

**Zakladatel soukromé školy Duhovka TOMÁŠ JANEČEK hledal školku pro své dítě – výsledkem bylo, že si založil vlastní. Dnes už je podle něj celková nabídka lepší.**

# Jen o znalosti nejde. Chceme budovat vztah ke vzdělávání

TOMÁŠ JANEČEK VLOŽIL DO ROZVOJE SVÉ ŠKOLY DUHOVKA UŽ ASI 200 MILIONŮ KORUN. JE TO PRÝ JEHO ZATÍM VŮBEC NEJLEPŠÍ INVESTICE.

Michal Šenk  
michal.senk@economia.cz

Kousek za Pražským hradem v areálu školy Duhovka to nevypadá jako v běžné škole. Děti jsou po třídě roztroušeny ve skupinkách, některé svačí nebo v koutě cvičí na matracích. „Ahoj, co tady děláš,“ ptá se asi osmiletý kluk, když s šéfem Duhovky, Tomášem Janečkem, procházíme jednou ze tříd zdejší základní školy. „Děti jsou tu rovnocenní partneři dospělých,“ říká k tomu Janeček. Duhovka má za cíl vychovat – ostatně jako všechny školy hlásící se k systému Montessori – děti zvědavé, které se nebojí už od útlého věku projevit vlastní názory a pocity. Především pro ně ale má být čas strávený ve škole jakýmsi zážehem další vlastní vášně pro vzdělávání, nikoliv pro učení. Aby chtěly vědět víc a škola jim v tom byla inspirací. Tomáš Janeček, bratr známějšího Karla, se kterým zakládal společnost RSJ, právě do takového konceptu vzdělávání před lety vložil své peníze. Začalo to školkou, dnes má Duhovka i vlastní základní školu a gymnázium a Janečkovy investice se už vyšplhaly přes 200 milionů korun.

**HN: Proč jste se pustil do projektu Duhovky?**

Začalo to osobním zájmem. Když našemu synovi byly tři roky, začali jsme se rozhlížet, do jaké školky ho dát. Přemýšleli jsme o waldorfské školce nebo o nějaké školce s angličtinou. Chtěli jsme však, aby to nebyla jen angličtina, ale výuka také v češtině. Z toho, co se nám líbilo, tu byla jen mezinárodní školka čistě v angličtině. Jedna moje kamarádka mi pak představila systém Montessori, který se mi líbil a dával mi smysl. Připadlo mi to jako koučování dospělých. Existuje sice pevná struktura, ale učitel není dráb, jen jakýsi průvodce. Nějak to všechno zapadlo do sebe a s manželkou jsme školku založili sami, česko-anglickou se systémem Montessori.

**HN: Kdybyste se vcítli do situace, že jste čtyřletý pětiletý kluk, přišla by vám Montessori školka atraktivní?**

Ano, přál bych si být čtyřletý kluk a mít tuto výuku. Patřil jsem mezi divoké děti. Pokud by mi někdo něco zakazoval, ovšem uměl by mi dát alternativu, bral bych to. Třeba že nebudu rušit ostatní děti, půjdu si chvíli skákat do kouta na trampolínu a pak se vrátím připraven dělat jiné věci. Toto je jedna z drobností, kterou celý ten systém podporuje. Nebo kdyby mi bylo vysvětleno, že pokud se budu ještě chvíli pečlivě něčemu věnovat, za pár minut pak půjdeme celá třída do tělocvičny. Pokud v klasické škole chcete dělat něco jiného, než je právě předmětem výuky, dostáváte signály, že je s vámi něco špatně, že jste napůl rozbitý. To tady není.

**HN: Jak dlouho už Duhovku rozvíjíte a je to vaše jediná, hlavní aktivita?**

Devátý rok. Začalo to školkou, školou, gymnáziem a teď se hodně věnujeme institutu, který vede vzdělávání pedagogů v tomto systému. Všechno se budovalo postupně. Dnes bych řekl, že tomu celému věnuji tak 70 procent svého času.

**HN: Je to dobrý byznys? Je to výdělečná věc?**



Pokud v klasické škole chcete dělat něco jiného, než je právě předmětem výuky, dostáváte signály, že je s vámi něco špatně, že jste napůl rozbitý. To tady není.



Kdybychom zdražili, řekneme na 25 tisíc, zájem by byl pořád, ale byla by výrazně menší diverzita dětí. Pokud by toto pro vás nebylo důležité, škola by mohla slušně vydělávat.

Teoreticky být může, ale v našem pojetí to tak není. My například máme na základní škole ročně 70 až 80 zájemců a 33 volných míst. Přednost dáváme dětem z naší školky a sourozencům dětí, kteří už v našem systému jsou. Takže jsme pak hned na 10 až 15 volných místech na 50 až 60 zájemců. Přestože si cením služeb Duhovky na 30 tisíc korun měsíčně, je naše školné v základní škole nastaveno jen na 16 tisíc měsíčně. Výhledově si umím představit, že zdražíme na 18 tisíc, ale výš už jít se školným nechceme. Po každém dalším zdražení, které by dávalo ekonomickou logiku, přicházíte i o děti těch rodičů, kterým říkám vyšší střední třída. Mají vzdělání jako prioritu, ale platit víc si už nemohou dovolit. Jedním z našich cílů je mít ve škole děti z různých společenských vrstev i různých národností, jejichž rodiny žijí podle podobných hodnot a o vzdělávání přemýšlí podobně jako my. Kdybychom zdražili, řekneme na 25 tisíc, zájem by byl pořád, ale byla by výrazně menší diverzita dětí. Pokud by toto pro nás nebylo důležité, škola by mohla slušně vydělávat.

**HN: Má taková investice nějakou návratnost?**

My jsme s naším přístupem nastavení na kladnou nulu. Je třeba si uvědomit, že investice do vzdělávání je dlouhodobá věc, zisky nejsou hned, respektive zisky nejsou často hmotné. Vždy když s finančním ředitelem počítáme rok, přičítám i nehmotnou hodnotu, kterou jsme vytvořili. Pokud návratnost investice v penězích bude dvě procenta, tak já si cením hodnoty dodané vzdělaností na deset procent. Návratnost je tedy 12 procent a je to moje nejlepší investice v životě. Takto se na to dívám.

**HN: Máte pocit, že do oboru vstupuje hodně podnikatelů s cílem vydělat?**

Jsou to těžce vydělané peníze. Se startem od nuly vám trvá roky, než vybudujete kvalitní tým lidí, který nutně potřebujete k tomu, abyste si mohli říct o podstatnější peníze od rodičů. Pak to má tu nadstavbu, že nejde jen o kvalitní učitelé, ale o kvalitu učitelů, ale měl byste investovat do nějaké jednotné linie, do metodiky učení. Do odborníků, kteří dovedou věst učitele. Dát tomu vše-

mu nějakou tvář trvá roky. My jsme dnes v už poměrně luxusní pozici. Zamýšlíme se proto nad tím, jak pomoci tomu, aby vznikaly další školky. Jednou z našich úvah bylo rozšíření Duhovky. Do toho jsme se ale nepustili. Jdeme na to nakonec jinou cestou. Máme vzdělávací institut, zájemci si u nás mohou nechat vyškolit učitele v náročném, dva roky trvajícím programu. Spolupracujeme nyní také s vysokou školou Akcent College. Chtěli bychom z našeho Montessori výcviku udělat bakalářské studium, v první fázi pro mateřskou školu. V budoucnu další podnikatele, kteří budou chtít mít své školy podobné tě naší, snadněji najdou učitele. Dosud museli učitele řešit ve specifické metodě a svou pedagogickou kvalifikaci odděleně.

**HN: Vidíte kromě vás někoho, kdo svůj vzdělávací projekt, školu, dělá dobře?**

Otázka je, vzhledem k jakému cíli dobře. Pokud je cíl, aby studenti měli co nejvyšší úroveň znalostí, je to jiný cíl, než když chcete, aby se u dětí budoval vztah ke vzdělávání. Aby měly odvahu vyjádřit své myšlenky, třeba se i v něčem umět postavit rodičům... Určitě jsou i dobré příklady škol v tradičním režimu.

**HN: Tak jinak. Kdyby nebyla Duhovka, kam byste dal své děti?**

Dal bych je na Gymnázium Přírodní škola. Jejich způsob práce se mi líbí. Mají projektovou výuku, propojují jednotlivé věci. Na jeden fenomén se dívají z více úhlů pohledu. Problém je ale ten, že otvírají třídu jednou za dva roky.

**HN: Jak si podle vás ohledně rozšíření soukromého vzdělávání, různých alternativ, stojí Česko v porovnání se světem?**

Nejsme úplně pozadu. Montessori školek je u nás kolem 80, mají různou úroveň kvality, ale není to málo. Základních škol Montessori je kolem 30. Jak už jsem řekl, mám rád Montessori, protože studentovi dává velký prostor, ale zároveň má jasnou strukturu. Přidám jeden další konkrétní praktický důvod, proč je koncept Montessori dobrý. Byli jsme s dětmi párkrát v zimě na Floridě, před pěti lety na půl roku. Děti tam přišly do Montessori školy a trvalo jen pár dní, než se napojily.

**Tomáš Janeček (42)**

Absolvent VŠE v oboru finance a právo v podnikání. Spolu se svým známějším bratrem Karlem zakládal společnost RSJ, v níž je společníkem. Ve firmě, která se věnuje algoritmickému obchodování na finančních trzích, působil jako makléř, později se podílel na jejím vedení a nyní je členem dozorčí rady. V roce 2008 založil s manželkou Ivanou mateřskou školu Duhovka, kterou postupně rozšiřuje o další stupně vzdělávání.

Foto: Jan Rasch

## Kalendář

### Úterý 31. ledna

Technologická společnost Apple oznámí po závěru obchodování výsledky hospodaření za první čtvrtletí finančního roku 2017. Po třech čtvrtletích meziročního poklesu tržeb mělo v předchozích třech měsících dojít k obratu v trendu. Investory budou hodně zajímat prodeje modelu iPhone 7.

Eurostat vydá čísla o vývoji nezaměstnanosti v eurozóně. Podle odhadů byla prosincová míra nezaměstnanosti 9,8 procenta, tedy stejná jako v listopadu.

Statistický úřad Evropské unie zveřejní také předběžný odhad růstu hrubého domácího produktu eurozóny v posledním čtvrtletí roku 2016 a také předběžné statistiky o lednové inflaci.

### Středa 1. února

V úterý a ve středu je na programu zasedání americké centrální banky o měnové politice. Na rozdíl od prosincového setkání by však nemělo dojít ke změně úrokových sazeb. I vzhledem k absenci tiskové konference předsedkyně Janet Yellenové by jednání centrálních bankéřů nemělo mít na trhy výraznější dopad.

V Evropě zveřejní výsledky hospodaření například průmyslové podniky Siemens a Volvo. V USA pak sociální síť Facebook.

### Čtvrtek 2. února

Bankovní rada ČNB má na programu zasedání, na kterém bude rozhodovat o úrokových sazbách a nastavení měnové politiky. ČNB by měla nechat beze změny limit pro korunu i pevný závazek, který hovoří o tom, že intervenční režim neskončí před druhým kvartálem.

Den ovládnou v Evropě výsledky bank. Zveřejní je Deutsche Bank, ING a Danske Bank. Ve Spojených státech pak oznámí výsledky například kartová společnost Visa nebo firma Amazon.

### Pátek 3. února

Eurostat zveřejní data o maloobchodních trzích v eurozóně za měsíc prosinec. Analytici predikují, že meziměsíčně vzrostly o 0,3 procenta, v porovnání s 0,4procentním poklesem v listopadu.

Pozornost budou poutat data z amerického trhu práce. Při stále slušném růstu mezd se v lednu podle konsenzu měla zlepšit tvorba pracovních míst.

### Pondělí 6. února

Český statistický úřad vydá čísla o vývoji maloobchodních tržeb v měsíci prosinci. V listopadu dosáhl růst tržeb (bez aut) 7,9 procenta, nejvíce rostl internetový prodej.