

»Manche wollen eine Nacht in Versailles«

Suite mit Meerblick, VIP-Transfer vom Airport? Manchen Superreichen genügt das nicht – für sie hat Anthony Lassman den Reiseservice Nota Bene gegründet

INTERVIEW ULF LIPPITZ



ANTHONY LASSMAN, 66, war Immobilienentwickler in London, ehe er vor zehn Jahren mit seiner Frau das Unternehmen Nota Bene gründete. Er selbst residiert am liebsten im Mayfair in London oder im La Réserve in Paris.

Mr. Lassman, wie weit komme ich bei Ihnen mit, nun, sagen wir mal 10 000 Euro?

Nicht weit. Bei uns zahlen Sie einen Jahresbeitrag von 29 000 Euro für das Privileg, überhaupt buchen zu können. Ein Kunde, der drei Wochen Australien, Tasmanien, Neuseeland und Fidschi ordert, zahlt 100 000 Euro, ohne Anreise im Privatjet. Wir haben Paare, die für eine Woche auf der Privatjacht 500 000 Euro hinblättern. Was vernünftig ist, bedenkt man, dass so ein 70-Meter-Boot einen Kaufpreis von 40 Millionen hätte!

Sie wollen aber kein Reisebüro sein...

Weil wir in erster Linie Zeit und Expertise verkaufen, wie ein Vermögensverwalter. Meine Frau und ich übernachten in Fünf-Sterne-Hotels, fliegen Erste Klasse und essen in den besten Restaurants. Wir übernehmen die Lauferei für die Kunden. Ist der Willkommensgruß in der Suite überzuckert? Kommt der Turndown-Service wirklich erst, wenn man beim Abendessen sitzt? Bekommt der Gast eine Leinendecke gebracht, weil er unter dicken Daunen schwitzt?

Wer braucht denn solche Extras?

Top-Anwälte, Börsenmanager, Modedesigner, Filmgrößen. 70 Prozent unserer Kunden kommen aus den USA, Deutschland wächst aber stark. Eure Besserverdiener werden anspruchsvoller. Sie sind wichtig im Job, das wollen sie auch im Urlaub spüren.

Welche Kundenwünsche sind besonders skurril und extravagant?

Jüngst rief uns ein Amerikaner nachts aus Italien an. Wir sollten ihm frisches Kalbfleisch besorgen für ein Barbecue in New York, das er plante. Wir organisieren auch private Mittagessen mit der Familie von Louis Roederer, wenn jemandem die Champagner-Tour in Reims nicht ausreicht. Ein Kunde wollte den Schlosspark von Versailles eine Nacht für sich und seine Familie haben. Hat er bekommen.

Liefen Sie immer und alles?

Mich nervt die Celebrity-Kultur, selbst bei meinen Kunden. Einer wollte unbedingt in einer der 16 identischen Suiten des Wynn Hotel in Vegas übernachten, so wie einst Michael Jackson. Der Kunde war derart besessen, dass er Jacksons Zimmernummer herausfand und sich beschwerte, weil das Zimmer ausgebucht war. Schauen Sie, musste ich ihm erklären, Sie sind in einer identischen Suite mit demselben Ausblick, nur die Nummer ist anders. Vernünftige Menschen würden das akzeptieren. Manchmal fühle ich mich wie der Dirigent eines Orchesters, der ohne Partitur auskommen muss – und wehe, es ist ein einziger falscher Ton zu hören!