



ROLEX WARTELISTE: DER ULTIMATIVE GUIDE UM DEINE ROLEX ZU BEKOMMEN



Schön, dass Du Dir den ultimativen Guide zum Rolexkauf zum Listenpreis heruntergeladen hast.

In diesem Guide teile ich mit Dir **meine Erfahrung der letzten 5 Jahre**. Ich sage Dir alles, was ich weiß und ich teile auch Infos mit dir, **die ich aus dutzenden Gesprächen mit Rolex-Händlern und -Mitarbeitern** bekommen habe.

Kurz: Dieser Guide ist Dein Shortcut und der schnellste Weg, Deine Wunsch-Rolex ohne Frust und übermäßige Wartezeiten zum Listenpreis zu bekommen.

Jeden Tag schreiben mir viele von Euch und ich bekomme neben viel Lob auch fast jeden Tag die ein oder andere Nachricht **von einem meiner Follower, der oder die eben durch die Beachtung meiner Tipps seine Wunsch Uhr zum Listenpreis bekommen hat.**

Ich werde Dir in diesem Guide zuerst **die 3 Fehler sagen, die Deine Chancen auf eine Rolex praktisch immer auf 0 reduzieren.**

Danach bekommst Du **meine 7 wichtigsten Tipps um an eine Rolex zum Listenpreis zu kommen.**

Und ganz zum Schluss gibt es von mir noch **die 3 wichtigsten Hinweise, die Dir zeigen dass Du auch wirklich auf der Warteliste bist** - und nicht nur abgewimmelt wurdest.

Ich wünsche Dir auf der "Jagd" nach Deiner Wunsch Uhr viel Vergnügen!



@kai_watchvice

Tipp: Auf Instagram mache ich jeden Tag Fragerunden, in denen ich Eure Fragen beantworte.

Nimm Dir, bevor Du mit dem Guide anfängst noch kurz 10 Sekunden Zeit, **folge mir auf Instagram & stelle mir Deine Fragen.**

Ich freue mich schon darauf von Dir zu lesen :)

Dein Kai



INHALT



TEIL I: 3 FEHLER BEIM ROLEX KAUF

Sofort nach Rolex fragen	4
Unhöflich sein / Erwartungshaltung	5
<u>Bonus 1: Dinge die sich Rolex-Händler über Kunden notieren um zu bestimmen, wer eine Rolex bekommt und wer nicht</u>	6
Die Kleidung	9



TEIL II: 7 Dinge die Du sofort umsetzen kannst, um eine Rolex zum Listenpreis zu bekommen

Zeigen, dass Du die aktuelle Situation kennst	10
Gesprächsthemen vorher überlegen	10
<u>Bonus 2: Gute und schlechte Gesprächsthemen bei Rolex Händlern</u>	12
Gute Gesprächsthemen für den Start	12
Schlechte Gesprächsthemen für den Start	12
Sich wirklich beraten lassen	13
Nimm Deine Frau / Freundin / Deinen Partner mit	14
Auf Empfehlung kommen	15
Empfehl selbst Kunden zum Juwelier	16
Umsatz beim Juwelier machen	17
<u>Bonus 3: Welche Arten von Umsatz sich wie auf die Chancen auf eine Rolex zum Listenpreis auswirken</u>	18



TEIL III: 3 Hinweise die Dir zeigen, dass du WIRKLICH auf der Warteliste bist

Verbindlichkeit	20
Freundschaftliche Beziehung	22
Events	23



TEIL I: 3 FEHLER BEIM ROLEX KAUF

1. SOFORT NACH ROLEX FRAGEN

Der erste Fehler ist es schon sofort nach Reinkommen beim Rolex Händler nach einer Rolex zu fragen.

Und ja ich weiß: **Du willst vielleicht erstmal nichts anderes als eine Rolex**, aber gib mir noch 10 Sekunden um das ganze näher zu erklären, ok?

Das Problem ist Folgendes:

Für die meisten Verkäufer ist das Rolex Thema ein sehr leidiges Thema.

Stell Dir vor am Tag kommen 50 bis 100 Leute rein alle mit der gleichen Frage:

“Hey ich hätte gerne eine Rolex Daytona (, Submariner, Pepsi, ...)”

und jetzt muss der Verkäufer jedes Mal genau den selben Text herunterspulen. Nämlich irgendeine Variante von:

“Es tut mir leid, aber aufgrund der hohen Nachfrage können wir gerade überhaupt keine Rolex Modelle mehr anbieten”.

Das eigentliche Problem hierbei ist aber:

Der Händler ist jetzt schon im Vorhinein darauf eingestellt, dass Du ein Kunde bist, der nur an Rolex interessiert ist - und damit bist du als unbekannter Kunde in der Regel sofort raus.

Frag also nicht DIREKT nach Rolex.

Wie Du sonst ein Gespräch starten sollst? Keine Sorge. Dazu kommen wir in den 7 Tipps, die gleich folgen.

Lass uns erstmal mit den 2 anderen “tödlichen” Fehlern weitermachen.



2. UNHÖFLICH SEIN/ ERWARTUNGSHALTUNG

Der zweite Fehler ist es unhöflich aufzutreten oder eine Erwartungshaltung zu haben.

Und ja ich weiß: Wir sind hier nicht in der Grundschule und ich sollt eigentlich niemandem was über Höflichkeit beibringen müssen.

Aber du würdest mir niemals glauben, wie oft ich schon bei einem Rolex Händler war, und dann kommt ein anderer Kunde rein und blafft den Mitarbeiter (der übrigens für die Situation auch nix kann!) an.

“ABER ICH BIN DOCH DER KUNDE UND IHR SEID DOCH EIN ROLEX HÄNDLER?!”

Versteh mich nicht falsch: **Ich finde auch dass die Situation frustrierend ist und ja - DU bist der Kunde.**

Wenn Du aber eine Rolex zum Listenpreis willst, ist es wichtig, cool mit seinem Rolex-Händler zu sein.

(Und nein: Ich meine damit nicht Arschkriechen - das hilft nämlich gar nichts).

Alles was Du dafür tun musst ist höflich zu sein. Denn Rolex Händler haben durchaus sogar Kundendatenbanken wo sie sich viele Dinge aufschreiben über ihre Kunden.

Das machen die Händler um besser einschätzen zu können wie sie ihren Kunden einordnen (also zum Beispiel: Was er gerne kauft, ob er für eine Rolex infrage kommt usw.)

Aus dem Nähkästchen hat mir ein Mitarbeiter einer großen Kette von Rolex Händlern übrigens auch eine Liste mit Dingen mitgegeben, die sich Rolex Händler über Kunden oft in ihr CRM aufschreiben.

Und selbstverständlich teile ich diese Liste mit Dir.



BONUS 1: Dinge die sich Rolex Händler über Kunden notieren um zu bestimmen, wer eine Rolex bekommt und wer nicht

Punkt	Bedeutung	Wichtigkeit
Kleidungsstil	Die meisten Rolex Händler notieren sich, wie ein Kunde gekleidet ist, also ob er zum Beispiel teuer gekleidet ist oder eher günstig und ob er stilvoll gekleidet ist oder eher casual.	niedrig bis mittel.
Hobbys	Die meisten Rolex Händler notieren sich, welchen Hobbys ein Kunde nachgeht. Hier geht es natürlich unter Anderem auch darum, wie man dem Kunden eine kleine Freude machen kann, wenn er viel einkauft, aber auch um einzuschätzen, wie wohlhabend ein Kunde ist. Gern gesehen sind Sportarten wie Tennis, Segelfliegen und Golfen oder Hobbies wie Zigarren, gute Weine und Sportwagen - allgemein teure Dinge.	niedrig bis mittel
Befreundete Kunden	Fast jeder Rolex Händler schreibt sich auf, wenn ein (bekannter) Kunde Dich dort hin empfiehlt. Hast Du einen Freund, der guter Kunde bei einem Rolex-Händler ist und Dich dort vorstellen kannst, steigen Deine Chancen signifikant an begehrte Stücke zu kommen	mittel bis hoch wenn der Freund ein sehr guter Stammkunde beim Rolex-Händler ist

<p>Vergangene Käufe</p>	<p>Dein Rolex Händler weiß natürlich ganz genau was Du in der Vergangenheit gekauft hast.</p> <p>Hast Du Schmuck oder nicht-Rolox Produkte gekauft sind die Chancen sehr gut, dass er Dir eine Rolex zuteilt.</p> <p>Hast Du bisher nur Rolex gekauft oder vor Kurzem ein sehr begehrtes Modell bekommen, schmälert das meistens Deine Chancen, da der Händler sich zuerst um andere gute Kunden kümmern möchte.</p>	<p>hoch</p>
<p>Anstehende Events</p>	<p>Dein Rolex Händler weiß sehr Wahrscheinlich, wann Du Geburtstag hast.</p> <p>Bist Du ein bekannter Kunde, wird man auch wissen, wann Dein Hochzeitstag ist.</p> <p>Es lohnt sich auf jeden Fall eine anstehende Hochzeit oder ein anderes wichtiges Event zu erwähnen, da es die Chancen vergrößern kann.</p>	<p>mittel</p>
<p>Empfehlungen</p>	<p>Dein Rolex Händler wird sich sehr wahrscheinlich aufschreiben, wenn Du ihm Kunden vermittelst.</p> <p>Je mehr neue Kunden Du ihm bringst, desto höher sind Deine Chancen auch ohne selbst viel Umsatz zu machen eine Rolex zu bekommen</p>	<p>hoch</p>
<p>Beruf</p>	<p>Dein Händler wird sich sehr wahrscheinlich aufschreiben, was Du beruflich machst.</p> <p>Manager-Positionen oder Unternehmer in "alten Branchen" wie Maschinenbau, sowie Anwälte und Ärzte haben hier oft einen Bonus.</p> <p>Ich habe auch schon erlebt dass eine @porsche.de E-Mail Adresse Eindruck macht.</p>	<p>mittel</p>

<p>Beziehungsstatus</p>	<p>Insgesamt beraten Rolex-Händler gerne Paare, da sie so wahrscheinlich auch erwarten dürfen, dass ab und an Schmuck gekauft wird.</p>	<p>mittel</p>
<p>Besonderheiten</p>	<p>Alles was besonders auffällt - gut oder schlecht - wird sich Dein Rolex Händler auch in Deine Kundenkartei mit aufschreiben.</p> <p>Das kann zum Beispiel sein, dass Du ab und an spontan zu einer Rolex noch Schmuck für deine Frau mit kaufst (das sehen Rolex-Händler natürlich gerne).</p> <p>Oder aber auch, dass Du bei Deinem letzten Besuch unhöflich und patzig warst. So Ein Eintrag kann die Chance auf eine Rolex unmöglich machen.</p> <p>Ich stehe übrigens selbst bei manch einem Händler in so einer Kunden-Kartei als der Typ der anderen Tipps zum Rolex-Kauf gibt, was mich bei diesen Händlern auch auf die Black-List bringt.</p> <p>Kein Scherz :-D</p>	<p>hoch</p>

Bonus Tipp: Je größer der Händler, desto ausführlicher sind solche Kundenkarteien oft.

Kleine Händler kennen oft ihre Kunden noch alle persönlich und haben nur einige wichtige Notizen zu Dingen wie Geburtstagen etc., größere Ketten führen aber meistens Kundenkarteien, die weltweit einsehbar sind und meist auch sehr ausführlich.

Machst Du also in einer Filiale in Stuttgart einen guten oder schlechten Eindruck, kannst Du davon ausgehen, dass man das auch in einer Filiale des gleichen Händlers in Genf weiß, sobald Du Deinen Namen nennst.

Das ist einer der Gründe, wieso ich kleine, familiengeführte Händler meistens bevorzuge.



3. DIE KLEIDUNG

Der dritte Fehler wurde eben in der Kundenkartei schon kurz angedeutet, ich möchte hier aber nochmal kurz drauf eingehen.

Man sagt **“Kleider machen Leute”** und gerade in der Luxus Branche trifft das natürlich auch umso mehr zu.

Vorab:

Es ist nicht wichtig, dass Du im Maßanzug kommst. Wichtig sind nur zwei Dinge:

1. **Dass Du Dich wohlfühlst**
2. **Dass Du nicht ungepflegt aussiehst oder schlecht angezogen bist**

Kommst Du Bei Deinem ersten Besuch in Jogginghose und ‘Schlabber Look’, dann kann es sein, dass Du gar nicht erst beraten wirst.

Achte also darauf gepflegt und ordentlich gekleidet zu kommen.

Dazu reichen T-Shirt und Jeans, oder auch ein Hemd wenn Dir das gefällt.

TEIL II: 7 DINGE DIE DU SOFORT UMSETZEN KANNST UM EINE ROLEX ZUM LISTENPREIS ZU BEKOMMEN

In Ordnung.

Du weißt jetzt **welche 3 Dinge Du beachten musst, um nicht von vornherein Deine Chancen auf Null zu reduzieren.**

Lass uns aber nun die Dinge ansehen, die wichtig sind um Deine Chancen auf eine Rolex zum Listenpreis massiv zu erhöhen.

1. Zeigen dass Du die aktuelle Situation kennst

Tipp 1 ist so einfach, dass man ihn leicht übersieht.

Mache aber bitte nicht den Fehler ihn deswegen sofort als unwichtig abzuschreiben.

Sage Deinem Rolex-Händler, dass Du über die aktuelle Rolex-Situation Bescheid weißt.

Wieso?

Ganz einfach: Dann weiß Dein Verkäufer, dass er Dir jetzt nicht 20 Minuten erklären muss, wieso Du keine Daytona bekommst.

Denn Du kannst Dir sicher vorstellen: Darauf hat der auch keinen Bock.

Wenn Du im Zusammenhang mit Rolex erwähnst, dass Du die aktuelle Situation kennst, und dass Du weißt, dass man aktuell nicht einfach eine Rolex kaufen kann, nimmst Du diesen Druck aus der Situation und das Gespräch ist sofort entspannter.

2. Gesprächsthemen vorher überlegen

Tipp Nummer 2 ist: Überlege Dir im Vorfeld 2-3 Gesprächsthemen.

Ich weiß, dadurch, dass ich auf YouTube Videos mache wirkt es vielleicht nicht so.

Aber ich bin selbst meistens total unsicher in sozialen Situationen und bevor ich mich überhaupt zu einem Rolex-Händler rein getraut habe, habe ich erst mal monatelang nur meine Nase am Fenster platt gedrückt.

Mannoman, hätte ich damals gerne diesen Guide gehabt, denn mein erster Rolex Besuch war super unangenehm.

Ich bin nämlich rein, hab direkt nach ner Rolex gefragt und nachdem vom Verkäufer kam **“Oh, da kann ich ihnen leider nicht helfen”**, wusste ich nicht mehr wie es weiter geht und dann bin ich mit hochrotem Kopf wieder gegangen.

Wie macht man es besser?

Ganz einfach: **Überlege Dir vorab 2-3 Sachen über die Du reden kannst.**

Mein bester Tipp dafür ist, **dass Du Dir im Schaufenster 2-3 Uhren oder Schmuck aussuchst, den Du Dir gerne ansehen möchtest.**

Trau Dich hier auch ruhig mal eine richtig teure, komplizierte Uhr auszusuchen. **Niemand erwartet, dass Du sofort etwas kaufst.**

Wenn Du also Dein Gespräch anfängst mit:

“Hallo ich habe in Ihrem Schaufenster die TAG Heuer Aquaracer gesehen und würde mir die gerne mal anschauen” oder **“Ich interessiere mich total für ewige Kalender. Könnten Sie mir mal einen von Patek Philippe zeigen?”**

Dann ist die Grundlage für ein gutes Gespräch meistens schon gelegt. Daraus ergeben sich dann oft auch neue Gesprächsthemen.

Bonus Tipp: Höre auch genau zu, was der Verkäufer erzählt.

Er hat selbst auch Vorlieben im Uhrenbereich (Frage doch einfach mal: **“Welche Uhr gefällt Dir eigentlich?”**) oder vielleicht auch Hobbies, über die er sich gerne unterhält.

Gibt es hier Gemeinsamkeiten, hat man sofort ein Gesprächsthema für Stunden.

Als kleine Hilfestellung ist hier eine Liste von guten Gesprächsthemen und schlechten Gesprächsthemen bei einem Rolex Händler.

BONUS 2: Gute und schlechte Gesprächsthemen bei Rolex-Händlern

1. Gute Gesprächsthemen für den Start

- “Ich habe in Ihrem Schaufenster eine XYZ gesehen. Dürfte ich die mir mal ansehen?” Allgemein alles an Uhren und Schmuck, das der Händler direkt vor Ort hat. Lasse am Anfang Rolex und andere Hype Marken weg.
- “Meine Frau hat bald Geburtstag und ich suche ein Geschenk”
- “Ich suche eine Taucher-Uhr / Flieger-Uhr / Einen Chronographen der zu meinem Typ passt. Könnten Sie mir ein paar Modelle zeigen, die zu mir passen?” > Mit diese Einstieg wird man Dich ziemlich sicher nach Deinen Hobbies usw. fragen. Eine gute Grundlage sich besser kennenzulernen.
- “Ich würde gerne meine Uhr zur Revision bringen” > Ich kenne Leute, die sind durch eine Revision Kunde geworden, und gehören heute zu den besten Stammkunden des jeweiligen Rolex-Händlers

Tipp: Man kann diese Gesprächsthemen auch kombinieren. Das Ziel ist aber nicht das runterrattern von Themen sondern einen Einstieg zu finden um dann das Gespräch sich von selbst entwickeln zu lassen.

2. Schlechte Gesprächsthemen für den Start

- “Können Sie mir sagen, ob Modell XY wertstabil ist” > Schau lieber meine Videos für solche Fragen. Die meisten Rolex-Verkäufer hassen dieses Thema und ich kann es Ihnen nicht verübeln
- “Was haben Sie an Rolex Modellen verfügbar?”
- “Ich heirate nächstes Jahr und will eine Rolex” > Solche Dinge sind nix für den Anfang des Gesprächs
- **Grauhandel und alles was damit zu tun hat** sind generell sehr schlechte Gesprächsthemen beim Rolex-Händler, da diese nicht an Leute verkaufen wollen, die die Uhren auf dem Markt schnell wieder verkaufen oder Händler sind

Tipp: Alle Rolex Themen sind im Gespräch lieber erst später einzubringen, am besten wenn der Verkäufer von selbst drauf kommt.

Du könntest zum Beispiel später im Gespräch fragen ***“Eine kurze Frage zum Schluss noch: Ich hatte noch nie eine Rolex XYZ am Handgelenk und würde so gerne mal sehen wie sie aussieht. Könnte ich die Uhr vielleicht einmal nur kurz ans Handgelenk legen?”***

Ganz oft kommen Rolex-Verkäufer auch selbst auf das Thema Rolex, weil sie die Uhren selbst auch mögen und auch oft gern aus dem Nähkästchen plaudern - aber halt nur mit Kunden, denen sie vertrauen.

3. SICH WIRKLICH BERATEN LASSEN

Tipp Nummer 3 ist der glaube ich am meisten unterschätzte Tipp dieser Liste:

Lass Dich einmal wirklich beraten!

Verkäufer von Rolex-Händlern sind meistens sehr gut ausgebildet und kennen sich auch gut mit Uhren.

Außerdem zeigst Du auch **Wertschätzung gegenüber dem Verkäufer**, wenn Du Dich wirklich von ihm oder ihr beraten lässt.

Ein gute Kombination ist zum Beispiel folgender Einstieg in das Gespräch:

“Hallo, mir gefällt die Rolex Datejust wirklich super, aber ich weiß, dass die aktuelle Situation da nicht so easy ist und man die Uhren nicht bekommt. Könnten Sie mir vielleicht für ein Budget bis so 5.000€ gute Alternativen vorschlagen, die gut zu mir passen und vielleicht eine gewisse Ähnlichkeit zur Datejust haben?”

Siehst Du, dass wir hier gleich mehrere Tipps gleichzeitig beachtet haben?

- Wir haben gezeigt, dass wir die aktuelle Situation kennen
- Wir haben gezeigt, dass wir uns für eine Rolex Datejust interessieren
- Wir haben gezeigt, dass wir offen für Vorschläge sind und uns wirklich gerne beraten lassen wollen
- Wir haben gezeigt, dass wir NICHT NUR Rolex kaufen wollen auf Teufel komm raus

Ich habe es selbst schon erlebt, dass das Gespräch nach so einem Einstieg irgendwann von ganz alleine wieder auf Rolex kommt.

Wortwörtlich habe ich die Situation damals sogar total unterschätzt - ich habe nicht verstanden, dass ich **WIRKLICH** auf einer Warteliste bin, was dann sogar zu einer peinlichen Situation geführt hat.

Ich bin damals zu meinem Rolex-Händler, habe gesagt dass ich die Rolex GMT-Master II 126715CHNR (die vollgoldene Rootbeer) wahnsinnig schön finde, aber dass ich weiß, dass die Situation gerade schwer ist und was sie denn gerade da haben, was man sich sonst so anschauen kann.

Am Ende des Gesprächs meinte der Verkäufer irgendwann:

“Herr Leingang Ihnen gefällt doch die Rootbeer haben sie gesagt nicht? Ich kann Ihnen nichts versprechen, aber ich würde Sie mal aufschreiben. Dann wissen wir Bescheid dass Sie sich für das Modell interessieren”.

Wortwörtlich 2 Wochen später wurde mir die Uhr dann angeboten - und ich, der überhaupt nicht damit gerechnet hat, dass es so schnell geht, habe - kein Witz - **am Vortag mein Auto aus meinem Leasing Vertrag gekauft, um es weiterzuverkaufen.**

Kurz gesagt: Ich war so gut wie blank und musste dem Rolex-Händler sagen, dass ich aktuell nicht das Geld habe die Uhr zu kaufen.

Und weil ich oft gefragt werden, ob es ein Rolex-Händler einem krumm nimmt, wenn man ein Modell nicht kauft das einem angeboten wird:

Das war dann ein bisschen peinlich, allerdings war ich ja ehrlich und der Rolex-Händler hat es mir nicht übel genommen und ich habe auch danach noch Modelle dort gekauft.

4. NIMM DEINE FRAU / FREUNDIN / DEINEN PARTNER MIT

Tip Nummer 4 ist simpel aber trotzdem ein guter Bonus:

Nimm Deine Frau, Deine Freundin oder Deinen Partner mit.

Ein Verkäufer bei einem Rolex-Händler weiß aus Erfahrung, dass es angenehmer ist, ein Paar zu beraten.

Viel angenehmer, als eine Gruppe von 3 Kumpels, die alle gerne "ihre nächste Rolex zum Investieren" kaufen wollen.

(Ich denke Du verstehst was ich meine)

Nimm also wenn möglich eine Begleitung mit.

Ich nehme meine Frau gerne mit, und sie kann sich dann ansehen was sie interessiert und ich lasse mir währenddessen schöne Uhren zeigen :)

Ok das waren jetzt 4 wichtige Tipps, die alleine schon viel bewirken können und die ausreichen, um an eine Rolex zum Listenpreis zu kommen. Mit den letzten 3 Tipps kommen wir jetzt aber in die Champion's League mit denen viele meiner Follower schon wirklich heiße Modelle wie die Daytona mit kurzer Wartezeit bekommen haben.

5. AUF EMPFEHLUNG KOMMEN

Tipp Nummer 5 ist auf Empfehlung zu kommen.

Kennst Du jemanden, der beim besagten Rolex-Händler schon Kunde ist?

Super. Dann **bitte ihn darum, Dich dort vorzustellen.**

Meinen eigenen Trauzeugen habe ich so zu einem Rolex-Händler mitgenommen, den ich gut kenne und er hat innerhalb von ein paar Monaten seine Datejust 41 bekommen.

Und ich selbst war mal bei einem Händler, der mir gesagt hat es sei **unmöglich an mein Wunschmodell zu kommen.**

Ich kannte aber dort auch jemanden, der guter Kunde war.

Der hat mich dann mal mitgenommen, wir haben zu dritt gequatscht und ich habe nochmal vorsichtig nachgefragt.

Die Antwort war plötzlich eine ganz andere:

“Also Herr Leingang, Sie wissen ja, dass das Modell sehr gefragt ist. Sie müssen sich daher schon etwas gedulden, aber ich bin zuversichtlich, dass wir Sie dieses Jahr noch bedienen können.”

Na sowas!





6. EMPFEHLE SELBST KUNDEN ZUM JUWELIER

Tipp Nummer 6 ist eine Möglichkeit die ich vor Allem am Anfang genutzt habe.

Der Grund?

Ganz einfach: **Ich habe 2017, als ich mich angefangen habe richtig für Uhren zu interessieren einfach nicht besonders viel Geld verdient** und konnte nicht zehntausend Euro im Jahr ausgeben nur um an eine Rolex zu kommen.

Und ich hatte damals übrigens auch noch keinen YouTube Kanal - damit habe ich im Dezember 2018 gestartet.

Ich hatte aber etwas Anderes:

Dutzende Freunde, die ebenfalls total Uhrenverrückt waren.

Und da mein Rolex-Händler mich bis dahin immer super beraten hat und mich alles mögliche hat ausprobieren lassen, habe ich sehr gerne alle meine Freunde auch dorthin empfohlen.

Ich habe es mir nicht ausgerechnet, aber ich habe sicherlich meinem Rolex-Händler schon einige zehntausend Euro Umsatz gemacht, bevor ich Dort das erste Mal Kunde geworden bin.

Und daher war es auch **kein Problem, selbst an mein Wunschmodell zu kommen, als es dann soweit war und ich mir eine Rolex kaufen wollte.**

Empfehlungen zu Deinem Juwelier zu bringen die dort natürlich nicht nur Plump nach Rolex Modellen fragen sondern auch in anderen Bereichen Umsatz machen, ist einer der schnellsten Wege an eine Rolex zum Listenpreis zu kommen.

7. UMSATZ BEIM JUWELIER MACHEN

Kommen wir zum letzten Punkt: Umsatz machen.

Und nein, man muss keine hunderttausenden ausgeben, um an eine Rolex zu kommen.

Aber natürlich wirkt sich die eigene Kaufhistorie auf die Chance auf die erste oder nächste Rolex aus, und daher wollte ich diesen Punkt hier nicht ungenannt lassen.

Kurz gesagt:

Je mehr Geld Du selbst bei Deinem Rolex-Händler aus gibst, desto mehr heiße Modelle bekommst Du.

Dein Rolex Händler hat **heiße Ware** - das sind Rolex Modelle und Ähnliches (Patek Philippe, einige wenige Omega Modelle usw.).

Und Dein Händler hat nicht so heiße Ware.

Uhrenmarken wie Hublot oder Schmuck.

Dein Händler versucht nun immer so gut es geht alles zu verkaufen, **denn er muss allen Herstellern bestimmte Mengen abnehmen** - ob er sie verkauft oder nicht.

Und daher ist er auch bereit, dir mehrere Rolex zu verkaufen, wenn Du auch andere Dinge dort einkaufst, die sich nicht so leicht verkaufen lassen.

Ich habe Dir hier aber eine kurze Tabelle welche Art von Umsatz sich wie gut oder schlecht auf Deine Chancen auswirken, eine Rolex zu bekommen:

BONUS 3: Welche Arten von Umsatz sich wie auf die Chance auf eine Rolex zum Listenpreis auswirken.

Ich habe eine Skala von -5 bis +5 aufgestellt.

-2 bedeutet, Deine Chance auf eine Rolex werden verschlechtert, 0 bedeutet keine Auswirkung und +5 bedeutet, dass die Chance auf eine Rolex sehr stark vergrößert wird und dass Du vermutlich sehr bald Dein Wunsch Modell bekommst

Produkt(-gruppe)	Chance (-2 bis +5)	Sonstige Notizen
Rolex-Kauf	-1	Ein Rolex Kauf wirkt sich eher negativ aus. Dein Händler "hat dich nun versorgt" und wird sich erstmal um andere Kunden kümmern
Mehrere Rolex-Käufe	-2	Hast Du sogar mehrere Rolex bekommen, bekommst Du in der Regel ohne weitere Käufe keine weiteren Rolex-Uhren mehr verkauft
Tudor Black Bay 58, Black Bay GMT, Black Bay Chrono	-1 bis 1	Manch ein Rolex-Händler stuft auch seine Tudor Uhren als "heiße Uhren" ein, meistens hat es aber einfach keinen großen Effekt auf Deine Rolex-Chancen
Einsteiger Luxus-Uhren bis 5.000€ von Tag Heuer, Oris, Breitling, NOMOS und ähnlichen Marken	1 bis 3	Oftmals bekommen Kunden, die "guten Willen" zeigen und erstmal etwas anderes nehmen auch Ihre Wunsch Rolex
Schmuck bis 1.000€	1 bis 2	
Schmuck von 1.000 - 5.000€	2 bis 3	
Schmuck von 5 - 10.000€	4 bis 5	
Schmuck über 10.000€	5	
Uhren bis 10.000€ anderer Marken wie Breitling, IWC oder Tag Heuer	3 bis 4	

Uhren von 10 bis 35.000€ anderer Marken wie Breitling, IWC oder Tag Heuer	4 bis 5	
Uhren über 35.000€ anderer Marken wie Breitling, IWC oder unbekanntere Marken wie Jaeger LeCoultre oder Chronoswiss	5	
Ladenhüter bis 20.000€	4-5	Das sind unbekannte oder unbeliebte Marken, die oft jahrelang liegen. Bspw. Ulysse Nardin, Hublot oder Schmuck.
Ladenhüter über 20.000€	5	Ggf. kannst Du hier direkt eine Rolex dazukaufen
Ladenhüter über 50.000€	5+	Im Normalfall kannst Du zu solchen Käufen direkt eine Rolex dazukaufen

In Ordnung. Das waren die wichtigsten Tipps, um wirklich auf die "Warteliste" zu kommen und somit für eine Rolex zum Listenpreis zugeteilt zu werden.

Es gibt aber noch ein Problem: **Viele meiner Follower denken, sie stehen auf einer Warteliste, wurden aber in Wahrheit nur vertröstet.**

Ich habe Dir daher im letzten Teil dieser PDF noch **3 Hinweise** zusammen geschrieben, bei denen Du davon ausgehen kannst, **dass Du wirklich auf der Warteliste stehst** und Deine Wunschuhr bekommst.

TEIL III: 3 HINWEISE DIE DIR ZEIGEN, DASS DU WIRKLICH AUF EINER WARTELISTE BIST

Je mehr dieser Hinweise Du wahrnimmst, desto weiter oben bist Du auf der Warteliste.

1. VERBINDLICHKEIT

Hinweis Nummer 1 ist Verbindlichkeit.

Lass uns aber vom anderen Ende anfangen: Der beste Hinweis, dass Du NICHT auf einer Warteliste stehst ist, wenn Dein Verkäufer dir sowas sagt wie:

“Ohhh ganz schwer. Für das Modell müssen Sie mindestens 3 Jahre Wartezeit einplanen!” auf Deutsch übersetzt bedeutet das:

“Sie bekommen diese Rolex zur Zeit von uns nicht, und wir wissen nicht ob sie in Zukunft eine bekommen”.

Der Grund dafür:

Rolex-Händler erhalten jedes Jahr zur Messe (das ist Anfang des Jahres) ihre Quoten. Quoten sind die jeweiligen **Mengen, die von bestimmten Modellen geliefert werden können**.

Rolex legt seinem Händler also irgendwann im März zum Beispiel folgende Liste vor:

Modell	Referenznummer	Mögliche Bestellungen 2022
Daytona Stahl	116500LN	12
Submariner Stahl, schwarz	114060	18
Submariner Date Stahl, schwarz	116610LN	25
Submariner Date Gelbgold, blau	126618LB	3
Datejust 41, Stahl & weißgold, geriffelte Lünette	126334	40
Datejust 41, Stahl, glatte Lünette	126300	25
...

(Die Zahlen sind übrigens relativ nah an der Realität - ich spreche viel mit Rolex Händlern und das aus der Tabelle kommt so grob hin)

Der Rolex Händler weiß also, was er dieses Jahr bekommt und kann so für das restliche Jahr gut planen.

Sagt er Dir also eine Wartezeit von 3 oder mehr Jahren voraus - **weiß er faktisch überhaupt noch nicht, ob er Dir in diesem Jahr überhaupt dieses Modell anbieten kann.**

Rolex ändert nämlich gerne mal seine Auslieferung von Jahr zu Jahr (und selten auch während des Jahres - Beispiel: Corona Pandemie Ausbruch Anfang 2020).

Außerdem werden **Modelle auch zwischenzeitlich manchmal nicht mehr gemacht**, und die Auslieferungsmenge sinkt so auf 0.

Andersherum sieht es aber gut aus:

Sagt Dir Dein Händler eine Lieferung voraussichtlich noch dieses Jahr oder in den nächsten 12 Monaten voraus, kannst Du davon ausgehen, dass Du eingeplant bist.

Oder kurz gesagt: **Ist Dein Händler verbindlich und gibt Dir einen Liefertermin** (zum Beispiel: Herbst diesen Jahres) - dann bekommst Du Dein Modell vermutlich auch ungefähr in diesem Zeitraum oder früher.

Und kein Witz: **Meine Erfahrung ist, dass sobald Du eine relativ verbindliche Zusage hast, es eher schneller geht.**

Das liegt daran, dass besonders bei teureren Modellen eben auch mal ein Kunde abspringt - und dann bist Du eben früher dran :)



2. FREUNDSCHAFTLICHE BEZIEHUNG

Hinweis Nummer 2 für eine baldige Rolex Lieferung ist eine freundschaftliche Beziehung mit dem Händler oder Deinem Verkäufer.

Ganz natürlich freundet man sich meistens im Laufe der Zeit mit seinem Ansprechpartner an. Andersrum setzt sich Dein Verkäufer so auch bei seinem Chef (Deinem Rolex-Händler) dafür ein, dass Du Dein Wunschmodell bekommst.

Ich bekomme viel mit und es ist wirklich so, dass da teilweise fast ein kleiner Wettbewerb herrscht:

Wenn ein Rolex-Händler 3 Verkäufer hat, so entscheidet meistens trotzdem ein Verkaufsleiter oder der Besitzer des Rolex Ladens, wer die Rolex Modelle bekommt.

ABER: Die Verkäufer haben natürlich einen großen Einfluss darauf und können Empfehlungen abgeben.

Sagt mein Verkäufer zu seinem Chef:

“Hey Herr XY, Der Herr Leingang wünscht sich schon seit längerer Zeit ne Pepsi, und der hat jetzt echt schon ordentlich Kunden hierher gebracht und letztens auch seiner Frau einen schönen Ring gekauft”

Dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass der Chef sagt ***“In Ordnung, der Herr Leingang bekommt seine Pepsi”***

Bist Du also wirklich cool mit Deinem Verkäufer, ist das ein guter Hinweis darauf, dass Du gute Chancen auf eine Rolex hast.

Wichtiger Hinweis: Bitte **setze** - vor Allem wenn Du eine freundschaftliche Beziehung zu ihm oder ihr hast - **Deinen Verkäufer nicht unter Druck**. Das ist nicht schön und außerdem bekommt er so das Gefühl, dass Du ihn nur wegen seiner Stelle als Rolex-Verkäufer magst.

Zweiter wichtiger Hinweis: Wenn Du mit einem Rolex-Verkäufer befreundet bist und Du eine Rolex durch ihn bekommen hast, kannst Du davon ausgehen, dass er sich für Dich eingesetzt hat.

In diesem Fall kannst Du ihm durchaus auch mal eine kleine Aufmerksamkeit zukommen lassen. Da Ihr Freunde seid, weißt Du ja vermutlich auch, was er gerne mag.



3. EVENTS

Der letzte wichtige Hinweis sind Events.

Fast jeder Rolex-Händler veranstaltet mehrmals im Jahr Kundenevents.

Das sind oft Sportveranstaltungen, oder auch Get-Togethers.

Oftmals lädt der Händler zum Beispiel zusammen mit einem Hersteller wie Patek Philippe oder Tag Heuer zur Vorstellung neuer Modelle ein.

Oder es wird unabhängig von Herstellern einfach eingeladen, um zusammen eine schöne Zeit zu verbringen.

Fakt ist: Bist Du auf solchen Events eingeladen, kannst Du davon ausgehen, dass Du zum geschätzten Kundenkreis Deines Händlers gehörst.

Und genau an diesen Kundenkreis gehen auch die meisten Rolex Modelle. Hinweis: Du musst übrigens nicht mal unbedingt Kunde sein, der schon gekauft hat, um in diesen Kreis zu zählen.

Ok - das waren jetzt ne Menge Infos.

Aber: Du hast jetzt wirklich alles an der Hand, was Du wissen musst, um an Deine Wunsch-Rolux zum Listenpreis zu kommen.

Ich hab hier noch einen Tipp für Dich:

Falls Du es noch nicht getan hast, folge mir auf Instagram. Dort beantworte ich so gut wie jeden Tag Eure Fragen zum Thema Uhren.

Und ansonsten halte ich Dich über meinen Newsletter auch Up To Date und teile dort auch Tipps und Aktionen, die es nirgendwo anders gibt.

Ich wünsche Dir viel Erfolg und vor Allem Spaß beim Uhrenkauf.

Bis bald,

Dein Kai



@kai_watchvice

tägliche Q&As auf Instagram um Deine Fragen zu beantworten



Kai von WATCHVICE

Jeden **Sonntag** ein neues Video damit Du Uhren besser verstehst



WATCHVICE Reviews

Jeden **Samstag** ein neues Review einer spannenden Uhr