

**Ausführliche Stellungnahme des VuT Hamburg**  
**-- Tarifierfassung 2008 --**

---

- 1. Einführende Bewertung der anvisierten Tarifierhöhung**
- 2. Einbettung Tarif / Tarifierhöhung in die Gesamtsituation**
- 3. Tarifelement „Wartegeld“.**
- 4. Vergleiche Tarifelement „Wartegeld“ mit „Wartezeiten“ anderer Branchen.**
- 5. Km-Preis, Stellung im Städtevergleich.**
- 6. Wartegeld/Zuschläge inklusiv vs. exklusiv**
  - 6.1 Allgemein**
  - 6.2 Zuschlag -verkehrsbedingte Stillstandszeit während der Beförderung von Personen-**
  - 6.3 Zuschlag –Bestellgebühr-**
  - 6.4 Zuschlag -Großraumwagen / Kombi (erforderlich)-**
  - 6.5 Zuschläge -Flughafengebühr, bargeldloser Zahlungsverkehr-**
- 7. Zusammenfassung -hoher km-Preis, „Wartegeld“, Zuschläge-**
- 8. Tarifvorschlag Tarifierfassung 2008**
  - 8.1 Übernahme einer/eines Tarifstruktur/Tarif aus Regionen mit funktionsfähigen Taxenmärkten.**
  - 8.2 Tarifvorschlag des VuT Hamburg innerhalb der BSU-Tarifstruktur**

# Verband unabhängiger Taxenunternehmer Hamburg

Ausführliche Stellungnahme – Tarifierhebung 2008

---

## 1. Einführende Bewertung der anvisierten Tarifierhebung

Dass die Kosten von 2007 auf 2008 um ca. 3,6% gestiegen sind scheint nach Einsichtnahme in die Musterkalkulation der BSU richtig. Weiter eröffnen Sie die grundsätzlich die Möglichkeit eine Tarifierhebung bis auf insgesamt 5% vorzunehmen um die Einnahmesituation, die dann mit ca. 1,4% zusätzlich zu Buche schlagen würden, zu verbessern. Nach ihren Vorstellungen sollen dann von diesen 1,4% noch ein Teil zu verwandt werden um die Investitionstätigkeit der Taxenunternehmer anzuregen und den Service zu verbessern, was man auch immer darunter verstehen soll.

In diesem Zusammenhang ist es aus unserer Sicht sinnvoll uns noch einmal die dazu wesentlichen Teile der Musterkalkulation aus 2008 anzuschauen. Aus noch auszuführenden Gründen und der Übersicht halber konzentrieren wir uns auf zwei Unternehmertypen.

	per anno		per anno		per anno	
	Umsatz 2008 vor TA	Umsatz 2008 nach 5% TA	Überschuss/ Einkommen 2008 vor TA	Überschuss/ Einkommen 2008 nach 5% TA	Vergleich Hartz IV Regelsatz für einen Single-Haushalt (ca.)	Vergleich Hartz IV Regelsatz für eine Familie 2+1 (ca.)
Alleinfahrer mit Funk	37.800,00 €	39.690,00 €	8.939,07 €	10.599,07 €	8.940,00 €	17.640,00 €
Alleinfahrer ohne Funk	33.200,00 €	34.860,00 €	8.334,07 €	10.224,07 €	8.940,00 €	17.640,00 €

Diese Überschuss-/Einkommenswerte entsprechend einer monatlichen Arbeitszeit (ohne Urlaub) von ca. 265 Std.. Nicht nur die 3,6%, sondern die avisierten 5% (und mehr) sind zwingend notwendig damit die Einkommenssituation überhaupt der unteren gesellschaftlichen Norm (Hartz IV) näher kommt. Die Situation ist mehr als bescheiden und es bleibt kein Spielraum für Investitionen und „Verbesserung der Serviceleistungen“.

## 2. Einbettung Tarif / Tarifierhebung in die Gesamtsituation

Es ist uns klar dass, unabhängig von der tatsächlichen Tarifierhöhe, die einkommenstechnischen Probleme des Taxengewerbes nicht durch einen Tarif alleine gelöst werden können. Ein wesentliches Problem ist die mit ca. 25% geringe Auslastung des Gewerbes (Gutachten 2. Zwischenbericht). Nimmt man die Ergebnisse des 1. Zwischenberichtes hinzu (unplausible Unternehmer und deren Größenordnung) muss davon ausgegangen dass das verfügbare Angebot an Taxendienstleistung (Konzessionen) und Preis (Tarif) nicht durch einen angemessenen Tarif am Leben gehalten wird sondern durch mehr oder wenige stark betriebene illegale Eigensubvention in Form von Steuer- und Abgabenhinterziehung und mittels entsprechend falsch beurkundeter Verdienstbescheinigungen in Form von Sozialbetrug. Unter diesem Aspekt kann jede Tarifierdiskussion von der Sache her nur als Schadensbegrenzung gesehen werden.

### 3. Tarifelement „Wartegeld“.

Dieser Begriff ist in dieser Form irreführend und entspricht nicht den Tatsachen. Der Taxifahrer „wartet“ im Stau oder an Ampeln nicht sondern befördert den Fahrgast immer noch. Der Beförderungsvorgang wird nicht unterbrochen. Alle betriebstypischen Kosten während des verkehrsbedingten Stillstandes laufen weiter. Der Fahrgast sitzt immer noch im Taxi, der Motor läuft immer noch weiter ebenso wie das Radio und die Klimaanlage. Der Beförderungsvorgang wird nicht unterbrochen. Der Taxifahrer kann sich keiner anderen Tätigkeit widmen. Die Kosten, ob Fahrzeug bedingt oder Personal bedingt laufen weiter. Die Fahrzeug bedingten Kosten steigen sogar noch da die verkehrsbedingte Standzeit den Durchschnittsverbrauch einer Taxe in die Höhe treibt. Unter dem Aspekt permanent steigender Treibstoffkosten, derzeit c. 13% vom Umsatz, ein nicht zu vernachlässigender Kostenfaktor. Aus den genannten Gründen wäre eine 1:1 Umlage der Kosten entsprechend ihrer Inanspruchnahme in den Tarif betriebswirtschaftlich sinnvoll. Der Kunde bezahlt das was er in der Kombination Wegstrecke (Fahrzeug) und Zeit (Personal) verbraucht, nicht mehr und nicht weniger.

### 4. Vergleiche Tarifelement „Wartegeld“ mit „Wartezeiten“ anderer Branchen.

Hier werden gelinde gesagt „Birnen mit Äpfeln“ verglichen. Vergleiche eines kleinststrukturierten Taxengewerbes mit Unternehmen wie Lufthansa (Luftverkehr), DB (Schienenverkehr), Schifffahrtsunternehmen sind schon seitens der unterschiedlichen Unternehmensstruktur einfach sinnlos und damit scheinargumentativ. Unternehmen wie Lufthansa, DB etc. sind in der Hand eines Eigentümers wo alle Kosten und Erlöse zusammenlaufen. Aufgrund von Kosten-/Nutzenanalysen entscheiden diese Unternehmen ob sie eine Leistung anbieten. Hier gibt es keine behördlich festgesetzten Preise und keine Verkaufspflicht analog der Beförderungspflicht nach PbefG.

Ein Beispiel:

Es gibt einen Bedarf eines potentiellen Kundenkreis mit der Lufthansa von Hamburg direkt nach New York zu fliegen. Die Lufthansa macht entsprechend der Nachfrage eine Kosten-/Nutzenanalyse unter Einbeziehung dessen was *der Kunde bereit ist für diese Leistung zu zahlen*. Da die Nachfrage nicht zu einer *notwendigen Mindestauslastung* innerhalb des normalen Preisgefüges führt kommt es zu einem *wirtschaftlichen Preis welcher der Kunde nicht bereit ist zu zahlen*. Ergo bietet die Lufthansa diese Leistung nicht an. Der *Kunde* muss dann sehen wie er auf andere Art und Weise von Hamburg nach New York kommt während im Taxengewerbe die Beförderungspflicht nach PbefG zum tragen kommt. Soweit zum *Totschlagargument „der Kunde“*. Der Kunde zahlt bei Wirtschaftsunternehmen die nicht den Regularien eines PbefG unterliegen dass was es kostet inklusive eines kalkulierten Gewinns oder es kommt kein Leistungsvertrag zustande.

Zur engeren Betrachtung des verkehrsbedingten Stillstandes („Wartegeld“) und deren angeführte Vergleiche. Die Lufthansa (Luftverkehr) befördert deutschland- und weltweit hunderte Millionen von Passagieren. Warteschleifen bei der Landung sind im Luftverkehr nicht der Normalfall, zumindest nicht im Verhältnis zum Taxengewerbe in einer Großstadt mit zähflüssigem Verkehr, Stau und roten Ampeln. Insofern macht es der Lufthansa keine Probleme die im Verhältnis zur Gesamtmenge der zahlenden Passagiere relativ geringe

Kostenbelastungen aus Verzögerungen in den Preis hineinzurechnen und umzuverteilen. Des weiteren unternehmen alle Flughäfen dieser Welt große Anstrengungen diese vermeidbaren Kosten gering zu halten. Ebenso könnte die Stadt Hamburg die Kosten aus verkehrsbedingtem Stillstand gering halten indem sie z. B. alle Busspuren auch Taxen zur Verfügung stellt oder verstärkt für fließenden Verkehr sorgt.

Auch wenn ein Unternehmen wie die Lufthansa einen individuellen „Risikozuschlag“ im Linienverkehr für Zeitverluste einführen möchte wäre dies aufgrund der Zahlungsmodalität nicht möglich. Im Taxengewerbe kann eben durch die Individualität der Beförderung und entsprechender Taxameter konkret nach Aufwand (Wegstrecke und Zeit) abgerechnet werden. Andere, nicht im Fluglinienverkehr tätigen Flugunternehmen, verlagern die nicht direkt mit dem Flug entstehenden Kosten in die so genannten Flughafengebühren die dann je nach Flughafen individuell sind.

Ähnliche Erwägungen treffen auch für andere von der BSU zum Vergleich herangezogenen Beförderer von Personen und Sachen zu.

Die Strukturen des Taxengewerbes einer Großstadt mit den angeführten Unternehmen und ihrer Kosten- und Preisstruktur zu vergleichen ist aus betriebs- und volkswirtschaftlicher Sicht höchst unsolid und kann nur als Ausdruck eines politischen Willens gewertet werden.

Wenn die BSU Vergleiche herstellen möchte was wir begrüßen dann doch bitte innerhalb unserer Gewerbestruktur und ähnlichen Metropolregionen wie Hamburg. Das wären dann Vergleiche mit Städten mit *funktionsfähigem Taxengewerbe* wie Stuttgart, Frankfurt oder München.

## **5. Km-Preis, Stellung im Städtevergleich.**

Auch hier ist die Argumentation nicht solide. Es wird ein km-Inklusivpreis verglichen mit km-Exklusivpreisen in Bezug auf verkehrsbedingtem Stillstand, Zuschläge für Bestellung etc.. Dies führt im Ergebnis dazu dass der Hamburger km-Preis optisch im Städteranking an der Spitze liegt aber in der Summe unterhalb der effektiven Preise vergleichbarer Metropolregionstädte wie die BSU selbst in einer Pressemitteilung aus März 2007 einräumte. Jeder Kaufmann würde versuchen optisch hohe Preise die auch noch zu Mindereinnahmen führen zu vermeiden.

## **6. Wartegeld/Zuschläge inklusiv vs. exklusiv**

### **6.1 Allgemein**

Inklusivpreise besitzen i.d.R. schwerwiegende Nachteile. Hauptsächlich Nachteile sind:

- Sie treiben den Preis optisch in die Höhe ohne dadurch mehr Umsatz zu erzielen.
- Sie verschleiern gegenüber dem Kunden die im Einzelnen erbrachte Leistung.
- Sie führen zu einer Quersubvention durch verschiedene Kundengruppen.
- Sie entkoppeln den Preis von der konkret erbrachten Leistung und führen zu markttechnischen Fehlsteuerungen.
- Sie regen nicht zu kostenbehafteten Service an weil auch ohne diesen Service die Geldleistung vereinnahmt werden kann.

Letztendlich wird genau das Gegenteil von dem erreicht was lt. BSU der Vorteil eines Inklusiv-Preises sein soll, die Preistransparenz ist abhanden gekommen. Leistung wird verschleiert, Preise werden von Kunden welche die inklusive Leistung nicht abrufen als teuer empfunden. Der Kunde der das Inklusiv-Preis-Paket nutzt freut sich, trägt aber nicht entsprechend der abgerufenen Leistung zum Wirtschaftsergebnis des Verkehrs mit Taxen bei. Es ist auch illusorisch zu erwarten dass der letztgenannte Kunde von nun an erfreut mehr Taxi fährt als aus seiner Sicht notwendig.

### **6.2 Zuschlag -verkehrsbedingte Stillstandszeit während der Beförderung von Personen-**

Wie bekannt ist die Nachfrage nach Taxendienstleistung weder über den Tag, noch über die Woche/Monat, noch über den Jahresverlauf konstant sondern starken Schwankungen unterworfen. Nachfragestarken Zeiten stehen mehr nachfrageschwache Zeiten gegenüber. Für ein wirtschaftliches Umsatzergebnis für Taxen kommt hier die Stärke eines Exklusiv-Preises („Wartegeld“ ab Stillstand extra) besonders zum tragen. I.d.R. fallen hohes Verkehrsaufkommen einer Metropolregion und hohe Nachfrage nach Taxendienstleistung zusammen. In Regionen wo ein Exklusiv-Tarif Anwendung findet („Wartegeld“ ab Stillstand extra) wird während dieser Zeit der Umsatz erwirtschaftet der notwendig ist um die nachfrageschwache Zeit zu überbrücken. Dies kann z. B. abends die Rushhour sein oder das so genannte Weihnachtsgeschäft. Fällt dagegen aus einem Tarif faktisch die verkehrsbedingte Stillstandszeit heraus und ist pauschal als Durchschnittswert eingearbeitet wie in Hamburg kommt es zu einem gegenläufigen Prozess. In der nachfragestarken Zeit wird dem Kunden der Gegenwert für erhöhten Zeitaufwand teilweise geschenkt. Dem Kunden der in der nachfrageschwachen Zeit das Taxi nutzt wird das was der Kunde in der nachfragestarken Zeit spart als Kosten aufgeladen. Für den Taxifahrer stellt sich hier aber noch ein besonderes Problem. Wenn es in der nachfrageschwachen Zeit wenig Kunden gibt kann ergo auch nur wenig kompensiert werden so dass die unterstellte Durchschnittskalkulation nicht schlüssig ist und sich als Umsatzminderung über die Breite bemerkbar macht welcher sich in der Musterkalkulation als zu geringer Umsatz/Überschuss wieder findet.

Es lässt sich zusammenfassen. Ein über einen pauschalen Durchschnitt gebildeter Inklusiv-Preis mindert den Umsatz in der nachfragestarken Zeit der in der nachfrageschwachen Zeit nicht kompensiert wird, ein Inklusiv-Preis der dem einen Kunden nützt und von dem anderen Kunden faktisch quersubventioniert wird. Ein nachfragetechnisch positiver Aspekt über die Kundengruppen hinweg ist nicht erkennbar und auch nicht nachweisbar. Er ist allenfalls eine Behauptung ohne realen Hintergrund.

Im weiteren ist es in der allgemeinen Wirtschaft durchaus üblich in nachfragestarken Zeiten höhere Preise zu nehmen als in nachfrageschwachen Zeiten (siehe Luftverkehr, Lufthansa). Ein Exklusiv-Preis (Zeittarif ab Stillstand) bildet diese wirtschaftlich übliche Vorgehensweise nach. Ein gleicher Preis über alle Nachfrageschwankungen hinweg ist im allgemeinen nur in subventionierten Märkten üblich (siehe 1. Zwischenbericht Gutachten, unplausible Taxen).

Das es auch anders geht zeigen Städte mit funktionsfähigem Taxengewerbe wie München, Stuttgart, Frankfurt etc. wo die Kunden einen Exklusiv-Preis haben und die Nachfrage nach Taxendienstleistung dennoch mindestens ebenso hoch ist wie in Hamburg.

### 6.3 Zuschlag –Bestellgebühr-

Eine Funktour verursacht im Verhältnis zum Ergebnis einer Taxenfahrt hohe Kosten. Abhängig von dem Wirkungsgrad der Vermittlung (Verhältnis Touren pro Taxen / Pauschalpreis der Vermittlung) verursacht jede Funktour Kosten in der Größenordnung von ca. 0,60 € bis 1,30 € pro Tour die nicht über einenentsprechenden Zuschlag wie in anderen schon angesprochenen Metropolregionen abgedeckt sind. Bei Funkvermittlungen handelt es sich heute i. d. R. um Callcenter mit Personal rund um die Uhr und hohem technischen Aufwand. Bei einer Tour von 10.- € und Kosten der Funkbestellung von ca. 1.- €/Tour ist der erzielte Umsatz faktisch um 10% gemindert, bei einer Tour von 6.- € ist der Umsatz des Taxenunternehmers sogar um 16,67% durch die Selbstkosten der Funkbestellung gemindert. Zu behaupten dieser Zuschlag wäre schon im Taxentarif kompensiert ist nicht nachvollziehbar. Unterstützt wird diese Infragestellung der Kompensierung im allgemeinen Taxentarif durch die Musterkalkulation der BSU selbst. So weist die Musterkalkulation für eine Funktaxe (Alleinfahrer) gegenüber einer Taxe ohne Funk (Alleinfahrer) einen 10,22% höhere km-Leistung aus, einen um 13,85% höheren Umsatz aber nur einen 7,25% höheren Gewinn. Um von der Relation zu einem fassbaren Ergebnis zu kommen, die 7,25% höherer Gewinn entsprechen exakt 605.- € Mehrgewinn per anno für die Bereitstellung und Ausführung des Bestellservices. Damit ist zumindest an diesem Punkt Service am Kunden ein Nullsummenspiel.

Ebenso wie bei angeblich eingearbeiteten verkehrsbedingten Wartezeit erfolgt hier eine Quersubvention innerhalb der Kundengruppen. Ist die Bestellgebühr wie die BSU es darstellt im allgemeinen Tarif enthalten zahlen Kunden die kein Taxi bestellen, sondern irgendwo zusteigen, die Kosten für Funkbestellung mit während der Kunde der ein Taxi bestellt nicht den echten Preis für diese erbrachte und kostenbehaftete Dienstleistung entrichtet. Wie bei der verkehrsbedingten Wartezeit freut sich der eine Kunde und der andere zahlt.

### 6.4 Zuschlag Großraumwagen / Kombi (erforderlich)

In Ihrem Schreiben „Anhörung zur Tarifierfassung 2008“ erwägt die BSU den Zuschlag für Großraumtaxen zu erhöhen als Folge von höheren Anschaffungskosten von Großraumtaxen. Hier wird die Argumentation der BSU in sich widersprüchlich. Höhere Kosten und entsprechende Zuschläge (Bestellgebühr) für Funkbestellung, durchschnittlich ca. 3.450.- € per anno, werden abgelehnt, aber einen Mehrpreis von ca. 1.600.- € per anno (8.000.- € verteilt über fünf Jahre für echte Großraumtaxen) können höher zuschlagspflichtig werden, wobei derzeit der Zuschlag für Großraumtaxen schon 3.- € beträgt und der Zuschlag für Funktaxenbestellung 0.- €. I.d.R. handelt es sich beim Hamburger Taxenmarkt bei den so genannten Großraumtaxen die Zuschläge nehmen können fast ausschließlich um VW Touran's die in keinster Weise teurer sind als vergleichbare Fahrzeuge.

Teurer als Normalfahrzeuge der gleichen Kategorie sind allerdings Kombis, i.d.R. zwischen 1.500.- € und 3.000.- €. Hier wären ein entsprechender Zuschlag angebracht wenn das Gepäck oder andere sperrige Teile des Kunden auf dessen Wunsch nur von solch einem Fahrzeug befördert werden soll und kann.

### 6.5 Zuschläge -Flughafengebühr, bargeldloser Zahlungsverkehr-

Beide Gebühren schmälern direkt den Überschuss eines Taxenunternehmers ohne das eine direkte entsprechende Kompensation über den Preis (Tarif) erfolgt. Nach Angaben der BSU sollen diese Kostenfaktoren ebenso wie das „Wartegeld“ und die Bestellgebühr direkt in den

# Verband unabhängiger Taxenunternehmer Hamburg

## Ausführliche Stellungnahme – Tarifierfassung 2008

---

km-Preis eingeflossen sein. Hier treffen aber die gleichen Argumente zu wie beim „Wartegeld“ und der Bestellgebühr. Der eine Kunde nutzt und der andere Kunde zahlt, Stichwort: Quersubvention unter Kundengruppen. Dabei sind diese Kostenarten für den Taxenunternehmer nicht unerheblich, erst recht unter dem Aspekt der in der Musterkalkulation ausgewiesenen Überschüsse/Gewinne ( derzeit für Alleinfahrer 8939,07 € / 8334,07 € per anno).

Einen Fahrgast am Hamburger Flughafen aufnehmen kostet derzeit 0,50 € (max. 28.- € / Monat) Gebühr.

Eine bargeldlose Zahlung kostet den Taxenunternehmer 4% vom Umsatz (Ohne Anschaffung entsprechender Geräte), bei 10.- € Umsatz 0,40 € .

Zahlt der Flughafenfahrgast eine Tour von 10.- € bargeldlos ist für den Taxenunternehmer der € nur noch 91 Cent wert.

Es macht an dieser Stelle keinen weiteren Sinn explizit auf Kompensation im Tarif, Sinn oder Unsinn weiter einzugehen, da alle Betrachtungen an anderer Stelle schon erfolgt sind und nur eine Wiederholung wären.

### **7. Zusammenfassung -hoher km-Preis, „Wartgeld“, Zuschläge-**

Wie offensichtlich zu ersehen ist muss der im „Städtevergleich hohe Hamburger km-Preis“ eine Menge an Kompensation verkraften. In wieweit das ganze etwas mit Transparenz zu tun hat ist mehr als fraglich. Es ist auch nicht so dass in anderen funktionsfähigen Taxenmärkten in anderen Metropolregionen mangels weniger Transparenz weniger Taxi gefahren wird, oder die Kunden mit der Preisstruktur (Tarifstruktur) überfordert sind. Vielmehr ist es so dass die durch „Kompensation“ entstandene Intransparenz von Kosten- und Leistungsstrukturen und deren Vergütung in Hamburg aus der Natur der Sache heraus service- und marktfeindlich sind. Kosten werden nicht da vergütet wo sie anfallen, Umsätze werden nicht dort erzielt wo sie erzielbar sind. Das Ergebnis ist ein, vielleicht nicht formaljuristisch nach PbefG, zerstörter disunktionaler Markt wo die Leistungsanbieter bei 265 Std. Arbeitseinsatz / Monat nicht in der Lage sind die unterste Stufe der gesellschaftlichen Einkommensnormen nachhaltig zu überschreiten (siehe Tabelle oben).

Dass der Hamburger Taxenmarkt überhaupt noch funktioniert ist der Tatsache zu schulden dass die nicht zu erwirtschaftenden Umsätze / Gewinne mittlerweile faktisch durch massive illegale Subventionen (indirekte Subvention durch Steuer- und Abgabenhinterziehung, direkte Subvention durch zu Unrecht bezogene Sozialtransfer) ersetzt werden (siehe 1. Zwischenbericht Gutachten, derzeitige Bemühungen der BSU und der Finanzverwaltung).

Man kann ohne Übertreibung sagen, die fehlende „Wartezeit“ wird durch die Sozialämter ausgeglichen, die Flughafengebühr und Kosten des Geldverkehrs (EC) durch den Steuerzahler, die fehlende Bestellgebühr durch die Krankenkassen und Rentenversicherer.

Wenn das alles nicht zutrifft dann ist ein Taxengeschäft zu betreiben Selbstausbeutung in bester neoliberaler Wirtschaftstradition.

### **8. Tarifvorschlag Tarifierfassung 2008**

Um den Hamburger Taxenmarkt wieder funktionsfähig im Rahmen demokratischer Rechts- und Sozialordnung zu machen sind vor allen Dingen zwei Faktoren des Marktes in Angriff zu

# Verband unabhängiger Taxenunternehmer Hamburg

## Ausführliche Stellungnahme – Tarifierfassung 2008

---

nehmen um den notwendigen Umsatz für gesunde Betriebsführung zu erzielen und das Taxengewerbe auf Dauer funktionsfähig zu machen und zu halten.

- Die angebotene Menge an effektiver Taxendienstleistung (vordergründig Konzessionen)
- Einen an den betriebswirtschaftlichen und personellen Bedingungen eines Taxenbetriebes orientierten Tarif der den Leistungsanforderungen der Öffentlichkeit entspricht.

Der derzeitige Tarif, vor allem seine Struktur, spiegelt wie schon dargelegt nicht den Gegenwert für erbrachte Leistungen wieder. Im Zusammenhang mit den Angebotsstrukturen (unplausible Betriebe - 1. Zwischenbericht Gutachten, Auslastung, erzielbare Umsätze/Std. - 2. Zwischenbericht Gutachten) ist die Funktionsfähigkeit des Hamburger Taxenmarktes nicht gegeben. Insofern ist der bestehende Tarif nicht in eine gesunde Angebotsstruktur eingebettet und damit kein markttechnischer und funktionaler Maßstab. Aus markttechnischer Sicht lehnen wir diesen Tarif und seine Struktur ab.

### **8.1 Übernahme einer/eines Tarifstruktur/Tarif aus Regionen mit funktionsfähigen Taxenmärkten.**

Da unter den gegebenen Umständen ein Tarif (Preis) nicht regulativ den Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage herbeiführt, kann ein fairer Tarif für Hamburg nur hypothetisch unter der Beachtung volkswirtschaftlicher Grundsätze gefunden werden. Das die derzeitige Hamburger Tarifstruktur nicht diesen Grundsätzen entspricht wurde diskutiert.

Da die Preise für Taxen, Treibstoff, Versicherung und der Lebenshaltungskosten für Unternehmer/Fahrer in den Metropolregionen München, Frankfurt oder Stuttgart ähnlich oder gleich sind sollte der Tarif und die Struktur dieser Tarife, nach unserer Sichtweise der Stuttgarter Tarif, auf Hamburg angewendet werden.

Der Stuttgarter Tarif ist aus unserer Sicht der am besten entwickelte Tarif der einen Ausgleich zwischen den betriebswirtschaftlich Notwendigen einerseits und dem öffentlichen Interesse andererseits herstellt und es ermöglicht ein Taxengewerbe nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu betreiben ohne Rückgriff auf illegale Betriebsführungspraktiken zu nehmen, zumindest nicht aus Tarifstrukturgründen.

Daraus ergibt sich folgender Tarif (inkl. 4% Kostensteigerung 2007 -> 2008):

Einschaltgebühr:	2,60 €
Für den 1. bis einschließlich 3. km:	1,77 €
Ab dem 4. km:	1,56 €
Verkehrsbedingte Stillstandszeit ab Stillstand:	25.- €
Funkbestellung (Selbstkostenausgleich):	1.- €
Großraumwagenzuschlag:	3.- € (zusätzlich)
Kombizuschlag wenn Fahrzeug benötigt:	2.- € (neu)

# Verband unabhängiger Taxenunternehmer Hamburg

Ausführliche Stellungnahme – Tarifierfassung 2008

---

## 8.2 Tarifvorschlag des VuT Hamburg innerhalb der BSU-Tarifstruktur

Da die politische Diskussion in Hamburg, Gewerbe, mediale und politische Öffentlichkeit, derzeit noch nicht den notwendigen Reifeprozess zur grundsätzlichen Neuausrichtung des Taxengewerbes durchlaufen hat und somit die politischen Vorgaben einseitig aus dem Bereich der Handelskammer Hamburg kopiert und durchgedrückt werden *sehen wir uns entgegen unserer Auffassung und gegen besseres Wissen veranlasst* für die anstehende Tarifierfassung einen Vorschlag innerhalb der von der BSU vorgegebenen Struktur anzubieten. In diesem Zusammenhang werden wir jedoch darauf dringen die betriebs- und markttechnischen Gegebenheiten einfließen zu lassen.

Wir machen folgenden Vorschlag zur Tarifierfassung 2008:

Einschaltgebühr(Ausgleich für Taxenvorhalt, Verfügbarkeit):	3.- €
Für den 1. bis einschließlich 3. km (06:00 – 10:00; 16:00 – 20:00 Uhr):	2.- €
Für den 1. bis einschließlich 3. km (10:00 – 16:00; 20:00 – 06:00 Uhr):	1,75 €
Für den 4. bis einschließlich 10. km:	1,75 €
Ab dem 11. km:	1,20 €
Verkehrsbedingte Stillstandszeit (1. Minute)	0,00 €
Kundenbedingte Wartezeit nach 1er Minute):	24.- € (wie bisher)
Großraumwagenzuschlag:	3.- € (wie bisher)
Kombizuschlag wenn Fahrzeug benötigt:	2.- € (neu)
Funkbestellung (Selbstkostenausgleich):	1.- € (neu)