

«НИКОГО С РОК-Н-РОЛЛЬНЫМ ПРОШЛЫМ В GARRARD БОЛЬШЕ НЕ БУДЕТ»

ЭРИК ДЕАРДОРФ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР GARRARD



__Серьги Bow



__Кольцо Bow
Remembering



__Колье Wings
Reflections



__Кольцо Regal
Waterfall

Каково на сегодняшний день соотношение между украшениями high jewellery и ювелирным прет-а-порте в Garrard?

Мне сложно разделить наши украшения по этому принципу, мне ближе другая классификация. Цены на Garrard начинаются от \$5 тыс. и доходят до \$75 тыс., это регулярная коллекция, еще выше — high jewellery, индивидуальные заказы. Регулярная коллекция — это порядка 65% того, что мы создаем. 35% — high jewellery и индивидуальные заказы. И совсем немного, около 5%, — кольца к помолвке и обручальные кольца.

Немного? Даже несмотря на знаменитое кольцо Garrard леди Дианы, с которым недавно принц Уильям делал предложение Кейт Миддлтон?

Чтобы продавать свадебные украшения, надо вкладывать огромные деньги в рекламные кампании. В сегменте колец к помолвке с одним драгоценным камнем очень высокая конкуренция. Поэтому такие украшения мы продаем в основном на нашем родном британском рынке. Не сказать, что это просто — конкуренты рекламируют свои свадебные украшения повсюду.

Кого вы считаете своими главными конкурентами? Не в свадебных украшениях, а вообще?

Я сравниваю Garrard с компаниями, которые являются настоящими гигантами ювелирного мира, делая оговорку, что по размеру бизнеса мы им не конкуренты — мы меньше. Я бы назвал нашей соперницей Cartier, потому что это старинная марка, предлагающая самую разную продукцию и показывающая ее самым лучшим из возможных образом: когда тыходишь в бутик Cartier, ты сразу понимаешь, что попал в мир роскоши. Все это есть и в Garrard: высочайшее качество камней, дизайна, ювелирного мастерства; умение создать вокруг драгоценностей правильное пространство — будь то наш бутик или стенд на Baselworld. Я бы также назвал нашим конкурентом Van Cleef & Arpels, а вот Harry Winston и Graff — нет. Это уже другие украшения, они выстроены вокруг крупных драгоценных камней.

В России вашим партнером стала компания Mergury. Как после этого изменится стратегия бренда на российском рынке?

Мы давно хотели работать с Mergury, переговоры по сотрудничеству длились года, наверное, два. Для нас это было частью стратегии завоевания новых рынков, ведь еще четыре года назад 99% мировых продаж были в Лондоне! Теперь мы представлены в 15 странах, в том числе и в России. У Mergury много клиентов, много точек продаж, поэтому у нас в России теперь будет широкий ассортимент — это и наша культовая коллекция Wings, и Bow, и Regal, и тиары.

Garrard более полутора веков был официальным поставщиком королевского двора, многие ваши украшения хранятся в сокровищнице Тауэра, а что хранится в Garrard?

У нас огромный архив! Мы ведь создавали украшения не только для британских монархов, но и для российских, и не только для монархов, но и для их приближенных. У нас в архиве мало старинных украшений, но есть впечатляющие работы в серебре, кроме того — эскизы, макеты, фотографии королей в наших украшениях. Есть и созданные Garrard трофеи. Их, кстати, мы продолжаем создавать и по сей день — для America's Cup, например, или королевских скачек в Эскоте.

В нынешнем году Garrard исполняется 280 лет. Как будете праздновать?

Для меня в 280-летию нет ничего особенного, вот 275 — это был прекрасный возраст, чтобы его отметить. Следующий теперь — 300. Поэтому нынешний год для нас самый обычный. Мы представим несколько новых коллекций, дополним новыми украшениями уже существующие.

Вы сотрудничали со звездными дизайнерами — Джейм Джамгер и Стивеном Вебстером. Сегодня концепция поменялась?

Все это осталось в прошлом, в том прошлом, когда дела у Garrard шли не очень хорошо. Теперь у нас есть команда дизайнеров, в которой есть те, кто, например, отвечает только за создание украшений для королевских особ, во главе с Сарой Прентис, но она — не звезда и не лицо Garrard. Как и я. Украшения Garrard — вот настоящие звезды. Никого с рок-н-ролльным прошлым в Garrard больше не будет!

Беседовала Анна Минакова