

Trh s uměním padá, výhodně koupíte díla, která dříve nešlo sehnat, říká galerista Jakub Kodl

– TEXT – Petr Kain, Jaroslav Mašek – FOTO – Honza Mudra

České umění má sice autory na světové úrovni, v zahraničí ale vidět nejsou, protože je tuzemské galerie nedokážou prosadit. „Mým cílem je to změnit,“ popisuje galerista Jakub Kodl své plány s galerií KodlContemporary. Ta už osm měsíců funguje v nepřehlédnutelné skleněné budově, která je součástí někdejšího hotelu InterContinental, nyní Fairmont Golden Prague Hotelu. S nejmladším synem z rodiny Kodlů, která má v oblasti sběratelství a obchodu s uměním už 150letou tradici, jsme mimo jiné probrali, jak složité je do Česka dotáhnout ta největší světová umělecká jména, proč se zrovna teď vyplatí na trhu s uměním nakupovat a které mladé české umělce je dobré sledovat a utrácet za jejich díla.

Proč jste se rozhodl vybudovat svou vlastní galerii?

S jakým cílem jste do toho šel?

Že chci galerii, vím od raného věku. Asi bych ji otevřel o něco později ve svém životě, ale když se k dispozici naskytla zrovna tahle budova, uvědomil jsem si, že je to obrovská příležitost. Věděl jsem, že takováhle lokace ani takovýchle prostor se nebudou opakovat.

Investoři přestavby hotelu Fairmont, pánové Pavel Baudiš, Eduard Kučera a Oldřich Šlemr, tu chtěli mít od začátku galerii?

To ne, ale nápad, že by tu galerie být mohla, jim byl sympatický, protože umění hodně sbírají. Speciálně Oldřich Šlemr, ten mi v tom pomohl hodně, protože k umění má velkou vazbu. Ale nebylo to tak, že tady od začátku chtěli galerii.

Čeho byste chtěl v tomto prostoru dosáhnout?

Naším cílem je ukazovat, že české umění má obrovskou kvalitu – o tom jsem přesvědčen stejně jako můj otec, děda i praděda. V současné tvorbě je to vidět naprosto jasně. Máme autory na světové úrovni, kteří ale v zahraničí nejsou vidět, protože je tuzemské komerční galerie nedokázaly venku prosadit. Samozřejmě existují výjimky. Mým cílem ale je, abychom my Češi uměli naše umění do světa protlačit sami.

To znamená, že do Prahy vozíte zahraniční umělce, abyste vedle nich vystavil ty české a zvýšil tak jejich hodnotu?

Přesně tak. Pomáhá nám v tom i samotný prostor galerie. Je to netradiční architektura, která je v našem kontextu téměř nevidaná a pomáhá nám být ve světě víc vidět. Když oslovujeme velká zahraniční jména, je to mnohem jednodušší, protože je to pro ně díky tomuhle prostoru velká výzva. Pro řadu etablovaných zahraničních umělců je Praha nové a nečekané prostředí. Není to pro ně další standardní galerie v Londýně, Paříži nebo New Yorku, ale prostor, který má úplně jinou energii. A právě to je může zajímat. Čeští umělci se na to pak přirozeně nabalují. Když se nám podaří přivést velké zahraniční jméno, začne se



Jsem rád, když jde obraz do sbírky, kde bude viset u majitele doma, a ne k někomu, kdo to bere jen jako čistý spekulativní obchod.



Jakub Kodl

Nejmladší z rodiny pražských galeristů. Absolvent oboru mezinárodních vztahů a diplomacie na Anglo-americké univerzitě v Praze, oboru galerijního managementu na Westminsterské univerzitě a byznysu na UCL School of Management. V září loňského roku otevřel samostatnou galerii KodlContemporary.

o tom mluvit, začne to ve světě „bublat“. Pak je pro nás mnohem snazší dostat se na velké veletrhy s českými autory. Navíc tito velcí umělci jsou zastoupeni významnými světovými galeriemi, se kterými díky tomu vstupujeme do dialogu. Můžeme pak vyjednávat: „My vystavíme vašeho autora, vy na oplátku vezměte toho našeho.“ Program máme naplánovaný už na tři roky dopředu a stojí za tím obrovské množství práce.

Čeho byste za tu dobu chtěl dosáhnout?

Chtěli bychom se dostat na významné mezinárodní veletrhy. Samozřejmě sníme i o Art Basel, ale tam se galerie dostane jen tehdy, když má silnou výstavní historii, mezinárodní profil a výjimečný program. Výjimečným úspěchem je mimochodem už to, že jsme se loni dostali na Art Cologne, protože jde o jeden z nejvýznamnějších evropských veletrhů a výběr je velmi selektivní. No a rád bych, abychom za ty tři roky měli za sebou nějaký velký počín, pokud jde o české umění v zahraničí.

Myslíte nějaký velký prodej, nebo výstavu?

Myslím výstavu. Prodeje jsou samozřejmě nádherná věc. Jak se v byznysu říká, „sales cures all“, tedy že prodej nakonec vyřeší hodně věcí. Ale na konci dne ty prodeje navenek nejsou moc vidět a nezanechávají velké stopy. Pomůžete tím samozřejmě i umělci, který stejně jako každý potřebuje peníze. Ale mnohem víc by mě bavilo udělat výstavu a to dílo prodat na ní. Pak máte pocit, že za sebou zanecháváte stopu a razíte nový směr.

Jaké typy výstav plánujete?

Děláme buď monografické výstavy jednoho umělce, nebo komparativní výstavy, kde mícháme české autory se zahraničními. Chceme mezi nimi vyvolat konverzaci, aby lidé viděli, že ta díla mohou viset vedle sebe, korespondují spolu a kvalita je srovnatelná – občas jsou ti čeští autoři dokonce kvalitnější. Čím dál víc mě taky baví propojovat autory doby minulé s těmi současnými. Chystáme například výstavu Václava Boštíka, tedy již zesnulého umělce, kterého chceme obklopit současným uměním. To samé platí o aktuální výstavě

Timeline, kde máme díla Františka Kupky vedle současného umění. Ty obrazy jsou od sebe vzdálené 120 let, a přesto spolu komunikují.

Zmínil jste, že vám s přitáhnutím velkých uměleckých jmen ze zahraničí pomáhá váš netradiční galerijní prostor. Jak těžké ale pro vás je dotáhnout světová jména do Prahy? Jméno Kodl v Česku lidé z oboru znají, ve světě to ale asi bude jiné.

No jistě, v zahraničí nejenže jim nic neříká moje jméno, oni často ani nevědí, kde leží Česká republika. Praha má ale skvělé PR. Na „Czech Republic“ lidé občas reagují rozpačitě, občas si nás pletou s Čečnou, ale jakmile řeknete „Prague“, tak na to slyší každý. Určitě mi pomáhá i to, že jako rodina máme za sebou obrovskou historii, což mi dodává kredibilitu a váhu. Navíc se nám už podařilo získat několik velkých jmen a ono se to pak díky tomu nabaluje. Teď jsme v kontaktu s některými z nejznámějších světových umělců, a když se nám je sem povede přivést, tak už to bude výrazně snazší.

Jaký je tedy váš byznys plán? Zvenčí to vypadá jako nákup umění za levno, vybudování jména a následný drahý prodej. Je to tak jednoduché?

Takhle to vůbec nefunguje. Já nenakupuji nic, fungujeme výhradně na bázi komisního prodeje. Je důležité vyvrátit mýtus, že galerista od umělce koupí dílo, napaří si marži a pak ho prodává. Já prodávám za stejné ceny, jako byste šli k umělci přímo do ateliéru. O provizi se dělím s umělcem, nepřidávám ji klientovi k ceně. Pro mě je zásadní, aby klient nepocítil, že do procesu vstoupil



Máme autory na světové úrovni, kteří ale v zahraničí nejsou vidět, protože je tuzemské komerční galerie nedokázaly venku prosadit.

galerista. Pokud by byla cena u mě vyšší než v ateliéru, dělal bych svou práci špatně. V Česku je tento model u mnoha umělců stále podceněný. V tom vidím velký rozdíl oproti západním trhům, kde je role galeristy správně chápána nikoli jako role pouhého prodejce, ale jako role dlouhodobého partnera, který umělci systematicky pomáhá budovat kariéru, okruh sběratelů i silnou pozici na mezinárodním trhu. Proto v podstatě neexistují významní zahraniční umělci bez galerijního zastoupení.

Máte určitě velké provozní náklady. Jak jste na tom ekonomicky?

Jsme na tom dobře. Náš byznys má dvě roviny. První je veřejná galerie, kterou vidíte. Ta je pro nás výstavní platformou, podporou scény a místem, kde budujeme program, vztahy s umělci a důvěru sběratelů. Druhou rovinou jsou privátní prodeje na sekundárním trhu, které probíhají diskrétně mimo galerii a jsou pro nás finančně důležité. Když někdo shání konkrétní dílo, snažíme se ho pro něj najít. Tyto dva modely se doplňují.

Jak je na tom v současnosti český a světový trh s uměním?

Prochází velkou proměnou. Velké světové galerie v New Yorku zavírají, trh s uměním se hmatatelně propadá. Největší umělecký veletrh na světě Art Basel hlásí nejhroší roky, aukční síň Sotheby's má obrovské problémy. Celý trh s uměním jde dolů a nejvíce to odnáší právě současné umění. Důvodem je celosvětová skepse a nepředvídatelná situace, kdy tu máme naprosto nevyzpytatelné světové lídry. V Česku je situace specifická a ne vždy koresponduje se zahraničím, skepse tu zatím není tak citelná, byť ji asi všichni mí kolegové galeristé očekávají. Ostatně dvě významné pražské galerie už zavřely.

Čím to je, že se ta skepse na tuzemském trhu neprojevíla? Máme se tu tak dobře?

To si nejsem jistý. Podle mě je to částečně tím, že čeští sběratelé jsou do velké míry patrioti a kupují primárně české umění. Stejně jako já vidí, že je kvalitní, a věří, že je podceněné.

Kolik je v Česku sběratelů umění?

To je složité říct, ale tipoval bych to na vyšší jednotky tisíc lidí.

Když jste zmínil, že se světový trh s uměním v posledních letech propadá, tak to je asi příležitost k nákupům, ne?

Určitě, dají se pořídit jména, která se dřív nedala vůbec sehnat. Třeba díla spousty čínských umělců, která se prodávala za neuvěřitelné peníze v Sotheby's a Christie's, je možné pořídit velmi výhodně.

Můžete jmenovat pár nadějných mladých českých umělců, které se vyplatí sledovat a nakupovat jejich díla?

Určitě se vyplatí sledovat Pavlu Malinovou, to je velké a hodně podceněné jméno. Potom si bezpochyby zapamatujte jméno Martina Janeckého, to je sklář s neuvěřitelným řemeslným talentem, jeho skleněné plastiky hlav jsou světový unikát. Nikdo neumí to, co on. Další hvězdou je pro mě Jakub Jansa, jehož videoart je fascinující, teď mimochodem reprezentuje Česko v Českém a Slovenském pavilonu na Bienále v Benátkách, takže kolem něj bude velký rozruch.

Působíte jako velmi slušný, „hodný“ mladý muž. Je ale v tomhle byznysu místo pro slušné a hodné galeristy?

Je pravda, že v našem byznysu se pohybuje spousta žraloků, jejichž práce připomíná spíš překupnictví, které je v mnoha ohledech kruté jak k umělcům, tak i ke klientům. A navíc je to krátkodobá strategie, kterou lidé velmi brzy odhalí. Mně je 26 let a v tomto oboru chci být dlouho, takže musím budovat věci dlouhodobě. Dávám si třeba obrovský pozor, abych neprodával věci za cenu, která neodpovídá jejich skutečné hodnotě. Něco takového uděláte párkrát a je těžké to napravit. Obecně si myslím, že práce galeristů se musí změnit. Dnes už má třeba každý umělec silnou vlastní prezentaci na sociálních sítích. Proto už galeristům nestačí jen „pověsit a prodat obraz“. Musí poskytovat komplexní a transparentní službu. Podle mě platí, že čím více transparentnosti, tím více věrohodnosti. Doba uzavřených galerií pro VIP hosty ve druhém patře domu, kam

se dostanete jen po zazvonění na zvonek, už končí.

Proto mě ostatně baví náš prosklený prostor – láká lidi dovnitř, nic neskrývá. A myslím, že celá generace mladých galeristů to má podobně jako já a chtějí prosazovat moderní a transparentní přístup na trhu s uměním.

Jakou roli ve vašem byznysu hraje exkluzivita zastupování umělců?

To je obrovské téma. Na Západě je exkluzivita standardem, zatímco v Česku je to věc nepochopená a moc mě to mrzí, protože to všem v tomhle byznysu komplikuje život. V Londýně se do ateliéru slavného umělce bez



Velké světové galerie v New Yorku zavírají, trh s uměním se hmatatelně propadá a nejvíce to odnáší právě současné umění.

galeristy ani nedostanete, a pokud ano, neprodá vám nic napřímo. Umělec a galerista jsou tam vnímáni jako jedna entita. Galerie umělce podporuje, zajišťuje mu PR a finanční stabilitu a on se díky tomu dostane mnohem dál. Umělec zase na oplátku dává galerii exkluzivní právo k prodeji svých děl. Je to výhodné pro obě strany. V Česku je to složité, exkluzivní spolupráci se zde teprve učíme. Starší generace, která zažila drsný komunismus, je k tomu často skeptická a galeristům nevěří. Mladší umělci už ale koncept zastupování chápou. My exkluzivně zastupujeme například zmíněného Jakuba Jansu. Staráme se mu o všechno – od výstav po zahraniční spolupráce. Umělec by se v ideálním případě měl zabývat jen tvorbou, o zbytek se postará galerista.

Jak obtížné je pro vás balancovat mezi rolí galeristy, který umění miluje, a obchodníka, který ho musí prodat?

Je to těžké. Často tuším, co je skvělé a co půjde cenově nahoru, ale finančně jsem limitovaný a nemůžu koupit

DALŠÍ TÉMATA

Trh s uměním se propadá, a tak je ideální příležitost nakupovat. „Dají se pořídit jména, která se dřív nedala vůbec sehnat. Třeba díla spousty čínských umělců, která se prodávala za neuvěřitelné peníze v Sotheby's a Christie's, je možné pořídit velmi výhodně,“ říká galerista **Jakub Kodl**.

všechno. Když už tedy něco prodávám, záleží mi na tom, u koho dílo skončí. Jsem rád, když jde obraz do sbírky, kde bude viset u majitele doma, a ne k někomu, kdo to bere jen jako čistý spekulativní obchod.

Kdybyste měl neomezený rozpočet, jaká díla byste si pořídil?

Vlastně asi ta, která vystavuji.

Existuje mimochodem nějaké vysněné dílo, které byste si chtěl koupit?

Existuje. Jeden obraz od Theodora Pištěka, ale ten bohužel není na prodej.

Říkáte, že dokážete často poznat, která díla půjdou cenově nahoru. Jak to ale jde? Jak poznat hranici mezi tím, kdy je umění trendy a kdy jde o dílo, které má trvalou hodnotu?

Je to složité. Existují jména, o něž najednou obrovsky vzroste zájem. Práce galeristy je umět se v takovém okamžiku zastavit, podívat se na předchozí podobné příklady a zvážit, zda je ten úspěch podložený skutečnou kvalitou. Jsem obecně opatrný, když vidím podobný hype, protože v dnešní době je i díky sociálním sítím velmi jednoduché, aby se něco zčistajasna stalo obrovsky populárním. Skvělým příkladem nafouklé bubliny

““

V našem byznysu se pohybuje spousta žraloků, jejichž práce připomíná spíš překupnictví, kruté jak k umělcům, tak i ke klientům.



bylo třeba NFT (*digitální doklad o vlastnictví digitálního díla - pozn. red.*), všichni galeristé byli vykulení, byl to obrovský boom, o ničem jiném se nemluvalo a dnes už to přitom vůbec není ve hře.

Vidíte dnes nějaký podobný hype?

Hodně populární je dneska pop-art. Ale nechci říkat, že je to přepálený hype, pop-art má takové zvláštní vlny. Jednu dobu byl cool, pak zase ne a teď jeho popularita zase roste. Možná je to tím, že je blízký mladým lidem.

Obrovským fenoménem poslední doby je umělá inteligence. Jaký má vliv na umění?

Mnoho umělců už s AI pracuje, používají ji pro inspiraci, máme jednu umělkyni, která umělou inteligenci využívá v rámci videoartu. Ale jaký to bude mít dlouhodobý efekt na umění, to zatím nedokážu říct. Rozhodně

ale z umění nikdy nevymizí řemeslo. Podívejte se třeba na způsob tvorby zmíněného Martina Janeckého. Tvoří bez jakékoliv technologie, nemá ani náčrtky, základem je jeho čistá genialita. Vezme sklo, vyfoukne ho do bubliny a zevnitř té bubliny tvaruje naruby obličej. Je to neuvěřitelné. Měli jsme tu jeho výstavu a lidi z toho byli úplně paf, byli naprosto nadšení.

Co radíte lidem, kteří za vámi přijdou s tím, že by chtěli začít sbírat umění, ale nevědí jak?

Na to se odpovídá těžko. To je podobné tomu, jako kdyby se někdo zeptal, jaké se mi má líbit auto nebo děvče. Asi nejlepší je, když se člověk jde podívat do deseti galerií a najednou se zastaví před nějakým obrazem, protože se mu líbí a chce ho. To mě na téhle práci mimochodem baví asi nejvíc, ten moment, kdy v někom objevíte vášeň sbírat. Upřímně si myslím, že tuhle vášeň v sobě má každý, jde jen o to ji objevit.

Jak byste chtěl českému umění pomoci?

Chci, aby české současné umění bylo vnímáno v globálním kontextu. Abychom se dostali na mapu uměleckého světa a lidé jezdili do Prahy za uměním stejně, jako jezdí do New Yorku, Londýna nebo Berlína.

Povedlo se některé z postkomunistických zemí prosadit se takovým způsobem na světové scéně?

Ano. Rumunsku. Má zásadní umělce, třeba takový Adrian Ghenie je v současnosti naprostý fenomén. Také Polsko neuvěřitelně šlape do kultury, klobouk dolů, je tam úžasná státní podpora a jsou ve světě mnohem viditelnější. My jsme zatím pozadu, ale zlepšuje se to. Nechci, aby to vypadalo, že si stěžuji na svou zemi. Ale potřebujeme se víc otevřít, nemyslet lokálně.

Co s vámi dělá, když vidíte svoje jméno na budově galerie?

Jasně, že mi to dělalo při prvním pohledu dobře, ale teď už z toho mám spíš nervy a cítím obrovskou zodpovědnost. Když mluvím o galerii, často se to personifikuje přes moje jméno, ale to je vlastně trochu zavádějící.



Chci, abychom se dostali na mapu uměleckého světa a lidé jezdili do Prahy za uměním stejně, jako jezdí do New Yorku, Londýna nebo Berlína.

KodlContemporary není projekt jednoho člověka. Je to práce celého týmu a já mám obrovské štěstí na lidi kolem sebe. Bez nich by tahle galerie nebyla ani z poloviny tím, čím je. Pro mě jsou moji kolegové strašně důležití, nejen profesně, ale i lidsky. Jsou to lidé, kteří nesou obrovský kus odpovědnosti, a já si toho nesmírně vážím.

A chtěl byste své jméno vidět jednou na galerii třeba v Londýně nebo jiném, pro kulturu významném městě v zahraničí?

Jasně, chtěl, samozřejmě je to moje dlouhodobá vize, ale ještě na to mám čas. Musím si dát pozor, abych to nepřepálil. Teď se soustředím na už zmíněnou aktuální výstavu Timeline, která je absolutně zásadní. Podařilo se nám pro ni pozvat francouzského kurátora Nicolase Bourriauda, který v Česku nikdy nebyl, s komerčními galeriemi téměř nespolupracuje, a když ano, tak většinou jen s těmi opravdu velkými. Je to naprostá legenda, která například spoluzaložila Palais de Tokyo a vedla několik bienále. Udělal tu výstavu, jež je naprosto famózním dialogem Kupky se jmény současných umělců, která se povedlo získat.

Co je pro vás v umění důležité? Co byste umělecké scéně v Česku přál?

Aby lidé chodili i na výstavy, ke kterým jsou ze začátku kritičtí. Aby co nejvíc přicházeli do konverzace s uměním, které jim není blízké, protože to strašně obohacuje a tříbí smysly. Aby se lidé edukovali v umění, protože kultura je jedna z nejzásadnějších soft powers, které jako národ máme. A české umění je prostě skvělé. ■