

# Der Dealer

In der Londoner Innenstadt können *Jetsetter* ihre Privatflugzeuge jetzt *à la carte* kaufen: *Steve Varsano*, unser Mann aus Hackensack, beschafft alles, was Milliardäre zum Herumjagen brauchen, jederzeit und allerorten.

Ein Qualitätsbeitrag von **Raimund Kusserow** mit drei Gütebildern von **Peter Guenzel**



**Kühl, seelenruhig und stets auf Draht** Der Amerikaner Steve Varsano in der Jet-Kulisse seines Londoner Kaufladens.

Festliches Abendessen im Taunus, nahe Frankfurt. Geladen sind Reiche und Einflussreiche aus Deutschland. Ortsgrößen, ein schöner Abend. Neben mir sitzt Herr D., Unternehmer. Nach der Vorspeise fragt er: „Wo steht denn Ihre Maschine?“ Wieso ‚Maschine‘, denke ich.

Bevor ich antworten kann: „Hauptsache, die Piloten wissen, wo die Maschine steht“, ruft Herr D. hinüber zur anderen Seite des festlich gedeckten Tisches, wo der Vorstand einer bekannten deutschen Bank sitzt: „Das Grundstück in der Friedrichstraße haben wir Ihnen ja weggeschnappt ...“ Der Bankier lächelt auf die milde Bankiersweise.

Wir stoßen an, deutscher Riesling aus der Gegend. Dann frage ich Herrn D., wie viele Leute er so beschäftigt. Die Antwort kommt wie aus der Pistole geschossen: „34.000.“ Darauf trinken wir einen.

Im Privatflieger unterwegs zu sein ist für viele Menschen ein Traum. Wie ein Vogel in den Lüften, Freiheit über den Wolken und so. Das muss auch nicht unbedingt astronomisch teuer sein. Einen Klein-Learjet gibt es schon für drei

Millionen Euro. Allerdings sitzt man dann so eng wie bei der Lufthansa.

Wer sich was Besseres leisten will, ein ordentliches Klo zum Beispiel, muss schon deutlich über zehn Millionen ausgeben. Spitzenmodelle kosten leicht ihre 90 Millionen (Airbus A319).

Und die Zusatzkosten (hochfloriger Teppichboden, Zigarrenkasten & Bar) können erheblich sein. Dazu kommt Unterhalt, Versicherung, das Gehalt für die Piloten, vom Sprit gar nicht zu reden.

Aber wir wollen nicht kleinlich sein. Donald Trump (72) hat für seine private „Boeing 757“ ungefähr 85 Millionen Euro bezahlt – viel Geld für eine alte Gurke Baujahr 1991, die vorher schon jahrelang bei Rabatt-Gesellschaften im Einsatz war, sogar in Dänemark.

Er ließ den Flieger ordentlich aufmöbeln, Wasserhähne und Gurtschlösser einbauen – beides vergoldet (24 Karat), versteht sich. Mister Trump, seine Frisur oder seine Geschäfte – wer soll das noch verstehen?

Steve Varsano, zehn Jahre jünger als Trump, ist auch ein amerikanischer

Geschäftsmann – und ebenfalls ein New Yorker. Aber im Unterschied zu Trump – Sohn eines Baulöwen aus Queens – stammt Varsano von ganz unten. Arme-Leute-Kind, Sohn eines Griechen und einer Wienerin. Und er hatte wirklich einen Traum – den Traum vom Fliegen. Und so ist er, mit viel Fleiß und aus eigener Kraft, in den Himmel der Geschäftsflieger aufgestiegen.

Man nennt ihn den „Händler der Superreichen“. Er residiert seit vielen Jahren in London („*The place to be*“), verhandelt mit Milliardären und ist immer auf die Minute pünktlich. Er verkauft oder vermittelt Privatjets, meist gebrauchte Flugzeuge. Er kann alles beschaffen, was ein gestresster Unternehmer, ein Computerpionier oder ein Hollywood-Star braucht.

Seinen Heimatort, in der Nähe von New York City, gleich hinter der George-Washington-Brücke, kennt man vom Durchfahren: Hackensack, wo sich Autohändler Gute Nacht sagen. Mit 14 durfte er in einer kleinen Cessna mitfliegen. Seitdem findet er: Fliegen ▶

bedeutet Freiheit, sich „abheben“ von all den Menschen, die zu kurz gekommen sind.

Wir sitzen in seinem Schauraum in London. Erste Adresse, Park Lane, Hyde Park Corner. Einmalig ist der Laden deshalb, weil man dort in einer echten Airbus-Kabine des „A319“ sitzen (und verhandeln) kann. Alles piekfein, alles echt. „Ich habe in meiner Karriere 300 bis 400 Flugzeuge verkauft. Ich zähle nicht mehr.“ Den Umsatz hat er grob im Kopf: „Ungefähr drei bis vier Milliarden.“

Steve sieht sehr gut aus und kann schon deshalb kein Milliardär sein. Das Haar voll und leicht gelockt, die Haut dezent gebräunt. Gedeckter dunkler Nadelstreifen, schlicht gemusterte, silbrige Krawatte.

## Im reichsten Dorf der Welt

Sein Erscheinungsbild, sagt er, sei ein Indiz für relative Armut. „Wenn Sie einen Mann treffen, der gekleidet ist wie ich, können Sie davon ausgehen, dass er eine untergeordnete Stellung im Unternehmen hat.“ Irgendein Manager oder Agent, jedenfalls kein Milliardär.

Ein Milliardär sieht normalerweise so aus wie *anybody* (Ausnahme vielleicht Reinhold Würth). Die Superreichen mögen es gern ungezwungen: Jeans, T-Shirt, alte Schuhe, alte Lederjacke. Oder nehmen wir die Putin-Freunde – die kommen in schlecht sitzenden Anzügen – wie die Abteilungsleiter von Aldi, nur manchmal farblich auffällig wie ein türkischer Baulöwe.

Steve Varsano weiß, wovon er redet. „Von den rund 2.300 Milliardären, die es auf der Welt gibt, waren ungefähr 230 schon in unserem Verkaufssaal.“ Ungefähr 500 dieser Superreichen (Namen spielen jetzt keine Rolle) hat er im Laufe seines Lebens persönlich kennengelernt. So fließt das Leben dahin wie wohltemperierter Champagner im Londoner Stadtteil Mayfair.



**Perfektes Bühnenbild** „Wir bieten den Kunden eine Erlebnisreise zur Kaufentscheidung“, sagt Mister Varsano.



Im „reichsten Dorf der Welt“ haben zunächst die Saudis und Qataris die Preise verdorben, dann kamen russische Herrschertypen. Mayfair ist nicht New York oder Monte Carlo, aber auch ein „Melting Pot“ und reich an Gala-Lustbarkeiten mit Rote-Kreuz-Anstrich.

Dort trifft sich der *Jetset*. Und Steve gehört dazu. Fast immer an seiner Seite: die attraktive Lisa Tchenguiz. Ihre Familie stammt aus dem Iran, ihre Brüder (Immobilien) zählen zu den Superreichen von London. Also, der Junge aus Hackensack ist angekommen.

„London ist ein einzigartiger Platz, um die Aufmerksamkeit der richtigen Leute zu gewinnen“, sagt er. „Man trifft hier alle.“ Schein- und Steinreiche aus Europa, aus der Levante, aus Afrika, aus der ehemaligen Sowjetunion. Und die brauchen jemanden, der den Weltmarkt überblickt, der eine echte Airbus-Kabine für Geschäftsgespräche bieten kann mit breiten hellen Ledersitzen.

Das Gute ist: „Die meisten Leute, die ein Flugzeug kaufen wollen, haben keine Ahnung. Sie kennen vielleicht ein paar Begriffe aus der Welt des Fliegens und tun so, als wären sie Experten.“ Und diese Leute brauchen Hilfe. „Wir bieten den Kunden eine Art Erlebnisreise zur Kaufentscheidung.“

Und das geht so: Varsano steht vor einem riesigen Video-Bildschirm, der die ganze Wand einnimmt und bei Bedarf sogar die Strahlströme zwischen Tropo- und Stratosphäre anzeigen kann.

Er ist hier eine Art Moderator und liefert dem Kunden eine Videoschau der Extraklasse: was will der Kunde ausgeben („Sagen wir, 15 Millionen“), wie weit will er fliegen („Sagen wir, Nizza – Schanghai, also 9.300 Kilometer“), wie viele Passagiere will er mitnehmen („Sagen wir, zwölf Leute“). Da gibt es im Moment zwölf Modelle auf dem Markt, die diese Voraussetzungen erfüllen.

Und dann zeigt er, als Attraktion im Großbild, seine Favoriten: Düsenflugzeuge, die kurzfristig verfügbar wären,

eine „Falcon 7-X“ (von Dassault), eine „Global XRS“ (von Bombardier) und die „G-550“ (von Gulfstream Aerospace).

Unter Varsanos Kunden sind natürlich Prominente. „20 Prozent der Leute, mit denen wir Geschäfte machen, sind bekannte Namen.“ Aber Diskretion gehört zum *Business*. Man darf jedoch sagen: Früher waren die Spitzen der klassischen Industrie seine Kunden, davon 80 Prozent Amerikaner.

Heute stehen eher Jungunternehmer aus dem Silicon Valley auf der Matte, Leute wie Mark Zuckerberg (Facebook) oder Larry Page (Google) beziehungsweise deren gut gekleidete Taschenträger oder Finanzberater.

Es ist schon einige Jahre her, als Frank Sinatra sein Flugzeug bei Steve Varsano gekauft hatte, einen „Learjet 35“. Das war ein sehr erfolgreiches Modell. Länge: knapp 15 Meter, Reichweite: 4.000 Kilometer. Noch heute hängt im Konferenzraum bei Varsano ein großes Foto, das Frank Sinatra und Dean Martin zeigt – vor der Nase eines Privatjets. Sinatra ist seit 20 Jahren tot. O Mann, das waren noch Zeiten.

## Man krabbelt zur Toilette

Der Traum vom Privatjet ist ja nicht totzukriegen, vor allem bei denen, die noch nie in einem solchen Flieger gesessen haben. „Natürlich wird an Bord auch mal ein Glas Champagner getrunken“, sagt Steve, „aber die Vorstellung, dass da oben die Party abgeht, ist unsinnig.“ Das höre man nur von Leuten, die nie im Privatjet gesessen haben.

70 Prozent der Privatflugzeuge, sagt er, würden auch nicht viel mehr Platz bieten als ein Mittelklasse-Auto. „Da finden Sie keine breiten Sitze oder irgendeine Luxus-Ausstattung.“ Wer aufsteht, muss sich ducken oder krabbeln. „Also, wenn man sitzt, bleibt man sitzen bis zur Landung.“ Nur im Notfall würde man zur Toilette krabbeln.

Privatflugzeuge sind also Arbeitsgeräte für den Chef oder für das obere Management. „Ganz selten kaufen Leute Privatjets zum persönlichen Vergnügen.“ Das wäre viel zu teuer. Und dann kommt sein Lieblingssatz: Ein Privatjet sei eine „*Time Machine*“. Für Unternehmer und Manager, die einen engen Terminplan haben oder zumindest so tun.

Das ist natürlich nur die halbe Wahrheit. John Travolta war am liebsten mit seiner alten „Boeing 707“ unterwegs. Ein ziemlich altes, opulentes Fluggerät mit vier Triebwerken, benannt nach seinen Kindern „Jett Clipper Ella“. Die Boeing steht seit einem Jahr in Australien, in einem Luftfahrtmuseum in der Nähe von Sydney. Noch immer verfügt Travolta über eine eigene Start- und Landebahn in Florida. Daneben wohnt er – mehr oder weniger auf seinem eigenen Flughafen.

Travolta schwärmt vom „*Spirit*“ der 60er-Jahre, als Fliegen noch „glamourös und wundervoll“ war. Bei ihm ist es so geblieben. Er sitzt fast täglich auf dem Pilotensitz und geht wie ein Vogel in die Luft, meist mit seiner „Bombardier Challenger 601“, die eine Reichweite von über 6.000 Kilometern hat. Er ist Markenbotschafter der Firma.

Falls Travolta mal wieder eine Maschine braucht, wird er eventuell in London bei Steve Varsano auftauchen. Hyde Park Corner ist einfach die erste Adresse – auf dem Weg nach oben.

Steve Varsano bietet auch einen geheimen Zugang zum Konferenzraum. Über dem Kamin das Bild mit Frank Sinatra, hinten in der Ecke die Geheimtür. Für Leute, die ungern gesehen werden wollen. Die Geheimtür führt am offiziellen Büro-Eingang vorbei. „Dann schließen wir die Vorhänge“, sagt Steve Varsano.

*Well, you know* – manchen Leuten wäre es einfach peinlich, einen Konkurrenten oder die Schwiegermutter in der Lobby zu treffen bei einem Geschäft über 50 Millionen. Milliardäre hassen sich oft gegenseitig wie die Pest. „Man muss ein Gespür für solche Situationen haben.“ □