

Der erfolgreiche Taxi - Unternehmer

Tipps und Tricks für mehr Ertrag

Bearbeitet von
Jürgen Hartmann, Stefan Köller

1. Auflage 2008. Buch. 144 S. Kartoniert
ISBN 978 3 937711 70 6
Format (B x L): 15,0 x 21,0 cm

[Wirtschaft > Wirtschaftssektoren & Branchen: Allgemeines > Transport- und Verkehrswirtschaft](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes, arranged in a slight arc. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Während Sie nur freundlich sein wollen, indem Sie gegenüber der Dame betonen, wie schön sie heute angezogen ist, könnte diese sich dadurch sexuell bedroht fühlen.

Hauptsache rechtens

§ 26 Satz 2 der Verordnung über den Betrieb von Kraftfahrzeugunternehmen im Personenverkehr (BOKraft) verbietet jegliche **politische und religiöse Werbung** an Taxis. Mit dieser einschränkenden Vorschrift soll verhindert werden, dass insbesondere an Taxiständen Auseinandersetzungen wegen politischer Parolen die Ordnung des Taxiverkehrs stören. Das Bundesverwaltungsgericht erklärte im Jahr 1998 dieses Verbot politischer und religiöser Werbung an Taxis im Übrigen für verfassungsgemäß und mit dem Grundrecht auf freie Meinungsäußerung vereinbar (Aktenzeichen: 3 B 98/98). Über das Verbot der politischen und religiösen Werbung hinaus gibt es hinsichtlich des **Inhalts der Werbung** keine Einschränkungen, die personenbeförderungsrechtlich begründet werden könnten.

Ein falscher Fahrstil kann Sie Kunden kosten

„Ein guter Taxifahrer braucht keine Hupe.“ Im diesem Satz eines Taxikollegen steckt eine Menge Wahrheit. Die Hupe darf laut Straßenverkehrsrecht (§ 16 STVO) **nur zur Warnung** eingesetzt werden, also wenn Sie sich oder andere Verkehrsteilnehmer gefährdet sehen. Wer also vorausschauend fährt, kann manche Situation schon im Vorfeld entschärfen und muss daher niemanden mehr warnen. Je besonnener und rücksichtsvoller ein Taxifahrer unterwegs ist, desto Nerven schonender verläuft seine Schicht.

Ein guter Taxifahrer sollte auch auf die **äußeren Signale seines Fahrgastes** achten: Stützt er sich gleich am Armaturenbrett ab, sobald Sie etwas schärfer bremsen? Versucht er jede Kurve durch hektisches Handauflegen auf die Mittelkonsole auszubalancieren? Dann haben Sie einen eher ängstlichen Fahrgast erwischt, bei dem Sie noch behutsamer um die Kurven fahren sollten, als Sie es ohnehin schon tun.



Speziell für unsere Branche bietet Mercedes ein vergünstigtes Sicherheitstraining an.

Ein ähnlich vorsichtiger Fahrstil bietet sich auch bei Fahrgästen an, die etwas tiefer in das Bier-, Schnaps- oder Weingleis geschaut haben. Auch wenn Sie **alkoholisierte Gäste** immer sehr schnell wieder aus dem Auto heraus haben möchten: Was hilft es, wenn Sie zwar schneller am Ziel angekommen, Sie sich aber hinterher um die Reinigung des Fahrzeugs kümmern müssen?

Zwei Fliegen mit einer Klappe!

Mit einer besonnenen und vorausschauenden Fahrweise fühlt sich nicht nur der Fahrgast wohl, sondern auch der Geldbeutel des Unternehmers. Frühes Hochschalten in den nächsten Gang oder das rechtzeitige „vom Gas gehen“ vor einer roten Ampel helfen Sprit sparen und belasten die Bremsbeläge weniger. Diese und viele weitere Tricks werden in **Spritsparkursen** vermittelt und bewirken vor allem bei den sogenannten „Bleifuß-Fahrern“ eine **Ersparnis von ein bis zwei Litern pro hundert Kilometer**. Rechnen Sie selbst aus, was das bei den derzeitigen Spritpreisen ausmacht! Momentan dürfte sich die Investition in die Kursgebühren und der Umsatzverlust bzw. Schichtausfall bei Ihren Fahrern schnell amortisieren.

Kfz-Versicherungsprämie reduzieren!

Die Kombination eines Sicherheits- mit einem Spritspartraining könnte auch bei der Kfz-Versicherung Geld sparen helfen. Die zur Signal Iduna gehörende VdK-Taxiversicherung beispielsweise sponsert gemeinsam mit Mercedes-Benz und der Berufsgenossenschaft für Fahrzeughaltungen ein **Taxi-Fahrsicherheits-**

Zweite Säule: Umsatz steigern

Nach dem Kapitel über die Vermeidung von Ertragseinbußen soll es auf den nachfolgenden Seiten nun darum gehen, wie Sie Ihre Umsätze steigern können, indem Sie mehr Fahrten bekommen und Ihre Taxis besser auslasten.

Um das zu erreichen, müssen Sie zunächst einmal „sichtbar werden“, wie auch das Kapitel zum Thema Werbung und Marketing benannt ist. Wir geben Tipps, ob und wo Eigenwerbung am Taxi erlaubt ist, welche Werbemittel bei Ihren Kunden auf Dauer in Erinnerung bleiben und warum ein Werbebudget definiert und eingehalten werden sollte.

Zu mehr Fahraufträgen und damit höheren Umsätzen zählt aber auch Ihre Persönlichkeit, die Sie als Chef und Ihr Unternehmen ausstrahlen. Unter diesem Stichwort beleuchten wir die Thematik „Auftritt im Internet“.

Nicht zuletzt geht es bei den Gewinnung neuer Kunden aber auch darum, neue Geschäftsfelder zu entdecken. Was hat ein Reisebusunternehmen, das beispielsweise Fahrten nach Italien organisiert, mit Ihrem örtlichen Taxigewerbe zu tun? Wie erfahren Sie, wenn lukrative Schülerfahrten ausgeschrieben werden und wie können Sie sich dafür bewerben? Wieso sollten Sie Notdienst-Ärzte zu ihren Patienten fahren? Die Antworten zu diesen Fragen finden Sie innerhalb dieses Themenabschnittes.



Werden Sie sichtbar!

Wie Sie Fahrgäste auf Ihr Unternehmen aufmerksam machen

Ein einladendes Taxi sowie gepflegtes und freundliches Fahrpersonal sind die Grundlagen für mehr Umsatz. Aber auch darüber hinaus sollten Sie dafür sorgen, dass potentielle Kunden davon erfahren, dass es Sie und Ihr Unternehmen gibt.

Welche bessere Möglichkeit könnte es da für einen derart mobilen Geschäftszweig wie das Taxigewerbe geben, als das als Werbemedium zu nutzen, womit Sie ohnehin Tag um Tag, Nacht um Nacht unterwegs sind?

Eigenwerbung am Taxi ist erlaubt, seitdem das Bundesverwaltungsgericht im Jahr 2005 das lang umstrittene Verbot in der BoKraft für unwirksam erklärt hat. Diese Einschränkung verletze das Grundrecht der Taxiunternehmer auf freie Berufsausübung, urteilten die Bundesrichter damals (Aktenzeichen: 3 C 24/04 NJW 2005, 3510).

Damit ist nun also – rechtlich gesehen – Fremdwerbung mit Eigenwerbung gleichgesetzt. Wobei nach außen wirkende Werbung laut BoKraft weiterhin auf die seitlichen Fahrzeugtüren beschränkt bleibt.

Ausnahmen bestätigen die Regel

Nun werden Sie sich vielleicht fragen, wie es dann möglich ist, dass auf einigen Taxis auf dem Dach oder an den Seitenfenstern Werbung angebracht ist. Per **Ausnahmegenehmigung** können Bundesländer und deren untere Genehmigungsbehörden Werbung auch außerhalb der Türflächen erlauben. Erkundigen Sie sich also unbedingt bei der für Ihren Betriebssitz zuständigen Genehmigungsbehörde, ob Sie (mit oder ohne Antrag auf Ausstellung einer Sondergenehmigung) Eigenwerbung außerhalb der Türflächen anbringen dürfen.

Sagen Sie viel mit wenigen Worten

Egal an welchen Stellen Sie auf Ihren Taxis nun für sich selbst werben: Bedenken Sie, dass im fließenden Straßenverkehr nicht viel Zeit bleibt, um Ihre Werbebotschaft zu lesen.

Verzichten Sie daher auf ausführliche Erklärungen und konzentrieren sich auf die wichtigsten Informationen:

- **Name Ihres Taxiunternehmens und Angabe Ihres Betriebssitzes** bzw. der zulässigen Einsatzorte