



»Wer einmal privat fliegt«, sagt Joe Kurta, »der steigt so schnell nicht mehr zurück in einen Linienflieger«

Fotos: Balázs Frömm für DIE ZEIT

# Darf mein Rennpferd mit in den Jet?

Nein, aber sonst kriegt Joe Kurta mit seinem Privatjet-Service vieles transportiert. Selbst elf Katzen von London an den Balaton VON YVES BELLINGHAUSEN

In einem kleinen Parterrebüro im Zentrum von Budapest sitzt Joe Kurta, 49 Jahre alt, leichter rheinischer Singesang, vor zwei Computerbildschirmen und klickt sich durch Nachrichten, die ihm internationale Popstars, Bundesligaprofis und Multimilliardäre geschickt haben. Da ploppt auf seinem Handy eine WhatsApp-Nachricht auf. Der Trainer einer Bundesligamannschaft meldet sich. Er möchte am Montag von Düsseldorf nach Spanien fliegen, zwei Tage später wieder zurück – und braucht dafür einen Jet.

Und genau das ist Joe Kurtas Geschäft. Wer in Deutschland öfter mit dem Privatjet unterwegs ist, hat mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit Kurtas Handynummer eingespeichert. Kurta ist einer von rund einem Dutzend professioneller Privatjetbroker in Deutschland. Er selbst besitzt keine Flugzeuge. Er vermittelt sie. Dafür sucht er auf einer Plattform für Privatjets nach einer freien Maschine inklusive Crew, handelt Rabatte aus und sorgt dafür, dass an Bord die richtigen Kanapees gereicht werden. Sein kleines Unternehmen Call a Jet muss man sich wie eine Taxi-Zentrale vorstellen – nur eben für Flugzeuge.

Das Geschäft läuft exzellent. Während der normale Luftverkehr in Deutschland noch immer unter dem Vor-Corona-Niveau liegt, hat die Privatfliegerei bereits 2021 das Vorkrisenniveau erreicht. Seitdem stellt die Branche neue Rekorde auf. 100.000 Privatjets starten und landen mittlerweile jährlich in Deutschland. Nur in den USA, Kanada und Brasilien sind mehr registriert.

»Corona war für uns wie ein Konjunkturprogramm«, sagt Kurta. Damals hätten sich viele Leute nicht mehr mit 500 potenziell infektiösen Mitreisenden in ein enges Flugzeug pressen wollen. Die meisten blieben deswegen daheim. Aber jene, die es sich leisten konnten, flogen eben im Privatjet nach Mallorca. »Und wer einmal privat fliegt«, sagt Kurta, »der steigt so schnell nicht mehr zurück in einen Linienflieger.«

Kurta hat sein Unternehmen vor 16 Jahren in Köln gegründet, heute beschäftigt er sieben Mitarbeiter, darunter Freiberufler, die Flüge in Mexiko und Ägypten verkaufen. Die Zentrale steht mittlerweile in Bonn, Kurta selbst arbeitet von seiner Budapester Niederlassung aus – seine Eltern sind in Ungarn aufgewachsen. Die Nachfrage nach Privatjets, erzählt der Unternehmer, sei so groß, dass man sie in den besonders begehrten Sommermonaten kaum bedienen könne.

Kurtas Telefon klingelt. Ein Immobilienmogul ist dran, der kommende Woche nach Tel Aviv muss. Kurta warnt ihn schon mal vor: Das sei wegen des Kriegs gerade »leider etwas teurer« – eher so 27.000 Euro statt der sonst üblichen 20.000.

Ein Erfolgscoach ruft an, er würde gerne aus Speyer nach Sankt Moritz fliegen. Würde etwa 8.000 Euro kosten, überschlägt Kurta. »Und bitte vergessen Sie nicht, uns rechtzeitig zu sagen, wie viele Skier Sie mitbringen.«

Die Assistentin des Inhabers einer sehr großen deutschen Internetplattform fragt an, ob die Global Express, ein Jet mit zwölf Sitzen, mit der die Familie aus dem Thailandurlaub zurück nach Norddeutschland fliegen will, bitte ein bisschen früher abheben könnte. Die Haushälterin müsse um 13 Uhr noch ihren Anschlussflug nach München bekommen. »Ja, ich sag mal so: Bei dem Geld ist so einiges möglich«, sagt Kurta – der Familienpatriarch zahlt für den Flug nach Phuket und zurück 315.000 Euro.

Für Normalverdiener klingt das nach absurd viel Geld. Schließlich kommt man in der Holzklasse schon für 1.000 Euro nach Thailand hin und zurück – und wer in der Luft unbedingt Champagner

und ein Bett braucht, könnte ja auch für rund 10.000 Euro in der First Class fliegen.

Ist es da nicht verrückt, den Preis eines Eigenheims für einen Flug in den Urlaub auszugeben? Na ja, das könne man so nicht betrachten, sagt Kurta. Für jemanden, der mehrere Milliarden Euro besitzt, seien 315.000 Euro relativ gesehen nicht viel. Zugespitzt könnte man sagen: in etwa so teuer wie für normale Menschen ein Busticket.

Kurta vermittelt pro Monat etwa 40 Flüge. Für viele seiner Kunden sei der Privatjet die effizienteste Fortbewegungsmethode. Verbringt man zwei Tage im Büro von Kurta, kann man aber auch den Eindruck gewinnen, dass der Privatjet selbst für manche das Highlight der Reise ist.

Einer, der von Mallorca nach Karlsruhe fliegen will, hat mitbekommen, dass die Maschine, die ihn abholen soll, leer aus Karlsruhe herfliegt, und würde gerne wissen, ob da nicht ein paar Freunde von ihm morgens mitfliegen und dann mittags direkt mit ihm zurück nach Karlsruhe reisen könnten. Hans, Thorsten und Frank würden diese Erfahrung auch gerne mal machen.

Ein reicher Australier schreibt Kurta auf WhatsApp, denn er will heute Abend spontan mit seiner Familie von London nach Paris fliegen und später vielleicht auch wieder zurück – »spazieren fliegen« nennt Kurta so was. 3.200 Euro, *one way*.

Privatjets haben eine verheerende Klimabilanz. Sie fliegen oft kurze Strecken, auf denen sie überproportional viel CO<sub>2</sub> ausstoßen. Knapp die Hälfte aller Privatjetflüge sind kürzer als 500 Kilometer, in etwa die Luftlinie zwischen München und Berlin.

Herr Kurta, bieten Sie auch CO<sub>2</sub>-Kompensationen für Ihre vermögenden Kunden an? Da guckt Kurta skeptisch und sagt nach kurzem Zögern: »Ich weiß nicht, ob jemand so was schon mal nachgefragt hat.« Die Privatjetfliegerei sei doch nur für ein paar kleine Prozent der CO<sub>2</sub>-Emissionen in der Luftfahrt verantwortlich. Was stimmt. Doch zur Wahrheit gehört auch, dass ein noch viel kleinerer Promilleanteil aller Reisenden Privatjets nutzt. Insgesamt stößt ein Privatjet pro Passagier etwa 14-mal mehr CO<sub>2</sub> aus als ein Linienflugzeug. So wurden Privatjets in den vergangenen Jahren zum Symbol des Klimawandels. Aktivisten besprühten eine Maschine auf Sylt mit orangefarbener Farbe.

Etwa zur selben Zeit avancierte der Privatjet in den sozialen Medien aber auch zur ultimativen Chiffre für Macht und Erfolg. Influencer wie Dan Bilzarian oder Kylie Jenner stellen ihre PJs, wie sie auf Instagram heißen, zur Schau. #Jetlife trendete. Mittlerweile gibt es in Los Angeles Studios, in denen Influencer in einer Kulisso so tun können, als würden sie in einem Privatjet sitzen. Nur fürs Foto.

Zeigt man Kurta diese Bilder, macht er die Scheibenwischergeste vor seinem Gesicht. »Komplett durchgeknallt« findet er das. Seine Kunden hätten in der Regel keinen öffentlichen Instagramaccount und seien mit Ausnahme der Bundesligaspieler auch eher in der zweiten Lebenshälfte, keine Selbstdarsteller oder Verhaltensauffälligen.

Auf der Website von Call a Jet sind nur die Bilder einiger prominenter Fußballer zu sehen – Antonio Rüdiger und Mesut Özil zum Beispiel. Sie werben dort als Kunden für die Firma (Rüdiger: »Ich vertraue Joe und seinem Team total«). Und in Kurtas Büro hängt neben Özils Trikot auch ein Hemd seines ehemaligen Nationalmannschaftskollegen Sami Khedira.

Kurta kam über Umwege ins Flugbusiness. In den Nullerjahren legte er noch als House-DJ auf. Nach dem Fachabitur hatte er einen Schallplattenladen eröffnet und dann das Musikmachen für sich entdeckt. YouTube-Videos zeigen, wie er an den Champs-Élysées auftritt. Auch heute noch dudelt den ganzen Tag eine »Uplifting House Music«-

Playlist in seinem Büro. Doch dann kam House Music aus der Mode, und es fiel Kurta schwer, damit Geld zu verdienen. Eine Klassenkameradin erzählte ihm von ihrer Arbeit bei einem Londoner Privatjetbroker. Kurta sah die Chance, in eine profitablere Branche zu wechseln, ohne die Glamourwelt verlassen zu müssen.

Also besuchte er eine Privatjetmesse und gründete kurzerhand ein Unternehmen. Seine ersten Kunden fand Kurta, indem er am Flughafen Köln/Bonn seine Visitenkarte unter die Windschutzscheibe teurer Autos klemmte. Ein ehemaliger Boxer meldete sich als einer der Ersten. Er flog mit seiner Entourage regelmäßig durch Europa. Die hätten manchmal auf dem Flug entschieden, nicht nach Paris, sondern doch nach London zu fliegen, erzählt Kurta.

Er vermittelte auch Jets an Konsul Weyer – einen schrillen Geschäftsmann, der Diplomatentüsch und Adelstitel verkaufte. Mit den Jahren wuchs Kurtas Unternehmen, heute kann er auf die Exzentriker und Halbseidenen verzichten. Im vergangenen Jahr er-

wirtschaftete er laut eigener Aussage »mehrere Millionen Euro«. Pro Buchung nimmt er eine Provision von fünf bis sieben Prozent.

Es gibt auch Privatjetanbieter, die selbst Flugzeuge besitzen und sie vermieten. Es sei allerdings gar nicht so einfach, eine Flotte so auszulasten, dass man sie profitabel betreiben könne, sagt Kurta. Deshalb mietet er die Jets lieber bei Airlines oder bei Superreichen, die sie gerade nicht brauchen. So ist er auch nicht auf wenige Flugzeugtypen beschränkt, sondern kann von der Propellermaschine bis zum Langstreckenjet alles anbieten. Und Kurtas kann sich mittlerweile auch aussuchen, wen er nicht befördert.

Jemand ruft an und will von einem afrikanischen Regionalflugplatz mit »ein paar kleinen Goldbarren« zurück nach Deutschland – so eine Anfrage bekomme er einmal im Monat, sagt Kurta. Er lege dann sofort auf. Jemand fragt, in welchem Privatjetmodell er sein Rennpferd mitnehmen kann – Kurta erklärt freundlich, dass das leider nicht zulässig sei. Grundsätzlich

sind Haustiere aber für viele Kunden ein wichtiger Grund, im Privatjet zu fliegen. Erst neulich habe eine ältere Dame eine Embraer Legacy 600 für sich und ihre elf Katzen aus London an den Balaton gebucht.

Diese Anekdoten lassen sich nicht immer überprüfen. Doch die Preise, die Kurta nennt, werden von Branchenkennern bestätigt. Auf seinem Schreibtisch steht das Modell einer Global Express, an der Wand hängt neben den Trikots der Fußballer auch ein Foto von Kurta und seiner Frau. Sie stehen breit grinsend vor einer Gulfstream – »dem Boss«, wie Kurta das Flugzeug ehrfürchtig nennt. Auch Elon Musk fliegt eine Gulfstream. Während ein gewöhnlicher Linienjet auf etwa 12.000 Meter Höhe unterwegs sei, fliege eine Gulfstream auf bis zu 15.000 Meter Höhe, schwärmt Kurta, also »über dem Wetter«, damit die gut betuchten Reisenden im Schlaf nicht von lästigen Turbulenzen geweckt werden. Da oben, sagt der Broker, fühle man sich wie der Herrgott im Himmel.

ANZEIGE

ING

Susann, Tierphysiotherapeutin

Erst mit Leberwurstpaste sind meine Patienten richtig entspannt.

Dein Business. Dein Banking.  
Digital und einfach mit dem ING Geschäftskonto.

Für Selbstständige und Freiberufler/-innen.  
Jetzt bis zum 31.03.25 eröffnen und 6 Monate kostenlos testen.  
Auf Wunsch mit dabei: 3% Zinsen p.a. aufs Tagesgeld für 4 Monate.

[ing.de/business](https://ing.de/business)

