

Nach fast 25 Jahren hört Gründer Hans Becker auf. Sein Nachfolger will nicht nur auf Taxis setzen, sondern auch auf Mietwagen mit Chauffeur in einem weiteren Unternehmen.

">

DÜSSELDORFER WIRTSCHAFT

Rhein-Taxi hat einen neuen Eigentümer



([https://rp.s4p-iapps.com/pdf/published/company/173/pdfplace/1847/richmedia/1016941/18/image/thumb/2357669031_bcb225d22d.IRPRODGERA_I3HXY2.jpg?description= Hans Becker \(r.\) ist der alte, Michael Mühlh \(l.\) der neue Rhein-Taxi-Gesellschafter. Der Verkauf ist über die Bühne gegangen, Becker setzt sich mit knapp 70 Jahren zur Ruhe.](https://rp.s4p-iapps.com/pdf/published/company/173/pdfplace/1847/richmedia/1016941/18/image/thumb/2357669031_bcb225d22d.IRPRODGERA_I3HXY2.jpg?description=Hans%20Becker%20(r.)%20ist%20der%20alte,%20Michael%20M%C3%BChlh%20(l.)%20der%20neue%20Rhein-Taxi-Gesellschafter.%20Der%20Verkauf%20ist%20%C3%BCber%20die%20B%C3%BChne%20gegangen,%20Becker%20setzt%20sich%20mit%20knapp%2070%20Jahren%20zur%20Ruhe.))

Foto: Andreas Bretz

Hans Becker (r.) ist der alte, Michael Mühlh (l.) der neue Rhein-Taxi-Gesellschafter. Der Verkauf ist über die Bühne gegangen, Becker setzt sich mit knapp 70 Jahren zur Ruhe.

Nach fast 25 Jahren hört Gründer Hans Becker auf. Sein Nachfolger will nicht nur auf Taxis setzen, sondern auch auf Mietwagen mit Chauffeur in einem weiteren Unternehmen.

VON ALEXANDER ESCH

DÜSSELDORF | Hans Becker hat sein Unternehmen Rhein-Taxi verkauft. „Aus Altersgründen“, wie er sagt. Mit fast 70 Jahren müsse „auch mal Schluss sein“. Mit der Corona-Pandemie habe der Entschluss nichts zu tun, er stünde vielmehr bereits seit anderthalb Jahren fest. Nun habe die Geschäftsübergabe planmäßig stattgefunden. Neuer Allein-Gesellschafter der GmbH ist der Unternehmer Michael Mühlh. Über den Verkaufspreis vereinbarten die beiden Stillschweigen.

Der Taxiunternehmer Hans Becker war 1996 mit seinen sieben Fahrzeugen aus der Genossenschaft ausgetreten und hatte Rhein-Taxi gegründet. Das Gewerbe war damals aus seiner Sicht in Verruf geraten, er wollte es mit der Ausbildung und Fortbildung der Fahrer und einem ausgeprägten Servicegedanken sowie festgelegten Leistungskriterien anders machen. Nur eine Handvoll Unternehmer machte zum Start mit, heute sind es 36, die mit mehr als 150 Autos und 500 Chauffeuren an die eigene Vermittlungszentrale angeschlossen sind.

Becker spricht von einer Erfolgsgeschichte, die zu Anfang so schnell Fahrt aufnahm, dass er kaum hinterher kam. „Das Telefon stand nach den ersten Medienberichten nicht mehr still. Aber wir hatten zu wenig Personal. Viele Kunden nahmen lange Wartezeiten in Kauf, viele Fahrten konnten wir gar nicht annehmen.“

Das hatte laut Becker einen persönlichen Preis, von 15-Stunden-Tagen spricht er und dem ersten Urlaub erst nach mehr als zehn Jahren Firmengeschichte. Aber im Laufe der Zeit sei man erfolgreicher geworden als die genossenschaftliche Konkurrenz mit ihren rund 1300 Konzessionen. In der besten Zeit von 2012 bis 2016 habe man sechs bis sieben mal so viele Fahrten pro Auto vermittelt, pro Jahr 1,2 Millionen Fahrten im Vergleich zu 1,8 Millionen bei der deutlich größeren Genossenschaft.

Das Verhältnis zu ihr darf man nach wie vor als unterkühlt bezeichnen. Becker sagt, dass man dort immer noch versuche, ihm „Knüppel zwischen die Beine“ zu werfen. Nicht mal ein gemeinsames Vorgehen bei Tarifanträgen sei möglich. Letztlich entstand Rhein-Taxi aus Sicht von Becker sogar nur, weil die Genossenschaft die Idee Beckers für Taxis mit besonderem Servicestandard nicht mitgetragen habe. Die bereits gebildete Gruppe von Taxiunternehmern sollte aufgrund eines Gleichbehandlungsgrundsatzes nicht gesondert vermitteln wollen. Ein mitverantwortliches Mitglied habe dann spöttisch gescherzt, Becker müsse eben eine eigene Zentrale eröffnen. Diese Aussage hat Becker wohl zusätzlich motiviert.

Sein Nachfolger ist ein neues Gesicht in der Branche: der Unternehmer Michael Mühlhlin, der lange in Düsseldorf lebte und jetzt zurückkehrt. Als der Ende 2019 bei einem zufälligen Treffen mit Becker von dessen Verkaufsabsichten erfuhr, war er gleich mehr als interessiert. „Find ich gut, will ich haben“, spitzt der 53-Jährige im Gespräch mit unserer Redaktion zu. Er sei überzeugt von Beckers Unternehmensführung und vom Potenzial der Branche.

Ideen bringt er gleich einige mit. So setze er beispielsweise auf ein neues Hygienekonzept. Neben den gängigen Masken und Trennscheiben würden nun in 100 Fahrzeuge Hepa-Luftfiltergeräte hinter den Fahrersitz gebaut. Die Infektionsgefahr werde so noch einmal deutlich gesenkt. „Wir wollen einen Mehrwert bieten und Vertrauen fürs Taxifahren zurückgewinnen“, sagt Mühlhlin. Aus seiner Sicht müsse der Servicegedanke von Rhein-Taxi mehr publik gemacht werden, sodass er zudem in Werbung investieren wolle.

Mühlhlin hat Becker noch ein weiteres Unternehmen abgekauft, die „Taxi 3111000 GmbH“. Das Konzept sieht Großraum-Mietwagen mit Chauffeur vor. Genutzt werden könnte das Angebot etwa von Senioren für Sammelfahrten zum Einkauf. Auch Busfahrten könnten nach Absprache mit der Stadt ersetzt werden. Spätestens zu Beginn des Sommers soll es losgehen. Die Servicekriterien sollen sich mit denen bei Rhein-Taxi gleichen. Aber die Kosten pro Strecke vorher feststehen, da hier der Taxitarif nicht gelte. Der Preis soll aber ihn angelehnt sein. Und er soll fix bestimmt werden und nicht etwa wie bei Uber von der Nachfrage abhängen. Man setze zudem auf Unternehmer, die wie bei Rhein-Taxi übertariflich bezahlten. „Wir wollen die Mitarbeiter nicht hängen lassen, so wie das etwa Uber macht“, sagt Mühlhlin.

Obwohl Mühlhlin und Becker den Wettbewerbsgedanken selbst hochhalten und ihn gegenüber der Genossenschaft forcierten, bei Mitbewerbern wie Uber oder Free Now kommt ihnen kein gutes Wort über die Lippen. Der Servicegedanke und die Wertschätzung der Mitarbeiter fehlten dort. Es werde lediglich eine Plattform gestellt, über die dann möglichst viele Mobilitätsangebote abrufbar sein sollen. „Die kaufen sich mit niedrigen Preisen in den Markt, um die anderen zu verdrängen“, sagt Becker. Möglicherweise würden die Preise danach erhöht, noch rechne sich das allerdings nicht. Die Worte Beckers überraschen insofern, als dass seine Chauffeure sich über Free Now und zuvor My Taxi vermitteln lassen. Er habe das mitgemacht, da sie das wollten und auf mehr Fahrten gehofft hätten. Nun sei die Enttäuschung groß. Die Provision sei mittlerweile mit zwölf Prozent höher als der Gewinn. „Nun will keiner den Anfang machen, da wieder rauszugehen“, sagt Becker. Dieses Problem werde nun vielleicht sein Nachfolger lösen. Er selbst freue sich jetzt allerdings auf Urlaube am Mittelmeer und mehr Sport. „Ich will das Leben jetzt mit meiner Frau genießen.“

Datenschutz

Impressum

Datenerhebung (<https://leserservice.rp-online.de/Datenerhebung>)

Datenschutzeinstellungen (</datenschutzeinstellungen>)

© Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH

ALLE RECHTE VORBEHALTEN