

EIN UBER-PARTNER PACKT AUS

»UBER
NUTZT NUR UBER«

Uber hüllt sich, was Angaben über Unternehmenszahlen, Aufträge oder Fahrer angeht, gerne in Schweigen. Taxi Times München hat aber einen Unternehmer getroffen, der ein Partner von Uber ist und mit seinen Erfahrungen mit dem amerikanischen App-Anbieter nicht hinter dem Berg hält, aber anonym bleiben möchte – aus Angst vor rechtlichen Konsequenzen. Trotzdem ist ihm wichtig, dass seine Erkenntnisse über Uber an die Öffentlichkeit kommen. Taxi Times München-Chefredakteur Tom Buntrock hat sich mit dem Mietwagenunternehmer getroffen.

TAXI TIMES: *Sie sind Uber-Partner. Fühlen Sie sich auch als Partner von Uber?*

X: Ganz und gar nicht. Unter Partnerschaft verstehe ich eine gemeinsame Sache. Bei Uber ist das anders. Da werden von heute auf morgen Spielregeln geändert ohne Hinzunahme der Partner. Es wird nach der Friss-oder-stirb-Methode gearbeitet.

Zwei Tage vor Weihnachten fand die Uber-Weihnachtsfeier statt. Hier wurde also zwei Tage vor Weihnachten verkündet, dass der Bonus weiter gekürzt wird und weitere Einschnitte vorgenommen werden. Damit war Weihnachten für mich gelaufen. Man ist dabei, man geht eine Partnerschaft ein, wie das ja immer kommuniziert wird. Und dann werden einem kontinuierlich die Konditionen verschlechtert. Letztendlich weiß Uber aber genau, dass die Partner ihnen mehr oder weniger ausgeliefert sind und deshalb alles schlucken müssen, was man ihnen auftischt. Wir sind regelrecht Gefangene.

Uber-Sprachregelung ist ja, dass sie ihre Aufträge an alleingesessene Münchner Mietwagenunternehmen vermitteln. Sind Sie so einer?

Keinesfalls. Das wird gerne in der Öffentlichkeit so dargestellt. Tatsächlich aber sind die meisten Uber-Partner Neueinsteiger. Denen wird im Rekrutierungsgespräch erklärt, wie viel Geld man angeblich im Monat verdienen kann. Die meisten haben aber weder von Betriebswirtschaft noch vom Mietwagengeschäft Ahnung. Das sind die optimalen Partner aus Sicht von Uber.

»Die Öffentlichkeit soll wissen, was ich zu erzählen habe!«

Der Uber-Partner ist der Redaktion bekannt. Zu seiner Sicherheit wurde das Interview anonymisiert

Wie sind Sie Uber-Partner geworden?

Ich hatte selbst Uber als Kunde ausprobiert aus Neugier und habe dann im Internet mich weiter informiert, wie das eigentlich funktioniert – ich kannte ja vorher nur Taxi. Auf der Uber-Website kam gleich die Partner-Werbung. Das Angebot sah interessant aus, und so habe ich da einen Gesprächstermin vereinbart. Ich wurde zur Uber-Sprechstunde in einer Seitenstraße von der Arnulfstraße eingeladen. Dort empfing mich Samuel Glöggel – selber ein Uber-Fahrer und Uber-Unternehmer der ersten Stunde hier in München. Der erzähl-

te mir, wie toll das alles bei Uber ist.

Hört man die Zahlen, die dort genannt werden, denkt man sich, das kann doch nur funktionieren. Und wenn man kritisch nachfragt, ob das mit den Umsätzen auch wirklich so stimmt, wird man gleich beruhigt.

Es gibt auch eine Garantie von Uber für den Fall, dass es mal nicht so gut läuft. Man könne gar nicht unter 19,50 Euro pro Stunde kommen, da Uber durch sein Bonussystem den Umsatz aufstocken würde. Führt ein Unternehmer beispielsweise nur 10 Euro pro Stunde ein, würde eine garantierte Auszahlung von mindestens 19,50 Euro pro Stunde greifen. Voraussetzung hierfür ist jedoch ein Fahrtendurchschnitt von 0,8 Fahrten pro Stunde. Das ist aber immer zu schaffen, wird einem in der Uber-Sprechstunde erzählt. Dieses Bonus-system war gestaffelt: Bei 0,9 Fahrten wurden 20 Euro bezahlt pro Stunde, 20,50 Euro bei 1,0 Fahrten pro Stunde und so weiter. Schlussendlich habe ich mich für diese Selbstständigkeit entschieden, die notwendige Unternehmerprüfung bei der IHK abgelegt, ein Auto bestellt und angemeldet. Ich war gut drei Monate beschäftigt, bis ich mein Unternehmen am Start hatte. Dann habe ich auch gleich Fahrer eingestellt, Schichten geplant. Die Bewerber wurden von Uber direkt an mich weitergeleitet. So hatte ich ziemlich schnell genügend Fahrer zusammen, damit mein erstes Auto auch fährt, fährt, fährt. Nur so ist ja auch Geld verdient.

Der Start hat also funktioniert?

Ich habe mich ausschließlich darauf konzentriert, dass mein Laden in Schwung



Wer macht den Reibach bei Uber? Ein Partner des US-Unternehmens, der zur eigenen Sicherheit im Interviewtext anonymisiert wurde, packt über die Praktiken des App-Vermittlers aus.

kommt. Ich habe gedacht, wenn mein Auto gut ausgelastet ist, dann muss ich mir ja bei „leicht erzielbaren“ 28 Euro Durchschnittsumsatz keine Sorgen machen. Dann kam nach einigen Wochen bereits der erste Dämpfer: Das Bonussystem wurde angepasst. Ab sofort mussten mindestens 1,0 Fahrten pro Stunde erreicht werden, damit es noch einen Bonus in Form einer Aufstockung auf 21 Euro pro Stunde gibt. Der Vorteil war, es gibt jetzt 21 Euro bei durchschnittlich einer Fahrt. Der Nachteil aber war, dass jetzt mindestens 1,0 Fahrten erreicht werden müssen.

Nachdem ich zwischenzeitlich die tatsächlichen Umsatzzahlen mit den im Uber-Anwerbegespräch genannten „leicht erzielbaren“ Umsatzzahlen abgleichen konnte und diese weit auseinanderlagen, war es umso wichtiger, den Bonus zu erreichen. Es wurde zunehmend schwieriger, und oftmals schlitterte man haarscharf am Bonus vorbei. Dann ist man gleich doppelt getroffen, denn man hat auf den tatsächlich eingefahrenen wenigen Umsatz die volle Uber-Provision zu bezahlen, und gleichzeitig entgeht einem der Bonus in Form der Aufstockung auf 21 Euro wegen nur ein paar Fahrten zu wenig, die man einfach nicht mehr erreicht hat.

So gesehen war das Bonussystem eine gute Idee, um neuen Unternehmern gerade am Anfang unter die Arme zu greifen. Das machte Uber auch sympathisch. Da es jetzt recht schwierig geworden war, den Bonus

überhaupt zu erreichen und die in den ersten Gesprächen mit Uber in Aussicht gestellten 28 Euro Durchschnittsumsatz, stimmte auf einmal die Rechnung nicht mehr. Im Klartext: Es wurde eng.

Nach ein paar Wochen habe ich dann das erste Mal mit konkreten Zahlen rechnen können: Was hat man real an Umsätzen, und was hat man real an Kosten? Und natürlich: Was bleibt eigentlich für mich als Unternehmer hängen? Da kamen mir die ersten Zweifel. Da habe ich zum ersten Mal gesehen, dass die Rechnung gerade so aufgeht. Für mich bleibt aber nichts übrig. Und dann kam die nächste Überraschung. Die Konditionen wurden praktisch im Monatsrhythmus verschlechtert. Dafür wurden bei UberBLACK die Provisionen, also das Geld, das Uber einstreicht, von 20 auf 25 Prozent erhöht.

Nach einem Hinweis eines Unternehmerkollegen habe ich dann begreifen müssen, dass da etwas mit der Mehrwertsteuer nicht stimmt. Nehmen wir einmal an, ein Fahrer macht 30 Euro Umsatz in der Stunde. Dann zieht sich Uber bei UberBLACK seine 25 Prozent Provision aus dem Bruttoumsatz heraus, also bleiben 22,50 Euro übrig, die mir als Unternehmer überwiesen werden. Jetzt ist es anscheinend so, dass ich als Unternehmer dennoch die Mehrwertsteuer auf den Bruttoumsatz von 30 Euro abführen muss, obwohl ich nur 22,50 Euro von Uber ausbezahlt bekomme. Uber nimmt sich seine Provision sozusagen netto raus. Die Umsatzsteuer aus der Provision darf ich von den verbliebenen 22,50 Euro finanzieren. Das heißt, tatsächlich beträgt die Provision nicht 25, sondern knapp 30 Prozent, und von 30 Euro Umsatz bleiben nur 21 Euro übrig. Das

ist aber noch, bevor Steuern, Fahrerlohn, Betriebs- und Fahrzeugkosten abgezogen wurden. Von Gewinn kann da keine Rede mehr sein. Das wurde weder an uns Unternehmer kommuniziert, noch wurde man sonst irgendwie darüber informiert. Uber macht es sich da halt leicht. Die sagen: Wir sitzen in Holland. Schau du, wie du mit der Mehrwertsteuer in Deutschland klarkommst.

Ein Startbonus in Höhe von 500 Euro für mein konzessioniertes Auto wurde nicht bezahlt, obwohl damit geworben wurde. Meines Wissens macht Uber mit dem Startbonus aber weiter Werbung. In der Werbung steht etwas von bis zu 10 000 Euro Verdienst pro Fahrzeug und Monat. Ich kriege mit einem Fahrzeug nicht einmal 10 000 Euro Umsatz hin, geschweige denn einen Verdienst in der Höhe.

Jetzt wurde das Bonussystem weiter eingeschränkt und gilt nicht mehr den ganzen Tag, sondern nur noch zu den von Uber gewünschten Zeiten. Damit wollen die die Unternehmer steuern, damit die Fahrzeuge dann bereitstehen, wenn Uber sie braucht. Die übrigen 15 Stunden gibt es keinen Bonus mehr. Ich versuche mein Fahrzeug jetzt nur noch während der Bonuszeiten fahren zu lassen, sonst zahle ich schon alleine bei den Lohnkosten drauf. Zudem wurden weitere Hürden geschaffen, damit Uber dem Bonus möglichst entkommt, so scheint es. Der Fahrer benötigt jetzt eine Kundenbewertung von mindestens 4,5 Sternen, die Annahmequote der Aufträge durch die App muss mindestens 90 Prozent betragen. Und es müssen ab sofort mindestens 1,2 Fahrten pro Stunde erreicht werden. ►

U B E R

STARTE MIT UBERX IM MIETWAGENGESCHÄFT!

Jetzt auch in München!

VERDIENE PRO FAHRZEUG BIS ZU 10.000€ IM MONAT!

JETZT ANMELDEN
STARTEMITUBER.COM

SEI DEIN EIGENER CHEF.
VERDIENE BESSER.
JETZT 500€ STARTBONUS SICHERN.



Mit Werbebotschaften wie dieser wirbt Uber neue Partner an. Doch nicht alles ist so toll wie hier dargestellt.

Hinzu kam noch, dass Uber die UberX-Option einführte. Das bedeutet, der Fahrpreis für UberX wird erneut um 20 Prozent günstiger. Hier versprach man uns, diese Differenz aufzustocken, sodass die Partner diese Preissenkung nicht zu spüren bekommen. Jetzt, nach ungefähr zwei Monaten, entfällt auch diese Aufstockung. Das wiederum bedeutet, dass die Preissenkung jetzt alleine der Unternehmer trägt. Zuvor wurden bereits die Festpreise aus München Stadt zum Flughafen abgeschafft, 50 Euro bei UberX und 85 Euro bei UberBlack. Die neuen Preise nennt Uber verbraucherfreundlich. Ich nenne das unfair den Partnern gegenüber. Damit aber nicht genug. Zuletzt am 21. März 2016 erteilte uns der nächste Einschnitt per Uber-Newsletter. Anschließend ist Uber das Bonussystem noch zu teuer. Noch höhere Hürden werden geschaffen, sodass sich Uber den Bonuszahlungen noch mehr entziehen kann. Ab dem 28. März 2016 müssen mindestens 1,4 Fahrten pro Stunde, eine Mindestbewertung von 4,7 Sternen anstatt wie bisher 4,5 Sternen sowie eine nach wie vor gültige Annahmerate von mindestens 90 Prozent erreicht werden, um überhaupt Anspruch auf den Bonus zu bekommen. Andernfalls entgeht man dem Bonus und muss dafür die volle Uber-Provision abführen. Schon ein, zwei Fahrgäste können die Bewertung auf unter 4,7 Sterne drücken. Unabhängig davon kann diese Bewertung auf Echtheit sowieso nicht kontrolliert werden.

Lohnt sich das dann überhaupt noch?

Das kann sich gar nicht lohnen. Und dann habe ich ja auch noch Kosten durch den Betriebssitz außerhalb von München. Das wurde einem ja so gesagt: „Mach deinen Betriebssitz außerhalb von München, dann brauchst du keine Münchner Ortskunde für deine Fahrer.“ Und: „So macht man das bei uns.“ Aber das ist ja auch nicht umsonst. Außerdem braucht man einen Parkplatz, auch wenn das mehr oder weniger nur eine Briefkastenfirma ist, weil man ja so gut wie nie da ist. Das kostet ja auch so 400 bis 500 Euro im Monat.

Die Fahrzeuge bekommen den Betriebsitz praktisch nie zu sehen?

Ich sage Ihnen ganz ehrlich: Das ist so.

Kam Ihnen das nicht komisch vor?

Mir wurde das schon beim ersten Rekrutierungsgespräch als ganz normal dargestellt. Ich habe mir damals gedacht, wenn Uber so offen damit umgeht, dann muss das ja in Ordnung sein. Erst als dann die ersten kritischen Berichte in den Medien kamen und ich mich damit näher beschäftigte, wurde ich misstrauisch. Jetzt bin ich mir sicher, dass Uber ständig gegen geltendes Recht verstößt.

Ziehen Sie jetzt Konsequenzen aus diesem Wissen?

Ich werde versuchen, in den nächsten zwei bis drei Monaten aus dem Geschäft wieder auszusteigen. Das geht halt nicht von einem Augenblick auf den anderen. Die ganzen Kosten laufen ja weiter: Mieten, Autokosten, Löhne und so wei-

ter. Deshalb muss ich in den nächsten Monaten versuchen, das Ganze auslaufen zu lassen und meine Fahrzeuge zu verkaufen.

Mit Verlust.

Natürlich mit Verlust, aber ich habe jetzt über ein halbes Jahr in mein Unternehmen investiert und nicht einen Euro als Privatentnahme rausziehen können. Wenn ich jetzt sofort aussteige, dann habe ich 3 000 bis 4 000 Euro Kosten im Monat laufen. Das weiß Uber auch, und deshalb können die mit uns machen, was sie wollen. Wir sind denen ausgeliefert.

Ihre Kollegen machen aber weiter.

Ich glaube, dass viele einfach noch nicht begriffen haben, was da abgeht. Die sehen halt, dass am Ende des Monats irgendwie Geld da ist und ziehen das raus. Dass sie aber Rücklagen bilden müssen, für Reifen, Reparaturen und vieles mehr, das haben die noch gar nicht verstanden. Das sagt ihnen von Uber auch keiner. Spätestens, wenn sie ihre Steuern zahlen müssen, sind die weg. Einige kämpfen jetzt schon. Außerdem sind im ersten Quartal die Umsätze zurückgegangen. Von saisonalen Schwankungen bei der Nachfrage hatten wir Partner von Uber noch nie etwas gehört. Wir dachten, das geht immer so weiter.

Sollte das nicht auch mit dem zu erwartenden Mehrumsatz ausgeglichen werden?

Das kann gar nicht funktionieren. Denn was sind das denn für Fahrten, die da zusätzlich reinkommen? Das sind Vier-

oder Fünf-Euro-Fahrten nachts. Kurzstrecken von Disco A zu Disco B. Wie soll das denn funktionieren, wenn ich mit einem Audi A8, einer Mercedes E-Klasse oder einem 5er BMW für 45 Euro zum Flughafen rausfahre und dann unter Umständen leer wieder zurückfahren muss? Und die Uber-Provisionen gehen auch noch ab. Das ist ein Nullsummenspiel für mich. Von dem Lohn für die Fahrer und den Leasingraten noch nicht zu sprechen.

Was zahlen Sie Ihren Fahrern?

Bei mir verdienen die Fahrer 8,50 Euro pro Stunde. Das sage ich ganz offen. Das habe ich mit denen auch so kommuniziert. Am Anfang, wenn ich noch nicht absehen kann, wie sich das Geschäft als Ganzes entwickelt, kann ich einfach nicht mehr zahlen. Im Nachhinein ist es gut, dass ich da hart geblieben bin, sonst wären meine Verluste höher.

Im Endeffekt verdienen alle an dieser Geschichte – allen voran natürlich Uber, dann die Fahrer, der Autohändler, die Werkstatt. Ich verdiene daran nichts. Und gefühlt zahle ich dabei sogar noch drauf. Und die Abschreibung der Autos ist da noch gar nicht berücksichtigt.

Wovon leben Sie?

Nicht von Uber! Ich lebe von anderen Geschäften, wie ich sie vor meinem Start als Mietwagenunternehmer schon betrieben habe. Gott sei Dank habe ich einen Puffer und so eine Chance, mich aus dem Ganzen wieder rauszuziehen. Andere Uber-Partner haben dieses Glück nicht. Die werden erst aufwachen, wenn deren Bank ihnen mal die Lastschriftinzüge zurückbucht. Dann ist es aber zu spät. Außerdem bekommt man von Uber nur sehr spärlich Informationen. Eine richtige Kontrolle hat man da nie.

Das darf so nicht sein. Als Partner sollte mir Uber genau diese Daten so zur Verfügung stellen, dass ich alles, was ich brauche, mit zwei, drei Mausklicks erreichen kann. Welcher Fahrer pro Monat welchen Umsatz macht, oder pro Tag, pro Stunde. Aber dem ist nicht so. Ich habe den Eindruck, dass Uber das auch gar nicht will. Da hilft einem keiner. Mein Gefühl dabei ist: Da kommt ein Milliardenunternehmer aus den USA und nutzt jeden einzelnen Fahrer und jeden einzelnen Partner bis zum Ende aus.

FOTO: Fotolia/psdesign1

FOTO: Uber



Ein zentraler Vorwurf ist ja, dass Uber die Rückkehrpflicht nicht einhält:

Ein berechtigter Vorwurf. Vor Kurzem haben alle Uber-Partner eine E-Mail bekommen, wie das mit der Rückkehrpflicht zu handhaben sei, wenn man sich legal verhalten möchte. Anlass war, dass die „Süddeutsche“ und die „Abendzeitung“ das thematisiert hatten. In der Fahrerweisung wird uns aber etwas komplett anderes erzählt. Zum Beispiel, dass man sich in der Stadt am besten an zentralen Plätzen aufstellt und da auf Aufträge wartet. Außerdem bezweifle ich, dass die App-Vermittlung überhaupt rechtskonform ist, denn Uber spricht in seiner Info-Mail selber davon, dass ein Auftrag fernmündlich beim Fahrer eingehen muss. Davon kann bei der App-Vermittlung keine Rede sein. Das ginge nur dann, wenn ich in meinem Büro außerhalb von München eine Assistenz sitzen hätte, die die Uber-Aufträge fernmündlich an meine Fahrer weiterreicht. Dem ist aber nicht so. Bei keinem.

Fahren Sie selber auch für Uber?

Ja. Aber ich sage es Ihnen ganz ehrlich: Wenn Sie dann mit den ganzen Zahlen zu tun haben und dabei immer frustrierter werden, dann macht Ihnen das keinen Spaß mehr, dann ist das demotivierend. Ich

kann schlecht freundlich und fröhlich Kunden durch die Stadt fahren, wenn ich weiß, dass ich damit regelmäßig Geld verliere und umsonst arbeite. Mir macht aber noch etwas ganz anderes Sorgen. Bei einem Kollegen stand eine Betriebssitzprüfung an. Das könnte mir auch passieren. Dann bin ich fällig. Wie viele andere Uber-Partner auch.

Warum wollen Sie jetzt an die Öffentlichkeit?

Ich meine, dass die Öffentlichkeit das, was ich zu erzählen habe, wissen sollte. Vielleicht kann ich so verhindern, dass noch mehr auf das Unternehmen reinfallen. Außerdem hoffe ich, dass die Behörden endlich etwas unternehmen. Jetzt, wo mir die Zusammenhänge klar geworden sind, bin ich der Meinung, dass Uber verboten werden sollte. Mir wurde immer wieder gesagt, dass das alles eine ganz saubere Sache ist, aber so, wie die sich verhalten, nehme ich denen das nicht mehr ab. Ich glaube vielmehr, dass das System, so wie es ist, illegal ist. Nach meiner Auffassung haben die mich in eine illegale Geschichte reingebracht, von der sie immer noch behaupten, dass alles legal ist. Uber nützt nur Uber. Und Uber nutzt alle anderen aus.

■ Das Gespräch führte Tom Buntrock