



FILANtroPIE

Jak se rodí nadace: Via Clarita

NADACE MANŽELŮ
VLČKOVÝCH

Nadace J&T

INVESTICE DO VZDĚLÁNÍ:
NADACE PPF

Mince Bedřich Smetana

INVESTICE DO KRÁSY:
MARTIN KODL

Co nedá BOHATÝM spát

Tvrdě pracovali, aby se dostali na vrchol. Se svými majetky by si teď mohli pořizovat tryskáče nebo soutěžit v žebříčkách bohatých. Oni ale chtějí něco, co dává hlubší smysl. To, co Ondřeje Vlčka, bratry Wallachovy, Miloše Krejníka nebo Libora Malého spojuje, je přesvědčení, že peníze jsou za druh energie. Nástroj, kterým lze konat dobro.

▣ Adéla Vopěnková ▤

V posledních dvou letech byli úspěšní jednotlivci v Česku schopni ze svých soukromých peněz vyčlenit miliardy korun. Jejich touhou je dlouhodobě investovat do projektů, které v budoucnosti potenciálně budou mít velký vliv na to, jak se u nás bude žít. Většina z nich přitom zjistila, že filantropie, stejně jako byznys, se nedá dělat intuitivně a bez jasně definované strategie. Proto vznikla poptávka po filantropických konzultacích – něčem, co v západním světě funguje již desetiletí, u nás je ale úplnou novinkou.

„Lpět na čemkoliv je čirá marnost,“ konstatuje nad svým zamilovaným jídlem, paprikovým luskem v rajčatové omáčce, Jiří Bárta, spoluzakladatel Via Clarita. Nadační fond a konzultačka v jednom, kterou spoluzaložil, ukazuje dárcům, jak být ve filantropických aktivitách efektivní. Absolvent systémového inženýrství z ČVUT má sám s podporou neziskového sektoru více než čtvrtstoletí zkušeností, vybudoval a dvě desetiletí řídil Nadaci Via. Konzultantů s takovým backgroundem v Česku není mnoho. Na rozdíl od výsledků softballového týmu, jehož je léta členem, o svou práci se příliš nestrachuje. „Pokud tu filantropické poradenství v budoucnu bude někdo dělat líp, tak to klidně zavřeme,“ říká.

V tuto chvíli se nemá čeho obávat. Poptávka po konzultacích týkajících se dárcovství je na strmém vzestupu. Pandemie, tornádo na Moravě nebo válka na Ukrajině ji výrazně eskalovaly. Tyto události ukázaly, že Češi jsou ochotní pomáhat – a navíc dokážou být velmi štedří.

„Bylo to vidět na výši darů pro neziskovky. Na účty jim najednou začaly chodit stamiliony, což do té doby nikdy nebylo,“ popisuje Bárta. Svou roli

sehrál i fakt, že se česká společnost právě ocitla ve fázi, kdy generace zakladatelů začíná své firmy předávat, a to s sebou logicky nese i zvýšený zájem o dárcovství a filantropii. Třicet let po revoluci v Česku dozrála generace úspěšných podnikatelů a byznysmenů přesně do věku, kdy začínají řešit, co smysluplného s nahromaděným majetkem podniknout. A mnoho z nich dochází k tomu, že dává smysl se o něj podělit.

Podle odhadů české redakce Forbesu dvacítky největších českých dárců posílala na různorodé neziskové projekty v posledních letech téměř 17,9 miliardy korun. „Nadačních fondů a nadací je v Česku okolo 3000. To číslo je na Česko skutečně velké,“ říká Bárta. I tak zde stále je ještě významný prostor pro zlepšení. Podle World Population Review je totiž Česko až na 111. místě žebříčku států s rozvinutou filantropickou praxí.

Mezi byznysmenem a buddhistou

Nejnovějším trendem v Česku je podle výkonné ředitelky Via Clarita Dagmar Goldmannové



JIŘÍ BÁRTA, SPOLUZAKLADATEL VIA CLARITA, POMÁHÁ MILIARDÁŘŮM PLNIT SI JEJICH FILANTROPICKÉ SNY

FOTO ARCHIV VIA CLARITA

nástup mladší generace. Právě tito lidé se stále více angažují v nadacích, nadačních fondech či ve filantropii v rámci svěřenských fondů. Právě mladí se navíc mnohem více sami přímo angažují, což dříve také nebylo zvykem. Noví filantropové zkrátka chtějí být více zapojeni a je to pro ně často důležitá součást života.

Jedním z nich je i Libor Malý, někdejší zakladatel firmy LMC a portálu jobs.cz, který se po prodeji firmy začal profilovat jako významný mecenáš různorodých neziskových projektů. Miliardář rád zdůrazňuje, že bohatství a štěstí jsou míjející se kategorie. S Jiřím Bártou se znali léta – Malý byl mimo jiné dlouhodobým podporovatelem Nadace Via –, když se mu v roce 2016 svěřil s tím, že má problém.

„Jirko, já ročně rozdám hodně peněz, jenže na konci roku vlastně vůbec nevím, co kde skončilo. Jsem strašný chaot, ale zajímalo by mě, jak moje peníze fungují,“ vzpomíná na rozhovor Bárta s vysvětlením, že Malý tehdy neměl žádný vehikl, který by se staral o management jeho dárcovských aktivit. „Byl zapojený do různých mezinárodních filantropických spolků, ale vše konal de facto jen na základě intuice. Nám připadalo logické, že by měl mít nadační fond, s tím jsme měli v Nadaci Via zkušenost.“ Jenže vzápětí se ukázalo, že to nedává smysl. „Pokud by Liborovy peníze proudily přes Nadaci Via, znamenalo by to finanční vychýlení celé organizace. A to jsme nechtěli,“ vysvětluje Bárta.

Ale podnikateli, který umí velmi rychle přepnout mezi buddhistou a byznysmenem, tahle námitka nestačila. „Tak mi teda porad, kam se mám ob-

rátit,“ naléhal. „Shodli jsme se, že v Česku žádná podobná služba není – načež on prohlásil – že ji založíme,“ vzpomíná na vznik Via Clarita nynější předseda její správní rady Jiří Bárta.

Jeho představa filantropického poradenství byla inspirovaná např. Rockefeller Philanthropy Advisors či tím, jak majetným dárcům radí v BofA Securities (dříve Bank of America Merrill Lynch).

„Pokud se tam klient obrátí na privátního bankéře a má zájem stát se filantropem, oni mají postupy, jak ho procesem provést. S Liborem jsme se shodli na tom, že u nás ani ve velkých českých bankách na něco takového nejsou připraveni.“ A s tímto přesvědčením se v roce 2016 společně vydali na „jasnou cestu“.

Ukázalo se, že jde o velmi životaschopný byznys model. O pomoc s hledáním „smyslu bohatství“ je v Čechách zájem. Via Clarita tak do dnešního dne pomohla více než stovce jedinců z kategorie high-net-worth-individuals a jejich blízkým.

Jaký je postup? „První fází představuje vždy rozhovor o hodnotách a o tom, co

„Dárci dělají radost a co mu nedá spát. Jinými slovy se snažíme definovat, co toho konkrétního člověka na světě těší či co ho trápí,“ popisuje postup Dagmar Goldmannová. Podle ní jde často o katarzní záležitost, i proto že filantropové si velmi často přejí zapojit do svých aktivit své blízké. „A někdy je to vůbec první příležitost, kdy se celá rodina sejde a baví se o hodnotách.“

Budoucí filantropové chtějí slyšet o zkušenostech těch, co se dárcovství věnují, čemuž ve Via Clarita také věnují prostor. „Pro nás byl důležitý bohatý network lidí, kteří řeší nebo již vyřešili problémy, které právě řešíte vy, což přirozeně vaši cestu výrazně zefektivňuje. Tento silný network jsme později také velmi ocenili a využili při zapojení Via Clarita do hledání ředitele nadace, což skvěle zafungovalo,“ popisují zakladatelé nadace Benetheo manželé Krejnkovi.

Miliardové dědictví může být za trest

Samozřejmě že kromě pozitivních emocí s sebou zakládání rodinných nadací nese i otevírání potenciálních Pandořiných skříněk. Nejsou to totiž jenom peníze, o něž tu jde, ale především rodinné vztahy.

„Nejednou jsme svědky toho, jak se dostávají na povrch letitá traumata. Často se také ukazuje, že ne všichni členové rodiny mají stejnou představu o dobru jako otcové zakladatelé či matky zakladatelky,“ popisuje úskalí procesu Goldmanová.

Přes to všechno podle ní může jít o proces očištění a přínosný – společně řešení filantropických záměrů nebo budování rodinné nadace je příležitost, jak rodinu posílit a vyzkoušet si spolupráci na různorodých projektech. „Máme tady čím dál více příkladů, kdy rodiče zakladatelé přizvou své děti do managementu nadace, a děti se tak postupně učí přijímat odpovědnost a zároveň nacházet, co jim nejvíce dává smysl.“ Vložit peníze do rodinné filantropie může být tedy i pragmatickým řešením, pokud bohatí lidé nechtějí, aby jejich děti přišly o motivaci. „Protože miliardové dědictví může být občas i za trest,“ říká Goldmannová.

Také pokud si zakladatelé úspěšných firem touží prověřit, zda stojí za to do firmy zapojit po-

tomky, není prý lepší způsob, jak to lépe ověřit, než je zapojit do dárcovských aktivit. Ostatně model, kdy předání rodinné firmy z generace na generaci předchází to, že zakladatelé svěří dětem nejprve vedení nadací, je dobře známý ze zahraničí.

Milion ročně je nesmysl

Jako pozitivní zkušenost popisují poradenství a okolnosti kolem vzniku rodinné filantropické organizace s pomocí Via Clarita také manželé Katarína a Ondřej Vlčkoví. „Šikovným pokládáním správných otázek nás přiměli k důkladnějšímu promyšlení účelu nadace, multigeneračnímu plánování a k podobným věcem. Poskytli nám širší kontext a příklady toho, jak to funguje jinde a jaké jsou best practices,“ popisují zakladatelé Nadace rodiny Vlčkových, kteří se rozhodli, že část peněz vydělaných během Ondřejova působení v Avastu (konkrétně šlo o 1,5 miliardy – pozn. red.), věnují na péči o vážně nemocné děti. Založení jejich nadace proběhlo velmi rychle, během jediného měsíce u notáře podepisovali zakládací listiny.

Bárta ale zdůrazňuje, že zakládání rodinných nadací není „hobby“ pro každého. Musí se tu sejít několik faktorů – je třeba mít vnitřní přesvědčení a také vizi dlouhodobosti. „Pak je tu limit finanční. Zakládat nadaci na milion ročně je nesmysl. Jen založení a správa nadace vyjde minimálně na sto tisíc, a to v případě nejjednoduššího procesu,“ říká Bárta. Oproti tomu, co popisují Vlčkoví, jeho zkušenost je, že proces založení může zabrat kolem šesti měsíců. O to delší perspektiva do budoucna.

Nadace mají totiž tu vlastnost, že nemohou zaniknout, jsou trvalými institucemi. „Jinými slovy, jestliže bratři Wallachové poslali 1,8 miliardy korun do nadace 3WFoundation, už jim neříkají pane. To je pro potenciální zájemce o filantropii odvážné mentální cvičení,“ říká Bárta. Co z toho plyne? Že nadace by nikdo neměl brát jako hobby byznys, ale jako závažné životní rozhodnutí – prostě je to na pořad. „Z manželství je cesta ven, z nadace ne. Naše životy jsou konečné, ale životy nadací jsou věčné. Nezaniknou jen proto, že to někoho jednoho dne přestane bavit.“

NADAČNÍCH
FONDŮ
A NADACÍ
JE V ČESKU
OKOLO 3000.
TO ČÍSLO JE NA
ČESKO SKUTEČNĚ
VELKÉ.

Nadační Fond Melodio pomáhá vrátit se do života. Peníze shání muzikou.



Zakladatelé Melodia, manželé Maškovi a Vaškovi



Foto z koncertu Melodio pro Evu a Tomáše

Nevzat se, a i přes handicap roztáhnout křídla – princip, na kterém staví nově vzniklý Nadační Fond Melodio. Pro většinu lidí, kterým se nešťastnou událostí nevratně změnil život, je první stadium po sdělení konečné diagnózy šokující. A velmi často následuje rezignace.

Nadační Fond Melodio poskytuje lidem s handicapem kouče. Pomáhá jim najít silné stránky a nové vize. A znovu začít naplno žít.

„Prostředky na placení koučů získáváme prodejem hudby a organizováním koncertů, které mohou sponzorovat podnikatelé. Kdokoli zajde na koncert Nadačního fondu Melodio, nebo si koupí hudbu, všechny prostředky jdou na pomoc handicapovaným lidem na rozvoj jejich osobnosti a nových vizí. Tak platíme nejen kouče, terapeuty, mentory, ale i následné programy rozvoje,“ vysvětlil spoluzakladatel fondu Petr Mašek.

Umělci s projektem pomáhají

Stejnou vizi má i Petrova manželka Šimona, podnikatelka, zpěvačka a spoluzakladatelka fondu: „Muzika prostě spojuje. Utváří se komunita, cíl je, abychom si uvědomili, že někdy se nedá poznat, kdo je tělesně postižený, a kdo je zdravý. Že jsou to jenom nálepky. Jde

spíš o to, jaký člověk je, jak utváří sebe, jak utváří svoji realitu. Jako podnikatelé známe hodnotu práce na sobě a svých postojích a v tom se vzájemně inspirujeme s lidmi s handicapem.“

Komunita dodává energii

Nebýt v tom sám, když se bez pomoci druhých člověk neobejde, je podle odborníků pro nový začátek klíčové. Základní funkce kouče je provést tématem a pomoci cestu nalézt.

„Handicap není strašák, předsudky nejsou potřeba.“

„Na koučovacích sezeních vždycky musí víc pracovat klient – bez pochyby. Ten musí najít cestu a celé to oddřít. Kouč ho provází v jeho hlavě a pomáhá mu nacházet cestičky,“ vysvětlil kouč Pavel Rabenseifner. Svou dlouholetou zkušeností přispívá k vysoké kvalitě koučovacích služeb v NF Melodio. „Koncerty Melodio jsou úžasné. Když sleduju lidi, pro které koncert je, vidím, jak si užívají jedinečný okamžik, že je právě pro ně.“



Kouč pro Melodio Pavel Rabenseifner

Důležitost kouče potvrzují i klienti Melodia. Například Romana Fricová pracuje s koučem Pavlem Rabenseifnerem a říká: „Potřebuju neustálou pomoc druhého člověka, což je někdy komplikované zajistit. Motivuje mě vědomí, že můžu zvládnout spoustu věcí, a že handicap nemusí být vždy překážkou. Nejsem v tom sama.“

Koncert podle jejích slov odbourává přirozený strach z jiného. „Zaměstnavatelé se handicapovaných podle mě bojí, protože s námi nemají zkušenost. Koncert Melodia jim často otevře oči. Handicap není strašák, předsudky nejsou potřeba,“ shrnula Romana a dodává: „Přijďte na náš koncert a přesvědčte se.“

Stejně to vidí i další klient fondu Jan Matoušek, který nepřestal ani po osudové těžké havárii sportovat: „S koučkou spolupracujeme tři a půl měsíce, už po téhle krátké spolupráci pozoruji zlepšení i v mém osobním životě. Za mě není slabostí si připustit, že máte nedostatky. Síla je pracovat na zlepšení,“ uvedl k projektu.



Klientka Melodia Romana Fricová