

НАША ТРАДИЦИЯ — ТРАДИЦИЯ ИННОВАЦИЙ ТЬЕРРИ СТЕРН, PATEK PHILIPPE



— Patek Philippe
Perpetual Calendar Ref
5320G

мы начали показывать
наши вещи в базеле
лет девяносто назад.
и никогда не разочаровывались
в своем решении

Тьерри Стерн возглавил Patek Philippe в 2009 году. До этого компанией управлял Филипп Стерн, а до этого — Шарль и Жан Стерны, купившие в 1932 году старинную мануфактуру, которой тогда исполнилось 98 лет. Семья Стерн сделала ее самой знаменитой и самой дорогой часовой маркой Старой Европы.

— Я прихожу к вам в Базеле каждый год и иногда думаю: зачем вы сюда приезжаете? Со славой, которая есть у Patek Philippe, вы могли бы сидеть у себя в Женеве, и все бы к вам приезжали сами. У вас своя часовая школа, свой стандарт качества Poinçon Patek Philippe. Зачем вам Baselworld?

— Знаете, я как-то над этим не задумывался. Мы начали показывать наши вещи в Базеле лет девяносто назад. И никогда не разочаровывались в своем решении. Да, участие в ярмарке стоит дорого, но это единственное место, где я могу встретить всех, кто мне нужен: ритейлеров, журналистов, клиентов. Мне потребовался бы год, чтобы объездить всех, а тут за одну неделю всех повидаю и почти все решу. Показать новые часы, получить первый отклик.

— И как первые отклики? Есть ли уже хорошие новости?

— Для Patek Philippe все хорошо, может быть, не так прекрасно, как было в 2014-м или в 2015-м, но все-таки все нормально. Проблема в том, что мы не можем выжить в одиночестве, хотя бы потому, что магазины, чтобы выжить, должны продавать и другие бренды. Когда вы продавец и у вас 15 брендов, вы не можете продавать только Patek Philippe. У продавцов сейчас большие запасы часов разных марок, клиенты капризны, они не покупают столько, сколько покупали раньше, но это тоже не конец света. Бывает и такое, видали хорошие времена, видали и плохие. Клиенты берегут деньги и ждут момента, когда ситуация улучшится, но это означает, что когда ситуация улучшится, спрос будет больше.

— Но ваши-то вещи по-прежнему отрывают с руками. Стали ли меньше очереди за Nautilus?

— Они не кончаются. В Женеве мы уже перестали записывать людей в лист ожидания, слишком долго ждать. Мы все равно не сможем удовлетворить этот спрос. Лучше будем делать меньше, чем просят, чем станем маркой, работающей с одним хитом. Я запросто могу продавать в пять раз больше Nautilus, чем сейчас, чем мы производим. Передо мной пример Audemars Piguet, отличные коллекции которых в вечной тени Royal Oak. Я не хочу таких проблем для Patek Philippe.

— Вы представили часы Travel Time из вашей линии Aquanaut с принципиально новым узлом спуска — Patek Philippe Advanced Research. Вы же традиционная марка и можете работать с существующими материалами и механизмами, зачем вам новые?

— Вы не можете быть хорошим часовщиком, если вы не развиваетесь. Если говорить о традициях, то наша традиция — это традиция инноваций. Это первый вариант нового механизма, который доведен уже до такого совершенства, что его можно предлагать в готовых часах, а завтра на его же основе мы сможем спроектировать другие механизмы, другие усложнения. Благодаря ему мы сейчас способны достичь такого же уровня точности, как в часах с турбийоном.

— Будете ли вы по-прежнему производить кварцевые часы и что станет с вашей женской линией Twenty 4? Вы не собираетесь снабдить ее механикой?

— Я не могу. К сожалению, в том размере, в каком есть эти часы, они не могут принять механизм с автоподзаходом. Это невозможно. Их надо увеличить, а если их увеличить, они станут слишком большими. Мы пробовали. Они становятся слишком большими для женской руки. Спрос сейчас в женских часах на механизмы, вы правы, но на механизмы с автоподзаходом. Я думаю, нам нужны новые женские коллекции с автоматическим механизмом, и, конечно, это будут круглые часы. Twenty 4 остаются в производстве, но не забывайте, что мы запустили их 18 лет назад, в 1999 году, и в какой-то момент надо набраться сил и сказать «стоп», даже если модель имеет успех. Если менять, то менять на лучшее. В общем объеме нашего производства это 7–8 тыс. кварцевых механизмов, думаю, что скоро их станет 5 тыс. или даже 3 тыс., но спрос на кварц будет всегда, это практично.

— Какие еще перемены нам предстоят вместе с вами?

— Если вы посмотрите на сегодняшний рынок, переусложненные сумасшедшие часы-гаджеты выходят из моды. Сейчас клиенты ищут часы простые, классические, на которых легко читается время. Кроме того, есть еще вопрос размера. Мне кажется, что мы возвращаемся к часам не слишком большим в диаметре, не слишком вызывающим. К существовавшим когда-то маленьким размерам мы не вернемся по той простой причине, что новые поколения гораздо крупнее. Так что я думаю, что едва ли мы будем когда-либо еще делать часы 35 мм. Но тенденция к размерам 38–39 мм существует, а вот 47 мм и 50 мм рискуют остаться в прошлом.

Беседовал Алексей Тарханов