



МЫ ПОСТАВИЛИ НА СИЛУ БРЕНДА ВАЛЬТЕР ФОН КЕНЕЛ, LONGINES

без механизмов ETA мы не были бы
на третьем месте в списке главных
швейцарских часовых производителей



Longines
Master Collection
Phase de Lune



Longines
Master Collection
Phase de Lune



Longines
Master Collection
Phase de Lune

Вальтер фон Кенел пришел в Longines 50 лет назад. С 1988 года он возглавляет одну из самых успешных марок Swatch Group. Под его руководством Longines достигла оборота в 1 млрд швейцарских франков и теперь приближается к 2 млрд. Отставной полковник швейцарской армии, Вальтер фон Кенел руководит часовщиками, как «слуга царю, отец солдатам». С корреспондентами «Стиль. Часы» он встретился в штаб-квартире марки в Сент-Имье.

— Говорят, что оборот марки в прошлом году составил €1,75 млрд. Когда же два?
— Иншалла, скоро.

— Сколько часов вы производите?

— Мы подняли их число с 1,2 млн до 1,8 млн. Сделанные специально для нас механизмы нам поставляет ETA.

— Будете ли вы делать полностью свои механизмы?

— Что значит «полностью свои»? Собственные механизмы мы делали с 1877 по 1988 год. Их можно видеть в нашем музее. Пятьдесят лет назад, когда я только пришел в Longines, мы производили и экспортировали не только часы, но и механизмы. Мы продавали более 100 тыс. механизмов в одни только Соединенные Штаты, с нами работали их Bulova, Hamilton и так далее. Соотношение часов и механизмов в экспорте было 20 на 80. Постепенно количество механизмов, которые мы продавали, снижалось, а количество часов возрастало. Когда была создана Swatch Group, мы решили, что производство должно стать более централизованным. Нам повезло, мы уговорили штаб-квартиру, чтобы часть мощностей ETA расположилась здесь, в Сент-Имье. Для нас они производят два эксклюзивных калибра, на которые приходится 85% всех наших механических часов.

— Никто не сожалел об этом шаге?

— Постепенно, не сразу, мы поняли, что часы — продукт с очень сильной эмоциональной составляющей. Мы поставили на силу бренда, эстетику, лучшее, на наш взгляд, соотношение цены и качества. Без механизмов ETA мы не были бы там, где сейчас находимся — на третьем месте в списке главных швейцарских часовых производителей.

— Что вы думаете о кварцевых механизмах?

— Сейчас у нас больше кварца, чем механики. Longines начала выпускать кварцевые часы в 1954 году. Потом наступил 1969 год, когда мы выпустили первый кварцевый механизм для наручных часов. В 1972 году у нас появились первые электронные часы с цифрами на дисплее. Когда-то мы считали кварц ерундой. Эти времена позади. Вам не надо заводить часы, вы можете забыть их на день или два и они продолжат работу и будут показывать точное время. Кстати, в России отлично понимают преимущества кварца. У вас очень популярны Conquest Sport. И каждый раз когда я приезжаю в Москву, мне говорят о том, что их всегда не хватает.

— Вместе с остальными марками Swatch Group вы ушли из Базеля.

— Я с самого начала был «за». Смотрите, я был недавно в Гонконге, в Нью-Йорке, в Сочи, в Праге, в Гданьске. Я увидел куда больше, чем видел в Базеле. В Базеле был поток, конвейер. А у нас в одном Китае 300 ритейлеров. И ведь именно они — боссы. Магазины-то их. Они продают. Они знают, что надо. Надо идти к ним, а не отсиживаться в Базеле.

— У вас очень впечатляющая коллекция. Но почему у вас так много референсов?

— Хотя бы для того, чтобы вы могли задать этот вопрос. Но вообще-то мы мировая компания. Наши часы находятся в одном ценовом сегменте. Это наш основной подход. Но возьмем предпочтения наших российских клиентов. Это Conquest Sport, это La Grande Classique и, конечно, Master. В Китае же Conquest почти не существует. Там популярны другие часы. Кроме того, у людей разные запястья. То, что подойдет русскому клиенту, может не подойти китайскому или корейскому. Это мое правило.

— Вы производите много часов. Как вы контролируете запасы, чтобы не допускать перепродаж?

— Если вы успешны, у вас два врага. В случае с часами знаком признания будут серый рынок и подделки. О фейках нечего и говорить, это вообще уголовщина. Резэкспорт на серый рынок тоже опасен. Мы за этим внимательно следим. В этом году был интересный случай, когда наш товар покинул наш отдел продаж 28 марта, а 2 апреля мы уже выкупили эти же часы на одном из интернет-сайтов в Шанхае. Я совершенно нетерпим к любым попыткам обмана, поэтому очень серьезно отношусь к защите честных ритейлеров.

— Каков объем ваших поставок в Россию?

— Недостаточный.

Беседовали Алексей Тарханов и Николай Zubov