

МЫ ДОРОГИ, ПОКА МЫ НЕЗАВИСИМЫ ТЬЕРРИ ШТЕРН, ГЛАВА PATEK PHILIPPE



АЛЕКСЕЙ ТАРХАНОВ

«ЭТО МЫ ОТЛИЧАЕМСЯ ОТ ВСЕХ
ИЛИ ЭТО ВСЕ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ НАС?»

Тьерри Штерн — четвертый представитель семьи Штерн, владевшей и управлявшей семейной компанией Patek Philippe, одной из самых прославленных и уважаемых часовых марок маленькой Швейцарии и большого мира.

— У вас на руке, разумеется, Patek Philippe. Это из новой коллекции?

— Нет. Я ношу модель 5970 прошлого года. Не люблю носить новинки: если я ношу часы этого года — это неуважение к клиентам, потому что они ждут часов, а я тут забрал их себе и ношу.

— Ваш первый Patek был Nautilus?

— Да, модель 3800, двухцветная — сталь и золото.

— Вы получили их в подарок?

— Я получил их от моей семьи в 20 лет, потому что до этого мы не носим «Патеки»: ты еще как бы не дорос, не имеешь права, ты слишком молод. А потом в 20 лет ты получаешь свой первый «Патек».

— Что вы приготовили своим детям?

— Сейчас им восемь и девять лет, так что пока слишком рано об этом думать. Лет через 12 будет видно.

— Разве нельзя носить Patek в 15 лет?

— Думаю, нет. Разве можно сесть сразу за руль Ferrari? Это не для детей, и они не поймут ничего.

— Вас можно понять, но не печально ли не иметь прямой коммуникации с молодежью через часы? «Вот подрастешь — тогда...» Молодые этого не любят.

— Ну, знаете ли. Все же должны быть свои пределы. Мне что, прикажете делать часы «Микки-Маус Патек Филипп»? Каждый выбирает свой сегмент рынка. Вот вы пишете о часах, я же не спрашиваю, почему вы не пишете о футболе?

— Думаете ли вы, что дети захотят иметь часы своих отцов?



— Patek Philippe,
ref 7000R. Ladies First
Minute Repeater

— Думаю, наша реклама правдива, потому что это не часы конкретно, которые они хотят получить, а всю символику, которые они олицетворяют. Так было со мной, я пережил это с моим отцом и отцом моего отца. Тут важна не только ценность часов, но и ценность воспоминаний.

— В последний раз, когда мы виделись, вы были увлечены вашим проектом специального «клейма качества Patek», вы и теперь придаете этому такое же значение?

— Я не говорю больше об этом. Клеймо введено, мы им пользуемся, но многие люди нам по-прежнему говорят: зачем вам это клеймо, ваше имя и так свидетельство качества?

— У меня было странное ощущение, когда вы говорили что вам не так важно женеvское клеймо, как важно собственное. «Почему,— думал я — Patek всегда хочет быть не как все»?

— Ну, не знаю. Потому что мы всегда так поступали. Это мы отличаемся от всех или это все отличается от нас? И вовсе не вдруг мы захотели быть другими. В 1938-м мы начали так поступать, и это всегда было нашей линией.

— В эпоху больших групп это особенно храбро.

— Большие группы появились уже в начале 1980-х, многие семьи продали свои марки. Всемогущих групп три — Richemont, LVMH и Swatch. Они идут своим путем, мы идем — своим. Мы почти все производим сами, то, что не производим, покупаем у многолетних надежных поставщиков, сотрудничаем с группами, в том числе и со Swatch Group. Я читал статью их CEO Ника Хайека, который спрашивал, и не без оснований: чем покупать Bvlgari за четыре миллиарда, не лучше ли вложить это в собственное производство? Я думаю, было бы печально, если бы на рынке остались только большие группы.

— Вы могли бы в принципе продать Patek?

— К нам каждый год приходят с предложениями. Это уже какая-то традиция — как Базель на носу, они и приходят. Но я не собираюсь продавать Patek — это то, что я люблю, я с ним вырос, это не марка, это семья, это часть меня. И потом, если продать Patek, он потеряет цену: мы дороги, пока мы независимы.

— Кто вокруг может с вами сравниться?

— Честно говоря, я не оглядываюсь на конкурентов, потому что это мне помешает заниматься Patek. Я не интересуюсь чужими коллекциями и не желаю смотреть на каталоги. Если я захочу посмотреть на часы, пойду в наш музей.

— Читаете ли вы статьи про часы?

— Я читаю статьи про Patek, но не про других. Я знаю, что происходит в смысле трендов, но подробностей не хочу знать, потому что вдруг я сделаю циферблат в духе Vacheron, Breguet или Blancpain — зачем мне это нужно? У всех у нас есть достоинства, у всех есть недостатки — зачем все смешивать, пусть каждый остается собой.

— И ваш знаменитый фейс-контроль при покупке часов останется прежним.

— Не такое уж это вежливое замечание, фейс-контроль! Это не фейс-контроль. Да, для великих усложнений я должен лично знать клиента, которому отдаю в руки мои часы, потому что если я этот обычай заброшу, значит, мне все равно, кто мне платит деньги. И тогда мои клиенты скажут: «Вы как все», а мы не как все.

Беседовал Алексей Тарханов