Studie

Die Situation des Taxi- und Mietwagengewerbes in Baden-Württemberg

Inhaltsverzeichnis

01 **Einstieg** 3
1.1 Anlass und Ziele der Untersuchung 3
1.2 Methodik der Studie 4

02 **Ausgangslage: Struktur der Unternehmen** 6
2.1 Betriebe und Fahrzeugflotte 6
2.2 Versorgungsdichte in regionaler Differenzierung 8
2.2.1 Unterschiede nach räumlicher Ebene 11
2.2.2 Differenzierung nach Gemeindetypen 12
2.3 Versorgungsdefizite im Stadt-Land-Vergleich 13

03 **Geschäftsfelder und wirtschaftliche Situation des Gewerbes** 16
3.1 Auslastung der Fahrzeuge und Verkehrsleistungen 16
3.2 Nachfragesituation: Geschäftsfelder der TMU 19
3.3 Die wirtschaftliche Situation der TMU 23
3.3.1 Erlössituation 23
3.3.2 Kostensituation 25

04 **Die Wettbewerbssituation des Taxi- und Mietwagengewerbes** 27
4.1 Wettbewerber privater Pkw 27
4.2 Wettbewerber innerstädtischer Bus- und Straßenbahnverkehr 28
4.3 Wettbewerber Gemeinschaftsverkehre 29
4.4 Wettbewerber flexible Bedienformen im ÖPNV 29
4.5 Wettbewerb Taxi vs. Mietwagen 30
4.6 Wettbewerb durch „wilde Taxis“ 30
4.7 Wettbewerb mit neuen Verkehrsformen 31

05 **Herausforderungen** 35
5.1 Herausforderung Digitalisierung 35
5.2 Herausforderung Fahrermangel 38
5.2.1 Quantitative Probleme 38
5.2.2 Qualitative Probleme 39
5.3 Herausforderung Leistungsqualität 42
5.4 Herausforderung Gewerbestrukturen 44
5.4.1 Formen des Austauschs und der Zusammenarbeit 44
5.4.2 Schwieriges Innenverhältnis einer Branche 46
5.5 Herausforderung unternehmerische Kompetenz 48
5.6 Herausforderung Sammelverkehre 50
5.7 Herausforderung „Augenhöhe“ 51
5.8 Herausforderung Preisbildung 53
5.9 Herausforderung „Bindungsangst“ 54
5.10 Herausforderung Grauwirtschaft 55
5.11 Herausforderung Aufsichtsdefizit und Vertrauensverlust 58

06 **Ausstieg** 61

07 **Erläuterungen** 63

08 **Impressum** 66

01 Einstieg

1.1 Anlass und Ziele der Untersuchung

Der aktuelle Koalitionsvertrag der Landesregierung Baden-Württembergs sieht vor, als Teil einer „Mobilitätsgarantie“ den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) deutlich auszubauen – besonders im ländlichen Raum: Ziel ist es, dass „alle Orte (geschlossene Ortschaften) in Baden-Württemberg … von fünf Uhr früh bis Mitternacht mit dem öffentlichen Nahverkehr erreichbar sind.“ (1)

Als flexible Bedienungsformen können Taxis und Mietwagen dabei eine wichtige ergänzende Rolle übernehmen: „Dabei sollen auch neue Angebotsformen wie Rufbusse und Sammeltaxis eingesetzt werden. In dünn besiedelten Gebieten und zu Zeiten, in denen nur noch wenige Menschen unterwegs sind, brauchen wir auch neue, bedarfsorientierte Mobilitätsformen, die den Bedürfnissen der Bürgerinnen und Bürger entgegenkommen und gleichzeitig die Klimaschutzziele berücksichtigen.“ (2)

1 Fußnote:Siehe „Jetzt für morgen – Der Erneuerungsvertrag für Baden-Württemberg“ (Koalitionsvertrag 2021 – 2026), Seite 126 – 127.

2 Fußnote:„Rufbusse und Sammeltaxis leiten ÖPNV-Offensive im ländlichen Raum ein“, Pressemitteilung des Verkehrsministeriums vom 16. 7. 21

Von zentraler Bedeutung ist dabei die Frage, ob und in welchem Umfang Taxi- und Mietwagenunternehmen in der Lage und bereit sind, solche Aufgaben zu übernehmen.

Die Ausgangslage ist dabei von Region zu Region sehr unterschiedlich. Um hierüber einen qualifizierten Überblick zu gewinnen, wurde mit der vorliegenden Studie eine detaillierte Bestandsaufnahme der Situation des Taxi- und Mietwagenunternehmen (TMU) im Land durchgeführt. Ziel waren qualifizierte Erkenntnisse zu den Themen

- Präsenz von TMU in den unterschiedlichen Raumtypen sowie Art und Umfang der von den TMU bereitgestellten Kapazitäten („Versorgungsgrad“)
- Strukturen, Arbeitsweisen und Ressourcen (einschließlich Zukunftserwartungen) der Branche („Portfolio“)
- Sichtweisen der Akteure, Stärken und Schwächen der Gewerbestrukturen („Kapazitäten“).

Die vorliegende Publikation stellt die Ergebnisse in kompakter Form vor. Sie soll Anstoß zur Diskussion sowie zur Weiterentwicklung der Angebote und Zusammenarbeit der Beteiligten im Interesse einer besseren und nachhaltigen Verkehrsversorgung in allen Regionen des Landes sein. Wir danken den Mitgliedern des studienbegleitenden Fachbeirats sowie allen Interviewpartnern und -partnerinnen für ihre Zeit und die zahlreichen Informationen und Kommentare, mit denen sie unsere Studie unterstützt haben. [3]

1.2 Methodik der Studie

Bislang ist nur wenig über das ländliche Taxi- und Mietwagengewerbe Baden-Württembergs bekannt. Die Arbeit wurde daher multimethodisch angelegt und bestand ausfolgenden Arbeitsschritten:

- Quantitative Erhebung bei Genehmigungsbehörden (Zahl an Unternehmen und Fahrzeugen)
- Qualitative Interviews mit den Genehmigungsbehörden
- Qualitative Interviews mit relevanten TMU, Taxizentralen, Verbänden und Handelskammern als wesentlichen Akteuren des Gewerbes

3 Fußnote: Die vorliegende Studie wurde vom Verfasser erarbeitet. Ihr Inhalt ist als Ergebnis der Analysen zu verstehen und stellt keine offizielle Meinung der NVBW oder des Landes Baden-Württemberg dar.

- Qualitative Interviews mit Vertreterinnen und Vertretern des ÖPNV
- Sekundäranalyse von Wirtschaftlichkeitsgutachten zu örtlichen Taxi- und Mietwagenmärkten, die von Linne + Krause in den letzten Jahren für diverse Städte und Landkreise durchgeführt wurden.

Während die Erhebung alle 44 kommunalen Genehmigungsbehörden des Landes erfasste, wurden auf Anbieterseite zunächst 133 Unternehmen recherchiert, bei denen Auskunftsbereitschaft zu erwarten war. Letztlich konnte mit 72 von diesen ein Interview durchgeführt werden. [4] Mit den weiteren Akteuren wurden insgesamt 30 Gespräche geführt. Zum Schutz personenbezogener Daten und zur Förderung einer offenen Gesprächsatmosphäre, wurde allen Gesprächspartner Vertraulichkeit zugesichert. Aus diesem Grund werden im Folgenden Zitate nur anonym wiedergegeben. [5]

4 Fußnote: Die Feldforschung fand zwischen Mai 2019 und Juni 2020 statt.

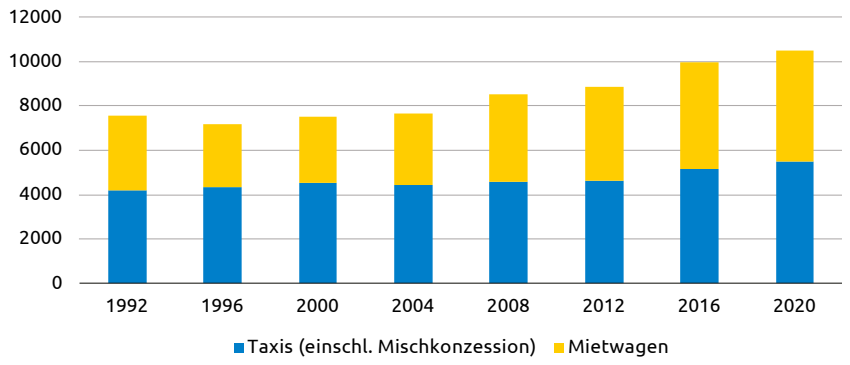
5 Fußnote: Zur Zitierweise im Folgenden: GB: Vertreter der Genehmigungsbehörde / TMU: Taxi- und Mietwagenunternehmer / ÖPNV: Vertreter eines Verkehrsunternehmens bzw. eines Verkehrsverbunds / IHK: Vertreter einer Industrie- und Handelskammer.

02 Ausgangslage: Struktur der Unternehmen

2.1 Betriebe und Fahrzeugflotte

Aktuell zählt Baden-Württemberg ca. 5.500 Taxis [5] und ca. 5.000 Mietwagen. Seit 2000 ist die Flotte landesweit um rund 40 % gewachsen – von rund 7.500 auf nunmehr rund 10.500 Fahrzeuge (Siehe Grafik Seite 6) (Siehe Tabelle Seite 7).

Taxi und Mietwagengenehmigungen
Baden-Württemberg 1992 bis 2020 – als Grafik



5 Fußnote: Die Summe für Taxis enthält ca. 700 Fahrzeuge, die zugleich als Mietwagen zugelassen sind („Mischkonzessionen").

Taxi und Mietwagengenehmigungen Baden-Württemberg 1992 bis 2020 – in Zahlen

	1992	1996	2000	2004	2008	2012	2016	2020
Taxis (einschl. Mischkonzession)	4183	4325	4535	4426	4600	4622	5132	5488
Mietwagen	3364	2858	2989	3207	3926	4215	4819	5018

Quelle: BMVI, Sondererhebung 2016 / Genehmigungsbehörden 2020

Mietwagen: Die Mietwagenflotte ist seit 2000 um rund 70 % gewachsen. Seit Jahren ist eine „Flucht in den Mietwagen" zu beobachten. In der konjunkturellen Hochphase der letzten Jahre ist auch die Nachfrage gestiegen. Angesichts meist regulierter Taxizahlen setzten mehr und mehr Taxibetriebe zusätzlich auf Mietwagen. Von Bedeutung waren aber auch rechtliche Neuerungen: 2015 wurde der gesetzliche Mindestlohn eingeführt, der die Betriebe zwingt, den Einsatz auf umsatzstarke Zeiten zu fokussieren. Um dabei nicht in Konflikt mit der Betriebspflicht zu geraten, setzen ländliche TMU-Betriebe zunehmend auf Mietwagen, für die keine Betriebspflicht besteht. Von Bedeutung war weiterhin das BFH-Urteil vom Juli 2014 (XI R 39 / 10), nachdem auch Mietwagen bei Krankenfahrten zum ermäßigten Umsatzsteuersatz abrechnen dürfen. Damit wurde ein gewichtiger Wettbewerbsnachteil gegenüber Taxis wettgemacht.

Taxis: Deutlich moderater entwickelte sich seit 2000 dagegen die Taxiflotte. Einschließlich der „Mischkonzessionen" stieg die Zahl „nur" um rund 21 %. Brennpunkt war der Raum Mannheim / Karlsruhe / Baden-Baden, wo zahlreiche Genehmigungen vor den Verwaltungsgerichten erstritten wurden.

Trotz deutlicher Marktverschiebung in der Fahrzeugflotte ist die Zahl der Betriebe annähernd gleichgeblieben. Besonders im ländlichen Raum sind diese größer, aber auch immer mehr zu Mietwagenbetrieben geworden.

In den Großstädten wird das Bild nach wie vor von kleineren „reinen" Taxibetrieben bestimmt (Ø 2,4 Fahrzeuge). Dagegen herrschen in der „Fläche" mittelgroße Betriebe vor (Ø 5,1 Fahrzeuge) – häufig ergänzt durch Busse oder Fahrzeuge im freigestellten Verkehr.

Viele Genehmigungsbehörden unterscheiden nicht mehr nach **Fahrzeuggröße**. Eine genaue landesweite Statistik ist so nicht (mehr) möglich. Ein Grund: Die einst klare Linie zwischen „Normalfahrzeugen" (4 Fahrgastplätze) und „Großraumfahrzeug" (5 bis 8 Fahrgastplätze) weicht auf, seitdem auch Standardfahrzeuge Notsitze für bis zu 6 Fahrgäste bieten, ohne dabei wirklich Großraumfahrzeuge zu sein.

Die große Mehrzahl der Taxis und Mietwagen sind weiterhin Personenkraftwagen mit bis zu 5 Sitzplätzen, allerdings gibt es deutliche Unterschiede hinsichtlich des Anteils größerer Fahrzeuge: In den (erfassten) Flächenkreisen liegt der Anteil der Großraumfahrzeuge unter den Taxis bei ca. 41 % und bei den Mietwagen bei ca. 62 %.

In der Fläche dienen die Fahrzeuge häufig auch zur Schülerbeförderung, so dass schon aus diesem Grunde größere Modelle benötigt werden. Im ländlichen Raum kommen daher relativ oft Kleinbusse als Mietwagen zum Einsatz. Deutlich anders ist das Bild in den größeren Städten, wo lediglich 14 % der Taxis und ca. 37 % der Mietwagen Platz für mehr als 4 Fahrgäste bieten.

2.2 Versorgungsdichte in regionaler Differenzierung

Die Versorgung misst sich an der Taxidichte bzw. an der Taxi-Mietwagendichte, d. h. daran, wie viele Fahrzeuge jeweils 1.000 Einwohnern zur Verfügung stehen. Im Vergleich mit anderen Bundesländern hat Baden-Württemberg eine insgesamt eher mäßige Versorgung (Siehe Tabelle Seite 8):

Taxi und Mietwagen nach gemeinderechtlichem Status, 2019/2020

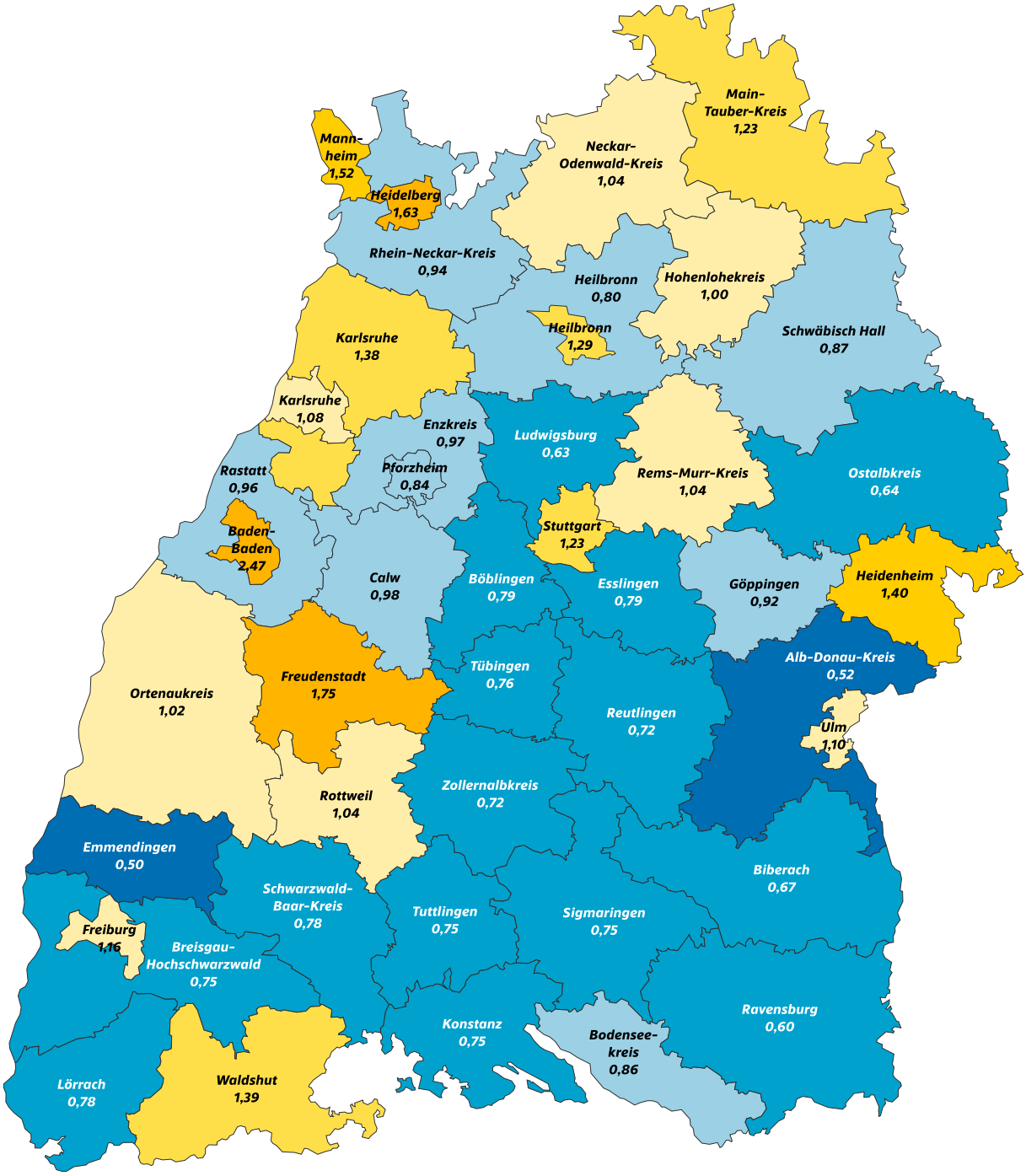
Status	Einwohner	Taxis	Taxi-Dichte	Miet-wagen	MW-Dichte	Taxis + Miet-wagen	T-MW-Dichte
Baden-Württemberg	11.023.425	5.488	0,5	5.018	0,46	10.506	0,96
Bayern	12.976.491	8.301	0,64	5.316	0,41	13.617	1,05
Hessen	6.213.088	4.311	0,69	4.234	0,68	8.545	1,38
Rheinland-Pfalz	4.077.581	1.699	0,42	1.627	0,4	3.326	0,82
Deutschland	82.530.865	56.468	0,68	39.809	0,48	96.277	1,17

Quelle: Baden-Württemberg: Genehmigungsbehörden 2020, BMVI Sondererhebung 2016
Dichte: Fahrzeuge pro 1.000 Einwohner

→ **Taxi-Dichte:** Die Taxi-Dichte Baden-Württembergs liegt derzeit bei 0,50 Taxis je 1.000 Einwohnern. Bundesweit liegt der Durchschnitt mit 0,68 deutlich höher. Auch im Vergleich mit anderen südwestdeutschen Flächenländern schneidet Baden-Württemberg moderat ab. Nur in Rheinland-Pfalz ist die Taxi-Dichte (0,42) noch geringer, deutlich höher dagegen in Bayern (0,64) und Hessen (0,69).

→ **Taxi-Mietwagen-Dichte:** Bei der Mietwagendichte rangiert Baden-Württemberg (0,46) dagegen etwa im Bundesdurchschnitt (0,48). In der Summe schlägt die geringe Zahl der Taxis auf die geringe Taxi-Mietwagendichte von 0,96 durch – deutlich unter dem Bundesdurchschnitt (1,17).

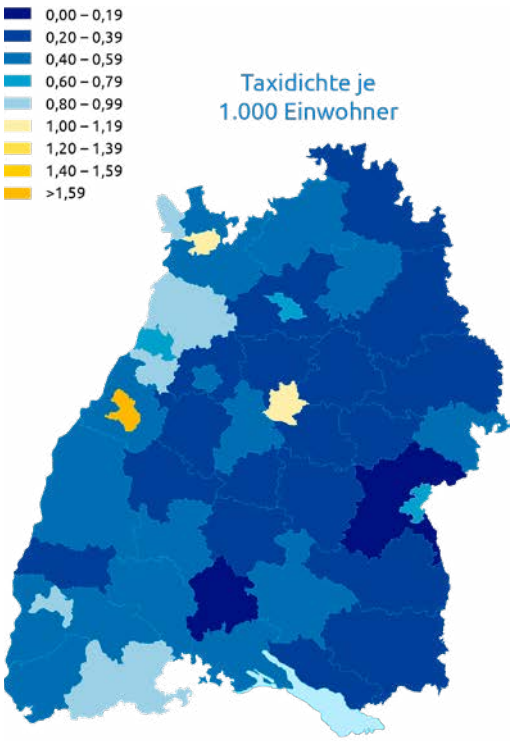
Taxi- und Mietwagendichte je 1.000 Einwohner

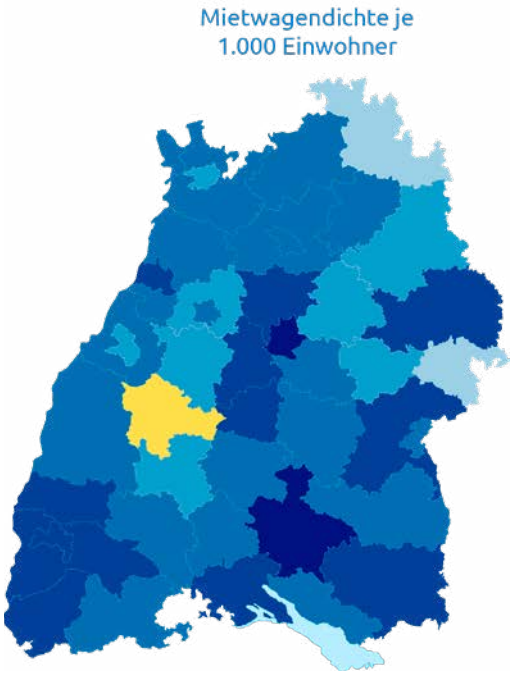


Erläuterungen zur Karte finden Sie im Anhang Siehe Seite 63

2.2.1 Unterschiede nach räumlicher Ebene

Die Versorgung der Bevölkerung mit Taxis und Mietwagen ist keinesfalls gleichmäßig:





- **Regierungsbezirke:** Relativ gut bestückt ist der Regierungsbezirk Karlsruhe mit einer Taxidichte von 0,64 und einer Taxi-Mietwagendichte von 1,20. Schlusslicht ist der Regierungsbezirk Tübingen (Taxidichte: 0,32), wo manchenorts ein deutlicher Mangel an Taxis zu beobachten ist, der auch nicht durch Mietwagen ausgeglichen wird.
- **Raumkategorie nach LEP:** Die Auswertung nach den Raumkategorien des Landesentwicklungsplans zeigt eine etwas andere Perspektive: Ca. 62 % der Taxiflotte (Taxidichte: 0,61) und ca. 48 % der Mietwagen (Taxi-Mietwagendichte von 1,03) sind in den Verdichtungsräumen des Landes eingesetzt, wo etwa die Hälfte der Bevölkerung (51,3 %) zu Hause ist. Demgegenüber steht der ländliche Raum (im engeren Sinne), in dem bei einem Bevölkerungsanteil von 25,6 % nur 17 % der Taxis (Taxidichte: 0,34) und ca. 29 % der Mietwagen (Taxi-Mietwagendichte: 0,85) stationiert sind.
- **Regionen:** Das Versorgungsgefälle wird umso deutlicher, je näher man die örtliche Ebene betrachtet: Sehr schwach besetzt sind die Regionen DonauIller (Taxidichte: 0,29 / Taxi-Mietwagendichte 0,72), Neckar-Alb (0,32 / 0,73) sowie die Schwarzwald-Regionen, wo immerhin noch eine nennenswerte Mietwagenflotte bereitsteht

(Siehe Grafik Seite 10) (Siehe Grafik Seite 11).

2.2.2 Differenzierung nach Gemeindetypen

- **Kreisfreie Städte:** Taxis sind primär auf das Ad-hoc-Geschäft ausgerichtet und daher vor allem in den kreisfreien (Groß-)Städten vertreten – also dort, wo sie für den Einsatz im ländlichen Raum kaum zur Verfügung stehen. Dafür sorgt das Verbot der Auftragsannahme außerhalb der Genehmigungsgemeinde. Jedes dritte Taxi ist in den kreisfreien Städten beheimatet.
- **Große Kreisstädte:** Relativ günstig ist die Versorgungssituation auch in den 93 Großen Kreisstädten, wozu in Baden-Württemberg alle aktuellen und ehemaligen Kreisstädte gehören, sofern sie mehr als 20.000 Einwohner zählen. Hier arbeitet ein Flotte von ca. 2.050 Taxis (Taxidichte: 0,59) und ca. 1.850 Mietwagen (Taxi-Mietwagendichte: 1,12).

Taxi und Mietwagen nach gemeinderechtlichem Status, 2019/2020

Status	Einwohner abs.	Einwohner in %	Taxis	Taxi-Dichte	Mietwagen	MW-Dichte	Taxis + Mietwagen	T-MW-Dichte
Stadtkreis (9)	2.072.612	18,8	1.919	0,93	735	0,35	2.654	1,28
Große Kreisstadt (93)	3.486.922	31,6	2.051	0,59	1.854	0,53	3.905	1,12
Kleinstadt (211)	2.016.316	18,3	818	0,41	1.012	0,5	1.830	0,91
Landgemeinde (788)	3.447.575	31,3	700	0,2	1.417	0,41	2.117	0,61
Baden-Württemberg	11.023.425	100	5.488	0,5	5.018	0,46	10.509	0,95

Quelle: Genehmigungsbehörden
Dichte: Fahrzeuge pro 1000 Einwohner

- **Kleinstädte:** In geringerem Maß gilt das auch für Kleinstädte (< 20.000 Einwohner), obwohl dort nur rund 820 Taxis (Taxidichte: 0,41) und gut 1.000 Mietwagen (Taxi-Mietwagendichte: 0,91) zur Verfügung stehen.
- **Landgemeinden:** Den ca. 3,45 Mio. Bewohnern der 788 Landgemeinden steht am Wohnort nur eine Flotte von ca. 700 Taxis (Taxidichte: 0,20) und etwa doppelt so vielen Mietwagen (Mietwagendichte: 0,41) zur Verfügung. Im Klartext: Im ländlichen Raum fehlt es unter den TMU vielfach an Ansprechpartnern für einen Angebotsausbau.

→ **Stadt-/Landkreise:** Noch deutlicher werden die Lücken auf der Ebene der Landkreise (Siehe Grafik Seite 10) (Siehe Grafik Seite 11) (Siehe Tabelle Seite 12): In den Landkreisen Alb-Donau (0,17/0,52), Biberach (0,21/0,67), Tuttlingen (0,16/0,75) und Schwäbisch Hall (0,21/0,87) existiert nur noch eine punktuelle Taxiversorgung. Das TMU-Gewerbe ist hier schwach aufgestellt und – je ländlicher, desto mehr – auf Mietwagen gestützt.

TMU „in der Fläche" sind häufig im vorgerückten Alter und finden kaum Nachfolger. Anders als in den Großstädten, wo sich das Gewerbe durch meist jüngere migrantische Fahrer erneuert, droht dem ländlichen Gewerbe die Überalterung. Für viele alteingesessene TMU dürfte die Corona-Krise der letzte Anstoß zum Ausstieg sein.

2.3 Versorgungsdefizite im Stadt-Land-Vergleich

Während knapp drei Viertel der Landesbevölkerung an ihrem Wohnort zwischen Taxis und Mietwagen wählen können, stehen gut 6 % nur Taxis und knapp 7 % nur Mietwagen zur Verfügung. Ca. 14 % können in ihrer Heimatgemeinde weder ein Taxi noch einen Mietwagen bestellen.

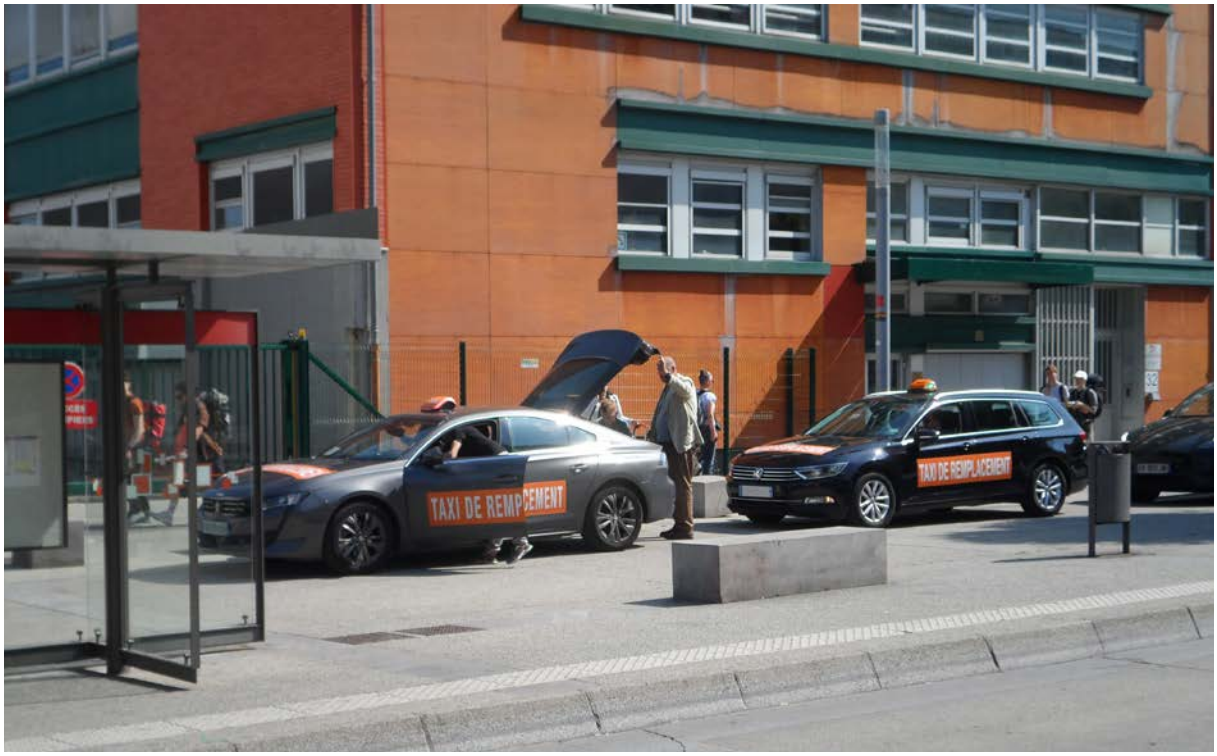
Während alle Stadtkreise und großen Kreisstädte Taxis oder Mietwagen haben, sind 33 Kleinstädte mit zusammen ca. 162.000 Einwohnern und 448 Landgemeinden mit zusammen ca. 1,41 Mio. Einwohnern gänzlich ohne eigene Taxis oder Mietwagen (Siehe Tabelle Seite 13) (Siehe Grafik Seite 10) (Siehe Grafik Seite 11) (Siehe Grafik Seite 15). Die unversorgten Landgemeinden bilden 56 % der Orte mit 41 % der Bevölkerung in dieser Raumkategorie, was ebenfalls darauf hinweist, dass Lücken vor allem in kleinen Gemeinden bestehen.

Unversorgte Gemeinden nach gemeinderechtlichem Status, 2019/2020
Gemeinden ohne Taxis o. Mietwagen

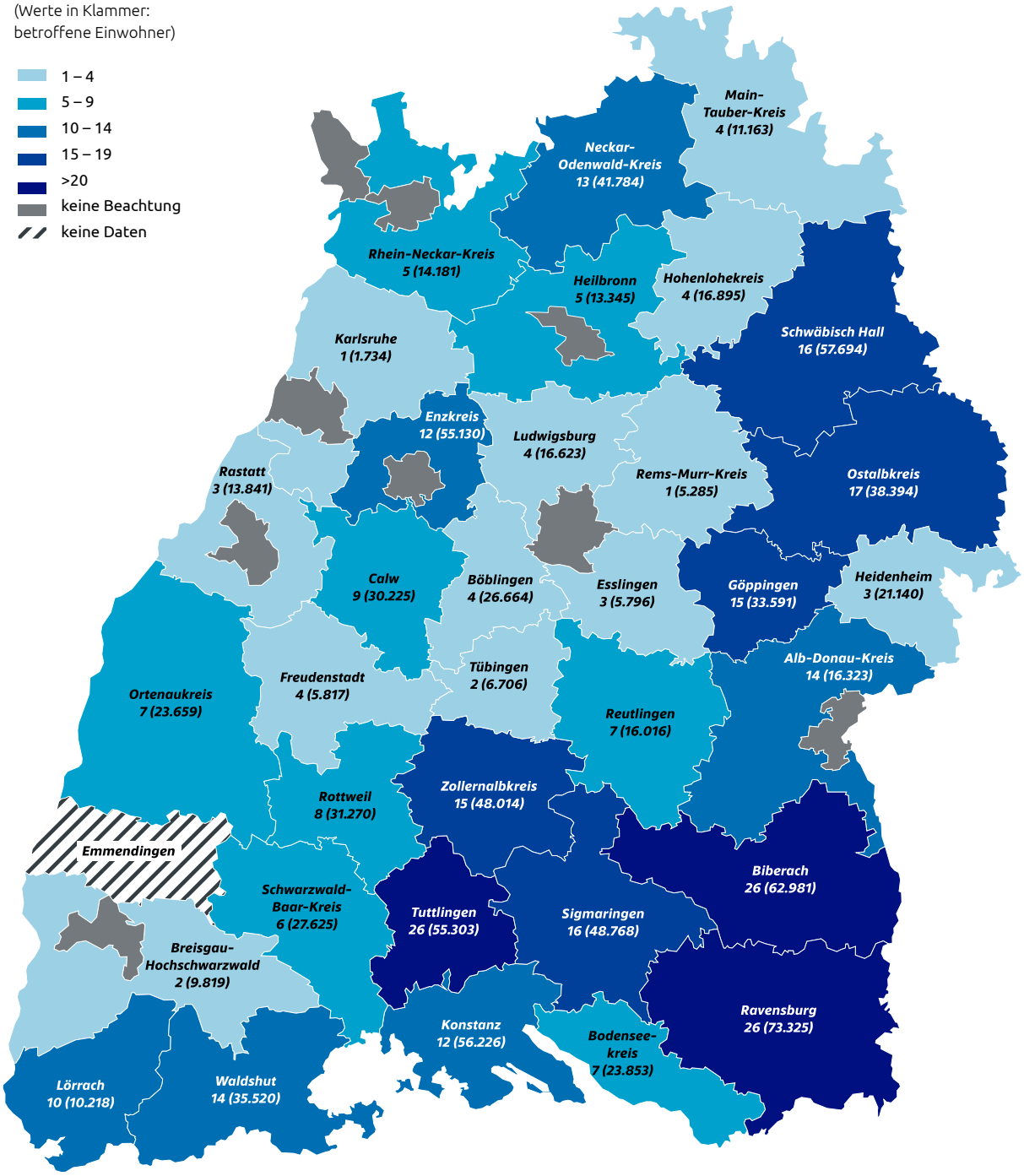
Status	Einwohner abs.	Einwohner in %	Anzahl	Einwohner	Anteil in %
Stadtkreis (9)	2.072.612	18,8	–	–	–
Große Kreisstadt (93)	3.486.922	31,6	–	–	–
Kleinstadt (211)	2.016.316	18,3	33	162.095	8
Landgemeinde (788)	3.447.575	31,3	448	1.407.878	40,8
Baden-Württemberg	11.023.425	100	481	1.569.973	14,2

Das Fehlen eines ortsansässigen Unternehmens ist allerdings nicht überall ein Problem. Liegt die Gemeinde in einer Stadtregion, kann meist ein Fahrzeug in der Nachbarstadt bestellt werden. Anders ist die Lage auf dem „flachen Lande“: Hier sind die Bewohner häufig ohne Taxi oder Mietwagen. Die meisten „weißen Flecken“ finden sich im Osten Württembergs – von Schwäbisch-Hall im Norden bis Oberschwaben im Süden – sowie im südlichen Schwarzwald.

Folgerung: „In der Fläche“ fehlen häufig geeignete konzessionierte Fahrzeuge. Hier müssten Beschaffungsanreize geschaffen werden.



Gemeinden im Landkreis ohne ortsansässiges Taxi- oder Mietwagenunternehmen



Erläuterungen zur Karte finden Sie im Anhang Siehe Seite 64

03 Geschäftsfelder und wirtschaftliche Situation des Gewerbes

3.1 Auslastung der Fahrzeuge und Verkehrsleistungen

Das Taxigewerbe in den Großstädten ist in hohem Maße auf Ad-hoc-Fahrten (Fahrten vom Halteplatz, Abwinkertouren „von der Straße“ oder Appvermittelte Fahrten) ausgerichtet. Je größer die Stadt, desto größer ist dieser Bereich Verfügbarkeit – in Stuttgart ca. 55 % der Erlöse [6], in Karlsruhe ca. 39 % und in Mannheim ca. 29 %.

Im **ländlichen Raum** sind Taxis dagegen kaum noch auf das Ad-hoc-Geschäft eingestellt: In den Landkreisen Alb-Donau und Heilbronn entfallen darauf etwa nur rund 5 % der Erlöse. Im Landkreis Rastatt sind es noch ca. 17 %, da hier der Baden-Airport eine besondere Rolle spielt.

6 Fußnote: Die angegebenen Werte stammen vorwiegend aus aktuellen Untersuchungen im Auftrag örtlicher Genehmigungsbehörden. Sie geben die Situation vor der Corona-Krise wieder, die zu massiven Verwerfungen geführt hat.

Systembedingt haben Mietwagen kein Ad-hoc-Geschäft. Im Vordergrund stehen vertraglich gebundene Aufträge für Krankenkassen, die Schulverwaltung oder örtliche Betriebe. Der Nachteil: Die ohnehin schon geringen Ressourcen im ländlichen Raum sind langfristig gebunden. Der Vorteil: Die Betriebe sind gewohnt, Einsätze zu planen und relativ zuverlässig auszuführen.

Die **zeitliche Auslastung** der Taxis ist in aller Regel mäßig: Von 168 möglichen Einsatzstunden pro Woche sind sie zumeist nur knapp die Hälfte im Einsatz (Siehe Tabelle Seite 18). Aber auch während der Schichten bleiben die Fahrzeuge etwa drei Viertel der Zeit ohne Auftrag. Dabei sind charakteristische Muster zu erkennen:

- **Wochenarbeitszeit:** Taxibetriebe erzielen in der Regel Einsatzzeiten zwischen rund 75 und 85 Std. / Woche, wobei auf nachfragestarken Märkten wie Ulm deutlich mehr, auf eher schwachen Märkten wie Karlsruhe deutlich weniger erreicht wird. Die Ulmer Werte stammen jedoch noch aus der Zeit vor Einführung des gesetzlichen Mindestlohns. Seitdem ist die Einsatzzeit generell deutlich zurückgegangen.
- **Betriebsgröße:** Je größer der Betrieb, desto länger ist in der Regel die Einsatzzeit. So sind die größeren Mehrfahrzeugbetriebe eher in der Lage Randzeiten abzudecken. Aber auch sie erreichen selten einen vollen Zweischichtbetrieb. Branchenüblich ist ein Mix von 1 bis 1,5 Schichten – je nach Nachfrage. Besonders Alleinfahrerbetriebe konzentrieren sich in aller Regel auf die Hauptverkehrszeit.
- **Taxi – Mietwagen:** Mehr als Taxis leben Mietwagen von Kranken- und Schülerfahrten und sind damit auf die werktäglichen Hauptverkehrszeiten fokussiert. Nachts sind sie nur selten „auf der Straße". Auch an Wochenenden bleiben Mietwagen häufig weitgehend untergenutzt. Zwar unternehmen Taxis auch Rechnungsfahrten, doch besteht – besonders in Großstädten – ein Ad-hoc-Geschäft hauptsächlich in den „Partynächten" zum Samstag und Sonntag.
- **Stadt – Land:** Je ländlicher, desto mehr findet das Geschäft am Tage statt. Dies gilt für Mietwagen wie für Taxis. Auch in der Fläche ziehen sich vielerorts Taxis aus dem – oft unrentablen – Nachtgeschäft vollständig zurück. Taxis unterliegen zwar grundsätzlich der Betriebspflicht, doch postuliert die große Mehrzahl der kommunalen Taxiordnungen die Betriebspflicht nur rein abstrakt – ohne konkrete Mindestanforderungen. Aber auch die Rechtsprechung hat in den letzten Jahren die Betriebspflicht ausgehöhlt. [7] In der Folge „schalten die Kollegen das Handy nachts aus" (TMU34). Nach Einführung des gesetzlichen Mindestlohns haben viele ländliche TMU den Nachtbetrieb in der Woche fast gänzlich eingestellt.

7 Fußnote: OLG Celle Urteil v. 31. 05. 2017, 2 Ss (OWi) 60/17.

Typische Einsatzzeiten der Fahrzeuge in beispielhaften Regionen

	Stuttgart Stadt		Heil-bronn Stadt	Heilbronn LK		Karls-ruhe Stadt	Mann-heim Stadt	Ulm Stadt (2013)	Alb-Donau-Kreis		Ra-statt LK
	Taxi	Miet-wagen	Taxi	Taxi	Miet-wagen	Taxi	Taxi	Taxi	Taxi	Miet-wagen	Taxi
Summe Std. Mo – Do	48,2	45,2	48,4	45,2	36	42	51,8	68,2	51,7	35,4	50,8
Summe Std. Fr – So	27,7	28,7	29,3	28,5	21,9	22,9	33,5	46,5	33,5	16,2	32,7
Summe Std. Woche	75,9	73,9	77,7	73,7	57,9	64,8	85,3	114,7	85,2	51,6	83,4
Anteil möglicher Einsatz-zeit Mo – So (168 h)	45%	44%	46%	44%	34%	39%	51%	68%	51%	31%	50%

→ **Tageszeiten:** [8] Die zeitliche Tourenverteilung zeigt sehr unterschiedliche Muster: Während die Nachfrage in der Großstadt zwischen 8:00 und 22:00 Uhr nur mäßig schwankt, konzentriert sich das Geschäft in der Fläche stark auf die Zeit zwischen 8:00 und 14:00 Uhr. Rund 50 % aller Touren entfallen auf nur 6 Stunden. Danach nimmt die Nachfrage rapide ab, um zwischen 18:00 und 6:00 Uhr fast ganz zum Erliegen zu kommen. In zeitlicher Hinsicht sind ländliche Taxis ab 14:00 Uhr nur noch recht schwach ausgelastet und stünden – zumindest physisch – zur Verfügung.

Bei der **Fahrleistung** spielen Nachfrage, Betriebsgröße und Personaleinsatz die entscheidende Rolle. Während Alleinfahrer in aller Regel auf 40.000 km bis 50.000 km kommen, fahren gut ausgelastete Taxis und Mietwagen mit Fahrpersonal zwischen ca. 70.000 km und 90.000 km. Die leistungsstärksten Fahrzeuge kommen auf rund 120.000 km pro Jahr.

Anders als die Einsatzdauer ist die Fahrleistung in Stadt und Land überraschend ähnlich und schwankt meist zwischen 60.000 km und 70.000 km pro Taxi bzw. Mietwagen. Vereinzelt wird auch eine deutlich höhere Leistung erbracht.

8 Fußnote: Die Aussagen zur tageszeitlichen Verteilung beruhen auf digitalen Tourenaufzeichnungen (Fiskaltaxameter), wie sie in dieser Form zurzeit nur aus Norddeutschland vorliegen. Das Grundmuster dürfte aber auch für Baden-Württemberg gelten.

Folgerung: Vor der Corona-Pandemie waren die Fahrzeuge „in der Fläche“ weitgehend ausgebucht. Fahrten im Rahmen des ÖPNV waren allenfalls ein Randgeschäft. Andererseits: Ländliche TMU sind es gewohnt, „nach Plan“ zu arbeiten. Mittel- und langfristig sollten die TMU ertüchtigt werden, ihre Flotten mit geeigneten Fahrzeugen auszustatten.

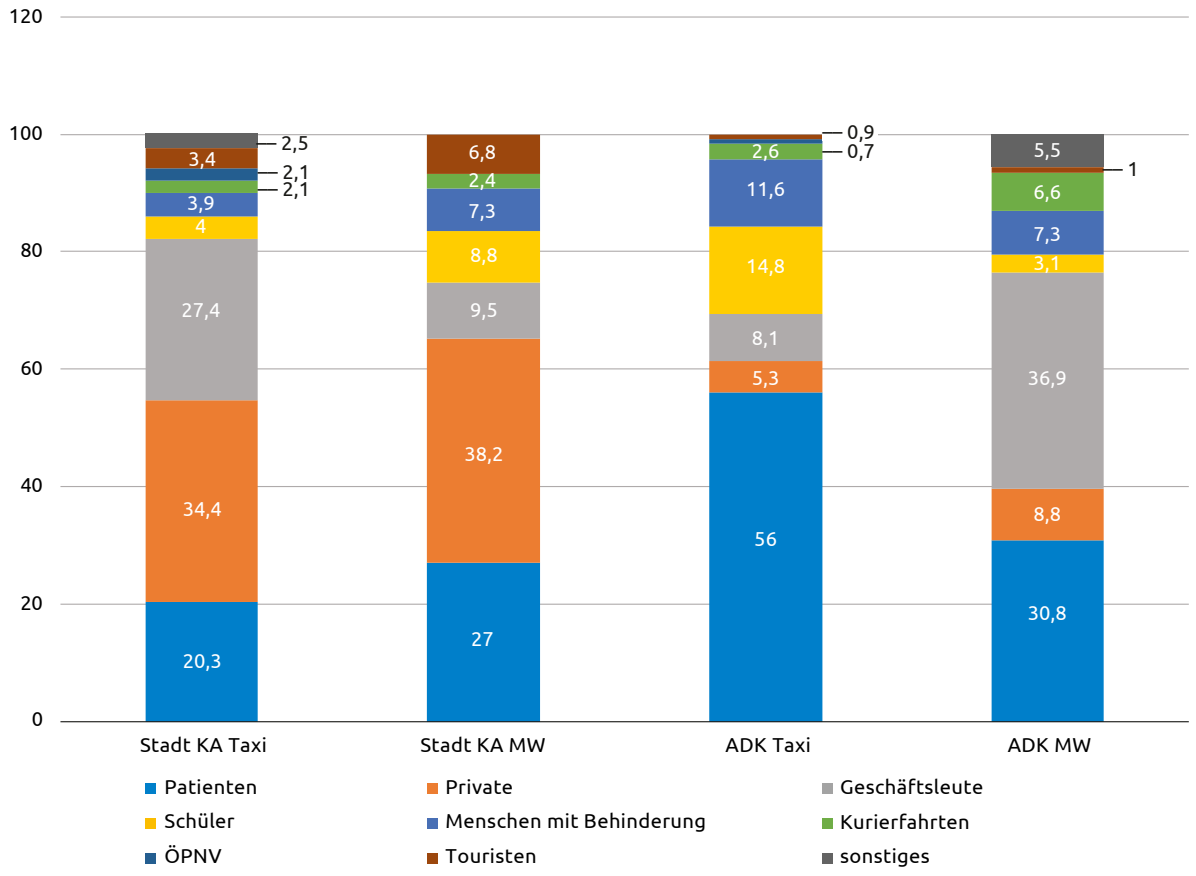
Folgerung: Sowohl in zeitlicher Hinsicht als auch mit Blick auf die Fahrleistung arbeiten ländliche TMU keineswegs „am Limit“. Vielfach bestehen Reserven. Limitierende Faktoren sind jedoch der Personalmangel und die fehlende Nachfrage, die gegen Abend (außer am Wochenende) fast völlig zum Erliegen kommt. Leerzeiten könnten (theoretisch) für den Angebotsausbau genutzt werden – sofern Fahrpersonal verfügbar ist.

3.2 Nachfragesituation: Geschäftsfelder der TMU

Bei den Untersuchungen im Auftrag der Genehmigungsbehörden werden die TMU regelmäßig zu ihrem betrieblichen Nachfragemix befragt. Die Angaben werden jeweils mit den betrieblichen Erlösen gewichtet.

Das Taxi- und Mietwagengewerbe bedient im Wesentlichen acht **Geschäftsfelder** – wenn auch mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Diese ist beispielhaft für einen städtischen und einen ländlichen Kreis in (Siehe Grafik Seite 20) dargestellt.

Vergleich Anteile Geschäftsfelder im Stadtkreis Karlsruhe und im Alb-Donau-Kreis



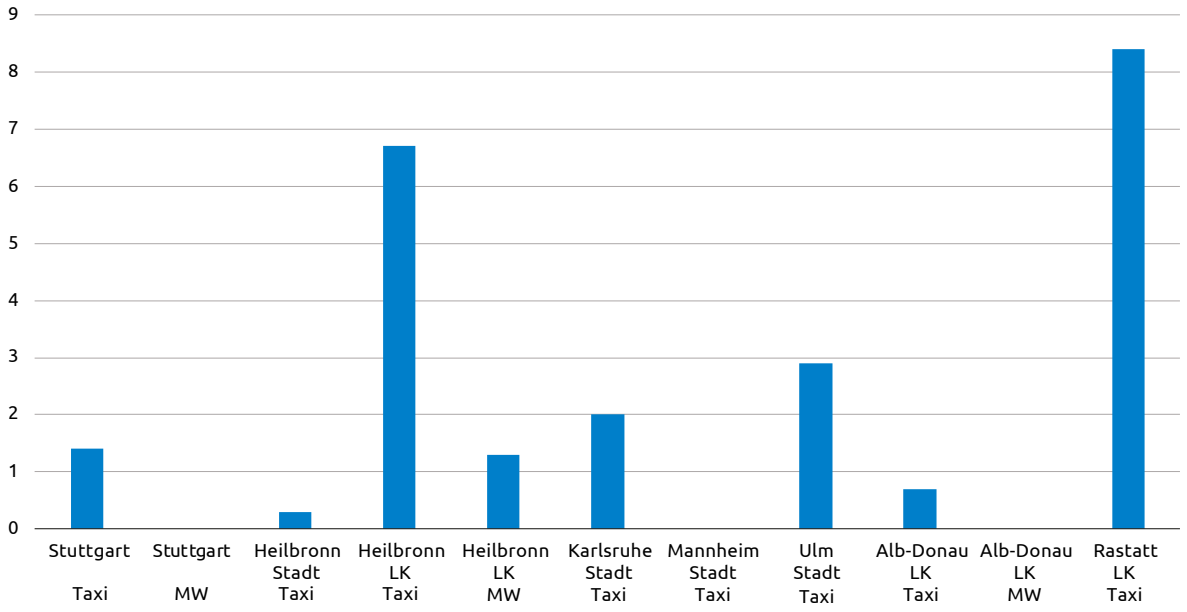
Erläuterungen zur Grafik finden Sie im Anhang Siehe Seite 65

Während großstädtische Taxis auf das Ad-hoc-Geschäft mit Privaten und Geschäftsleuten ausgerichtet sind, sind Mietwagen stärker von institutioneller Nachfrage durch Krankenkassen oder Schulverwaltung abhängig. Dabei unterscheidet sich der Nachfragemix deutlich nach den örtlichen Gegebenheiten.

Während sich die Nachfrage in den untersuchten Städten deutlich unterscheidet, arbeiten Taxis im ländlichen Raum kaum anders als die dortigen Mietwagen. In den letzten Jahrzehnten hat sich das **Geschäftsmodell Mietwagen zudem sehr ausdifferenziert** und reicht heute von der Patientenbeförderung, dem Flughafen-Shuttle, dem Reisebuszubringerdienst, der Rollstuhlbeförderung mit Spezialfahrzeugen bis hin zum taxiähnlichen MiniCar. Fließend ist zudem der Übergang vom Mietwagen zur freigestellten Beförderung von Schülern und Menschen mit Behinderung.

- **Patienten:** Herausragende Bedeutung für ländliche und kleinstädtische Taxis wie für Mietwagen haben Krankenfahrten. Darunter fallen Patientenfahrten zum Arzt, aber auch zur ambulanten Behandlung ins Krankenhaus oder ins MVZ. Zum „eisernen Bestand" zählen sogenannte „Serienfahrten", d.h. regelmäßige Patientenfahrten zur Dialyse, zur Bestrahlung oder zur Chemotherapie. Die Abrechnung erfolgt meist auf Basis sogenannter Sondervereinbarungen, die regelmäßig zwischen TMU-Verbänden und Krankenkassen ausgehandelt werden.
- **Private:** In Großstädten wie Karlsruhe oder Heilbronn bilden Fahrten für Privatpersonen mit rund einem Drittel Umsatzanteil die wichtigste Einnahmequelle. In Landkreisen wie Heilbronn (ca. 7 %) oder dem Alb-Donau-Kreis (ca. 5 %) sind solche Fahrten dagegen eher ein Randgeschäft. In der Corona-Krise sind diese Fahrten generell stark zurückgegangen.
- **Geschäftsleute:** Noch einschneidender war der Rückgang bei Geschäftsreisenden – der wichtigsten Kundengruppe der Großstadt-Taxis (Stuttgart: Umsatzanteil: ca. 42 %). Hier spielen die örtliche Wirtschaftsstruktur und die Nähe zum Flughafen eine zentrale Rolle. In flughafenfernen Regionen bedienen zunehmend Mietwagen das lukrative Marktsegment – z. B. im Landkreis Heilbronn (ca. 39 %) oder im Alb-Donau-Kreis (ca. 37 %).
- **Schüler:** Wirtschaftliche Bedeutung für das ländliche und kleinstädtische Gewerbe hat weiterhin die Beförderung von Schülern, die von den TMU teilweise mit besonderen Fahrzeugen im „freigestellten Verkehr" durchgeführt wird. Anders als Krankenfahrten werden diese zumeist per Ausschreibung vergeben – in aller Regel zu wesentlich niedrigeren Entgelten. Der preisliche Abschlag zum Taxitarif beträgt zuweilen mehr als 25 %. Solche Entgelte sind betriebswirtschaftlich nicht mehr zu vertreten.
- **Menschen mit Behinderung:** Nicht immer klar von Schülerfahrten zu trennen sind Fahrten für Menschen mit Behinderung. Im Vordergrund stehen regelmäßige Touren zu Betreuungseinrichtungen und Förderschulen. Überschaubar ist dagegen der Anteil von Inklusionstaxis.
- **Kurierfahrten:** Überraschend großen Stellenwert haben zuweilen Kurierfahrten – im Auftrag der Post oder für Labore. Insgesamt spielen Kurierfahrten aber nur eine wirtschaftlich mäßige Rolle.

Anteil der im ÖPNV erzielten Erlöse bezogen auf die Gesamterlöse der TMU 2018/2019 in % des Gesamterlöses – als Grafik



Anteil der im ÖPNV erzielten Erlöse bezogen auf die Gesamterlöse der TMU 2018/2019 in % des Gesamterlöses – in Zahlen

Stutt-gart Taxi	Stutt-gart MW	Heil-bronn Stadt Taxi	Heil-bronn LK Taxi	Heil-bronn LK MW	Karls-ruhe Stadt Taxi	Mann-heim Stadt Taxi	Ulm Stadt Taxi	Alb-Donau LK Taxi	Alb-Donau LK MW	Rastatt LK Taxi
1,4	0	0,3	6,7	1,3	2	0	2,9	0,7	0	8,4

→ **ÖPNV / Ersatzverkehr:** Vielerorts fahren Taxis und Mietwagen schon heute als Anrufsammeltaxi (AST) oder als Anruflinientaxi (ALT), gelegentlich auch im Schienenersatzverkehr und für Anschlussfahrten von der Bushaltestelle. Die wirtschaftliche Bedeutung ist aber auch hier eher gering: Spitzenwerte werden im Landkreis Heilbronn (ca. 7 %) und im Landkreis Rastatt mit gut 8 % Anteil am örtlichen Erlös erreicht; im nördlichen Kreisgebiet (Rastatt / Murgtal) sind es sogar 11 %. In anderen Städten und Landkreisen bleibt der Anteil meist unter 3 %. Mietwagen spielen im ÖPNV-Einsatz bislang eine geringe Rolle (Siehe Grafik Seite 22) (Siehe Tabelle Seite 22).

„Die Verfügbarkeit wird weniger. In manchen Orten gibt es keine Taxis mehr. Da setzen wir Taxis mit bis zu 30 km Anfahrt ein.“ (ÖPNV 7).

→ **Touristen:** Beinahe zu vernachlässigen sind Fahrten für Touristen, die allenfalls in Stuttgart (ca. 8 %) oder in einigen touristischen Hotspots eine Rolle spielen (Baden-Baden 2008: ca. 15 %).

3.3 Die wirtschaftliche Situation der TMU

Das vergangene Jahrzehnt bescherte Baden-Württemberg eine lange konjunkturelle Hochphase. Besonders profitiert haben der Dienstleistungssektor, der Automobilbau, der Maschinenbau und deren Zulieferindustrien. Aber auch das Taxi- und Mietwagengewerbe hatte Anteil am allgemeinen Wirtschaftswachstum.

Umsatzzahlen speziell für Baden-Württemberg liegen nicht vor. Orientierung geben aber bundesweite Zahlen: Nach Schätzung des „Bundesverbandes Taxi Mietwagen“ (BVTM) stiegen die Taxiumsätze seit 2000 von rund 3,4 Mrd. € auf ca. 5,3 Mrd. € in 2018 – ein Plus von ca. 56 %. Mietwagen werden statistisch nicht gesondert erfasst.

Das Umsatzplus hatte eine Reihe von Gründen: Zur Einführung des gesetzlichen Mindestlohns 2015 wurden (fast) alle Taxitarife deutlich angepasst – zuweilen um 25 % und mehr. 2017 und 2019 folgten weitere Anpassungswellen. Heute zählt Baden-Württemberg zu den teuersten westdeutschen Taximärkten. Landesweit gehen die Preise aber weit auseinander. Die Taxitarife bilden zugleich den Preisschirm für Mietwagen.

3.3.1 Erlössituation

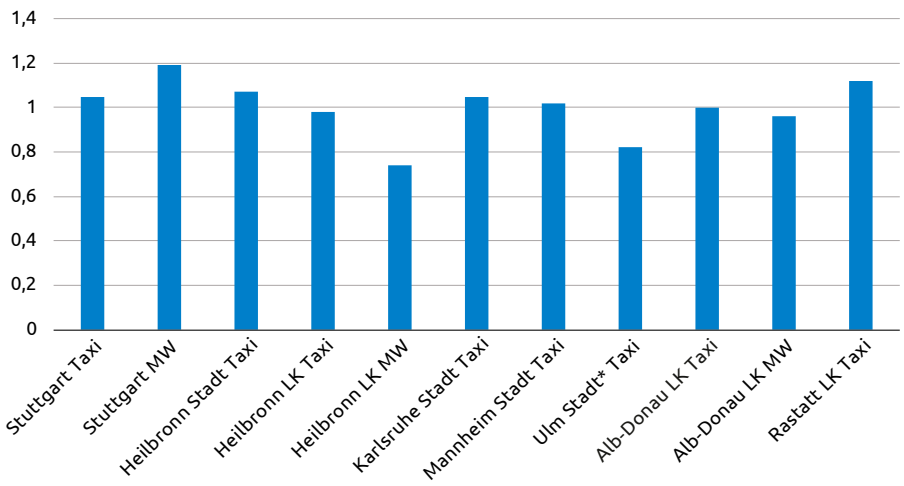
Für einen branchentypischen Einsatz von rund 75 Wochenstunden werden Erträge von rund 65.000 bis 70.000 € pro Jahr erwartet (Siehe Grafik Seite 24), für die eine Jahresfahrleistung von rund 50.000 km bis 55.000 km zu erbringen ist. [9]

9 Fußnote: Um Verzerrungen zu begrenzen, werden im Folgenden nur Erlöse „professioneller“ TMU einbezogen, die zuvor einem betriebswirtschaftlichen Plausibilitätstest unterzogen wurden.

- **Betriebstyp:** Auch bei den Erlösen ist der Betriebstyp von Bedeutung: Professionelle Mehrfahrzeugbetriebe erzielen in der Regel deutlich höhere Erlöse als Kleinstbetriebe, die allein vom Unternehmer gefahren werden. In der Regel kamen großstädtische professionelle Alleinfahrer in den letzten Jahren auf Nettoerlöse von rund 50.000 € (Mannheim) bis gut 60.000 € (Stuttgart). Professionelle Mehrwagenbetriebe erzielten zuletzt zwischen gut 70.000 € (Stuttgart) und 82.000 € (Heilbronn). Zur Einordnung: Die umsatzstärksten Taxis in Stuttgart, Mannheim und Baden-Baden kamen „vor Corona" auf Erlöse von mehr als 100.000 € – ähnlich wie in den deutschen Spitzenstädten Hamburg, Frankfurt und Düsseldorf.
- **Taxi – Mietwagen:** Mietwagenerlöse sind in der Regel niedriger als die der Taxis, wobei der Abstand örtlich unterschiedlich ist. Im Alb-Donau-Kreis fuhren professionelle Mietwagen rund 57.000 € ein, wohingegen professionelle Taxis auf knapp 67.000 € kamen. Eine Sondersituation zeigt sich in Stuttgart, wo die relativ wenigen Mietwagen eher im gehobenen Preissegment arbeiten.
- **Stadt – Land:** Großstadt-Taxis erzielen in der Regel deutlich bessere Erträge als Land-Taxis, da das schwache Nachtgeschäft in der Fläche zu Buche schlägt. Aber auch zuweilen erhebliche Tarifunterschiede und der höhere Anteil rabattierter Kranken- und Schülerfahrten spielen eine Rolle.

Verglichen mit Bussen zählen Taxis und Mietwagen zu den günstigen Verkehrsmitteln, auch wenn ihre Beförderungsleistung – gemessen an der Fahrgastzahl – begrenzt ist.

Erlös pro km Ø 2016 – 2018 Stadt- und Landkreise – als Grafik



Erlös pro km Ø 2016 – 2018 Stadt- und Landkreise – in Zahlen

	Stutt-gart Taxi	Stutt-gart MW	Heil-bronn Stadt Taxi	Heil-bronn LK Taxi	Heil-bronn LK MW	Karls-ruhe Stadt Taxi	Mann-heim Stadt Taxi	Ulm Stadt Taxi	Alb-Donau LK Taxi	Alb-Donau LK MW	Rastatt LK Taxi
Fahrleis-tung	65.549	66.999	68.280	64.341	59.977	61.665	62.188	92.530	66.697	59.564	64.042
Erlös	68.640	79.759	72.886	62.259	44.635	64.605	63.143	75.494	66.662	56.910	71.437
Erlös km	1,05	1,19	1,07	0,98	0,74	1,05	1,02	0,82	1	0,96	1,12
Kosten	48.691	66.667	50.725	55.165	39.052	53.657	48.504	54.981	52.811	39.384	63.265

Die heute bekannten Zahlen zum TMU-Gewerbe stammen im Wesentlichen vom Vorabend der Corona-Krise. Der Ausbruch der Pandemie hat auch die TMU vor noch nie dagewesene Existenzprobleme gestellt. Auch wenn die Branche nicht unmittelbar von staatlich verfügten Betriebsschließungen betroffen war, wurde dem Gewerbe quasi „über Nacht“ die wirtschaftliche Basis entzogen.

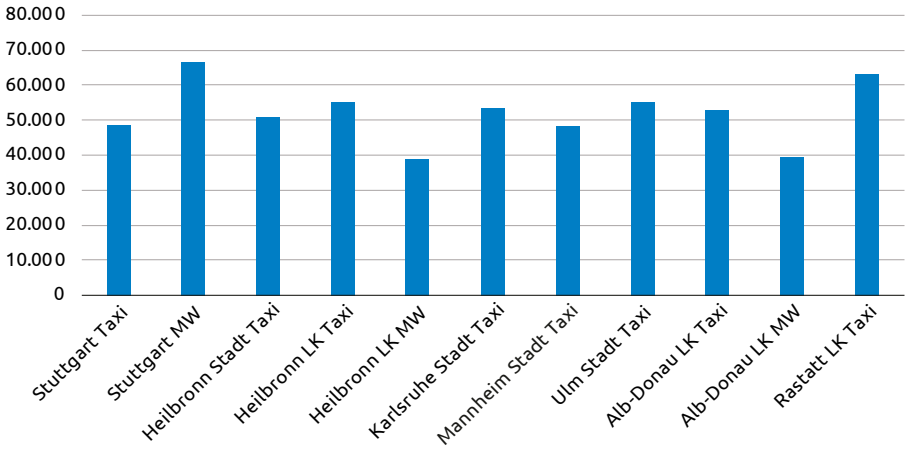
Die Krise hat das Gewerbe in den Großstädten stärker getroffen als das in der Fläche, das zumindest auf einen Sockel vergleichsweise stabiler Nachfrage durch Krankenfahrten bauen konnte. Dennoch waren die Folgen der Pandemie auch für ländliche TMU katastrophal.

3.3.2 Kostensituation

Seit Einführung des gesetzlichen Mindestlohns Anfang 2015 sind die Kosten im Taxi- und Mietwagengewerbe deutlich gestiegen, wobei örtliche Unterschiede in aller Regel auf unterschiedliche Betriebsstrukturen zurückgehen. Trotzdem sind Taxis und Mietwagen im Vergleich mit Bussen günstig „im Einkauf“ und schon aus diesem Grund attraktiv für den Einsatz als Ergänzung des ÖPNV.

Während in Städten mit hohem Alleinfahreranteil wie Stuttgart (Kosten pro Fahrzeug: Ø ca. 48.700 €) oder Mannheim (Ø ca. 48.500 €) die Gesamtkosten relativ niedrig sind, kommen die Betriebe im Landkreis Rastatt, in dem mittlere und größere Betriebe vorherrschen, auf deutlich höhere Kosten (Ø ca. 63.300 €).

Kosten pro km Ø 2016 – 2018 Stadt- und Landkreise – als Grafik



Kosten pro km Ø 2016 – 2018 Stadt- und Landkreise – in Zahlen

	Stuttgart Taxi	Stuttgart MW	Heilbronn Stadt Taxi	Heilbronn LK Taxi	Heilbronn LK MW	Karlsruhe Stadt Taxi	Mannheim Stadt Taxi	Ulm Stadt Taxi	Alb-Donau LK Taxi	Alb-Donau LK MW	Rastatt LK Taxi
Fahrleistung	65.549	66.999	68.280	64.341	59.977	61.665	62.188	92.530	66.697	59.564	64.042
Erlös	68.640	79.759	72.886	62.259	44.635	64.605	63.143	75.494	66.662	56.910	71.437
Erlös km	1,05	1,19	1,07	0,98	0,74	1,05	1,02	0,82	1	0,96	1,12
Kosten	48.691	66.667	50.725	55.165	39.052	53.657	48.504	54.981	52.811	39.384	63.265

Der Grund ist zum Großteil buchhalterischer Art: Besitzer größerer TMU-Betriebe sind häufig angestellte Geschäftsführer. Damit ist ihr Gehalt Kostenbestandteil. Anders dagegen ist die Situation der Alleinfahrer: Deren Arbeitsleistung ist buchhalterisch Gewinn und damit kein Kostenbestandteil. Größere Mehrwagenbetriebe kommen zurzeit auf einen Personalkostenanteil von 55 % bis 60 %.

Daher schwanken die Kosten stark (Siehe Grafik Seite 26) (Siehe Tabelle Seite 26): Typisch für kleinere Taxibetriebe sind Kosten von knapp 50.000 € pro Fahrzeug. Mittelgroße Taxibetriebe kommen auf ca. 65.000 €. Bei Mietwagen hängt vieles vom Geschäftsmodell und dem dafür erforderlichen Personaleinsatz ab. Typische Landkreis-Mietwagen haben Kosten von knapp 40.000 €. Bei den relativ hochpreisigen Stuttgarter Mietwagen sind es dagegen knapp 67.000 €.

04 Die Wettbewerbssituation des Taxi- und Mietwagengewerbes

4.1 Wettbewerber privater Pkw

Mit Abstand bedeutendster Wettbewerber ist der private Pkw. In Großstädten mit geringerer Pkw-Dichte wie Heidelberg, Freiburg oder Stuttgart verbleibt dem Gewerbe mehr Raum als auf dem „flachen Lande“, wo die Haushalte oft über zwei und mehr Fahrzeuge verfügen.

Die absolute Dominanz des Pkw in der Fläche ist am Modal-Split abzulesen: Während der Pkw-Anteil an den täglichen Wegen in baden-württembergischen Metropolen bei ca. 42 % (einschließlich Mitfahrer) liegt, rangiert der Wert im kleinstädtischen und dörflichen Raum bei annähernd 70 %. [10] Angesichts der hohen Verfügbarkeit individueller Mobilität sind ländliche TMU letztendlich auf Restmärkte verwiesen.

10 Fußnote: In der letzten bundesweiten Verkehrserhebung „Mobilität in Deutschland“ wurde 2017 eine Sonderauswertung für Baden-Württemberg und verschiedene Teilregionen durchgeführt. Die Ergebnisse sind auf der Homepage des Verkehrsministeriums unter https://vm.baden-wuerttemberg.de/de/politik-zukunft/nachhaltige-mobilitaet/definition-strategie-projekte/mobilitaet-in-deutschland sowie in einer Broschüre veröffentlicht.

Die „Beziehung zwischen Mensch und Auto“ geht jedoch weit über die reine Funktionalität hinaus. Beide verbinden emotionale Werte wie Status, Freiheit oder Unabhängigkeit – im „Autoland“ Baden-Württemberg wohl noch stärker als anderenorts. Die Fixierung ländlicher Mobilität auf den privaten Pkw bildet einen entscheidenden limitierenden Faktor.

Folgerung: Die Mobilitätsgarantie sollte – jenseits aller Funktionalität – auch auf emotionale Anmutungen wie „Exklusivität“, „VIPShuttle“, „Umweltfreundlichkeit“, „E-Mobilität“, „London-Taxi“ setzen. Allein Anmutungen wie „Hip-Sein“, „Modern-Sein“, „Schnäppchen“, mit denen UBER und Free Now Ride in der Großstadt punkten, werden in der Fläche nur bedingt tragen.

Folgerung: Pkw-Nutzer in der Fläche sind zum großen Teil Pendler. Will man Pendler als Fahrgäste gewinnen, kann die Kooperation mit großen Arbeitgebern zweckmäßig sein, für die es in anderen Regionen Beispiele gibt.

4.2 Wettbewerber innerstädtischer Bus- und Straßenbahnverkehr

In (größeren) Städten überschneidet sich die Klientel des Taxis nur mäßig mit der von Bussen und Straßenbahnen. Während der ÖPNV-Wegeanteil in Mannheim, Karlsruhe oder Stuttgart zwischen 15 % und 23 % schwankt, sinkt er in der Fläche auf 6 % bis 9 %, wovon wiederum der Löwenanteil auf den Schülerverkehr entfällt. In direktem Wettbewerb stehen Taxis und Linienverkehr aber bei der Nachtbedienung, die jedoch meist kaum über die Grenzen der großen Städte hinausreicht.

4.3 Wettbewerber Gemeinschaftsverkehre

Nahe am Geschäftsmodell ländlicher Taxis und Mietwagen arbeiten die meist ehrenamtlich betriebenen kommunalen Gemeinschaftsverkehre, die in den letzten Jahren Bedeutung gewonnen haben. [11] Existierten 2014 in Baden-Württemberg erst 93 solcher Projekte, sind es derzeit bereits ca. 280. Aus Sicht der TMU ist ein Wettbewerb entstanden, der zudem öffentliche Förderung genießt: „Die Seniorenbusse machen uns kaputt. Mittlerweile hat jede Kommune einen Bus für Shoppingtouren." (TMU 57).

Anstoß für Gemeinschaftsverkehre ist häufig ein unzureichendes örtliches Busangebot. Oft sind zudem weder Taxis noch Mietwagen verfügbar. Darauf deutet die regionale Verteilung hin: Dort, wo das ländliche Taxi- und Mietwagengewerbe relativ gut aufgestellt ist – wie z. B. am Oberrhein zwischen Mannheim und Offenburg – existieren nur vereinzelte Projekte.

4.4 Wettbewerber flexible Bedienformen im ÖPNV

In Baden-Württemberg werden aktuell auf mehr als 800 ÖPNV-Linien Verkehre ganz oder teilweise mit flexiblen Bedienformen erbracht. [12] Diese werden traditionell etwa als Rufbus, Anrufsammeltaxi (AST) oder Anruf-Linientaxi (ALT) bezeichnet.

Rund 50 % der Linien werden von Taxi-, weitere ca. 3 % von Mietwagenunternehmen betrieben. Weitere 40 % entfallen auf Busunternehmen. Die Fahrten werden meist von einzelnen größeren Betrieben durchgeführt, so dass das Anbieterfeld insgesamt überschaubar bleibt. Aus TMU-Sicht sind AST- und ALT-Verkehre so eher ein Randgeschäft: In den Landkreisen liegt der Anteil solcher Verkehre selten über 3 % am Gesamterlös.

Neuere Projekte entstehen seit einigen Jahren verstärkt unter Nutzung digitaler Technologien und werden oft – neben lokalen Eigenmarken – als „On-demand Verkehr Verkehr" bezeichnet. Bisher ist allerdings zu beobachten, dass solche Projekte im Wesentlichen an den TMU vorbeigehen. Ausschreibungen werden noch nicht einmal wahrgenommen. Somit zeichnet sich die Gefahr einer schleichenden Verdrängung von TMU aus dem gerade entstehenden Markt ab.

11 Fußnote: Siehe hierzu die themenspezifischen Angebot der NVBW unter https://www.zukunftsnetzwerk-oepnv.de/buerger-bus-bw

12 Fußnote: Siehe dazu die Untersuchung des Verkehrswissenschaftlichen Instituts an der Universität Stuttgart e.V. (VWI) https://www.vwi-stuttgart.de/NVJ-ausgabe_32.html im Auftrag der NVBW.

4.5 Wettbewerb Taxi vs. Mietwagen

Ein in weiten Teilen irregulär ausgetragener Wettbewerb herrscht innerhalb des Taxi- und Mietwagengewerbes. Regelverstöße werden angezeigt, aber von den Behörden nicht verfolgt und führen zu anhaltenden Wettbewerbsverzerrungen – zu Lasten ehrlicher TMU. Die Folge ist eine nachhaltige atmosphärische Vergiftung zwischen Behörden und TMU – zumindest aus Sicht der TMU (vgl. Teil 5.11):

- **Wettbewerb zwischen Taxen:** Wettbewerb findet zunächst unter den Taxis selbst statt. Fast alle baden-württembergischen Stadt- und Landkreise begrenzen die Taxizahlen. Der Wettbewerb wird mit großer Härte ausgetragen.
- **Wettbewerb durch taxiähnliche Mietwagen:** Die wachsende Nachfrage hat viele TMU auf Mietwagen ausweichen lassen, für die keine Mengenbegrenzung besteht. Im ländlichen Raum arbeiten nur noch wenige „reine" Taxibetriebe. Zudem gehen die zum Schutz des Taxis eingeführten Auflagen für Mietwagen aufgrund behördlicher Aufsichtsdefizite weitgehend ins Leere. Immer wieder zu Konflikten führt etwa die unzulässige Bereitstellung von Mietwagen an öffentlichen Plätzen – hauptsächlich vor Diskotheken, Bahnhöfen oder Flughäfen.

> „Die Mietwagen stehen vor der Diskothek und greifen ab – trotz Bereitstellverbot und Rückkehrpflicht." (TMU 59)

> „Mietwagen stehen am Flughafen. Das ist Rosinenpickerei. Wir unterliegen der Beförderungspflicht, wir fahren auch die Oma aus dem nächsten Dorf für 3,60 €, die können das ablehnen. Die machen nur die attraktiven Fahrten. Das führt dazu, dass sie auch Flughafenfahrten billiger anbieten können. Ähnlich ist es mit Dialysefahrten." (TMU 68)

4.6 Wettbewerb durch „wilde Taxis"

Ein besonderes Ärgernis im ländlichen Raum bilden „wilde Taxis", d.h. Fahrzeuge ohne jede PBefG-Genehmigung. Das Problem: Mangels Zuständigkeit fühlt sich keine Behörde verantwortlich. Der Schaden, der von „wilden Taxis" ausgeht, ist naturgemäß nur schwer abzuschätzen. Häufig mangelt es an der Beweisbarkeit. Aber: Neben dem eigentlichen wirtschaftlichen

Schaden, tragen „wilde Taxis“ nachhaltig zur Vergiftung des Verhältnisses zwischen ehrlichen TMU und untätigen Behörden bei.

„Wenn man sich an die Behörde wendet, dann sagen die, wir sollen Beweise bringen. Sonst macht niemand was.“ (TMU 48)

„Wenn wir das [dass Privatleute Fahrten anbieten] zur An-zeige bringen, das zieht sich dann wie ein Kaugummi und am Ende bekommen die eine Verwarnung. (…) Der in der Behörde geht bald in Rente. Er macht keinen Hehl daraus, dass er sich nicht darum kümmern will.“ (TMU 64)

„Wir haben hier im Ort ein Mietwagenunternehmen mit offiziell nur einem Fahrzeug. Die machen aber Fahrten mit drei Fahrzeugen. Die Behörden weigern sich, etwas zu tun.“ (TMU 61)

„Hier gibt es einen Unternehmer, dessen Söhne sind ohne [Personenbeförderungs-]Schein gefahren. Das Auto war nicht einmal als Taxi angemeldet. Trotzdem besteht das Unternehmen immer noch.“ (TMU 34)

„Ein Mietwagenunternehmen fährt ohne Versicherung und ohne Genehmigung. Die Polizei kommt, aber die ma-chen immer weiter. Aber ich bekomme ein Bußgeld, wenn ich den TÜV einen Monat überschreite oder wenn die Ord-nungsnummer am Taxi hinten runterfällt.“ (TMU 38)

4.7 Wettbewerb mit neuen Verkehrsformen

Seit etwa 2015 sind weltweit zahlreiche neue Verkehrsangebote entstanden, deren Kern die Nutzung digitaler Disposition und App-basierter Buchung für flexible Mobilitätsdienste ist. Auch in Deutschland haben diese bislang allerdings den ländlichen Raum kaum erreicht – abgesehen von einzelnen Pilotprojekten.

Die Angebote bewegen sich im Spektrum zwischen Fahrtenbündelung („Ride-Pooling“), der individuellen Fahrtdurchführung wie beim klassischen Taxi oder Mietwagen und dem Teilen von Fahrzeugen und Fahrgelegenheiten („Sharing“).

- **Ride-Pooling in Metropolen:** Ursprünglich eigenwirtschaftlich angetretene Anbieter wie **MOIA** (in Hamburg und Hannover) konnten die selbstgesteckten Ziele nicht erreichen und wurden in der Corona-Krise ganz oder teilweise eingestellt oder streben nunmehr eine Existenz unter dem (finanziellen) Schirm des ÖPNV an.
- Seit 2018 besteht mit dem **SSB-Flex** auch in Stuttgart ein Ride-Pooling-Angebot, das zunächst nur sehr zögerlich angenommen wurde: Mit zehn Fahrzeugen wurden im ersten Jahr lediglich ca. 10.000 Fahrten durchgeführt. [13] Wenig erfolgreich war auch die Bahn-Tochter **CleverShuttle**, deren Stuttgarter Dienst bereits im Oktober 2019 eingestellt wurde. Die Erfahrung zeigt: Ride-Pooling ist auch in Großstädten kaum eigenwirtschaftlich zu betreiben.
- **Ride-Pooling in der Fläche:** Umso steiniger wird der Weg in kleineren Städten oder gar im ländlichen Raum. ÖPNV-nahe Ride-Pooling-Angebote werden seit 2019 z. B. in Ettlingen **(„KVV MyShuttle“)** gefahren. Es wird von einem TMU aus dem Nachbarkreis Rastatt betrieben und steht dem Vernehmen nach in offensivem Wettbewerb mit dem örtlichen Taxi- und Mietwagengewerbe.
- **Ride-Hailing-UBER:** Als weitere neuartige Verkehrsform ist UBER zur ernsthaften Bedrohung des Taxigewerbes geworden: Seit Mitte November 2018 ist der Ride-Hailing-Anbieter in Stuttgart mit der Vermittlung von Mietwagen aktiv. Vielfach basiert das Geschäftsmodell UBER X auf der Missachtung und Umgehung gesetzlicher Pflichten. [14] Irreguläres Ride-Hailing ist somit auch ein Problem mangelnder behördlicher Aufsicht.
  Die in Stuttgart eingesetzten UBER-Fahrzeuge sind häufig in den Umlandkreisen beheimatet, wo sie vor Ort aber kaum im Einsatz sind. [15] Da UBER den Mietwagen hohe Provision in Höhe von 20 % oder 25 % abverlangt und die Fahrten zum vollen Mehrwertsteuersatz gefahren werden, können UBER-Preise unter dem Taxitarif nicht kostendeckend sein. In der Corona-Krise wurde die Vermittlung dem Anschein nach weitgehend eingestellt.

13 Fußnote: Stuttgarter Nachrichten vom 3. 7. 2019, „Tagsüber floppt das Testtaxi SSB Flex“.

14 Fußnote: Vgl. u.a. Urteil des LG Düsseldorf vom 30. 4. 2020, 38 O 61 / 19 BGH.

15 Fußnote: Mitteilung der Taxi Auto-Zentrale Stuttgart eG vom 25. 5. 2020.

„Was der UBER macht ... ich frage mich: Wie soll der Unternehmer seine Kosten decken?“ (TMU 50)

„Gerade UBER und Free Now nehmen irgendwelche Mietwagenunternehmer als Strohmänner. Bei einem Verstoß hat der Mietwagenunternehmer die Konsequenzen zu tragen.“ (TMU 58)

„Bis MOIA, UBER und so weiter in den Urwald kommt, dauert es noch. Der Oma das Gepäck aus dem dritten Stock heruntertragen und dann umgekehrt wieder herauf, das wird UBER nicht machen – oder sie lassen es sich bezahlen.“ (TMU 53)

„UBER ist die digitalisierte Variante des Mietwagens. Das ist okay, damit muss man leben können.“ (TMU 31)

„Free Now ist noch okay. Damit arbeiten wir auch. Hier ist der Vorteil, dass sie normal auf Uhr abrechnen können. 7 % gehen an Free Now“ (TMU 50)

- **Ride-Hailing-Free Now Ride:** UBER-Konkurrent Free Now (ehemals: My-Taxi) ist in Baden-Württemberg bislang nur als Taxi-Vermittlungsplattform tätig. Das UBER-Konkurrenzangebot Free Now Ride basiert ebenfalls auf Mietwagen, wird bisher noch nicht angeboten. Free Now kontrolliert bereits seit Jahren einen substanziellen Teil des Stuttgarter Funktaxivermittlungsmarktes, der somit leicht auf Mietwagen umgeleitet werden kann.
- **CarSharing:** Ein eher moderater TMU-Wettbewerber ist mit dem CarSharing erwachsen. Die Konkurrenz des stationären CarSharings ist zu vernachlässigen. Dagegen stehen stationsungebundene „Free-Floating“-Angebote durchaus im Wettbewerb. Allerdings konzentriert sich das Angebot fast vollständig auf die Großstädte.

Folgerung: Bundesweit werden zurzeit zahlreiche On-Demand-Konzepte erprobt. Die daraus gewonnen Erfahrungen sollten systematisch und in kritischer Distanz für die Mobilitätsgarantie nutzbar gemacht werden.

Folgerung: Zum Teil irreguläre Ride-Hailing-Konzepte wie UBER X oder Free Now Ride wirken disruptiv und sollten im Sinne des öffentlichen Verkehrsinteresses eingedämmt werden – auch wenn diese Konzepte in der Fläche Baden-Württembergs bislang noch nicht Fuß gefasst haben.

05 Herausforderungen

5.1 Herausforderung Digitalisierung

Leitstern künftiger Mobilität ist auch im ländlichen Raum die Digitalisierung. Mit Hilfe digitaler Technik sollen Angebot und Nachfrage zusammengeführt und zugleich die Basis für eine vernetzte Mobilität geschaffen werden.

Aus Sicht der befragten TMU stößt diese Vision im ländlichen Raum auf Skepsis: „Ich höre immer viel von digitaler Mobilität, dabei sind unsere Fahrgäste doch noch total analog.“ (TMU 25).

Das Bestellverhalten von TMU-Kunden ist ausgesprochen konservativ. Der Anteil per digitaler App bestellter Touren ist noch gering. Eine Ausnahme bildet der Stuttgarter Taximarkt, wo knapp 14 % der Erlöse auf solche Fahrten entfallen. Schon in Mannheim sinkt der Anteil auf ca. 5 %, in den weiteren Regionen ist er nochmals geringer. Selbst im „Ausnahmekreis“ Rastatt werden nur ca. 4 % erreicht. Das geht im Wesentlichen auf einen Betrieb mit zahlreichen Standorten zurück, der in besonderer Weise aufgerüstet hat, dabei aber auch nur einen Anteil digital georderter Touren von ca. 14 % erreicht. In der Fläche spielt die digitale Fahrtenvermittlung ansonsten keine messbare Rolle. In einem vorwiegend „analogen“ Umfeld wird die Fokussierung auf digitale Bestell-Apps dagegen zur Zugangshürde.

Eine weitere zu bewältigende Herausforderung ist die Dispositionstechnik, die eine Grundlage für die Kooperation zwischen TMU und Verkehrsbetrieben bildet. Im ländlichen Raum bestehen hier zurzeit aber erst schwache Anknüpfungspunkte.

„Es gibt Unternehmen, die sind dran, selber ihr Geschäft voranzubringen, und es gibt Unternehmer, die warten bis die Kunden vom Himmel fallen. Es liegt sehr stark am Unternehmer, ob er offen ist. Ein Drittel ist offen." (GB 32)

„Die wenigsten haben Funk, eigentlich keiner. Die Kommunikation läuft primär über Handy." (GB 22)

„Wäre gut, wenn eine App vorhanden wäre. Die Digitalisierung lässt auf sich warten. Da sind die Städte und großen Taxiunternehmen schon weiter." (GB 34)

„Die sind so beschäftigt, sich zu bekriegen, die haben keine Zeit für Innovationen." (GB 18)

„Wir sind voll digitalisiert. Andere arbeiten per Hand. Da liegen die Probleme." (TMU 2)

Tatsächlich unterscheidet sich die Situation in den Großstädten grundlegend von der im ländlichen Raum. Während Taxizentralen in Stuttgart, Karlsruhe, Mannheim oder Ulm mit sehr leistungsfähiger Datenfunktechnik arbeiten, setzt dort das Gros der TMU auf einfache Lösungen. Dazu zählen in erster Linie – in größeren Betrieben – **Betriebsfunk** sowie **generell Mobilfunk** und **Telefon**. Noch weit stärker gilt das für Mietwagen, die fast ausschließlich auf diesem Wege an ihre Aufträge gelangen.

Einerseits wird hier eine technische Rückständigkeit erkennbar. Andererseits ist auch die Nachfrage ganz überwiegend analog. Zudem ist das Geschäft „in der Fläche" meist so übersichtlich, dass es keiner aufwändigen Vermittlungstechnik bedarf. Bei Auftragsannahme und Disposition sind vielmehr **Softskills** wie Ortskenntnis oder Einfühlungsvermögen in die individuellen Bedürfnisse einer häufig älteren Kundschaft gefragt.

Leistungsfähige **Dispositionssysteme** mit Datenfunk sind kostspielig und primär auf die Anforderungen von Großzentralen mit hunderten angeschlossener Taxis ausgelegt. Daher gehen die Systeme weit über den Bedarf kleiner und mittlerer Zentralen hinaus.

Von Einzelfällen abgesehen, sind komplexe Datenfunksysteme für ländliche TMU praktisch unerschwinglich. Aber auch die Betreiber mittelgroßer genossenschaftlicher Taxizentralen sind häufig überfordert.

Das Thema „Datenfunk" hat zudem erhebliche Sprengkraft: Die Umstellung auf digitale Vermittlung führt immer wieder zu existenzgefährdenden Konflikten unter den Genossen und Teilnehmern. Zuweilen endet der Streit um die „richtige" Technik mit der Spaltung und Neugründung einer konkurrierenden Taxizentrale (z. B. in Karlsruhe und Heilbronn).

Als relevante digitale Werkzeuge benannten die befragten TMU außerdem zwei Softwareanbieter von **Abrechnungs- und Vermittlungssystemen,** die ursprünglich aus dem Bereich der betriebswirtschaftlichen Abrechnung kommen, in den letzten Jahren aber ihr Leistungsspektrum in die Bereiche der Disposition und des Flottenmanagements ausgeweitet haben. Diese Software besitzt eine Schnittstelle zum AnSat-Buchungssystem, das u.a. auf Seiten baden-württembergischer Verkehrsverbünde (VRN / VVS) Verbreitung bei der Disposition von AST- und ALT-Verkehre hat.

Thematisiert wurden außerdem überregionale **Vermittlungsplattformen**, die auch in Zusammenhang mit neuen Angebotsformen zu sehen sind, bisher allerdings in der Praxis keine große Bedeutung erlangt haben. So ist die Plattform Taxi.de lediglich in Stuttgart, Ulm, Heidelberg, Karlsruhe und Mannheim präsent. [16] Die Plattform UBER war in Baden-Württemberg seit November 2019 mit dem Fahrdienst UBER X im Raum Stuttgart vertreten – hauptsächlich mit Mietwagen aus dem Rems-Murr-Kreis und dem Landkreis Calw. Das Angebot zielte aber offenkundig auf den lukrativen Taximarkt der Landeshauptstadt. Spezielle Angebote für suburbane oder ländliche Räume, wie sie UBER zeitweise im Münchner Vorort Kirchheim oder in Falkensee bei Berlin erprobt hat, wurden in Baden-Württemberg bisher nicht realisiert.

Folgerung: Ein ausschließlich digitaler Bestellweg bildet ein massives Nutzungshindernis – in der Großstadt ebenso wie in der Fläche.

16 Fußnote: https://www.taxi.de/taxi-standorte/

Folgerung: Die Digitalisierung der Disposition ist in den Großstädten angekommen, bleibt zurzeit aber auf Ebene der Kreisstädte stecken. Erst langsam etabliert sich eine „mittlere Technik“, für die bereits Schnittstellen zu den Systemen der Verkehrsunternehmen bestehen.

5.2 Herausforderung Fahrermangel

Zentraler Engpass ist der Mangel an qualifiziertem Fahrpersonal. Neben der zeitlich schwankenden Nachfrage bestimmt entscheidend der Angebotsfaktor Fahrpersonal, zu welchen Zeiten und in welchem Umfang Taxis und Mietwagen „auf der Straße“ sind. Das Thema „Personalmangel“ hat dabei verschiedene Facetten.

5.2.1 Quantitative Probleme

Schon seit vielen Jahren hat die Niedriglohnbranche Taxi / Mietwagen Rekrutierungsprobleme. Die Besonderheit: Während beispielsweise in Niedersachsen oder Schleswig-Holstein einfache Arbeit meist nur in den städtischen Zentren zu finden ist, verfügt Baden-Württemberg auch in der Fläche über eine starke Wirtschaft mit hohem Lohnniveau.

„Eine Putzfrau bekommt 10 €, Aldi zahlt 12 €, Amazon 14 € – das Taxigewerbe zahlt Mindestlohn. Und dann gibt es Leute, die sagen, beim Arbeitsamt bekämen sie mehr.“ (TMU 40)

„Ich könnte viel Geld verdienen momentan. Aber mir fehlt das Personal dazu. Ich hatte tatsächlich mal von 21 Autos zehn am Tage stehen gehabt.“ (TMU 38)

„Aktuell stehen zwei, drei Fahrzeuge still. Es gibt keine Nachtfahrer mehr hier in B**. Das will niemand mehr machen. Das größte Unternehmen hat 19 Konzessionen wegen Personalmangel zurückgegeben.“ (TMU 4)

„Die Stadt O** will Sammeltaxis ausschreiben. Sie finden keine zuverlässigen Unternehmen. Daher haben sie mich angerufen. Ich habe aber abgelehnt – wegen Personalmangel.“ (TMU 37)

„Die Taxi-Zentrale in T** hat [den AST-Verkehr] gekündigt, weil die keine Fahrer mehr hatten.“ (ÖPNV 9)

Typisch ist der Landkreis Esslingen: Bei annähernder Vollbeschäftigung (Arbeitslosenquote Dezember 2019: 3,2 %) betraf Erwerbslosigkeit fast nur noch Migranten, die seinerzeit ca. 84 % der Arbeitssuchenden stellten. [17] Unter diesem Vorzeichen ist der Beruf des Fahrers, aber auch der Beruf des Taxi-Unternehmers, immer mehr zum Migrantenjob geworden. In der Landeshauptstadt Stuttgart haben ca. 85 % der Fahrer einen Migrationshintergrund. In der Fläche ist der Anteil meist niedriger.

5.2.2 Qualitative Probleme

Probleme bereiten nicht allein quantitative Defizite, sondern auch die fehlende Qualität der Fahrer. Immer wieder klagen TMU über fehlende Motivation und Sorgfalt sowie mangelnde Deutschkenntnisse. Gefürchtet sind vom Fahrer verschuldete Unfälle, die auf einen Schlag u.U. den Gewinn eines ganzen Jahres vernichten, auf alle Fälle aber die Kosten der Kfz-Versicherung in die Höhe treiben.

„Es ist schwierig, überhaupt und insbesondere geeignetes Personal zu finden.“ (TMU 42)

„Wer Fahrer werden will, hat oft Brüche in der Vita, schlechte Schulerfahrungen. Denen fällt das Lernen nicht leicht. Viele haben Prüfungsangst.“ (TMU 68)

„Du hast Personal, das komplett nicht deutsch spricht oder Leute, die sich als Disponent bewerben und eins und eins nicht zusammenrechnen können.“ (TMU 42)

17 Fußnote: Bundesagentur für Arbeit, Migrationshintergrund nach § 281 Abs. 2 SGB III, Baden-Württemberg, Juni 2020.

„Sie bekommen in der Regel Leute ab 50 aufwärts, die woanders aussortiert wurden.“ (TMU 39)

„Viele Fahrer haben ein Migrationshintergrund. Die fahren ordentlich und kennen sich in der Stadt aus. Das ist aber nicht mehr der Taxifahrer, den man einmal gekannt hat.“ (GB 19)

Was macht „geeignetes“ Fahrpersonal aus? In den Gesprächen mit TMU wurde ein einfaches Anforderungsprofil erkennbar (Siehe Tabelle Seite 41). Die Anforderungen sind nicht sehr hoch, ebenso wie die Verdienstmöglichkeiten. Die Fahrertätigkeit wird daher überproportional von Menschen ausgeübt, die ansonsten benachteiligt sind und die in anderen Branchen wenig Chancen haben.

Aus Sicht der TMU sollten Fahrer ...

... ehrlich sein
... gepflegt und ordentlich gekleidet sein
... ein Fahrzeug sicher und regelkonform durch den Straßenverkehr fahren
… ökonomische und ökologische Fahrweise zeigen
… Freude am Fahrerjob empfinden
... sich verantwortlich für das Fahrzeug fühlen, es pflegen und sauber halten
... den Servicegedanken verinnerlichen und praktizieren
... Fingerspitzengefühl im Umgang mit Fahrgästen / „Wir fahren nicht nur, wir begleiten“
... körperlich belastbar sein, um lange fahren zu können, um Gepäck in den / aus dem Kofferraum zu hieven, zum Fahrzeug / Haus zu tragen. Gegebenenfalls auch den Fahrgast im Rollstuhl helfen
... über hinreichend deutsche Sprachkenntnisse verfügen, um mit inländischen Fahrgästen zu kommunizieren
... Fremdsprachenkenntnis (Englisch) besitzen, um mit ausländischen Fahrgästen zu kommunizieren
... das Navigationsgerät bedienen können
... Formulare (und Taxitarifordnungen) lesen und verstehen
... Ortskenntnisse haben, um Fahrgäste über Hotels, Lokale, Kultur- und Freizeitangebote zu informieren
... unregelmäßige Arbeitszeiten akzeptieren
... freundlich sein und gute Umgangsformen besitzen
... minimale Rechtskenntnisse haben: Taxiordnung, Taxitarifordnung, Fahrgastrechte etc.
... sicher im Umgang mit Formalitäten sein (Krankenkassen, Fahrkartenverkauf im AST/ALT, Datenschutz)

Taxifahren bringt zudem spezielle Härten mit sich, denen sich immer weniger Arbeitnehmer aussetzen wollen: Fahrer müssen mit Menschen umgehen – auch mit aggressiven, unangenehmen, betrunkenen oder leidenden Fahrgästen. Sie tragen zudem das Risiko, Opfer von verbalen oder gar tätlichen Übergriffen zu werden.

Das Kernproblem Fahrpersonal mindert auch aus Sicht der TMU ihre Chancen als Unternehmen: Je mehr unterqualifiziertes Personal, desto stärker leidet der Ruf der Branche. Viele TMU fürchten daher, Auftraggeber könnten auf Abstand gehen, alternativen Dienstleistern den Vorzug geben oder den Fahrdienst gleich in eigener Regie übernehmen.

5.3 Herausforderung Leistungsqualität

Die Qualität der Leistung von Taxis und Mietwagen im Rahmen von AST- und ALT-Fahrten bedarf aus Sicht der ÖPNV-Akteure zuweilen der Verbesserung. Im Mittelpunkt steht zunächst das Thema „Zuverlässigkeit“: Bestellte Fahrzeuge kommen verspätet oder überhaupt nicht. Vereinbarungen und Auflagen werden nicht eingehalten, Abrechnungen erfolgen teils wahrheitswidrig. Insbesondere der Fahrkartenverkauf im ALT-Taxi birgt vielfältige Probleme. Mängel werden von den ÖPNV-Betrieben jedoch zuweilen hingenommen – angesichts der Wirtschaftlichkeit des TMU-Einsatzes:

„Erwartungen werden bis 90 % erfüllt.“ (ÖPNV 4)

„Die Zuverlässigkeit ist nicht die, die wir von Busunternehmen kennen. Man muss Abstriche in der Qualität hinnehmen.“ (ÖPNV 6)

„Taxis sollen mit Notfahrscheinblöcken Fahrscheine verkaufen. Das machen die dann mal nicht oder verkaufen die falschen.“ (ÖPNV 7)

„Fahrgäste werden nicht komplett mitgenommen, wenn das Taxi voll ist. Die Fahrer sagen, sie kommen wieder. Das tun sie auch, aber erst nach 20 Minuten. Abgemacht ist aber, dass ein zweites Fahrzeug kommen soll, wenn nicht alle Fahrgäste sofort mitgenommen werden können.“ (ÖPNV 9)

„Bis auf einen Fall werden die Erwartungen erfüllt. Die Beschwerden – … – betreffen immer denselben Unternehmer. Der hat einen langen Fahrtkorridor. Er kann die Aufträge nicht immer abdecken und die Fahrgäste kommen

zu spät. Wir haben Probleme, einen anderen Anbieter zu finden wegen des Fahrermangels.“ (ÖPNV 8)

„Ich wünsche mir mehr Leistungsbereitschaft auch bei weniger Kontrolle.“ (ÖPNV 3)

Zu den zentralen Qualitätskriterien – aber auch zu den häufigsten Mängeln – zählen Defizite bei der Servicementalität des Fahrpersonals. Der „bräsige“ Taxifahrer zählt zu den Standardtypen. Hier besteht auch aus Sicht der TMU-Verbesserungsbedarf.

„Der Gedanke, dass Hilfsbereitschaft erforderlich ist, ist nicht oft gegeben.“ (GB 6)

„Die Bereitschaft, Inklusionstaxi zu fahren ist nicht sehr groß. Wir bekommen entsprechende Rückmeldungen aus anderen Abteilungen. Die Betroffenen haben Schwierigkeiten, ein Taxi zu erhalten.“ (TMU 3)

„Die sind noch nicht alle Dienstleister, die bleiben sitzen, wenn der Kunde kommt.“ (TMU 58)

„Was man immer hört, ist, dass kein Fahrer mehr deutsch spricht, weil kein Deutscher mehr fahren will. Beschwerden darüber gibt es aber ganz wenige.“ (GB 1)

Folgerung: Die Personalkosten der TMU sind notorisch unterfinanziert. Mehr und besseres Fahrpersonal ist nicht zum Mindestlohn zu bekommen. Um auf dem Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig zu werden und dem weiteren Abdriften in die Grauwirtschaft entgegenzuwirken, müssen die Fahrerlöhne in der Nähe tariflicher Löhne liegen. TMU sollten nicht zu Dumpingpreisen genötigt werden.

Folgerung: Um „Bindungsängste“ zu überwinden, müssen die Fahrten attraktiver werden. Dafür sollte der Vorteil der Planbarkeit ausgespielt werden. Voraussetzung ist aber ein auskömmliches Entgelt. Wichtig ist, dass Fahrten im Rahmen der Mobilitätsgarantie mehr als nur als ein Randgeschäft wahrgenommen werden, das im Zweifel „weggedrückt“ werden kann.

5.4 Herausforderung Gewerbestrukturen

5.4.1 Formen des Austauschs und der Zusammenarbeit

Verbandsstrukturen spielen im baden-württembergischen Taxi- und Mietwagengewerbe nur noch eine untergeordnete Rolle. Wie in anderen Bereichen der Gesellschaft, so erodieren auch hier tradierte Organisationsformen. Aber auch die verbliebenen Gewerbestrukturen werden von den TMU zunehmend unter Kosten-Nutzen-Aspekten betrachtet. Davon profitieren im großstädtischen Kontext die Funkvermittlungszentralen, wohingegen vereinsmäßige Verbände an Boden verlieren.

Somit fehlt es an Ansprechpartnern und Multiplikatoren, die ihre Kollegen „mitziehen“. Dennoch sind gewerbepolitische Reststrukturen erhalten geblieben, die aktiviert werden können.

Auch auf überörtlicher Ebene erodieren die gewerbepolitischen Strukturen in letzter Zeit spürbar: Auf **Bundesebene** ist der „Bundesverband Taxi und Mietwagen e. V.“ (BVTM; ehemals: BZP) die einzige verbliebene Gewerbevertretung. Die Grenzen seines Einflusses wurden deutlich, als es 2014/2015 nicht gelang, als Tarifvertragspartner Anerkennung zu finden. Verbandsintern hat diese Debatte eine existenzielle Krise entfacht, die im Sommer 2020 mit dem Austritt der wichtigsten Landesverbände (Bayern, Niedersachsen, Nordrhein) eskaliert ist. Als Dachverband hat der BVTM allerdings nur mäßigen Einfluss auf örtlicher Ebene. Gewerbepolitisch unterstützt er zwar Initiativen zur Einbindung von TMU in den ÖPNV – bislang aber hauptsächlich im Sinne eines Erfahrungsaustauschs. [18]

18 Fußnote: BZP-Positionspapier: Mehr Mobilität für den ländlichen Raum.

Auf **Landesebene** werden die Interessen durch den „Verband des Verkehrsgewerbes Baden“ und den „Verband des Verkehrsgewerbes Württemberg“ wahrgenommen. Beide sind jedoch Gesamtverbände für das gesamte Transport- und Logistikgewerbe, bei denen die Fachvereinigungen Taxi/Mietwagen eher „am Rande“ mitlaufen. Ferner besteht der „Taxiverband Deutschland / Baden-Württemberg“, der sich ausschließlich Taxis und Mietwagen widmet. Der TVD wurde 2005 / 2006 als Abspaltung des Bundesverbandes BZP gegründet, ist heute aber faktisch wieder auf seine badischen Wurzeln zurückgeworfen. Dort aber stellt er eine bedeutende organisatorische Kraft dar und kommt somit als wichtiger Ansprechpartner in Betracht.

Eine wesentliche Aufgabe der Verbände besteht aber darin, Sondervereinbarungen für Krankenfahrten mit den Kostenträgern abzuschließen. In ähnlicher Funktion könnten sie künftig eine wichtige Rolle als Vertragspartner für Sondervereinbarungen auch in anderen Bereichen übernehmen.

Unterhalb der Landesverbände ist das Gewerbe weitgehend nur noch auf örtlicher Ebene organisiert – wenn überhaupt:

- **Großstädte:** Der genossenschaftliche Gedanke einer gemeinsamen Disposition ist im Taxigewerbe grundsätzlich angelegt, findet sich aber fast nur noch in den Großstädten. Landesweit wichtigster gewerbepolitischer Akteur ist die „Taxi Auto Zentrale Stuttgart e. G.“ (TAZ), der fast alle Taxis der Landeshauptstadt angeschlossen sind. Auch in Karlsruhe, Mannheim, Ulm und Heilbronn bildet die örtlichen Taxigenossenschaften das Herzstück des Gewerbes – in gewerbepolitischer, organisatorischer und wirtschaftlicher Hinsicht.
  Technisch verfügen Großstadtzentralen zudem über sehr leistungsfähige Vermittlungstechnik, die eine Tourendisposition auch jenseits der Stadtgrenze erlauben würde. In der Praxis reicht der Wirkungskreis der leistungsfähigen Großstadtzentralen Baden-Württembergs kaum über die Stadtgrenze hinaus – anders als z. B. im Rhein-Main-Gebiet oder in Hamburg, wo die Großstadtzentralen mit der gleichen Vermittlungstechnik durchaus ins Umland wirken.
- **(Große) Kreisstädte:** Genossenschaftliche Vermittlung mit leistungsfähiger Technik findet auf Ebenen der (Großen) Kreisstädte nur noch selten statt. Typisch sind unternehmenseigene Funkzentralen, die in erster Linie eigene Taxis vermitteln.
  Das Geschäftsmodell „Kreisstadt-Taxi“ erfordert unternehmerisches Denken und Handeln. „Kreisstadt-Zentralen“ sind zudem traditionell auch auf ihr Umland orientiert. Beides prädestiniert sie als Ansprechpartner für eine Angebotsoffensive im

ländlichen Raum. Dafür sprechen auch die Zahlen: Knapp 40 % der landesweiten Taxi- und Mietwagenflotte ist in den 93 Großen Kreisstädten Baden-Württembergs beheimatet.

- **Fläche / Kleinstadt:** Relativ schwach ist dagegen das Gewerbe „in der Fläche“ und in den Kleinstädten (< 20.000 Einwohner) aufgestellt. Landesweit sind nur etwa 20 % der Taxis und Mietwagen hier beheimatet. Die Unternehmer verstehen sich noch stärker als „Einzelkämpfer“. Das kleinstädtische und ländliche Taxi- und Mietwagengewerbe erfordert unternehmerisches Denken und – noch mehr – Durchsetzungskraft. Andererseits ist das Gewerbe „in der Fläche“ hochgradig zersplittert und damit nur schwer für eine ländliche Angebotsoffensive ansprechbar.

Eine gewerbepolitische Ausnahmeerscheinung ist die **„Interessengemeinschaft Taxi Ortenaukreis“,** in der sich ca. 20 hauptsächlich mittelgroße TMU aus Mittel- und Südbaden zusammengeschlossen haben. Das Vorbild der IG „strahlt“ mittlerweile auch über die Region hinaus.

5.4.2 Schwieriges Innenverhältnis einer Branche

Abgesehen von organisatorischen Schwächen, ist die Branche außerdem durch ein allgemein schwieriges Innenverhältnis geprägt, das fast alle Interviewpartner mit Nachdruck herausstellen und das besonders in der Fläche zu erkennen ist: „Ich glaube, dass das in anderen Branchen auch so [ist]. Aber im Taxigewerbe wird mit viel härteren Bandagen gekämpft“ – so ein ländlicher TMU. Das Problem: Je kleiner der Ort, desto weniger kooperationsfähig werden die TMU. Das hat Gründe, die zumeist im Geschäftsmodell zu suchen sind:

- **Geschäftsmodell Großstadt:** Das Geschäftsmodell Großstadt-Taxi ist ohne kooperative Strukturen kaum zu betreiben. Die weitgehend anonymen Bestellungen werden mit Hilfe der Vermittlungszentrale an die Taxis verteilt. Damit bildet diese einen unersetzlichen Marktzugang.
- **Geschäftsmodell Kreisstadt / Kleinstadt / Fläche:** Was in der Großstadt effizient funktioniert, scheitert regelmäßig in der Fläche. Der Marktzugang läuft hier ganz direkt und wenig anonym – d. h. direkt über die Krankenschwester, über die Arzthelferin, über den Rezeptionisten im Hotel, oder über Diskothekenbetreiber. Von zentraler Bedeutung ist die persönliche Kundenbindung zum Stammkunden. Name und Telefonnummer des TMU bilden eine „Marke“, die es gegen Wettbewerber zu verteidigen gilt.

→ **Mietwagen:** Verschärfend gewirkt hat in den letzten Jahren die Zunahme der Mietwagen im ländlichen Raum, die den harten Wettbewerb noch einmal deutlich angefacht hat: „Das Gewerbe war schon immer rau, …, nur dass Mietwagen früher nicht so ein Thema waren." (TMU 67)

Der häufig irregulär ausgetragene Wettbewerb erschwert den Blick auf Wettbewerber als potenzielle Partner, Verbündete oder Gleichgesinnte. Kurzum: Man ist sich vielerorts „uneins" oder gar „spinnefeind".

Sicht TMU

„Der größte Feind des Taxiunternehmers ist der Taxiunternehmer." (TMU 38)

„Hier gibt es kein Miteinander mehr – nur noch Kampf, Kampf um den Kunden." (TMU 25)

„Treffen sich drei Taxiunternehmer im Dunkeln, bleibt einer übrig." (TMU 6)

„Auf die R**er Taxiunternehmen könnte man draufschlagen, man trifft garantiert nicht den Falschen. Wenn unser Taxi einen Fahrgast aus unserem Fahrgebiet in ein anderes zur Diskothek fährt und der ihn später wieder abholen soll, was er darf, dann wird der Fahrer dort fast gelyncht. Aber wenn bei uns im Dorf ein Fest ist, dann stehen da drei vier Taxis aus R** und unsere Fahrer stellen sich hinten an, damit sie nicht attackiert werden." (TMU 42)

Sicht Genehmigungsbehörden

„Für Innovationen haben die keine Zeit. Die sind viel zu sehr damit beschäftigt, sich zu bekriegen." (GB 18)

„Es gab mal den Versuch des Landkreises, eine 24-Stunden-Verfügbarkeit herzustellen. Das haben die Unternehmen nicht geschafft." (GB 15)

„Wir wollten schon einmal eine Taxizentrale haben, jetzt geht überhaupt nichts mehr.“ (GB 21)

Folgerung: Auf Landesebene arbeiten drei Gewerbeverbände, die zwar nur noch wenige aktive Mitglieder zählen, aber als Verhandlungspartner für Sondervereinbarungen weiterhin eine wichtige Funktion erfüllen können.

Folgerung: Abseits der Großstädte, wo sich das Gewerbe um die Vermittlungszentrale schart, sind die Gewerbeorganisationen schwach. Ab der Kreisstadt-Ebene wird sich der Angebotsausbau auf „Einzelkämpfer“ mit Mehrwagenbetrieben stützen müssen.

5.5 Herausforderung unternehmerische Kompetenz

Ein zentrales Problem liegt zudem in der mangelnden unternehmerischen Kompetenz der großen Mehrheit der TMU. Nur wenige sind in der Lage, über das Alltagsgeschäft hinaus zu denken und zu handeln. Die übergroße Mehrheit versteht sich als „selbstständige Fahrer“ – besonders in den Großstädten.

Diese Defizite vieler TMU sind quasi systembedingt. Die Gründung eines Betriebes bildet keine übermäßige Hürde, so dass sich viele TMU mit geringen unternehmerischen Kompetenzen in der Branche sammeln:

→ Die behördlichen Anforderungen an das **Eigenkapital** sind minimal: 2.250 € für das erste Fahrzeug 1.250 € für jedes weitere. Dank günstiger Konditionen der Herstellerbanken konnten Fahrzeuge bislang fast ohne Eigenkapital erworben werden. Der Anteil überwiegend mit Eigenkapital finanzierter Fahrzeuge schwankt örtlich zwischen 5 % und 10 %.

- Prinzipiell bedarf die Gründung eines TM-Betriebes des Nachweises der **Fachkunde** bei der IHK. Das Problem: Die Durchfallquote ist mit rund zwei Drittel sehr hoch. Viele scheitern an sprachlichen Hürden. Wer die Prüfung nicht besteht, darf sie aber beliebig oft wiederholen.
- Als Ausweg hat sich ein irreguläres **„Geschäftsführermodell“** etabliert. Das Prinzip: Eine Person mit Fachkunde wird zur Führung der Geschäfte gleich mehrerer Betriebe bestellt, ohne diese Funktion aber tatsächlich wahrzunehmen. Die Praxis ist in Baden-Württemberg weit verbreitet und hat zur „Entprofessionalisierung“ des Gewerbes geführt – besonders in den Städten.

Unternehmerisches Denken kann somit nur von einer Minderheit der Unternehmen erwartet werden. Den im Rahmen dieser Studie durchgeführten Recherchen zufolge lässt sich diese Kerngruppe auf landesweit rund 100 Unternehmern schätzen. Diese müssten als Ausgangsbasis für ein größeres Engagement der Branche im ÖPNV betrachtet werden. Erst wenn dies substanziell mehr Erträge als bisherige AST- oder ALT-Fahrten erbringt, wird sich im zweiten Schritt auch die Basis unter den TMU verbreitern.

Sicht TMU

„Es gibt in der ganzen Stadt nur fünf wirkliche Unternehmer.“ (TMU 63)

„Die Mitbewerber werden mehr. Jeder, der arbeitslos wird, kann sich selbständig machen.“ (TMU 10)

Sicht Behörden / IHK

„Das sind bessere Taxifahrer, die sich ihren Arbeitsplatz kaufen, da fehlt der Horizont.“ (IHK 1)

„Das sind subprofessionelle Schlitzohren.“ (GB 30)

„Wenig Ideen und wenig im Kopf. Das ist der Ausverkauf des Taxigewerbes, das kommt kurz nach dem Jobcenter. Die Zugangsbeschränkungen müssen drastisch erhöht werden. …“ (GB 6)

„Das ist eine Lümmelprüfung bei der IHK. Es kommen viele ins Gewerbe, die nichts bis wenig auf dem Kasten haben." (GB 18)

Folgerung: Der Mangel an unternehmerischer Kompetenz ist eine Hürde, die nicht kurzfristig zu beheben ist. Auch aus diesem Grunde kann sich der Angebotsausbau zunächst nur auf wenige TMU stützen. Unter dem Aspekt des öffentlichen Verkehrsinteresses sind die Defizite aber nicht zu vertreten. Dazu sollte insbesondere die Praxis des Fachkundenachweises und das Problem der (Schein-)Geschäftsführer einer Revision unterzogen werden – gemeinsam mit den IHKs.

5.6 Herausforderung Sammelverkehre

Wie betrachten TMU ganz grundsätzlich das Prinzip des Sammelverkehrs? [19] Welche Chancen werden ihm gegeben? Die im Rahmen dieser Untersuchung befragten Unternehmer wurden wie beschrieben vorrekrutiert und bilden insofern eine Art Elite. Daher haben gut zwei Drittel bereits Erfahrung im Linien- oder Bedarfslinienverkehr bzw. im Schienen- oder Busersatzverkehr, einige bereits seit Jahrzehnten. Auch in dieser Gruppe gehen die Meinungen auseinander: Eine Minderheit möchte das Taxi als individuelles Verkehrsmittel prinzipiell nicht „verwässert" sehen. Die große Mehrheit argumentiert jedoch eher pragmatisch:

→ **Ländlicher Raum:** Sammelverkehre werden eher als großstädtische Angelegenheit betrachtet: „Das ist etwas für größere Städte. Bei uns [in der Kleinstadt] kommen wir damit nicht weit." (TMU 65). Ein anderer TMU: „Ich glaube in Großstädten kann das Sinn machen. Auf dem Lande ist das wegen der geringen Masse nicht durchführbar." (TMU 36).

19 Fußnote: Der Begriff steht hier für alle Arten der bedarfsgesteuerte Personenbeförderung, bei der Fahrtwünsche einzelner Personen in einem Fahrzeug gebündelt werden – sei es als Teil des ÖPNV oder als eigenständiges Angebot.

- **Praktische Aspekte:** Häufig werden aber auch ganz praktische Aspekte ins Feld geführt: „Spätestens, wenn ich den 1. Fahrgast am 1. Gasthaus und den 2. Fahrgast am 2. Gasthaus abgesetzt habe, wird mir der 3. Fahrgast irre.“ (TMU 42). „Grundsätzlich bin ich dafür. Aber kann das in der Praxis wirklich funktionieren?“, fragte sich ein ländlicher Unternehmer (TMU 21).
- **Fehlende Nachfrage:** Skepsis erwächst nicht zuletzt aus der praktischen Erfahrung im AST- und ALT Verkehr. Die Fahrten sind mangels Masse häufig keine wirklichen Sammelverkehre und somit auch wirtschaftlich wenig ertragreich. Die leicht resignierende Erkenntnis: „Auf dem Lande haben die Leute manchmal 2 bis 3 Autos in der Garage. Da bleibt für Sammelfahrten nicht viel übrig.“ (TMU 45).
- **Wachsende Akzeptanz:** Vor diesem Erfahrungshintergrund machen sich die TMU wenig Illusionen. Aber: „Ich kann mir vorstellen, dass es irgendwann funktioniert und die Bevölkerung das Angebot nutzt. Aber das kann noch Jahre dauern“. (TMU 31). Ein anderer Unternehmer: „Akzeptanz ist auf alle Fälle da. Bei den Jüngeren mehr als bei den Älteren.“ (TMU 2)
- **Begrenzte Vision:** Die Phantasie der TMU übersteigt nur selten den Horizont von AST- oder ALT-Fahrten. „Wir müssen uns dem Markt anpassen“, so ein TMU. „Unserer Gewerbe ginge noch viel stärker in den ÖPNV einzubinden. Das müsste politisch gewollt sein, ... so wie CleverShuttle in Stuttgart oder MOIA in Hamburg“ (TMU 8)

Folgerung: „Aus dem Stand“ heraus ist der geplante Angebotsausbau nicht flächendeckend zu starten. Mit ausgewählten TMU sollten zunächst „Leuchtturmprojekte“ aufgebaut werden, die noch zurückhaltende TMU vom wirtschaftlichen Nutzen überzeugen. Der Nutzen sollte aber deutlich über den Nutzen heutiger ALT- und AST-Verkehre hinausgehen.

5.7 Herausforderung „Augenhöhe“

Wie bewerten die TMU die Kooperation mit dem ÖPNV? Welche Faktoren begünstigen, welche bremsen das Engagement? Auch hier bildet AST- und ALT-Verkehr den Erfahrungshintergrund. Von Bedeutung ist das Problem ungleich verteilter Macht zwischen TMU und Linienbetreibern, das sich in verschiedenen Facetten offenbart:

- **Augenhöhe:** Abträglich für die Motivation mancher TMU ist die als wenig wertschätzend empfundene Behandlung durch die Auftraggeber. Von zentraler Bedeutung ist der Begriff der „Augenhöhe“: „Als Vertragspartner sind wir nicht immer auf Augenhöhe“. Meist „sind wir nur der Spielball“ (TMU 31). Die Ausnahme ist ein TMU aus Südbaden, der lobende Worte findet: „Angenehmer Vertragspartner, der zuverlässig Fahrten liefert, auch wenn es ansonsten nicht so läuft. Sehr unbürokratischer Austausch auf Augenhöhe.“ (TMU 11).
- **Lückenfüllerfunktion:** Verbreitet ist das Gefühl, überwiegend als „Lückenfüller“ für unattraktive Randzeiten eingesetzt zu werden. „Auf alle Fälle bin ich für Sammelverkehre – aber bitte schön nicht als Lückenbüßer für nachts oder für das Wochenende.“ (TMU 70). Ein anderer Unternehmer: „Ich bin früher Rufbus gefahren. Das mache ich nicht wieder. Man muss immer Schwachlastzeiten fahren, sich freihalten und dann gibt es kaum Fahrgäste.“ (TMU 22). Eine andere Stimme: „Ich habe mehrmals versucht, Taxiunternehmer unter einen Hut zu bekommen. (…) Ich wollte ein Ruftaxi schaffen. Das ging ein paar Jahre. Wir sollten dann auch morgens um halb vier fahren. Da haben viele gesagt: ‚Morgens um diese Zeit die Betrunkenen für 3,50 € fahren, das mache ich nicht. Schließlich schlief das wieder ein“.
- **Planung:** Vorherrschend ist zudem das Gefühl, fremdbestimmtes Instrument zu sein: „Man muss fahren, was angeboten wird oder es lassen“. Beklagt wird in diesem Zusammenhang auch die fehlende Einbindung in die Planungen: „Keiner hat Interesse an unserer Erfahrung“, lautet eine Klage (TMU 32). „Wir würden gern von Anfang an in die Planung einbezogen werden. Oft werden irgendwelche Ingenieurbüros beauftragt, die kaum Ahnung von den örtlichen Verhältnissen haben.“ (TMU 68). „Der AST-Verkehr könnte ausgebaut werden“, so ein anderer TMU: “Es ist immer eine Frage der Planung. Und die Planer sind nicht immer vom Fach.“ (TMU 52). Hinter diesen Klagen steht auch die von vielen TMU gemachte Erfahrung, dass viele am „grünen Tisch“ geplante Projekte nach einiger Zeit wieder „einschlafen“.
- **Vorbehalte:** Im Hintergrund vieler Gespräche standen immer wieder mutmaßliche Vorbehalte auf Seiten der Linienbetreiber. „Ich habe Probleme mit den Busbetrieben. Die sträuben sich jetzt schon gegen die Einbindung von Taxis und Mietwagen“, so ein Gesprächspartner aus einer Genehmigungsbehörde. „Die [Verkehrsunternehmen] sehen in ihnen Konkurrenz und fahren lieber mit eigenen Bussen durch die Gegend“ (GB 40).

Folgerung: Das Machtgefälle zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer ist systemimmanent. Mehr Kommunikation auf „Augenhöhe“ wäre hilfreich. Dabei sollte auch die Expertise der TMU bei der Planung berücksichtigt finden. Kaum einer kennt die manifeste und latente Nachfrage so gut wie der örtliche Unternehmer

5.8 Herausforderung Preisbildung

Deutlich kommt die ungleiche Machtverteilung bei Ausschreibung und Preisbildung zum Tragen: Hier stoßen die Interessen unmittelbar aufeinander:

- **Preisbildung aus Sicht der TMU:** Die meisten befragten TMU beklagen den Preisdruck der Auftraggeber, der eine rentable Bereitstellung von Fahrzeugen und Personal kaum mehr zulässt. Ein typisches Statement: „Ich würde gerne kooperieren, mache ich aber nicht, weil die Dumpingpreise anbieten.“ (TMU 52). Ein anderer Unternehmer: „Wir sollen ständig für die Gemeinde fahren: AST, Schülerverkehr oder für die Krankenkassen, aber ich mache das nicht mehr mit und habe viele Fahrten gekündigt.“ (TMU 38).
- **Preisbildung aus Sicht des ÖPNV:** Die Auftraggeber sind sich des wirtschaftlichen Vorteils des Taxieinsatzes bewusst: „Das Anruflinientaxi ist immer noch 50 % günstiger als ein großer Linienbus.“ (ÖPNV 6). Die Kosten-Nutzen-Abwägung hat aber auch Grenzen: „Die Taxiunternehmer wollen Preise, da kann man schon wieder einen Bus einsetzen.“ (ÖPNV 9).
- **Ausschreibung aus Sicht der TMU:** Problematisch wird von vielen TMU das Verfahren der Ausschreibung wahrgenommen: Auch wenn die Betriebe an „kleinere“ Ausschreibungen von Schulverwaltungen gewöhnt sind, sind viele bei „größeren“ Verfahren überfordert – besonders, wenn die Ausschreibung europaweit erfolgt. Einige Befragte bezweifelten ihre Chancen ganz grundsätzlich: „Die Aufträge bekommen immer die Großen“ (TMU34). Bei der Ausschreibung entscheidet zudem in aller Regel der Preis – so die Erfahrung. Unter dem Vorzeichen der weit verbreiteten Grauwirtschaft führen Ausschreibungen im Ergebnis oft zu Dumping-Preisen und unzureichender Qualität.
- **Ausschreibung aus Sicht des ÖPNV:** Problematisch ist das Ausschreibungsverfahren auch für die Auftraggeber: „Die Anbieter unterbieten sich bei den Ausschreibungen und bieten manchmal Dumpingpreise an. Darauf achten wir. Das geht nur

zu Lasten der Qualität, weil dann das Personal schlecht bezahlt wird." (ÖPNV 6). Die Probleme gehen weiter: „Mit Hinterhertelefonieren und Ach und Krach haben wir zwei Angebote bekommen. Die Unternehmen finden kaum Fahrer. Auch Busfahrer fehlen." (ÖPNV 8).

→ **Alternative Sondervereinbarung:** In der Taxi- und Mietwagenbranche führen Ausschreibungen nicht immer zum gewünschten Ergebnis und stellen eine ernste Zugangshürde für kleine und mittlere TMU dar. Um die ungleich verteilte Marktmacht zumindest teilweise auszugleichen, sieht das PBefG eine Alternative der Preisfindung in Form sogenannter „Sondervereinbarungen" (§ 51 Abs. 2 PBefG) vor, bei denen die Entgelte nicht durch Ausschreibung, sondern durch Verhandlungen zwischen TMU-Verbänden und größeren Auftraggebern festgelegt werden. Bevor die so ausgehandelten Entgelte in Kraft treten, bedürfen sie der Genehmigung durch bzw. zumindest der Anzeige bei der zuständigen Genehmigungsbehörde. [20]

Folgerung: Die Teilnahme an Ausschreibungen ist für viele TMU eine Überforderung. Aber auch aus Sicht derjenigen, die Leistungen ausschreiben ist das Verfahren aufwändig und führt nicht immer zum gewünschten Ergebnis. Alternativ sieht das PBefG sog. Sondervereinbarungen vor, denen alle leistungsbereiten TMU beitreten können. Diese werden von den Gewerbeverbänden ausgehandelt – annähernd „auf Augenhöhe" und im Idealfall zu auskömmlichen Preisen.

5.9 Herausforderung „Bindungsangst"

Eine von allen Seiten immer wieder genannte Herausforderung ist die „Bindungsangst" vieler TMU: „Wir haben Schwierigkeiten, Unternehmen zu finden, die sich vertraglich binden wollen" – so ein Behördenvertreter (GB 09):

20 Fußnote: Seit September 2022 wird die Zusammenarbeit von ÖPNV und Taxiunternehmen im Rahmen des vom Land geförderten Modells „Mobil[er]leben" im Kreis Freudenstadt erprobt.

- **Bindung von Kapazitäten:** Für Anrufverkehre müssen Fahrzeuge und Personal bereitgehalten werden, ohne dass das wirtschaftlich erforderliche Kontingent an Bestellungen gewährleistet ist. Die Fahrzeuge sind geblockt, selbst wenn einträglichere oder dringliche Aufträge anliegen. „Die Dialysefahrt geht im Zweifel vor". Andererseits: Die TMU streben eine höhere Auslastung der Fahrzeuge und zugleich eine gute Planbarkeit der Einsätze an.
- **Bindungsdauer:** Auch die Dauer der vertraglichen Bindung hat Einfluss, wobei die Meinungen auseinander gehen. Einerseits werden zu kurze Vertragszeiträume beklagt. Aus Sicht der Planungssicherheit sollten Verträge ein Jahr und länger gelten. Anderseits weisen einige TMU auf das Risiko langfristiger Bindungen hin – besonders mit Blick auf die schwer vorhersehbare Personalsituation.
- **Starrer Rahmen:** Grundsätzlich sind TMU flexible Einsätze gewohnt. Das Einfügen in fremdbestimmte Abläufe – wie es z. B. der AST-Einsatz mit sich bringt – erscheint zuweilen als Belastung. „In einem starren AST-Rahmen ist das für uns nicht wünschenswert." (TMU 5). Die Bedenken eines anderen Unternehmers gehen noch weiter: „Ich möchte so wenig wie möglich mit dem ÖPNV und dem Landratsamt zu tun haben. Die sind total unflexibel." (TMU 34)
- **Werbung:** Einige TMU monieren, dass „die Behörden" zu wenig Werbung für den Anruf-Sammelverkehr betrieben. Mancherorts wüssten Bürger gar nicht richtig über dieses Mobilitätsangebot Bescheid.

5.10 Herausforderung Grauwirtschaft

Auf einen Punkt haben die befragten TMU immer wieder mit großem Nachdruck hingewiesen: Die weit verbreitete Grauwirtschaft. Schon vor knapp 20 Jahren hatte eine Arbeitsgruppe des Bund-Länder-Fachausschusses Straßenpersonenverkehr den Anteil „der nicht erklärten Umsatzerlöse im Taxen- und Mietwagengewerbe (…) auf etwa 30 – 40 % der erklärten Umsätze" veranschlagt, wovon der „der Anteil der ‚Schwarzlöhne´ (…) auf 40 – 60 % der nicht erklärten Umsätze geschätzt" wurde. [21]

In Baden-Württemberg schwankt der Anteil offenkundig unplausibler und damit semiprofessionell arbeitender Betriebe von Ort zu Ort deutlich: In Ulm und im Alb-Donau-Kreis – einem ehemaligen Prüfungsschwerpunkt des Zolls – wurden keine semiprofessionellen Taxis mehr

21 Fußnote: Bericht der Arbeitsgruppe des Bund-Länder-Fachausschusses Straßenpersonenverkehr: „Illegale Beschäftigung im Taxen- und Mietwagengewerbe" vom November 2001.

vorgefunden. Allerdings konnten ca. 40 % der Mietwagen im Alb-Donau-Kreis keine plausiblen Daten vorlegen. Kritisch ist und war die Lage dagegen in Stuttgart (Anteil semiprofessioneller Taxis ca. 46 %, Mietwagen ca. 35 %) und in der Stadt Heilbronn (ca. 37 %), wohingegen der Anteil im Landkreis Heilbronn für Taxis bei ca. 17 % und für Mietwagen ca. 32 % lag. In Karlsruhe, wo der Zoll in den letzten Jahren schwerpunktmäßig TMU prüft, ist der semiprofessionelle Anteil auf ca. 28 % zurückgegangen.

Die Mehrzahl der Befragten bildet in vieler Hinsicht die „ehrliche Spitze" des baden-württembergischen Gewerbes und wird besonders durch die Schattenwirtschaft ihrer Wettbewerber geschädigt. Dabei sind zwei Mechanismen erkennbar, die die Grauwirtschaft begünstigen und letztendlich zur Verdrängung gesetzeskonformer TMU führen:

→ Im Zentrum der Grauwirtschaft steht der **Wettbewerb um die zentrale Ressource „Fahrer",** der in Baden-Württemberg zumindest ebenso hart wie der Kampf um die Ressource „Fahrgast" ausgetragen wird. In diesem Wettbewerb bleibt Sieger, wer die Möglichkeiten der Grauwirtschaft auszuspielen vermag. Ehrliche TMU betrachten sich daher als erpressbar: In der Bargeldbranche drängen Fahrer auf (teils) schwarze Entlohnung. Das „spart" Arbeitnehmern und Arbeitgebern Lohnnebenkosten und Steuern. Zugleich ebnen den Fahrern künstlich niedrige Lohnbescheinigungen den Weg zu staatlichen Transferleistungen. Unter diesem Vorzeichnen hat der TMU einen Wettbewerbsvorteil, der dem Fahrer „entgegenkommt" und Wege findet, Erlöse und Kosten kreativ zu gestalten. Wegen ihrer Abhängigkeit vom Fahrpersonal sind diese Betriebe in hohem Maße vom irregulären Wettbewerb betroffen. Wer ordnungsgemäß arbeitet, hat das Nachsehen und wird über kurz oder lang vom Markt gedrängt.

„Fahrer, die sich bewerben, kommen und sagen, sie wollten nur 1.000 € abgerechnet haben, den Rest schwarz. Denen sage ich: ‚Da ist die Tür'." (TMU 39)

„Wenn sie sauber arbeiten, haben sie irgendwann die A-Karte gezogen." (TMU 4)

„Zurzeit gibt es zu viel Freiheit. Viele finden die Lücken für Schwarzarbeit. Die machen den Markt kaputt und wenig Steuern kommen nach Deutschland." (TMU 4)

Taxis und Mietwagen unterliegen einem massiven **Preisdruck** – auch durch öffentliche Auftraggeber im Schülerverkehr oder bei Krankenfahrten. Bei Krankenfahrten bestehen zwar Sondervereinbarungen, die aber von einigen Kassen im Nachhinein unterlaufen werden, indem sie Fahrten „an der offiziellen Sondervereinbarung vorbei“ trotzdem ausschreiben oder direkt an einen Billig-Anbieter vergeben. Zudem drängen sie zuweilen auf den Einsatz von Mietwagen, die seit 2013 auch zum reduzierten Mehrwertsteuersatz abrechnen dürfen. Das Problem: Solche Fahrten sind in aller Regel betriebswirtschaftlich weder für Taxis noch für Mietwagen zu vertreten und treiben die Betriebe weiter in die Grauwirtschaft.

„Da sind Unternehmer, die sauber arbeiten, und da sind die, die dies nicht tun. Wir haben interessante Anfragen und machen ein Angebot, wollen den Auftrag unbedingt haben und gehen mit dem Preis weit runter. Wir bekommen den Auftrag nicht, weil ein anderer noch unterboten hat. Wenn ich dann höre, wer den Auftrag bekommen hat, weiß ich, der konnte dies nur, weil er sein Personal nicht nach Mindestlohngesetz bezahlt.“ (TMU 41)

Folgerung: Die Grauwirtschaft und das Aufsichts- und Vollzugsdefizit vieler Behörden schädigen den „guten Kern“ des Gewerbes und sorgen dadurch nachhaltig für Vertrauensverlust. Das neue PBefG weist den ohnehin schon überforderten Genehmigungsbehörden noch weitere Aufgabenfelder zu. Daher sollten die Behörden ertüchtigt werden, ihre aktuellen und künftigen Pflichten effektiver wahrzunehmen. Stuttgart, Karlsruhe, Baden-Baden und Heilbronn sind in dieser Hinsicht bereits vorangegangen. Als Vorbild dient hier die Hamburger Genehmigungspraxis („Hamburger Modell“), die die Prüfung der „persönlichen Zuverlässigkeit“ von TMU nicht allein Unbedenklichkeitsbescheinigungen Dritter überlässt. Von zentraler Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Durchsetzung und Kontrolle steuerlicher Aufzeichnungspflichten (Schichtzettel / Fiskaltaxameter / MiLoG – Aufzeichnungen / Auftragseingangsbuch).

5.11 Herausforderung Aufsichtsdefizit und Vertrauensverlust

Im Verdrängungswettbewerb fühlt sich die Mehrzahl der leistungsfähigen und gesetzeskonform arbeitenden TMU von den Behörden „im Stich gelassen“. Im Mittelpunkt steht hier das Misstrauen gegenüber den Genehmigungsbehörden der Land- und Stadtkreise, die in ihrer Aufsichts- und Kontrollfunktion vielerorts als „zahnlos“ dargestellt werden. Kein anderes Thema löste bei den Interviews so starke Emotionen aus. Die Gelegenheit, „einmal Dampf ablassen“ zu können war häufig das eigentliche Motiv, sich überhaupt die Zeit für ein Interview zu nehmen.

Dabei tun sich vielschichtige Konfliktfelder auf – vom über Jahre nicht bearbeiteten Tarifantrag, dem Streit um den ordnungsgemäßem Betriebssitz, um den überalterten Stadtplan bis hin zur nicht verfolgten Anzeige gegen irreguläre Wettbewerber. „Die prüfen alles Mögliche, nur nicht das, worauf es wirklich ankommt.“ Ein besonderes Problem im ländlichen Raum sind auch „wilde“ Taxis, für die sich – mangels Zuständigkeit – aber keine Behörde verantwortlich fühlt. Insgesamt ist häufig ein tiefsitzender Vertrauensverlust gegenüber staatlichen Instanzen zu beobachten, der eine ernsthafte Herausforderung für die weitere Zusammenarbeit werden kann.

Dem Misstrauen der TMU gegenüber den Behörden steht allerdings ein ähnliches Misstrauen der Behörden gegenüber „ihren“ TMU gegenüber. Während sich die einen „im Stich gelassen“ fühlen, haben die anderen Furcht, in notorische Streitereien zwischen verfeindeten Konkurrenten gezogen zu werden. Häufig fehlt auf Behördenseite aber auch der „betriebswirtschaftliche Blick“ für die Grauwirtschaft.

„Prüfungen finde ich gut. Die sollen mehr prüfen.“ (TMU 41)

„Das Landratsamt beißt nicht. Wenn es mehr Prüfungen gäbe, dann könnte der eine oder andere schräge Vogel herausgefischt werden.“ (TMU 64)

„Ich werde mich freuen, wenn das Gewerbe besser durchleuchtet würde, weil das Gewerbe verrucht ist und einige schwarze Schafe zur Rechenschaft gezogen würden. Das wäre für unseren Betrieb super, weil wir komplett weiß arbeiten.“ (TMU 36)

„Es gibt keine Überwachung durch den Kreis, dass Taxis aus anderen Gemeinden bei uns wildern.“ (TMU 57)

„Ich sehe das positiv, wenn geprüft wird, dann findet man die schwarzen Schafe. Die sollen ruhig kontrollieren und aussortieren.“ (TMU 66)

→ **Prüfungspraxis:** Den Genehmigungsbehörden obliegt die Aufsicht über die Unternehmer. Sie haben dafür weitgehende Prüfungsrechte. Die Behörden sind insbesondere verpflichtet, bei Anträgen auf (Wieder-)Erteilung der Genehmigung, die „persönliche Zuverlässigkeit“ der TMU gemäß § 13 Abs. 1 PBefG zu prüfen. Das Problem: Die meisten Behörden nehmen die Aufgabe allenfalls formal wahr: Prüfungen beschränken sich i.d.R. auf Registerauskünfte sowie auf weitgehend inhaltsleere Bescheinigungen anderer Stellen. Zudem ist ein Kapitalnachweis nur in minimaler Höhe zu erbringen. Eine effektive Kontrolle findet so nicht statt.

→ **Überlastung / fachliche Kompetenz:** Das Wegsehen ist häufig einer strukturellen Überlastung geschuldet. Neben dem arbeitsaufwändigen Themenkreis „Taxi / Mietwagen“ sind Sachbearbeiter und Sachgebietsleiter häufig mit vielen anderen

Aufgaben betraut. Zudem sind sie meist als Verwaltungsangestellte ausgebildet und bringen nur selten die erforderlichen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse mit. Die daraus erwachsenen Konflikte sorgen auch dafür, dass Sachbearbeiter häufig wechseln und nur unzureichend eingearbeitet werden.

Finanzverwaltung / Sozialversicherer: Daneben begünstigt aber auch die geringe Kontrolldichte der Finanzämter, des Zolls und der Sozialversicherer (DRV / BG) die Grauwirtschaft. Das Problem: Diese Instanzen prüfen nur selten, stellen aber „Unbedenklichkeitsbescheinigungen" aus, die von den Genehmigungsbehörden „für bare Münze genommen" werden. Der verzerrte Wettbewerb belässt ehrlichen TMU häufig nur die Wahl zwischen Aufgabe oder Mitmachen.

„Wenn die prüfen, machen die immer so komische Aktionen: Einmal haben sie kontrolliert, ob jedes Fahrzeug mit einem Stadtplan, der nicht älter als zwei Jahre ist, ausgestattet ist." (TMU 68)

„Die Behörden haben so viele Arbeitsgebiete, das Taxigewerbe ist nur ein Klotz am Bein." (TMU 4)

„Die Behördenmitarbeiter machen eine Verwaltungsausbildung, aber vom Fachgebiet haben die keine Ahnung, dafür braucht man Jahre. Da sind junge Leute, … aber die erste wird schwanger, die andere wechselt die Behörde oder zieht um – es gibt viel Wechsel." (TMU 60)

„Der Zoll kommt zum Taxiplatz, blockiert diesen eine halbe Stunde und kontrolliert die Konzessionen und die Führerscheine. Kontrolliert werden muss aber, wie viel der Fahrer gearbeitet hat, ob Steuern bezahlt werden, die Fahrleistung. Eine Person könnte ein halbes Jahr kontrollieren." (TMU 3)

„Wenn das nichts mehr wird mit dem Geschäft und ich insolvent gehe, dann kann ich vielleicht zum Zoll wechseln und dann prüfe ich nur Taxi- und Mietwagenunternehmen. Da habe ich genug zu tun." (TMU 40)

06 Ausstieg

Mit seinen vielfältigen Tätigkeitsfeldern und dem privatwirtschaftlichen Interesse an effizienten, profitablen Aktivitäten ist das Taxi- und Mietwagengewerbe im Prinzip ein interessanter Akteur, um verschiedenartige Verkehrsaufgaben zu lösen.

Die Ergebnisse der Studie zeigen allerdings, dass diese grundsätzliche Eignung in der Praxis oft nicht erkannt und nicht genutzt wird und dort, wo es doch geschieht, Austausch und Zusammenarbeit nicht immer einfach sind. So kommt es, dass beim – an sich zu begrüßenden – Ausbau von On-Demand-Verkehren in den letzten Jahren meist mit Fördermitteln neue Sonderflotten aufgebaut werden, mit denen eine Kannibalisierung des örtlichen Taxi- und Mietwagengeschäfts droht.

Als Alternative bieten sich Taxis und Mietwagen selbst an. Sie können die Leistung wesentlich günstiger erbringen, verfügen oft bereits über geeignete Fahrzeuge, und eine Wettbewerbsverzerrung findet auch nicht statt.

Was gut klingt, trifft in der Praxis aber auf Hürden: Taxis und Mietwagen konzentrieren sich in den Großstädten – also nicht im ländlichen Raum. Allerdings steht in den 94 Großen Kreisstädten Baden-Württembergs eine beachtliche Flotte bereit. Weite Teile des Landes haben aber weder Taxis noch Mietwagen.

Auf dem flachen Land sind die Fahrzeuge zudem durch Vertragsfahrten für Krankenkassen und Schulverwaltungen weitgehend ausgelastete und bleiben ab 14 Uhr häufig auf dem Hof. Für mehr reicht selten die Personaldecke. In der Corona-Pandemie sind viele Fahrer abgewandert. Manch älterer, erfahrene Unternehmer hat das Handtuch geworfen. Somit ist der Fahrermangel zum zentralen Engpass geworden.

Vielen Taxi- und Mietwagen fehlt zudem das unternehmerische Denken, so dass sich in jedem Landkreis nur einige wenige für mehr Engagement im ÖPNV finden – in aller Regel jene, die schon heute Anrufsammelverkehre bedienen.

Die größte Hürde aber bildet die Vergabe: EU-weite Ausschreibungen überfordern selbst erfahrene Taxiunternehmer. In der Folge kommen immer die gleichen Konzerne zum Zuge. Hier gilt es, die Schwelle zu senken: Hier helfen sogenannte Sondervereinbarungen gemäß § 51 Abs. 2 PBefG, die sich schon seit langem Krankenfahrten bewährt haben. Beispielhaft hat der Landkreis Freudenstadt gehandelt, in dem er ODM-Leistungen per Sondervereinbarung an örtliche Taxibetriebe vergibt – ein Exempel, dem zurzeit eine Reihe von Landkreisen folgt.

Gründe für die beschriebenen Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit sind somit auf beiden Seiten – im Gewerbe und bei den Akteuren der öffentlichen Hand – zu finden. Um die Probleme anzugehen, muss zudem jeweils vor Ort analysiert werden, welche Bedeutung die einzelnen Faktoren haben und wo Ansatzpunkte zu neuen Kooperationen bestehen.

Es empfiehlt sich, dabei dort zu beginnen, wo Interesse auf beiden Seiten besteht, und „Leuchtturmprojekte“ entwickelt werden können. Gute Beispiele sprechen für sich und sprechen sich herum. Die gesetzlichen Grundlagen dafür sind vorhanden – neben der genannten Sondervereinbarung nach § 51 Abs. 2 PBefG und der seit 2021 deutlich verbesserten Genehmigungswegen für Sammelverkehre wartet auch die mit der Reform eingeführte Möglichkeit zur Stützung des Taxigewerbes in § 2 RegG noch auf ihre Erprobung im ÖPNV.

Mit dem „ÖPNV-Taxi“ steht ein Konzept zur Verfügung, das aus Sicht des Gewerbes zu begrüßen ist, weil es eher aus seiner Sicht gedacht ist – trotzdem ist die Anschlussfähigkeit zum „großen ÖPNV“ etwa in Form von Tarifintegration oder dem Vermeiden einer Kannibalisierung des Linienverkehrs gegeben. Damit ist ein möglicher Weg zu besserer Zusammenarbeit identifiziert. Die vorliegende Analyse hält jedoch noch zahlreiche weitere Aufgaben und Anregungen bereit.

07 Erläuterungen

Taxi- und Mietwagendichte je 1.000 Einwohner – in Zahlen

Land-/Stadtkreis	T-MW-Dichte
Alb-Donau-Kreis	0,52
Baden-Baden	2,47
Biberach	0,67
Böblingen	0,79
Bodenseekreis	0,86
Breisgau-Hochschwarzwald	0,75
Calw	0,98
Emmendingen	0,5
Enzkreis	0,97
Esslingen	0,79
Freiburg im Breisgau	1,16
Freudenstadt	1,75
Göppingen	0,92
Heidelberg	1,63
Heidenheim	1,4
Heilbronn	0,8
Heilbronn Stadt	1,29
Hohenlohekreis	1
Karlsruhe LK	1,38
Karlsruhe Stadt	1,08
Konstanz	0,75
Lörrach	0,78
Ludwigsburg	0,63
Main-Tauber-Kreis	1,23
Mannheim	1,52
Neckar-Odenwald-Kreis	1,04
Ortenaukreis	1,02
Ostalbkreis	0,64
Pforzheim	0,84
Rastatt	0,96
Ravensburg	0,6
Rems-Murr-Kreis	1,04
Reutlingen	0,72
Rhein-Neckar-Kreis	0,94
Rottweil	1,04
Schwäbisch Hall	0,87
Schwarzwald-Baar-Kreis	0,78
Sigmaringen	0,75
Stuttgart	1,23
Tübingen	0,76
Tuttlingen	0,75
Ulm	1,1
Waldshut	1,39
Zollernalbkreis	0,72

Gemeinden im Landkreis ohne ortsansässiges Taxi- oder Mietwagenunternehmen – in Zahlen

Land-/Stadtkreis	„betroffene Einwohner“	Legende
Alb-Donau-Kreis	16.323	14
Baden-Baden	keine Beachtung	
Biberach	62.981	26
Böblingen	26.664	4
Bodenseekreis	23.853	7
Breisgau-Hochschwarzwald	9.819	2
Calw	30.225	9
Emmendingen	keine Beachtung	
Enzkreis	55.130	12
Esslingen	5.796	3
Freiburg im Breisgau	keine Beachtung	
Freudenstadt	5.817	4
Göppingen	33.591	15
Heidelberg	keine Beachtung	
Heidenheim	21.140	3
Heilbronn	13.345	5
Hohenlohekreis	16.895	4
Karlsruhe LK	1.734	1
Karlsruhe Stadt	keine Beachtung	
Konstanz	56.226	12
Lörrach	10.218	10
Ludwigsburg	16.623	4
Main-Tauber-Kreis	11.163	4
Mannheim	keine Beachtung	
Neckar-Odenwald-Kreis	41.784	13
Ortenaukreis	23.659	7
Ostalbkreis	38.394	17
Pforzheim	keine Beachtung	
Rastatt	13.841	3
Ravensburg	73.325	26
Rems-Murr-Kreis	5.285	1
Reutlingen	16.016	7
Rhein-Neckar-Kreis	14.181	5
Rottweil	31.270	8
Schwäbisch Hall	57.694	16
Schwarzwald-Baar-Kreis	27.625	6
Sigmaringen	48.768	16
Stuttgart	keine Beachtung	
Tübingen	6.706	2
Tuttlingen	55.303	26
Ulm	keine Beachtung	
Waldshut	35.520	14
Zollernalbkreis	48.014	15

Vergleich Anteile Geschäftsfelder im Stadtkreis Karlsruhe und im Alb-Donau-Kreis – in Zahlen

Geschäftsfeld	Stadt KA Taxi	Stadt KA MW	Alb-Donau-Kreis Taxi	Alb-Donau-Kreis MW
Patienten	20,3	27	56	30,8
Private	34,4	38,2	5,3	8,8
Geschäftsleute	27,4	9,5	8,1	36,9
Schüler	4	8,8	14,8	3,1
Menschen mit Behinderung	3,9	7,3	11,6	7,3
Kurierfahrten	2,1	2,4	2,6	6,6
ÖPNV	2,1	0	0,7	0
Touristen	3,4	6,8	0,9	1
sonstiges	2,5	0	0	5,5

08 Impressum

Durchführung und Texterstellung:

LINNE+ KRAUSE FORSCHUNG GUTACHTEN BERATUNG

Thomas Krause
Holzdamm 51
20099 Hamburg
taxigutachten@linne-krause.de

Fachliche Betreuung und Textredaktion

nvbw Nahverkehrsgesellschaft Baden-Württemberg mbH

NVBW - Nahverkehrsgesellschaft
Baden-Württemberg mbH
Dr. Martin Schiefelbusch
Wilhelmsplatz 11
70182 Stuttgart
martin.schiefelbusch@nvbw.de

Satz und Layout

VUD Medien GmbH
Wallstraße 7
72250 Freudenstadt
Tel. +49 7441 91030
https://www.vud.com

Kartographie: Rick Eichner

Bildnachweis

Titel und Seite 61: Quelle, Landratsamt Freudenstadt; Bilder: Seite 3, 5, 6, 9, 14, 16, 27, 34, 35 und 57 © Dr. Martin Schiefelbusch; Seite 40: Luftbildfoto-graf/stock.adobe.com