

Люкс из отходов | Luxe from waste

Auteur: Надежда Сикорская, [Люцерн](#), 07.03.2013.



Драгоценная ручка von Moos

Потомственный бизнесмен из Люцерна Андре фон Моос начал производство эксклюзивных письменных принадлежностей, которые сам он считает, в первую очередь, ювелирными изделиями. И не без оснований, ведь в производстве одной ручки von Moos может использоваться до 180 бриллиантов.

André von Moos, a sixth-generation businessman from Lucern, launched the production of exclusive writing tools which he himself considers jewels. And he has a point: one *von Moos* pen might use up to 180 diamonds.

Luxe from waste

С господином фон Моосом мы встретились в уютном кафе в Женеве, куда он приехал

из Люцерна по делам Красного Креста. Но при чем тут Красный Крест, спросит читатель и будет прав. Расскажем все по порядку.

Андре фон Моос вполне соответствует сложившемуся у нас образу классического представителя швейцарской буржуазии. Родившийся в достатке, влившийся в семейный бизнес, перешедший затем к бизнесу собственному, верящий в принципы устойчивого развития и идеи гуманизма, он, приближаясь к пенсионному возрасту, позволил себе заняться чем-то для души. Свободно владеет шестью языками, изучает русский.

Отучившись в Цюрихском университете, Гарвардской школе бизнеса и Гарвардской же школе права, Андре фон Моос начал профессиональную жизнь с поста специалиста по продажам в лоне семейной стальной компании, обеспечивавшей работой 2500 человек. В 1996 году он дорос до кресла генерального директора von Moos Steel Group, а четыре года спустя «слил» родную компанию со Swiss Steel. На этом семейный этап его деятельности закончился.



Встав на путь личного предпринимательства, Андре фон Моос перешел от стали к лесу и создал в Коста-Рике бизнес по торговле редкими породами деревьев, со временем начал работать в этой области и в Аргентине. В начале 2000-х годов создал еще целый ряд компаний и предприятий в самых разных сферах. Столь бурная личная предпринимательская деятельность не мешает ему состоять в Советах директоров семи «чужих» компаний, а также самым активным образом участвовать в работе аудиторского комитета Международного Красного Креста.

Из личного общения мы узнали также, что встает Андре фон Моос рано, ложится поздно, и ему ничего не стоит проехать на машине из Люцерна до Женевы и обратно за один день, по дороге переделав массу дел. Однако встретились мы не просто так, конечно, а чтобы поговорить о последнем увлечении бизнесмена – драгоценных, в буквальном смысле слова, письменных принадлежностях von Moos.

Наша Газета.ch : Господин фон Моос, как это Вы, промышленник в шестом поколении, рискнули сейчас, когда только и разговоров, что о кризисе,

необходимости экономить и грядущих финансовых катаклизмах, заняться чем-то столь ... эфемерным, как чисто люксовые изделия?

Андре фон Моос: Вы правы и не правы. Конечно, экономическая обстановка сейчас не самая благоприятная, но ведь люксовые изделия тем и отличаются от предметов массового производства, что они не являются жизненной необходимостью, без них можно обойтись. Однако пользование ненужными, но прекрасного качества изысканными вещами доставляет такое удовольствие, что некоторые позволяют себе эту роскошь. Причем во все времена.

Сейчас вообще от руки пишут редко, все больше печатают на компьютере, переписываются по телефону, общаются по скайпу. В какой ситуации человек может воспользоваться Вашей ручкой?



Андре фон Моос (© Nasha gazeta.ch)

Например, при подписании кого-то важного контракта. Представляете, какой шик – достать из кармана пиджака усыпанное бриллиантами перо и поставить элегантный росчерк. Не менее достойный повод – роспись на документе о бракосочетании. Но на самом деле, ручка von Moos остается ручкой, которой каждый может пользоваться в соответствии со своими привычками и потребностями.

Какими принципами Вы руководствуетесь в этом столь эксклюзивном производстве?

Я стремлюсь совмещать самые редкие породы древесины с самыми современными технологиями и высочайшим мастерством швейцарских умельцев.

А как вообще возникла эта идея?

(смеется) Наверно, из моей чисто швейцарской прагматичности. Дело в том, что при обработке ценных пород деревьев, которой занимается моя компания в Коста-Рике, обязательно остаются отходы. И вот я все думал, что же с ними делать? Просто сжечь жалко, да и с экологической точки зрения неправильно... Я начал встречаться

с местными мастерами, советоваться с ними... вот так мы вместе и додумались.

Но теперь все производство находится в Швейцарии?

Да, все делается здесь, кроме пера или грифеля. Их мы заказываем у немецкой компании, услугами которой пользуются такие крупнейшие марки как Faber Castell, Porsche, Montblanc. Дерево покупается в Южной Америке или Африке, высушивается в специально созданных оптимальных условиях при температуре 15-18 градусов, при постоянном контроле влажности.



Знаете, если бы Вы владели русским языком, я бы обязательно научила Вас популярной поговорке, которую, слушая Ваш рассказ, так и хочется перефразировать в «лес рубят, ручки летят». А скажите, насколько клиент участвует в процессе создания драгоценного пера?

Самым активным образом! Ведь мне хочется, чтобы каждая изготовленная нами ручка наиболее полно отражала личность ее владельца. Для начала мы вместе выбираем подходящий сорт дерева.

А что, может быть не подходящий?

Разумеется, ведь опыт показал, что определенные породы подходят определенным темпераментам. Так, эбонитовое дерево или черное дерево Makassar подойдут спокойным, уравновешенным людям, а мексиканское дерево, в просторечье называемое el rochote, соответствует более эмоциональным характерам. Затем наступает черед выбора камней. Наибольшим спросом пользуются рубины, сапфиры, черные или белые бриллианты – это снова зависит от вкуса заказчика, который может также попросить, например, выгравировать на ручке свои инициалы.

Сколько времени требуется для изготовления каждой ручки?



Приблизительно от шести недель до двух месяцев, в зависимости от выбранного сорта дерева и общей сложности заказа. От этого же, предвосхищая следующий Ваш вопрос, зависит и цена, которая колеблется от 14 до 18 тысяч швейцарских франков.

Как бы Вы описали профиль Вашего потенциального клиента?

Это должен быть человек, у которого уже все есть, и который может и хочет позволить себе люкс высшего разряда.

Если не секрет, кто стал Вашим первым заказчиком? Я не прошу назвать его имя, конечно, но хотя бы из какой страны?

Думаю, Вы не слишком удивитесь, если я скажу, что им был бизнесмен из России.

Это с тех пор Вы начали учить русский?

Нет, с бизнесом это никак не связано, хотя, кто знает... Я вообще очень увлекаюсь иностранными языками, а русский так отличается от всех мне известных. Я повсюду вожу с собой тетрадку, и как только выпадает свободная минута, а то и сидя на каком-то скучном заседании, выписываю слова в столбик, рядом – перевод, и так запоминаю. Может быть, в одну из следующих наших встреч мы сможем побеседовать уже на Вашем языке.

Не удивлюсь! А не подумываете ли Вы о том, чтобы распространять Ваши изделия в Москве, например?

Конечно, такая мысль приходила мне в голову, тем более, что в Москве я бывал уже несколько раз. Но я отдаю себе отчет в том, что пока еще наше производство не

