



Foto: Dalli

Für die einen ist „Dalli“ ein Fortschritt, für einige Taxi-Unternehmer in der Region ein Warnsignal.

Chance oder Bedrohung fürs Taxi?

„Dalli“ heißt der Rufbus, der seit 2022 im brandenburgischen Landkreis Oder-Spree fährt. Das Angebot funktioniert wie viele neue On-Demand-Dienste: per App oder Telefon buchen, einsteigen, mitfahren – und unterwegs steigen weitere Gäste zu.

Seit diesem Jahr ist das System auch abends am Wochenende verfügbar. Betreiber ist ein Mobilitätsdienstleister im Auftrag des Landkreises, finanziert wird das Projekt vollständig aus öffentlichen Mitteln. Eine wissenschaftliche Evaluation bescheinigt dem System sozialen Nutzen, gerade für ältere Menschen oder für Orte mit schwacher ÖPNV-Anbindung. Doch viele Taxiunternehmer vor Ort fühlen sich verdrängt. Fahrten, die früher beim Taxi landeten, laufen nun über die App. In kleinen Orten kann das existenzbedrohend wirken.

Deutschlandweit über 120 On-Demand-Projekte

Dalli ist kein Einzelfall. Seit der Reform des Personenbeförderungsrechts 2021 sind bundesweit mehr als 120 On-Demand-Projekte entstanden, schätzt der Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV). Rund 1000 Fahrzeuge sind im Einsatz, überwiegend im ländlichen Raum. Die Deutsche Bahn-Tochter ioki spricht von bislang sieben Millionen Fahrgästen.

Doch die Bilanz ist durchwachsen. Nur 17 Prozent der Deutschen kennen solche

Angebote überhaupt, zeigt eine Bitkom-Umfrage. Wo sie genutzt werden, wie in Murnau in Oberbayern, sind sie durchaus beliebt – dort fuhren drei Jahre lang rund 60.000 Menschen mit dem Shuttle „Omobi“. Trotzdem stoppte der Gemeinderat das Projekt, zu teuer im Betrieb. Ähnliche Erfahrungen gibt es anderswo: Das Projekt BEA im Sauerland wurde nach zwei Jahren eingestellt, in Hamburg und Köln müssen die Dienste mit zweistelligen Zuschüssen pro Fahrt gestützt werden. Laut VDV fehlen bei drei Viertel der laufenden Projekte verlässliche Finanzierungspläne über 2026 hinaus.

On-Demand-Verkehre sind häufig (zu) teuer

Für Taxiunternehmer ist diese Entwicklung ein doppeltes Problem. Zum einen entstehen Wettbewerbsnachteile, weil die neuen Dienste massiv bezuschusst werden, während das Taxi seinen Betrieb eigenwirtschaftlich trägt. Zum anderen bleibt die Einbindung der Branche meist außen vor.

Genau das fordern die Taxi-Verbände: Integration statt Verdrängung. Ein kommunal gesteuertes Rufbus-System ohne

lokale Unternehmer schaffe Abhängigkeit von neuen, zentralisierten Strukturen. Bricht die Förderung weg, steht der ländliche Raum möglicherweise ohne verlässliches Angebot da. Die Gefahr: Erst werden Taxis verdrängt, später fallen

auch die On-Demand-Shuttles weg – und es bleibt eine Lücke in der Daseinsvorsorge.

Dass On-Demand-Dienste Potenzial haben, bestreitet kaum jemand. Sie können Lücken schließen, digitale Buchung erleichtert den Zugang, und für manche Zielgruppe ist das Angebot attraktiv. Doch die Kosten sind hoch, die Strukturen fragil. Nachhaltig wird die Mobilitätswende auf dem Land nur, wenn bestehende Betriebe Teil der Lösung sind.

Taxis verfügen über Erfahrung, lokale Verankerung und flexible Einsatzmöglichkeiten. Werden sie in digitale Plattformen und kommunale Mobilitätsstrategien eingebunden, können sie das leisten, was Rufbusse bislang versprechen – aber oft nur mit hohen Zuschüssen erreichen. Für Politik und Kommunen stellt sich deshalb weniger die Frage, ob On-Demand-Dienste das Taxi verdrängen sollen, sondern wie beide Modelle sinnvoll zusammenspielen können. *tk*

TSE leicht gemacht!

GSM/BLUETOOTH

HALE
electronic

MCT-07-GBT – die ideale TSE-Lösung

- ▶ Nur 1 Gerät – keine Zusatzboxen!
- ▶ TSE-Karte rein (gibt's beim HALE Kundendienst), Software rauf, eichen – fertig!
- ▶ Signiert digitale Grundaufzeichnungen gleich im Taxameter – und sendet diese online ans HALE Datencenter
- ▶ Zusatzeingaben durch den Fahrer möglich: Pauschalpreise*, Fahrttypen, Zahlarten, ...
- ▶ Sichere Speicherung der Fiskaldaten im HALE Datencenter – mit Export-Funktion

Ihre Vorteile mit HALE MCT-07:

www.hale.at/de-de/mct-07

HALE electronic GmbH | A-5020 Salzburg | Email: vertrieb-d@hale.de

www.hale.de | www.dachzeichen.de

* tarifabhängig

„Toby, bitte ein Taxi“

Taxi.de bringt mit einem sprachgesteuerten Telefonassistenten eine neue Technologie in den Taxialltag. Erste Erfahrungen zeigen: Die künstliche Stimme kann mehr als nur zuhören.

Der Wunsch ist so alt wie das Taxigewerbe selbst: Wenn der Hörer abhebt, soll am anderen Ende jemand sein, der zuhört, versteht – und zuverlässig ein Fahrzeug schickt. Genau das macht nun „Toby“. Die neue KI-Lösung von Taxi.de verspricht, das klassische Bestellgespräch

am Telefon grundlegend zu verändern, ohne Personal, ohne Warteschleife und ohne Verständnisprobleme.

Was für viele Fahrgäste wie ein netter Zusatz klingt, ist für Taxiunternehmen unter Umständen ein Rettungsanker: Der Arbeitskräftemangel, steigende Kosten und der Konkurrenzdruck durch Plattformanbieter setzen die Branche seit Jahren unter Druck. Jetzt soll eine Software helfen, die sich anhört wie ein Mensch – aber keiner ist.

Immer freundlich, nie überfordert

Toby ist ein „AI Assistant“ – eine sprachgesteuerte, lernfähige Anwendung, die rund um die Uhr am Telefon Bestellungen entgegennimmt. Entwickelt wurde das System von Taxi.de und ist nun gemeinsam mit Michael Much, Inhaber des traditionsreichen Taxiunternehmens Much in Bonn, erstmals testweise im Echtbetrieb im Einsatz.

Das Prinzip ist einfach: Wer anruft, spricht nicht mehr mit einer Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter, sondern mit Toby. Der digitale Assistent fragt freundlich nach dem Fahrziel, erkennt Dialekte, verarbeitet auch komplexere Wünsche und überträgt die Bestellung direkt in die Disposition, entweder an die Zentrale oder direkt an ein freies Fahrzeug.



Foto: KI-generiert

„Das Feedback ist unglaublich“, so Much. „Jeder möchte die telefonische KI-Bestellannahme testen. Toby ist eine Weltneuheit, die fasziniert, weil jede Form der Bestellung oder Information für den Besteller durchgeführt werden kann.“

Clevere Technik, die zuhört

In der Praxis funktioniert Toby wie ein Callcenter, das nie schläft. Auch in Stoßzeiten, etwa an Wochenenden, nimmt er alle Anrufe entgegen – gleichzeitig, ohne Wartezeiten. Für Betriebe bedeutet das: weniger Personalaufwand, konstante Servicequalität und weniger Risiko, Fahrgäste durch überlastete Leitungen zu verlieren.

Doch davon profitiert nicht nur der Betrieb. Für viele Fahrgäste, insbesondere ältere Menschen oder Personen ohne App-Erfahrung, ist das Telefon die bevorzugte Schnittstelle.

Genau hier setzt Toby an: Die künstliche Intelligenz ist so programmiert, dass sie auch auf Fragen verständlich reagiert. Das System lernt mit jeder Nutzung dazu und wird so (noch) besser.

Gerade wenn klassische Personalmodelle an ihre Grenzen stoßen, könne Toby besonders kleinen und mittleren Unternehmen helfen, wettbewerbsfähig zu bleiben. Auch datenschutzrechtlich sei man auf der sicheren Seite, versichert der Anbieter. Toby erfülle alle gängigen Standards, übertrage Daten verschlüsselt und lasse sich nahtlos in bestehende Systeme integrieren.

Die Resonanz sei groß, sagt Brandenstein. Denn für ihn steht fest: Die Digitalisierung im Taxigewerbe schreitet voran. Und sie geschieht nicht immer auf dem Smartphone – manchmal hebt sie ganz einfach den Hörer ab. *tk*



Foto: Th. Kanzler

„Wir freuen uns sehr, mit Toby ein neues Kapitel in der telefonischen Bestellannahme aufschlagen zu dürfen. Gerade viele Taxiunternehmen und Zentralen, die durch Plattformanbieter oder die allgemeine Kostenzunahme unter Druck geraten sind, können von dieser Lösung enorm profitieren“, betont Alex Brandenstein, Geschäftsführer von Taxi.de (links) mit Thomas Kanzler.

Für Ihr Mietwagen-Geschäft

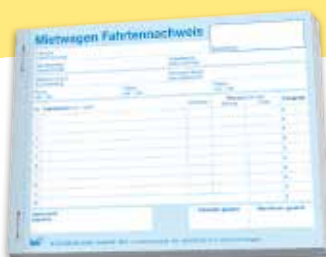
Fahrtennachweis Mietwagen

Behalten Sie die Kontrolle und Übersicht mit diesem leicht zu verwendenden Formular.

- Name • Arbeitsanfang/Arbeitsende • Kilometer-Stand • Pause • Fahrstrecke • Fahrzeit • Fahrpreis • Kilometer/Einnahmen gesamt
- DIN A5 quer, je Block 50 Blatt und 50 Durchschläge, selbstdurchschreibend, mit Einlegekarton

Auftrags-Eingangs-Buch

Nach § 49, Absatz 4 PBefG, ist die Führung des Auftrags-Eingangs-Buches und dessen Aufbewahrung für mindestens ein Jahr Pflicht. Für Mietwagen ist über die eingegangenen Beförderungsaufträge und deren Abwicklung ein Auftrags-Eingangs-Buch zu führen. Es ist bei der Genehmigungsbehörde zur Einsicht vorzulegen und hat entsprechend unserem Muster auszusehen.



- Best.-Nr. 18910 € 6,25
- ab 10 Block à € 6,10
- ab 20 Block à € 5,80
- ab 50 Block à € 5,50



DIN A5 quer, 64 S., geheftet, zweiseitig

- Bestell-Nr. 19006 € 3,20
- ab 10 Stück à € 2,80
- ab 25 Stück à € 2,60

Preise freibleibend zuzügl. MwSt. und Versandkosten. Es gelten die Lieferbedingungen der HUSS-VERLAG GmbH unter www.huss-shop.de.



HUSS-VERLAG GmbH · 80912 München · Tel. 089/323 91-317 · Fax -416 · shop@hussverlag.de

www.huss-shop.de



Die Hochschule Luzern lobt Uber als Innovator und als sehr wichtig für den Arbeitsmarkt – beauftragt wurde die Studie von: Uber

Foto: HSLuzern/KI-generiert

Luzerner Hochschule und Uber im Zusammenspiel

Die Hochschule Luzern agiert ausdauernd in der Forschung – mit einem Geschäftsmodell, das großen Auftraggebern entgegenkommt. Wie gezielte Finanzierung und mediale Verwertung wirken, zeigt ein Beispiel einer Studie zu Uber – bezahlt vom Anbieter selbst.

Wie das gemeinnützige Nachrichtenportal „infosperber“ berichtete, präsentierte die Schweizer Sonntags-Zeitung (Tamedia) eine Grafik mit der Schlagzeile: „An Uber hängen 5 500 Vollzeitstellen in der Schweiz.“ Beim genauen Hinsehen schrumpfen die Uber- und Uber-Eats-Aufträge auf 4 300 Stellen – alle übrigen Beschäftigten entfielen auf Gastronomie und andere Kategorien, die angeblich dank Uber entstanden. Die Daten – so bemerkenswert – stammen ausschließlich von Uber selbst. Eine Studie, die Uber bei der Hochschule Luzern in Auftrag gegeben und mit rund 50 000 Franken bezahlt hat, bildet die Grundlage.

Schon die Zusammenfassung trägt den Ton des Auftraggebers: Uber habe seit 2013 „zur Innovation im Mobilitätssektor, zur Arbeit und zur Wertschöpfung“ beigetragen. Zudem werde Uber als integraler Bestandteil des urbanen Verkehrssystems gezeichnet – als flexible, zugängliche Alternative zum traditionellen Transport. Klar ist: Eine kritische Distanz fehlt. Zur Gruppe „Andere“, die dank Uber angeblich Arbeit finden, rechnet die Studie auch

Tankwarte, Versicherungsangestellte und Automechaniker.

Trotz aller Hinweise auf mögliche Interessenkonflikte brachte die Sonntags-Zeitung eine ganze Seite über die Studie – der kritische Blick blieb aus. Auch andere Tamedia-Blätter folgten in der Folge schablonenhaft mit positiver Berichterstattung.

Hochschulmarketing und Medienaffinität

Die Hochschule Luzern versteht sich nicht zuletzt als Medienschmiede – und das zahlt sich aus. Recherchen zeigen, dass Studien aus Luzern innerhalb eines Jahres mehr als 1 000-mal in Schweizer Medien zitiert wurden, wenn die Begriffe „Studie“ und „Hochschule Luzern“ verwendet wurden.

Tamedia-Zeitungen greifen solche Studien regelmäßig bereitwillig auf. Fraglich bleibt, welchen Anteil journalistische Recherche und kritische Prüfung bei der Übernahme haben – und welchen Anteil das bloße Angebot gelieferten Materials. Die Auftraggeber profitieren unmittelbar. Uber suggeriert, Umsatz und Arbeitsplätze zu schaffen – und erhält

hohe mediale Reichweite. Das Nachrichtenportal „infosperber“ kritisiert, die Hochschule Luzern liefere willfährige Projektarbeit auf Kundenwunsch. Und die Medien wiederum übernehmen bereitwillig die Ergebnisse – ohne auf methodische Grenzen der jeweiligen Studien hinzuweisen.

Auftraggeber zahlt – Hochschule produziert – Presse publiziert

Der Ton bleibt zustimmend, die Distanz fehlt. Unter dem Label „Studie“ wird Werbung in wissenschaftlichem Gewand präsentiert. Auch in Deutschland war Uber mit „organisierten“ Studien, die dann in der Presse Gehör fanden, aufgefallen. Zuletzt mit der Analyse eines Mitarbeiters der Technischen Universität Berlin, der unter dem Titel „Dekonstruktion des Taxi-Opfernarrativs“ im Auftrag von Uber darlegte, dass der Taxitarif in den letzten Jahrzehnten angeblich inflationsbereinigt überproportional gestiegen sei.

Für die Medienlandschaft wäre es ein Gewinn, wenn mehr kritische Bewertung und weniger bloße Weiterleitung stattfinden würden. In diesem Sinne: Behalten wir den prüfenden Blick darauf, wessen Interessen und Geld hinter den jeweiligen Informationen stecken! *tk*

WAV KIT für VW Caddy Maxi HYBRID



Erleben Sie die Zukunft des Fahrens mit MobiTEC!

Als erster Fahrzeugumbauer in Europa bieten wir den Umbau des VW Caddy Maxi Hybrid für Rollstuhlfahrer an. Erleben Sie umweltfreundliches Fahren mit großer Reichweite und dem größten Bodenausschnitt – für maximale Freiheit und Komfort!

Fahrzeugmaße nach dem Umbau

1 Durchfahrhöhe	1.420 mm
2 Innenhöhe	1.420 mm
3 Bodenausschnittbreite	865 mm
4 Bodenausschnittlänge	1.375 mm
5 Bodenneigung	ca. 1,5°

NEUHEIT 2024/25!
Erhältlich bei MobiTEC



Wer blickt da noch durch?

Wer einen Blick in die internationalen Zulassungszahlen wirft, kann in Europa einen langsamen Trend zum Elektroauto erkennen. Gerade Konzerne wie Volkswagen, Stellantis oder Hyundai drücken neben Tesla immer mehr E-Mobile in die Märkte.

Dass einige Stromanbieter die Preise anheben und die Struktur undurchsichtiger machen, erscheint wenig hilfreich. Letztlich macht es die schiere Masse. Verglichen mit dem Zeitraum vor zwei oder drei Jahren wird das Angebot an Elektroautos in Europa immer größer. Auch wenn Hersteller und Politik längst verstanden haben, dass der Umstieg in die Elektromobilität deutlich länger dauern wird als ehemals avisiert, gehen die Verkaufszahlen der elektrifizierten Modelle in vielen Ländern spürbar nach oben. Volkswagen hat seine Elektromodelle mit dem ID-Label mittlerweile ebenso ausgerollt wie Škoda oder Audi und auch Porsche steigt – mit der Folge eines grausigen Jahresergebnisses – zunehmend auf die Elektromodelle um. Konzerne wie Hyundai, Stellantis oder Renault-Nissan – in deutlich preissensibleren Segmenten unterwegs – legen bei den Elektrofahrzeugen klassenübergreifend ebenfalls nach. Vom Kleinwagen bis zum Mittelklasse-SUV gibt es mittlerweile nahezu allenthalben Fahrzeuge,

die nicht an einer Tankstelle halten müssen und stattdessen die Ladesäule bevorzugen.

Preiserhöhung und komplizierte Abrechnungsmodelle

Der Umschwung scheint langsam geschafft, doch da sorgen die Preisanhebungen einiger Ladenetzbetreiber ebenso für Irritationen wie die komplizierten Abrechnungsmodelle, die kaum mehr ein

Die Verkaufszahlen der elektrifizierten Modelle geht in vielen Ländern in letzter Zeit spürbar nach oben.

Nutzer versteht. Dabei sind die Kosten für eine Kilowattstunde Ladeenergie gerade im öffentlichen Bereich schon teuer genug. Da scheint es wenig hilfreich, die Preise weiter zu erhöhen. EnBW, einer der großen Netzbetreiber, bietet die Kilowattstunde Energie in seinem Ladetarif S aktuell ohne Grundgebühr für 0,59 Euro an.

Tankt an der EnBW-Ladesäule ein Fremdnutzer, erhöhen sich die Preise auf bis zu 0,89 Euro. Selbst im Ladetarif M mit einer monatlichen Mindestgebühr von 9,90 Euro reduziert sich der Preis für EnBW-Kunden auf gerade einmal 49 Cent. Ähnlich sieht es in einer Metropole wie München aus. Der lokale Anbieter SWM will für eine kWh AC-Ladung 0,49 Euro und für DC-Schnellladung 0,69 Euro haben.

In Deutschland besonders teuer

Nicht viel anders sieht es bei Ionity, dem Zusammenschluss einiger Autohersteller, aus. Dabei sollten gerade die ein gestiegenes Interesse daran haben, dass der Umstieg in die Elektromobilität so schnell wie möglich gelingt. Ohne eine monatliche Grundgebühr liegt der Mindestpreis für eine Kilowattstunde bei stattlichen 0,70 Euro. Nur mit einem entsprechenden Laufzeitvertrag nebst Mindestgebühr reduziert sich der Preis auf 0,39/0,49 Euro. Wer vor Ort einfach an die Ladesäule fährt und per Kreditkarte bezahlt, zahlt sogar 0,75 Euro/kWh. In Skandinavien oder den USA ist ein Großteil der Schnelllader nicht nur mit 300/400 kW ausgestattet, sondern erlaubt das Ad-hoc-Nachladen für umgerechnet weniger als 40 Cent. Der ADAC

hatte jüngst erst beklagt, dass sich die Ladetarife zwischen einem Nachtanken mit oder ohne Vertragsbindung allzu groß unterscheiden. Bei EnBW oder EWE Go liegt der Abstand zwischen den Tarifen mit oder ohne Vertrag zwischen 52 und 85 beziehungsweise zwischen 59 und 87 Cent. So wollen die Betreiber die Kunden dazu bringen, in einen Laufzeitvertrag einzusteigen.

Maingau, lange Zeit mehr als ein Geheimtipp unter Fahrern eines Elektroautos, hebt seine Preise Mitte August ebenfalls an. Die Kilowattstunde kostet an einem Schnelllader, der oftmals noch nicht einmal 300 kW oder mehr bietet, dann 0,62 Euro. An bestimmten Ladepunkten, unter anderem bei den beliebten Hyperchargern von Aral, Eon, EnBW oder EWE Go, sind es sogar bis zu 0,82 Euro. Nur an den müden AC-Ladern wird es für Maingau-Kunden 0,10 Euro pro kWh günstiger.

Tesla senkt den Preis

Tesla hat seine Ladepreise gerade außerhalb der Hauptgeschäftszeiten gegen den Trend gesenkt. Anders als andere Anbieter variieren die Preise an den beliebten Tesla-Superchargern und liegen in der Nebenzeit zwischen 0,32 und 0,48 Euro pro Kilowattstunde. In den Nachmittags- und frühen Abendstunden sind es je nach Nachfrage zwischen 0,48 und 0,60 Euro – ebenso wie für Nachlader von Fremdmarken. Das liegt unter dem Niveau von Shell, die von den Kunden ohne Monatsgebühr 0,56 bis 0,67 Euro haben wollen. Bei Fremdnutzern sind es sogar 79 Cent – zuzüglich einer Transaktionsgebühr von 0,35 Euro.

Gerade in den überfüllten Innenstädten hat da mancher Nachlader schon seine böse Überraschung erlebt. Ein stetes Ärgernis bleiben die Blockiergebühren, die viele Netzbetreiber oder städtische Betreiber berechnen. EnBW oder EWE Go verlangen ebenso wie viele Ladesäulen von städtischen Betreibern bereits ab vier Stunden Ladezeit 10 Cent Strafgebühr. Diese ist bei einigen auf 12 oder 24 Euro begrenzt. Happig bleibt es allemal und wenig hilfreich für die Elektromobilität. sg



Foto: Aral

Viele Anbieter haben ihre Ladetarife erhöht. Dazu kommen oft unübersichtliche Transaktionsgebühren für Fremdkunden.



Foto: pony inc.

Die Analysten von Goldman Sachs rechnen mit bis zu einer halben Millionen Robotaxis bis 2030 auf chinesischen Straßen.

China fährt voraus, Deutschland schaut zu

In Shanghai sind die ersten Genehmigungen für Robotaxis erteilt worden. Mehrere Unternehmen – darunter Pony AI, Baidu, WeRide und SAIC Motor – dürfen ihre Fahrzeuge nun in ausgewählten Stadtgebieten ohne Sicherheitsfahrer einsetzen. Was in Europa noch als Zukunftsvision gilt, wird in China Realität.

Die Lizenzen wurden im Rahmen der World Artificial Intelligence Conference vergeben, einer Bühne, auf der Shanghai regelmäßig seinen Anspruch als Technologiezentrum betont. Der Schritt zeigt, wie eng staatliche Regulierung und technische Entwicklung in China miteinander verzahnt sind. Auch wirtschaftlich ist die Richtung klar. Analysten von Goldman Sachs erwarten, dass bis 2030 rund eine halbe Million Robotaxis auf chinesischen Straßen unterwegs sein könnten. Fünf Jahre später rechnen sie mit mehr als zwei Millionen Fahrzeugen. Das Marktvolumen für fahrerlose Dienste könnte bis 2035 bei rund 61 Milliarden US-Dollar liegen.

Für die Anbieter beginnt damit eine neue Phase. Pony AI etwa startet in den Bezirken

Jinqiao und Huamu, nicht weit vom Finanzdistrikt Lujiazui. Es sind keine Testfahrten mehr, sondern reguläre Angebote gegen Bezahlung. Bemerkenswert ist auch die Zusammenarbeit zwischen Technologieunternehmen und traditionellen Anbietern. Baidu kooperiert mit dem Taxiunternehmen Da-Zhong Transportation, WeRide mit dem Hersteller Chery und JinJiang Taxi. Die Allianzen schaffen Marktzugang, Infrastruktur und politische Rückenbedeckung – ein Dreiklang, der Geschwindigkeit ermöglicht.

China testet auch in Europa

China denkt zudem international. WeRide testet seine Fahrzeuge bereits in Riad, unterstützt von der dortigen Transportbehörde. Pony AI ist

mit Pilotprojekten in Luxemburg vertreten. Damit sichern sich die Firmen nicht nur Anteile am Heimatmarkt, sondern sammeln auch Erfahrungen im Ausland. Europa dagegen wirkt zögerlich. Grundsatzfragen zu Datenschutz, Haftung und Infrastruktur werden diskutiert, während in Asien erste autonome Flotten unterwegs sind. In Deutschland hat die Bundesregierung zwar Investitionen in Infrastruktur angekündigt, doch die Umsetzung stockt. Streit über Verbote, Ladesäulen und Zuständigkeiten

überlagert die Debatte über künftige Mobilität.

Die Dynamik in China macht deutlich: Autonomes Fahren ist keine ferne Vision, sondern bereits Gegenwart – zumindest in Teilen der Welt. Wer den Anschluss nicht verlieren will, braucht nicht nur Technik, sondern auch politische Entschlossenheit und gesellschaftliche Offenheit. Tatsächlich wird man in Zukunft zumindest zum Teil autonom unterwegs sein – wer sich jetzt nicht bewegt, wird später hinterherfahren. *tk*

Krankenförderung & Personentransport

Durchgeblickt!

Krankenfahrten reibungslos abrechnen – Fehler erkennen & Absetzungen vermeiden

Tipps von unseren Expert:innen erhalten Sie im kostenfreien Webinar! Jetzt anmelden unter: go.optadata.de/durchblick

opta data