

drei Business-Class-Flüge mit der Lufthansa in die USA im Wert von mindestens 6.000 Euro. Ich bin natürlich stolz auf ihn und müsste mich für ihn richtig freuen.

Stattdessen sitze ich hier im Taxi und bin eben etwas grummelig. Warum? Ich sitze im Taxi. Nach meinem Termin zum Mittagessen bin ich einfach ein paar Sekunden lang zu faul gewesen und habe, ohne weiter nachzudenken, das nächstbeste Taxi genommen. Ein Taxi an der Straße und nicht über die Free-Now-App. „Anfängerfehler“, denke ich und lache, wieder ein wenig besänftigt, in mich hinein. Einige wertvolle Punkte und Miles & More-Prämienmeilen habe ich damit eben gerade einfach liegengelassen. Dabei ist mein Leitmotto: Nimm jede Meile mit, lass nie einen Punkt liegen!

Du verstehst nur Bahnhof? Du denkst, ich

habe mich vertippt oder rede wirres Zeug? So ist es nicht. Ich habe mich in den letzten dreißig Jahren einfach nur daran gewöhnt, aus Payback & Co. das meiste für mich herauszuholen. Auch du kannst ab heute damit richtig Geld sparen, um dir Wünsche zu erfüllen, auf die du sonst sehr lange warten müsstest. Luxus für alle nenne ich das.

In den letzten Jahren war ich an wunderschönen Orten auf der ganzen Welt. Ich habe die Seele in Ubud auf Bali baumeln lassen, einen der längsten Flüge überhaupt von Doha in Katar nach Auckland in Neuseeland als Vornesitzer erleben dürfen; ich habe mich an duftenden Rosen- und Orchideenblüten im Badezimmer der First Class auf dem Weg ins quirlige thailändische Bangkok erfreuen dürfen und ein Koch hat mir in einer Art privatem

Apartment auf dem Flug von Abu Dhabi nach London ein Fünf-Gänge-Menü zubereitet. Während andere genervt in ungemütlichen Hallen auf ihren Anschlussflug warteten, habe ich auf dem Crosstrainer im Fitnessstudio der Etihad Lounge etwas für meine Gesundheit getan, und als mir die Flugbegleiterin zwischen Miami und São Paulo meinen Pyjama reichte, war ich gerade dabei, mich zu freuen, 5.800 Euro für den Flug gespart zu haben. In Tokio bekam ich im Hotel die Suite statt einer Besenkammer, und in New York ließ es sich der Hoteldirektor nicht nehmen, mich persönlich zu begrüßen und mir die private Dachterrasse mit atemberaubendem Blick über Manhattan zu zeigen. Wenn ich in Deutschland von A nach B fahre, nehme ich die 1. Klasse der Deutschen Bahn und zahle meist weniger als der durchschnittliche Fahrgast in der

2. Klasse.

Wenn ich mich nach einer Reise mit Freunden treffe, bin ich mittlerweile die ungläubigen Blicke gewohnt: „Wie machst du das nur? Business Class statt Holzklasse. Tolle Hotels. VIP am Flughafen. Frühstück aufs Haus, freie Drinks an der Bar – und das alles umsonst?“

„Kundenbindungsprogramm“ ist das Stichwort – und schlicht der Schlüssel zu dieser Reisewelt, diesem Urlaubsschlaraffenland, in dem nicht nur Milch und Honig, sondern auch Champagner fließen. Doch darauf entgegnet mein kopfschüttelndes Gegenüber: „Davon habe ich noch nie gehört!“ oder: „Das schaffe ich ja doch nicht!“

Quatsch! Der einzige Trick liegt im Kombinieren und Optimieren der unterschiedlichen Programme, und mit

ziemlicher Sicherheit bist auch du einer von rund 31 Millionen Deutschen, die eine meist ungenutzte Payback- oder eine Miles & More-Karte im Portemonnaie mit sich herumtragen. Die Kunst ist, sie gekonnt einzusetzen – und schon winken dir nicht nur tolle Reisen, Flüge in der First Class, sondern vor allem auch unvergessliche Erlebnisse. Oder einfach auch nur mehr Geld im Portemonnaie, das du für andere schöne Dinge ausgeben kannst, die du genießen möchtest.

„Du fliegst aber auch total oft!“, ist das oft fast verzweifelte letzte Aufbäumen meines Gesprächspartners.

Nein. „Du gibst aber auch viel Geld beim Shopping aus!“ Nein. Jeder kann das haben. Und ich rede in diesem Buch nicht von ein paar Mini-Prozent-Rabatten, sondern eben vom Luxus für