



Wie entstehen sie? Warum gibt es regionale Unterschiede?

Der Kraftstoffpreis an Tankstellen bildet sich aus verschiedenen Faktoren.

Auf der einen Seite haben wir den Einstandspreis für Rohöl sowie die Kosten der Raffination dieses Produktes zuzüglich Vertriebs- und Verteilkosten der Ware bis hin zur jeweiligen Tankstelle. Auf der anderen Seite stellen Steuern und Abgaben einen nicht unerheblichen Anteil des Tankstellenpreises dar.

Die Kraftstoffpreisschwankungen werden jedoch überwiegend vom Rohölpreis bestimmt. Dieser richtet sich nach Angebot und Nachfrage, das heißt, je nachdem, wie stark die weltweite Nachfrage nach Ölprodukten ist und wie stark auf der anderen Seite die OPEC- und Non-OPEC-Länder die Produktion hochfahren oder drosseln.

Einen entscheidenden Beitrag für den Auftrieb bei den Rohöl- und Produktpreisen in den letzten 15 Jahren spielen die wachsenden Märkte in Amerika und Asien. In Amerika und Asien ist der Mineralölverbrauch seit dem Jahr 2000 enorm stark gestiegen. Die Folge ist, dass die Rohölförderkapazitäten immer weiter nach oben angepasst werden müssen. Doch nicht nur die Förderkapazitäten müssen ausgedehnt werden, sondern auch die Raffineriekapazitäten, um die entsprechenden Fertigprodukte, das heißt Benzin, Diesel und Heizöl, in ausreichender Menge für den Weltmarkt zur Verfügung zu stellen.

Die Preise für die Fertigprodukte, aber auch für Rohöl werden täglich an den internationalen Warenterminbörsen abgebildet. An diesen Börsen haben sich mittlerweile eine stattliche Anzahl von Spekulanten breit gemacht, die - wie an allen Börsen - ein Geschäft mit der Angst betreiben. Da es keine exakten Daten über den aktuellen weltweiten Ölverbrauch, über die aktuellste Ölförderung und auch über die aktuellste Auslastung der Raffinerien gibt, reagieren diese Börsen auf alle möglichen Informationen, ohne tatsächlich deren Hintergrund oder deren tatsächliche Auswirkung auf den Weltölmarkt zu hinterfragen. Dies führte dazu, dass die Preise im vergangenen Jahrzehnt zunächst von 20 auf 40 Dollar das Fass Rohöl und Mitte 2008 sogar auf 140 Dollar gestiegen waren. Viele Experten sprachen 2008 davon, dass sich an den Börsen eine Spekulationsblase aufgebaut hat. Denn Fakt war: Rohöl und Fertigprodukte waren im physischen Mineralölmarkt stets in ausreichendem Maße vorhanden. Als im 3. Quartal 2008 das Ausmaß der Finanzkrise nicht nur die Wertpapierbörsen, sondern auch die Rohstoffbörsen erfassten, gingen die Ölpreise wieder auf Talfahrt. Parallel mit der Finanzkrise und einer Rezession in den USA sank auch der Kraftstoffverbrauch zunächst in den USA, später in China und Indien und 2009 weltweit. Plötzlich blickten alle Experten wieder auf die Angebotsseite an Öl. Hierbei stellten sie rasch fest, dass bei der stark rückläufigen Nachfrage nach Rohöl oder Fertigprodukten wie Benzin, Diesel und Heizöl plötzlich wieder ein Überangebot an diesen Produkten herrscht. Die OPEC versuchte deshalb, durch Förderkürzungen ihr Rohölangebot wieder an die stark abnehmende weltweite Nachfrage anzupassen. Erfahrungsgemäß dauert jedoch solch ein Anpassungsprozess aus vorhergehenden Krisen 6 bis 12 Monate bis der Ölmarkt ein neues Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage herstellt. Im letzten Quartal 2010 hat sich die Weltwirtschaft massiv von der Rezession, die in 2009 herrschte und bis Anfang 2010 dauerte, erholt. In der Folge stiegen die Rohstoffpreise weltweit wieder an, sodass sich auch der Rohölpreis verteuerte. Rohöl kostete Anfang Januar 2010 78 Dollar (34 Eurocent pro Liter). Im Januar 2014 kostete Rohöl 108 Dollar (50 Eurocent pro Liter) Auch der Dollarkurs war bis Januar 2014 auf 0,74 € angestiegen. Hierdurch verteuerte sich für uns Europäer nicht nur der reine Rohölpreis, der in Dollar gehandelt wird, sondern auch der Wechselkurs.

Ende September, Anfang Oktober 2014 gingen die Rohölpreise auf Talfahrt. Der Grund war, dass das Angebot an Rohöl durch die amerikanischen Schieferölvorkommen in den vergangenen 3 Jahren dramatisch angestiegen war. Dieses Überangebot an Öl drückte auf die Preise. Zudem war die OPEC, angeführt von Saudi Arabien nicht mehr bereit, ihre Angebotsmengen zu reduzieren. Zwischen den Rohölproduzenten begann ein Kampf um Marktanteile. Hinzu kam, dass auch die Nachfrage nach Öl aufgrund einer schwächeren Weltwirtschaft geringer ausfiel als die Nachfrage für 2014 erwartet wurde. In Folge fiel der Rohölpreis bis Anfang 2016 auf ein Niveau von 33 Dollar. In Europa trat der Preisverfall jedoch nicht so stark ein, wie im Dollarraum, da auf der anderen



Wir freuen uns auf sie!

Seit der Euro an Wert gegenüber dem Dollar verlor. Im Januar 2016 lag der Dollarkurs bei 0,89 €. Durch den Rohölpreisverfall gingen auch die Tankstellenpreise seit Oktober 2014 auf Talfahrt. Binnen 15 Monate fiel der Tankstellenpreis von 1,499 € auf 1,199 € für E5 und dies war ausschließlich dem Rohölpreisverfall geschuldet.

Im Jahr 2016 schwankte der Rohölpreis an den Börsen zwischen 38 Dollar pro Barrel (26 Cent je Liter) und 55 Dollar pro Barrel (36 Cent je Liter). Der Dollar war in 2016 gegenüber dem Euro ebenfalls leicht stärker geworden, sodass auch die Dollarpreisschwankungen den Rohölpreis für uns Europäer mit beeinflusste.

Im Dezember 2016 entschied die OPEC sowie einige Nicht-OPEC-Länder inklusive Russland, die Ölproduktion zu drosseln, damit das weltweite Überangebot an Öl, das in 2015 und 2016 herrschte, wieder zu reduzieren. Diese Mengenkürzung wurde von den beteiligten Parteien auch für 2018 beschlossen. Anfang Januar 2018 pendelte sich der Rohölpreis bei 65 Dollar (34 Cent je Liter) ein. Die Tankstellenpreise bewegten sich bei einem solchen Rohölpreis und Dollarkurs per Anfang 2018 bei 1,349 für E5.

Wie es 2018 mit den Tankstellenpreisen weitergeht, wird von der Rohölpreis- und Dollarkursentwicklung in 2018 abhängen. Die Teilnehmer an den Ölbörsen sind gespannt, ob die OPEC die beschlossene Förderkürzung auch weiterhin zu 100 Prozent umsetzt und folglich die beabsichtigten Mengenreduzierungen das Angebot an Rohöl verkürzen. Auf der anderen Seite beobachten die Marktteilnehmer, wie sich die Schieferölproduktion in 2018 in den USA weiter entwickelt. Bei höheren Rohölpreisen, so die Erwartung des Marktes, könnte die Schieferölproduktion in den USA ansteigen und somit das Rohölangebot vergrößern. Je nachdem, ob das Rohölangebot in 2018 wächst oder schrumpft, und dies im Verhältnis zur weltweiten Nachfrage nach Rohöl, so wird sich der Rohölpreis nach oben oder nach unten verändern.

In den Zeiten hoher Rohölpreisen, zwischen 2011 und 2014, lag der Jahresdurchschnittspreis für E5 an den Tankstellen zwischen 1,55 und 1,65. In den drei letzten Jahren, 2015 bis 2017, lag der Jahresdurchschnittspreis für E5 zwischen 1,25 und 1,35. Solange die Rohölpreise auf einem Niveau zwischen 55 und 65 Dollar bleiben, solange bleibt der Tankstellenpreis im Jahresdurchschnitt für E5 zwischen 1,30 und 1,40.

Wir Europäer müssen zudem den Euro/Dollar-Wechselkurs im Blick haben, denn ein schwächerer Euro würde den Rohölpreis in Europa verteuern, da Rohöl an den Börsen in Dollar gehandelt wird. In 2017 und Anfang 2018 hat der Dollar gegenüber dem Euro deutlich an Wert verloren, sodass die Rohölpreise in Euro nicht so stark stiegen.

Die stark schwankenden Preise an den Ölbörsen bestimmen automatisch den Heizöl- bzw. Tankstellenpreis. Sobald sich die Einkaufspreissituation ändert, ändern sich auch die Preise an den Tankstellen oder im Heizölhandel. Aus diesem Grund ging es in den vergangenen Jahren mit den Preisen bergauf und zwischendurch auch bergab. In unserem Schaudiagramm ist klar zu erkennen, dass die Produktion des Produktes (Raffination), der Transport des Produktes zur Tankstelle (Spedition) und auch der Vertrieb des Produktes über die Tankstelle inklusive Provision des Tankstellenunternehmers nur mit 6 Cent am Abverkaufspreis beteiligt sind. Der größte Teil geht mit rund 93 Cent an den deutschen Staat. 33 Cent bekommen die Rohölproduzenten (bei einem Rohölpreis von 65 Dollar und einem Dollarkurs von 0,82 Euro), die am Bohrloch tätig sind. 3,5 Cent verteuern die Bioproducte den Warenwert und 0,5 Cent die Erdölbevorratungsabgabe.

Vom Tankstellenpreis von 1,349 € im Januar 2018 für Superbenzin gehen 68 % an den Staat und 24 % des Preises, an die Rohölproduzenten. Es bleibt auch anzumerken, dass die unabhängigen Rohölproduzenten wie Exxon, BP, Shell, Total etc. nur 15 % der Weltölförderung tätigen. 85 % der weltweiten Ölförderung entfällt auf staatliche oder halbstaatliche Firmen aus Nahost, Asien, Mittel- oder Südamerika. Wie die Zahlen zeigen, sind 92 % des Tankstellenpreises durch die Beschaffungskosten für das Produkt Rohöl und durch staatliche Abgaben fixiert. Lediglich die verbleibenden 8 % stehen für den Transport des Produktes auf den verschiedensten Wertschöpfungsstufen sowie für die Raffination und den Vertrieb des Produktes über Tankstellen zur Verfügung.



Über Steuern und Abgaben wird der Autofahrer zur Kasse gebeten.

Ein ständiges Ärgernis für die Autofahrer sind die fiskalischen Abgaben an den Staat. Zum einen ist hier die Mineralölsteuer zu nennen und zum anderen die Mehrwertsteuer, die auf das gesamte Produkt, das heißt auf den Warenwert und den Wert der Mineralölsteuer, erhoben wird. Zurzeit, das heißt per Januar 2018, macht der Anteil des Staates am Kraftstoffpreis rund 68 % des Endverbraucherpreises aus. Seit 1986 wurde die Mineralölsteuer pro Liter Benzin von 24 Cent auf 53,5 Cent erhöht. Durch die „Ökosteuern“ kamen weitere 12 Cent dazu, sodass die Mineralölsteuer insgesamt 65,5 Cent beträgt. Inklusive Mehrwertsteuer (19 %) und gesetzlicher Erdölbevorratung sowie die gesetzlich vorgeschriebene Beimischung von Bioprodukten (bis zu 7 % Diesel bzw. bis zu 10% beim Superbenzin) beträgt die Belastung nunmehr 93 Cent je Liter.

Rohöl, Börse und Dollar - Faktoren des Preises

Immer wieder wird uns jedoch die Frage gestellt, wie bildet sich der Kraftstoffpreis und wo kommen die regionalen Unterschiede her. Hier gilt es, zwei Preisbildungsfaktoren zu unterscheiden, das heißt die Einkaufsseite und die Vertriebsseite. Die Einkaufspreise für Vergaser- und Dieselmotoren bilden sich durch die Notierungen für diese Fertigprodukte am sogenannten Spot-Markt in Rotterdam. Der Spot-Markt für Fertigprodukte richtet sich im Wesentlichen nach der Entwicklung des Rohölpreises. Der Rohölpreis wiederum wird auf Dollarbasis notiert, sodass auch die Entwicklung des Dollarkurses ihren Niederschlag für uns in Europa im Preis findet. Diese zwei Faktoren - Rohöl und Dollarkurs - beeinflussen im Wesentlichen den Produktpreis für Benzin, Diesel und Heizöl. Diese Preise sind allen Marktteilnehmern bekannt und werden täglich veröffentlicht. Bei einem Rohölpreis von (Januar 2018) 65 Dollar pro Barrel (159 l) und einem Euro-/Dollarwechsellkurs von 0,82 € kostet ein Fass Rohöl 53,30 € - und dies sind pro Liter Rohöl 0,33 €. Das heißt, der Rohölpreis machte im Januar 2018 24 % des Produktpreises an der Zapfsäule aus.

Kalkuliert wird auf Wiederbeschaffungspreisen

Sofern die Wiederbeschaffungspreise für die Fertigprodukte an diesen Märkten ansteigen, kommt es zu einem Preisdruck im Einkauf für alle Mineralölgesellschaften. In diesem Fall müssen dann die Mineralölgesellschaften prüfen, ob dies ein nachhaltiger Preisdruck ist und deshalb eine Preiserhöhung bei Benzin- und Dieselmotoren an den Tankstellen erforderlich wird. Ein nachhaltiger Preisdruck führt zu einer Anhebung der Kraftstoffpreise an allen Tankstellen in Deutschland. Diesem Preisdruck sind alle Marktteilnehmer ausgesetzt und somit sind auch alle gezwungen, diesen an den Kunden weiterzugeben. Würde ein Marktteilnehmer eine andere Einschätzung des Marktes sehen und somit die Preiserhöhung nicht vollziehen, so würde ihm die Ware zu niedrigen Preisen weglaufen und mit dem erlösten Geld ist er nicht in der Lage, die gleiche Mengen wieder einzukaufen, da er weniger eingenommen hat als nun die neue Ware kostet. Dies ist ein Grund, warum alle Mineralölgesellschaften gezwungen sind, ihre Preise stets auf Wiederbeschaffungskostenbasis zu kalkulieren. Die Ware schlägt sich sehr schnell um, das heißt keine Mineralölgesellschaft verfügt über größere Bestände, und ist somit nicht in der Lage, aus den Beständen heraus eine Preiserhöhung langsam in den Markt zu bringen, wie es bei anderen Industrieprodukten durchaus der Fall ist. Preiserhöhungen in der Automobilindustrie werden z. B. mehrere Wochen im Voraus angekündigt, sodass der Handel und der Kunde die Möglichkeit haben, zu alten Preisen noch Geschäfte abzuschließen. Dieses ist in der Mineralölbranche mit dem sehr raschen Umschlag der Ware nicht möglich. Die Einkaufsseite beeinflusst somit unmittelbar die allgemeinen Tankstellenpreise. Auch wenn der Rohölpreis sinkt werden die Tankstellenpreise unabhängig vom Warenbestand sofort reduziert.



Wettbewerb um Kunden

Auf der anderen Seite bildet sich der Kraftstoffpreis nicht nur nach den Einkaufskonditionen, sondern es bildet sich auch ein Preis auf der Verkaufsseite. Das heißt, der Wettbewerb bestimmt, welche Preise man an den einzelnen Tankstellen erzielen kann. Der Wettbewerb spielt sich zum einen unter den jeweiligen Mineralölkonzernen, den unabhängigen Mineralölhändlern und branchenfremden Anbietern, den sogenannten Supermärkten, ab.

Mineralölkonzerne, Mineralölhändler, Supermärkte

Die unabhängigen Mineralölhändler, unter anderem ED, haben in der Regel eine günstigere Kostenstruktur als die Mineralölkonzerne und können deshalb die Ware etwas preiswerter an den Kunden abgeben als ein Mineralölkonzern. Die Supermärkte wiederum haben eine noch günstigere Kostenstruktur. Zum einen liegt der Supermarkt in der Regel auf der Grünen Wiese und dessen Tankstelle steht somit auf relativ günstigen Grundstücken mit relativ günstigen Grundstückskosten. Supermarkt-Tankstellen sind selten auf teuren, zentral gelegenen Grundstücken mit direktem Zugang zu Hauptstraßen zu finden. Weiterhin hat die Supermarkt-Tankstelle oftmals nur die Öffnungszeiten des Marktes. Das heißt, diese Tankstelle ist nach 22:00 Uhr oder auch vor 08:00 Uhr morgens nicht geöffnet und am Wochenende, insbesondere sonntags, bleibt sie gänzlich geschlossen. Auch dies bedeutet für den Supermarkt ein Vorteil bei den Personalkosten. Weiterhin sind diese Tankstellen oftmals kapazitätsmäßig etwas kleiner dimensioniert, sodass der Kunde häufig Wartezeiten in Kauf nehmen muss. Würde der Supermarkt diese Wartezeiten verkürzen wollen, müsste er mehr Zapfsäulen aufstellen, somit höhere Investitionen und somit wiederum höhere Folgekosten in Kauf nehmen. Aufgrund dieser vereinfachten dargestellten Tatsachen ist der Supermarkt zunächst in der Lage, günstiger die Ware abzugeben als eine klassische Straßentankstelle. Weiterhin verfolgen verschiedene Supermarktketten die Philosophie, den Kraftstoffpreis möglichst niedrig anzusetzen, damit dem Kunden suggeriert wird, man sei nicht nur bei den Kraftstoffen preiswert, sondern auch in dem angegliederten Supermarkt. Somit wird versucht, über den Kraftstoffpreis Kunden in den Supermarkt zu locken. Durch die Mischkalkulation mit den Preisen und Produkten im Supermarkt kann dieser sich zeitweise nicht-kostendeckende Preise, teilweise sogar unter Einstandspreis, leisten. Die günstige Kostenstruktur und die Mischkalkulation fehlen den Tankstellen, die als Haupterwerbsquelle an den Straßen stehen. Teilweise muss man auch dem Kunden eine Vergünstigung bieten, da die Anfahrt bis zur Supermarkt-Tankstelle in der Regel etwas länger ist als zur nächstgelegenen Straßentankstelle.

Tankstellen-Preisschilder locken den Kunden

Der Tankstellenpreis wird in Deutschland generell an der Straße für den Kunden gut sichtbar ausgeschildert. Somit ist der Kunde schnell in der Lage festzustellen, wo er am günstigsten Kraftstoffe kaufen kann. Die Folge ist, dass bei diesem sensiblen Produkt der Kunde auf den günstigsten Preis recht rasch reagiert. Wenn ein Supermarkt einen niedrigen Tankstellenpreis eingestellt hat, wird dieser vom Supermarkt beworben oder spricht sich schnell rum. Die Folge ist, die Kunden fahren zum Tanken zu diesem Supermarkt. Die nächstgelegenen Marken- oder auch unabhängigen Tankstellen verlieren stark an Umsatz, da die Stammkunden dieser Tankstellen nun zum Supermarkt fahren. Es gilt nun, zu entscheiden: Will man seine Kunden behalten und steigt damit auf den tiefen Preis des Supermarktes, zumindest annähernd, ein oder will man langfristig Kunden verlieren und damit sogar aus dem Wettbewerb ausscheiden. Da der Supermarkt in der Regel nur für einen begrenzten Zeitraum diese tiefen Preise fährt, steigen nun die nächstgelegenen Marken- und unabhängigen Tankstellen annähernd auf den Supermarkt-Preis ein.



Regionale Unterschiede bestimmen den Markt

Die Folge ist, dass nun um diesen Supermarkt herum auch andere Marken- und unabhängigen Tankstellen einen relativ niedrigen Preis fahren. Die im erweiterten Umfeld liegenden anderen Tankstellen müssen nun ihrerseits wiederum entscheiden, orientieren sie sich an diesem Tiefstpreisgebiet, in das nun die Kunden abwandern, oder bleiben sie auf der normalen Kalkulation. In der Regel wird dieses nächstgelegene Gebiet sich wiederum diesem Tiefstpreisgebiet nähern. Hieraus entsteht ein sogenanntes Schneeballsystem, sodass nun - ausgehend von dem Angebotspreis des Supermarktes - über gewisse Strecken hinweg immer wieder neue Tankstellen-Preisgebiete zu finden sind. Hierdurch kommt es zu den regionalen Unterschieden im Markt. Der Supermarkt ist nun, nachdem er seine Aktionspreise eigentlich wieder beenden will, nicht mehr in der Lage, die Preise auf ein marktgerechtes Niveau zu bringen, da mittlerweile im gesamten Umfeld der Wettbewerb auf seine Preise annähernd eingestiegen ist. Die Folge ist, die Tankstellenpreise finden erst wieder eine Annäherung an das restliche Gebiet im Zuge einer der nächsten generellen Preiserhöhungen. Da die Preise am Tag immer rascher und schneller verfallen, denn keine Tankstelle will Umsatz verlieren, hat die Anzahl der Preiserhöhungen auch in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Am Abend müssen die Preise wieder erhöht werden, um den Preisverfall am Tag auszugleichen.

Fluch der Technik führt zu diesem Auf und Ab

Der deutsche Tankstellenmarkt gilt als einer der am härtesten umkämpften in Europa. Dies wiederum führt dazu, dass die Tankstellenmargen in Deutschland mit die schlechtesten in der gesamten Euro-Zone sind. Aus diesem Grund haben sich die deutschen Mineralölunternehmen extrem schlank in ihren Kosten und Organisationsformen aufgestellt. In Deutschland sind deshalb seit mehreren Jahren alle Tankstellen mit der Firmenzentrale vernetzt, damit die Umsätze und die Preise zeitnah beobachtet werden können.

Seit Dezember 2013 sind alle Mineralölunternehmen verpflichtet ihre Preise im Internet zu zeigen. Mit dem Gesetz wurde das Ziel verfolgt, mehr Transparenz für die Kunden aber auch die Kartellwächter zu schaffen. Die Preise werden seit dem von den Tankstellen an die sogenannte Markttransparenzstelle (MTS-K) des Kartellamtes übermittelt. Die MTS-K leitet diese Daten an ausgewählte Verbraucherinformationsdienste (VID) weiter. VIDs sind beim Kartellamt registrierte Webseitenbetreiber wie zum Beispiel www.clever-tanken.de, www.mehr-tanken.de, www.adac.de um nur ein paar zu nennen. Die VIDs sind wiederum verpflichtet, sämtliche Tankstellenpreise innerhalb kürzester fest definierter Zeitspannen, allen Webseitenbesuchern sichtbar zu machen. Die Kunden, aber auch die Mineralölunternehmen selber, können so die Preise fast in Echtzeit im Internet beobachten. Diese Technik und das damit verbundene noch leichtere Beobachten des Wettbewerbs haben die Preisbewegungen im deutschen Tankstellenmarkt weiter beschleunigt. Die Tankstellenpartner, aber auch die Firmenzentralen, prüfen permanent, welche Preise zurzeit im Internet von der jeweiligen Wettbewerbstankstelle veröffentlicht werden. Durch die heutige Technik wird in wenigen Minuten der Preis verändert, wenn die Wettbewerbstankstelle eine solche Preisanpassung nach oben oder unten erforderlich macht. Kein Unternehmen kann es sich leisten, Umsatz und Kunden zu verlieren und folglich wird entsprechend schnell auf den Preis des Wettbewerbs reagiert.

Bevor es die MTS-K gab, also vor Dezember 2013, musste der Tankstellenpartner die Preise kontrollieren fahren, was deutlich aufwändiger und langwieriger war. Oftmals vergingen Stunden bis man merkte, dass der Wettbewerber den Preis geändert hatte.

Wenn wir noch weiter in die Vergangenheit zurückgehen, so musste der Tankstellenpartner damals die Preise sogar noch manuell am Preistransparent und bis Anfang der 90er-Jahre sogar manuell an der Zapfsäule ändern. Erst durch den Einzug der elektronischen Preistransparente und den permanenten Datenaustausch zwischen Zentrale und Tankstelle wurde dieser Prozess vereinfacht. Diese Hilfsmittel, die die Prozesse schlanker, einfacher und damit kostengünstiger machen sollten, führten dazu, dass die Preisbewegungen im deutschen Markt immer weiter zunahmten. Dies erklärt auch, warum die Tankstellenpreise heute wesentlich öfter einer Veränderung unterliegen als noch vor wenigen Jahren.



Wir freuen uns auf sie!

Die Information, welche Preise der Wettbewerb hat, ist seit Einführung der Markttransparenzstelle sehr viel schneller verfügbar und die Reaktion auf diese Information (Preisänderung) ist aufgrund der fortgeschrittenen Automatisierung deutlich einfacher geworden. Man kann es auch Preisbetrachtung im Informationszeitalter 4.0 nennen. Maschinen beobachten, was die anderen Marktteilnehmer mit ihren Preisen machen. Nach festgelegten Regeln reagiert die Maschine des Beobachters auf die Maschine des Beobachteten, wie auch dann wieder umgekehrt usw. Letztendlich ist es eine Endlosschleife, die sich nur in ihrer Form immer mehr beschleunigt. Je mehr Technik, je mehr Transparenz und je schlanker die Preisumstellungsprozesse, desto schneller, häufiger und stärker ändern sich die Preise.

Der Kunde und die Wettbewerber können via Internet recht weitflächig die regionalen Tankstellenpreise beobachten. Wenn dieser Mechanismus, Preise an der Straße anzuzeigen und per Internet, auch in anderen Branchen oder für andere Produkte gang und gäbe wäre, so würde sich in diesen Märkten eine ähnliche Wettbewerbssituation wie im deutschen Tankstellenmarkt abspielen. Bei Flügen, Reisen, Hotelübernachtungen sind heute auch durch die Technik (Maschinen beobachten Maschinen) und die hohe Preistransparenz ebenfalls permanent wechselnde Preise festzustellen. Dass die Preise rascher und schneller wechseln ist in vielen Branchen, in denen eine hohe Transparenz für vergleichbare Produkte und Dienstleistungen sowie eine elektronische Technik herrscht, zu beobachten.

Bei den Tankstellen kommt noch hinzu, dass ein sehr homogenes, austauschbares Produkt angeboten wird. Sprit ist Sprit, hier gibt es kaum Differenzierungsmerkmale. Gerade wenn zwei Tankstellen nebeneinander liegen, ist das Entscheidungskriterium des Kunden oftmals der Preis. Das erhöht den Druck und auch die Dringlichkeit blitzschnell auf den Wettbewerb zu reagieren. Bei Hotels (Austattung, Service) oder Flügen (Flugzeiten) hat man noch andere wichtige Entscheidungskriterien, so dass der Preis zwar auch hier sehr wichtig ist, aber die Leistung oftmals nicht vergleichbar. Auch aufgrund der Homogenität der angebotenen Leistung, ist der Tankstellenmarkt besonders für dieses ständige Auf und Ab anfällig.

Wettbewerb um Kunden, Einkaufspreise und Kostenstruktur bestimmen den Preis

Diese Tatsachen führen zu den Preisbewegungen im Mineralölmarkt. Das heißt, der lokale Wettbewerb und eine andere Kostenstruktur des branchenfremden Wettbewerbs bedingen in gewissen Gebieten Preise, die in der Regel für eine in diesem Gebiet liegende Straßentankstelle nicht kostendeckend dargestellt werden können. Auf der anderen Seite bildet sich der Preis aus dem allgemeinen Warenwert der Ware. Beide Entwicklungen sind nachvollziehbar, da die Preistransparenz an den Tankstellen klar zeigen, wie zurzeit die Preise ausgelobt werden und die internationalen Börsen zeigen, wie sich die Produktpreise auf der Wiederbeschaffungsseite entwickeln.

Preise sind heute in allen Branchen regionale Preise

Im Tankstellengeschäft gilt, was auch in allen anderen Bereichen des klassischen Einzelhandels vorliegt: Preise sind regionale Preise und richten sich nach dem örtlichen Wettbewerb. Auch der Brotpreis ist in Hamburg ein anderer als in Koblenz. Der Rabatt beim Autokauf schwankt von Region zu Region. Auch die Supermarktketten haben in ihren einzelnen Verkaufsstellen für die jeweiligen Markenartikel andere Preise. Diese richten sich ausschließlich nach dem regionalen Wettbewerb. Wenn an einem Ort viele Supermärkte anzutreffen sind, werden sich diese regelmäßig mit Sonderangeboten unterbieten. Dieser Wettbewerb um den Kunden gilt auch für das Tankstellengeschäft, auch wenn fälschlicherweise oder auch aus Unwissenheit oftmals von Medien, Politikern und selbsternannten Marktwirtschaftlern anderes behauptet wird. Dass der Markt im Mineralölgeschäft hart umkämpft ist und bleibt, zeigen auch die Zahlen. 1969 gab es mit 47.000 Tankstellen den Höchststand in der alten BRD. In Deutschland gab es 2018 nur noch knapp 14.000 Tankstellen. Diese Konzentration wurde erforderlich, weil um jeden Kunden gekämpft wird und zeigt, dass ein harter Wettbewerb in diesem Markt herrscht.