

НАША МАРКА — ДОСТОЯНИЕ ШВЕЙЦАРИИ ТЬЕРИ СТЕРН, PATEK PHILIPPE



__Patek Philippe,
Annual Calendar
Chronograph
Ref. 5960/1A-001, 2014



__Patek Philippe,
Twenty-4 Haute
Joaillerie «Aquatic Life»
Ref. 4909/110, 2014



АЛЕКСЕЙ ТАРХАНОВ

мое любимое усложнение —
минутный репетир. это настоящее
воплощение часового искусства

Тьерри Стерн — наследник семьи Стерн, купившей в 1930-х годах старинную мануфактуру Patek Philippe и сделавшей ее самой дорогой и желанной часовой маркой прошлого и нынешнего веков. Марка Patek Philippe знает себе цену и от этого держится с повышенным достоинством, которое можно иногда принять за заносчивость. Этим часовщикам никто не нужен, им никто не указ, даже знак качества Poinçon de Genève единственная частная женеvская мануфактура считает для себя недостаточным и давно уже ввела собственное клеймо. А не так давно, сочтя налоговое бремя излишним, марка пригрозила покинуть родной кантон и переехать в зону более благоприятного налогообложения.

— Неужели Patek Philippe бросит Женеву, в которой он родился и вырос, — и это в год своего 175-летия?

— До этого вряд ли дойдет. Но на месте городских властей я бы все-таки изменил отношение к нам. Мы сейчас ведем с ними переговоры, надеюсь, найдем компромисс. Все-таки к такой марке, как наша, которая только в Базеле выставляется с 1930-х годов, нужно особое отношение.

— В этом году у вас новый стенд, новый кабинет, новый стол...

— Но прежний президент по крайней мере... Да, многое изменилось. Мы готовили этот проект три года, а само строительство заняло семь недель. Архитектора Оттавио Ди Блази мы выбрали по конкурсу, и я очень доволен нашим решением. Это то, чего мы хотели с самого начала — абсолютная прозрачность стенда. Нам важно было показать не только наши продукты, но и механику нашей работы. Если вы поставщик или покупатель и у вас назна-

чена встреча, вы можете войти на стенд. Но Базель открыт и для простых посетителей. Это люди, которые едва ли смогут купить наши часы, но тем не менее они заплатили за входные билеты. 60 франков билет, для семьи из четырех человек это немало, и мы не можем отнестись к ним без внимания. Пусть все видят, что у нас происходит. Наша марка — достояние Швейцарии.

— Новый стенд больше того, что вы занимали раньше?

— Да, почти на треть. Сейчас у нас 1,7 тыс. квадратных метров и все очень удобно устроено. Мы можем потратить на встречу с покупателем всего 45 минут, это очень мало, и необходимо использовать данное время с максимальной пользой. Многое надо успеть показать.

— Какие тенденции важны для вас в этом году?

— 2014 год — год стали. Мы не часто помещали наши сложные механизмы в стальной корпус, а в этом году сделали несколько новых моделей не только в стальном корпусе, но и на стальном браслете. Среди них стальной Nautilus с хронографом и второй часовой зоной и хронограф с годовым календарем, который существовал раньше только в платиновом и золотом корпусе.

— Что вам ближе всего из усложнений? Турбийон, вечный календарь, репетир?

— Мое любимое усложнение — минутный репетир. Мне кажется, что это настоящее воплощение часового искусства. Обычный корпус, циферблат, мало чем отличающийся от простой модели с тремя стрелками, но внутри настоящее чудо. И у каждого репетира есть свой голос, вот это важно.

— Есть ли новости в вашем женеvском музее?

— Им занимается преимущественно мой отец. Мы практически ничего не купили в этом году. Просто почти все уже есть. В коллекции сейчас 95% того, что нам нужно, и ясно, что добрать эти 5% труднее всего. Мы знаем, чего хотим, и выжидаем удобных случаев.

— Дом Patek Philippe недавно открыл бутик в Москве. Довольны ли вы результатами его работы?

— У меня нет под рукой цифр, но я доволен. Отличное место, хороший интерьер. Мы даже выпустили для Москвы специальную лимитированную серию хронографов в платиновом корпусе. Этим можно гордиться, мы не так часто делаем специальные издания для наших бутиков. Я сразу предупредил: «Надо смотреть, кому вы их продаете, чтобы они не попали в руки невесте кому». Мы так считаем. Не так уж много у нас часов, чтобы мы раздавали их налево и направо.

— Сколько вы делаете в год, хватает ли вам ваших знаменитых механизмов?

— За прошлый год мы выпустили 53 тыс. часов, из них 65% — мужских. При этом мы продолжаем производить кварцевые часы — в основном это женские модели серии Twenty 4 — около 12 тыс. Но сейчас женщины все чаще хотят носить механические часы, мне этот спрос приятен, и мы к нему готовимся. Кроме того, мы продолжаем работать с художниками. Используем разные техники: гравировка по эмали, выемчатые и перегородчатые эмали. Сейчас они в моде, и многие марки выдвигают их на первый план, потому что для них это проще, чем делать качественную механику. Но мы-то использовали разнообразные техники всегда, а они завтра забросят и будут делать что-то другое — в этом разница. И потом мастеров не так уж много.

— К примеру, художник-эмальер Анита Порше работает для всех марок.

— Если вы посмотрите, она адаптируется к потребностям марок, и это далеко не всегда один и тот же высочайший уровень, которого она добивалась, когда работала на нас.

— Вы не следите за тенденциями?

— Надо поглядывать, что делают другие, но сохранять хладнокровие. Например, сейчас в моде сверхтонкие механизмы. А мы не хотим пускаться в эту гонку. Уж слишком они тонкие. Меньше запас хода, потому что барабан с пружиной меньше, да и появляются проблемы защиты механизма. Тонкий корпус легче сломать. Для меня важно, чтобы часы прежде всего безукоризненно работали. Не имеет никакого смысла в угоду дизайну поступать с качеством. Но пусть каждый делает что хочет, мы не даем советов другим и не нуждаемся в чужих советах.

Беседовали Екатерина Истомина и Алексей Тарханов