

Preiszyklen belegen noch keine Preisabsprachen

Häufige Schwankungen sind nicht zum Nachteil der Kunden / Von Hans W. Friederiszick und Dennis Beling

Hohe Preise sind schlecht für die Kunden. Niedrige Preise sind schlecht für die Firmen. Der Markt erreicht einen Ausgleich der Interessen, sofern er funktioniert, und erlaubt Investitionen in die Infrastruktur bei moderaten Preisen für die Verbraucher. Im Tankstellenmarkt ist jedoch alles anders: Die Preisschwankungen für Kraftstoffe zeigen ein bestimmtes Muster. Sie fallen über 2 bis 3 Tage um ungefähr 4 Cent je Liter, um dann in wenigen Stunden wieder auf ihr altes Niveau hochzuspringen. Eine Achterbahnfahrt für Verbraucher und Firmen.

Nun kann man sich fragen, wer ist schuld an der Misere, und wer ist der Nutznießer? Und muss nicht der Staat eingreifen, zum Beispiel über das Bundeskartellamt oder durch eine strikte Preisaufsicht? Tatsächlich wurde jüngst von Vertretern des Bundeskartellamtes so argumentiert: Zyklen sind ein Indiz für das Bestehen eines Tankstellenkartells („Die zwei Großen von der Tankstelle“, F.A.Z. vom 26. September) oder eignen sich besonders gut, um solche Absprachen zu treffen.

Tatsächlich ist die wirtschaftswissenschaftliche Literatur, soweit sie sich auf theoretische modellbasierte Analysen stützt, uneinig, wie sie Preiszyklen einstufen soll: Liegt doch der Preis im Zyklus mal oberhalb und mal unterhalb dessen, was man im klassischen Wettbewerbsmodell erwarten würde. Der durchschnittliche Preis mit Preiszyklen muss daher nicht höher ausfallen, als der durch-

schnittliche Preis ohne Preiszyklen. Kann er aber auch darunter liegen?

Gegeben die Ambivalenz ökonomischer Modelle, muss die verfügbare empirische Evidenz berücksichtigt werden, will man Preiszyklen richtig einordnen. Und die empirische Forschung liefert überwiegend positive Hinweise. So haben Ökonomen der amerikanischen Wettbewerbsbehörde jüngst ermittelt, dass die Preise in Märkten mit Preiszyklen regelmäßig niedriger ausfallen als in Märkten ohne solche Zyklen (Paul R. Zimmerman et al., „Edgeworth Price Cycles in Gasoline: Evidence from the U.S.“, 2010). Die Sektorenstudie der amerikanischen Wettbewerbsbehörde interpretiert den zyklischen Preisverlauf in einzelnen Regionen der Vereinigten Staaten daher auch nicht als Indiz für Wettbewerbsprobleme, sondern hebt die positiven Hinweise aus der empirischen Literatur hervor (Federal Trade Commission, „Gasoline Price Changes and the Petroleum Industry: An Update“, 2011).

Ähnliche Ergebnisse liegen für Tankstellenmärkte in Kanada vor. Dort beobachtet der Forscher Michael Noel drei unterschiedliche Preisverläufe: Preiszyklen, relativ starre Preise und Preise, die sich weitgehend im Gleichschritt mit den Kosten entwickeln. Noel stellt fest, dass die Profitmargen in Märkten mit Preiszyklen am geringsten ausfallen (Michael Noel, „Edgeworth Price Cycles, Cost-based Pricing and Sticky Pricing in Retail Gasoline Markets“, 2004). Es überrascht daher nicht,

dass auch die kanadische Wettbewerbsbehörde die Preiszyklen nicht als Wettbewerbsproblem, sondern als Anzeichen für funktionierenden Wettbewerb sieht.

Und es gibt noch weitere positive empirische Evidenz. In Tankstellenmärkten wird häufig vermutet, dass die Anbieter Kostenerhöhungen schneller und in größerem Umfang an Verbraucher weitergeben, als Kostensenkungen. Das wird als „Raketen und Federn“-Phänomen bezeichnet. Dieser Effekt, der höhere Gewinne für die Tankstellen bedeutet, besteht nicht oder nur zu einem geringeren Maß in Märkten mit Preiszyklen; hier folgen die Preise aufgrund der zahlreichen Preisänderungen den Rohölpreisen enger – zum Nachteil der Tankstellenbetreiber.

Übersehen wird in der öffentlichen Diskussion der Preiszyklen außerdem oft, dass die Preisbewegungen es Verbrauchern ermöglichen, ihr Tankverhalten strategisch anzupassen und dadurch spürbare Einsparungen zu erzielen. Eine kürzlich veröffentlichte Studie schätzt, dass kanadische Verbraucher unter plausiblen Annahmen bis zu 3,9 Prozent ihrer Ausgaben einsparen können, wenn sie vornehmlich zu Zeiten niedriger Preise tanken (Noel, M. D., „Edgeworth Price Cycles and Intertemporal Price Discrimination“, Energy Economics 2011). Tatsächlich konnten wir für den Hamburger Tankstellenmarkt Ähnliches feststellen. Hamburger tanken dann besonders viel, wenn die Preise am Boden des Zyklus liegen.

Alles in allem muss man als Kunde akzeptieren, dass Preiszyklen vielleicht nicht die beste aller Welten sind, aber doch die beste aller realistischen: Es fehlen Erfolgsstorijs für regulatives Eingreifen. In einer Region Australiens und in Österreich hat sich der Gesetzgeber zum Beispiel entschieden, das Preissetzungsverhalten der Anbieter gesetzlich einzuschränken. In beiden Ländern kommt es weiterhin zu Preiszyklen. Und ein positiver Effekt der Regelungen auf Verbraucherpreise konnte bisher nicht nachgewiesen werden. Einem spürbaren Eingriff des Staates ins Wirtschaftsleben steht somit kein offensichtlicher Vorteil gegenüber. Entsprechend hat der Gesetzgeber in Australien eine Ausdehnung des Modells auf das ganze Land abgelehnt.

Kartelle müssen aufgedeckt und verfolgt werden. Das Bundeskartellamt leistet hier viel. Preiszyklen als Indiz für das Bestehen eines Kartells zu werten widerspricht jedoch den empirischen ökonomischen Erkenntnissen und verkennt, dass es grade der für die Unternehmen schmerzhafteste Wettbewerb in Preiszyklen ist, der sie von unlauteren Methoden träumen lässt – dies, aber nur dies, gilt es zu verhindern!

Hans W. Friederiszick ist Mitglied der Fakultät der European School of Management and Technology in Berlin und Direktor des Beratungsunternehmens E.C.A. Economics. Dennis Beling ist dort Manager. Die Autoren waren im Rahmen der Sektorenuntersuchung des Bundeskartellamtes gutachterlich für den Mineralölwirtschaftsverband tätig.