

Kommentar

Wettbewerb auf Kniehöhe

Die Zusammenlegung des Taxi- und Mietwagengewerbes zeichnet sich ab. Dieser Schritt einer rechtlichen Harmonisierung des Wettbewerbs war zu erwarten. Denn leistungstechnisch operieren beide mittlerweile am selben Niveau.

[28.06.2019 | Wien] Zumindest in Wien fährt man sowohl bei Taxis als auch beim Fahrdienst Uber zumeist in einem Mittelklassewagen asiatischer Markenherkunft. Die Fahrer sind leger gekleidet und aus den Lautsprechern ertönt Weltmusik. Das Ziel steuern nicht nur Uber-Chauffeure über das Navi an, auch bei Taxlern ist die satellitenunterstützte Orientierungshilfe sehr beliebt. Mit der Gesetzesnovelle ändert sich für Fahrgäste in Wien in qualitativer Hinsicht daher nichts. Sie werden künftig lediglich finanziell alles in allem etwas tiefer in die Tasche greifen müssen. Denn die nachfrageabhängige Preisgestaltung bei Uber & Co weicht dem starren Tarifmodell des Taxigewerbes. Dieses schreibt zwar verbindliche Preise, aber nur rudimentäre Leistungsparameter vor. So muss ein Taxi lediglich über vier Türen und eine Klimaanlage verfügen. Und ja, ein Taxilenker darf im Wagen nicht rauchen. Der Fahrgast übrigens auch nicht. Doch wie so oft auf undifferenziert-preisregulierten Märkten kam allerdings mit den Jahren die Kreativität im Wettbewerb nahezu zum Erliegen. Selbst für Ansätze qualitativer Unterscheidungsmerkmale, wie etwa die betriebene Fahrzeugklasse, die Bekleidung des Taxilenkers und seinen Unterhaltungswert, sahen immer weniger Fuhrwerkunternehmer eine Notwendigkeit.

Kein Wunder also, dass man dem Markteintritt von Uber im Jahr 2014 völlig hilflos gegenüberstand, zumal sich dadurch nicht zuletzt die Spielregeln am Markt änderten. Denn abgesehen vom in der Regel günstigeren Preis, konnte man plötzlich ein Taxi bequem mittels Smartphone online bestellen. Das Warten in der Telefonschleife hatte ein Ende. Darüber hinaus war es für Uber auch keine große Herausforderung ein wettbewerbsfähiges Angebot zu rekrutieren, hatte sich doch das Qualitätsniveau am Wiener Taximarkt einstweilen auf jenes der meisten europäischen Großstädte gesenkt. Nichtsdestotrotz reagierte die Taxibranche auf den neuen Konkurrenten zu Beginn überraschend gelassen. Bis auf mediales „Stänkern“ passierte wenig. Erst als die Marktanteilsverluste substantiell wurden, verlagerte man den Wettbewerb auf die rechtliche Ebene. Der Erfolg, also die Zurückeroberung von Marktanteilen, war allerdings überschaubar. Ein Nachschärfen des eigenen Angebots stand jedoch nie wirklich zur Diskussion. Dabei hätte man sich in einem auf Wettbewerb getrimmten Markt genau das erwarten können. Denn in einem funktionierenden Wettbewerb, würden unter den gegebenen Voraussetzungen Taxiunternehmen ihren Preisbonus voraussichtlich mit einer Qualitätsoffensive rechtfertigen. Die Landesvertretung würde beispielsweise die Zugangsbeschränkungen zum bestehenden Taxigewerbe erhöhen und die vier großen Funktaxizentralen neue, signifikant höhere Qualitätsstan-

dards einfordern. Gleichzeitig würde man eventuell noch mit der Etablierung einer zweiten Taxi-Kategorie die Preiseinstiegslage gegenüber Uber absichern. Für den Fahrgast wäre die jeweilige Preiskategorie etwa über eine einheitliche Fahrzeugfarbe identifizierbar.

Doch warum kreativ sein, investieren und Neues ausprobieren, wenn man mit ordnungspolitischen Maßnahmen dasselbe erreicht: die Zurückeroberung der vor 2014 abgesteckten Claims. Dass die Politik, die hier in nahezu grotesker Weise wieder einmal ihr Unvermögen beweist ökonomische Zusammenhänge zu durchschauen, sich für Partikularinteressen willfährig vor den Wagen spannen lässt, sollte man trotzdem gelassen sehen. Denn etwas Gutes hat die Gleichschaltung des Wettbewerbs ja doch. Zumindest gehören dann demonstrierende Taxifahrer der Vergangenheit an und damit auch die für mitteleuropäische Verhältnisse etwas verstörenden Bilder von im Halbkreis stehenden und grölenden Männern. Bei der letzten Demo hätte ja nur noch gefehlt, dass man eine Fahne mit Uber-Logo verbrennt.

Kommentar von Andreas Kreuzer:

Andreas Kreuzer ist geschäftsführender Gesellschafter des Beraternetzwerks KREUTZER FISCHER & PARTNER in Wien, Hannover und Berlin.

Zeichen: 3.480 (ohne Leerzeichen)

Für weitere Informationen:

Besuchen Sie bitte unsere Homepage www.kfp.at oder kontaktieren Sie uns gerne persönlich.

Ansprechpartner: Andreas Kreuzer

Tel.: +43 1 470 65 10 | Email: ak@kfp.at

Über KREUTZER FISCHER & PARTNER

KREUTZER FISCHER & PARTNER ist ein Beraternetzwerk mit Büros in Wien, Hannover und Berlin. Seit mehr als 25 Jahren unterstützt KFP Unternehmen in der Marktanalyse, dem Business Development und in M&A-Projekten. Öffentliche Auftraggeber berät KFP bei der Evaluierung von Programmen. Darüber hinaus publiziert KFP regelmäßig Studien zu aktuellen wirtschaftlichen Themen. KREUTZER FISCHER & PARTNER arbeitet international, mit Fokus auf die DACH-Region.

Beraternetzwerk KREUTZER FISCHER & PARTNER

1010 Wien, Grünangergasse 2/25

Österreich