

'Ik draag een Grönefeld'

veroverd de wereld



Bart en Tim Grönefeld met een prototype van hun nieuwe horloge. Met katoenen handschoenen, want een horloge van dit type moet je krasvrij aan een klant kunnen leveren.

(door Maurice Velthuis) De wereld van Grönefeld Exclusive Timpieces is er een van het grote geld, mooie auto's gevoel voor stijl en er goed uitzien. Altijd en onder alle omstandigheden. Een wereld om jaloers op te worden dus. Want steeds vaker ziet Grönefeld ondernemers langskomen die denken dat de uitstraling van een stijlvol horloge helpt om een deal te sluiten. "En vaak is dat ook zo," zegt Bart Grönefeld.

"Iedereen wil graag iets unieks in zijn bezit. Een horloge is daar een prima voorbeeld van. Volgens ons is dat het enige sieraad dat een echte man draagt. Daar pronkt hij mee, binnen en buiten een gebouw. Een mooie snelle auto moet je altijd voor een restaurant parkeren. Die kan niet mee naar binnen. Een horloge draag je altijd. De uitstraling en stijl die bij een uurwerk horen, draag je ook altijd met je mee."

QWS (Quality Watch Service Netherlands BV), het Oldenzaalse bedrijf van de broers Tim en Bart Grönefeld, is al jarenlang nauw betrokken bij de reparatie en services van Breitling horloges. De uurwerken hebben vaak een groot, sterk en stoer uiterlijk en worden bijna altijd door mannen gedragen. Met een aankoopprijs van tussen de 1.200 en 180.000 euro vallen de horloges in het hogere marktsegment. "Onze vijftien medewerkers krijgen jaarlijks zo'n drie- tot vierduizend

horloges in hun handen voor reparatie of onderhoud. Het zijn veelal mechanische horloges. Daarin gaat dus wel eens iets stuk. Een veertje knapt, een radertje loopt vast of de olie in het uurwerk moet worden vervangen. Wij maken de horloges open, halen alles uit de horlogekast en zetten dit stukje voor stukje weer in elkaar. Echt vakwerk, met de hand gedaan."

Eigen merk

Ondanks alle respect die een Breitling in het zakelijke verkeer afdwingt, komt er een einde aan de samenwerking. "Importeurs van dit Zwitserse horlogemerk moeten vanaf 2009 hun eigen after sales gaan regelen. Dit was het moment om afscheid te nemen en al onze energie en know-how in te besteden aan ons eigen horlogemerk," vindt Bart Grönefeld. De twee wachtmakers, zoals ze zichzelf noemen, hadden al snel een visie ontwikkeld op de toekomst van hun bedrijf. Zelf horloges ontwerpen en produceren om ze vervolgens aan de man te brengen. In een kleine serie met een zeer hoog afwerkingniveau en alles handgemaakt. Een Grönefeld om de pols moet de wereld veroveren. "De markt is er, het geld is er en de vraag naar onze horloges is er. Hoewel we nu nog niet kunnen laten zien wat uiteindelijk het resultaat is, krijgen we toch al vragen over de levertijd van het horloge. Die markt is veel groter dan menigeen denkt en behelst niet alleen Nederland maar bijvoorbeeld ook de nieuwe rijken van de wereld zoals in China, India en vooral ook Rusland. De jaarlijkse horlogebeurzen in Basel en Genève, waar uurwerken van ver boven de 1 miljoen euro worden verkocht, wordt bezocht door duizenden potentiële klanten. Dat is een hele grote markt van mensen die er veel voor over hebben om iets unieks om de pols te hebben. Daar mikken wij op."

Drie ton of meer

De Grönefeld-horloges worden uitsluitend met de hand gemaakt. Alle ongeveer 600 onderdelen worden handmatig in de kast van het uurwerk gelegd nadat ze zijn gepolijst, gevild, gefreesd, gematteerd of gepoetst. Wijzerplaat, horlogekast en uurwerken worden, in een serie van tien stuks, gegarandeerd nergens anders ter wereld aangeboden. De rosé gouden uitvoering van een Grönefeld komt op 295.000 euro terwijl voor een platina uitvoering 335.000 euro op tafel gelegd moet worden. Een kleine demonstratie van het prototype van het nieuwe horloge voor

de verslaggever leidt tot een potsierlijke voorstelling. Bart Grönefeld draagt katoenen handschoenen voordat een handgemaakte horlogekast, met de afmeting van een behoorlijke wijnkist, uit dik beschermend noppenplastic wordt gewikkeld. Uiterst voorzichtig wordt de kist geopend waarna het prototype wordt getoond. Voor de goede orde, het betreft alleen een kast van een horloge, zonder wijzerplaat of uurwerk. De kist kan, nadat het horloge er uit is, worden gebruikt als volwaardige sigarendoos, inclusief bevochtigingregelaar en aansteker. "Ik begrijp best dat het er voor een buitenstaander een beetje raar uitziet. Maar een horloge van dit type moet je krasvrij aan een klant kunnen leveren. Daar mag geen enkele oneffenheid aan zitten. En vergeet niet dat het hier een prototype betreft. Alleen de ontwikkelingskosten voor dit horloge liggen al ver boven 1 miljoen euro. Vind je het gek dat we daar voorzichtig mee zijn?" Overigens wordt dit bedrag zonder externe financiers door de broers zelf op tafel gelegd. Om onafhankelijkheid en zelfstandigheid te waarborgen.

Horen hoe laat

Het idee en het ontwerp van het Grönefeld-horloge is afkomstig van de heren Bart en Tim zelf. Verder wordt er intensief samengewerkt met specialisten uit de watch-valley, het hart van de mondiale horloge-industrie bij het Zwitserse Neuchâtel waar bedrijven zitten die zich richten op het ontwerpen en produceren van horlogeonderdelen voor het hogere marktsegment. "De prijs van een horloge is

'Onze klanten zijn zo rijk dat ze niet worden geraakt door een wereldrecessie'

gebaseerd op de oplage van een serie, de gebruikte materialen en het ontwerp. Complicaties als een eeuwigdurende kalender, een chronometer of een splitseconds chronograaf beïnvloeden die prijs. De Grönefelds die op de markt komen, kunnen bijvoorbeeld laten horen hoe laat het is. Door een speciale knop te verschuiven laat het horloge de tijd op de minuut nauwkeurig horen. Via een speciale stijlvolle klank. Doordat de band iets van de kast af staat blijft het prachtige geluid in het horloge, het wordt niet gedempt door de band. Dat zijn van die details die een Grönefeld uniek maken. Ook zijn de wijzerplaat en achterkant open zodat er altijd naar het wonderbaarlijke mechanisme in het uurwerk kan

worden gekeken," aldus Tim Grönefeld. "Collega's van ons in Zwitserland brachten jaren geleden ook een eigen horlogelijin op de markt. Nog voordat de eerste te koop was, waren er al imitatiehorloges in Azië op de markt. Een groter compliment kun je niet krijgen, al is het niet helemaal de bedoeling. Nee, zolang het niet de spuigaten uitloopt, zullen wij daar niets aan doen. Degene die vandaag een imitatie-Grönefeld koopt, draagt morgen een echte. Daar zijn we van overtuigd," zegt Bart Grönefeld.

Koerswijziging

De Oldenzaalse broers zijn overtuigd van hun succes. Ze verwachten eind dit jaar met een eigen Grönefeld op de markt te komen. Dan worden ook vakbladen geïnformeerd en worden Nederlandse rijken uitgenodigd om eens een kijkje in Oldenzaal te komen nemen. Hun imponerende pand aan de Steenstraat wordt verbouwd tot een presentatieruimte waar geïnteresseerden de horloges kunnen bekijken. Het contact tussen de watchmakers en de potentiële kopers wordt door anderen tot stand gebracht. "Op beurzen staan wijzelf. Singapore staat hoog op ons lijstje, daar verwachten wij veel van. We hebben in ieder geval een goed gevoel over deze koerswijziging. Collega's die dezelfde weg zijn ingeslagen, verkopen vaak al de eerste horloges voordat deze klaar zijn. Ze zeggen dan ook dat vaak de prijs niet het probleem is maar de levertijd. Want ook de rijken der aarde willen niet te lang wachten op hun spulletjes. En duurt het toch wat langer dan verwacht, dan gaan ze elders kijken. Ongeacht wat het kost."

Horloges zijn sterker dan een recessie

De Grönefelds vrezen niet een aanstormende inflatie of recessie. Ook de aanslagen van 9 september die de wereld op haar grondvesten deden schudden, zijn niet van invloed op de niche-markt waar de broers zich op begeven. Ze vertrouwen op een natuurlijk evenwicht dat altijd wordt gezocht én gevonden na ingrijpende gebeurtenissen. "Onze klanten zijn zo rijk dat ze niet worden geraakt door een wereldrecessie. Ze doorzien dat het na wat mindere tijden ook weer beter wordt. Vaak zijn mindere tijden de ideale periode om iets te kopen. Goedkoper wordt het namelijk nooit."