

TAXMOBIL:

Eines der größten Rohstoffvorkommen der Welt steht auf dem Parkplatz

Interview mit Bert Neckermann

Süddeutschland, zum Interview an einem ungewöhnlichen Ort – dem Parkplatz eines großen Supermarktes – treffe ich Herrn Bert Neckermann.

Ein Mann, der Mobilität um Klassen besser machen will; jemanden, der ein Projekt führt, das die Vorteile von Individual- und Öffentlichem Verkehr verbindet.

Guten Tag, Herr Neckermann. Ich bin natürlich sehr erstaunt über den heutigen Interviewschauplatz – warum haben Sie gerade einen Parkplatz gewählt?

Neckermann: Guten Tag, Herr Wanschka, ich wollte Ihnen hier das größte abzubauen Rohstoffvorkommen unserer modernen Gesellschaft zeigen. Wohin das Auge reicht viele hunderte Autos allein auf diesem Parkplatz und wie Sie sehen, steigen selten mal mehr als 1 oder 2 Personen ein bzw. aus – viele dieser Sitzplätze, diese kostbare Ressource, werden nachher bei der Heimfahrt nach dem Einkaufen einfach nicht besetzt sein.

Das ist richtig, die meisten Autos auf den Straßen sind nur mit dem Fahrer besetzt.

Neckermann: Und während die Fahrer mit Ihren Einkäufen beschäftigt sind stehen die Autos



ungenutzt herum und die Betriebskosten laufen natürlich unermüdlich weiter. Und das ist ja nicht nur beim Privat-PKW der Fall, sondern gerade auch bei den gewerblich genutzten, insbesondere bei den Taxis oder auch dem ÖPNV.

Diese Defizite dort und die Situation gerade in Ballungsräumen mit Abgasen, Staus und Parkplatzproblemen haben mich auf die Idee zu TAXMOBIL gebracht. Ich war mit unserem eigenen Familienunternehmen schon lange in der Personenbeförderung tätig und habe immer nach der Lösung für diese Situation gesucht.

Was macht TAXMOBIL denn eigentlich genau?

Neckermann: TAXMOBIL revolutioniert die Mobilität. TAXMOBIL erzeugt die neue Mobilität. Den Vorteil der Individualität – Bewegungsfreiheit – den will sich doch niemand nehmen lassen. Durch ein intelligentes Konzept und modernste

„TAXMOBIL revolutioniert die Mobilität.“

Bert Neckermann

Technik lassen sich die Vorteile des Individual- mit dem des öffentlichen (Nah-) Verkehrs verknüpfen. TAXMOBIL baut den Rohstoff der Leerkapazitäten bei Taxis ab. TAXMOBIL-Nutzer werden mit einer Flatrate von 48 Euro (früher hätte man Pauschale

gesagt) beliebig oft ein TAXMOBIL rufen können, welches Sie, ähnlich wie ein Taxi, von Tür zu Tür bringt.

Durch die Anknüpfung an den öffentlichen Verkehr, insbesondere den Nahverkehr, werden dort ebenfalls Leerkapazitäten ausgenutzt.

Ohne ein Fahrzeug zusätzlich auf die Straße zu bringen, allein durch den Abbau der vorhandenen Ressourcen, entsteht hier ein Milliardenmarkt.

Und das soll funktionieren? Da verdient der Taxiunternehmer pro Fahrt doch weniger?

Neckermann: Die Leerstandszeiten stellen Zeiten von entgangenen Einnahmen dar – wer nicht transportiert, verdient nichts.

Eine Flatrate senkt zwar die Einnahmen pro Kilometer, jedoch auch den Preis für den Fahrgast. Unterm Strich bleiben so erheblich steigende Umsätze, während die Betriebskosten nur gering steigen. Das zeigen Praxistests, die wir hier in Böblingen durchgeführt haben, ebenso wie unabhängige Umfragen, die nachweisen, dass 70 Prozent der Bevölkerung TAXMOBIL nutzen möchten.

Das verstehe ich. Jetzt können ja Anleger Anteile erwerben, Finanzvertriebe können für TAXMOBIL aktiv werden. Was haben Anleger und Vertriebe davon?

Neckermann: Anleger können beim Megatrend der neuen Mobilität dabei sein. Wie viele haben versäumt rechtzeitig bei Fast Food, Computern, Software, Mobiltelefonie, Internet, Sport und Wellness einzusteigen. Hier wur-

den die wahren Traumrenditen erzielt. Hätte ich doch, heißt es dann später.

TAXMOBIL macht den Markt für den neuen Megatrend im Bereich

**„70% der
Bevölkerung
wollen
TAXMOBIL
nutzen.“**

Bert Neckermann

Mobilität. TAXMOBIL ist eine Investition mit gutem Gewissen, denn TAXMOBIL ist ein positiver Beitrag zum Klima – und Umweltschutz, ein positiver Beitrag zur Lösung von

Verkehrsproblemen in Ballungsräumen.

Wer in TAXMOBIL investiert, bekennt sich zu seiner Verantwortung als Mitglied unserer Gesellschaft und leistet schon jetzt seinen eigenen Beitrag. Gleichzeitig winken Pioniergewinne, es gibt frühe Exitmöglichkeiten. Das aber alles in einem kurzen Interview aufzulisten, würde jedoch zu weit führen.

Und Finanzvertriebe?

Neckermann: Finanzvertriebe haben so ein neues, interessantes Produkt, das größte Wertschöpfung bietet und unabhängig von Schwankungen an internationalen Börsen ist. Gerade jetzt in der Finanzkrise ist das ja ein wichtiger Aspekt. Finanzmakler haben mit diesem innovativen Produkt einen erstklassigen Türöffner um Ihre Kunden mal wieder anzusprechen und zu besuchen.

Wer hier die Wertschöpfung erkennt, wie schon viele Finanzdienstleister, die für uns tätig sind, kann seinen Kunden eine nahezu einmalige Chance für außergewöhnliche Top-Renditen bieten und selbst eine hohe Provision bekommen. Über solche Partner im Finanzvertrieb freuen wir uns.

Also könnte ich sagen: Bei TAXMOBIL einsteigen und mit attraktiver Rendite aussteigen?

Neckermann: Genau so ist es!

