

RÜCKBLICK

ZUKUNFTS-KONGRESS TAXI & MIETWAGEN

Wie fährt der Sektor morgen?

Bundesverband wirfahren

BCMD

TVD TAXI VERBAND DEUTSCHLAND

Inhaltsverzeichnis

1 ***Vorwort***
Gemeinsam die Mobilität von morgen gestalten

3 ***Quo vadis PBefG***
Wie viel Zukunft steckt im heutigen Rechtsrahmen?

5 ***Unternehmerportraits***
Die Gesichter der Branche: Unternehmerinnen und Unternehmer im Porträt

7 ***Die Frankfurter Zukunftszentrale***
Wie Taxi von der Zusammenarbeit mit Apps profitieren kann

9 ***Preisregulierung im Praxistest***
Was bewirken Tarif- und Mindestpreisvorgaben?

11 ***Der Blick der Forschung auf Taxi und Mietwagen***

14 ***FahrtKlar-App***
Das Upgrade für professionelle Fahrerinnen und Fahrer

16 ***Taxi- und Mietwagenregulierung international***
Was können wir voneinander lernen?

18 ***Umfrage***
Meinungen der Kongressteilnehmer

19 ***Impressum***



Rückblick:
Zukunftskongress Taxi und Mietwagen
Wie fährt die Branche morgen?

Herausgegeben November 2026

Vorwort

Gemeinsam die Mobilität von morgen gestalten



Liebe Leserinnen und Leser,

Taxi und Mietwagen sind seit Jahrzehnten ein unverzichtbarer Bestandteil der Mobilität in Deutschland. Gleichzeitig befindet sich unsere Branche in einem tiefgreifenden Wandel. Digitalisierung, neue Vermittlungsformen, veränderte Erwartungen der Fahrgäste, die Transformation hin zu emissionsfreier Mobilität und die Frage nach einer zeitgemäßen Regulierung stellen uns vor große Aufgaben. Sie eröffnen aber auch enorme Chancen.

Mit dem ersten Zukunftskongress Taxi & Mietwagen am 10. September 2026 in Berlin wollten wir deshalb etwas Neues wagen: einen Ort schaffen, an dem nicht übereinander, sondern miteinander gesprochen wird. Rund 120 Vertreterinnen und Vertreter aus Unternehmen, Verbänden, Politik, Verwaltung und Wissenschaft kamen am 10. September 2026 in Berlin zusammen. Dass die Veranstaltung bereits Tage zuvor ausgebucht war, hat uns gezeigt, wie groß der Wunsch nach Austausch und neuen Perspektiven in unserer Branche ist.

Vor allem aber war dieser Kongress ein wichtiges Signal der Zusammenarbeit. Mit dem Bundesverband wirfahren, dem Taxiverband Deutschland und dem Bundesverband der Chauffeur- & Mietwagenunternehmen Deutschland haben drei Verbände gemeinsam eingeladen, die unterschiedliche Teile unserer Branche repräsentieren. Uns verbindet dabei mehr, als uns trennt: Wir alle brennen für die Personenbeförderung. Wir alle wollen wirtschaftlich erfolgreiche Unternehmen, gute Arbeitsbedingungen und zufriedene Fahrgäste. Und wir alle sind darauf angewiesen, dass Taxi und Mietwagen auch in Zukunft einen festen Platz im Mobilitätsmix haben.

Natürlich gibt es unterschiedliche Interessen und Auffassungen. Das gehört zu einer vielfältigen Branche.

Beim Zukunftskongress diskutierten Vertreter aus Bund, Ländern und Kommunen mit Wissenschaft und Wirtschaft gemeinsam und kontrovers über die Frage, wie ein zukunftsfähiger Ordnungsrahmen aussehen kann. Egal ob es um Preisregulierung, die Rolle digitaler Vermittlungsplattformen oder um die konkrete Zukunft des Personenbeförderungsgesetzes ging. Zusätzlich haben wir mit Impulsen aus Portugal und der Schweiz den Blick über den deutschen Tellerrand gewagt. Gerade diese Perspektiven haben uns bestärkt: Die Zukunft unserer Branche entsteht nicht dadurch, dass wir die Konflikte der Vergangenheit immer wieder neu austragen. Sie entsteht dort, wo wir bereit sind, aufeinander zuzugehen und gemeinsam nach Lösungen zu suchen.

Denn die eigentlichen Herausforderungen sind größer als die Unterschiede zwischen Taxi und Mietwagen. Wie schaffen wir attraktive Mobilität auch dort, wo Bus und Bahn nicht rund um die Uhr verfügbar sind? Wie gelingt die letzte Meile vom Bahnhof bis

zur Haustür? Wie ermöglichen wir älteren Mitbürgern und Menschen ohne eigenes Auto gesellschaftliche Teilhabe? Wie bringen wir mehr emissionsfreie Fahrzeuge auf die Straße? Und wie nutzen wir Digitalisierung, Plattformen und neue Technologien, um vorhandene Fahrzeuge besser auszulasten und Mobilität einfacher zugänglich zu machen?

Taxi und Mietwagen können und sollten bei all diesen Fragen Teil der Lösung sein. Besonders außerhalb der Innenstädte wird die Verkehrswende nur gelingen, wenn wir den klassischen öffentlichen Verkehr mit flexiblen, individuellen und digital verfügbaren Mobilitätsangeboten verbinden. Die Zukunft liegt deshalb nicht im Gegeneinander der Verkehrsträger, sondern in ihrer intelligenten Vernetzung.

Dafür müssen auch wir als Branche bereit sein, uns weiterzuentwickeln. Qualität und Sicherheit bleiben die Grundlage unseres Geschäfts. Gleichzeitig müssen wir offen für neue Technologien, Kooperationen und Geschäftsmodelle sein. Regulierung sollte diesen Wandel ermöglichen und begleiten, anstatt bestehende Strukturen um ihrer selbst willen zu bewahren. Auch die in diesem Rückblick vorgestellten internationalen Beispiele, wissenschaftlichen Untersuchungen und unternehmerischen Perspektiven sollen dazu Anregungen geben. Diese Publikation versteht sich ausdrücklich als Fortsetzung der Diskussionen des Kongresses. Der 10. September war deshalb für uns kein Abschluss, sondern ein Anfang. Der erste Zukunftskongress hat gezeigt, dass die Bereitschaft zum Dialog vorhanden ist.

Diesen Dialog wollen wir fortsetzen und vornehmlich drei zentrale Zukunftsthemen vertiefen: Welche Auswirkungen wird das autonome Fahren auf Taxi und Mietwagen haben und welche Chancen ergeben sich daraus für unsere Branche? Wie muss das Personenbeförderungsrecht weiterentwickelt werden, damit es Innovation und fairen Wettbewerb ermöglicht? Und wie können Taxi und Mietwagen künftig noch besser mit Bus und Bahn verknüpft werden, um insbesondere auf der letzten Meile und außerhalb der Ballungsräume ein leistungsfähiges Mobilitätsangebot zu schaffen? Zu diesen Fragen wollen wir gemeinsam mit Wissenschaft, Politik und Praxis weiterarbeiten und beim nächsten Zukunftskongress diskutieren.

Diesen Schwung wollen wir weitertragen, um unser gemeinsames Ziel einer starken, innovativen und vielfältigen Personenbeförderung, in der Taxi und Mietwagen ihre jeweiligen Stärken einbringen und gemeinsam mit Bus und Bahn ein leistungsfähiges Mobilitätsangebot bilden, zu erreichen. Wenn uns das gelingt, müssen wir uns nicht darum sorgen, welchen Platz Taxi und Mietwagen in der Mobilität der Zukunft haben werden. Wir können diesen Platz gemeinsam gestalten.

Tino Müller
Bundesverband der Chauffeur- & Mietwagenunternehmen Deutschland (BCMD)

Thomas Mohnke
Bundesverband wirfahren

Dirk Holl
Taxiverband Deutschland (TVD)



Quo vadis PBefG

Wie viel Zukunft steckt im heutigen Rechtsrahmen?

Die Novelle des Personenbeförderungsgesetzes (PBefG) von 2021 hat einige Kritik erfahren. Daran trifft zu, dass sie insgesamt keine zufriedenstellende Reaktion auf den technischen und gesellschaftlichen Wandel der letzten Jahre darstellt. Dabei sollte aber nicht aus dem Blick geraten, welche Spielräume die Novelle Ländern und Kommunen an die Hand gegeben hat. Wer diese klug nutzt, kann schon heute das Umfeld für eine zukunftsfähige Mobilität schaffen. Drei Beispiele, wie es geht oder gerade nicht gehen sollte.

1. Rückkehrpflicht: Abstellorte statt Leerfahrten

Mietwagen müssen nach § 49 Abs. 4 PBefG nach jeder Fahrt unverzüglich zum Betriebssitz zurückkehren, sofern sie nicht zuvor einen neuen Auftrag erhalten. In Großstädten bedeutet das Leerkilometer, Stau, Emissionen und Kosten – ohne verkehrlichen Nutzen.

Der Gesetzgeber hat das erkannt und 2021 mit § 49 Abs. 5 PBefG die Möglichkeit geschaffen, zusätzliche Abstellorte zuzulassen – ausdrücklich auch zur Verkehrsreduzierung und zum Klimaschutz. Man könnte daher meinen, dass sich die Genehmigungsbehörden zügig an die Einrichtung oder Genehmigung solcher Abstellorte gemacht hätten. Stattdessen aber wurde Stand heute (soweit uns bekannt) in ganz Deutschland kein einziger zusätzlicher Abstellort eingerichtet oder genehmigt.

2. Flexible Taxipreise: Der Rechtsrahmen erlaubt mehr, als genutzt wird

Seit 2021 können Tarifverordnungen nach § 51 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 und Satz 4 PBefG Festpreise und für bestellte Fahrten Tarifkorridore vorsehen. Das war höchste Zeit: Die Monopolkommission wies bereits in ihrem Hauptgutachten 2012/2013 darauf hin, dass die starre Tarifpflicht für Taxis ökonomisch nicht zu rechtfertigen ist, weil entweder freier Preiswettbewerb möglich sei oder reine Höchstpreise als milderes Instrument in Betracht kämen.

Unerlässlich sind zunächst Festpreise. Gerade ortsunkundige Fahrgäste wie Touristen oder Geschäftsreisende können die Fahrkosten sonst nicht antizipieren. Ein vorab vereinbarter Festpreis schafft Transparenz und Planbarkeit. Gerade diese Preissicherheit war bislang ein prägendes Alleinstellungsmerkmal des Mietwagens. Das Taxi kann sie heute ebenso bieten – wenn die Tarifverordnungen es zulassen.

Die Möglichkeit zur Preisflexibilisierung wiederum ist für den Taxiverkehr bereits deshalb von großer Bedeutung, weil die Tarife zuletzt vielerorts stark gestiegen sind; in München beispielsweise zwischen 2020 und 2025 um rund 45 %. Internationale Vergleiche haben gezeigt, dass die Taxitarife in Deutschland zu den höchsten in ganz Europa gehören. Taxis werden dadurch zum Luxusgut, das sich viele Menschen nicht mehr leisten können.

Einige Städte nutzen deshalb mittlerweile Tarifkorridore (z. B. Köln: Abweichung vom Normaltarif bis zu 20 % nach unten und oben; Dortmund bis zu 15 % nach unten und oben; München bis zu 10 % nach unten und bis zu 30 % nach oben). Eine Höchstbreite des Korridors schreibt das Gesetz aber nicht vor. Nach unserer Auffassung lassen sich die Korridore für bestellte Fahrten daher deutlich weiter fassen. Flexible Preise erlauben es, Leerlaufzeiten in Aufträge umzuwandeln, Nachfragespitzen und -täler abzubilden und neue Kundengruppen zu gewinnen. Dass das funktioniert, zeigt der Mietwagenmarkt: Studien zufolge beruht seine Wirtschaftlichkeit maßgeblich

auf einer Auslastung von über 50 %, die erst durch die nachfragegerechte Preissetzung ermöglicht wird.

3. Mindestbeförderungsentgelte: hohe Hürden, mildere Mittel

§ 51a Abs. 1 PBefG erlaubt der Genehmigungsbehörde, zum Schutz der öffentlichen Verkehrsinteressen für Mietwagen tarifbezogene Regelungen, insbesondere Mindestbeförderungsentgelte, festzulegen.

Die rechtlichen Hürden dieses umstrittenen neuen Instruments sind indes hoch. Das wird allein dadurch verdeutlicht, dass bereits mehrere Städte mit ihren Mindestbeförderungsentgelten vor Gericht gescheitert sind (Leipzig, Essen, Köln, München).

Hoheitliche Preisvorgaben greifen intensiv in die Berufsfreiheit (Art. 12 Abs. 1 GG) ein. Das Grundgesetz gibt dem Gesetzgeber deshalb auf, sämtliche wesentlichen Entscheidungen selbst zu treffen und sie nicht der Verwaltung zu überlassen. Im Falle von § 51a Abs. 1 PBefG bestehen insofern erhebliche Bedenken: Die Vorschrift enthält weder konkrete Voraussetzungen noch Maßstäbe, an denen die Genehmigungsbehörde ihre tarifbezogenen Regelungen ausrichten können.

Auch tatbestandlich liegt die Messlatte für Mindestbeförderungsentgelte hoch. Geschützt ist eine funktionierende Verkehrsversorgung, nicht ein Geschäftsmodell. Die Behörde muss belastbar nachweisen, dass das örtliche Taxigewerbe in seiner Funktionsfähigkeit ernsthaft gefährdet ist – gerade durch Mietwagenpreise, nicht durch Pandemiefolgen, Inflation, weniger Dienstreisen, eigene Tariferhöhungen oder überdimensionierte Taxiflotten. Eine solche ruinöse Verdrängung ist bislang in keiner deutschen Stadt belegt, trotz zum Teil jahrelanger Präsenz von Vermittlungsplattformen für Mietwagen.

Unionsrechtlich hat der EuGH vor Kurzem zudem klargestellt, dass die wirtschaftliche Lebensfähigkeit von Taxidiensten ein rein wirtschaftliches Motiv ist, das Beschränkungen der Niederlassungsfreiheit nicht rechtfertigt. Da tarifbezogene Regelungen für den Mietwagenverkehr vor allem dem Schutz des Taxiwesens dienen sollen, dürften sie unionsrechtlich nicht zu rechtfertigen sein. Für Mietwagenunternehmer mit Sitz im EU-Ausland dürften sie daher nicht gelten, was wiederum einen verfassungsrechtlich kaum zu rechtfertigenden Wettbewerbsnachteil für inländische Unternehmer darstellen würde.

Vor allem aber stehen mildere Mittel zur Verfügung. Der Gesetzgeber hat 2021 bewusst zweigleisig angesetzt: Neben § 51a PBefG steht die Flexibilisierung der Taxitarife. Sie erweitert Handlungsspielräume, statt sie zu beschränken, und ist deshalb ein verfassungsrechtlich vorzugswürdiges Instrument. Mindestpreise verteuern Mobilität, drängen Fahrgäste in den Privat-Pkw und erhöhen über die Rückkehrpflicht die Leerfahrten. Flexible Taxipreise erweitern das Angebot, statt es zu verknappen.

Fazit

Auch wenn eine Anpassung des PBefG an die veränderten technischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen der letzten Jahre sinnvoll sein dürfte, lässt sich bereits mit dem zur Verfügung stehenden Instrumentarium viel erreichen. Großzügig genehmigte Abstellorte, mutig ausgestaltete Tarifkorridore und Zurückhaltung bei Mindestpreisen würden Taxi und Mietwagen gleichermaßen stärken – im Interesse der Fahrgäste und der Verkehrswende.

Laura Knoke *und* ***Dr. Caspar Sachs***
Freshfields





Unternehmerportraits

Die Gesichter der Branche: Unternehmerinnen und Unternehmer im Porträt

Portrait 1: Thorsten Schumacher

Co-Vorsitzender,
Bundesverband wirfahren

„Auch wenn sich im Taxi- und Mietwagenmarkt in den letzten Jahren viel getan hat, bleibt die Personenbeförderung ein absolut dynamischer Wachstumsmarkt“, ist Thorsten Schumacher überzeugt. Als CEO einer Unternehmensgruppe, die vom klassischen Taxi-Betrieb über den Umbau von Mietwagen oder behindertengerechten Fahrzeugen bis hin zu Franchise-Systemen unterschiedlichste Segmente der Branche abdeckt, kennt er die Spannungsfelder nur zu gut. Autonomes Fahren und Künstliche Intelligenz sind dabei nur zwei aktuelle Treiber. Schumacher begegnet Veränderungen seit jeher mit Mut und Weitsicht. Auch deshalb weiß er zu schätzen, dass „der Kongress mit komprimierten Meinungen und persönlichen Gesprächen das Potenzial hat, die Kräfte im Markt wirklich zu bündeln.“



Portrait 2: Jona Böhnke

Regionalvertreter Niedersachsen,
Bundesverband wirfahren

Der 27-Jährige Jona Böhnke steht stellvertretend für eine Generation progressiver Start-up-Gründer, die die Branche spürbar verjüngen. Als früherer Mechatroniker für Kälte- und Klimatechnik wollte er schon immer selbstständig sein – in einer wachsenden Branche. Ihm war klar: „Services wie Uber sind konsequent digital – das passt zum Zeitgeist“. Seit genau einem Jahr koordiniert er nun rund um Hannover sechs Fahrzeuge mit zehn Fahrern – Tendenz steigend. Doch die Bürokratie und explodierende Energiekosten sind echte Wachstumshürden für ihn. Zumal auch seine Kundschaft den wirtschaftlichen Druck spürt. Die Elektrifizierung der Flotte kann aus seiner Sicht nur einer von vielen Lösungswegen sein, um das Angebot an alternativer Mobilität weiter auszubauen. Noch wichtiger: endlich Entlastungen bei der überbordenden Bürokratie.



Portrait 3: Romy Holl

Regionalvertreterin Baden-Württemberg,
Bundesverband wirfahren

Ihre Großmutter gründete vor über 50 Jahren ein kleines Taxiunternehmen. Heute ist Romy Holl die dritte Generation im Familienbetrieb, der sich zum ganzheitlichen Mobilitätsanbieter gewandelt hat und über 240 Fahrerinnen und Fahrer beschäftigt. Gemeinsam mit ihrem Vater verantwortet Romy die Strategie des Unternehmens, wobei sie parallel ein duales Studium für Unternehmertum absolviert. Doch der Einsatz von KI, die Verschränkung von Mietwagen und öffentlichem Nahverkehr sowie die Digitalisierung sind Dinge, die sie insbesondere an der Praxis begeistern. „Den Satz ‚Das machen wir schon immer so‘ gibt es bei uns nicht“, erklärt Romy. Sie unterstreicht damit, dass die Bereitschaft zum Wandel für sie absolut selbstverständlich ist. Diesen Wandel wünscht sie sich vor allem aber auch im Hinblick auf die Regulierung – viele Anforderungen des PBefG gehen aus ihrer Sicht an der Realität vorbei und sollten dringend an die Gegenwart angepasst werden.



Die Frankfurter Zukunftszentrale

Wie Taxi von der Zusammenarbeit mit Apps profitieren kann

Die Übernahme der Taxizentrale in Frankfurt am Main durch den Generalunternehmer für die Uber-Mietwagenplattform in Deutschland hat – nicht nur in der Taxibranche – großes Aufsehen erzeugt. Überregionale Tageszeitungen berichteten darüber. Die Frankfurter Allgemeine Zeitung kommentierte die Übernahme mit „keine Liebesheirat", attestierte dem Vorgang jedoch Zukunftschancen für die betroffenen Taxiunternehmen.



Die wirtschaftliche und technische Lage von Taxivermittlungszentralen befindet sich durch den Eintritt von digitalen Vermittlungsplattformen wie z. B. Uber seit ca. 10 Jahren im Umbruch. Um zu verstehen, wie dieser Prozess sich entwickelt, lohnt es, einen Blick auf eine andere Branche zu werfen, die sich durch die Digitalisierung fundamental verändert hat.

Im Jahr 2000 wurden in Deutschland in der Musikindustrie CD-Tonträger für ca. 2,41 Mrd. € verkauft und ein Audio-Streaming-Markt existierte nicht. Innerhalb von nur 25 Jahren veränderte sich dieser Markt dramatisch. Der Umsatz mit CD-Tonträgern fiel im Jahr 2025 auf 178 Mio. € zurück (−93 %), während das Audio-Streaming zum neuen Leitformat wurde und Umsätze in Höhe von mehr als 1,9 Mrd. € erzielte. Dominiert wird dieser neue Markt von zwei Musik-Streaming-Plattformen, die jeweils für sich mehr als 50 % der Nutzer erreichen.

Bemerkenswert an dieser Entwicklung ist, dass sowohl die Produzenten der Musik (die Musiker) wie auch die Konsumenten der Musik nach wie vor im Markt präsent sind. Was sich dagegen fundamental verändert hat, ist die Distribution in der Musikwirtschaft. Die Leistungsbeziehung zwischen den Produzenten und den Konsumenten erfolgt nicht mehr durch den Vertrieb von physischen Tonträgern über den vermittelnden Einzelhandel. An dessen Stelle sind international agierende digitale Vermittlungsplattformen getreten.

Nach dem gleichen Muster finden derzeit die Veränderungen in der Taxivermittlung statt. Historisch und technisch bedingt, wurde die Taxivermittlung in Deutschland ganz überwiegend von lokalen Taxizentralen dominiert. Die technischen Beschränkungen für die Taxivermittlung (Vermittlung über reichweitenbeschränkenden Betriebsfunk) wurden durch die Verbreitung des volldigitalen Mobilfunkstandards (GSM) beseitigt. In der Folge konnte die Taxivermittlung digital und überregional erfolgen.

Dem dadurch entstehenden Wettbewerb mit den überregional agierenden Vermittlungsplattformen haben die lokalen Taxizentralen keine wirksame Gegenstrategie

entgegengesetzt. Ausschlaggebend für die Wettbewerbsstrategie der Taxizentralen blieb die Fokussierung auf den lokalen Markt.

Weitere strukturelle Versäumnisse behindern die Taxizentralen. Die Aufrechterhaltung des bisherigen Vermittlungssystems (Callcenter, Vermittlungstechnik) und die gleichzeitige Investition in moderne App-basierte Vermittlungssysteme überfordern die lokalen Taxizentralen wirtschaftlich. Das sich verändernde Nutzerverhalten der Fahrgäste, die zunehmend über Vermittlungs-Apps bestellen, führt zu einem Auftragsrückgang bei den Taxizentralen. Taxiunternehmen arbeiten zunehmend mit Vermittlungsplattformen zusammen. Das führt zur Kostensteigerung bei der Auftragsvermittlung. Dieser Prozess beschleunigt sich mit der Folge, dass Taxiunternehmen die Vermittlung von lokalen Taxizentralen nicht mehr in Anspruch nehmen. Die Vermittlungsdichte von Taxizentralen sinkt.

Warum also übernimmt in dieser schwierigen Marktsituation für Taxizentralen ausgerechnet der Generalunternehmer für Uber-Mietwagenangebote eine Taxizentrale?

Die Funktionen von Taxizentralen bleiben trotz des schwierigen Marktumfeldes auch in Zukunft bedeutsam. Nach wie vor bestellen zahlreiche Menschen ihr Taxi auf die herkömmliche Art und Weise mit einem Telefonanruf bei der Taxizentrale. Bis zu 10 % der Bevölkerung nutzen weder Internet noch Smartphone-Apps. Dieser Kundenkreis ist nicht über digitale Angebote von Vermittlungsplattformen zu erreichen. Hinzu kommt, dass Taxizentralen vielfältige Organisationsaufgaben in den kommunalen Mobilitätsangeboten erfüllen. Von der Organisation der Betriebszeiten von Taxibetrieben bis zur Organisation von Ersatz- und Ergänzungsverkehren im ÖPNV und dem Angebot von speziellen Beförderungen (z. B. Fahrdienste für Menschen mit Behinderungen) reicht das Aufgabenspektrum.

Aber: Für diese Aufgaben wird nicht mehr in jeder Kommune eine Taxizentrale benötigt. Die bisherigen Strukturen sind ineffizient und überteuert. Die Vermittlungstechnik erlaubt heute die Bündelung dieser Aufgaben in größeren Gebieten. Die Zukunftsvision liegt deshalb in der Schaffung von überregionalen Taxizentralen, die die bisherigen Aufgaben zusammenfassen und kostengünstiger betreiben können. Zusätzlich können diese regionalen Taxizentralen mit den effizienten App-Vermittlungssystemen zusammenarbeiten.



Die Zusammenarbeit zwischen solchen überregionalen Taxizentralen und den digitalen Vermittlungsplattformen bietet allen Beteiligten Chancen. Taxis sind für die Vermittlungsplattformen interessant, weil sie gegenüber Mietwagen über viele bedeutende Vorteile verfügen. Denn der gesetzliche Regulierungsrahmen verschafft den Taxis Privilegien, wie z. B. Bereithaltung ohne konkreten Beförderungsauftrag (keine Rückkehrpflicht), ermäßigter Umsatzsteuersatz und Sonderrechte im Verkehr (z. B. Busspuren). Vermittlungsplattformen sind für Taxiunternehmen interessant, weil sie jene Kundengruppen erschließen, zu denen einzelne Taxiunternehmen oder traditionelle Taxizentralen keinen ausreichenden Zugang haben. Zudem bietet die Investitionskraft des Übernehmers konkrete Aussichten, den Taxiunternehmen den Umstieg auf moderne und umweltfreundliche Fahrzeugflotten zu erleichtern.

Werden diese bedeutsamen Vorteile miteinander kombiniert, profitieren Taxizentrale, Taxiunternehmen und Fahrgäste.

Herwig Kollar
TAXI FRANKFURT eG

Preisregulierung im Praxistest

Was bewirken Tarif- und Mindestpreis-vorgaben?

Mindestbeförderungsentgelte für Mietwagen sind ein wiederkehrendes Thema der kommunalen und medialen Debatte. Eine ökonomische Einordnung zeigt, über welche Wirkungskanäle ein solcher Eingriff auf den Markt als Ganzes, auf die Fahrgäste und auf die Unternehmen wirkt.

Was ein Mindestpreis ökonomisch bewirkt

Die Auswirkungen eines politisch gesetzten Mindestpreises lassen sich in der ökonomischen Theorie klar beschreiben:

Der Mindestpreis, der über dem Marktgleichgewichtspreis liegt, erhöht definitionsgemäß den Durchschnittspreis für das betroffene Gut beziehungsweise die betroffene Dienstleistung. Daraus ergeben sich mehrere Folgen: Mit einem erhöhten Preis geht die Nachfrage zurück. Ein Teil der bisherigen Nachfrager, die das Gut erworben oder die Dienstleistung genutzt haben, will oder kann sie sich zum erhöhten Preis nicht mehr leisten. Auf der Angebotsseite kann die Angebotsmenge kurzfristig steigen, da es zunächst attraktiv erscheint, das entsprechende Gut oder die Dienstleistung zu dem höheren Preis anzubieten. Andernfalls bleibt die Angebotsmenge kurzfristig konstant. In beiden Fällen trifft die Angebotsmenge auf die gesunkene Nachfragemenge. Es kommt kurzfristig zu einem Angebotsüberschuss auf dem Markt, das heißt, die Anbieter können ihre bestehenden Kapazitäten weniger auslasten. In Anbetracht der geringeren Nachfragemenge und des daraus resultierenden Angebotsüberschusses werden die Anbieter langfristig ihre Kapazitäten reduzieren. Der Markt als Ganzes wird somit schrumpfen, da spätestens mittelfristig sowohl die Nachfrage nach dem Gut oder der Dienstleistung als auch das Angebot geringer sein werden.



Was folgt daraus bei der Einführung eines Mindestbeförderungsentgelts im Mietwagenverkehr?

Kurzfristig kann das Angebot bei einem Mindestbeförderungsentgelt für Mietwagen stabil bleiben oder sogar steigen, weil höhere Preise zunächst attraktiv wirken. Wie erläutert, führt dies jedoch vor dem Hintergrund der zurückgehenden Nachfrage zu einem Angebotsüberschuss, dem eine geringere Auslastung der Fahrzeuge und spätestens mittel- bis langfristig ein schrumpfender Markt folgt. Für den Mietwagenmarkt bedeutet dies, dass weniger Fahrer beschäftigt werden oder die bisherigen Fahrer weniger intensiv eingesetzt werden können.

Auswirkungen auf Bürgerinnen und Bürger

Nach der Marktperspektive bleibt die Frage, wie sich ein Mindestbeförderungsentgelt auf die Bürgerinnen und Bürger als Nachfrager auswirkt.

Mit einem Mindestbeförderungsentgelt für Mietwagen müssen die Fahrgäste im Durchschnitt höhere Preise für die Beförderungsleistungen zahlen, sofern sie diese noch in Anspruch nehmen. Aufgrund der gestiegenen Preise werden jedoch weniger Fahrgäste die Dienstleistung in Anspruch nehmen, weil ihre Zahlungsbereitschaft nicht ausreicht oder sie sich die Fahrt schlicht nicht mehr leisten können. Daraus ergibt sich eine Verteilungswirkung: Insbesondere Bürgerinnen und Bürger, die auf günstige Beförderungsmöglichkeiten angewiesen sind, werden durch den höheren Preis benachteiligt und können sich diese Leistungen nicht mehr im gewünschten Umfang leisten. Fahrgäste,

die durch den erhöhten Preis aus dem Mietwagenverkehr verdrängt werden, weichen auf Alternativen aus, zu denen insbesondere der motorisierte Individualverkehr zählt.

Hinzu kommt ein Phänomen, das die wirtschaftswissenschaftliche Literatur als „ineffizient hohe Qualität" bezeichnet. Damit ist nicht der meist wünschenswerte Effekt gemeint, dass Anbieter „bessere" Güter bereitstellen, sondern die Konsequenz von Mindestpreisen, dass Preis-Leistungs-Niveaus weniger stark differenziert werden können. Ein Mindestpreis führt in diesem Sinne dazu, dass Leistungsbestandteile angeboten werden, die nicht benötigt werden oder sich nicht mit den Präferenzen der Nachfrager decken, aber angeboten werden, um den erhöhten Preis zu rechtfertigen. Entsprechend führt ein Mindestpreis dazu, dass Nachfrager, die für einen günstigeren Preis zum Beispiel einen geringeren Komfort in Kauf zu nehmen bereit sind, dazu keine Möglichkeit mehr haben.

> *Ein Mindestbeförderungsentgelt verteuert Fahrten, verringert die nachgefragte Menge, senkt die Auslastung und führt zu einem insgesamt kleineren Markt.*

Notwendigkeit eines Mindestpreises: Einordnung des bestehenden Marktes

Eine relevante Perspektive vor dem Hintergrund möglicher Mindestbeförderungsentgelte ist die ökonomische Betrachtung der betriebswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Unternehmen. Denn die Forderung nach Mindestbeförderungsentgelten stützt sich auf die These, app-vermittelte Mietwagenunternehmen böten Fahrten zu Preisen an, die so niedrig sind, dass ein wirtschaftlicher Betrieb nicht möglich ist.

Die empirische Überprüfung dieser These zeigt, dass der Sachverhalt anders gelagert ist: In einer Studie (Bähr/Hönig/van Baal, 2024, „Uber in Deutschland – Ein profitables Geschäftsmodell für app-vermittelte Fahrdienste") wurde für alle Mietwagenunternehmen in Deutschland, die den Großteil ihrer Umsätze über die Vermittlung von Uber erzielen, ein Wirtschaftlichkeitsmodell aufgestellt – im Kern eine Gewinn- und Verlustrechnung, die den von Uber gemeldeten Umsätzen die Kosten des Mietwagenbetriebs gegenüberstellt. Zu diesen Kosten gehören unter anderem Lohn-, Fahrzeug-, Betriebssitz- und Stellplatzkosten, Steuern und die Vermittlungsgebühr. Die Kostenannahmen wurden wissenschaftlich validiert.

Das empirische Ergebnis widerspricht der Ausgangsthese. Das durchschnittliche Unternehmen erzielt eine Umsatzrendite von 1,6 % und damit doppelt so viel wie ein durchschnittliches Unternehmen des übergeordneten Wirtschaftszweigs (Landverkehr in Großstädten: 0,8 %). Bei der differenzierten Betrachtung nach Unternehmensgröße – gemessen an der Anzahl der Fahrzeuge – zeigt sich, dass fünf von sechs betrachteten Unternehmenstypen ein positives Jahresergebnis erwirtschaften. Die Umsatzrendite steigt tendenziell mit der Zahl der Fahrzeuge und erreicht bei großen Unternehmen zweistellige Werte. Die steigenden Renditen sind insbesondere auf Skaleneffekte zurückzuführen, weil größere Unternehmen ihre Fixkosten auf eine größere Zahl von Fahrzeugen umlegen können. Neben den Kosten ist insbesondere der Umsatz für den Gewinn und damit für eine positive Umsatzrendite relevant. Hohe Stundenumsätze können bei Uber-Mietwagenpartnern vor allem aufgrund der hohen Auslastung von rund 50 Prozent erzielt werden.

Die ökonomische Betrachtung ergibt so ein klares Bild: Ein Mindestbeförderungsentgelt verteuert Fahrten, verringert die nachgefragte Menge, senkt die Auslastung und führt zu einem insgesamt kleineren Markt. Bei der Diskussion darüber, welche Regulierung dem Personenbeförderungsmarkt angemessen ist, sollten diese ökonomischen Wirkungen berücksichtigt werden.

Dr. Henry Goecke
IW Consult

Der Blick der Forschung auf Taxi und Mietwagen

Rund um das Thema Taxi und Mietwagen ranken sich immer wieder Mythen und Meinungen. Das ist wenig verwunderlich. So gab es – bedingt durch die starke Zersplitterung des Marktes – bisher nur sehr wenig wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der spezifischen Situation von Taxi und Mietwagen in Deutschland. Diese Forschungslücke hat sich in den vergangenen Jahren glücklicherweise verkleinert. Daher möchten wir als Bundesverband wirfahren exemplarisch einige der neuesten Untersuchungen zum Sektor hier vorstellen:

Studie zum Preisniveau und zur Erschwinglichkeit von Taxifahrten in Deutschland im internationalen Vergleich



Wie teuer ist Taxifahren in Deutschland tatsächlich? Dieser Frage ist der Wettbewerbs- und Verkehrsökonom Dr. Benedikt Schmal in einer im September 2026 erschienenen Studie nachgegangen. Dafür hat er die amtlich festgelegten Taxitarife deutscher Großstädte untereinander sowie mit zehn europäischen Hauptstädten und New York City verglichen.

Die Ergebnisse zeigen: Das deutsche Tarifniveau ist hoch – und zwar nicht nur im Vergleich der absoluten Fahrpreise. Grundlage des Vergleichs war eine standardisierte Taxifahrt über fünf Kilometer. Dabei zeigt sich ein deutliches Bild: Selbst die günstigsten untersuchten deutschen Großstädte liegen preislich über internationalen Hauptstädten wie Madrid, Rom, Dublin, Warschau oder Lissabon.

Doch da ein reiner Preisvergleich zu kurz greift – schließlich unterscheiden sich Einkommen und Lebenshaltungskosten zwischen den untersuchten Städten erheblich – hat die Studie die Taxipreise zusätzlich ins Verhältnis zur jeweiligen lokalen Wirtschaftskraft gesetzt. Auch hier zeigt sich ein ähnliches Bild. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt pro Kopf ist Taxifahren selbst in Hochpreisstädten wie New York oder Stockholm erschwinglicher als in den meisten untersuchten deutschen Großstädten. Die Studie bietet daher einen sehr wichtigen Anhaltspunkt, inwiefern klassisch-tarifierte Taxis in der Realität zur Daseinsvorsorge beitragen können.

Diese Studie im Volltext ist unter wirfahren.de/unsere-themen#studien abrufbar.

Studie zur Transformation des Taxi- und Mietwagengewerbes zur Emissionsfreiheit



Wie kann das Taxi- und Mietwagengewerbe emissionsfrei werden? Dieser Frage ist das Fraunhofer-Institut FOKUS in einer im Mai 2024 erschienenen Studie nachgegangen. Dafür hat es den aktuellen Stand des Gewerbes mit ca. 95.000 Fahrzeugen analysiert und technische Wege zur Emissionsfreiheit bewertet.

Die Ergebnisse zeigen: Batterieelektrische Fahrzeuge sind die praxistauglichste Lösung. Im Einschichtbetrieb reicht ihre Reichweite bereits heute für alle Schichten. Im Mehrschichtbetrieb braucht es dagegen eine eigene Ladeinfrastruktur für das Gewerbe. Wasserstoff halten die Autoren für wirtschaftlich nicht empfehlenswert. Zudem gilt: Je schneller der Umstieg, desto größer der Klimaeffekt.

Ein zentrales Hindernis für diesen Umstieg ist die Rückkehrpflicht für Mietwagen. Laut einer Simulation für Berlin entstehen rund 28 Prozent der Fahrtstrecke allein durch sie. Ihre Abschaffung würde in der Hauptstadt jährlich etwa 71 Millionen Fahrtkilometer und 7.250 Tonnen CO_2 einsparen. Die Simulation hat einen zentral gelegenen Betriebssitz angenommen, deshalb dürfte die tatsächliche Einsparung eher höher liegen. Hinzu kommt, dass die Leerfahrten die nutzbare Reichweite von E-Mietwagen schmälern. Die Studie empfiehlt deshalb, die Rückkehrpflicht neu zu regeln.

Diese Studie im Volltext ist unter kurzlinks.de/fh-studie-mietwagen abrufbar.

Studie zur Wirtschaftlichkeit app-vermittelter Mietwagen in Deutschland



Wie steht es um die Wirtschaftlichkeit von Mietwagenunternehmen, die sich über Uber vermitteln lassen? Diese Frage wird in der Debatte um Mindestbeförderungsentgelte immer wieder gestellt. Der implizierte Vorwurf: Mietwagenunternehmen arbeiten defizitär und würden so das klassische Taxi langfristig durch Dumping verdrängen.

IW Consult hat in einer im September 2024 erschienenen Studie versucht, Licht ins Dunkel zu bringen. Dafür hat sie ein Wirtschaftlichkeitsmodell aufgestellt und mit Umsatzdaten von Uber-Partnern gespeist. Zudem analysiert sie die Wirkung von Mindestbeförderungsentgelten.

Die Ergebnisse zeigen: Das durchschnittliche Unternehmen erzielt eine Umsatzrendite von 1,6 Prozent. Das ist doppelt so viel wie im großstädtischen Landverkehr. Umsatzgewichtet sind es sogar 7,4 Prozent. Als Gründe nennt die Studie eine Fahrzeugauslastung von rund 50 Prozent und starke Skaleneffekte.

Die Autoren lehnen Mindestbeförderungsentgelte daher ab. Sie würden nicht nur Fahrten verteuern und so vor allem einkommensschwache Haushalte belasten, sondern durch einen Rückgang der Nachfrage Mietwagenfirmen und ihre Mitarbeitenden in Existenznot bringen. Auch dem Taxigewerbe würden sie kaum helfen, weil viele Fahrgäste eher aufs eigene Auto als aufs Taxi ausweichen würden. Zudem könnte die geringere Auslastung wegen der Rückkehrpflicht zu mehr Leerfahrten führen.

Diese Studie im Volltext ist unter kurzlinks.de/iw-app-wirtschaftlich abrufbar.

Studie zur Flexibilisierung von Taxitarifen

Mehr Fahrten, höhere Umsätze und gleichzeitig günstigere Preise für Fahrgäste: Die Auswertung des Hamburger Modellversuchs zeigt, welches Potenzial flexible Taxitarife für das Taxigewerbe haben. Zwischen Oktober 2025 und Juni 2026 erprobte Hamburg zwei Tarifkorridor-Modelle, nachdem zunächst ausschließlich die Festpreiseinführung getestet wurde. Zunächst konnten vermittelte Taxifahrten bis zu 20 Prozent oberhalb des Festpreises angeboten werden. Ab Februar 2026 wurde der Korridor in beide Richtungen geöffnet: Preise konnten nun bis zu 20 Prozent über oder unter dem Festpreis liegen.

Die Untersuchung von The Mobilution und dem Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB) basiert auf rund 5,5 Millionen Fahrten und mehr als 412.000 Fahrzeugtagen aus dem amtlichen Meldeverfahren. Es handelt sich nicht um eine Stichprobe, sondern um alle Fahrten der jeweils meldenden Fahrzeuge.

Die Ergebnisse des beidseitigen Korridors sind deutlich. Gegenüber den Festpreisen steigt der Nettoumsatz je Fahrzeug und Tag um 14,2 Prozent. Gegenüber den Taxameterpreisen liegt das Plus sogar bei 22,3 Prozent. Entscheidend ist, wie dieses Wachstum entsteht: nicht durch höhere Preise, sondern durch mehr Fahrten. Die Zahl der Fahrten je Fahrzeug und Tag steigt im Modell um 24 Prozent gegenüber dem Ausgangsniveau. Rund zwei Drittel des zusätzlichen Fahrtaufkommens sind tatsächlich neue Nachfrage und nicht lediglich eine Verlagerung von Taxameterfahrten zu vermittelten Fahrten. Gleichzeitig profitieren die Fahrgäste: Verbraucher zahlen unter dem beidseitigen Korridor 10,9 Prozent weniger als bei Taxameterfahrten.

Diese Studie im Volltext ist unter wzb.eu/de/publikationen/discussion-papers abrufbar.



FahrtKlar-App

Das Upgrade für professionelle Fahrerinnen und Fahrer

Verkehrssicherheit, rechtliche Vorschriften, Deeskalation im Konfliktfall oder der respektvolle Umgang mit mobilitätseingeschränkten Personen – all das gehört heute zum Berufsalltag im Taxi- und Mietwagengewerbe. Mit FahrtKlar steht Fahrerinnen und Fahrern nun eine kostenlose App zur Verfügung, die genau hier ansetzt: flexible, praxisnahe Weiterbildung, die sich in den Alltag integrieren lässt.

Lernen, wann und wo es passt

FahrtKlar ist als mobile Schulungs-App konzipiert und in den zwölf Führerscheinsprachen verfügbar. Nutzerinnen und Nutzer arbeiten sich in kompakten Lerneinheiten durch praxisrelevante Themen. Statt langer Präsenzschulungen setzt die App auf kurze, verständlich aufbereitete Einheiten, die sich flexibel zwischen zwei Fahrten oder in Ruhephasen absolvieren lassen.

Spielerisch motivieren statt nur belehren

Ein zentrales Element von FahrtKlar ist die spielerische Aufbereitung der Inhalte. Für abgeschlossene Lerneinheiten erhalten die Nutzerinnen und Nutzer Badges, die den eigenen Fortschritt sichtbar machen. Wer möchte, kann sich zudem in direkten Matches mit anderen Fahrerinnen und Fahrern messen. Punkte für richtige Antworten und erfolgreiche Duelle fließen in ein Leaderboard ein, auf dem sich der eigene Rang mit dem anderer Teilnehmender vergleichen lässt. So entsteht aus Pflichtstoff ein motivierender Wettbewerb und Weiterbildung wird zu einem Wissenscheck mit Spaßfaktor.

Zertifikat als Qualitätsnachweis

Am Ende des Lernwegs steht eine Abschlussquiz. Wer dieses erfolgreich besteht, erhält ein persönliches Zertifikat als offiziellen Nachweis der erworbenen Kenntnisse – ein sichtbares Signal für Qualität und Professionalität, das Fahrgästen wie Auftraggebern gegenüber Vertrauen schafft. Damit das Wissen aktuell bleibt, bietet FahrtKlar regelmäßige Aufbaumodule an, mit denen sich Inhalte auffrischen und erweitern lassen.

Ein gemeinsames Projekt der Branche

Entwickelt wurde FahrtKlar gemeinsam vom Bundesverband wirfahren, dem Taxiverband Deutschland (TVD) und dem Bundesverband der Chauffeur- & Mietwagenunternehmen Deutschland (BCMD). Für die konzeptionelle Umsetzung holten sich die Verbände mit der Digitalagentur Exord GmbH einen erfahrenen Partner an Bord, der die fachlichen Anforderungen in ein durchdachtes App-Design und eine technisch robuste Umsetzung übersetzt hat. So entstand ein branchenweiter Zusammenschluss mit einem klaren Ziel: mehr Qualität, Sicherheit und Professionalität im Taxi- und Mietwagengewerbe.

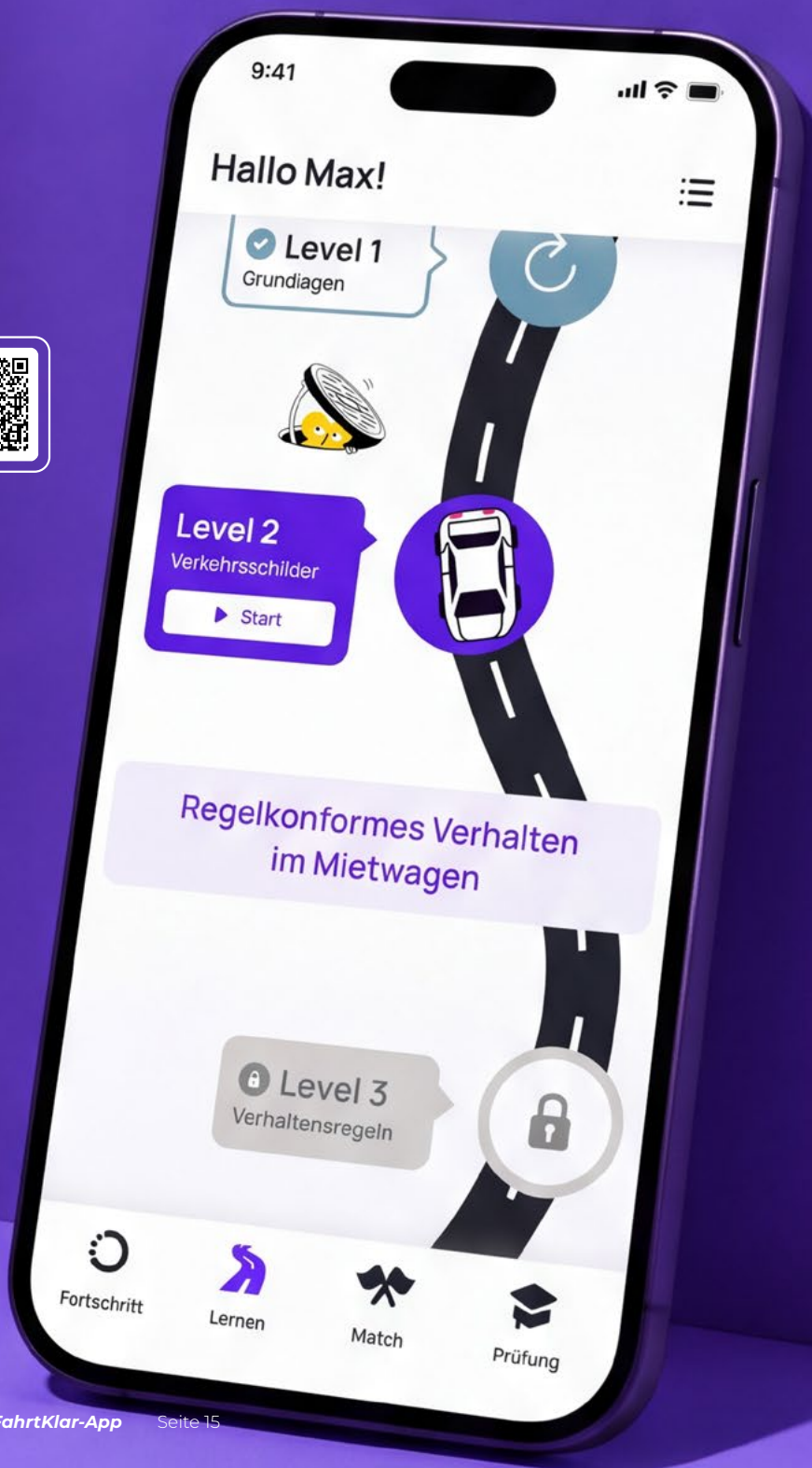
Pascale Sperber
EXORD GmbH



Die Lernapp für Taxi- und Mietwagenfahrer.

JETZT ERHÄLTLICH
App Store

JETZT ERHÄLTLICH
Google Play



FahrtKlar

Taxi- und Mietwagenregulierung international

Was können wir voneinander lernen?

Portugal: Niedrigschwellige Regulierung schafft Mobilität

Gerade im ländlichen Raum entscheidet ein ausreichend großes und flexibel einsetzbares Angebot darüber, ob Menschen auch ohne eigenes Auto mobil bleiben. Portugal zeigt, wie niedrigschwellige Regulierung die Voraussetzungen dafür schaffen kann.

Für app-vermittelte Fahrten gilt ein einheitlicher nationaler Rechtsrahmen. Fahrer und Unternehmen werden zentral zugelassen und können anschließend landesweit tätig sein. Ein in Porto zugelassener Fahrer darf beispielsweise überall in Portugal Fahrgäste befördern. Kommunale Fahrzeugkonzessionen oder lokale Zulassungsverfahren gibt es nicht.

Zudem verzichtet Portugal auf Fahrzeugquoten, regulierte Fahrpreise, Rückkehrpflicht und Ortskundeprüfungen. Stattdessen konzentriert sich der Staat auf grundlegende Anforderungen an Sicherheit und Zuverlässigkeit – etwa Fahrerzertifizierung, Führungszeugnis, Versicherung und regelmäßige Fahrzeugprüfung.



Miguel Pinto, Bluwalk

So können Fahrzeuge flexibel dort eingesetzt werden, wo tatsächlich Nachfrage entsteht – ohne künstliche lokale Grenzen oder unnötige Leerfahrten. Das ist insbesondere für ländliche und dünn besiedelte Regionen ein wichtiger Ansatz: Statt neue Mobilitätsangebote durch hohe Markteintrittshürden zu erschweren, schafft der regulatorische Rahmen die Voraussetzung dafür, dass private Anbieter Mobilität auch jenseits der Ballungsräume anbieten können.



Portugals Ansatz zeigt: Klare Sicherheitsstandards und ein einfacher Marktzugang können Hand in Hand gehen – und damit die Grundlage für mehr verfügbare Mobilität schaffen.

Schweiz: Weniger Bürokratie für eine flächendeckende Mobilität

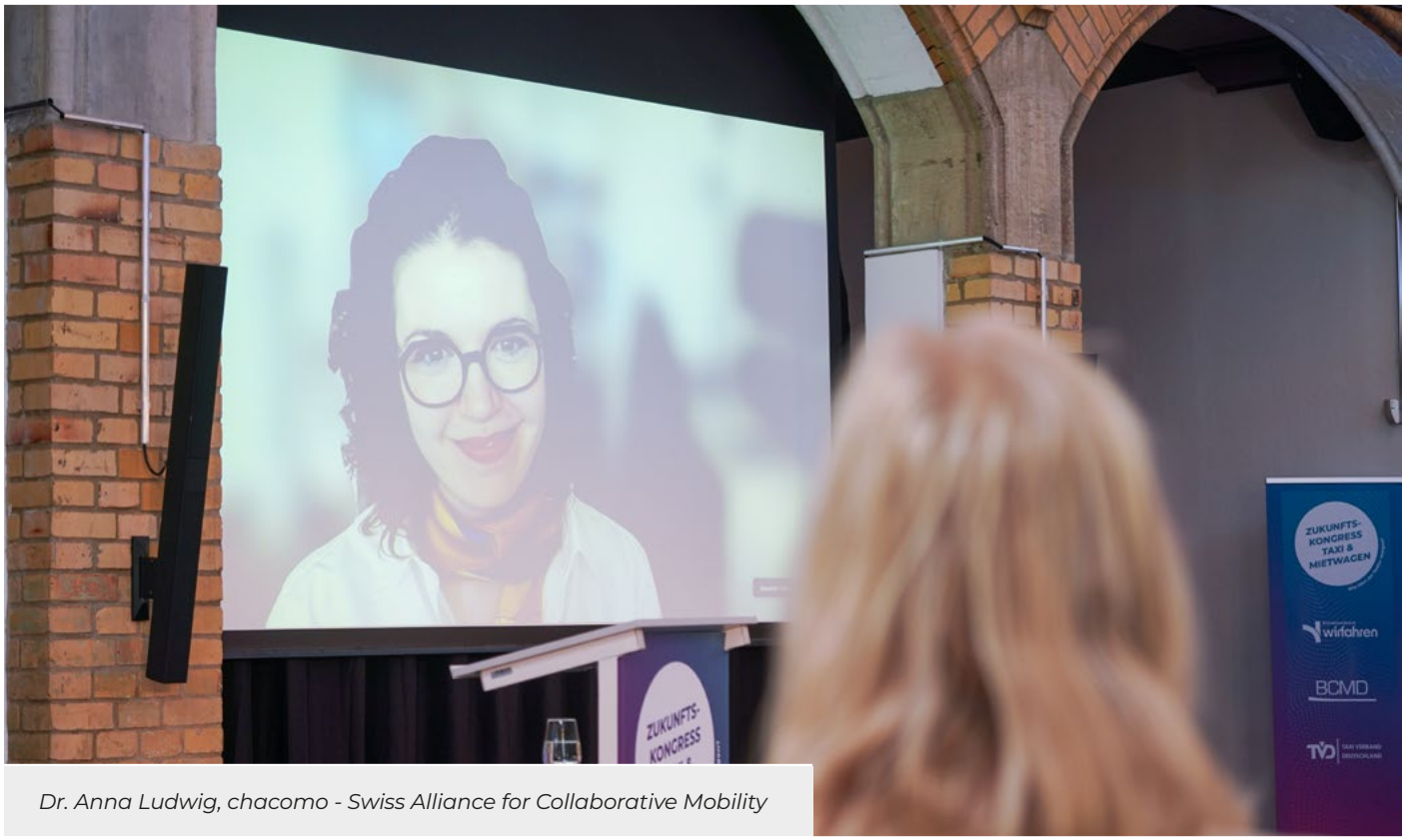
Auch die Schweiz zeigt, wie einfachere und technologieneutrale Regeln neue Mobilitätsangebote erleichtern können. Dabei geht es nicht um einen pauschalen Verzicht von Regulierung, sondern darum, überholte Vorgaben abzubauen und gleichzeitig Qualität sicherzustellen.

Ein gutes Beispiel in der sehr föderal organisierten Schweiz ist der Kanton Zürich. Die hat seit 2024 die zuvor unterschiedlichen Regelungen vereinheitlicht. Während Taxis weiterhin eine Bewilligung benötigen, gilt für Limousinendienste lediglich eine Meldepflicht, die über ein Online-Portal abgewickelt wird. Der Kanton Bern geht ab März 2027 noch einen Schritt weiter: Theoretische und praktische Eignungsprüfungen für Taxis entfallen, für Limousinendienste wird ebenfalls eine unkomplizierte Meldepflicht vorgesehen.

> *Unbürokratische Regeln erleichtern es Fahrerinnen und Fahrern sowie Unternehmen, dort Angebote zu schaffen, wo Mobilität benötigt wird.*

Der Ansatz folgt einem deutlichen Gedanken: Digitale Vermittlung macht viele traditionelle Zugangshürden wie Orts- und Sprachkenntnisprüfungen zunehmend entbehrlich. Unbürokratische Regeln erleichtern es Fahrerinnen und Fahrern sowie Unternehmen, dort Angebote zu schaffen, wo Mobilität benötigt wird.

Gerade für ländliche Räume ist diese Flexibilität wichtig. Taxi, Mietwagen und digitale On-Demand-Angebote können den klassischen öffentlichen Verkehr ergänzen und Lücken in der Fläche schließen. Die Schweizer Entwicklung zeigt damit einen Weg zu einer multimodalen, flächendeckenden Mobilität: niedrige Markteintrittshürden, moderne digitale Lösungen und Qualitätssicherung statt unnötiger Bürokratie.



Dr. Anna Ludwig, chacomo - Swiss Alliance for Collaborative Mobility

Umfrage

Meinungen der Kongressteilnehmer

Vielen Dank für Ihr Interesse am Zukunfts-kongress Taxi und Mietwagen. Mit Ihrem Feedback möchten wir den Kongress weiterentwickeln. Die Beantwortung dauert nur wenige Minuten.













Impressum

Rückblick:
Zukunftskongress Taxi & Mietwagen
Wie fährt die Branche morgen?

Herausgeber und Veranstalter

Diese Publikation wird gemeinschaftlich herausgegeben von:

Bundesverband wirfahren
Stresemannstraße 78, 10963 Berlin
www.wirfahren.de

Bundesverband der Chauffeur- & Mietwagenunternehmen Deutschland (BCMD)
An den Theklafeldern 13/15, 04328 Leipzig
www.bcmd.de

Taxiverband Deutschland (TVD)
Friedrichstraße 171, 10117 Berlin
www.taxiverband.de

Redaktion und inhaltliche Verantwortung:
Die drei herausgebenden Verbände in gemeinsamer Verantwortung.

Veranstaltung
Zukunftskongress Taxi & Mietwagen
10. September 2026, Berlin

Veröffentlichung
November 2026

Urheberrecht
© 2026 Die herausgebenden Verbände.
Alle Rechte vorbehalten. Eine Vervielfältigung oder Weiterverwendung der Inhalte und Abbildungen bedarf der vorherigen Zustimmung der jeweiligen Rechteinhaber.