

Джейкоб Арабо: Через тернии к звездам | Jacob Arabo: Per aspera ad astra

Author: Надежда Сикорская, [Женева](#) , 05.06.2019.



Джейкоб Арабо

В начале 2019 года в женевском отеле Four Seasons Hôtel des Bergues открылся бутик Jacob & Co. – часовой и ювелирной компании, основанной в 1986 году Джейкобом Арабо, разместившим головной офис в нью-йоркском Манхэттене. Мы воспользовались возможностью встретиться с господином Арабо в один из его приездов в Женеву, а теперь с удовольствием знакомим с ним вас.

Depuis le début de l'année, l'hôtel Four Seasons de Genève abrite une boutique d'horlogerie et de joaillerie Jacob & Co., la marque fondée en 1986 par Jacob Arabo, et dont le siège se trouve à Manhattan. Nous avons profité d'un des passages de Jacob Arabo à Genève pour le rencontrer et parageons avec vous les résultats de cette conversation qui s'est tenu en russe.

Jacob Arabo: Per aspera ad astra

Джейкоб, какие воспоминания сохранились у Вас о Ташкенте - городе, в котором Вы прожили первые 14 лет Вашей жизни и где Вас называли Яшей Арабовым?

У меня было прекрасное детство, прошедшее в окружении четырех старших сестер. Родители нас не баловали: ежедневно оставляли каждому список поручений. У нас был большой дом, сад, огород, много фруктовых деревьев... Домработниц не было, родители весь день на работе, так что дел нам хватало. На мне, кстати, были самые тяжелые обязанности – кладовки и двор!

А первое впечатление от Америки?

В какой-то момент мой папа решил дать мне свободу и избавить меня от жизни в советской системе. Мы успели уехать незадолго до закрытия границ – две мои сестры, уже бывшие замужем, остались в СССР. Мы десять лет их не видели и не знали, увидим ли вообще. Писали друг другу письма. И вот мы прилетели в Нью-Йорк. Мне четырнадцать с половиной лет. Выхожу я и – вау! Мы ехали к родственникам в Бруклин по Белт-Паркуэй, я смотрел по сторонам и думал: «Вот это – мое будущее». И будущее это мне сразу понравилось.

Вряд ли Вы тогда знали песню Синатры, но думали, видимо, нечто похожее: «If I can make it there, I'll make it anywhere»...

(улыбается) Точно, тогда песню не знал, но теперь очень ее люблю.

Вы немного изменили фамилию из соображений ассимиляции? Бизнеса?

Я по-прежнему Яков Николаевич Арабов, Джейкобом меня назвали сами американцы в момент иммиграции, а буква «в» к нашей фамилии была, по рассказам дедушки, приписана в процессе русификации Узбекистана. Так что свою профессиональную фамилию я на одну эту букву и сократил.



Так выглядит новый женевский бутик Jacob & Co

Как проходила интеграция в американскую жизнь? Что вспоминается как самое сложное?

Мне было очень интересно, да и выученный еще в Ташкенте английский помогал. Тяжело было родителям: папе в 50 лет пришлось за очень маленькие деньги выполнять очень тяжелую работу – в булочной трудиться, торговать сосисками. Мама почти каждый день плакала. Еле сводили концы с концами, откладывая причитающееся за квартиру. Поэтому я практически сразу начал по выходным подрабатывать. Все первые летние каникулы таскал ящики во фруктовом магазине.

Связан ли интерес к ювелирному искусству с семейными традициями?

Совершенно нет! Папа в Ташкенте работал на госпредприятии, производившем пиво и водку, неплохо зарабатывал, кстати. Мама была парикмахером.

Тогда откуда же?

Да сам не знаю откуда, но и у меня, и у одной из моих сестер очень рано проявился талант дизайнера. Я с детства любил что-то делать руками: рисовать, мастерить, строить, мог представить себе, как та или иная поделка будет выглядеть в законченном виде. А в последнее перед отъездом лето папа, чтобы я не болтался без дела, пристроил меня поучиться к одному известному в Ташкенте фотографу, что позже очень помогло мне стать дизайнером.

Абсолютное большинство выходцев из СССР, попадая на Запад, стремятся получить хорошее образование. А Вы в 16 лет бросили среднюю школу ради

какого-то курса ювелирного искусства. Как же Вам родители разрешили?

Да просто выхода не было! Я не мог видеть страданий родителей, ведь я единственный сын. Надо было осваивать профессию, и, действительно, я ушел из школы на государственные курсы, смахивавшие на наши ПТУ. Шесть месяцев американское государство не только меня бесплатно учило, но и немножко доплачивало. Уже через четыре месяца я договорился о досрочной сдаче экзаменов, сдал их и пошел работать к ювелиру Марковицу на знаменитой 47-й улице, в так называемом Бриллиантовом квартале. Пришел я, мне дали стул, столик, зарплату 125 долларов в месяц. Сiju, паяю вместе с еще тридцатью такими же, которые после 10, а то и 20 лет получали по 500 долларов в неделю. Я понял, что на такие деньги семью не прокормить. Договорился с хозяином, что из остатков золота я буду делать какие-то свои модели. Он согласился, поставив одно условие – не воровать. Мои изделия стали хорошо продаваться. Я проработал у хозяина девять месяцев, за это время моя получка выросла до 1800 долларов в неделю. Обставил квартиру родителям, устроил две свадьбы сестрам... А потом ушел. Хозяин сказал, что я сумасшедший. А я взял у мамы сбережения, тысяч 8-9, купил старую заброшенную фабрику, начал работать. Через несколько месяцев у меня, 17-летнего, уже был с десяток сотрудников. Для того чтобы меня воспринимали всерьез, платил одному тридцатилетнему родственнику только за то, чтобы представлять его в качестве партнера. К 21 году купил родителям дом. Потом переехал на фабрику побольше... так и пошло...



The Godfather

Почему Вы решили заняться именно часами?

Дело в том, что, приехав в Америку, я, помимо всего прочего, пошел в подмастерья к одному часовому мастеру, который многому меня научил. Помню, разобрал первые

часы, а собрать не могу! Я полюбил это дело, мне всегда было интересно, как мастер запоминает все эти детальки. Так что мечта была давно, и к 2001 году я решил начать ее реализовывать – сделал первые часы. Прекрасно помню, как я их нарисовал и сказал жене: «У тебя будут часы, каких нет ни у кого». Так родились первые сто экземпляров часов с пятью часовыми зонами, которые сразу разошлись.

Линия Вашей жизни оригинальна: переход от статуса советского иммигранта к швейцарскому часовщику под силу не всем. Не все рискнули бы даже мечтать о подобном. Что Вами движет?

Я просто не боюсь и упорно иду к тому, чего хочу достигнуть.

Широко распространен стереотип, согласно которому эмигранты из СССР в Америке все поголовно связаны с мафией. А Вы еще и свои часы назвали «Крестный отец». Специально провоцируете?

(хохочет) Нет! Я просто подумал, что все видели замечательный фильм, с логотипом которого делают разные майки, кепки... Почему не сделать часы? Написали в Paramount Pictures, получили разрешение, до сих пор выплачиваем им авторские. Все довольны.



Модель Astronomia

Что побудило выходить на святую святых часовой индустрии - швейцарский рынок? Неужели каждый может вот так взять и прийти?

Для начала я приехал пару раз в Женеву, присмотреться. Походил по выставкам, по мануфактурам. Со мной никто даже разговаривать не хотел: русский из Америки?!

Ха! Или заламывали дикие цены. Выиграл я на том, что сделал оригинальный дизайн, – и посыпались предложения. Первыми моими механическими часами стали Quentin с 31-дневным запасом хода. Теперь все наши часы полностью изготавливаются в Швейцарии, на модели Astronomia Sky, например, красуется знаменитое Женевское клеймо, неоспоримый знак качества.

Есть ли разница во вкусах американских и европейских ценителей высокого часового искусства?

Да, есть. Но мы работаем на всемирный рынок, не подстраиваясь под чей-то вкус. Вообще, вкусы у коллекционеров достаточно схожи, выделяются, пожалуй, азиаты или жители Ближнего Востока. Я предлагаю, и тот, кому нравится, откликается на предложение.

Одна из первых Ваших компаний называлась Diamond Quasar, по имени загадочных внегалактических объектов, считающихся самыми сильными источниками энергии в космосе. Одна из последних моделей – Astronomia. Вас всегда тянуло к звездам?

Diamond Quasar, которой предшествовала Gold Quasar, до сих пор существует, просто для брендинга добавили Jacob & Co. Вы правы, я в детстве увлекался астрономией, географией, историей и задумывался о том, как же все это от нас далеко.... Мне хотелось перенести галактику в маленькое пространство, и я воплотил эту мечту в часах: есть у меня модель под названием Solar, в которой «поместились» все планеты Солнечной системы.

Своим успехом Вы во многом обязаны различным знаменитостям – из сферы шоу-бизнеса и спорта. Сознательно ли Вы используете светскую тусовку как орудие маркетинга?

Сознательно. Успеху бренда не может не способствовать то, что его изделия носят Мадонна, Бейонсе, Джей-Зи, Брэд Уильямс. Недавно мы подписали трехлетний контракт с Лионелем Месси, причем его люди сами нас выбрали. Деловые отношения часто переходят в дружеские.

Могли бы Вы описать Вашего типичного клиента?

Это человек, который хочет то, чего ни у кого нет. Который хочет доставлять удовольствие себе и окружающим. Я пытаюсь создавать действительно что-то оригинальное, новое, и люди это ценят.

Есть ли у вас еще не реализованная мечта?

Да, я хочу сделать свою машину. Я счастливый человек, так что, пока есть силы, надо создавать.

[Женева](#)

Статьи по теме

[Jacob & Co теперь в Женеве](#)

Source URL:

<http://www.nashagazeta.ch/news/les-gens-de-chez-nous/dzheykob-arabo-cherez-ternii-k-zve>

zdam