

НЕЗАВИСИМОСТЬ ТОЖЕ ИМЕЕТ ЦЕНУ ПАТРИК ХОФФМАН, ULYSSE NARDIN



Ulysse Nardin
Jazz Minute Repeater

такой марке, как наша, нужна обратная связь, мы должны быть на проводе с Москвой, Нью-Йорком, Франкфуртом

Патрик Хоффман — профессиональный менеджер, учившийся дома в Швейцарии и за океаном в США. Он стал исполнительным директором Ulysse Nardin три года назад — после смерти спасителя и патрона марки Рольфа Шнайдера. Они познакомились в Азии, но вместе приехали в маленький Ле-Локль, чтобы поработать на славу Ulysse Nardin.

— В этом году у вас не только часы, но и новый кремниевый спуск. На его основе можно создавать новые часовые калибры.

— Разумеется. Уже сейчас мы располагаем новым автоматическим калибром UN-334, который был нами полностью спроектирован и произведен. Он как раз и работает на кремниевом спуске, немногие марки могут таким похвастаться. Как и механизмами, разработанными ранее или ранее приобретенными.

— У вас и прежде были собственные механизмы, в чем же особенность ваших новых разработок?

— Конечно, мы производим их с 1996 года. Но это были преимущественно сложные механизмы и выпускались они в небольшом количестве: сотня-две максимум. Все изменилось два года назад, когда мы выпустили наш первенец UN-118. Это совсем другой уровень работы.

— Но ведь это более простой механизм, чем те, что работают в ваших часах с осложнениями?

— Во-первых, он не простой. Во-вторых, дело в способах производства и объемах. Если вы делаете 300 или 500 экземпляров нового калибра, это одно дело. Но если вы планируете выпустить 9 тыс. или 12 тыс. — совсем другое. Как только вы переходите к большим сериям, меняется все. Вам нужны другие средства, цеха, рабочие. Вам нужно производить не только часы, но и инструменты для ваших калибров, стандартные могут не подходить.

— Сколько стоит разработка нового калибра?

— Несколько миллионов. Это зависит от его сложности и от того, есть ли у вас уже опыт разработки механизма, в этом смысле каждый последующий дается легче предыдущего, если, конечно, не идет речь о каких-то особенных задачах. При больших объемах у вас большие затраты на производство, но сами механизмы по закону больших тиражей становятся дешевле. UN-118 мы делаем теперь 9 тыс. штук в год.

— Может быть, вы скоро начнете продавать ваши калибры?

— Никогда не говори «никогда». Это может произойти, но пока что все наши механизмы мы делаем для себя и могли бы использовать в производстве и большее их число. У нас есть уникальные собственные разработки. Например, кремниевые узлы наших механизмов — мало кто в Швейцарии обладает такой технологией.

— Стоит ли усилий делать базовый механизм, вместо того чтобы купить готовый? На рынке ведь есть сравнительно дешевые калибры.

— Ну дешевые — это вы преувеличиваете. ETA — весьма качественный и очень надежный механизм, тут я с вами согласен. Дешевым я бы его при этом не назвал. Но у нас не было вариантов, потому что Swatch Group четко дали нам понять: рано или поздно они перестанут поставлять свой механизм. Что нам было делать? Ответ на ваш вопрос должен быть таким. Независимость имеет свою цену, и нам пришлось ее заплатить. В короткой перспективе это совершенно невыгодно, вы правы, но в будущем — мы выиграем. Решение было принято для того, чтобы мы могли стать по-настоящему независимыми.

— Рольф Шнайдер рассказывал нам, что в день его прихода в Ulysse Nardin на мануфактуре работало полтора часовщика: один в штате и один на полставки...

— Я начинал работу в более благоприятной ситуации. И все-таки. В то время на Ulysse Nardin работали 35 человек, а год назад их стало в десять раз больше. Мы производили около 5 тыс. часов в год, сейчас мы производим в пять раз больше. У нас появилась дилерская и бутиковая сети по всему миру. А это критически важно для независимой марки. Запершись в Ле-Локле, ты можешь совершенствовать механизмы, но при этом развить в себе провинциальное видение. Ты не будешь понимать, чего хотят твои клиенты. Такой марке, как наша, нужна обратная связь, мы должны быть на прямом проводе с Москвой, Нью-Йорком, Франкфуртом. Сидя в горах, мы прислушиваемся к мнению мира.

— Поэтому ваши коллекции стали менее агрессивными? Или это ваше личное предпочтение, отличающиеся от предпочтений Рольфа Шнайдера?

— Дело не во вкусовых пристрастиях менеджмента. Таков сейчас спрос — агрессивные часы могут вновь появиться, как только у нас их попросят. Мы сделаем их с удовольствием.

— У вас, как и у многих марок, теперь есть собственный сертификат качества.

— Да, мы отслеживаем работу наших изделий с первой до последней стадии производства. Все до одной готовые модели тестируются в течение 60 часов. Хронометрический сертификат COSC, весьма уважаемый в Швейцарии, предусматривает лишь выборочную проверку работы — и только механизма. Poinçon de Genève, «женевское клеймо», сконцентрировано скорее на эстетике, материалах и месте производства. Мы решили, что нам нужен собственный знак качества.

— Почему же у Швейцарии нет одного общего знака качества?

— Мне тоже жаль, что его нет и что гордость мешает найти общие критерии, вместо этого марки разрабатывают свои собственные сертификаты. Замкнутость и разобщенность марок — большой наш недостаток.

Беседовали Екатерина Истомина и Алексей Тарханов