

Uber ist ein Online-Vermittlungsdienst für Fahrdienstleistungen des gleichnamigen amerikanischen Unternehmens.

Er vermittelt Fahrgäste an Mietwagen mit Fahrer (Eigenbezeichnung UberX und UberBlack) sowie auch private Fahrer (UberPop) mit eigenem Auto. Ferner werden auch reguläre Taxis vermittelt (UberTaxi).

Die Vermittlung erfolgt über eine Smartphone-App oder eine Website. Das Unternehmen erhebt dabei eine Provision von bis zu 20 Prozent des Fahrpreises.

Uber versteht sein Angebot UberPop als Bestandteil der Share Economy, wo jede/r sich und ihre/seine Fähigkeiten der Allgemeinheit zur Verfügung stellt. Was mit der Idee einer Mitfahrgelegenheit zum Selbstkostenpreis begonnen hat, hat sich zur gewinnträchtigen Geschäftsidee entwickelt.  
(Quelle: Wikipedia)

Ähnlich wie bei AirBnB gibt es ein Drei-Personen-Verhältnis: A sucht Fahrt mit dem Auto nach Y, B bietet sein Auto an und Uber vermittelt die Fahrt nach Y.

Gewinn machen alle 3: A erspart sich Geld im Verhältnis zu Preisen bei regulären Taxis, B bekommt Geld für die Mitnahme im eigenen Auto, und Uber kassiert Vermittlungsgebühr.

### Vorteil/Motivation für VerbraucherInnen:

- günstiger fahren als bei offiziellen AnbieterInnen,
- einfache Nutzbarkeit und jederzeitige Verfügbarkeit über App (Stichwort „smarte Mobilität“)

### Vorteil/Motivation für Unternehmen:

- Vermittlung von vorhandenen Gütern,
- geringe Fixkosten (z.B. keine Taxifunkzentrale), daher bessere Wettbewerbschancen

### Kritik:

- Umgehen von Steuern,
- rechtliche Aspekte werden ignoriert,
- mangelnder Schutz im Schadensfall – wer haftet bei einem Autounfall;
- Lohndumping (d.h. Lohn wird dauerhaft niedrig gehalten) und keine rechtliche Absicherung bei den offiziellen FahrerInnen von Uber – betrifft nicht das Sharing-Modell UberPop

### Anmerkungen