

Kleine Tankstellen-Kette geht Preissprünge mit

Verteuerten Tankstellen-Ketten den Sprit vorschnell – und damit unfair? Diese Frage beantwortet die Genossenschaft Agroa für ihre Standorte im Kreis Ludwigsburg mit einem klaren Nein.

VON OLIVER VON SCHAEWEN

MARBACH/AFFALTERBACH. Die steigenden Spritpreise infolge des Iran-Kriegs treffen auch regionale Anbieter. Die Genossenschaft Agroa mit Tankstellen in Marbach und Affalterbach sieht derzeit kaum Spielraum für günstigere Preise – trotz des Anspruchs, ihren Kunden ein faires Angebot zu machen.

Die Agroa mit Hauptsitz in Eppingen betreibt ein Tankstellennetz mit sechs Standorten und setzt jährlich rund 24,2 Millionen Liter Kraftstoff ab. Eine besondere Rolle spielen dabei die beiden Stationen in Marbach und Affalterbach. Dort werden jährlich etwa 5,8 Millionen Liter verkauft. Die Anlagen stammen noch aus der Zeit der früheren Labag und haben sich über die Jahre zu wichtigen Anlaufstellen für Pendler entwickelt – insbesondere für Berufstätige, die täglich zwischen dem Rems-Murr-Kreis und dem Landkreis Ludwigsburg unterwegs sind.

Verbraucher übten unlängst Kritik an großen Tankstellen-Unternehmen. Sie hätten Benzin und Diesel billig auf Vorrat eingekauft – würden jetzt aber die Kunden mit deutlichen Preiserhöhungen vorschnell zur Kasse bitten. Die Genossenschaft Agroa verlangt ähnliche Preise. Zu recht? „Wir wissen, dass hohe Preise die Autofahrer belasten“,

sagt der Vorstandssprecher Stephan Buchholz, der auch die beiden Stationen betreut. „Aber als Genossenschaft können wir uns den Marktbewegungen nicht entziehen.“ Die Preisgestaltung orientiere sich zwangsläufig an denen der großen Mineralölkonzerne wie Shell, Aral, BP oder Total. Die Genossenschaft könne nur begrenzt gegensteuern.



Die Genossenschaft Agroa, vormals Labag, hat die Spritpreise an der Tankstelle in Affalterbach angehoben.

Die Genossenschaft kauft fast nur für den täglichen Bedarf ein

Ein entscheidender Faktor sei die Einkaufsstrategie, betont der Vorstandssprecher Buchholz. Anders als große Konzerne lege Agroa keine umfangreichen Vorräte an. Stattdessen kaufe die Genossenschaft ihre Kraftstoffmengen „short“ ein – also kurzfristig und in relativ kleinen Chargen. „Wir kaufen an den meisten Tankstellen nahezu täglich das nach, was wir benötigen“, erklärt Buchholz.

Gerade in Zeiten geopolitischer Span-

nungen habe sich diese Strategie bewährt. Würde man große Mengen für mehrere Monate im Voraus in den großen Raffinerien in Karlsruhe, Mannheim oder Ludwigshafen einkaufen, könnte das bei stark schwankenden Preisen schnell zum Risiko werden. Die kurzfristige Beschaffung ermögliche es, schneller auf Marktbewegungen zu reagieren.

Die Verkaufspreise der Agroa orientieren sich daher an der aktuellen Marktpreisnotierung, ergänzt um einen kleinen Aufschlag, der die Kosten decken und die Rentabilität sichern soll. Große Preissprünge lassen sich damit allerdings kaum vermeiden.

Es wird derzeit viel Heizöl bestellt aus Angst vor weiteren Teuerungen

Eine ähnliche Entwicklung beobachtet die Genossenschaft derzeit auch beim Heizölgeschäft, berichtet Stephan Buchholz. Auch hier reagieren die Preise sensibel auf internationale Konflikte und Unsicherheiten an den Energiemärkten. „Die Verbraucher bestellen derzeit verstärkt, weil sie mit weiter steigenden Preisen rechnen.“

Für viele Pendler in der Region bleiben die beiden Tankstellen in Marbach und Affalterbach dennoch eine wichtige Station im Alltag. Gerade zu den Stoßzeiten herrscht dort reger Betrieb. „Wir versuchen, ein verlässlicher Partner vor Ort zu sein“, sagt Buchholz. „Auch wenn wir beim Preis am Ende mit den großen Anbietern mitschwimmen müssen.“

Foto: Oliver von Schaewen