

41岁的Maximilian Büsser，拥有瑞士和印度血统，在童年和少年时代看尽了所有的科幻电影和机械人卡通，常常做白日梦，梦想成为航天员。这个梦想虽然未能达到，但他和一群志同道合的朋友创造了属于他们的充满科幻味道的时间机器。

Maximilian Büsser

和他的时间机器

在顶级钟表公司出任董事总经理，你不单拥有丰厚的收入，还有权力、地位，并且受到同行、生意伙伴、媒体和消费者的尊重。当年只有31岁的Maximilian Büsser在打败了其余的14位对手后，得到海瑞温斯顿(Harry Winston)董事总经理一职。七年后，就在事业处于高峰的时候，他毅然离开，拿着根本不够创业的资金去创立自己的公司，由零开始。到底他是为了甚么呢？

在大学修读微机械工程的Max，于1991年毕业后加入积家(Jaeger-LeCoultre)担任产品经理(听说他差一点点就加入了雀巢公司)。今天，积家的Reverso是旗舰系列，但在Max加入积家的首年，零售商们对Reverso手表不感兴趣，并对他好言相劝——不要再造长方形手表了，圆形表才有市场价值。但是，六年后当他离开积家的时候，该品牌每年卖出六万块Reverso手表。Max在数年里把无人问津的Reverso手表变成抢手货，与此同时他也成为了猎头公司的猎物。尽管他只有31岁，海瑞温斯顿还是让他坐上了董事总经理之位，把整个手表业务交到他的手上，让他当家作主，时为1998年。

海瑞温斯顿的手表业务于1988年开始，在Max加入海瑞温斯顿的时候，整个部门只有七个人，手表销量并不理想，人们不会视海瑞温斯顿为手表品牌。Max决心改革，在广邀人才加入公司协助发展之余，他推行了革命性的Opus项目，通过与独立制表师合作制作一鸣惊人的概念时计，成功为公司塑造出专业手表品牌的形象，2005年的营业额比1998年增加了十倍，员工数目增加至80人。

把身家押下去

就在海瑞温斯顿推出了五款Opus手表之后，Max决定离开，“那时候海瑞温斯顿的手表部门已经颇具规模，但人多了，人与人之间的关系变得很疏离，心里只有上班和下班，再没有刚开始的时候视公司是自己的那种拼搏。工作气氛的改变使我不再享受在那里工作。”而和负责海瑞温斯顿Tourbillon Glissiere设计工作的产品设计师Eric Giroud的对话，更加强了Max要离开和自立门户的决心，“我以为我在积家和海瑞温斯顿设计的手表都是艺术品，但Eric告诉我那些只是能卖钱的商业产品，在那一瞬间，我才醒觉

到十多年来我一直在因应市场的喜好而设计手表，我一直在讨好别人。”Max很想做回自己，想创立属于自己的手表公司。他理想的公司是小规模的，不能超过15人，每位工作伙伴之间要互相欣赏，有共同的价值观，是志同道合的朋友，一起自私地进行设计，不用理会市场和消费者的喜恶，即使这代表了99.9%的人也不接受他们的产品。他把公司命名为MB&F——Maximilian Büsser & Friends——一家由他和朋友们建立的公司，每个手表项目由他和业内不同的专家好友们共同创作。

“保守估计，如果要打造一个品牌，最少也得花上8,000万瑞士法郎，而我当时全副身家就只有70万瑞士法郎。”Max拿着这份积蓄、首块手表Horological Machine No.1 (HM1)的机芯草图和非常粗糙的塑胶手表模型，开始了他的环球之旅，向世界各地的零售商推销MB&F的经营理念 and HM1概念表。当时Max老实的跟已答应购买HM1的零售商们表示资金有限，没有能力生产手表，大胆提出要求零售商们先支付三分之一的金额，两年后才收货，“都不知道我是哪里来的胆子，竟然提出如此疯狂的建议，更想不到有六家零售商答应先付款，他们的举动也太不可思议了。”有了这笔资金，首批HM1顺利在2006年完成制作，HM2于2007年面世，HM3也已经完成，就这样MB&F创立了三年，推出了三块全新的机芯，三块与时间有关的不同寻常的机器。

双赢

事实上，MB&F的企业模式就已经不同寻常。瑞士钟表业的铁律是只有著名的品牌，没有名匠。市场上大小品牌的报分打簧手表，不少都出自擅长制作报分打簧表的Christophe Claret的手笔，但绝少品牌会黑纸白字的在新闻稿里提及他的名字，更不要

奢望可以在手表上看到他的大名，他只是一名影子制表师。当Max还在海瑞温斯顿的时候，由他统筹的Opus项目率先打破了这项传统——每一位独立制表师的名字都和海瑞温斯顿并列在一起。这样的合作模式在MB&F里变得更彻底，由HM1到HM3，Max都毫无保留地公开每个部分由谁负责，“没有他们就不会有Horological Machines的出现，我的构想就只是构想，他们努力把工作造好，要感谢他们，我想没有比让人们认识他们更好的了。”在MB&F的网页里，Max的每位朋友都有自己的一页，有孩提时代的照片、简短的背景介绍和详细的联络方式。Max对朋友们好，结果好心有好报。

“他们是业内的精英，但因为瑞士钟表业的传统而从来没有机会站出来。MB&F让他们由幕后走到幕前，他们知道通过参与制作我的产品，可以让更多品牌了解到他们的能耐。结果，他们更用心工作，对产品有更高的责任感和归属感。这个运作模式取得了双赢：他们付出更多，使我的产品拥有更高的素质；我抬高了他们的身价和竞争力。不过，这些在我创业之时是始料未及的。”Max指出，Eric Giroud作为MB&F里最重要的设计师，他现在收取的设计费用是2005年设计Tourbillon Glissiere时的15倍，负责拍摄HM系列的机芯照片的Maarten van der Ende也走红了，工作接踵而来，“我为他们感到骄傲！”

论钟表业

2008年秋天，MB&F推出HM3，手表的自动上条机芯只提供时、分、昼夜和日期指示，功能上是三块HM手表最简单的，“人们总是认为手表配备了陀飞轮、报分打簧或万年历机构才算是复杂表，我希望通过我们的手表，让人们知道一块没有甚么功能的手表也可以很复杂。HM3的三维机芯就由超过300件零件组成。”既然提到陀飞轮，也就谈谈





HM3 搭载自动上条机芯，震频每小时 28,800 次，36 钻，通过机芯背面的陶瓷轴承传递资讯到机芯正面，以提供时、分、昼夜和日期指示，22K 玫瑰金自动锤设于机芯正面。HM3 备有两个版本以供选择：把头处于 9 时位置的 Sidewinder 和把头在 12 时位置的 Starcruiser。为甚么推出两个版本呢？“这就是做老板的好处了，我想怎样做都可以！”手表的螺丝是全新的设计，由三个圆形组成（很像米老鼠！），螺丝起子也是圆形的，由于两者都不存在任何尖锐的边沿，可以避免在旋紧螺丝时把螺丝刮花。Sidewinder 和 Starcruiser 都备有 18K 白金配钛金属和 18K 玫瑰金配钛金属两种表壳选择，每款限量 25 块。

陀飞轮吧，“陀飞轮有点像 GPS 全球定位系统。五年前，你只有买一架超级昂贵的汽车才可以拥有 GPS 系统，现在呢？所有昂贵的汽车都有 GPS 系统。人们不是为了买 GPS 系统而选择某个品牌或型号的汽车，他们认为所有昂贵的汽车都应该具备 GPS 系统。同样地，陀飞轮变了所有昂贵的手表的必备配件，人们利用陀飞轮来证明钱花得有价值，证明手表是高档货，他们不是为了拥有陀飞轮而买陀飞轮表。事实上，真正的钟表迷已经不再对陀飞轮感兴趣了。HM1 具备陀飞轮，那是基于机芯的传动系统的需要才放进去的，所以 HM2 和 HM3 没有陀飞轮。如果我把陀飞轮放进 HM2 和 HM3，它们肯定更受欢迎。”

昔日代表顶级制表工艺的陀飞轮在今天沦为市场营销工具，自制机芯的定义和意义也被曲解，“品牌都在强调他们有能力自制机芯，但我的看法是，如果机芯不是自己研发的，那么即使是自制的，也没有甚么意义。在整个制表过程里，最重要和关键的是机芯创作，机芯是否在自己的工厂里生产根本不重要。你看 François-Paul Journe 在开始造表的时候，也是把他自行设计的机芯交给别人生产的，他这样做并没有降低手表的价值。”

瑞士钟表业常常谈及价值——手表价值和品牌价值——整个行业都把价值挂在嘴边，而他们在推广品牌价值的时候，往往喜欢强调品牌的悠久历史和忠于传统。尊重过去和保留传统不好吗？“但与此同时，我们在过去 100 年也没有任何的进步！今天的手表和 100 年前的手表在结构和运作上是基本一样的。我想我们是唯一的涉及机械技术却没能经历进化的行业。100 年前的汽车可不是现在这个样子的。”

反叛的人

在谈及陀飞轮、机芯等问题之外，对于钟表业不同的现象和发展方向，Max 都老老实实的发表了他的意见，你大概估计得到，他的答案与大品牌的 CEO 有很大的差别。是对整个行业存在已久的游戏规则感不满吗？这位温文儒雅的小品牌老板立刻否认：“我尊重这个制度，只是我有我的想法，我有自己的一套造表和打造品牌的方式。MB&F 的出现不是为了挑衅任何人或任何品牌，而是让人们知道手表还可以有其他的 possibility。我承认我是反叛的，喜欢 Horological Machines 的人或多或少也和我一样反叛。” (W)