

FRA HOBBY TIL DANMARKS FØRENDE URHANDLER

URHANDLEREN.DK INDKØBER OG SÆLGER BÅDE BRUGTE OG FABRIKS NYE URE FRA LUKSUSBRANDS SOM ROLEX, PANERAI, HUBLLOT, IWC, BREITLING OG OMEGA. PÅ BLOT SEKS ÅR HAR VIRKSOMHEDEN SKABT SIG ET NAVN OG IKKE MINDST VUNDET PLADS I MARKEDET SOM DANSKERNES FORETRUKNE URHANDLER.

Tekst: Jesper Kjær Fotos: UrHandleren.dk



Med iværksætterblod i årene begyndte den i dag 38-årige grundlægger Daniel Nielsen allerede i sin ungdom at ud-tænke nye ideer og føre dem ud i livet. Særligt én af ide-erne har hængt ved og udviklet sig til en virksomhed, der i dag er blandt Danmarks førende inden for køb og salg af luksusure: UrHandleren.dk. Historien om den succes, som UrHandleren.dk i dag har udviklet sig til, begyndte med en aarhusiansk knægt med købmandsgen og et tikkende hjerte:

- Ure har altid været en hobby for mig. Lige fra jeg som ung dreng gik rundt og trykkede næsen flad mod detailbutikker-nes ruder, til jeg var så heldig at kunne købe mit første rigtige ur, siger Daniel Nielsen.

Fra hobby til forretning

Han fortæller, at det at købe ure i årenes løb gik hen og blev en hobby på et sådan plan, at han kunne købe et enkelt ur, gå lidt med det for så efterfølgende at sælge det, så det næsten løb rundt – og nok til, at han kunne købe det næste.

- Et eller andet sted gik der sport i at kunne gå og nyde et ur og sælge det igen til en kurs, der gjorde, at jeg ikke tabte penge, og hvor jeg nogle gange endda øgede værdien. Men så nåede jeg pludselig en dag et punkt, hvor det blev vigtigt at etablere mig lidt mere forretningsminded. Hvor hobby blev til forretning, siger Daniel Nielsen.

Derfor satte Daniel sig ned for at gøre sig nogle overvejelser om det at gå fra hobby til en potentiel forretning. Hvad der skulle til? Og hvordan kunne virksomheden differentiere sig i et marked med en høj konkurrence? Det var blot nogle af de tanker, som Daniel Nielsen gik rundt med. Men det at han allerede havde handlet ure i årevis forinden, skulle vise sig at bære frugt:

- Jeg kunne trække lidt på egne erfaringer fra den traditionel-le måde at handle ure herhjemme på, da jeg jo har stået som kunde på den anden side af disken, hvor jeg har haft både fænomenale oplevelser hos strøgbutikkerne og til tider nogle knapt så heldige oplevelser. Og derfor tænkte jeg: Hvordan kan jeg give kunden en anden, måske mere tidssvarende op-levelse?

Giv kunden en anderledes oplevelse

Daniel Nielsen forklarer, at konkurrencedygtige priser selvfølgelig var essentielt for en god forretning, men overvejelserne



gik også på, om der mon var andre faktorer end blot at ville være de billigste i Danmark.

- Der skal ikke herske tvivl om, at nogle af de smukkeste detailforretninger befinder sig i Nordeuropa, hvoraf flere af dem er placeret her i Danmark. Men ved at parallelimportere urene, kunne vi gøre noget anderledes. Dels for at bestemme vores egne udsalgspriser, men også for at vi kunne give vores kunder en anderledes oplevelse, end hvad de allerede kunne få i en detailforretning. Eller med andre ord: Vi var frie til at tænke ud af boksen, da UrHandleren ikke er associeret direkte med de brands, der bliver parallelimporteret. Dermed er der ingen til at diktere en speciel kundeoplevelse, og UrHandleren kunne dermed skabe sit eget koncept.

Gør drømmen til virkelighed

Med flere overvejelser og erfaringer i bagagen mente Daniel, at der var grobund for en god forretning, hvilket blev starten på UrHandleren.dk. Og siden er det gået godt. Faktisk så godt, at UrHandleren i dag har over 12.000 danske følgere på Facebook og cirka 2.000 på Instagram. Og så går salget – sagt på godt jysk – som det skal. Derudover beskæftiger UrHandleren en håndfuld fuldtidsansatte, der hver især er med til at gøre drømmen til virkelighed for flere ur-entusiaster med hang til de ypperste og mest luksuriøse ure.

UrHandleren sælger i dag ure fra de førende brands Rolex, Omega, Panerai, Hublot, Breitling, IWC med flere til kunder rundt i hele Danmark. UrHandleren.dk kan findes online, men



uden den samme distance, som kan opleves ved normalt at købe varer på nettet. Daniel fortæller, at sortimentet godt nok kan ses online, men at der hos UrHandleren.dk ikke er langt mellem kunden og forretningen:

- Vi er kun et telefonopkald væk, og vi er altid parate til at vejlede og guide vores kunder, siger Daniel Nielsen.

Personlig levering en del af DNA'et

At tingene bliver gjort på en anderledes måde ses ikke kun i kundernes researchfase. For dér, hvor UrHandleren virkelig differentierer sig fra den gængse online-virksomhed, er nemlig i UrHandlerens evne til at levere ure privat hos kunden i hele brofaste Danmark. UrHandleren møder således altid kunden, og man får dermed den personlige oplevelse med, som kræves, når der handles ure af denne klasse.

- For os er det vigtigt, at overleveringen af vores ure lever op til produktets værdi og profil. Derfor leverer vi personligt i hele brofaste Danmark. Det gør, at der kun er én kunde i fokus. Og det er kunden, der køber et ur og har fokus på ét ur – nemlig det, kunden køber, siger Daniel Nielsen.

Han betoner, at det er yderst vigtigt, at overleveringen af et så vigtigt køb sker i rolige omgivelser, hvor der er tid til at tale om det ur, som for flere kunders vedkommende er ét, de har sparet op til og glædet sig til i mange år.

- Vi kan sidde intimt og roligt med kunden og gå uret ordentlig igennem, tale om historien bag uret, justere lænken, gennemgå certifikater og ordne det økonomiske over en kop kaffe, siger Daniel Nielsen.

Leveringen kan ske både på UrHandlerens kontorer i Horsens eller på vores sjællandske afdeling på Charlottenlund Slot. Sidst, men ikke mindst, kan det som nævnt foregå personligt og privat hjemme hos kunden.

- Den personlige levering er bare en del af vores DNA, og en service, som vi er stolte af at kunne tilbyde, understreger Daniel Nielsen.

"Vi er der, hvor kunden er"

Den personlige levering i hele brofaste Danmark er inkluderet i alle priser, og det er op til den enkelte kunde, om de gerne vil mødes på privatadressen, arbejdspladsen eller på UrHandlerens kontorer på Charlottenlund Slot i København eller i Tobaksgården, Horsens.

Men den personlige levering omfatter på flere muligheder. Det er nemlig også muligt at få UrHandleren til at levere drømmeuret i forbindelse med særlige anledninger og mærkedage såsom f.eks. et bryllup eller en 70-års fødselsdag.

- Vi er der, hvor kunden ønsker at markere en eller anden given mærkedag. På den måde har vi mulighed for at skabe en oplevelse, der lever op til produktets værdi og profil, fortæller Daniel Nielsen.

Fra bryllup til møde i lufthavnen

UrHandlerens leverancer spænder vidt. Der er alt fra den emotionelle, overraskende leverance i forbindelse med pre-bryllupsgaver til den anden ende af skalaen, hvor man møder en travl businessmand i lufthavnen, fordi det er hvad, der er tid til.

Især blandt de emotionelle anledninger, er der flere oplevelser, hvor Daniel virkelig har set betydningen af at yde en personlig levering:

- I forbindelse med de her pre-bryllupsgaver har jeg siddet i nogle fuldstændigt fantastiske situationer. Der var engang, hvor jeg under morgenbuffeten på et hotel "tilfældigvis" sad lige ved siden af bestman og den kære brudgom, som skulle have overrakt et ur. Pludselig skubber jeg et Rolex-ur over kanten, og der går det op for brudgommen, hvad der foregår. Han åbner kassen og læser først det her meget personlige brev fra sin kommende brud, hvorefter han knækker fuldstændig sammen foran os, siger Daniel Nielsen, og fortsætter:

- Altså, nu holder vores ure i forvejen værdien rigtig godt, men denne her form for affektionsværdi er jo helt fantastisk at være vidne til first hand.



Derimod kan der også være tilfælde i den helt anden ende af skalaen, hvor en direktør for et større selskab er hjemme i Danmark i otte timer og vælger at bruge tiden med sin familie og venner bortset fra de sidste par minutter i lufthavnen. Daniel Nielsen har således mødt flere kunder i vip-lounges i lufthavne og lignende både indenrigs og udenlands.

- Hvis det er kundens ønske, så handler vi der. Og ja det kræver da sin urhandler at møde en hvilken som helst kunde i en hvilken som helst situation, men det er noget jeg personligt sætter en stor ære i, siger Daniel Nielsen.

Ingen ventelister

Udover den personlige levering skiller UrHandleren.dk sig også ud i markedet på andre parametre. Et af dem er, at man hos UrHandleren slipper for ventelister på de populære sportsmodeller fra eksempelvis Rolex.

- De fleste modeller sælger vi billigere end listeprisen, men når det kommer til de efterspurgte sportsmodeller fra Rolex, indkøber vi dem til en højere kurs af vores agenter i Europa. Det betyder, at vi undgår, at vores kunder udsættes for lange ventelister.

For hos strøgforretningerne oplever man enormt lange ventelister, som for flere modeller vedkommende betyder mellem 5-10 år.

- Går man ind i en strøgforretning og får at vide, at den vare man ønsker at købe er klar om 10 år, så er det i min verden stort set det samme som at sige, at man ikke kan få varen. For guderne må vide, hvad der kan ske i løbet af 10 år. Der er jo ikke nogen, der ved, om den eksakte model overhovedet produceres om 10 år.

I stedet overbyder UrHandleren det europæiske marked, således at det handles i en væsentlig højere overkurs, hvor uret til gengæld er til rådighed med det samme.

- Man sparrer en masse tid og får sit ur med det samme, men betaler også væsentlig mere for uret, siger Daniel Nielsen, og fortsætter:

- Lad os sige, at uret koster 60.000 kr. i listepris hos en strøgforhandler og 120.000 kr., hvis du ønsker at få uret med det samme. Det er en fordobling af ens penge, hvilket også er en enorm stor udskrivning. Men man skal huske på, at sælger man uret et halvt år efter, er det måske stadig 120.000 kr. værd. Så det er vigtigt at kende værdien i brugtmarkedet, før man giver det dobbelte af listeprisen.

Han understreger, at det også er vigtigt at huske på, at det at stå på venteliste ikke nødvendigvis betyder, at prisen hos strøgforhandleren er låst. Tværtimod er der store chancer for prisstigninger, imens man venter.

- Hvis man tør satse på at kunne få uret om 10 år, er der måske en gennemsnitlig prisstigning fra Rolex en gang om året eller hver andet år. Det betyder, at der muligvis i de 5-10 år man venter, er mellem 5-10 prisstigninger på 3-10 procent





pr. gang, hvilket kan betyde, at man måske til den tid betaler det samme for uret, som man ville have gjort, hvis man havde købt det i dag hos UrHandleren til kurs 150 eller 200.

Vokseværk uden for landets grænser

Med seks års hårdt arbejde i bagagen og en succesfuld forretning, som de fleste ur-elskere kender til, er der lagt i ovennævnte til, at UrHandleren snart begynder på et nyt kapitel. Der er nemlig et stort og spændende projekt i Tyskland lige på trapperne:

- Ambitionen er at manifestere vores plads i markedet som en af Skandinaviens førende parallelimportører. Men vores konkrete handlingsplan her og nu er, at vi i skrivende stund åbner kontorer i et par tyske byer, herunder Hamburg.

Daniel Nielsen fortæller, at der for nylig er ansat nye medarbejdere på kontoret i Tyskland, og at virksomheden i disse dage er ved at lægge sidste hånd på websitet, hvilket vil betyde en åbning af UrHandleren i Tyskland inden længe:

- Vi har en stor ambition om at præge tyskerne i retning af, at man godt kan handle, til hvad man nok kender som internetpriser, men oplever som detailservice. Så fremtiden ser rigtig spændende ud hos UrHandleren, afrunder Daniel Nielsen.

Se mere på www.urhandleren.dk



URHANDLEREN

ROLEX | PANERAI | IWC | OMEGA | HUBLOT

[WWW.URHANDLEREN.DK](http://www.urhandleren.dk)