

ЧЕСТНОСТЬ — ДОБРОДЕТЕЛЬ ЧАСОВЩИКА АЛАН ЦИММЕРМАН, BAUME & MERCIER



— Baume & Mercier,
Linea, 2015



АЛЕКСЕЙ ТАРХАНОВ

часы baume & mercier должны
быть достойны возложенных
на них надежд



— Baume & Mercier,
Classima, 2015

Алан Циммерман возглавляет Baume & Mercier. Он гордится тем, что часы его марки часто становятся «первыми настоящими часами», которые покупают его клиенты. Для него Baume & Mercier — идеальный подарок к любому важному событию в жизни, часы, которые хранят не только время, но и воспоминания.

— Как ваши клиенты отнеслись к резкому повышению курса швейцарского франка? Поскольку ваши часы производятся в Швейцарии, их стоимость неминуемо должна возрасти.

— Мы могли бы ждать болезненной реакции, сомнений, колебаний, отказов, но доверие к нашей марке одержало победу над неуверенностью. Это великолепная новость. Мы чувствовали это с первого дня S11H, и итог оказался еще лучше, чем мы думали. Мне кажется, в нашу пользу сыграло то, что мы приходим с понятным продуктом, с идеальным соотношением цены и качества. С честным соотношением, я бы сказал. Это успокаивает людей, которые ищут качественные часы, но боятся кусающихся цен.

— Но ведь часы Baume & Mercier все равно не отнесешь к недорогим.

— Мне кажется, не стоит говорить об этом в категориях «дорого — не дорого», раз марка дает вам исключительное качество, внимание к деталям. Если вы видите, что у нее более чем вековой опыт, что ей можно доверять. К тому же Baume & Mercier — это истинно швейцарское качество.

— О швейцарском качестве говорят все, вы не одиноки...

— Разумеется, потому что правила Swiss Made куда более либеральны, чем мне хотелось бы. Они требуют примерно половину работы проводить в Швейцарии. А мы предлагаем часы, на сто процентов состоящие из швейцарских компонентов, собранные в Швейцарии, протестированные и проверенные в Швейцарии. И обслуживание после продажи будет не где-нибудь, а в Швейцарии. А это, как ни крути, имеет цену.

— Значит, вашей готовности идти навстречу клиентам все же есть предел?

— Он установлен не моей жадностью, уверяю вас. Есть уровень, ниже которого я не стану опускаться — угрожайте, уговаривайте, мне все равно. Потому что ниже определенной цены я не смогу обеспечить качество и сервис. Это философия нашего дома. И я считаю, в этом и состоит готовность «идти навстречу клиентам», как вы говорите. Не надо забывать, что наши начальные цены — в 1500–2500 швейцарских франков — большие деньги для молодых людей, которые покупают себе «первые настоящие красивые часы». Значит это только одно — эти часы должны быть достойны возложенных на них надежд. Клиенты имеют право за свои кровные получать от нас только красивые, качественные и долговечные вещи. Никаких компромиссов здесь быть не может.

— Сколько же надо вам принести в клювике, чтобы стать владельцем Baume & Mercier?

— Первая цена на кварцевый механизм, будь это часы из линии Classima или Hampton, — 1300–1400 франков. Это адекватная отпускная цена, я считаю. Не только точность, но и честность — добродетель часовщика. Затем идут часы с, как я это называю, «малыми осложнениями». К примеру, линия Clifton. За 2800–4000 франков вы получаете хронограф, второй часовой пояс, фазы Луны (в этом году у нас есть и великолепные часы с большой датой) или усложнение, которое я считаю исключительно важным, — запас хода...

— Почему именно запас хода?

— Потому что он говорит о самом главном в жизни. Запас хода — это показатель энергии, а она нужна не только часам, но и нам. Маховик автоматического механизма заряжает часы, когда мы двигаемся, и чем мы энергичнее, чем больше мы двигаемся, тем активнее его заводим, и тем больше наш собственный запас хода. Это отражается на циферблате — тут часы напрямую с нами связаны.

— У Baume & Mercier в самых разных линиях есть нечто общее, некий единый стиль. Как бы вы его описали?

— Классические хронометры со стрелками, с «малыми осложнениями», с деталями, передающими оттенок винтажа, что всегда нравится покупателям «первых часов», это подчеркивает, что «часы — настоящие». Что это марка с историей. Часто наш клиент имеет только одни часы, наши, они должны сопровождать его весь день. Наши модели в этом смысле очень хороши. Их можно носить с костюмом или с джинсами. Утром, вечером. На работе, на отдыхе. Они универсальны.

— Что за механизмы стоят в ваших часах?

— Мы работаем с ETA и Sellita, для «малых усложнений» это в основном механизмы Soprod, для более сложных механизмов мы обращаемся к опыту такого изумительного поставщика, как Dubois Depraaz. Все швейцарское, не только механика, но и кварц. Все для того, чтобы качество честно соответствовало цене.

— Для России цены на ваши часы будут иметь огромное значение. Ваши клиенты — это не коллекционеры турбийонов и репетиров, где тысяча евро — туда, тысяча — сюда, кто считает. Мало того что франк растет, еще и рубль падает.

— Мы попытаемся сделать все, что в наших силах, чтобы остаться доступными, и будем ориентироваться на покупательную способность в вашей стране. Кстати, продажи в России у нас подскочили, это понятно, когда деньги теряют цену, их пытаются вложить в то, что цены не теряет. Это тоже знак доверия, и мы его очень ценим. Никто не знает, что ждет наш мир. Но лучшая стратегия — быть верным себе. 185 лет наша марка существовала, проходя сквозь такие кризисы, рядом с которыми нынешние могут показаться пустяками: мировые конфликты, экономические депрессии, кварцевые войны. Но даже в периоды кризиса люди женятся, молодежь кончает школу, а любимые ждут подарков.

Беседовал Алексей Тарханов