

01.10.2025

IWCONSULT

STUDIE FÜR UBER

Uber in Heidelberg: Ein profitables Geschäftsmodell für app-vermittelte Fahrdienste





Mindestpreise für Mietwagen: Höhere Preise für Kunden, weniger Fahrten, kaum Effekt auf den Taximarkt

Hintergrund

App-vermittelte Fahrdienste übernehmen heute in vielen Städten einen nennenswerten Teil der Personenbeförderung. Die oftmals von Mietwagenunternehmen erbrachte Transportdienstleistung stellt damit eine wichtige Mobilitätsoption für Verbraucher dar, insbesondere als Ergänzung des öffentlichen Nahverkehrs.

In der öffentlichen Diskussion stehen Forderungen nach einer stärkeren Regulierung von Mietwagenunternehmen. Zentral ist dabei die Forderung nach Mindestbeförderungsentgelten.

Hintergrund ist die These, dass Mietwagenunternehmen die Taxiunternehmen einem ruinösen Wettbewerb auf Basis nicht kostendeckender Angebote aussetzen würden und dass im Extremfall eine mangelnde Wirtschaftlichkeit der Mietwagenunternehmen auf die angestellten Fahrer abgewälzt würde.

Diese Argumentation erkennt, dass die Vermittlung von Fahrten über Apps und Plattformen einen effizienteren Abgleich von Angebot und Nachfrage ermöglicht und eine dynamische Preisbildung – höhere Preise bei hoher Nachfrage, niedrigere bei geringer – die Auslastung der Fahrzeuge optimiert.

Je stärker in diese freie Preisbildung eingegriffen wird, desto mehr wird die Wirtschaftlichkeit des Mietwagenverkehrs behindert und desto eher verschlechtern sich die Beschäftigungsmöglichkeiten für die angestellten Fahrer.

Zudem bestehen erhebliche Zweifel, ob Mindestbeförderungsentgelte im Mietwagenbereich sich positiv auf die wirtschaftliche Situation des Taxigewerbes auswirken würden. Es ist fraglich, ob ein Mindestpreis für Mietwagen zu einer höheren Nachfrage nach Taxis führt, da für viele, vor allem digitalaffine Bürger die Alternative nicht zwischen einer Taxi- oder Mietwagenfahrt besteht, sondern zwischen einem Mietwagen und einer anderen Beförderungsmöglichkeit, insbesondere dem motorisierten Individualverkehr.

Vollständige Studie

Dieses Factsheet basiert auf der umfassenden Studie zur Profitabilität von app-vermittelten Fahrdiensten in Deutschland. Ergänzend werden hier empirische Ergebnisse für die Stadt Heidelberg vorgestellt. Diese sind im Zusammenhang mit der vollständigen Studie zu sehen:



Auch in Heidelberg erzielen Mietwagenunternehmen solide Renditen

Eine hohe Auslastung der Fahrzeuge und Skaleneffekte tragen zur starken Wirtschaftlichkeit bei

5,5%

Umsatzrendite werden durchschnittlich im app-vermittelten Mietwagenmarkt in Heidelberg erzielt



Durchschnittliche Wirtschaftlichkeit

Über-vermittelte Mietwagenunternehmen in Heidelberg sind insgesamt sehr wirtschaftlich: Die durchschnittliche Rendite im Markt¹ der Mietwagenunternehmen beträgt im Wirtschaftlichkeitsmodell 5,5 Prozent. Damit sind die Mietwagenunternehmen in Heidelberg etwa so profitabel wie der bundesweite Durchschnitt.

Es gibt zwei wesentliche Gründe für die hohe Wirtschaftlichkeit:

1. Die erzielten Stundenumsätze (29,26 Euro in Heidelberg nach Abzug der Steuern, der Uber-Vermittlungsgebühr und des Trinkgelds) liegen typischerweise deutlich über der kostendeckenden Grenze, was im Wesentlichen auf eine **hohe Auslastung** der Fahrzeuge zurückzuführen ist.
2. Es gibt starke **Skaleneffekte im Geschäftsmodell:** Größere Mietwagenunternehmen sind besonders profitabel und tragen mit einem hohen Marktanteil auch zu einer starken durchschnittlichen Wirtschaftlichkeit im Markt bei (s. nächste Seite).

Empirische Untersuchungsmethodik

Die empirische Analyse wendet ein Wirtschaftlichkeitsmodell an, das im Kern eine Gewinn- und Verlustrechnung für Uber-Mietwagenpartner darstellt, anhand derer die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells beurteilt werden kann.

Auf der Umsatzseite verwendet das Modell Daten real erzielter Stundenumsätze von Uber-Partnern in Heidelberg zwischen Juli 2024 und Juni 2025. Dabei werden die durchschnittlich erzielten Netto-Stundenumsätze nach Steuern und Uber-Vermittlungsgebühr und exklusive Trinkgeld, differenziert nach sechs untersuchten Unternehmensgrößenklassen, zugrunde gelegt.

Auf der Kostenseite werden im Detail alle für Mietwagenunternehmen relevanten Kostenpositionen in den folgenden Oberkategorien ermittelt: Fahrzeugkosten, Löhne und Gehälter, Büro- und Parkraum, Verwaltungskosten und sonstige Kosten. Die vollständige Studie (s. Box, S. 2) legt diese im Detail dar. Alle Kostenpositionen wurden für das Jahr 2025 aktualisiert (z.B. Inflationsbereinigungen) und einzelne Positionen speziell für Heidelberg angepasst (z.B. Mietpreise).

Die Analyse lässt zwei Betrachtungsweisen zu: Erstens eine Durchschnittsbetrachtung des Uber-vermittelten Mietwagenmarkts in Heidelberg (s. links); und zweitens differenzierte Ergebnisse nach Unternehmensgröße (s. nächste Seite)

Quelle: IW Consult (2024); eigene Berechnungen

Größere Unternehmen sind dank Skaleneffekten besonders profitabel

Unternehmen in Heidelberg sind oft profitabler als bundesweit

Wirtschaftlichkeit nach Unternehmensgrößen

Wie bundesweit erzielen **alle Unternehmensgrößen außer Kleinstunternehmen ein positives Jahresergebnis**. Gemessen am Umsatz machen sie über 97,7 Prozent des Markts aus.

Skaleneffekte im Geschäftsmodell bedingen steigende Renditen mit zunehmender Unternehmensgröße. Fixkosten können bei größeren Unternehmen auf mehrere Fahrer bzw. Betriebsstunden umgelegt werden. Größere Unternehmen erzielen stärkere Renditen und machen den Großteil des Markts aus.

Unternehmen in Heidelberg sind oft profitabler als bundesweit: Aufgrund höherer Stundenumsätze erzielen alle Mietwagenunternehmen in Heidelberg bis auf mittlere Unternehmen eine höhere Rendite als Unternehmen bundesweit. Bei mittleren Unternehmen liegt sie leicht unter der bundesweiten Rendite.

Lediglich Kleinstunternehmen, die nur 2,3 Prozent des Marktes ausmachen, erzielen ein negatives Jahresergebnis. Das liegt zum einen an konservativen Modellannahmen (s. vollständige Studie). Zum anderen wachsen Kleinstunternehmen schnell – betriebswirtschaftliche Verluste am Anfang des Lebenszyklus von Unternehmen sind typisch.

Die Ergebnisse sind im **Branchenvergleich² überdurchschnittlich stark**: Schon Kleinunternehmen gehören zum oberen Viertel im Branchenvergleich, mittelkleine und mittlere Unternehmen sogar zum oberen Fünftel.

GF = Geschäftsführung

Unternehmensgröße (Balken in Zeilen = Marktanteil)	Umsatz	Jahres- ergebnis vor GF-Gehalt	Jahres- ergebnis nach GF-Gehalt	Umsatz- rendite
Kleinstunternehmen (1 Fahrzeug)	73.183 € <div><div></div>2,3%</div>	3.651 €	-27.324 €	-37,3%
Kleinunternehmen (2-5 Fahrzeuge)	602.235 € <div><div></div>24,8%</div>	81.235 €	25.130 €	4,2%
Mittelkleine Unternehmen (6-9 Fahrzeuge)	1.216.850 € <div><div></div>13,1%</div>	225.099 €	160.142 €	13,2%
Mittlere Unternehmen (10-19 Fahrzeuge)	2.143.066 € <div><div></div>59,8%</div>	241.974 €	128.812 €	6,0%
Mittelgroße Unternehmen (20-49 Fahrzeuge)	Keine mittelgr. Unt. in Heidelberg zwischen Juli 2024 und Juni 2025			
Großunternehmen (50+ Fahrzeuge)	Keine Großunt. in Heidelberg zwischen Juli 2024 und Juni 2025			

Digitale Fahrtenvermittlung: Mehrwert für Fahrer und Fahrgäste

Plattformmärkte sind aus verschiedenen ökonomischen Gründen effizient

Die Organisation von Mietwagenfahrten über digitale Plattformen wie Uber bringt Vorteile mit sich, die über die reine Vermittlung hinausgehen. Im Zentrum stehen dabei zentrale Effekte der Plattformökonomie: Skaleneffekte, Netzwerkeffekte und Markttransparenz (vgl. Büchel et al., 2022), sowie die dynamische Preisgestaltung, die zu einer höheren Auslastung der Fahrzeuge und der Optimierung des Fahrbetriebs beiträgt.

- 1. Skaleneffekte:** Mit zunehmender Anzahl an Fahrten und Nutzern sinken die durchschnittlichen Kosten pro vermittelter Fahrt. Plattformen können ihre Infrastruktur, Technologie und Datenanalyse auf eine wachsende Nutzerbasis anwenden, ohne dass die Kosten im gleichen Maße steigen.
- 2. Netzwerkeffekte:** Je mehr Fahrer und Fahrgäste Plattformen nutzen, desto attraktiver wird dies für beide Seiten. Fahrgäste profitieren von kürzeren Wartezeiten und einer höheren Verfügbarkeit, während Fahrer von einer größeren Nachfrage und besseren Verdienstmöglichkeiten profitieren. Dieser positive Rückkopplungseffekt stärkt die Marktposition von Plattformen und ermöglicht kontinuierliche Verbesserungen der Servicequalität.
- 3. Markttransparenz:** Plattformen schaffen durch Echtzeitinformationen über Fahrpreise, Ankunftszeiten und Fahrtverläufe eine hohe Transparenz. Kunden wissen vor Fahrtantritt, was sie erwartet – inklusive Festpreisgarantie. Gleichzeitig ermöglicht die digitale Zahlungsabwicklung eine sichere und bargeldlose Transaktion, was sowohl für Fahrgäste als auch für Fahrer Vorteile bringt.

- 4. Dynamische Preisgestaltung:** Höhere Preise bei hoher Nachfrage und niedrigere bei geringer Nachfrage helfen, Angebot und Nachfrage aufeinander abzustimmen. Dies führt zu einer effizienteren Auslastung der Fahrzeuge, insbesondere in Stoßzeiten oder bei Sonderereignissen. Dabei muss nicht jede Fahrt vollständig kostendeckend sein. Auch Fahrten zu niedrigen Preisen, die nur die variablen Kosten decken, leisten einen positiven Beitrag zur Wirtschaftlichkeit des Mietwagenbetriebs.



Vergleich zur Literatur

Verschiedene Gutachten untersuchen die Wirtschaftlichkeit von Mietwagen- und Taxiunternehmen in Deutschland. Neben der diesem Factsheet zugrunde liegenden deutschlandweiten Studie (IW Consult, 2024) liegt für Heidelberg ein Gutachten von Linne + Krause (L+K) zur Einführung von Mindestbeförderungsentgelten in dieser Stadt vor, das u.a. Umsatzzahlen eines einzelnen Uber-Mietwagenpartners darlegt (Linne + Krause, 2024). **Das Gutachten von L+K ist aus folgenden Gründen nur eingeschränkt bezüglich der Wirtschaftlichkeit von Mietwagenunternehmen aussagekräftig und nur eingeschränkt mit der hier vorliegenden Untersuchung vergleichbar:**

- Die hier vorliegende Studie stellt auf Basis der Vorarbeiten (IW Consult, 2024) eine volle Wirtschaftlichkeitsuntersuchung mit Gegenüberstellung der Umsatz- und Kostenseite dar. Das Gutachten von L+K für Heidelberg zeigt dagegen eine Umsatzerlegung, zur Kostenseite werden keine Daten vorgelegt. Entsprechend können aus dem Gutachten von L+K keine direkten Schlussfolgerungen zur Wirtschaftlichkeit von Mietwagenunternehmen gezogen werden. Die Aussagen zur Wirtschaftlichkeit in den beiden Studien können nicht direkt miteinander verglichen werden.
- Im Gutachten von L+K werden die Umsätze, nicht aber die Fahrleistung des untersuchten Uber-Partnerunternehmens in Heidelberg in Stunden betrachtet. So lassen sich die Angaben zu Umsätzen – Gesamtumsatz bei L+K, Stundenumsätze im vorliegenden Factsheet – nicht direkt miteinander vergleichen.
- Im Gutachten von Linne + Krause wurden nicht die Zahlen aller im Markt aktiven Mietwagenunternehmen ausgewertet. Das Gutachten von Linne + Krause stellt somit nur einen Ausschnitt des Marktes dar.

Trotz eingeschränkter Vergleichbarkeit erlauben die Daten des hier vorliegenden Factsheets über den gesamten Heidelberger Uber-Markt eine Einordnung der Ergebnisse des Gutachtens von Linne + Krause (2024). Dort wird eine Umsatzerlegung dargestellt, nach der der untersuchte Mietwagenpartner von Uber im Zeitraum von Mai 2023 bis April 2024 Gesamtumsätze erzielt, die durch diverse Zuschüsse rund 50 Prozent über den Fahrumsätzen liegen. **Ein Vergleich der für das vorliegende Factsheet analysierten Zahlen des gesamten Uber-Markts in Heidelberg im Zeitraum Juli 2024 bis Juni 2025 mit anderen Städten und ganz Deutschland legt nahe, dass eine solche Bezuschussung in Heidelberg nicht flächendeckend vorherrscht.**

Der hier ermittelte Stundenumsatz in Heidelberg von 29,26 Euro liegt nur leicht über dem deutschlandweiten Stundenumsatz von 26,72 Euro bzw. in Berlin und München erzielten Stundenumsätzen (27,42 Euro und 27,00 Euro). Es ist unplausibel, dass Uber bundesweit hohe Zuschüsse an Partnerunternehmen zahlt.³ Diese Ergebnisse sprechen gegen eine umfassende Bezuschussung der Uber-Mietwagenpartner in Heidelberg.