uměním a mechanismy, které na něm fungují, se v rámci studií mnoho nedozvídá. V akademickém prostředí panuje ostych a nezájem vůči tématům spojených s prodejem uměním. Avšak tato témata jsou existenčně důležitá pro všechny absolventy uměleckých oborů a měli by k nim mít v rámci studia alespoň dobrovolný přístup.

Cílem práce bylo sjednotit a shromáždit informace a data o aktuální situaci na českém trhu se současným uměním se zaměřením na možnosti jeho prodeje. Jelikož se této oblasti zatím odborná literatura podrobněji nevěnovala, bylo mým cílem pojmenovat postupy a problémy českého trhu a vytvořit tím základ pro další možné studie a rozvoj v této oblasti. Domnívám se, že vzhledem k rozsahu práce se mi povedlo alespoň částečně na některé problémy a nedostatky trhu poukázat a přiblížit jeho možný vývoj na základě přístupu ze strany současných umělců.



## Seznam zdrojů

### Knižní zdroje

- MLÁDKOVÁ, Meda a kol. Sbírký Musea Kampa / The Museum Kampa Collection. Praha: Museum Kampa – Nadace Jana a Medy Mládkových, 2009. ISBN 978-80-254-3773-5., s. 43
- Nezaměstnanost absolventů vysokých škol v letech 2002–2018. Praha, 2018 [cit. 2021-4-24] Analytický zpráva. Univerzita Karlova pedagogická fakulta středisko vzdělávací politiky.
- PETROVÁ, Pavla. Rezidenční pobyty v oblasti umění v České republice a v zahraničí – historie, současná situace, doporučení. Praha, 2006 [cit. 2021-4-26]. Analytický zpráva. Divadelní institut. S 19
- Příloha č. 1 k usnesení Zastupitelstva HMP č. 13/20 ze dne 23. 1. 2020: JEDNOLETÉ GRANTY KUL 2020 NAD 200.000 Kč. Praha: Magistrát hlavního města Prahy, 2020 [cit. 2021-4-26].
- Ročenka Art+: trh s uměním v roce 2020.. Praha: Ambit Media, [2010]-2021. ISBN 978-80-906925-3-4. ISSN 1805-2193.
- RUSINKO, Marcela. Snad nesbíráte obrazy?: cesty soukromého sběratelství moderního umění v českých zemích v letech 1948-1965. Brno: ve spolupráci s Masarykovou univerzitou vydalo nakladatelství B & P Publishing, 2018. ISBN 978-80-7485-157-5.
- SKŘIVÁNEK, Jan. Trh s uměním. Studie o sociálně ekonomickém potenciálu kulturních a kreativních průmyslů v České republice. In: ŽÁKOVÁ, Eva a kol.: Kulturní a kreativní průmysly v České republice, Praha: Institut umění – Divadelní ústav, 2010. ISBN 978-80-7008-009-2., s.6
- Zákon č.121/2000 Sb., zákon o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) – Příloha č. 1

## Články

- Digitální koláž za 1,5 miliardy korun aneb co je nový fenomén zvaný NFT a proč teď hýbe nejen kryptosvět [online]. Praha: czechcrunch, 2021 [cit. 2021-4-28]. Dostupné z: <https://www.czechcrunch.cz/2021/03/digitalni-kolaz-za-15-miliardy-korun-aneb-co-je-novy-fenomen-zvany-nft-a-proc-ted-hybe-nejen-kryptosvetem/>
- Excelentní idea, problematické zpracování. Jak reagují na sochu Brouka čeští designéři? [online]. Praha: czechcrunch, 2021 [cit. 2021-4-28]. Dostupné z: <https://www.czechdesign.cz/temata-a-rubriky/exceletni-idea-problematicke-zpracovani-jak-reaguji-na-sochu-brouka-cesti-designeri>
- Galerie MXM. In: <https://www.artmap.cz/> [online]. Praha, 2016, 31. 5. 2016 [cit. 2021-04-20]. Dostupné z: <https://www.artmap.cz/galerie-mxm/>
- Nezaměstnanost absolventů vysokých škol v letech 2002–2018 [online]. Praha, 2018 [cit. 2021-4-24]. Dostupné z: <http://www.strediskovzdelavacipolitiky.info/download/Nezamestnanost%20a%20absolventu%20VS%202002-2018.%20SVP%20PedF%20UK%202019.pdf>. Analytický zpráva. Univerzita Karlova pedagogická fakulta středisko vzdělávací politiky.
- *PPF Art: Sběrka fotografií skupiny PPF* [online]. Praha [cit. 2021-04-11]. Dostupné z: <https://www.ppf-art.cz/cs/sbirka-fotografii>
- Ze současných umělců se na aukcích nejvíce prodává Kintera [online]. Praha: Česká tisková kancelář, 2021 [cit. 2021-04-22]. Dostupné z: <https://www.ceskenoviny.cz/zpravy/ze-soucasnych-umelcu-se-na-aukcich-nejvice-prodava-kintera/2010955>

## Rozhovory

- HOFMANN Lukáš, rozhovor ze dne 12. 4. 2021
- JANSA Jakub, rozhovor ze dne 20. 4. 2021
- KARPUCHINA Alexandra, rozhovor ze dne 12. 4. 2021
- KASTNER Katherine, rozhovor ze dne 23. 4. 2021
- OLIVOVÁ Kateřina, rozhovor ze dne 12. 4. 2021
- PROCHÁZKA Jiří, rozhovor ze dne 13. 4. 2021
- REICHEL Julius, rozhovor ze dne 22. 4. 2021
- RUNTÁK Robert, rozhovor ze dne 14. 4. 2021

## Ostatní zdroje

- Air Futura [online]. Futura, 2021 [cit. 2021-4-28]. Dostupné z: <https://futuraprague.com/en/air-futura/about--contact>
- Fotografie [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/7-fotografie/>
- CHMELÁŘOVÁ, Marcela. Lidé k umění nacházejí cestu: Rozhovor s Magdalenou Juříkovou o sbírce Komerční banky. *Artplus* [online]. Praha, 2012, 22. 05. 2012 [cit. 2021-04-11]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/aukcni-zpravodajstvi/1/lide-k-umeni-nachazeji-cestu>
- IDU – Rezidence v Českém Krumlově 2021 [online]. Praha: Culturenet, 2021 [cit. 2021-4-26]. Dostupné z: <https://www.culturenet.cz/rezidence/idu-rezidence-v-ceskem-krumlove-2021-vyzva/>
- Metrika [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/?group%5B%5D=7&group%5B%5D=16&group%5B%5D=14&group%5B%5D=15#>
- Rezidence [online]. Praha: Meetfactory, 2021 [cit. 2021-4-28]. Dostupné z: <http://www.meetfactory.cz/cs/program/rezidence>
- Současné umění - střední generace [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/15-soucasne-umeni-stredni-generace/>

- Současné umění – nejmladší generace [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/16-soucasne-umeni-nejmladsi-generace/>
- Současné umění – starší generace [online]. Praha: Artplus, 2021 [cit. 2021-4-25]. Dostupné z: <https://www.artplus.cz/cs/metrika/14-soucasne-umeni-starsi-generace/>

## Přílohy

### Anketní otázky

Dotazník k bakalářské práci zabývající se Prodejem současného umění v České republice. Práce si klade za cíl zmapovat tržní prostřední současného umění.

- Jste umělec? (ano/ne)
- Živíte se svojí uměleckou tvorbou? (ano/ne)
  - o Pokud ano – podotázka
    - V jakých částkách se pohybuje váš průměrný měsíční příjem. (výběr z možností)
  - o Pokud ne – podotázka
    - Je vaše živobytí spojeno s vaší uměleckou tvorbou? (ano/ne)
      - Ano – prosím, popište jak
      - Ne – o jaký obor se jedná
    - Kolik procent tvoří váš měsíční příjem z umělecké činnosti? (výběr z možností)
    - Chcete, aby prodej umění byl váš hlavní příjem?
- Studujete/studovali jste umělecký obor? (ano/ne)
- Záleží vám na tom, komu prodáváte svá umělecká díla? (ano/ne)
  - o Prodal byste své umělecké dílo trestně stíhanému člověku?
- Přijde vám podpora současného umění ze strany státu dostatečná? (více možností)
- Jakým způsobem prodáváte svá umělecká díla? (více možností)
- Máte profil na Instagramu a propagujete svá umělecká díla?
  - o Zaplatil jste si někdy placenou reklamu na Instagramu?
- Jaké další platformy k propagaci používáte?
- Inzerujete svá díla na online aukčních platformách?
- Zastupuje vás nějaký galerista?
  - o Pokud ano – máte výhradní zastoupení (nemožnost nabízet své práce jinde)
- Obdržel jste někdy finanční prostředky formou státního grantu na podporu umění?
- Prodáváte spíše tuzemským sběratelům nebo do zahraničí (více možností)

- Myslíte si, že v dnešní době je potřeba osoba galeristy, jakožto zástupce/obchodníka umělce?
- Účastnil jste se někdy nějakého uměleckého veletrhu/skrze galerii?
- Co vidíte jako největší překážku pro začínajícího umělce při snaze etablovat se na trhu s uměním?
- Vidíte nějakou možnost, jak u širší české populace probudit zájem o nákup umění?
- Co nejvíce škodí českému trhu s uměním? (Rozepisující)
- Koupili jste si někdy nějaké umělecké dílo?
  - o Pokud ano – jakou formou (více možností)
    - Pokud ano – nakupujete umění často?
      - Pokud ano – za jakým účelem nakupujete umění? (více možností)
- Kolik byste byli ochotni zaplatit za umělecké dílo pro vlastní potěšení bez jistotu udržení ceny?

## Rozhovory

### **Lukáš Hofmann – rozhovor ze dne 12. 4. 2021**

- Byl byste jako umělec ochoten sám pro sebe koupit nějaké umělecké dílo jiného autora a investovat do něj své finanční prostředky?
  - o Pocházím z mladší generace, takže moje priority leží někde jinde. Spíše své peníze utracím za zážitky, cestování a gastronomii, než abych investoval do akvizice nějakého díla. Jak stárnu, tak se to trochu mění. Hypoteticky bych byl ochoten koupit si nějaké umělecké dílo, ale nemám úplně potřebu díla vlastnit, spíše je prožívám v galeriích.
- V Česku bylo donedávna vnímáno sběratelství a nákup umění spíše jako luxus spojený s „vyšší třídou“. Myslíte, že tento názor přetrvává?
  - o Ano, myslím, že je stále spojené s vyšší střední a vyšší třídou, a povšimněme si, že historicky bylo. Je jistě krásné vidět, že jsou někteří lidé, kteří mají zájem o sběratelství umění, zvláště když to je umění současné. Ovšem díla mrtvých umělců jsou zřejmě jistější investicí a v Česku lidé nedokážou tak dobře rozklíčovat kvalitu současného umění. Je zde také velká diskontinuita mezi malbou a sochou – což jsou ta tradičně komodifikovatelná média – a vším ostatním. Nákup umění tím pádem asi vždycky byl luxus a je tomu tak i nadále.
- Myslíte si, že v České republice existuje podpora současných tvořících umělců a pokud ano, je dostatečná?
  - o Důležitou roli v této podpoře mají umělecké školy a skutečnost, že české školství je hrazené státem. Díky tomu mohou být studenti umění v době trvání studia relativně bez starostí, ale když škola skončí, nemají již systémové výhody, které jim byly ze strany státu poskytovány. Poté nastává velký šok. Proto největší podporu vnímám hlavně v samotných uměleckých školách, které poskytují mnohem flexibilnější prostředí než jakékoliv jiné studijní obory. Státní podpora někdy pokračuje i po dokončení studia. Magistráty a Ministerstvo kultury mají různé grantové programy na podporu současného umění. Zejména v Praze je velké množství galerií, které se nesoustředí pouze na zavedené umělce, což je velmi přívětivé pro

mladého začínající umělce, aby mohl proniknout do galerijního provozu. Pokud bych to měl porovnat s jinými světovými metropolemi, tak u nás je stále relativně snadné dosáhnout nějaké první vlastní výstavy. Co se týče přímé grantové podpory umělců, tak ta mi přijde spíše nízká – výtvarné umění je obecně branné jako nadstandard, což se ukázalo i v současné koronavirové krizi, kdy kultura byla první věc, které jsme se vzdali. Myslím si, že současná podpora je přímo úměrná ekonomické situaci v různých zemích – jako kurátovi je jednodušší třeba pracovat se Skandinávci a Švýcary, protože mají nesrovnatelně vyšší granty. Co vidím jako veliký nedostatek, je malé množství residenčních programů v naší zemi – jak pro české, tak zahraniční studenty/umělce.

- V posledních letech je mezi současnými umělci obvyklá tvorba obtížněji komodifikovatelných děl, např. performancí. Může mít z Vašeho pohledu tato tendence nějaký vliv na trh se současným uměním?
  - o Trh zaostává ve své blažené nevědomosti k faktu, že všechny tyto věci jdou komodifikovat. Jistě, některá umělecká média jsou s námi desetiletí a ne tisíciletí, na rozdíl od sochy a malby. Některá média jsou určitě více v kurzu, ale to ještě nutně neznamená, že se to promítne i do tržního prostředí. Zpětná vazba mezi prací umělců a reakcí trhu je pomalá. Hlavně u nás, kde umělci nepocházejí z tradičních uměleckých center současného umění typu západní Evropa, Severní Amerika a některé asijské státy.
- V České republice není tolik zvykem nakupovat umění přes zastupující galerii/galeristu, ale spíše přímo od umělce "z ateliéru". Čím si myslíte, že to je způsobené? Škodí tato praktika trhu s uměním a samotným umělcům?
  - o V tomto ohledu se již necítím být tolik erudovaný, ale mám pocit, že v mém okolí lidé nakupují spíše přes galerii. Nemyslím, že tato praktika škodí umělcům.
- Do jaké míry Vám záleží na tom, komu prodáte své umělecké dílo?
  - o Ano, záleží mi na tom do té míry, že bych nechtěl prodávat své dílo někomu, kdo je např. exekutor nebo někomu, kdo je zapojen do obchodu se zbraněmi. Zároveň jsem prodal své dílo jedné bance a s tím nemám inherentně takový problém, jako s výše zmíněnými příklady.



- Vidíte nějakou možnost, jak u širší české veřejnosti zvýšit zájem o nákup umění?
  - o Já se nad takovými věcmi tolik nezamýšlím, je to určitě způsobené i médiem s kterým pracuji. Performance v našem prostředí není tolik oceňovaná, aby zde byly nějaké snahy o její komodifikaci. Zájem o nákup umění se zvyšuje spolu s životní úrovní. Je to spjaté s hrubým domácím příjmem, kapitalismem a dalšími faktory. Trh s uměním je nedílnou součástí světa umění. Na jedné straně ho akceleruje a dynamizuje, ale zároveň vysává a exploatuje.
- Zaznamenal jste něco, co podle Vás neprospívá nebo dokonce vyloženě škodí českému trhu se současným uměním?
  - o U nás je trh s uměním dost konzervativní. To, co se u nás prodává za vysoké částky, je převážně staré umění, popř. česká moderna. Tito autoři jsou ti, kteří generují největší množství zisku. Samozřejmě to je pochopitelné, jelikož jsme jim stihli skrze muzeologii vytvořit ty pomyslné piedestaly a jsou srozumitelnější, zatímco těm mladším nerozumíme. Můj pocit je, že na naší scéně obecně chybí nějaký vkus a kritikalita.
- Oslovili Vás nějakí sběratelé či komerční galerie po výhře Ceny Jindřicha Chalupického?
  - o Po výhře jsem prodal část vystavených děl J&T Bance, která je sponzorem Ceny Jindřicha Chalupického. Pokud se nemýlím, tak toto je ustálená zvyklost, kdy je laureát osloven ze strany banky. Pro J&T Banku je cena jakýmsi arbiterem relevance v umění. Pro velkou finanční instituci je důležité udržovat si nějaký kulturní status.
- Bylo Vám někdy doporučeno, abyste tvořil lépe komodifikovatelné objekty?
  - o Nikdo mi to přímo nedoporučil, ale myslím si, že je to jasné. Pokud bych chtěl svoji práci lépe komodifikovat, musel bych tomu přizpůsobit i svoji současnou tvorbu. Nemohl bych se již tolik věnovat performance jako takové, videoartu či fotodokumentaci performance.
- Jde se uživit samotnou uměleckou performancí?
  - o Já sám rozhodně nikoho takového neznám. Nepochybuji o tom, že umělkyně a umělci světového formátu – typu Marina Abramović nebo Anne Imhof, to zvládají, avšak to jsou opravdu výjimky. Osobně si to určitě nedokážu představit. Je to také způsobeno tím, že performance

je stále vnímaná jako nějaký appendix výstavy či doprovodný program.

- Kdo si žádá/objednává performance? Jedná se o soukromé subjekty nebo pouze muzea a galerie?
  - o Performance, které jsem já doposud zrealizoval, byly vždy ve spolupráci s muzeem nebo galerií. Ať už se jednalo o performance v Berlíně, Paříži, Londýně či dalších městech. Performance je zatím žánr, který vzniká ve spolupráci s institucemi. Samozřejmě je to možné, slyšel jsem i o takových případech, kdy si soukromý subjekt např. sběratel objednal performance, ale stává se to velmi zřídka.
- Někteří umělci při svých performancích využívají různých objektů a rekvizit nebo dokonce nějaké při tom tvoří a ty následně prodávají. Je to i Váš případ? Jak se stavíte k tomuto postupu?
  - o Částečně je to i můj případ. Je to přirozené, pokud performance využívá nějaké objekty, tak ty jsou následně relikty té akce a jejího konání. Při samotné performance se mentální a emocionální hodnota použitých objektů prohlubuje a zvyšuje.
- Po Vaší výhře se na internetových diskuzních fórech objevilo mnoho negativních ohlasů. Myslíte si, že je performance stále nepochopená širokou veřejností?
  - o Já jsem vnímal spíše pozitivní ohlasy a nezkoumal jsem nějaké reakce na diskuzních fórech. Nemám potřebu zalíbit se široké veřejnosti nebo vytvářet věci, které jsou tím pomyslným středním proudem. Pokud nějaké negativní ohlasy pramenily z faktu, že laureátem ceny se stal umělec, který ve své tvorbě primárně využívá performance, tak toto vědomí mne spíš těší. Nevyhýbám se nějaké zpětné vazbě. Stojím o jakýkoliv ohlas, nemusí být pozitivní. Musí ale přijít od lidí, kteří jsou věcem otevření a tolerantní k nim, a jsou schopni nějaké diskuze. Co se týče otázky, zda je performance nepochopena širokou veřejností, tak s tím bych jistě souhlasil. Většinová veřejnost se asi setkala s performativním uměním formou divadla, tance nebo cirkusového vystoupení. Myslím si, že naprostá většina veřejnosti nikdy neviděla žádnou performance galerijním kontextu. Tudíž je pochopitelné, že je zatím nepochopena širokou veřejností. Do jisté míry je to asi v pořádku.

- Máte nějaké povědomí, v jakých částkách se pohybují performance, popřípadě ty Vaše?
  - o Já jsem nikdy samotnou performance neprodal, ve smyslu, že bych někomu poskytl scénář, který by byl např. v nějaké omezené edici. S prodejem performance je to složité. Většinou se honoruje její vytvoření. Osobně jsem prodal dokumentaci performance, která byla ve např. ve formě videa či fotografií.

## Jakub Jansa – rozhovor ze dne 20. 4. 2021

- Byl byste jako umělec ochoten sám pro sebe koupit nějaké umělecké dílo jiného autora a investovat do něj své finanční prostředky?
  - o Ano, zatím jsem tak ale neučinil. V současné době mám před domluvený jeden nákup. Myslím si, že to je jen přirozené a v ideálním případě by to tak mělo probíhat.
- V Česku bylo donedávna vnímáno sběratelství a nákup umění spíše jako luxus spojený s „vyšší třídou“. Myslíte, že tento názor přetrvává?
  - o Podle mne to je stále spojeno s vyšší třídou. Pramení to už z ustáleného vnímání umění jakožto investičního nástroje. Stále ještě čekáme na galerie a kurátory, kteří by byli aktivnější v rámci střední nebo vyšší střední třídy. Této zažitě představy se zbavíme, pouze pokud někdo s tímto segmentem trhu bude komunikovat a bude jim mít co nabídnout. Nesmíme se soustředit pouze na nejmovitější část společnosti. Zatím se jedná stále o prominentní aktivitu.
- Myslíte si, že v České republice existuje podpora současných tvořících umělců a pokud ano, je dostatečná?
  - o Existuje a není špatná. O slově dostatečná by se dalo diskutovat, ale vnímám zde značný pozitivní posun v situaci, která byla před deseti lety a dnes. Doufám, že tento vývoj bude nadále pokračovat a nestagnovat.
- V posledních letech je mezi současnými umělci obvyklá tvorba obtížněji komodifikovatelných děl, např. performancí. Může mít z Vašeho pohledu tato tendence nějaký vliv na trh se současným uměním?
  - o Já sám jsem určitě umělec, kterého se tato problematika dotýká. Dobrovolně jsem si zvolil metodu vytváření těžce komodifikovatelných děl, abych nemusel svoji práci nějak uzpůsobovat tržnímu prostředí. Samozřejmě to má jasný dopad na moji tvorbu a ta je taková, že se trhu neúčastním. Co se týče nějaké reakce trhu, tak zatím nevnímám žádnou změnu či posun v tomto ohledu.
- Zaznamenal jste něco, co podle Vás neprospívá nebo dokonce vyloženě škodí českému trhu se současným uměním?
  - o Česká umělecká komunita je velmi malá a jedná se o komorní záležitost. Z mého pohledu mohou škodit osobnosti typu Roberta

Runtáka, které jsou velmi výrazné, dravé a ekonomicky mocné. Jejich vstup na scénu nebo přítomnost nevyhnutelně ovlivní celou komunitu a redefinuje pravidla a kodexy např. spojené s nákupem umění. Bohužel, tyto osobnosti často využívají umění pouze k artwashingu a zvelebení své společenské image.

- Probírali jste během studií možnosti uplatnění se uměleckou činností?
  - o V rámci studií, které jsem absolvoval na UMPRUM, jsme to nikdy transparentně neprobírali. Jediná možnost, která byla, bylo ve studentech rozvíjet nějakou další dovednost, která by jim umožnila se lépe zapojit na trhu práce. Mohl to být střih, nahrávání videí nebo jakékoliv jiné uplatnění v rámci řemesel nových médií. O tom, jak funguje trh umění, kde se v něm berou peníze, jak funguje podpora současného umění v České republice nebo jakékoliv jiné nadace, tak o tom nikdy nepadlo ani slovo.
- Probíráte to nyní se svými studenty na FaVU?
  - o U nás je toto téma všudypřítomné poslední dva semestry, kdy se ho snažíme aktivně otevírat. Snažíme se přijít na to, jak přežít ve světě umění. Pracovně tomu říkáme Art Survival Kit. Bavíme se tom, jak zaplatit složenky, mít rodinu, nevykořisťovat spolupracovníky a mít možnost dělat svou práci. Neexistuje ale žádná jasná metoda, kterou by mohli následovat všichni a byla funkční.
- Oslovili Vás nějakí sběratelé či komerční galerie po Vaší nominaci na Cenu Jindřicha Chalupického?
  - o Žádná zásadní změna neproběhla. Určitě to na mne zatím nemělo nějaký hmatatelný dopad, co se týče zájmu ze strany sběratelů umění. Od nominace na Cenu Jindřicha Chalupického bych takovou změnu ani neočekával.
- Je podle vás něco, co by současným umělcům pomohlo lépe se etablovat na trhu s uměním?
  - o Dělat dobře svou práci. Být trpělivý, nevzdat to a snažit se být dostatečně sebekritický. Velkou nevýhodou profese umělce je absence nějaké přímé zpětné vazby. Člověk často neví, jak jeho práci lidé vnímají a musí sám vyhledávat zpětnou vazbu a kritiku. Každý umělec by měl mít silné přesvědčení o své tvorbě, aby byl schopen tuto nejistotu ustát.

- V dnešní digitální nabídce může tradiční model prodeje v galerii vypadat zastarale, umělci se často nabízejí sami "napřímo", ať už na sociálních sítích nebo různých online platformách. Ohrožuje to pozici galeristy? Mění se tím nebo jinam posouvá jeho role?
  - o Určitě ne. Já sám nemám galerijní zastoupení, ale je to něco, co bych v mnoha ohledech ocenil. Je mi nepříjemné zastupovat sám sebe. Vyjednávat podmínky spolupráce, produkční záležitosti nebo řešit peníze. Nemyslím si ale, že v naší zemi existuje takové galerijní zastoupení, které by poskytovalo tento typ servisu.

## Alexandra Karpuchina – rozhovor ze dne 12. 4. 2021

- Mohla byste trochu přiblížit začátky cesty galeristy? Jak moc se Vaše původní představy lišily od reality?
  - o Nelišily, protože žádné původní představy nebyly. Galerii jsem založila spíš impulzivně, protože se zdálo, že to mě blízká komunita považuje za dobrý nápad. Až následně přišli myšlenky, jak ji uživit.
- Mnoho lidí nevnímá funkci galeristy jako zástupce umělce, ale jako pouhého zprostředkovatele. Mohla byste uvést, v čem spočívají hlavní benefity vztahu galerista-umělec?
  - o Má galerie zastupuje pouze pár umělců a myslím, že je to prospěšnější cesta pro obě strany. Ve vztahu s námi zastupovanými umělci vidím roli v kontinuální morální a finanční vzájemné podpoře. Je to společná cesta, a tak jako oni tvoří výjimečnou identitu galerie, tak galerie, jejich zastoupením, upevňuje jejich kvalitu a výjimečnost na uměleckém trhu. Konkrétně potom je to zprostředkování nejen kupujících, ale i zájemců, výstav jak v naší galerii, tak v jiných, ideálně v zahraničí. Administrativa. Přihlášky do soutěží. Veletrhy. Babysitting. Psychologická poradna.
- V České republice není tolik zvykem nakupovat umění přes zastupující galerii/galeristu, ale spíše přímo od umělce "z ateliéru". Čím si myslíte, že to je způsobené? Škodí tato praktika trhu s uměním a samotným umělcům?
  - o Nejsem si jistá, že to tak je. V krátkodobém výhledu to umělcům neškodí. V dlouhodobém ano, protože galerie a výstavy jsou důležité pro jejich profesní rozvoj. Myslím, že je to způsobeno často nepochopením a částečným nedodržením cenové politiky. Kupující si často myslí, že cena v galerii je vytvořena jednoduše přidáním galerijní marže na cenu díla napřímo kupovaného u umělce. U nás to tak není a obecně by nemělo být. Ze spolupráce se staršími, předními českými autory, vím, že tam kde jsou, jsou díky loajalitě vůči galeriím. Ceny jejich děl jsou stejné jak v ateliéru, tak na výstavě – fix. To, že přijdou ve spolupráci za zprostředkování o procenta se jim dlouhodobě vyplatilo v jejich kariéře.

- V dnešní digitální nabídce může tradiční model prodeje v galerii vypadat zastarale, umělci se často nabízejí sami "napřímo", ať už na sociálních sítích nebo různých online platformách. Ohrožuje to pozici galeristy? Mění se tím nebo jinam posouvá jeho role?
  - o Aktuálně řeším s jednou mladou autorkou přesně tuto problematiku. Má dojem, že zastoupení galerie pro ni nemá význam, protože má úspěch v prodeji i napřímo via Instagram. Nepopírám to, ale odkázala bych se na to co píše výše. Také jsem si jistá, že autonomní činnost od určité úrovně je podezřelá. Nepůsobí seriózně a nemá budoucnost na světové úrovni.
- Od dob revoluce prodělal tuzemský trh jistý vývoj, avšak stále se nedá porovnávat se západním trhem. Jakou nejvýraznější kultivaci českého trhu s uměním jste zaznamenala?
  - o Nejsem dost stará abych Vám na tuto otázku dokázala odpovědět. Pád opony a začátek podnikání i na západním uměleckém trhu?
- Obecně panuje názor, že sběratelství je u nás stále spojováno spíše s „vyšší třídou“ a že běžní lidé nemají zájem, v porovnání se západními zeměmi, umění nakupovat. Existuje nějaký prototyp českého sběratele?
  - o Prototyp nevidím. Obecně zájem o umění ve střední vyšší třídě rozhodně roste.
- V posledních letech je mezi současnými umělci obvyklá tvorba obtížněji komodifikovatelných děl, např. performancí. Jak se Vám jako galeristce s tímto druhem umění pracuje? Je to stejné, nebo to vyžaduje jiný typ sběratele?
  - o Je to určitě složitější. „Obtížněji komodifikovatelná díla“ nejsou, z dobře pochopitelných důvodů vyhledávaná příležitostnými sběrateli kteří si chtějí obohatit svůj dům, či život uměleckým dílem. Taková díla jsou pořizována do velkých soukromých sbírek či těch státních, které bohužel u nás v zájmu o opravdu současné, mladí umělce pokulhávají.
- Nakupují z pohledu galeristy sběratelé u nás víc na základě emocí, nebo chtějí hlavně uložit své peníze? Nebo se jedná o rozumně vyváženou kombinaci obojího?
  - o Myslím, že je to kombinace obojího a myslím, že je to jediný správný přístup k pořízení akvizice.



- Myslíte si, že je běžný občan v ČR schopen uvažovat o umění jako o prostředku dobrého uložení svých peněz? Nebo by se raději měl spoléhat na tradiční finanční nástroje?
  - o Myslím, že je schopen dnes víc, než kdy jindy. Dnes často probíraná destabilizace trhu je reálná a lidé to vnímají. Pořízení uměleckého díla přitom nemusí zdaleka začínat na statisících. Jsem si jistá že promyšlená investice do díla začínajícího autora je více, než rozumná.
- Praktikujete s umělci, které zastupujete výhradní zastoupení? Je to v našich podmínkách možné?
  - o Je otázkou, co míníte výhradním zastoupením. Podmínky zastoupení jsou vždy velmi individuální. Pokud myslíte výhradní prodej přes galerii, tak ano, je to možné a u jednoho autora výhradní zastoupení máme.
- Je podle vás něco, co by současným umělcům pomohlo lépe se etablovat na trhu s uměním?
  - o Píle a důvěra. Státní podpora českých umělců a galerií na mezinárodním trhu. Například pro prezentaci na veletrzích.
- Myslíte si, že v České republice existuje podpora současných tvořících umělců a pokud ano, je dostatečná?
  - o Existuje. Nemyslím si že dostatečná.
- Zaznamenala jste něco, co podle Vás neprospívá nebo dokonce vyloženě škodí českému trhu se současným uměním?
  - o Čtvrtý Ministr kultury během jednoho období.
- O jakou zkušenost byste se ráda podělila s ostatními sběrateli či galeriemi? Co byste ráda vzkázala současným umělcům?
  - o Sběratelům bych poradila nebát se tzv. "Rizikových investic" do začínajících umělců. Mohou se překvapivě velmi vyplatit. Galeristům, aby drželi spolu. Umělcům ať se toho nebojí

## Katherine Kastner

- Mohla byste trochu přiblížit začátky cesty galeristy a jak se proměňoval český trh v průběhu let?
  - o Žiji v Čechách od roku 1990. Galerii jsem otevřela v roce 2005 a mezitím jsem pracovala v kulturním neziskovém sektoru. Mezi institucemi, kde jsem působila, byla například Nadace pro současné umění nebo galerie Futura. Tyto instituce jsou a byly financované z grantů a darů. Dnes je situace prakticky stejná. Všechny dnešní nezávislé galerie žijí z grantů a státní podpory. Když jsem působila v galerii Futura, jednalo se o mladou galerii, proto pro nás bylo obtížné získat vůbec nějakou podporu. Dříve se grantová podpora nemohla využívat na položky spojené s provozem galerie, pouze na pořádání výstav. Řešili jsem tedy existenční krizi, kdy galerie nebyla schopná zaplatit ani za elektřinu. V té době jsem v galerii spolupracovala s Camille Hunt. Napadlo nás uspořádat prodejní výstavu, za účelem získání financí na provoz. Nabídli jsme současné umění jednomu hoteliéroví, který jevil o umění zájem, z důvodů dekorace interiérů svých hotelů. Tento obchod se vydařil a ve finále byli všichni spokojení. Umělci dostali své peníze, galerie měla prostředky na provoz a hoteliér byl spokojen se svými novými akvizicemi. V té chvíli jsem si uvědomila, že podpora umění se neobejde bez jeho prodeje. Systém, který živý pouze granty, není z dlouhodobého hlediska udržitelný. Nelze z něj budovat fungující a prosperující galerii. Umělci potřebují prodeje.
- V České republice není tolik zvykem nakupovat umění přes zastupující galerii/galeristu, ale spíše přímo od umělce "z ateliéru". Čím si myslíte, že to je způsobené? Škodí tato praktika trhu s uměním a samotným umělcům?
  - o Do určité míry to je jistě pozůstatek socialismu. Pokud umělci nechtěli prodávat pouze skrz státní podnik, byli nuceni své prodeje realizovat z ateliéru a ilegálně. Je zde ale velký rozdíl mezi rokem 2006 (kdy jsem začínala) a dneškem. Tehdy jsme museli cílit hlavně do zahraničí. Pro nás nebylo možné být existenčně závislí pouze na českém trhu a českých sběratelích. Dnes je ta situace jiná. Mladší generace se již nevyhýbá nákupu přes galerii, dokonce v tom vidí výhodu. Starší generace vidí stále v nákupu z ateliéru finanční

výhodu, jelikož to vnímá jako slevu, pokud v ceně díla není galerijní přírážka. Jenže v momentě, kdy autor prodává díla napřímo, bez galerijní přírážky, tak akorát slevuje z hodnoty svého vlastního díla a škodí sám sobě. Zároveň je zde stále jakási nedůvěra ze strany starší generace. Není pro ně přirozené v tomto ohledu spolupracovat, sdílet informace, být otevřený, atd.. Dříve byla většina kupců či sběratelů zaměřená na malbu, a to ještě konkrétně na figurativní mužské české malíře. Bylo velmi těžké prodat fotografie, díla umělkyň a post konceptuální díla už nepřipadala v úvahu. Nejmladší generace českých sběratelů už je daleko více otevřená a jsou to, abych tak řekla, méně businessmani. Nekupují umění s vidinou, že se jedná o investici, ale proto, že je upřímně zajímá. Zároveň chápou roli galeristy a vidí, jak z takového vztahu mohou všichni benefitovat.

- V dnešní digitální nabídce může tradiční model prodeje v galerii vypadat zastarale, umělci se často nabízejí sami "napřímo", ať už na sociálních sítích nebo různých online platformách. Ohrožuje to pozici galeristy? Mění se tím nebo jinam posouvá jeho role?
  - o Já si myslím, že ne. Je velmi těžké prodávat umění pouze v digitální formě. Většina sběratelů vyžaduje osobní kontakt a sami chtějí poznat umělce osobně. Zároveň je potřeba, aby sběratel viděl práci umělce víckrát a měl možnost se s jeho tvorbou blíže seznámit. Online prodeje poskytují i určitou anonymitu a pro nás je důležité, kam a ke komu umělecká díla putují.
- V posledních letech je mezi současnými umělci obvyklá tvorba obtížněji komodifikovatelných děl, např. performancí. Jak se Vám jako galeristce s tímto druhem umění pracuje? Je to stejné, nebo to vyžaduje jiný typ sběratele?
  - o My jsem sice komerční galerie, ale to neznamená, že naší hlavní motivací je prodej. Pokud by tomu tak bylo, tak se právě těmito médii úplně vyhneme. Náš cíl je ale kultivace českého trhu a zastupování etablovaných umělců, nehledě na to, s jakými médii pracují. Pro nás je nejdůležitější budování kvalitního umění. Tvorba některých našich umělců není zkrátka ideální pro všechny sběratele, ale hodí se spíše do muzejních sbírek a institucí. Pro nás je ale stěžejní právě tyto umělce zastupovat, jelikož naším cílem je vytvoření koherentního obrazu české umělecké scény.

- Nakupují z pohledu galeristy sběratelé u nás víc na základě emocí, nebo chtějí hlavně uložit své peníze? Nebo se jedná o rozumně vyváženou kombinaci obojího?
  - o Nejmladší generace sběratelů má již skutečný zájem o umění jako takové, ale určitě to nechci takto generalizovat. Určitě sběratelé chtějí, aby si díla udržela svou hodnotu, ale myslím si, že přímo naši galerii nevyhledávají s nějakým investičním záměrem.
- Zaznamenala jste něco, co podle Vás neprospívá nebo dokonce vyloženě škodí českému trhu se současným uměním?
  - o Co zde podle mě chybí a v zahraničí je velmi důležité pro soukromé galerie, je spolupráce mezi státními institucemi, a právě soukromými galeriemi. Panuje mezi nimi vzájemná důvěra, která u nás chybí. V České republice tato kooperace prakticky neprobíhá. Problém je i to, že většina státních institucí nebuduje své vlastní sbírky. Akvizice v České republice jsou minimální. Např. ve Francii probíhají akvizice děl do regionálních galerií každý rok. Díla kupují přes soukromé galerie, jelikož vědí, že jejich funkce pro podporu umění je stěžejní, proto se jí snaží podporovat. V Česku tato důvěra a podpora chybí. GHMP (Galerie hlavního města Praha) například loni prohlásila, že díla do sbírek budou pořizovat pouze přímo z ateliérů umělců, což vnímám jako krok zpátky.
- O jakou zkušenost byste se ráda podělila s ostatními sběrateli či galeriemi? Co byste ráda vzkázala současným umělcům?
  - o Nejdůležitější je určitě spolupráce. Jsem velmi ráda, že galerie se současným uměním v Praze spolu navzájem komunikují. Sdělujeme si postřehy a diskutujeme o společných tématech, která se nás týkají. Dále si myslím, že je určitě potřebné, aby studenti měli praktické informace o tom, co je čeká po absolvování, aby měli nějaké elementární znalosti a mohli se na trhu lépe zorientovat. Avšak nemělo by to zasahovat do jejich tvorby. Během studia by umělec určitě neměl brát ohled na komerční stránku věcí, ale spíše experimentovat a hledat sám sebe. Proto bych já osobně nikdy nezastupovala někoho, kdo ještě studuje, abych nějakým způsobem neovlivňovala jejich tvorbu.

## Kateřina Olivov – rozhovor ze dne 12. 4. 2021

- Probírali jste během studií mořnosti uplatnění v rámci Performance?
  - o O njakm uplatnění na trhu práce po škole jsme se moc nebavili, ale nemyslím tím pouze náš ateliér, ale celou školu (FaVU). Podle mne to ale není tak neobvykl. Jakkoliv mimo prařsk škola je tm ovlivněna, pokud není orientovan na design. Bavit se o prodvn umění, je v něčem sprost. Moc se to nedl, hlavn musíme vycházet z toho, že nám se o njakm prodeji ani nesnilo. To je velik rozdíl např. mezi AVU a FaVU. Během dn otevřených dveří na AVU není nezvykl, že si njak nvštvnk koup dílo z řad studentů. Něco takového jsem j na FaVU nezařila nikdy. Ale myslím si, že to ani není dobr. Student by se neměl soustředit na komern a trřn stránku věci a njakm způsobem tomu přizpůsobovat svoji tvorbu. Kařd člověk se během svého studia velmi mn a vyvíjí a lze jen třzce odhadnout, v jakém stavu a rozpolořen bude po dokonen školy a pomyslnm vstupu do trřnho prostředí. Kařd student, by měl svůj čas strven na škole vyuřt co nejsvobodněji a nebrat ohledy na njak trřn svět. Právě tehdy má opravdu svobodu, dělat sv autorsk díla. Mne spíše vřdcky zajímalo, jak si umělci udrř sv osobn nasazen a vůli i po odchodu ze školy. Já sama na to nemám jednoznačnou odpovd. Nemyslím si, že v tom hrají roli peníze, ale pouze osobn zaujetí a odhodlání.
- Probíráte to nyní se svými studenty na AVU?
  - o Spolu s Darinou Alster, se kterou vedeme na AVU ateliér Nov média 2, se o tomto tématu s nšimi studenty snařme bavit a opakovan ho otvíráme. Chceme v nich hlavn upevnt fakt, že jejich kariéra nebo cesta nezan absolvováním školy. Jiř během studia jsou součastí umleck scény. Neměl by zde být z jejich strany pocit, že na ni musí nějak pomysln nastoupit. Zároveň se v nich snařme upevnt vdom, že pokud umění skuten budou chtít dělat, tak se to tak stane. Co se týče ale nějakého prodeje umění, tak v tom jsme k nim upřmn, že my dvě jsme ty poslední, co by jim v tomto ohledu mohli něco předat. My tyto dovednosti nemáme, jelikoř tyto dovednosti pro nás samotn nebyly a nejsou důležité. Samozřejmě také potřebujeme na své projekty získat peníze, ale spíše se

pohybujeme na bázi grantových systému. Pro nás je hlavní, aby naše umění mělo nějaké sociálně-společenské dopady. Někaká finanční hodnota je např. pro mě vlastně hrozně absurdní. Stejně tak, jako mi přijde nesmyslné soutěžit v umění.

- Oslovili Vás nějakí sběratelé či komerční galerie po Vaší nominaci na Cenu Jindřicha Chalupeckého?
  - o Oslovil mne aukční dům Etcetera, ale to bylo ještě na začátku ceny a nemyslím si, že by to bylo nějak motivované mou nominací. Zároveň samotný aukční dům bych neřadila mezi klasické komerční instituce, jelikož mají svůj vlastní osobitý přístup k výběru děl a jejich samotné prezentaci. Nakonec k žádnému prodeji nedošlo, ale byla to pro mě zajímavá zkušenost, jelikož jsem vůbec netušila na kolik si ani ocenit svou práci. Já vlastně ani nevím, jestli je vůbec možné moji tvorbu prodávat.
- Zaznamenala jste něco, co podle Vás neprospívá nebo dokonce vyloženě škodí českému trhu se současným uměním?
  - o Prodej podle mne může fungovat tak, že umění škodí. Jednou jsem slyšela nějakou debatu mezi galeristy o svých umělcích a nabyla jsem dojmu, jako by mluvili o svých ovečkách nebo koních ve stáji. Nejmenovaný galerista si stěžoval, že jím zastoupená umělkyně je již dva roky na mateřské a on nemá co prodávat. To mne velmi znechutilo. Oni jednoduše vyžadují nějakou produkci. Ta produkce by měla být pravidelná, intenzivní a musí často udržovat nějaký styl. Dovolím si ještě malou vsuvku. Přijde mi, že tento systém produkce, která má zastávat nějaký autorský styl, avšak nemá se úplně vymykat, je škodlivý. O to víc si myslím, že tento přístup by neměl být podporován v průběhu studia. Tento rozdíl jsem vnímala i mezi FaVU a AVU. Na FaVU byla absence ambicí, jelikož si člověk připadal trochu neviditelný. Člověk si ale dovolil více experimentovat. Tady na AVU jsem nabyla dojmu, že lidé, kteří mají zájem o to být i komerčně úspěšní, se snaží co nejrychleji najít svůj autorský styl. A pokud usoudí, že ho již našli, tak se ho poté snaží pouze pilovat a pilovat. Tímhle přístupem si pak již nedovolí experimentovat a zkoumat, pokud už s nějakým svým výrazem jednou uspěli. Nyní se vrátím zpět ke galerijnímu zastoupení. Na umělce je často ze strany galeristy nahlíženo jako na investici, která musí generovat zisk. Tato neustálá

potřeba po produkci je často překážkou pro umělkyně, které musí ve svém životě věnovat svůj čas i jiným věcem například mateřství. Určitě nechci galeristy nějak generalizovat. Věřím, že každý má smlouvené jiné podmínky. Samozřejmě já celou situaci hodnotím zvenčí, jelikož se sama aktivně nezúčastním žádných prodejů.

- V dnešní digitální nabídce může tradiční model prodeje v galerii vypadat zastarale, umělci se často nabízejí sami "napřímo", ať už na sociálních sítích nebo různých online platformách. Ohrožuje to pozici galeristy? Mění se tím nebo jinam posouvá jeho role?
  - o Já si myslím, že toto je hodně individuální. Ne všichni umělci disponují takovými dovednostmi, aby byli schopni se sebe reprezentovat. Pro některé umělce nebo umělkyně je šikovný galerista nebo galeristka požehnáním. Nemusí tam jít ani tolik o peníze jako spíš o samotnou péči. Bohužel já sama mnoho galeristek nebo galeristů neznám, proto je pro mne těžké o této tématice blíže hovořit.
- Je podle vás něco, co by současným umělcům pomohlo lépe se etablovat na trhu s uměním?
  - o Neztratit odhodlání a zaujetí k práci. Odhodlání v důsledku často předčí i talent jedince. To, že se nějaký umělec udrží na umělecké scéně nutně neznamená, že je talentovanější než ti ostatní. Někaká konfrontace s normálním životem semele většinu umělců a umělkyní po absolvování studia. Pokud se podíváte na průzkumy a statistiky, kolik absolventů vysokých škol najde ve svém oboru uplatnění a živí se přímo autorskou tvorbou, tak se pohybujeme v rámci procent. Na druhou stranu si nemyslím, že by každý, kdo absolvuje vysokou uměleckou školu, měl být na volné noze. Není špatně, pokud člověk nakonec skončí v jiném oboru. To, co se na umělecké škole naučil, si sebou vezme. Ať už to je kreativní svobodné myšlení či nestandardní myšlenkové pochody a pracovní postupy. Proto si myslím, že je o této problematice potřeba otevřeně mluvit, jelikož to bohužel čeká většinu absolventů. Probíráme to s našimi studenty, aby si dokázali předem představit střet s realitou. Důležité je, si během studia vybudovat nějaké umělecké sebevědomí. Člověk by v první řadě měl být svůj největší fanoušek/fanynka, protože to za vás často nikdo neudělá. Je důležité se tohle naučit, aby člověk věřil své práci, protože jen on sám ví, proč to dělá a co ho k tomu vede. Dokázat si to obhájit,

podpořit a i odůvodnit. Nestydět se za nějaké „sebe fanouškovství“. Tím, že já i Daria jsme obě matky malých dětí, tak se snažíme vytvářet struktury pro umělkyně matky, abychom si poskytli navzájem nějakou podporu. Důvodem je, aby tato stereotypní role matky, nezničila odhodlání tvořit. Jde o vytvoření prostoru, kde se můžeme otevřeně bavit a navzájem si pomoci. S touto vizí jsme založili Mothers Artlovers, která združuje ženy umělkyně, kurátorky a teoretičky. Díky tomu se rodí nové a zajímavé projekty. Zároveň fungujeme jako podpůrná síť, kde je prostor se o umění otevřeně bavit. Tento princip je ale vhodný pro všechny, nejen matky. Určitě je dobré a potřebné zůstat v kontaktu i s jinými umělci a lidmi z oboru. Člověk tímto způsobem získává nové vjemy, motivaci a je i zajímavé pozorovat, jak pracují jiní umělci.

- Kdo si žádá/objednává performance? Jedná se o soukromé subjekty nebo pouze muzea a galerie?
  - o Zatím jsem se nesešla s tím, že by se na mne obrátil někdo, že by chtěl performance, řekněme na zakázku. Teoreticky to zní zajímavě a myslím si, že by mne to i bavilo. Performance jako taková zatím u nás funguje pouze v galerijním prostředí. Mne samotnou už ale podobná myšlenka napadla, proto jsem se rozhodla věnovat svou performance na dobročinnou aukci.



## Jiří Procházka – rozhovor ze dne 13. 4. 2021

- V Česku bylo donedávna vnímáno sběratelství a nákup umění spíše jako luxus spojený s „vyšší třídou“. Myslíte, že tento názor přetrvává?
  - o Ano, myslím si, že to je způsobeno tím, že u nás není vytvořena vyšší střední třída. Na druhou stranu tu podle mě jsou lidé, kteří vidí už v umění možnost investice a dávají do něj své peníze např. z protiinflačních důvodů. Tyto lidé ale neinvestují do současného umění. Vyhledávají nějaký ověřený stabilnější produkt, což ale současné umění nepředstavuje. Pokud se podíváme na vernisáže současného umění, tak z jejich návštěvníku není sběratel ani jeden.
- Myslíte si, že v České republice existuje podpora současných tvořících umělců a pokud ano, je dostatečná?
  - o V mém okolí ano, ale toto je hrozně individuální. Samozřejmě napomáhá to, že většina lidí v mé blízkosti se pohybuje ve vizuálním umění nebo v kulturním sektoru. Tito lidé se o umění přirozeně zajímají a mají k němu blízko.
- V posledních letech je mezi současnými umělci obvyklá tvorba obtížněji komodifikovatelných děl, např. performancí. Může mít z Vašeho pohledu tato tendence nějaký vliv na trh se současným uměním?
  - o Problém prodávat tato média je tu podle mne od jejich vzniku. V dnešní době ale problematika fyzického vlastnictví je na ústupu. Podívejme se, jaké popularity se dnes těší umění ve formě NFT (Non Financial Token). Prodává se za částky srovnatelné se současným uměním, a i starými mistry. Vždy jde jen o to, aby trh našel ten správný způsob, jak dané médium uchopit.
- V České republice není tolik zvykem nakupovat umění přes zastupující galerii/galeristu, ale spíše přímo od umělce „z ateliéru“. Čím si myslíte, že to je způsobené? Škodí tato praktika trhu s uměním a samotným umělcům?
  - o Já si myslím, že to v našich podmínkách umělcům zatím prospívalo. Pokud se ta možnost naskytne, tak každý umělec jedná raději napřímo se sběratelem. Důvodem je určitě možnost prodeje bez galerijní přírážky, což odkazuje na určitou nedůvěru vůči galeristům. V ideálním případě by protislužbou galerijní přírážky měl být adekvátní servis ze strany galeristy. Bohužel takovéto služby u nás nejsou zvykem. Pokud se jedná o zahraniční galerii, tak věřím tomu,

že mohou vznikat zajímavé spolupráce. Samozřejmě nejsem pouze skeptický v tomto ohledu. Kvalitní galerijní zastoupení může umělci nesrovnatelně pomoci. Bohužel, já sám jsem se s tím ještě nesetkal.

- Do jaké míry Vám záleží na tom, komu prodáte své umělecké dílo?
  - o Zatím jsem nemusel řešit žádné etické dilema. Samozřejmě pokud mne někdo osloví např. přes Instagram, tak se podívám na jeho profil, ale spíše protože mne zajímá, kdo si mou věc chce koupit. Zatím jsem ještě nikoho neodmítl.
- Vidíte nějakou možnost, jak u širší české veřejnosti zvýšit zájem o nákup umění?
  - o Podle mne je nejdůležitější komunikovat současné umění mimo naši kulturní bublinu. Mnoho lidí má pocit, že současnému umění nerozumí. Zdá se mi, že zde neprobíhá nějaký dialog s širokou veřejností. Určitě jsou možnosti a způsoby, jak popularizovat nejenom umění, ale i samotný fenomén sběratelství.
- Zaznamenal jste něco, co podle Vás neprospívá nebo dokonce vyloženě škodí českému trhu se současným uměním?
  - o Nejvíce podle mne celkovému obrazu současného umění škodí popularizované postavy alfa umělců či uměleckých superstars, kteří v mnoha případech ani nepředstavují současné umění a ani nejsou součástí umělecké komunity.
- Jak obecně přistupujete ke své tvorbě?
  - o Primárně mě zajímá obraz, v kontextu vizuální umění. Jeho pojetí se pak liší použitím různých médií, se kterými pracuji. Jde mi o vytvoření konkrétního vizuálního jazyka. Právě proto se snažím pracovat s rozličnými přístupy a formami, které spojuje vizuální identita.
- Jsou pro vás důležité sociální sítě? Používáte je k propagaci svých děl?
  - o Pro mě jako umělce jsou stěžejní. Nemyslím tím pouze nějakou svou sebe reprezentaci, ale vytváření kontaktů a hledání jiných umělců, ke kterým bych se jinak nedostal. Pokud pomineme nějaké publikace k výstavám, tak galerie moc často neprezentují své umělce tím způsobem, že by člověk viděl průběžně jejich tvorbu například v časopisech. Instagram je pro mne hlavní kanál, jak se spojit s ostatními umělci a tvůrci. Samozřejmě chápu, že etablovanější umělci již nevidí v těchto sociálních sítích takový potenciál, jelikož mohou být výhradně zastoupeni nebo jsou již ve stádiu nějaké frekventované

produkce a prodejů. Zajímavé je, že často se tato činnost děje i u nežijících umělců. Ať už se jejich tvorbu snaží přiblížit jejich dědicové nebo někdo z jejich okolí. Všechny tyto tendence vnímám veskrze pozitivně.

## Julius Reichel – rozhovor ze dne 22.4. 2021

- Byl byste jako umělec ochoten sám pro sebe koupit nějaké umělecké dílo jiného autora a investovat do něj své finanční prostředky?
  - o Velmi nerad se starám o své osobní věci, takže tohle by na mne byla moc velká zodpovědnost. Svých vlastních věcí a obrazů si tolik nevážím, ale pokud bych měl jiné umělecké dílo, tak by mne to velmi stresovalo, jelikož bych věděl, kolik za tím stojí práce a úsilí. Své obrazy klidně daruji svým přátelům, ale určitě nechci nic zpátky, natož vyměňovat je za jiná díla.
- V Česku bylo donedávna vnímáno sběratelství a nákup umění spíše jako luxus spojený s „vyšší třídou“. Myslíte, že tento názor přetrvává?
  - o Fakt, že umění je spojené s vyšší třídou určitě přetrvává, a i si myslím, že ta situace se bude zhoršovat. Tyto pomyslné nůžky se stále rozevírají a současná krize tomu jenom napomáhá.
- Myslíte si, že v České republice existuje podpora současných tvořících umělců a pokud ano, je dostatečná?
  - o Na tohle je těžké odpovědět. Já sám jsem měl štěstí, že jsem se nějakým způsobem dokázal uživit. Nikdy jsem nežádal o nějaké granty ani příspěvky, protože mi to zkrátka není příjemné. Vždy jsem se živil sám a řídím se filozofií – pokud od nikoho nic nechci, tak nikdo nemůže nic chtít po mě. Takže já vlastně nevím, jaká je podpora ze strany státu. Přijde mi špatné, že zde převládá názor, že by stát měl umění platit a nějakým způsobem ho stále dotovat. V dnešní době je díky tomu velká část kulturního sektoru úplně oddělená od komerční scény a živí ji pouze státní dotace.
- V posledních letech je mezi současnými umělci obvyklá tvorba obtížněji komodifikovatelných děl, např. performancí. Může mít z Vašeho pohledu tato tendence nějaký vliv na trh se současným uměním?
  - o U nás je trh stále hrozně konzervativní. Ten problém je neležící v tom, že by s těmito médii nešlo obchodovat, ale u nás po nich zkrátka není poptávka.

- V České republice není tolik zvykem nakupovat umění přes zastupující galerii/galeristu, ale spíše přímo od umělce "z ateliéru". Čím si myslíte, že to je způsobené? Škodí tato praktika trhu s uměním a samotným umělcům?
  - o Bohužel tou motivací je určitě cena. Z dlouhodobého hlediska je určitě lepší nákup přes galerii. Mnoho sběratelů toto ale nevidí a jde jim o získání výhodné ceny. Tato praktika má určitě dalekosáhlé důsledky, které škodí celému trhu.
- Probírali jste během studií možnosti uplatnění se uměleckou činností?
  - o Když jsem chodil do školy (AVU), tak toto téma se vůbec neprobíralo a prodej umění bylo sprosté slovo. Pamatuju si, že na společných schůzkách se řešilo, jestli by se umění vůbec mělo prodávat, že prodej umění je špatný. Po celou dobu studia je člověk v jedné velké bublině. Tato bublina má za následek největší klam, a to ten, že vaše tvorba upřímně zajímá spoustu lidí, avšak realita je úplně jiná. Člověk má zajištěnou širokou podporu ze strany svých spolužáků a kamarádů, která se ale s postupem času bude zmenšovat, spíše, než aby rostla. Není zde žádná absence kritiky ani diváků. Zároveň se člověk ve školním prostředí často učí věci okecávat, což se mu po absolvování spíše vymstí. Zde nastává ten problém, kdy je současné umění tvořeno pouze pro další umělce. Je hrozně těžké se, se v tom neztratit, protože školní systém studenta nijak nepřipraví na to, co ho čeká po absolvování.

## Robert Runták – rozhovor ze dne 14. 4. 2021

- Jistě si pamatujete, kdy jste si koupil svoje první umělecké dílo. Můžete přiblížit, za jakých to bylo okolností?
  - o Na to si vzpomínám velmi dobře. Bylo to v roce 2007. V té době jsem zatím neměl nějaký intenzivnější vztah k umění. Zrovna jsme dostavěli dům a architekt nám doporučil do jedné části domu umístit nějakou sochu či plastiku. Přišlo mi to jako dobrý nápad a začal jsem se tedy o umění více zajímat, což mne dovedlo na mou první aukci umění, kde jsem vydražil plastiku od Michala Gabriela a jeden obraz od Josefa Jíry. Tato umělecká díla fungovala v prostoru, respektive v našem domě výborně. Následně jsem ještě tentýž rok nakoupil další díla a zjistil jsem, že již umění nenakupuji za účelem nějaké interiérové dekorace, ale čistě proto, že se mi líbí a nějak ve mně rezonují. Tento moment zpětně hodnotím, jako nějaký zárodek mého následujícího sběratelství.
- Vaše motivace nepochybně pramenila ze vztahu k umění. Hrál zpočátku nějakou podstatnější roli i pocit dobře investovaných peněz?
  - o Určitě ne. Nikdy jsem výtvarné umění nevnímal jako investici. V mém případě nepatří potencionální zhodnocení mezi priority.
- V posledních letech je mezi současnými umělci obvyklá tvorba obtížněji komodifikovatelných děl, např. performancí. Může mít z Vašeho pohledu sběratele tato tendence nějaký vliv na trh se současným uměním?
  - o Je se nepovažuji za nějakého znalce, pouze můžu reflektovat to, co se kolem mne děje. Česká sběratelská veřejnost je relativně velká. Pokud bych to porovnal s našimi sousedními státy, tak si myslím, že jsme na tom vcelku solidně. Jistě je konzervativnější, tudíž se sběratelé drží tradičnějších medií, které jsou i pro sbírkotvornou činnost snáze uchopitelné. Například fotografie podle mne získávají na popularitě poslední dobou. Já sám pořizuji do sbírky i videa. Bohužel, pokud nepořizujete instalace či rozměrné objekty do adekvátního prostoru, kde mohou dobře fungovat, tak jsou tyto rozměrné věci zkrátka problémové. Jistě se to posouvá, ale v nejbližší době nehrozí, že by tradiční média nějak výrazně oslabila.

- Je pro vás příjemnější nakupovat osobně napřímo z ateliéru, nebo naopak prostřednictvím galerie?
  - o Obě dvě možnosti jsou pro mě vyrovnané. Je zde potřeba poukázat na velký rozdíl na situaci v Česku v porovnání se západní Evropou. V Západní Evropě se nevyklučuje nákup přes galerii s nějakým osobním kontaktem s umělcem a návštěvou jeho ateliéru. Pro mě je osobní kontakt důležitý, rád vidím, jak díla vznikají. Samotný rozhovor s umělcem o jeho tvorbě je pro mne zásadní pro nákup díla. Nechci pouze přijít do sterilní galerie a vybrat si pár děl. Zároveň velká část českých umělců ani nemá nějaké zastoupení, proto se sběratel tomuto typu nákupu ani nemůže vyhnout.
- Pokud je galerista vnímán jako zbytný mezičlánek a sběratel nakupuje napřímo z ateliéru, neškodí tato praktika samotnému trhu s uměním? Poskytují čeští galeristé srovnatelný servis jako ti zahraniční?
  - o Jsou zde ještě velké rozdíly. Hlavním faktorem je to, že většina umělců ani nemá galerijní zastoupení. Sběratel tedy nakupuje z ateliéru, ale obě strany jsou ochuzeny o servis ze strany galerie. Ať už se jedná o pořádání výstav, vydávání publikací nebo propagaci autora. Tento typ prodeje je v tomto ohledu nevýhodný jak pro umělce, tak sběratele. Západní Evropa je v tomto ohledu určitě dál. Servis z jejich strany je preciznější, a i smlouvy s umělci se více dodržují.
- Je podle vás něco, co by současným umělcům pomohlo lépe se etablovat na trhu s uměním?
  - o Obecně si myslím, že umělců je hodně, možná až příliš. Teď mám na mysli např. absolventy uměleckých škol. Není možné, aby každý rok přišlo na trh šest set nových umělců a všichni se hned etablovali, začali prodávat a byli zastoupeni ve sbírkách. Přijde mi, že dnes by každý chtěl mít vše hned. Jsem přesvědčen o tom, že zdaleka ne všichni absolventi, spíše pouze zlomek, dosahuje takových kvalit, aby byli schopni se svým uměním nějak soustavně žít. Já jsem příznivcem toho, že cesta by měla být poctivá. Člověk by si měl jít za svým cílem, neuhýbat a nedělat žádné kompromisy. K cestě na vrchol neexistují zkratky. Pokud jsem o své tvorbě přesvědčen, tak si za ní stojím. Věřím tomu, že nakonec člověk prorazí a ta kvalita se ukáže, ale vyžaduje to velké odhodlání.

- V čem je vlastnictví uměleckého díla jiné než tradiční návštěva galerie?
  - o Postupem doby u mě vznikla ambice dát dohromady nějaký soubor uměleckých děl, který bude mít konzistenci a kvalitu. Do jisté míry to je odraz ega sběratele. Je zde i velká míra návykovosti. Člověk má pocit satisfakce, pokud se mu po dlouhých peripetích podaří do sbírky získat dílo, o kterém si myslel, že je to nemožné. Pro mě je jednou z hlavních motivací to, že v minulosti tímto způsobem vzniklo mnoho zajímavých sbírek, z kterých se do budoucna mohla těšit široká veřejnost. Mnoho zahraničních muzeí a institucí bylo založeno na soukromých sbírkách mecenášů umění. Proto bych rád po sobě zanechal nějaký ucelený odkaz.
- Zaznamenal jste něco, co podle Vás neprospívá nebo dokonce vyloženě škodí českému trhu se současným uměním?
  - o Stále se zde vyskytují nekalé praktiky, ať už z řad umělců či galeristů. Pokud bych měl uvést příklad. Umělec uspořádá výstavu v nějaké galerii. Galerie do ní investuje své finanční prostředky a energii. Najde se potencionální kupec a ze strany umělce je mu naznačeno, aby s nákupem počkal až výstava skoční, aby mu mohl on sám nabídnout dílo za výhodnější cenu. Takovéto praktiky se u nás stále ještě objevují a určitě to trhu škodí. Zároveň je narušen vztah galerie a umělce. Je nutné si uvědomit, že galeristé nejsou pouhými prostředníky a překupníky. Měla by zde být větší důvěra a fairplay. Dále je zde přetrvávající zvyk nakupovat za hotové peníze a bez faktury. Pro mne jako sběratele je toto překážka, jelikož chci mít do své sbírky vše zaevidované a zúčtované. Řada umělců toho není schopna, ať už se jedná o jednoduché vystavení faktury nebo poskytnutí kupní smlouvy. Dále cítím, že většinová veřejnost má stále velký respekt z umění. Zavítají do galerie a bojí se zeptat, co daná věc znamená či představuje. Myslím si, že by bylo prospěšné pro celý umělecký provoz zbavit širokou veřejnost nějakého ostychu vůči současnému umění. Nezáleží na tom, jestli jste kunsthistorik, hlavní je, jakou emoci ve vás umění probouzí.
- O jakou zkušenost byste se rád podělil s ostatními sběrateli či galeriemi? A co byste rád vzkázal současným umělcům?
  - o Raději bych se vyjádřil obecně, k našemu umění jako takovému. České umění stále nemá ve světě tak silný zvuk. I v porovnání s



našimi sousedy. Českému umění by také prospělo, kdyby bylo více konfrontováno s tím zahraničním. Ať už se bude zahraniční tvorba více vystavovat u nás nebo naopak. Kontext a konfrontace je stěžejní pro zasazení českého umění do světového diskurzu. V Praze to ještě do jisté míry probíhá, ale pokud si vezmeme oblastní galerie, tak zde je téměř nemístné vystavit zahraničního umělce. Děje se to, ale návštěvnost je mizivá.

- Pro začínajícího sběratele je stěžejní, aby se v umění vzdělával, byl v kontaktu s umělci, galeristy a aktivně se zapojoval do uměleckého provozu, zkrátka aby byl v obraze. Pro mne je důležitý dialog s umělci. Zajímají mne jejich názory a jsou to lidé, kteří mají jakousi citlivost, a proto často dám i na jejich rady. Sbírku vždycky bude vytvářet sám sběratel, ale měl by se radit a bavit se svým okolím. Já sám jsem sběratel srdcař. Osobně si myslím, že nejlepší sbírky vznikají, pokud se člověk rozhoduje srdcem a nehledí na umění jako investici. Jsem dosti skeptický na finanční zhodnocení u sbírek, které jsou budované s investičním cílem. V tomto ohledu nejde počítat s nějakým krátkodobým zhodnocením. Umění chce čas a čas i ukáže kvalitu daného díla. Já nemám ve sbírce žádné dílo, o jehož kvalitách bych nebyl přesvědčen. I kdyby mne lidé, kterých si vážím přesvědčovali o opaku, tak stejně dané dílo nekoupím. Sbírka je odrazem sběratelovy osobnosti a rozhodnutí by měl vždy udělat on sám. Je lepší zaměřit se na kvalitu nežli kvantitu. Pokud by někdo měl zájem o tvorbu vlastní sbírky, tak podle mne není potřeba velký základní kapitál. Je možné udělat kvalitní koncentrovanou sbírku např. kreseb nebo litografií. Raději zvolit médium, které je v českých poměrech vnímáno jako levnější. Určitě se jedná o lepší variantu než kupovat průměrná plátna.