

ROMPEDORA. Priscilla Newman en la puerta de la relojería The Watch Gallery que abrió en 1988 en la Diagonal de Barcelona.

T·H·E W·A·T·C·H G·A·L·L·E·R·Y



RELOJES TIENDA

La labor del experto

La inglesa Priscilla Newman es una de las voces más autorizadas para hablar de relojes. Hace 25 años Ernst de Hannover le animó a abrir su rompedora tienda en Barcelona.

POR VIS MOLINA
FOTOGRAFÍA DE LANDER LARRAÑAGA

PRISCILLA NEWMAN (Londres, 1949) lleva en los genes el espíritu aventurero. No en vano era tío suyo el arqueólogo Louis Leakey, descubridor del cráneo del *Homo Habilis*. Los padres de Priscilla se trasladaron a vivir a Rhodesia (actualmente Zambia y Zimbabue) en 1951 y Priscilla llegó en los años 80 a Barcelona para trabajar en los negocios familiares. En 1987 un amigo suyo, el príncipe Ernst de Hannover, le propuso abrir una relojería. Nació así en 1988 The Watch Gallery, y con ella introdujeron un nuevo concepto alejado de las clásicas joyerías: ultramoderna, atrevida y abierta a la calle por unos amplios ventanales. “Nuestros primeros catálogos, diseñados por

Ernst, seguían esa línea rompedora, y dimos mucho que hablar”, dice Newman, “fue difícil, nos criticaron mucho, por nuestro planteamiento y por la manera fresca en que enfocamos el negocio, pero pronto fuimos una referencia”. Mantenerse firmes en el nuevo concepto de boutique que habían creado, y mostrando un amplio abanico de relojes, desde las piezas más caras y raras hasta las más económicas o las divertidas como un Toy Watch de 100 € que muestra con cariño son, junto a la intuición, las claves del éxito de su negocio, según nos cuenta. “Nunca hicimos planes de marketing ni estudios de mercado. Creo que sorprendió el estilo con el que

siempre hemos trabajado, ofreciendo al cliente desde lo más novedoso hasta lo más clásico sin perder nuestra identidad”, explica Newman en el pequeño bar de la tienda, donde el cliente puede sentirse a tomar un café mientras consulta libros y catálogos. La crisis les ha afectado pero “últimamente los coleccionistas se lo piensan dos veces antes de encargar una pieza valiosa, y tenemos más clientes rusos y chinos que nos piden el reloj más caro del mercado, sin detenerse a estudiar sus complicaciones o a analizar su esfera”, concluye mientras acaricia el Jaeger-LeCoultre que luce en su muñeca.

MÁS INFORMACIÓN:
WWW.THEWATCHGALLERY.ES