

САМОЕ ИНТЕРЕСНОЕ — СОВМЕЩАТЬ ПРОСТОЕ И СЛОЖНОЕ СТИВЕН ФОРСИ, GREUBEL FORSEY



Greubel Forsey
Signature 1



ПРЕДОСТАВЛЕНО GREUBEL FORSEY

наши послы — это наши клиенты.
они поддерживают нас не имиджем,
а деньгами

Британец Стивен Форси и француз Робер Гребель встретились на мануфактуре Renaud & Papi, той самой знаменитой кузнице талантов, сейчас ставшей частью Audemars Piguet. Вскоре они решили открыть собственное дело и основали Greubel Forsey, которая быстро завоевала репутацию марки, производящей сложные и умные часы. Победа на Grand Prix d'Horlogerie de Geneve в категории «Лучшие часы с календарем» вновь подтверждает эту репутацию.

— Поздравляю с победой. Она важна для вас?

Еще бы! Мы с Робером — часовщики, у которых всегда было слишком много идей и слишком мало средств. Женевский конкурс помогает найти средства — приз присуждают 28 членов жюри из 16 стран. Это отличная рекомендация. Я уверен, они рассмотрели наши часы QR a Equation. По фото в них не разберешься, но стоит взять их в руку, как сразу становится понятно, что это революция. Мы изобрели механизм, который позволяет отображать все особенности григорианского календаря. Это очень сложные часы.

— В Москву вы привозили более простые модели?

— Я бы так не сказал. Вот, например, Signature 1. У них небольшой размер, простая и чистая форма: на циферблате есть второй минутный индикатор и колесо баланса. Но чем ближе вы присматриваетесь, тем больше деталей

видите. Идея создания этих часов принадлежит одному из наших часовщиков, Дидье Кретану. Когда он ее предложил, мы сразу поняли — она будет очень интересна коллекционерам. И выпустили всего 66 экземпляров.

— Они выглядят изящно, хотя все-таки проще, чем ваши предыдущие модели. Вы думаете, за упрощением часов будущее?

— Я думаю, самое интересное — совмещать простое и сложное. Если ваши часы частично скрыты рукавом пиджака, то модель выглядит очень простой. Но вы-то знаете, что в ней есть дополнительное усложнение, высокоточный механизм, выполненный вручную. Мы часто руководствуемся желанием сделать что-то выдающееся. Так было с моделью GMT, которая имеет округлую асимметричную форму и в которой вращается изображение Земли. Но это ведь не музейная вещь, часы практичны и удобны.

— Какую часть ваших клиентов составляют коллекционеры?

— Сегодня все чаще люди узнают о нас в интернете, сами находят нас, хотят встретиться. Проблема не в том, чтобы привлечь клиента, а в том, чтобы он мог уйти от нас с часами. Их мы производим всего 100 в год. Мы ведь не стремимся создать бренд в традиционном понимании.

— Каковы тогда ваши амбиции?

— Сохранять креативность, мастерство ремесленников, ручную сборку. Постоянно изобретать заново часовые механизмы. Двигаться вперед, быть интересными в будущем. Вот наши главные цели. Производство большого количества часов потребует большого количества людей.

— Насколько сейчас велика ваша компания?

— Нас 109. И мы производим 100 часов в год. Это звучит безумием, но это уже огромный рост. С 1999 по 2004 год, когда мы запускали Greubel Forsey, нас было всего 20. К 2010-му стало уже 80. Каждый год мы стараемся делать на несколько часов больше, потому что иногда коллекционерам приходится подолгу ждать новые модели. Но довольно сложно найти людей, которые будут не только обладать нужными навыками, но и разделять нашу философию, верить в то, что они делают, и любить это. Посмотрите, к примеру, на этот металлический часовой мост — прекрасное машинное исполнение с использованием очень точной технологии. Но чтобы он еще и хорошо выглядел, необходима полировка под разными углами. Все это делается вручную. Для англажа такого моста опытному мастеру нужно 8 часов работы, а у начинающего на это уйдет 12–14 часов. Кроме прочего, человек может совершить ошибку, и тогда придется начинать заново. Мы не индустриальное производство, где есть машины, которые можно включить и выключить. У нас работают люди, имеющие семьи, проблемы, собственные жизни.

— Думаете ли вы о клиентах, создавая часы?

— Мы думаем о том, что нового можем представить, чтобы быть интересными. Наши клиенты очень разные. Но нам не нужны актеры или спортсмены в качестве послов. Наши послы — это наши клиенты. Они поддерживают нас не имиджем, а деньгами. Некоторые из них, приезжая в Европу, пишут: «Я буду в Швейцарии, могу ли к вам заглянуть?» А ведь наша мануфактура находится не в Цюрихе и не в Женеве, а в горах, в Ле-Локле.

— Как же вы развлекаете гостей?

— О, они посещают мастерские, обедают в крошечном ресторане на расположенной неподалеку ферме, где предлагают очень простую, но вкусную еду. Им это нравится, ведь если ты постоянно путешествуешь и видишь города-города-города, отели-отели-отели, все становится одинаковым. Мы наливаем им вино, которое делают в нашем районе Невшатель, угощаем местной сезонной едой. Это интересный опыт, потому что большинство из них выбирает рестораны, ориентируясь на звезды Michelin. Мы же приводим их в настоящий фермерский дом, показываем что-то новое.

— Это похоже на то, что вы делаете с часами.

— Да, такое же продолжение традиций, желание поделиться своей любовью и своей страстью.

Беседовала Екатерина Зиборова