

23.09.2014

## **Unwürdiges Geschacher**

# **Die Abgründe des Taxi-Gewerbes**

von Christian Schlesiger und Michael Kroker

**Die neuen Taxi-Konkurrenten wie Uber und MyTaxi attackieren eine Branche, in der Schwarzmarktgeschäfte, Strohmänner und Lohndumping zum Alltag gehören. Dagegen hilft eine kontrollierte Liberalisierung.**



Vorsicht, Abgrund. Der Hamburger Taxiunternehmer Brüggmann warnt Neulinge vor den Tricks der Platzhirsche.

Quelle: Arne Weyhardt für WirtschaftsWoche

Christian Brüggmann ist die gute Seele des Hamburger Taxigewerbes. Seit Jahren befördert der gelernte Bankkaufmann Fahrgäste in seinem beigefarbenen Mercedes und bewahrt Kollegen vor Dummheiten. Letztens wollte ein Bekannter, der bald 50 Jahre alt wird, einem Taxiunternehmer dessen Anteil an einer Hamburger Funkzentrale abkaufen, einer Genossenschaft. Damit hätte er von der Leitstelle Fahrgäste im gesamten Stadtgebiet zugewiesen bekommen.

Doch die Sache hatte einen Haken. Für den Anteil an der Funkzentrale wollte sein Besitzer sagenhafte 50.000 Euro. Und das, obwohl Lizenzen für Taxis in der Hansestadt unbegrenzt erhältlich sind und bei der Senatsverwaltung nur 300 Euro kosten.

## In diesen Großstädten ist Taxifahren am teuersten

Alles anzeigen

### ▶ **Hamburg**

5 km: 13,60 Euro

10 km: 22,60 Euro

Quelle: WirtschaftsWoche/taxi-rechner.de

### ▶ **Düsseldorf**

5 km: 12,70 Euro

10 km: 21,70 Euro

### ▶ **Essen**

5 km: 12,00 Euro

10 km: 20,80 Euro

### ▶ **München**

5 km: 12,50 Euro

10 km: 20,50 Euro

### ▶ **Frankfurt**

5 km: 11,60 Euro

10 km: 20,30 Euro

### ▶ **Stuttgart**

5 km: 12,20 Euro

10 km: 20,30 Euro

▶ **Köln**

5 km: 12,00 Euro

10 km: 20,00 Euro

▶ **Berlin**

5 km: 12,40 Euro

10 km: 19,80 Euro

▶ **Bremen**

5 km: 11,50 Euro

10 km: 19,50 Euro

▶ **Dortmund**

5 km: 10,60

10 km: 18,10

Kümmerer Brüggmann blieb nur, dem Bekannten abzuraten, ein so hohes Eintrittsgeld zu bezahlen, um an Fahrgäste zu kommen. Das sei eine „hochriskante Investition“. Um einen solchen Betrag von den Einnahmen abzweigen zu können, brauche ein einzelner Taxifahrer 20 bis 30 Jahre. Daraufhin gab der Bekannte den Wunsch auf. Denn als „Graupe“ wollte er sich nicht verdingen, wie in der Branche die armen Hunde heißen, die ohne Funk, auf gut Glück oder durch langes Warten am Halteplatz Fahrgäste ergattern müssen.

## Grauer Taxi-Markt in Hamburg

Graumarkt nennen Ökonomen gemeinhin solche Gepflogenheiten, die ein Gut indirekt künstlich verknapen, dadurch dessen Preis nach oben treiben und so Marktteilnehmer vom Geschäft ausschließen. Und genau solch einen Graumarkt haben sich die alteingesessenen Taxiunternehmer in Hamburg geschaffen.

Wer in der Hansestadt etwa Mitglied bei der Funkgenossenschaft Hansa-Taxi werden will, die als Marktführer Beförderungsaufträge in Höhe von 70 Millionen Euro pro Jahr vermittelt, ein Drittel des Taxiumsatzes der Stadt, der hat nur eine Chance: Er muss einem der 430 Hansa-Taxiunternehmer dessen Anteil abkaufen. Eigentlich kostet der nominal nur ein paar Tausend Euro. Weil Hansa jedoch niemanden mehr zusätzlich aufnimmt, bewegt sich der Anteilspreis faktisch im dicken fünfstelligen Bereich – es lebe die geschlossene Gesellschaft.

## Taxipreise weltweit

Alles anzeigen

### ▶ Tokio

10 km: 25,39 Euro

### ▶ Amsterdam

10 km: 23,70 Euro

### ▶ London

10 km: 22,25 Euro

### ▶ New York

10 km: 13,98 Euro

### ▶ Paris

10 km: 12,20 Euro

### ▶ Peking

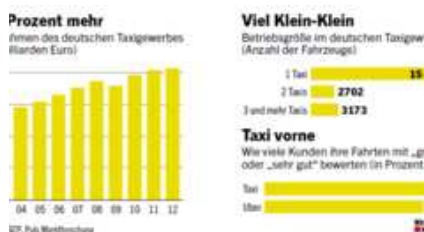
10 km: 3,78 Euro

Der Hamburger Graumarkt ist nur einer von vielen Abgründen im deutschen Taxigewerbe. Was in der Hansestadt die Abwehr zusätzlicher Genossen, ist anderswo der Strohmann, der sich die Erlaubnis zur Beförderung per Droschke erschleicht, Lohndumping hinterm Steuer oder der Schwarzhandel mit Lizenzen, die es eigentlich für lau gibt, in Wirklichkeit aber zum Luxusgut und somit zum Eintrittsverbot für neue Wettbewerber pervertiert sind.

## Angreifer Uber und Wundercar

Hielt das Gewerbe derlei bisher meist unter der Decke, zerren nun Angreifer wie Uber aus den USA oder Wundercar aus Hamburg die dunklen Praktiken ans Tageslicht. Seitdem die neue Konkurrenz auf dem Markt ist, werden die Stimmen lauter, die das verquaste Gewerbe liberalisieren wollen.

Vorschläge etwa der Monopolkommission liegen auf dem Tisch. Von einer kontrollierten Deregulierung, wie das Beratergremium der Bundesregierung sie empfiehlt, würden neue Anbieter, Kunden und Taxifahrer profitieren, sofern sie die Chancen der neuen Freiheit nutzen.



Einnahmen des deutschen Taxigewerbes, Betriebsgröße im deutschen Taxigewerbe, Wie viele Kunden ihre Fahrten mit "gut" oder "sehr gut" bewerten. (Für eine vergrößerte Ansicht bitte klicken)

Grundlage für das unwürdige Geschacher im deutschen Taxigewerbe ist das Personenbeförderungsgesetz von 1961, das allen voran Uber auszuhebeln versucht, indem das Unternehmen nicht als Taxibetrieb auftritt, sondern nur als Vermittler, der sich dafür von den angeschlossenen Autofahrern bezahlen lässt. Auf diese Weise ignoriert Uber praktisch alle gültigen Regeln.

## Taxiaristokraten

Die sollen eigentlich den Verbraucher schützen. So setzen die Kommunen in ihrem Einzugsgebiet einheitliche Tarife fest und schaffen so Markttransparenz. Sie verlangen Nachtfahrten, damit jedermann auch spät nach Hause kommt. Fahrer müssen einen sogenannten Personenbeförderungsschein vorweisen, der ihnen etwa Fahrtüchtigkeit bescheinigt. Und

kein Taxifahrer darf die Beförderung eines Kunden ablehnen, so nah das Ziel und damit so unattraktiv für ihn die Fahrt auch sein mag.

Doch wie immer, wenn auf diese Weise gleichzeitig auch der Wettbewerb beschränkt wird, bleibt der Service hinter dem Möglichen, werden Vorschriften mit der Zeit umgangen, sind Preise und Gewinne nicht selten höher als bei der Konkurrenz, bringt es so manch alteingesessener Anbieter mithilfe der Paragraphen und anderer Tricks zum Taxiaristokraten.

### **Marktmacht der Vermittlungszentralen**

In Hamburg etwa entscheiden die Vermittlungszentralen, die sich dank ihrer Exklusivität eine Marktmacht verschafft haben, über das Wohl und Wehe neuer Taxiunternehmer. So fahren Taxis mit Funk laut einer Studie der Hamburger Unternehmensberatung Linne+Krause knapp 17 Euro Einnahmen pro Stunde herein, die auf sich allein gestellten „Graupen“ dagegen zwölf Euro. Wer einmal Mitglied einer Funkzentrale ist, hat das große Los gezogen.

Das sei „ganz legal“, beschreibt Thomas Krause, Chef von Linne+Krause, die Methode. „Man kauft sich in ein etabliertes Marketingsystem ein“, so der Hamburger Berater, dahinter stecke dann „ein realer Geschäftswert“.

Doch die 17 Euro pro Stunde sind nur ein kleiner Ausschnitt der Realität. Trotz des Personenbeförderungsgesetzes und vorgeschriebener Tarife hat sich im Taxigewerbe ein Schattenreich des Elends und des Unlauteren etabliert, das der Kunde, der sich auf dem bequemen Rücksitz ans Ziel kutschieren lässt, allenfalls erahnt.

Das zeigen Erkenntnisse, zu denen Experte Krause gelangt ist, indem er im Auftrag von Kommunen die wirtschaftliche Situation der Taxibetriebe überprüfte, die per Gesetz zur Herausgabe ihrer Bilanzen verpflichtet sind.

### **Mindestens ein Euro pro gefahrenem Kilometer**

So versammelt sich hinterm Tachometer vielfach ein unternehmerisches Präkariat, das um das wirtschaftliche Existenzminimum oszilliert und mitunter in die gesetzliche Halbwelt abgleitet. Taxiunternehmen in Großstädten zum Beispiel müssen laut Krause mindestens einen Euro pro gefahrenem Kilometer einnehmen, um zu überleben. Oft

lägen die Einnahmen aber nur bei der Hälfte.

„Es gibt einen großen Bodensatz von semiprofessionellen Unternehmen“, sagt Krause. Ein-Personen-Unternehmen bilden die große Mehrheit. Nach einem Gutachten Krauses arbeiten „etwa 42 Prozent der Stuttgarter Taxibetriebe jenseits der betriebswirtschaftlichen Plausibilität“. In Hamburg, Düsseldorf, Essen und Frankfurt zählt mindestens jeder Vierte dazu.

Im Klartext: Ein Großteil der Taxiunternehmer fährt schwarz. Studien gehen davon aus, dass in diesen Betrieben jeder dritte Umsatz-Euro am Fiskus vorbeigeschleust wird. Das Geld verbleibt beim Unternehmer oder angestellten Fahrer.

Die Konsequenz daraus zog Hamburg, indem die Stadt Schwarzgeldfahrern und Sozialabgabenhinterziehern nach Razzien die Konzession abnahm. Die Zahl der Taxen sank dadurch um 1000 Fahrzeuge. Das war vor zehn Jahren. Sodann hat der Senat das Gewerbe zum Einbau sogenannter Fiskaltaxameter in die Fahrzeuge gezwungen, die jede Taxifahrt an die Behörden funken. Der Schwarzfahreranteil sank daraufhin erneut. Das Hamburger Modell gilt inzwischen als Vorbild für Deutschland.

### **Warum Uber so umstritten ist**

Alles anzeigen

- ▶ **Was ist Uber überhaupt?**
- ▶ **Wie funktioniert Uber?**
- ▶ **Was stört die Taxifahrer?**
- ▶ **Wie will Uber den Taxis Kunden abjagen?**
- ▶ **Wie stehen deutsche Behörden zu Uber?**
- ▶ **Wie steht Uber den Streit mit dem Taxi-Gewerbe durch?**

### **Geld für die Taxi-Konzession**

Doch in der Regel seien die Behörden mit der Überwachung „deutlich überfordert“, sagt Berater Krause. Stattdessen limitieren sie die Konzessionen, die zum Betrieb eines Taxiunternehmens berechtigen. Dabei schaffen sie einen neuen Schwarzmarkt, indem sie den Verkauf der Konzessionen untersagen.

Denn das Verbot lässt sich umgehen: Ein Taxiunternehmer muss seinen Betrieb einfach als ganze Firma verkaufen, statt nur die Garage nebst Fahrzeugen. Das Internet wimmelt nur so von Geschäftsaufgaben „aus Altersgründen“ oder „aus gesundheitlichen Gründen“. Verkauft wird eine GmbH mit Zentrale, Werkstatt oder Kundenstamm.

Dass auf diese Weise viel Geld für die Konzession fließt, zeigen die überhöhten Werte des materiellen Betriebsvermögens. „Da werden auf dem Schwarzmarkt Preise gezahlt, die den Wert der Fahrzeuge und des gesamten Betriebs um ein Vielfaches übersteigen“, sagt Berater Krause. „Für die Käufer ist das dann oft der Einstieg in die Illegalität, weil sie die hohen Einstiegspreise gar nicht reinfahren können.“



Arme Hunde: Taxifahrer, die sich den Anteil an der Funkzentrale nicht leisten können, müssen Kunden auf gut Glück finden oder lange warten.

### **Gesetze, Betriebswirtschaft und Service**

Wie dieser Einstieg in die Illegalität funktioniert, weiß Hamburgs Taxifahrer-Freund Brüggmann aus eigener Erfahrung. Der 54-Jährige bereitet Interessenten auf die vorgeschriebene sogenannte Fachkundeprüfung Taxen- und Mietwagenverkehr vor, die das Wissen über die Gesetze, Betriebswirtschaft und den Service abfragt. Wer die Prüfung der Hamburger Handelskammer besteht, erwirbt damit das offizielle Eintrittsticket in die Selbstständigkeit.

Doch für Bewerber ohne große Bildung oder Schulabschluss, die im Taxifahren eine Chance zum Gelderwerb sehen, ist diese Hürde oft zu hoch. „Es kommt leider häufig vor, dass viele Prüflinge den Schein für andere machen“, sagt Brüggmann. Da schickt ein Fahrer mit schlechten Deutschkenntnissen den Sohn oder die Tochter zum Lehrgang. Die würden dann auf dem Papier den Betrieb führen, obwohl dies in der Praxis der unfähige Vater macht.

### **Unterschiedliche Preise**

Der einzige Strohalm, an den sich diese Klientel klammert, sind die festen Tarife, die ihnen die 803 zuständigen kommunalen Behörden in Deutschland mal mehr, mal weniger großzügig gewähren. Dabei wirkt die Höhe des verfügbaren Salärs nicht selten wie das Ergebnis einer Lotterie. Gemeinsam ist allen Tarifen nur die Aufteilung in eine Grundgebühr und einen Betrag pro Kilometer, die Höhe liegt im Ermessen der Behörden. Wer in Köln mit dem Taxi losfährt, ist erst mal nur 2,65 Euro los, in Bielefeld dagegen 5,80 Euro. Hinzu kommt der Kilometerpreis, der zwischen 1,50 und 2,00 Euro schwankt.

Mancherorts gibt es Kurzfahrtenpreise wie in Berlin und Ermäßigungen für Rückfahrten wie in München. Unterm Strich ist Hamburg am teuersten, Dortmund am billigsten. Nach unten gibt es Abweichungen etwa beim Transport von Kranken, von denen Versicherungen und Krankenkassen regelmäßig Gebrauch machen.

Ein großes Manko der fixen Tarife liegt darin, dass sie den Wettbewerb um mehr



Komfort und besseren Service dann zum höheren Preis unterbinden – und durch die starren Vorschriften für Mindesteinnahmen gleichzeitig den Taxifahrern die Chance auf Mehreinnahmen verbauen.

So dürfen Fahrer in Hamburg für ihr Großraumtaxi nur dann den vorgesehenen Zuschlag von sechs Euro verlangen, wenn sie mindestens fünf Personen befördern. Unternehmer Brüggmann würde auch gern Festpreise anbieten, um Werkstouren, Stadtrundfahrten oder Transporte für Reiseveranstalter anzubieten, darf das aber nicht.



Einwohner pro Taxi (Für eine vergrößerte Ansicht bitte klicken).

### Rhein-Taxi und Taxi-Düsseldorf

Der einzige Wettbewerb, den das Personenbeförderungsgesetz im Taxigewerbe zulässt, ist letztlich der zwischen zwei konkurrierenden Funkzentralen. Den pflegt Hans Becker, der vor 18 Jahren in Düsseldorf die Funkzentrale Rhein-Taxi gründete und heute 150 Fahrzeuge unter sich hat. Damit trat er gegen die Genossenschaft Taxi Düsseldorf an, die wegen unfreundlicher Fahrer und Telefonisten in

Verruf geraten war. Beckers GmbH vermittelte im vergangenen Jahr 1,2 Millionen Fahrten, Taxi Düsseldorf 1,8 Millionen, allerdings mit rund achtmal so viel Taxis.

Seinen Erfolg erklärt Becker durch besseren Service. Wer bei ihm mitmachen will, muss eine zusätzliche Schulung von drei Monaten absolvieren, um zum Beispiel einem „höheren Anspruch an die Ortskenntnisse“ gerecht zu werden, erläutert Becker. Der Fahrer müsse dem Fahrgast bei längeren Fahrten auch alternative Routen anbieten können.

### Konkurrent MyTaxi

Doch noch mehr Wettbewerb will sich auch Ex-Angreifer Becker nicht stellen. Das zeigt der Widerstand des Düsseldorfers und des ganzen Gewerbes gegen die neuen Player wie Uber oder MyTaxi. So beschwerte sich Becker vor ein paar Tagen bei der Stadt Düsseldorf, dass MyTaxi für fünf Euro Gutscheine verkaufte, mit dem Kunden Taxifahrten im Wert von zehn Euro unternehmen konnten. „MyTaxi hat sich so Kunden gekauft“, indem das Unternehmen die festen Taxitarife unterlaufe, schimpft Becker.

Seit Anfang September gehört MyTaxi zu 100 Prozent dem Autokonzern Daimler. Das Start-up vermittelt Kunden per Smartphone-App direkt an Taxifahrer. Dadurch bringt MyTaxi Funkzentralen wie Rhein-Taxi letztlich um ihre Einnahmen und kassiert

seinerseits eine Provision von den Taxifahrern. Der Vorteil für den Kunden liegt darin, dass er so teilweise schneller ein Taxi erhält, im Gegenzug hoffen Taxifahrer, ihre Auslastung zu erhöhen.

Doch wie der neue Wettbewerb ausgeht, ist völlig offen. In München vermitteln MyTaxi und vergleichbare Anbieter erst drei Prozent aller Fahrten. Zudem haben die Taxizentralen mit „Taxi Deutschland“ und „Taxi.eu“ eigene Apps gestartet, um Fahrer zu vermitteln und so ihre Einnahmen zu sichern. Viele Fahrer ärgert, dass MyTaxi seit Anfang des Jahres statt 79 Cent pro Fahrt zwischen 3 und 15 Prozent des Fahrpreises an Provision verlangt.

### **Zukunft des Taxigewerbes?**

Die große Schlacht steht dem Gewerbe aber mit US-Konkurrent Uber bevor, der Privatleute mit Auto anheuert und sie mittels der Smartphone-App UberPop gegen Provision pro Fahrt in sein Vermittlungsnetz einbindet. Zwar gelang es Uber vergangene Woche, eine einstweilige Verfügung des Landgerichts Frankfurt zu kippen, die dem Unternehmen deutschlandweit den Betrieb untersagte. Doch ließen die Richter durchblicken, dass sie wenig Hoffnung für Uber sähen, weil die Fahrer ohne vorgeschriebenen Personenbeförderungsschein arbeiten.

Damit stellt sich die Frage, wie ein Taxigewerbe in Zukunft aussehen könnte, das ohne Gesetzesbrüche und dunkle Geschäfte auskommt, aber das Angebot verbessert und die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzt. Die Angst vor einer Heerschar von Mikrounternehmern, die auf Abruf die ohnehin meist kargen Löhne der etablierten Taxifahrer drücken, ist groß.

Angreifer Uber, der als bloßer Vermittler arbeitet und dafür Provisionen kassiert, zahlt keine Sozialbeiträge wie die ehrlichen Taxiunternehmer. Zudem wälzt das Unternehmen Kosten wie höhere Versicherungsprämien für die gewerbliche Beförderung von Personen voll auf die Fahrer ab.

Vor diesem Hintergrund hat die Monopolkommission Ideen vorgelegt, wie eine Liberalisierung des Markts aussehen könnte. Wichtigster Punkt: Die Kommunen sollen, wie in Hamburg oder Berlin, die Zahl der Taxis nicht mehr beschränken. Damit würde der Schwarzmarkt für Konzessionen, sofern ein Graumarkt wie in Hamburg unterbunden wird, trockengelegt.

### **Qualität der Fahrzeuge und Service**



Anzahl der Taxis und Mietwagen in Deutschland. (Für eine vergrößerte Ansicht bitte klicken).

Ebenso plädieren die Wissenschaftler für die Abschaffung fester Tarife. Die Aussicht auf höhere Preise brächte Unternehmer dazu, in die Qualität ihrer Fahrzeuge zu investieren und besseren Service anzubieten. Zur „Gewöhnung der Fahrgäste an die Liberalisierung“ empfiehlt die Kommission Höchstpreise für einen Übergangszeitraum von drei Jahren.

#### weitere Artikel

**Taxi-Konkurrent  
Gericht hebt einstweilige  
Verfügung gegen Uber  
auf**

Gleichwohl erachten die Wissenschaftler eine „qualitative Regulierung“ weiterhin für nötig. Das heißt, auch künftig soll sich nicht jeder x-Beliebige hinter Steuer setzen und gewerblich Menschen befördern dürfen. „Wir fordern eine weitgehende Liberalisierung bei

**Politik diskutiert Uber-Verbot  
Wirtschaftsministerium  
fordert mehr Wettbewerb  
auf dem Taxi-Markt**

**Taxi-Rivale  
Gericht erlässt  
Verfügungen gegen  
Uber-Fahrer**

gleichzeitiger Einhaltung von Mindeststandards“, sagt Nils-Peter Schepp, Ökonom bei der Monopolkommission. Es gehe darum, den Wettbewerb „auf unternehmerischer Seite“ anzuheizen. Mindeststandards zur Verkehrssicherheit der Autos und Eignung des Fahrers müssten eingehalten werden.

Das Unterwandern der Standards wie etwa von Uber sieht die Kommission kritisch. Einige Anforderungen wie die Ortskundeprüfung seien jedoch in Zeiten der Navigationsgeräte kritisch zu hinterfragen.

Einer der neuen Angreifer, der große Zukunft in der Personenbeförderung sieht, ist ein alter. Von Oktober an bietet Rhein-Taxi-Chef Becker in Düsseldorf seinen neuen „3111000 Mietwagen Service“ an. „Bei uns kann man das Auto auch telefonisch ordern“, sagt Becker. Das gehe bei den Wettbewerbern nicht.

Ob das Telefon die richtige Antwort auf die Smartphone-Apps ist, fragt sich Becker nur am Rande. Für ihn zählt das Wohlsein des Kunden – und sein eigener Werbespruch: „Ein schönes Gefühl, in guten Händen zu sein.“

---

© 2014 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG

---

**[Nutzungsbedingungen](#)** | **[Impressum](#)** | **[Datenschutz](#)** | **[Mediadaten-Online](#)**  
**[Mediadaten-Print](#)** | **[Archiv](#)** | **[Kontakt](#)**

---