



L: 確實經營一間代理商很辛苦，除了資源比集團少很多之外，努力的把孩子拉拔大（指品牌）之後就被人給抱走了。常常不只一次的想要收掉公司，但想起公司這些一起打拼的員工和背後的家庭就咬著牙硬撐下去。但也因為如此，我開始嘗試著去經營所謂的「獨立製錶」品牌，看看能不能殺出一條血路。

T: 其實當初我聽到妳開始作獨立製錶品牌時有點擔心，甚至覺得妳瘋了！畢竟台灣的高級鐘錶環境較為保守，別說推高給消費者了，光要找到通路願意銷售就難關重重，更別提售後服務問題了。

L: 或許是因為我的個性有點反骨，人家不願嘗試的我反而會想試試看。2005 年的時候 GREUBEL FORSEY 找上了我來談合作，那時我很直白的問了他們這一七八百萬的錶是能賣給誰？他們就請我去了一趟瑞士到品牌的製錶工廠參觀，看了之後當下立刻就決定代理了。它是我代理獨立製錶品牌的濫觴，現在回想起來覺得自己的心臟還真是大顆！但也因為 GREUBEL FORSEY 讓 Swiss Prestige 可以成功轉型。對啦有件事我必須臭屁一下，GREUBEL FORSEY 創業的首只腕錶就是我幫它賣掉的呢（洋洋得意說）！有了 GREUBEL FORSEY 的成功範例，我於 2009 年接觸了 MB&F 的創辦人 Maximilian，並取得了 MB&F 的獨家代理權，而且連一張合約都沒有簽，憑著互信與良心就開始合作了。而瑞士獨立製錶師的圈子其實很窄，也或許是 Maximilian 幫我美言了不少，之後陸續洽談的獨立製錶師就非常順利了！目前 Swiss Prestige 共有 GREUBEL FORSEY、MB&F、CHRISTOPHE CLARET、HYT、LAURENT FERRIER、URWERK 共六個獨立製錶品牌，以及 FREDERIQUE CONSTANT、GRAHAM、FENDI 三個中低價位品牌，構成了完整的消費群涵蓋，也讓 Swiss Prestige 成為台灣代理品牌最豐富的高級鐘錶代理商。

T: 千言萬語都不敵篇幅有限，所以最後就聊關於由妳一手開創的「I.W.S.T. 匠心·獨具」時間藝術展吧！以及妳認為時間、乃至於一只腕錶對於 Life Style 的重要性為何？

L: 啊！這麼快就要我收工啦（笑）？其實我常常覺得台灣的高級鐘錶市場非常成熟，對於高級鐘錶的鑑賞能力又不輸其他國家，為何不能像香港（W & W）或是英國（Salon GP）辦一個菁英精華的高級鐘錶展呢？於是乎我去年就憑著一股傻勁辦了第一屆 I.W.S.T.，一口氣邀請了旗下所代理獨立製錶品牌的高層親自來台齊聚一堂，除了讓他們見識一下台灣的愛錶人士之鑑賞實力外，也希望能與這些愛錶人士直接溝通，了解他們對於高級鐘錶的需求與盼望。另外還有一個重要的任務，就是要扶植台灣本地的藝術家，去年與今年我們都展示了他們以時間為概念所打造的作品，不僅是台灣媒體、連這些瑞士來的老外也驚豔不已！我們希望明年的 I.W.S.T. 可以邀請到十個獨立製錶品牌來參展，且不限 Swiss Prestige 所代理的品牌，讓更多人可以接觸到更有個性的鐘錶工藝品。至於時間與腕錶對於 Life Style 的重要性為何？我覺得每個人的時間都是獨一無二的，所以追求專屬自己的時間工具是與生俱來的慾望與需求；而充滿創意的機械錶工藝正可以滿足這樣的追求，且不僅是只有時間工具而已，請來一趟同樣是 Swiss Prestige 所引進的 M.A.D. Gallery 即可得到滿意的答案（工商服務時間）！