

Das Rätsel hinter dem Benzinpreis

In Krisen steigen die Preise für Öl und Sprit sprunghaft. Entspannt sich die Lage, sinken sie nur langsam. Dafür gibt es einen Grund.

Von Robert Obermaier

Auf den starken Anstieg der Benzinpreise wegen des Konflikts im Nahen Osten reagieren Autofahrer verständlicherweise mit Unmut. Misstrauen in die Funktionsfähigkeit von Märkten wird insbesondere durch das Phänomen asymmetrischer Preisweitergabe geweckt. Dabei steigen Benzinpreise bei Kostenanstiegen schneller, als sie bei Kostensenkungen wieder fallen. Diese Beobachtung wird daher mit dem Ausdruck „Prices rise like rockets and fall like feathers“ beschrieben.

Auf Unverständnis stoßen vor allem Preisanstiege unmittelbar nach exogenen Schocks, weil der aktuell verkaufte Kraftstoff zu einem Zeitpunkt produziert oder beschafft wurde, als die Rohölpreise noch deutlich niedriger lagen. In der öffentlichen Wahrnehmung entsteht daraus leicht der Eindruck, Unternehmen würden Krisensituationen ausnutzen, um Preise kurzfristig übermäßig zu erhöhen. Der Verdacht von Preistreiberei oder unzureichendem Wettbewerb liegt nahe. Auch die Politik misstraut dem Wettbewerb, wenn sie Maßnahmen diskutiert, die von Preisbremsen oder Preisdeckeln über Tankrabatte und sogenannte Übergewinnsteuern bis hin zu Tempolimits oder Fahrverboten reichen.

Das wirft zudem die Frage auf, ob nicht mehr betriebswirtschaftlicher Sachverstand in politischen Beratungsgremien und öffentlichen Diskussionen angeraten wäre. Denn das Rockets-and-Feathers-Phänomen lässt sich durchaus als rationales betriebswirtschaftliches Handeln erklären. Aus ökonomischer Perspektive reagieren Preise in funktionierenden Märkten schnell auf neue Informationen. Führen geopolitische Konflikte zu tatsächlichen oder erwarteten Engpässen auf Beschaffungsmärkten für Erdöl, steigt der Preis. Dieses Signal dient den Abnehmern als Grundlage ihrer Verwendungsentscheidungen.

Benzin wird in mehrstufigen Wertschöpfungsketten produziert. Die Kosten entstehen in der Kette von der Rohölförderung über Raffinerien, den Groß- und Einzelhandel bis hin zu den Tankstellen. Zwischen dem Weltmarktpreis für Rohöl und den vom Staat veranschlagten Steuern spielt sich der Kampf um die Marge der Mineralölunternehmen ab.

Der betriebswirtschaftlichen Kostentheorie zufolge müssen gewinnmaximierende Unternehmen ihre Preisuntergrenze auf Grundlage der variablen Kosten (Grenzkosten) der nächsten verkauften Einheit setzen. Die sich aus der Differenz von Preis und variablen Kosten ergebende Marge heißt Deckungsbeitrag. Dieser dient dazu, die Fixkosten zu decken. Erst darüber hinaus entsteht betriebswirtschaftlich ein Gewinn.

Entscheidend für die Bestimmung der Grenzkosten ist neben den Produktionskosten vor allem der Wiederbeschaffungswert der eingesetzten Rohstoffe, nicht aber deren historischer Einkaufspreis. Würden Unternehmen bei steigenden Beschaffungspreisen nicht unmittelbar die Absatzpreise erhöhen, könnten sie mit den erzielten Erlösen nicht mehr dieselbe Menge Rohstoff beschaffen. Jedes Zögern bei steigenden Einkaufspreisen führt zu einem schleichenden Subs-



Illustration Peter von Tresckow

tanzverlust. Historische Einkaufskosten (Sunk costs) sind für aktuelle Preisentcheidungen daher irrelevant. Die schnelle Preisanpassung ist also eine überlebenswichtige Reaktion gegen die Erosion des Betriebsvermögens.

Wer heute einen Liter Benzin für 2,10 Euro verkauft, den er gestern für 2,00 Euro eingekauft hat, erzielt zwar buchhalterisch einen Gewinn. Wenn jedoch die Wiederbeschaffung desselben Liters morgen aufgrund gestiegener Weltmarktpreise 2,20 Euro kostet, reicht der Erlös aus dem Verkauf nicht einmal aus, um das Lager im selben Umfang wieder aufzufüllen. Der buchhalterische Gewinn entpuppt sich als Scheingewinn. Tatsächlich ist betriebliche Substanz verloren gegangen. Was für Außenstehende nach einem Übergewinn aussieht, ist mitunter nichts anderes als die buchhalterische Spiegelung gestiegener Wiederbeschaffungskosten.

Reagieren Kunden nun sensitiv auf Preissignale und funktioniert der Wettbewerb unter den Anbietern, wird es tendenziell auch wieder einen Rückgang der Preise geben. Doch warum sinken die Preise so langsam wie Federn? Für die Kostenrechnung sind vor allem Lücken im Deckungsbeitrag relevant. Gelingt es Anbietern in Phasen starker Preissteigerungen nicht, die vollen Kostensteigerungen weiterzugeben, ohne einen Absatzschock zu riskieren, verlieren sie an Deckungsbeitrag. Das Gleiche passiert, wenn sie versuchen, im Wettbewerb andere Anbieter zu unterbieten, die ihre Verkaufspreise stärker erhöht haben.

Erst eine Phase sinkender Einkaufspreise bietet dann das notwendige Zeitfenster, um zuvor entstandene Deckungsbeitragslücken zu schließen. Statt also

den Rückgang der Beschaffungspreise sofort an die Kunden durchzureichen, wird die Zeit genutzt, um die zuvor geschrumpften Deckungsbeiträge wieder aufzufüllen und die Fixkosten zu decken. Deshalb verläuft die Preisanpassung nach oben auch rascher (rockets) und nach unten langsamer (feathers).

Dennoch besteht auch die Möglichkeit, dass Mineralölunternehmen Krisensituationen ausnutzen, um Preise übermäßig zu erhöhen. In der öffentlichen Debatte wird dies häufig als Preistreiberei oder „Abzocke“ bezeichnet. Der empirische Nachweis solcher Praktiken ist schwierig. Benzinpreise werden von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst, darunter Rohölpreise, Raffineriemargen, Transportkosten sowie Wechselkurschwankungen.

Ein erheblicher Teil des Endpreises besteht zudem aus Energiesteuern und der Mehrwertsteuer. Selbst wenn Tankstellenpreise stark steigen, ist daher nicht ohne weiteres ersichtlich, ob dies durch höhere Kosten oder überdurchschnittliche Gewinnmargen verursacht wurde. Dazu müssen die Grenzkosten möglichst genau geschätzt werden. Da viele dieser Informationen aber unternehmensintern sind, ist der empirische Nachweis möglicher Marktmissbräuche für Wettbewerbsbehörden komplex. Von Preistreiberei kann ökonomisch fundiert nur gesprochen werden, wenn Preise systematisch über den aktuellen Wiederbeschaffungskosten zuzüglich einer wettbewerbskonformen Marge liegen.

Erweiterte Transparenzpflichten können zwar durchaus dazu beitragen unzulässige Praktiken aufzudecken und den Wettbewerb zu stärken, insbesondere wenn Verbraucher Zugang zu aktuellen

Preisinformationen haben. Zu große Transparenz zwischen Wettbewerbern kann allerdings auch koordinierte Preisstrategien erleichtern. Preisbremsen oder Preisdeckel stören hingegen die Signalwirkung des Preismechanismus. Sie können mittelfristig sogar weitergehende unerwünschte Eingriffe wie Tempolimits oder Fahrverbote nach sich ziehen, weil die Mengenanpassung der Verbraucher nicht adäquat erfolgt und tatsächliche Engpässe bis hin zu Tankstellenschließungen drohen.

Auch die beschlossene asymmetrische Einschränkung der Preisanpassung ist problematisch, da der Anreiz für Händler besteht, den nur einmal täglich erlaubten Preisanstieg höher anzusetzen. Denn um auch extreme Schwankungen der Wiederbeschaffungspreise im Tagesverlauf abzudecken, müssen sie zusätzlich eine kalkulatorische Risikoprämie einpreisen. Folge dieser Risikoprämie ist ein vorsorglich erhöhtes Preisniveau, von dem aus die „Federwirkung“ nur weiter verlangsamt würde, um den Deckungsbeitrag über den Rest des Tages zu sichern.

Was aus Sicht vieler Verbraucher also wie Abzocke wirkt, ist aus betriebswirtschaftlicher Perspektive oft nichts anderes als die notwendige Anpassung an gestiegene Wiederbeschaffungskosten. Eine Einschränkung der Preisanpassung, die deren betriebswirtschaftliche Wirkungen ignoriert, kann also paradoxerweise zu einer Verschärfung des eigentlich abzumildernden Effekts führen. Daher unterscheiden sich politische Wünsche von ökonomischen Wirkungen.

Robert Obermaier ist Professor für Betriebswirtschaftslehre und ehemaliger Vizepräsident für Forschung an der Universität Passau.