



"התפתיתי ללכת אחרי כסף קל"

סרג' תירוש היה רק בן 26 כשהחליט להקים בוטיק לניהול השקעות. שוק ההון היה בשיא, ותירוש לא התקשה לגייס לקוחות, בהם גם בני משפחה וחברים. ואז הוא גילה שאחרי הגאות מגיע שפל

מאת **עלי חרותי-סובר**
צילום **עופר וקנין**

השם "תירוש" מוכר לחובבי האמנות בישראל. אבי המשפחה, ואן תירוש, היה אספן ומחלוצי הגלריסטים לאמנות בתל אביב. האח הבכור מיקי הצטרף אליו כבר בשנות ה־80, ובעקבותיו הלכו גם האחים סרג' ואורנה, שהקימו ביחד את בית המכירות הפרימיות בהרצליה.

סרג', בן 48, יצא ללימודי תואר שני במינהל עסקים באינסיאד, ובסיומם החל לעבוד בכנף ההשקעות הבינלאומי סיטי גרופ, שם ניהל בין השאר השקעות ללקוחות ישראלים. אחרי כעשור בתחום החליט שהגיע הזמן לשינוי. "השנה היתה 2007", הוא מספר, "הרחתי את המשבר הכלכלי העולמי שבא במקביל למשבר גיל ה־40 שלי". תירוש יצא לחופשה ממושכת, הקדיש יותר זמן למשפחה, התגרש, והחליט לשלב את "מה שאני הכי אוהב בעולם: אמנות והשקעות".

הוא הקים עבור אמנים צעירים את החברה העסקית START, גייס קבוצת משקיעים

אינם ישראלים. היצירות שנרכשו הן של אמנים עכשוויים מסין ועד ארגנטינה. העבודות מוצגות במוזיאונים, תלויות במשרדים ובבתי המשקיעים או מאוחסנות במחסנים. עד היום מכרה הקרן יצירות ב־3 מיליון דולר, בתשואה ממוצעת של 30%, כולן מהעשור האחרון. "אנחנו מעמידים סטנדרט חדש לקרנות אמנות בעולם", הוא אומר, "אנחנו שקופים לחלוטין, משתפים את המשקיעים בכל תחום, לכולם ברור מהן היצירות שאותן קנינו ומדוע". בתום עשר שנים, הקרן, כדרכן של קרנות השקעה, תסיים את חייה. אז כוונת תירוש למכור את האוסף כולו או בחלקים לאספנים או למוזיאונים במדינות מתפתחות שאין להם אוספים עדיין. "בשלב הזה", הוא אומר, "אנחנו מרחיבים, בונים ומשביחים את האוסף, שכולל בשורה ליים גם יצירות ישראליות, המהוות פחות מ־1% מכלל היצירות".

תירוש נוכר כיום בכישלון ניהולי צורב שחווה בתחילת דרכו המקצועית. "בשנת 1993 הבום הכלכלי היה בשיאו. הבורסה

לחברה בינלאומית שהקימה קרן פנסיה לאמנים, Artist Pension Trust שמה, ושימש ב־2009-2010 כיו"ר שלה. ב־2011 הוא הקים את ארט ונטג', קרן בינלאומית להשקעה באמנות במדינות מתפתחות. "כשמשקיעים פונים ננסים פונים להשקעה באמנות נוצרת תמיכה באקוסיסטם של העולם הזה", הוא מסביר, "התמיכה הזו נושאת גם רווח, וכל הצדדים יוצאים נשכרים".

הקרן, שרשומה בגיברלטר ואינה מחלקת רווחים בחמש השנים הראשונות, צפויה להניב למשקיעים תשואה שנתית של כ־10%. על השאלה מדוע דווקא אמנות במדינות מתפתחות, עונה תירוש תשובה עסקית: "אנחנו מאמינים שמחירי האמנות שם יעלו באופן משמעותי. ראינו את זה קורה".

עד היום גייסה הקרן 21 מיליון דולר שכבר הושקעו בכ־400 יצירות שונות שנרכשו בארבע השנים האחרונות. עד 2017 צפויה הקרן לגייס עוד כ־50 מיליון דולר. המשקיעים הם אנשים פרטיים אך גם גופים מוסדיים, רובם

סרג' תירוש, 48, גר בתל אביב, הוא אספן אמנות ואיש עסקים העומד מאז 2011 בראש קרן ההשקעות Art Vantage, שדוכשת אמנות עכשוויות במדינות מתפתחות בכוונה למכור אותה ברווח בעתיד. בעבר עבד בתחום ההשקעות הפרטיות בסיטי גרופ והתגורר בשווייץ ולונדון. לפני כן הקים עם שני אחיו את בית המכירות הפומביות תירוש. יש לו תואר שני במינהל עסקים מבית הספר היוקרתי אינסיאד שבצרפת. הוא נשוי בשנית ואב לשלושה.



איך להתחיל קריירה שנייה

מאת **טלי חרותי-סובר**

במשך 16 שנים **שחף ויינר-איתן** היתה מנהלת השיווק בארגונים מובילים במשק, בהם מטריקס, מיקרוסופט ישראל וביטוח ישרי, עד שהרגישה שהגיע הזמן לצאת לדרך חדשה. "הייתי בכלוב של זהב ובכל זאת הרגשתי רצון עז בשינוי", היא מספרת, "התלבטתי האם להעז ולפתוח בקריירה שנייה ולהתמודד עם חוסר הוודאות, או להישאר בעבודה הבטוחה וללמוד לחיות עם הביטחון וגם עם התסכול". הנה כמה טיפים שמציעה ויינר-איתן שהקימה את "מצפנים - הזירה להתפתחות ותוצאות בעסקים" לאימון בתהליכי שינוי קריירה וייעוץ לעסקים קטנים.

talihs@themarker.com

- ## 1

קחו את החוזקות, הידע והניסיון שצברתם וחשבו איך הם יבואו לידי ביטוי במסלול החדש
- ## 2

בחנו האם הערכים שלכם מתקיימים בתחום שאליו תרצו לפנות
- ## 3

בדקו האם העבודה החדשה משתלבת במחויבויות אחרות בחיים כמו משפחה ומרחק גיאוגרפי
- ## 4

למדו כיצד לפעול ברשתות החברתיות על מנת למקסם את הקשרים שלכם, ולהיפתח להזדמנויות חדשות
- ## 5

נסו להיחשף לכמה שיותר תחומי עיסוק שקיימים בשוק, גם דרך מודעות דרושים, סדנאות ושיחות עם אנשים חדשים
- ## 6

הרבו בפגישות במסורה לחדש ולהעמיק קשרים ולקבל רעיונות וטיפים מועילים בדרך לקריירה החדשה
- ## 7

הכינו מראש את תמיכה, עזרה עם הילדים, בדקו אפשרויות כלכליות להלוואה מהבנק או מהמשפחה
- ## 8

השנה הראשונה היא האתגר הגדול במעבר קריירה, היערכו אליה בין השאר באמצעות תוכנית עסקית מסודרת

"מאז הכישלון אני מסתייג מכל דבר שנראה כמו כסף קל. כיום אני מאמין בהשקעה לטווח ארוך שמבוססת על חזון, על הבנה מאקרו כלכלית מעמיקה ועל סבלנות. הרבה סבלנות"

זינקה כל יום לשמים. היית קונה מניה בבוקר ולמחרת מוכר אותה ב-5% 10% רווח. השוק הפיננסי היה בסחרור באותו זמן הייתי כבר שותף בעסק המשפחתי שלנו - בית המכירות שהקמנו רק שנה וחצי קודם - והייתי מרוצה מאוד, אבל אז פנה אלי בחור כריזמטי והציע להקים ביחד חברה פרטית לניהול השקעות עבור קבוצה מצומצמת של אנשים, מה שמ' כונה כיום 'פמילי אופיס'. אני הייתי אמור לגייס את הלקוחות, והוא לנהל את הכסף."

כשתירוש, או רק בן 26 וללא השכלה אקדמית, התלבט, נתן לו אותו יום "טעמיה מהד רוחים". "הוא השקיע עבורי והתוצאות היו באמת מרשימות", הוא מתאר. תירוש עזב את בית המכירות ופנה לעסקיו האחרים. הוא הש' קיע את כספו הפרטי מתוך אמונה בהצלחה העתידית והחל לגייס לקוחות. "אבל או הגיעה המפולת של 1994 וכולם הפסידו. בדיעבד הבנ' תי שהתפתיתי ללכת אחרי כסף קל. הלכתי עיוור אחרי אדם כריזמטי בלי להבין את המח' זוריות בשוק, את הגאות וגם את השפל שבא בעקבותיה. הפסדתי את כספי וגם את הכסף של האנשים שהבאתי, כולל קרובים אלי, וכאב לי. ההפסד הכספי הוביל למועקה גדולה. הבנ' תי עד כמה שוק ההון מתעתע."

הכישלון, הוא מעיד, שינה את תפישת עול' מו. "מאז אני מסתייג מכל דבר שנראה כמו כסף קל. כיום אני מאמין בהשקעה לטווח ארוך שמ' בוססת על חזון, על הבנה מאקרו כלכלית מע' מיקה, ועל סבלנות. הרבה סבלנות."

עוד שינוי היה החיפוש אחר ערך חברתי הנלווה להשקעה הפיננסית. "אנחנו לא מש' קיעים רק במקומות המקובלים - ארצות הב' רית או אירופה. ההשקעה שלנו מביאה לקדמת הבמה חלקים אחרים של העולם האמ' נותי ומסייעת לפתיחת שוקי אמנות במקור' מות שבהם הם כמעט לא קיימים. אנחנו מרחיבים את תחום הרכישות ומקדמים אמנים שחלקם עדיין אלמונים. מבחינת המשקיעים, אנחנו מאפשרים לגוון את תיק ההשקעות הפיננסי, אבל גם ללמוד אמנות, להשאיל עבודות, לנסוע לפגוש אמנים. מדובר בתהלי' כים ארוכי טווח שכולם מרוויחים מהם."

ומה הלאה?

"הייתי רוצה לראות הרבה יותר משקיעים

בקרן. נקודה". ■

talihs@themarker.com