

## 변화의 10년

IWC 샤프하우젠에게 있어 1970년대는 도전의 시기였습니다. 달러는 급락했고 금 가격은 치솟았으며 쿼츠 시계의 부상은 무시무시해 보였습니다. 생존을 위한 투쟁의 연속이었습니다. 당시 주니어 직원이었던 하네스 팬틀리(Hannes Pantli)는 이 모든 것을 직접 경험했습니다. 현재 세일즈 & 마케팅 디렉터로 재임 중인 그가 전설적인 SL 컬렉션의 기원, 시계 디자이너 제랄드 겐타(Gérald Genta)와의 협력 및 인제니어 SL(Ingenieur SL) 출시 과정을 되돌아봅니다.

### IWC 샤프하우젠과 함께한 첫해를 어떻게 기억하십니까?

1972년, 저는 30세의 나이로 IWC에 입사했습니다. 제 첫 직무는 영업직이었습니다. 당시 IWC 제품 포트폴리오는 골드 시계의 비중이 지배적이었습니다. 우리는 또한 '골든 로즈 오브 바덴-바덴(Golden Rose of Baden-Baden)'과 'Prix de la Ville de Genève'와 같은 유수의 대회에서 화려한 주얼리 워치로 우승을 거머쥐었습니다. 그리고 폭풍과도 같은 변화, '퍼펙트 스톰'을 맞이했습니다.

### 스위스 시계 산업을 뒤덮은 쿼츠 위기를 의미하십니까?

네, 하지만 그 뿐만이 아닙니다. 기술 진보는 1970년대 전반에 걸친 스위스 시계 산업의 핵심 요소였습니다. IWC 최고의 셀링 포인트는 언제나 내구성과 고도의 정확성이었습니다. 극동 지역의 저렴하고 믿을 수 없을 정도로 정밀한 쿼츠 시계가 시장에 유입되자 우리가 지지한 모든 가치가 갑자기 무용한 것으로 여겨졌습니다. 모든 쿼츠 시계는 기계식 시계보다 정확합니다. 그러나 쿼츠 시계에 전적으로 책임을 돌리는 것은 지나치게 단순한 시각입니다. 동시에 여러 요인이 작용했습니다.

### 그렇다면 '퍼펙트 스톰'의 원인은 무엇입니까?

1971년 브레튼 우즈 협정이 종료되면서 미국 달러의 금 태환성은 분리되었습니다. 이후 몇 년 동안 달러/스위스 프랑 환율은 폭락했습니다. 1970년대 초 달러당 환율이 4.30 스위스 프랑에서 1978년 1.50 스위스 프랑 미만으로 떨어졌습니다. 이에 따라 IWC 제품의 해외 가격이 대폭 상승했습니다. 게다가 금값은 크게 치솟았습니다. 1971년에서 1974년 사이에 금 1온스의 가격은 세 배나 뛰었습니다.

### 이 모든 것이 IWC에 의미하는 바는 무엇입니까?

1970년대 초기의 카탈로그를 보면 IWC가 골드 시계에 중점을 두었음을 쉽게 알 수 있고, 이는. 혹독한 결과로 이어진 까닭이기도 합니다. 순식간에 IWC 제품의 가격이 세 배나 비싸졌습니다. 그때까지 1천 스위스 프랑이었던 시계가 갑자기 3천 스위스 프랑으로 가격이 뛰었습니다. 당연히 IWC의 판매량은 급격히 떨어질 수 밖에 없었습니다.

### IWC는 이 위기를 어떻게 타개했습니까?

창의적이고 유연하게 대처했습니다. 당시 저는 중동 시장을 위해 1년에 여러 컬렉션을 구성했습니다. 럭셔리 골드 및 플래티늄 시계 외에도 반지, 커프링크스, 만년필 및 라이터와 같은 액세서리도 포함시켰고 일부 제품에는 젤스톤이 세팅되어 있습니다. 우리는 이 컬렉션을 중동의 왕실들을 대상으로 판매해야 했습니다. 당시 주요 고객 중 한 명은 여러 차례 직접 만난 바 있는 오만의 술탄이었습니다. 이 매출은 IWC를 파산으로부터 구해냈을지 모르지만, 극소수였기 때문에 매뉴팩처 전체에 큰 도움이 되진 않았습니다.

### 당신이 직면한 가장 큰 도전 과제는 무엇이었습니까?

우리는 업무가 충분하지 않았고 생산 시설 역시 수용 인원 이하로 작동하고 있었습니다. 단순히 월말에 임금을 지불할 수 있는냐의 문제만은 아니었습니다. 수년간 자체 무브먼트를 개발하고 생산하면서 축적된 노하우가 샤프하우젠에 남도록 역량을 발휘해야 했습니다.

### SL 컬렉션이 출시된 데는 궁극적으로 위와 같은 배경적 요인이 크게 작용했습니까?

네, 그렇습니다. 저희는 이미 알버트 펠라톤(Albert Pellaton)이 개발한 고효율 와인딩 시스템을 탑재한 8541 칼리버라는 탁월한 오토매틱 무브먼트를 보유하고 있었습니다. 단지 그 무브먼트를 장착할 모델이 없었습니다. 자체 제작 무브먼트에 맞도록 정확하게 설계된 케이스를 지닌 새로운 모델이 필요했고 금에 대한 의존에서 벗어나고자 했습니다. 그래서 스테인리스 소재의 럭셔리 스포츠 시계 SL 컬렉션을 만드는 아이디어에 도달하게 되었습니다.

## 어떻게 제랄드 젠타와 인제니어 SL 프로젝트를 진행하게 되었습니까?

'뉴 인제니어' 프로젝트는 1960년대 후반에 착수되었습니다. 인제니어의 기술적 특징을 더욱 뚜렷하게 강조할 새로운 케이스를 사용하고자 하는 목적이었습니다. IWC는 1970년대 초, 당시 프리랜서 워치 디자이너로 일하고 있던 그에게 인제니어 재설계를 의뢰했습니다. 약 4년의 개발 기간을 거쳐 마침내 1976년 바젤 시계 박람회에서 새로운 인제니어 SL을 공개했고 곧 '폴로 클럽(Polo Club)' 및 '골프 클럽(Golf Club)' 등의 모델도 포함된 SL 컬렉션의 대표 모델이 되었습니다.

## 이니셜 'SL'은 무엇을 의미합니까?

특별한 의미가 없었습니다. 이탈리아인에게는 'Super Lusso', 프랑스인에게는 'Super Luxe'를 의미합니다. '스틸'과 '럭셔리'로 해석할 수도 있습니다. 의미에 대해 내부적으로 합의한 바가 없기 때문에 공식적으로 답변하지 않았습니다. 사실 독일 자동차 제조업체가 생산한 유명한 모델에서 영감을 받았습니다.

## 인제니어 SL은 기대한 만큼 성공을 거뒀습니까?

디자인 관점에서 인제니어 SL은 완전히 새로운 출발점이었습니다. 그러나 상업적인 성공을 거두지는 못했습니다. 8541 칼리버 무브먼트를 탑재하다보니 당시 시계 부피가 너무 커졌습니다. 그래서 '점보'라는 별칭이 붙기도 했습니다. 또 다른 요인은 2천 프랑이라는 높은 가격 때문이었습니다. 이후 우리는 스테인리스 스틸과 골드로 된 인제니어 SL의 두 가지 컬러 버전과 쿼츠 무브먼트가 장착된 모델을 선보였습니다. 총 1천 개도 안되는 수량이었습니다. 인제니어 SL은 의심의 여지 없이 시대를 앞서갔습니다.

## 오늘날 제랄드 젠타의 작업과 인제니어 SL을 어떻게 평가하시겠습니까?

인제니어 SL을 비롯한 1970년대 제랄드 젠타 디자인의 유명한 스틸 스포츠 시계는 시계 디자인의 새로운 시대를 대변합니다. 그는 새롭고 독립적인 공식을 정립했습니다. 스틸로 만든 럭셔리 스포츠 시계는 스위스 시계 산업에서 완전히 새로운 카테고리였습니다. 이전에는 스테인리스 스틸 모델이 이렇게 높은 가격에 판매된 적이 없었습니다. 워치메이커인 우리가 그런 제품을 출시하는 데에는 크나큰 용기와 신중함이 필요했습니다.

## 제랄드 젠타를 개인적으로 만난 적이 있습니까?

제랄드 젠타가 인제니어 SL을 만들 당시, 많은 교류를 하지 못했습니다. 전 1975년부터 세일즈 & 마케팅 디렉터로 근무하면서 출장이 잦았습니다. 유럽과 중동 외에도 아시아와 미국 시장을 알아야 했습니다. 그러나 1980년대에는 밀라노에 있는 유통 업체의 사무실에서 그를 여러 번 만났습니다. 저는 우리가 함께 먹었던 점심이 기억납니다. 제랄드 젠타는 교양 있고 영감을 주는, 매우 유쾌한 성격의 소유자였습니다. 하지만 가장 기억에 남은 것은 그의 예술가적 면모입니다. 그 무렵, 이미 그는 자신의 시계 브랜드를 설립하여 운영하고 있었습니다.

## 1970년대를 어떻게 요약하시겠습니까?

많은 변화가 일어나던 흥미로운 시기였습니다. 그러나 분명 생존을 위한 끊임없는 투쟁의 시기이기도 했습니다. IWC는 지푸라기라도 잡는 심정으로 생존하기 위한 방법을 필사적으로 모색했습니다. 당시 저희는 좋은 아이디어가 있었지만 경제적인 바탕이 뒷받침해주지 못했습니다. 재정 상태가 어려우면 전략을 실현하는 것은 매우 어렵습니다. 특히 직원이 150명으로 구성된 회사를 유지해야 하는 경우에는 더욱 그렇습니다. 그 당시 IWC는 쿼츠 시계를 제조하고 있었지만, IWC가 고품질 기계식 시계를 통해서만 장기적인 미래를 보장할 수 있다는 것이 경영진에게 점차 분명해졌습니다.

## 이후 IWC 샤프하우젠에서 무슨 일이 일어났습니까?

VDO의 아들프 쉰들링(Adolf Schindling)이 인수하고 귄터 블뤼레인(Günter Blümlein)을 CEO로 임명한 후 IWC는 경험이 풍부한 사람을 책임자로 임명했습니다. 1985년에는 마스터 워치메이커인 커트 클라우스(Kurt Klaus)가 개발한 퍼페추얼 캘린더를 출시했습니다. 그리고 1990년 '그랑 컴플리케이션'으로 오프 오를로제리의 정점에 도달했습니다. 이미 1970년대 후반에 저는 당시 테크니컬 디렉터와 합심하여 페르디난트 알렉산더 포르쉐(Ferdinand Alexander Porsche)와의 협력을 위한 포석을 마련했습니다. 회사의 생산 능력을 더 잘 활용하는 데 도움이 되는 과정이었습니다. 포르쉐 디자인과의 협력을 통해 마침내 최초의 티타늄 손목시계가 개발되었으며, 오늘날까지 IWC 샤프하우젠의 정체성인, 케이스 소재에 대한 고유한 전문성의 품질 보증 마크가 되었습니다.

## IWC 샤프하우젠

IWC 샤프하우젠은 스위스 북동쪽에 위치한 샤프하우젠에 기반을 둔 스위스 럭셔리 위치의 선구자로, 포르투기저부터 파일럿 워치 컬렉션에 이르는 넓은 스펙트럼의 컬렉션을 전개하며 엘레강스함은 물론 스포티함까지 다양한 가치를 아우르고 있습니다. 1868년, 미국 출신의 엔지니어이자 워치메이커였던 플로렌타인 아리오스토 존스(Florentine Ariosto Jones)에 의해 설립된 IWC는 시계 제작 과정에 뛰어난 기술적 노하우, 훌륭한 장인 정신과 창의성을 기반으로 최첨단의 기술을 접목한 시계를 선보입니다.

150년이 넘는 역사에 걸쳐 IWC는 워치메이킹과 컴플리케이션의 독보적인 위상을 차지했으며, 독창적인 크로노그래프와 캘린더로 특히 잘 알려져 있습니다. 또한 티타늄과 세라믹을 처음으로 사용하며 소재 개발을 선도하고 정밀한 기술과 특별한 소재의 시계 케이스를 제작하고 있습니다.

럭셔리 시계 브랜드의 대표주자인 IWC는 사회적 책임을 다하는 방식으로 제품을 제작하며, 환경에 미치는 영향을 최소화하기 위해 노력합니다. 투명성, 순환성, 책임의 철칙을 바탕으로 IWC는 세대에 걸쳐 전해질 수 있는 타임피스를 가장 책임감 있는 방식으로 생산하기 위해 제작 과정, 유통 과정, 애프터 서비스 등 다방면에서 혁신을 거듭합니다. 또한 IWC는 아이들과 청년들을 지원하는 다양한 글로벌 기관과도 지속적인 파트너십을 유지하고 있습니다.

## 다운로드

이미지는 [press.iwc.com](http://press.iwc.com)에서 무료로 다운로드할 수 있습니다.

## 프레스 문의

IWC 샤프하우젠

Public Relations department

이메일 [press-iwc@iwc.com](mailto:press-iwc@iwc.com)

웹사이트 [press.iwc.com](http://press.iwc.com)

## 인터넷 및 소셜 미디어

웹사이트 [iwc.com](http://iwc.com)

Facebook [facebook.com/IWCWatches](https://facebook.com/IWCWatches)

YouTube [youtube.com/iwcwatches](https://youtube.com/iwcwatches)

Twitter [twitter.com/iwc](https://twitter.com/iwc)

LinkedIn [linkedin.com/company/iwc-schaffhausen](https://linkedin.com/company/iwc-schaffhausen)

Instagram [instagram.com/iwcwatches](https://instagram.com/iwcwatches)

Pinterest [pinterest.com/iwcwatches](https://pinterest.com/iwcwatches)