

Molitor, Bruno

Article — Digitized Version

Instinktlose Preispolitik

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Molitor, Bruno (1976) : Instinktlose Preispolitik, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 56, Iss. 4, pp. 166-

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134933>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



Bruno Molitor

Instinktlose Preispolitik

Die großen Konzerne genießen in den entwickelten Industriewirtschaften mancherlei ökonomische Vorteile. Dem steht auf der anderen Seite gegenüber, daß ihre Unternehmenspolitik in besonderem Maße die öffentliche Aufmerksamkeit auf sich zieht. Das kann nicht verwundern. Denn das Verhalten der Konzerne hat in der Regel nicht nur eine Art Signalfunktion für die übrigen Produzenten: Sie beeinflussen auch schon durch ihr eigenes ökonomisches Gewicht die Erfolgchancen der staatlichen Stabilitätspolitik und das Funktionieren der Marktwirtschaftsordnung, mag man

sich dessen nun bewußt sein oder nicht. Hier ist in der Tat die ansonsten etwas strapazierte Rede von der gesamtwirtschaftlichen Verantwortung voll am Platze.

Die Preiserhöhungen, die drei deutsche Automobilkonzerne (und darunter pikanterweise ein halbstaatliches Unternehmen) jüngst in der Größenordnung von 4,6 bis 5% vorgenommen haben, sind in der interessierten Bevölkerung auf Unverständnis gestoßen. Und sie hat recht damit. Das gilt sowohl für den Zeitpunkt wie für die Höhe und die Einheitlichkeit der Preisanhebung.

Was zunächst den Zeitpunkt betrifft, so befindet sich unsere Wirtschaft nach wie vor in einer kritischen Phase der konjunkturellen Erholung, in der es entscheidend auf einen nachhaltigen Anstieg der inländischen Nachfrage ankommt, der die Unterauslastung der Produktionskapazitäten abzubauen und dann auch den Beschäftigungsgrad zu erhöhen erlaubt. Die Stärke des sich anbahnenden Aufschwungs ist heute noch keineswegs eine ausgemachte Sache.

In einer solchen Situation die Preise für ein Schlüsselprodukt, wie es nun einmal das Automobil darstellt, massiv zu erhöhen, grenzt an gesamtwirtschaftliche Instinktlosigkeit. Und das um so mehr, als gleichzeitig im Metallsektor neue Lohnabschlüsse anstehen, bei denen die Gewerkschaften von allen Seiten — wie es scheint: mit Erfolg — zu einem stabilitätskonformen Verhalten angehalten werden. Fast könnte man es bedauern, daß die Regierung im Rahmen ihrer Orientierungsdaten für 1976 auch eine mögliche durchschnittliche Inflationsrate von 5% angegeben hat. Denn wie sollen wir je wieder zur Preisniveaustabilität gelangen, wenn das offenbar als ein Rahmen mißverstanden wird, den selbst Unternehmen munter auszufüllen trachten, die noch am meisten über Chancen zur Rationalisierung verfügen?

Was sodann die Konzerne als Begründung für die Höhe ihres Preisschubes vorbringen, scheint eine ökonomisch ziemlich naive Öffentlichkeit vorauszusetzen. Da sind einmal die reklamierten qualitativen Verbesserungen des Produktes (einschließlich der erst vor kurzem eingeführten Jahresgarantie?). Bereits hier wäre zu fragen, ob der Käufer, wenn es schon keine Preissenkungen mehr gibt, nicht doch erwarten darf, daß Produktivitätssteigerungen über ein verbessertes Produkt bei halbwegs stabilem Preis weitergegeben werden.

Vollends geht der Hinweis auf die erwarteten Lohnerhöhungen fehl. Denn einmal dürften die um rund 5% steigenden Lohnkosten in den kapitalintensiven Automobilunternehmen kaum mehr als zu 50% auf die gesamten Stückkosten durchschlagen. Und selbst diesem Effekt steht dann noch jene Kostendegression gegenüber, die mit zunehmender Kapazitätsauslastung gleichsam automatisch eintritt.

Besonders bedenklich stimmt aber schließlich der Gleichschritt, mit dem die Konzerne ihre Preise angehoben haben. Muß das nicht Wasser auf die Mühlen der Systemkritiker sein, die nur zu gerne das Grablied auf den marktwirtschaftlichen Wettbewerb singen?

Jedenfalls kann die Regierung hier nicht untätig bleiben. Sie wird ein Kartellverfahren anstrengen müssen, und sei es nur, um für die Zukunft einschlägigen Wiederholungsfällen vorzubeugen. Denn die längerfristig schlimmste Wirkung wäre, daß sich die Konsumenten machtlos preisgegeben vorkommen und resignierend der Marktwirtschaft den Rücken kehren. Im übrigen verbessert der gestiegene DM-Wechselkurs ihre Chance, auf Auslandskäufe auszuweichen. Und sicherlich werden sie nicht gerade solchen inländischen Anbietern den Vorzug geben, die bei nicht ausgelasteten Kapazitäten auch noch lange Lieferfristen verlangen.