

סוחר האמנות החרדי שהגיע לפסגה ורוצה להכיר

לירושלמים את פלאי האמנות



לא מכופף את האמונה שלי בשביל העבודה. אורי רזונברג בראיון

# אמנות תורתו

**לומד במיר בבוקר, איש אמנות בצהריים, ואדם שמצליח לראות טפח מעל הקרקע בכל שעות היום | במשך שנים ארוכות היה אורי רוזנבך, החרדי הכי בכיר בסצנת המכירות הפומביות. הוא מכר יצירות בעשרות מיליונים; הפך את יצירות האמנות להשקעה פיננסית; וכשהמשבר היכה בארה"ב בתשס"ח (2008), הוא עזר לבכירי וול סטריט להפוך את התמונות בקירות הטירות שלהם, לכסף מזומן | עד שיום אחד הוא החליט לעזוב הכל ולפתוח בירושלים את הגלריה הראשונה לאמנות עכשווית | אז מה הקשר בין חרדים לאמנות מודרנית?**

שלומי גיל

צילום: ליאור מזרחי

וּם דבר לא מבדיל בין הגלריה התוססת של אורי רוזנבך לגלריות שמקיפות אותה ברחוב דוד המלך, הרחוב המזוהה יותר מכל עם אמנות קלאסית ומודרנית בלב ירושלים. שערי הגלריה שלו, זו הממוקמת לא הרחק מבית המלון המיתולוגי 'קינג דיויד' שנחשב זה עשרות בשנים למעוז פאר שבו מתארחים נכבדים הפוקדים את מדינת ישראל, אינם מעידים על הפעילות שבתוכה. חובבי אמנות המבקשים לרכוש לעצמם יצירת מופת כזו או אחרת - יתקשו למצוא את ההבדלים בין החנות ההדורה לחנויות הסמוכות. ובכל זאת, ברגע שחוצים את מפתן הדלת, קשה שלא להביט בתימהון באיש שניצב במרכז של הגלריה. כיפה שחורה גדולה מכסה את ראשו,

ש



המרכז שפתח מציג באופן בלעדי בירושלים יצירות של אמנות מודרנית, עכשווית. השינוי המהותי שעשה רוזנבך דרש ממנו התייחסות שונה לחלוטין למקצוע שבו חי במשך עשורים. ממכירת יצירות שמחירן עולה על מיליון דולרים, הוא התחיל מתעסק ביצירות ששומרות על שווי שוק בן עשרות אלפי דולרים בודדים. גם האמנות העכשווית, זו שהתחילה בעולמו את יצירותיהם של אמנים וותיקים כמו מארק שאגאל, חיים סוטין וקאמי פיסארו – עדיין אינה נחשבת כנחלת הכלל. היא ייחודית במינה, נדירה עדיין גם בבתייהם של חובבי האמנות המושבעים.

אבל רוזנבך, כהרגלו, לא חשש לצאת לדרך שלא הייתה נהירה לו דיה בתחילתה. "כשעבדתי כמנהל כבית מכירות פומביות", הוא מספר, "עשינו בני-יורק כמה תערוכות של אמנות עכשווית. זה הלהיב אותי. היצירות הללו עניינו אותי הרבה יותר מהאמנות הקלאסית. בעיני, יש סיפוק רב יותר מהתעסקות באמנות עכשווית. למרות הסיכון שבעיסוק בזה, החלטתי להתמקד דווקא ביצירות עכשוויות, המודרניות, ולהניח לעולם האמנות הישן."

גם אלו מאיתנו, שמתקשים להבדיל בין יצירות של ואן-גוך לאלו של פיקאסו, לא יתקשו להבין את ההבדל בין היצירות הישנות, שנקראו בשעתו מודרניות, לעולם היצירה הנוכחי, העכשווי, שאותו מציג רוזנבך בגלריה שלו בירושלים. בעיני המתבונן הבור, היצירות שהוא מציג פשוטות בהרבה מאלו שכבשו את העולם במאות השנים האחרונות. יצירות גסות בחלקן, פשוטות לכאורה, ונראות כפרימיטיביות למדי.

"העולם משתנה", מסביר רוזנבך, "והטעם גם הוא משתנה. למכור תמונה של שאגאל לא נותן לי סיפוק כמו לעסוק באמנות עכשווית. יש מקרים שבהם אני יושב בגלריה שלי במשך ימים ומביט ביצירות שונות, ובכל פעם מגלה בהן משהו חדש. האמנות העכשווית, זו שבוקעת מתוך נפשו של אמן, מעניינת ומרתקת הרבה יותר."

בגלריה שלו מוצגות תערוכות שונות, שמתחלפות אחת לחודשים ספורים. "הגלריה שמוצגת כיום נקראת 'מודרניזם'", הוא מספר, "מוצגות בה יצירות שמבטאות במובנים שונים את תקופת היצירה המודרנית, בראשית המאה העשרים. יצירות שמבוססות על אסתטיקה, ושברית השגרה. היצירות העכשוויות שמוצגות אצלי משלבות את היצירות מאותה התקופה". בחלק מהיצירות שמוצגות אצלו, ישנם אלמנטים נוספים חוץ מהצבעים הקלאסיים, שבאמצעותם נולד ציור. "כיום יש התרחקות מסוימת מציור", הוא מסביר, "יש כל מיני מדיות חדשות כמו צילום, יצירות וידיאו ועוד. האמנים הישראלים נחשבים לחזקים מאד בעיסוק בחומר. הם שולטים בחומרים נוספים ומשלבים אותם ביצירות שלהם. כך למשל, אני מוכר פה יצירה של אמן בשם ינאי סגל, שבתוך היצירה משולבים גפרורים קטנים. גפרור לא נחשב כחומר אומנותי, ולהכניס אותו לתוך יצירה זו אמנות".

"בכלל, האמנים הישראלים הם מאד ייחודיים. כשעשיתי תערוכות בני-יורק, היו שם יצירות של כמה אמנים, וקל היה מאד לזהות את היצירות של האמנים הישראלים. יש בהן אור מיוחד. וכאשר

בתחום. כל ביקור כזה של לקוח חדש, מלווה בדרך כלל בסקרנות: בכל זאת, לא בכל יום פוגשים יהודי חרדי, לבוש במיטב המחלצות השמורות למגזר החרדי, שניצב בקדמת הבמה של עולם מכירות האמנות הישראלי.

"אני לא חושב שהעובדה שאני אדם חרדי, שומר תורה ומצוות, משנה משהו במקצוע שלי", הוא אומר כשאנחנו שואלים אותו. "אולי אפילו להיפך. אנשים באים למצוא את היצירות שמדברות אליהם. למוכר, יש כמובן חשיבות רבה בהליך הרכישה. הוא צריך להיות אדם מוכר, בעל ניסיון ובעל שם טוב. אבל לכיפה שעל ראשי אין משמעות במקרה הזה. אני נתקל לעיתים במבטים שתוהים על קנקני, אבל ברגע שהם שומעים את השם שלי, או את שם בית המכירות הפומביות שבו פעלתי במשך עשרות שנים – לכיפה ולחזות שלי אין שום משמעות עבורם."

והוא עטוי זקן מאפיר. בחליפה מהודרת הוא מלווה את הנכנסים ומציג בפניהם את היצירות התלויות על קירות החדר. "שמונה-עשר אלף דולרים", הוא פוסק כשאחד המבקרים שואל אותו למחירה של יצירת ענק שניצבת בכניסה. הרוכשים הפוטנציאליים מביטים בבד הקנבס הענקי הפרוש על הקיר, ומבקשים עוד פרטים על היצירה. "זו יצירה לא מוגבלת של אמן, שמבטא את נפשו", הוא מסביר, במילים השמורות רק לו. "אפילו חתימת שמו של היוצר אינה מופיעה על היצירה, כדי שלא להשפיע על חוות הדעת שלך", ממשיך רוזנבך כשהוא מבאר את איכות היצירה היוקרתית.

רוזנבך הוא עוף נדיר בתעשייה ענפה שמגלגלת עשרות מיליוני דולרים מדי שנה, בארץ. הוא יהודי חרדי, שומר תורה ומצוות שמקפיד על קלה כבחמורה, שהצליח למתג עצמו כמומחה על לאמנות עכשווית, מודרנית. אל הגלריה שלו סרים מדי יום אמנים ורוכשים שהופכים אותה לשם חם



באמנות כל אחד רואה משהו אחר. בגלריה

"כאשר בא אלי יהודי חרדי ומתעניין על אודות תמונה, ואני רואה שהוא מתלבט כי אם יקנה אותה הוא יצטרך לוותר על דברים שחשובים יותר לבית שלו, אז אני אומר לו בפירוש שלא כדאי לו לרכוש את היצירה"

## אמנות כאן ועכשיו

עוף ייחודי. כך מגדירים רבים בעולם האמנות הישראלי את רוזנבך. הבחירות שלו, האישיות והציבוריות, יצרו עבורו את התדמית האריסטו-קרטית משהו, שחשובה כל כך לעוסקים בתחום. סוחר האמנות שבמשך שנים ניהל מכירות פומביות בסכומים דמיוניים, בחר לאחרונה את דרכו מחדש. הגלריה שפתח בלב ירושלים היא לא עוד גלריה בשורת הגלריות הפרושות לאורך רחוב המלך דוד.



יש אנשים שלא מבדילים בין ואן גוך לפיקאסו. 'הגירטיט', תמונה מאת פיקאסו



האמנות המודרנית מפנה את מקומו לאמנות עכשווית. חלונות שאגאל בבית החולים הדסה



אמנות הפכה לאפיק השקעה פיננסי. בראיון

"אני לא אומר שהציבור שלנו לא צרכן של תרבות, אבל יש לו קושי מסוים עם התרבות החיצונית. כי אם אדם משלנו ילך להסתובב בגלריה בתל אביב, אז דבר ראשון הוא יצטרך לשאול רב אם מותר לו להיכנס למקומות הללו. זה מחסום בפני הציבור החרדי, כך שגם אם ירצה להיות צרכן, הוא מוגבל"



חרדים מתעניינים באמנות לא פחות מאחרים. קטלוג הגלריה

בית המכירות, ובתוך שנים ספורות הפך רוזנבך את בית המכירות הקטן למעצמה בעולם המכירות הפומביות. "לקחתי את בית המכירות ממקום נמוך מאוד, והצלחתי להפוך אותו לאחד מבתי המכירות המובילים בתחום", הוא אומר.

במסגרת פעילות בית המכירות שאותו ניהל במשך שמונה עשרה שנה, ניצב רוזנבך על הפודיום ומכר יצירות בסכומי עתק. הוא נחשב למנהל מכירות מעולה, ושמו הלך לפניו. הוא ידע לנצל כל מציאות לטובת מכירת היצירות של בית העסק שבו עבד, כאשר בשנת תשס"ח-2008, מיד לאחר המשבר הכלכלי הכבד שפקד את ארצות הברית, זיהה רוזנבך הזדמנות יוצאת דופן לשווק את היצירות של בית העסק שבו עבד, במחירים אסטרונומיים. "כשהגעתי לניו-יורק באותה שנה, התחלתי לקבל טלפונים ממנהלים בכירים בוול-סטריט ומשקיעים שונים, שביקשו לממש נכסים ולמכור יצירות אמנות כדי להכניס כסף מזומן", הוא מספר. "קיבלתי טלפונים מאנשים נואשים שאמרו 'יש לנו יצירות אמנות, אנחנו צריכים כסף כמה שיותר מהר'. הבנתי שיש לנו פה הזדמנות גדולה, שנכנסו לשוק במפתיע יצירות בסדר גודל משמעותי ושניתן למכור עשרות יצירות פרטיות במחירים גבוהים במיוחד".

היצירות הובאו בזו אחר זו לארץ. באמצע אותה השנה התקיימה מכירת ענק בבית המכירות שאותו ניהל רוזנבך בירושלים, וסכום המכירות שנרשם בו היה דמוי באופן יחסי: שמונה מיליון דולרים. "המכירה ההיא שמה את בית המכירות שלנו על המפה", נזכר רוזנבך. "מיד אחריה פתחנו את הסניף שלנו בניו-יורק והפכנו הלכה למעשה את

וכשהגיע שוב לארץ בשנת תשמ"א (1981), התקרב ליהדות. "גדלתי באזורים רפורמיים, אבל היה לי קשר עמוק עם הדת מילדות", הוא אומר. "היה לי רצון וקשר שלא פסק, אבל הבורות שלי בכל מה שנוגע ליהדות הייתה מוחלטת".

בתקופת לימודיו השנייה בארץ התחיל לחפש עבודה, במקביל ללימודיו. "הציעו לי עבודה בבנק ישראל. המשכורת הייתה מאתיים דולר בחודש. אמרתי לעצמי, בתור מלצר בארה"ב אני ארוויח יותר, אז מה מחזיק אותי כאן? מהמקום הזה התחיל החיבור שלי לארץ ישראל ולתורת ישראל". המעבר מהסוציאליזם, שנתפס כגישה חילונית מובהקת, לעולם התשובה - יכול להתפרש כמעבר חד, אבל מבחינת רוזנבך, אין שום סתירה בין העולמות. "הרעיון של להיטיב עם הזולת השתלב לי עם היהדות. ההבדל הוא שהיום אדם יכול לבחור להיות סוציאליסט ומחר - לאמץ תפיסה חברתית אחרת, ואילו ביהדות מדובר באמת מוחלטת. לכן אפשר לומר שהחזרה בתשובה הייתה הצעד המתבקש מבחינתי".

בשנת תשמ"ב (1982) התחיל ללמוד בישיבת 'דרכי נועם' בירושלים. שנה לאחר מכן נישא והקים את ביתו בשכונת הר-נוף בירושלים. את חציו הראשון של יומו הקדיש ללימוד בכולל, ובחציו השני של היום ניסה לעשות עסקים. הוא הקים עסק של כרטיסי ברכה, במשך שנים ספורות עבד כמפיק בדפוס עצמאי, ולקראת תחילת שנות התשעים גילה לראשונה את עולם האמנות, היצירות והמכירות הפומביות. גיסו, לוסיאן קריאף, הבעלים של בית המכירות הפומביות 'מצארט' וגלרית קריאף, הפקיד אותו על ניהול

אנחנו מדברים על אמנות עכשווית, יצירות של אמנים ישראלים בולטות עוד יותר".

לדבריו, "הציבור עדיין לא רגיל לסוג כזה של אמנות. להתחיל לשווק יצירות כאלו זה לחנך דור חדש לעולם תוכן אחר לגמרי. המטרה שלנו היא לסחוף את חובבי האמנות אל העולם הזה, עם יצירות שלא נחשבות ליקרות במיוחד. לי יש תחושה חזקה שזה יצליח".

## בזכות המשבר

אנשי אמנות ותיקים ידעו לספר לנו שרוזנבך יצא לדרך קשה במיוחד שספק רב אם יצליח בה. אבל סיפור חייו והרזומה שניצב דומם מאחוריו, יכולים ללמד שהאיש, איך לומר, ידע מה הוא עושה. הוא נולד בשנת תשי"ח (1958) בבולטימור, ארה"ב, למשפחה יהודית מסורתית. בשנת תשכ"ה (1965) עברה משפחתו להתגורר בניו-ג'רזי, וארבע עשרה שנה לאחר מכן התחיל לעלות לארץ. "התחלתי ללמוד לתואר באוניברסיטת פיטסבורג, בחוג של מנהל עסקים ומחשבים", הוא מספר. "בשלב מסוים, רציתי לקחת הפסקה. ההורים שלי שאפו שאמשיך, והוחלט שאמשיך את הלימודים בארץ".

רוזנבך הגיע לארץ והשלים את לימודי התואר הראשון שלו בכלכלה באוניברסיטה העברית בירושלים. "התגוררתי בקיבוץ מעלה החמישה, ותוך תקופה קצרה הפכתי לציוני מובהק ולסור ציאליסט בכל מהותי. במילים פשוטות יותר - הייתי שמאלן קיצוני מובהק".

הוא שב לתקופת לימודים קצרה לארה"ב,

בית המכירות שלנו לבינלאומי. היינו בית המכירות הישראלי הראשון שפותח סניף בתפוח הגדול".

רוזנבך נחשב בשעתו לאחד הדמויות הבולטות שהצליחו להחדיר גוון עסקי מובהק לעולם האמנות. יצירות אמנות נדירות נעשו חלק בלתי נפרד בתיק ההשקעות של כמה מעשירי העולם, והפכו לנכס שמשבח עם הזמן, כמו שטח נדל"ני מבוקש. הפעילות של רוזנבך תרמה לא מעט ליצירת המודעות כי ההשקעה ביצירה יקרה במיוחד שווה כמו השקעה בבניין מגורים בלב מנהטן. כך למשל בשנת תשע"ב-2012 שבר בית המכירות בניהולו שיא ישראלי, אז נמכרה יצירה של אמן יהודי-צרפתי בסכום של מיליון וחצי דולרים. במקביל, יצירה של הצייר היהודי מארק שאגאל נמכרה באותה השנה בסכום של מיליון ומאתיים אלף דולרים. "היה לנו ערב שמכרנו בו יצירות בסכום כולל של עשרים ושבעה מיליון שקל", הוא מספר.

## בין סוחר לאמן

מכירות פומביות, מתאר רוזנבך, הן חוויה ייחודית ויוצאת דופן. "אלו שבאים לרכוש יצירות בסכומים כאלו, סומכים על בית המכירות, ולכן השם של המקום חשוב כל-כך", הוא מסביר. "כאשר אתה ניצב מולם ומנהל את המכירה הפומבית, אתה צריך לשמור על קור רוח, לדעת לסחור היטב ביצירה ולוודא שהמחיר יעלה בהתאם להצעות. זה עולם שלם שהמרכיבים בו משתנים, ומי שלא מבין בו עלול לטעות בגדול. מנהל המכירות של בית מכירות צריך להיות בעל ידע רחב מאוד בעולם האמנות וגם להיות מוכשר במכירות עצמן, כדי שהלקוחות יסמכו עליו".

למוכר במכירות הפומביות יש אינטרס עצום למכור את היצירה בסכום גבוה כמה שיותר. העמלות שרוזנבך ושותפיו לבית המכירות היו גובים מהרוכשים היו גבוהות במיוחד: 25% עבור כל יצירה שמחירה עד 50 אלף דולר, 20% עבור יצירות שעלותן בין 50 אלף למיליון דולר ו-12% עבור היקרות יותר. "זה טיבה של אמנות מסחרית", הוא מסביר. "אתה שואף למכור, בכמה שיותר. רבים ראו בנו דמויות שממסחרות את עולם האמנות, ובצדק. אבל כאשר אתה בתוך העולם הזה, אתה שואף לשיאים גבוהים ככל שניתן".



לפני שנתיים החליט רוזנבך לנטוש את בית המכירות שהיה לחלק בלתי נפרד מחייו ולצאת לדרך חדשה. הוא מסרב לדבר על הסיבות שהובילו אותו לפרוש מבית העסק ולפתוח בקריירה עצמאית. "הקמתי גלריה בניו-יורק, והתמקדתי באמנות קלאסית, ישראלית ובינלאומית כאחת. עשינו כמה מכירות פומביות, ושם נולדה בי המוטיבציה לעסוק באמנות עכשווית".

כדמות שהייתה מזוהה כל-כך עם האמנות המסחרית, ההימור של רוזנבך היה עצום. "אמן מסחרי, כשהוא מסתכל על הבד, הוא שואל את עצמו איך יוכל למכור את היצירה בסכום גבוה יותר. זה מה שאני עשיתי במשך שנים כמנהל בית המכירות. בעולם הזה שאליו נכנסתי, למחיר אין משמעות. היצירה תלויה ועומדת בפני עצמה. מכיוון שאני באתי מהעולם ההוא, הכניסה לעולם האמנות העכשווי, הנקי, היתה לא פשוטה בכלל".

את הגלריה שלו בירושלים פתח לפני חצי שנה, כאשר ימים ספורים לאחר שקבע את המזוזה בכניסה, התחיל להירשם גל פיגועי הסכינים בבירה. רחובות ירושלים הלכו והתרוקנו, וגם התיירים, שמהווים אחוז גבוה במיוחד מבין קהל הלקוחות של יצירות האמנות הנמכרות בבירה, התחילו להדיר רגליהם מירושלים. "ענף התיירות נמצא בשפל, ואין כל ספק שזה משפיע עלינו לרעה", קובע רוזנבך. "אבל אני לא ארים ידיים. שני גורמים הובילו אותי לפתוח את הגלריה בירושלים: ראשית, אין עוד גלריה בירושלים שמתעסקת באמנות עכשווית, תערוכות וקידום אמנים עכשוויים. זה קיים בתל-אביב, אבל בירושלים אין תקדים למרכז כזה. שנית, יצאתי מתוך נקודת הנחה שלתיירים המסורתיים והחדדים שמגיעים לירושלים יש עניין באמנות ישראלית עכשווית. פתחתי כמה תערוכות בניו-יורק וראיתי את ההתעניינות הציבורית ביצירות האלו. לקוחות שקנו אמנות קלאסית ומסורתית לבתים הפרטיים שלהם, ונניח רוכשים עכשיו בתי נופש, רוצים לפאר את הבית ביצירות חדשות, עכשוויות. כמו כן, רבים מהלקוחות שלי בעבר שרכשו לעצמם יצירות קלאסיות, רוצים לרכוש לילדים שלהם גם כן יצירות אמנות. בניגוד אליהם עצמם, לילדים הם רוכשים יצירות עכשוויות, ברוח התקופה".

במקביל לגלריה שלו ולהיותו גלריסט, רוזנבך עוסק בייעוץ לאוספים, בבניית אוספים, בעיזבונות ובתחומים נוספים הנוגעים לחיובי אמנות. בתחום זה,



ליהודי חרדי יש סולם ערכים משלו. מוצגים בגלריה

החיצוני, האמנות לא מדברת אליו, ובוודאי שהוא לא יסקיע סכומי עתק מבחינתו על יצירות אמנות. ההתעניינות שלו תסתכם לכל היותר בכך שבחול המועד הוא ייכנס לאחת הגלריות הסמוכות לעיר העתיקה, יביט ביצירות וימשיך הלאה. הוא לא צרכן כי הערכים שלו הם נכונים."

#### ■ אתה לא רואה סתירה בין תחום העיסוק שלך, לערכים הנכונים שעליהם אתה מדבר?

"לחלוטין לא. כאשר בא אלי יהודי חרדי ומתעניין על אודות תמונה, ואני רואה שהוא מתלבט כי אם יקנה אותה הוא יצטרך לוותר על דברים שחשובים יותר לבית שלו, אז אני אומר לו בפירוש שלא כדאי לו לרכוש את התמונה, כי יש לו עדיפויות חשובות יותר בחיים. הקליינטים שלי הם אנשים שיכולים להרשות לעצמם את אורח החיים הזה.

### נקודת מפגש

"אני מתעסק עם צרכני תרבות" מסביר רוזנברג את הרציונל בעסק שלו. "יש צרכן שרוצה שתהיה לו בבית יצירה, ויש צרכן שרוצה ללמוד מהיצירה. אמנות זה סוג של ביטוי. האמן מבטא משהו. וכאן אני אבחין בין אמן לבין צייר או כל דבר אחר. צייר רוצה למכור. הוא מסחר. מסחר נטו. אבל מבחינת ערך אמנותי – זה חסר. אמן אמיתי יש לו משהו שהוא רוצה להביע. הוא רוצה תקשורת. יש כל מיני סוגים של אנשים שיש להם דרכים לתקשר בכל מיני צורות שונות. אני לא אומר שהציבור שלנו לא צרכן של תרבות, אבל יש לו קושי מסוים עם התרבות החיצונית. כי אם אדם משלנו ילך להסתובב בגלריה בתל אביב, אז דבר ראשון הוא

שונים. יש אנשים שנפגעו מהמיתון הכלכלי, ועדיין רוכשים יצירות. למה? כי הם חושבים שזו השקעה נכונה לעתיד, ובצדק. יצירה יכולה להניב תשואה גבוהה יותר מהשקעות רבות אחרות. מדובר באנשים שיש להם הרבה כסף ולא יודעים מה לעשות איתו. במה הם יסקיעו? נדל"ן דורש טיפול קבוע. פעם היו אנשים משקיעים בבורסה, עכשיו הם פוחדים. זהב? אני חושב שאנשים מעדיפים להשקיע באמנות. ככה לפחות יש להם גם תמונה על הקיר. זכור לי בעיקר מקרה שבו הגיעה אלינו תמונה של צייר בשם רובין, שנמכרה בשנות השישים בלוס אנג'לס בסכום של אלף דולר. היום זה שווה מאה אלף דולר ואולי יותר."



אם חשבתם שלציבור החרדי אין קשר לעולם האמנות שבו חי רוזנברג, הרי שטעיתם. הוא מספר על אחוז לא מבוטל של רוכשים ואספנים חרדיים, שמבקרים תכופות בגלריה שלו. "כמו בציבור הכללי, גם בציבור שלנו יש הבדלים בין האנשים והרצונות שלהם", הוא מסביר. "כך למשל, אדם שבונה בית יפה, מעצב אותו בצורה יפה, ורוצה לפאר את הסלון שלו עם תמונה יוצאת דופן. יש אנשים שילכו לגאולה וירכשו תמונה יפה ובכך יסכמו את העניין. אבל אחרים, והם לא מעטים, רוצים להוסיף מוטיב של אמנות, של יצירה אמיתית, לסלון ביתם."

■ **לכמה יהודים חרדיים יש את היכולת ואת הרצון להרשות לעצמם מותרות יקרות כאלו?**  
 "ברור שרוב הציבור אינו חי ברמת החיים הזו. אברך כולל שמשתדל להיות מנותק מהעולם

לשמו יש משמעות חשובה במיוחד. "האמינות היא המפתח בשוק הזה", הוא אומר. "בכל תחום, לאמינות יש מרכיב חשוב, אבל באמנות זהו המרכיב, בה' הידיעה. בעיקר בשל העובדה שהיכולת לנצל את חוסר הניסיון של לקוח הוא עצומה, ובעקבות זה, יש פיתוי לא מבוטל לבעלי הגלריות. קל מאד גם לנצל את חוסר ההבנה של חלק מבעלי האוספים, ולצער, יש רבים שאכן מנצלים אותם."

בגלריה שלו הוא מוכר יצירות בסכומים של עד עשרת אלפים דולר, להוציא כמה יצירות בודדות שמגיעות לסכומים של עשרים אלף דולרים. "התמחור נעשה יחד עם האמן", הוא מסביר כשאנו משוטטים בגלריה שלו. "אמן קובע את המחיר ליצירה שלו, ויחד עם בעל הגלריה הוא מציב את רף המחיר ליצירה."

### ערך מוסף

השאלה שמעסיקה לפעמים כל אדם שחולף על פני הגלריות ההדורות הללו היא – מה גורם לאנשים לשלם סכומי עתק על יצירות, כאשר תמונה יפה לא פחות שנועדה לקשט את סלון הבית יכולה להימכר בחנויות הסטנדרטיות במחיר של עשרות שקלים. רוזנברג מתייך כשהוא שומע את השאלה הזו. "אי אפשר לנתק את הצורך האנושי באמנות", הוא מסביר. "בוודאי שאתה יכול לרכוש תמונה לסלון במאה שקלים, אבל אין בה שום מוטיב של אמנות ושום יצירה. יד אדם לא פעלה בתמונה הזו. אדם שנכנס לכאן, רוצה את היצירה המיוחדת, את זו שתגרום לו להביט בה ולחשוב, ולעורר אותו לעולמות שונים. זו התגלמות האמנות, ובאמנות העכשווית, ההתגלמות היא חזקה עוד יותר מכל תחום אחר בעולם האמנות."

השוק הישראלי, לדבריו, שוקק חיים, חרף הטענות על יוקר המחיה. "בוודאי שיצירות אמנות לא מיועדות לכל אדם", הוא אומר, "ברוב מוחלט של המקרים הרוכשים הם אנשים שמסוגלים להרשות לעצמם לרכוש יצירה בכמה אלפי דולרים. אין ספק שרוב הציבור אינו חי בסטנדרטים כאלו ולא מרשה לעצמו לרכוש יצירות במחירים כאלו. אבל גם בין האספנים וחובבי התרבות, יש גוונים

יצטרך לשאול רב אם מותר לו להיכנס למקומות הללו. זה מחסום בפני הציבור החרדי, כך שגם אם ירצה להיות צרכן, הוא מוגבל".

#### ■ ואתה רואה בעצמך כאדם שמסוגל לשנות את המציאות הזו?

"בהחלט. כשדיברתי עם בעלי גלריות שמתעסקים באמנות עכשווית, אמרו לי שהציבור הדתי-חרדי הם לא לקוחות. והסיבה היא ברורה. בהרבה מקרים הגלריות עוסקות בנושאים שלציבור הדתי יש בעיה איתם. אמרו לי גם שיהיה לי קשה לפנות לאמנים ולהזמין אותם להציג אצלי, בזמן שאני מגביל אותם. כי יש דברים שאנחנו לא נציג. אבל אני מסתכל על אמנות כעל דו שיח. האמן רוצה לתקשר עם הצופה. אז דווקא במקרים שזה יותר קשה – זה יותר נכון בעיני. ואני חושב שאני מצליח ונוצר כאן דו שיח בין אנשים עם דעות מאוד שונות".

#### ■ העובדה שאתה אדם חרדי, יצירה ריאקציה אצל אמנים מהעבודה איתך?

"אני לא חושב. באמנות העכשווית זה קצת יותר מסובך, כי אתה לא יכול להגביל אמן. הרגע שאמן מחליט להוציא אל הקנבס את היצירה שלו, זה בא מהראש והוא מפשט את הדברים על הנייר או על הבד. אני לא יכול להגביל אותו. אבל כשאני פונה לאמנים, בנחת, אז אני מבהיר שיש דברים שאני לא אוכל להציג, כי ההלכה לא מאפשרת לי, וגם יש ציבור שלא מעוניין להיחשף ליצירות מסוימות. זה מתקבל ברוח טובה בדרך כלל.

"את רוב האמנים זה מאתגר", ממשיך רוזנברג, "כי הם נחשפים לראשונה לציבור שאותו הם לא מכירים. עבור חלק מהאמנים שאיתם אני עובד, המפגש איתי היה המפגש הראשון שלהם עם יהודי חרדי. מכיוון שאני לא מכופף אפילו לא בקצת את האמונה שלי לטובת העבודה, הם לומדים לכבד את זה. הם מתעניינים מאוד בציבור שלנו, שאותו הם לא מכירים. אני חושב שהיום אין שום בעיה ליהודי חרדי, שומר תורה ומצוות, להיכנס לגלריה כמו זו שלי. שם הוא לא יהיה חשוף לשום דבר בעייתי, ויוכל להתחבר ליצירות אמנותיות מבלי שום חשש".

## ציורי נשמה

מבחינת רוזנברג, השינוי המהותי ביותר שעשה היה המעבר בין עולם המסחר באמנות, המכירות הפומביות, לעולם מכירת היצירות העכשוויות. "אני לא רואה את עצמי כשליח של האמנות העכשוויות", הוא אומר, "אבל אני בהחלט מעדיף כיום לשווק יצירות אמנות ללא קשר להתמסחרות בתחום. אני רוצה לבנות קהל לקוחות ולהשריש בהם את ההבנה לגבי מה שאני מציג. רוב האנשים שקונים אמנות, מסתכלים קודם כל אם זה מתאים לספה או לוילונות ורק אז רוכשים את היצירה. בגלריה שלי זה פועל אחרת. אנשים מגיעים ואני מסביר להם למה בכלל לקנות אמנות. זה לא שמישהו החליט לצייר תמונה יפה כדי למכור אותה, ליוצר יש כוונה מאחורי האמנות שיצר והוא מבקש להביע משהו עמוק הרבה יותר מסתם תמונה. בעבר התעסקתי בשילוב של עולם הרוח עם החומה. עכשיו אני מבקש לעסוק רק ברוח".

#### ■ בטח התמודדת לא אחת עם הטענה שאומרת 'גם אני יכול ליצור דבר כזה.

##### איפה האמנות פה?

"יש תגובות כאלו. אבל להבדיל אלף אלפי הבדלות, כל אדם יכול ללמוד את ר' עקיבא אייגר, ולהבין את מה שהוא כתב. זה לא הופך אותו לר' עקיבא אייגר בעצמו. להבדיל כמובן, כך גם באמנות. כאשר אמן יוצר – הוא מטא את הנפש שלו, וגם אם אדם שאינו אמן יצור יצירה דומה – היא לא תשתווה לזו של האמן שביטא את עומק נפשו ביצירה".



לאמנות היהודיות יש גם כן ביטוי משמעותי בעולם העשייה של רוזנברג. "האמנות היהודית המוכרת התחילה להיות בולטת במצע המאה התשע-עשרה", הוא אומר. "אפשר לחלק את העולם הזה לשני מצבים. השלב הראשון הוא יצירות של רבנים ודמויות יהודיות ומוטיבים יהודיים. לא צריך הבנה רבה בשביל זה ומאד קל לאדם מן היישוב לקלוט אותם. השלב השני הוא המשך השיחה. המשך ההתפתחות. מה שאני מציג פה, זהו ההמשך ליצירה הוותיקה. הדברים שאני מציג פה זו התפתחות השיח של היום".

גם היום, כשהוא ניצב על פרשת דרכים לא ברורה מבחינת דרכו בעולם האמנות, הוא עדיין מתעקש להקדיש לפחות חצי מיומו ללימוד בכולל של ישיבת מיר. "בלי עולם הרוח האמיתי של היהודי, לא יכול להיות המשך לעולם הרוח של האמנות", הוא מסכם. "כאשר אתה משלב בין העולמות, הסיכוי שלך להשאיר חותם בעולם האמנות גבוה יותר".

