



# Перевод СТРЕЛОК

Президент компании Cogim Антонио Кальче имел все шансы прославиться в футбольном мире, если бы не страсть к стрелкам и шестеренкам.

**Долгое время вы всерьез увлекались футболом. Почему, отказавшись от спортивной карьеры, вы занялись часами?**

Я гонял мяч по двору с самого раннего детства, а затем, уже немало повзрослев, познакомился с Люсьеном Фавром, нынешним тренером немецкого ФК «Боруссия». Вместе с ним я начал делать первые шаги в тренерской работе. Я прошел два семинара, и если бы согласился на участие в третьем, то получил бы профессиональную категорию в этой сфере, но я выбрал часовой бизнес. На тот момент я уже достаточно плотно работал с компанией Richemont Group, где занимался часами Piaget и маркой Panerai, брендом очень высокого класса. Какое-то время я пытался совмещать деловой костюм со спортивной

экипировкой, но по-настоящему можно отдаваться только одному делу — пришлось делать выбор. В часовой индустрии я мог заработать больше. Да, и не забывайте, я же швейцарец, хоть и с итальянскими корнями.

**Свои первые часы помните?**

Конечно! В Швейцарии есть такая традиция: родители дарят мальчикам часы на первое причастие, но уже тогда я был настолько влюблен в этот механизм с шестеренками и стрелками, что не мог ждать так долго. Я откладывал карманные деньги, копил и смог сам купить себе первые часы.

## НЕЛЬЗЯ КОНТРОЛИРОВАТЬ ВСЕ, А ПОТОМУ Я ДОЛЖЕН ДОВЕРЯТЬ ТЕМ, С КЕМ РАБОТАЮ

**Сейчас на вас часы Cogim, это часть маркетинга?**

Я же глава этой компании, поверьте, я могу себе позволить отойти в некоторых моментах от рекламных ходов. Мне нравятся эти часы, и еще для меня очень важно, что они сохраняют верность своей истории. В начале 1980-х, когда бренд был на пике популярности, основная ставка делалась на инновационный дизайн. Сейчас главное — оставаться первыми во всем, что касается создания продукта, но при этом быть не просто модным брендом. На моей руке модель Bridge. С одной стороны, они имеют уникальную форму: весь часовой механизм, как мостик, вытянут в одну линию и заменяет собой циферблат. С другой — для того чтобы этого достичь, необходимо было изобрести потрясающую внутреннюю конструкцию. Это и есть Cogim: дизайн, сильное творческое начало и мощный часовой механизм. В этом наша история и наша ДНК.

**На какие рынки ориентирована политика Cogim?**

Сегодня у нас очень сильные позиции на Дальнем Востоке, в Гонконге и Сингапуре. И я хочу сказать, что это не просто дань моде. В последнее время все решили, что это перспективный рынок, а мы сумели спрогнозировать это еще пять лет назад и поставить на нужные места нужных людей. Благодаря таким действиям в прошлом году мы открыли три бутика в Китае. Что касается России, я уверен, что здешний рынок для нас наиболее благоприятен. И эта фраза тоже не часть маркетинга. Думаю, именно в России наш продукт понятен и приемлем, но, конечно, многое зависит от надежного партнера. В Петербурге мы много лет работаем с компанией «Империал». Это уже не просто бизнес-отношения, я могу полностью им доверять и быть спокойным за каждую часть процесса.

**Вы часто говорите про команду, про то, как для вас важны люди, с которыми вы работаете. Это ностальгия по спорту?**

На самом деле общий дух и единство важны в любой сфере. Одна из моих целей — создание команды моей мечты, построить ее — значит уважать людей. Я очень много внимания уделяю взаимоотношениям в компании. Невозможно контролировать все, а потому я должен полностью доверять тем, с кем работаю. При этом мне не очень нравится выстраивание сложной коммуникационной политики. Усилия не будут эффективными, если люди не понимают, для чего они здесь и что делают. Могу сказать, что в Cogim каждый человек на своем месте. Что касается спорта... Я скучаю по тем временам, когда много времени тренировал ребят в команде. Это ведь как эйфория, ты вкладываешь в них усилия, а они отвечают невероятной отдачей и энергией. Среди моих учеников, кстати, известный сейчас защитник итальянского клуба «Чезена» Стив фон Берген, так что мне есть чем гордиться. Но часы — это моя страсть, и я не думаю, что мог бы представить себе жизнь вне этой индустрии. ©