



Mittwoch, 11. März 2026, 15:00 Uhr
~7 Minuten Lesezeit

Der Krieg an der Zapfsäule

Nicht allein die Sperrung der Straße von Hormus ist für die hohen Spritpreise verantwortlich — auch Erwartungen und Spekulationen an den Finanzmärkten tragen ihren Teil bei.

von Günther Burbach
Foto: kckate16/Shutterstock.com

Wenn irgendwo auf der Welt ein militärischer Konflikt

ausbricht, dauert es manchmal nur Stunden, bis er an deutschen Tankstellen sichtbar wird. Der Preis auf der Anzeigetafel steigt oft schneller, als jede Nachrichtensendung erklären kann, warum. Genau dieses Phänomen lässt sich derzeit wieder beobachten. Die Straße von Hormus, einer der wichtigsten maritimen Engpässe des globalen Ölhandels, ist durch die Eskalation im Nahen Osten blockiert worden. Sofort reagierten die Energiemärkte. Ölpreise schossen nach oben, und an den Tankstellen folgte der nächste Preissprung. Für viele Pendler und Berufstätige ist das keine abstrakte Nachricht, sondern eine sehr konkrete Belastung; wer jeden Tag auf das Auto angewiesen ist, spürt geopolitische Konflikte unmittelbar im Geldbeutel.

Bei genauerem Hinsehen entsteht jedoch eine irritierende Diskrepanz: Die physische Ölversorgung Europas ist nicht über Nacht zusammengebrochen. Zwar passieren rund ein Fünftel der weltweit gehandelten Rohölmengen die Straße von Hormus, doch Europa bezieht sein Öl aus unterschiedlichen Quellen: aus der Nordsee, aus Afrika, aus den USA oder aus anderen Regionen des Nahen Ostens. Selbst wenn ein Teil der Lieferungen kurzfristig ausfällt, stehen zunächst Lagerbestände, alternative Transportwege und bestehende Lieferverträge zur Verfügung. Die reale Knappheit entwickelt sich also nicht in Stunden, sondern, wenn überhaupt, über Wochen. Warum also steigen die Preise sofort?

Die Antwort liegt im Mechanismus der globalen Energiemärkte. Öl wird nicht ausschließlich als physische Ware gehandelt, die von einem Hafen zum nächsten transportiert wird. Der größte Teil des

Handels findet auf Terminmärkten statt. Händler kaufen und verkaufen Ölkontrakte, die sich auf zukünftige Lieferungen beziehen. Wenn geopolitische Risiken auftreten, reagieren diese Märkte unmittelbar. Die Preise spiegeln dann nicht nur die aktuelle Versorgungslage wider, sondern vor allem Erwartungen: Was könnte passieren? Wie groß ist das Risiko, dass Lieferungen ausfallen? Welche politischen Entscheidungen könnten folgen?

Diese Erwartungslogik führt dazu, dass der Preis eines Rohstoffs steigen kann, lange bevor sich die tatsächliche Verfügbarkeit verändert. Händler sichern sich gegen mögliche Engpässe ab, Investoren spekulieren auf steigende Kurse, und die Unsicherheit selbst wird zum Preisfaktor.

Aus ökonomischer Sicht ist das nachvollziehbar – Märkte reagieren auf Risiken. Für Verbraucher jedoch entsteht ein paradoxes Bild: Sie zahlen sofort höhere Preise für eine Krise, deren materielle Auswirkungen möglicherweise erst später eintreten.

Im Fall der Straße von Hormus ist diese Dynamik besonders ausgeprägt. Die Meerenge zwischen Iran und Oman ist einer der sensibelsten Punkte der globalen Energieversorgung. Rund 20 Prozent des weltweit gehandelten Rohöls passieren diese Passage. Jeder militärische Zwischenfall, jede Drohung einer Blockade und jede tatsächliche Sperrung lösen deshalb sofort Nervosität auf den Märkten aus. Selbst wenn alternative Routen oder strategische Reserven existieren, wird der potenzielle Engpass sofort in den Preis eingerechnet.

Für die Verbraucher entsteht daraus ein Gefühl der Unfairness. Sie sehen steigende Preise, obwohl der Tankstellenbetreiber möglicherweise noch Kraftstoff verkauft, der zu deutlich niedrigeren Einkaufspreisen beschafft wurde. Raffinerien und Händler arbeiten mit Lagerbeständen, die oft Wochen oder Monate

zuvor gekauft wurden. Doch die Preisbildung orientiert sich nicht ausschließlich an diesen historischen Einkaufskosten, sondern an den aktuellen Marktpreisen. Wenn Rohöl teurer wird, steigen deshalb häufig auch die Endpreise schnell, selbst wenn die physische Ware im Tanklager noch aus einer früheren Lieferung stammt.

Dieses System ist kein Geheimnis. Kartellbehörden und Ökonomen weisen seit Jahren darauf hin, dass die Preisentwicklung an der Zapfsäule häufig schneller nach oben reagiert als nach unten. Steigen die Rohölpreise, ziehen Tankstellenpreise meist rasch an. Fallen sie wieder, dauert die Anpassung deutlich länger. Für Verbraucher wirkt das wie eine Einbahnstraße: Preissprünge nach oben sind sofort sichtbar, Entlastungen kommen verzögert.

In Zeiten geopolitischer Krisen verstärkt sich dieser Effekt. Die Erwartung eines möglichen Mangels wird zum Preistreiber, lange bevor ein tatsächlicher Mangel entsteht. Der Krieg im Nahen Osten wirkt dann wie ein Beschleuniger eines Mechanismus, der ohnehin existiert. Der Ölmarkt reagiert hypersensibel auf politische Ereignisse, und die Zapfsäule wird zum ersten Ort, an dem diese Reaktion sichtbar wird.

Für viele Menschen ist Mobilität jedoch keine Option, sondern eine Notwendigkeit. Handwerker, Pflegekräfte, Industriearbeiter oder Pendler im ländlichen Raum können ihre Fahrten nicht einfach einstellen, wenn die Preise steigen. Öffentliche Verkehrsmittel sind oft keine Alternative, und Homeoffice ist in vielen Berufen nicht möglich.

Das Auto wird damit zur Voraussetzung für Erwerbsarbeit und der Spritpreis zu einem Faktor, der über finanzielle Spielräume entscheidet.

Genau hier entsteht die soziale Dimension der aktuellen Entwicklung. Energiepreise treffen nicht alle Menschen gleich. Wer in einer Großstadt mit gut ausgebautem Nahverkehr lebt, hat mehr Möglichkeiten, steigende Spritpreise zu umgehen. Wer auf dem Land lebt oder in Berufen arbeitet, die Mobilität voraussetzen, hat diese Wahl oft nicht. Für diese Gruppen wird der Preissprung an der Tankstelle zu einer direkten Belastung ihres Einkommens. Der Krieg im Nahen Osten wird so zu einem Konflikt, der nicht nur auf geopolitischen Karten ausgetragen wird, sondern auch im Alltag europäischer Verbraucher. Während politische Entscheidungsträger über Strategien, Sanktionen und militärische Optionen diskutieren, wird der erste wirtschaftliche Effekt eines Konflikts oft an der Zapfsäule sichtbar. Und dort stellt sich die Frage, wer von dieser Entwicklung profitiert und wer die Kosten trägt.

Der Blick auf die Zusammensetzung des Spritpreises zeigt, dass der Ölpreis nur ein Teil der Rechnung ist. Ein erheblicher Anteil des Preises an der Zapfsäule besteht aus Steuern und Abgaben. In Deutschland gehören dazu insbesondere die Energiesteuer, der CO₂-Preis und die Mehrwertsteuer. Diese Struktur hat eine besondere Eigenschaft: Sie sorgt dafür, dass der Staat automatisch an steigenden Preisen mitverdient.

Die Energiesteuer wird zwar als fester Betrag pro Liter erhoben, doch die Mehrwertsteuer wirkt prozentual. Steigt der Nettoverkaufspreis, steigt auch der Steueranteil. Das bedeutet: Wenn der Ölpreis durch geopolitische Spannungen steigt, erhöht sich gleichzeitig das Steueraufkommen des Staates. Der Staat ist damit in einer widersprüchlichen Rolle. Einerseits beklagen politische Vertreter hohe Energiepreise und warnen vor Belastungen für Verbraucher. Andererseits profitieren öffentliche Haushalte indirekt von genau diesen Preissteigerungen.

Hinzu kommt der CO₂-Preis, der im Rahmen der Klimapolitik eingeführt wurde. Er verteuert fossile Energieträger schrittweise,

um einen Anreiz zur Emissionsreduktion zu schaffen. Auch dieser Preis steigt unabhängig von kurzfristigen Marktentwicklungen. In Kombination mit steigenden Rohölpreisen entsteht so eine doppelte Belastung: geopolitische Risiken auf den Energiemärkten und politisch gesetzte Preisaufschläge im Rahmen der Klimapolitik.

Die politische Argumentation lautet, dass diese Instrumente langfristig notwendig seien, um Emissionen zu reduzieren und die Energiewende zu finanzieren. Doch im Alltag vieler Menschen stellt sich die Situation anders dar. Wer täglich auf das Auto angewiesen ist, erlebt den CO₂-Preis nicht als abstraktes Klimainstrument, sondern als zusätzlichen Kostenfaktor auf einen ohnehin steigenden Marktpreis. Wenn geopolitische Krisen und politische Abgaben zusammenwirken, entsteht eine Preisentwicklung, die für viele Haushalte schwer zu tragen ist.

Besonders problematisch wird diese Entwicklung dort, wo Mobilität keine Alternative hat. In vielen Regionen Deutschlands ist das Auto unverzichtbar. Pendelstrecken von 30 oder 40 Kilometern sind keine Ausnahme. Handwerker müssen Material transportieren, Pflegekräfte fahren von Patient zu Patient, Lieferdienste und Dienstleister sind permanent unterwegs. Für diese Berufsgruppen ist der Spritpreis kein optionaler Konsumpreis, sondern ein Produktionsfaktor ihres Alltags. In dieser Situation wirkt der Preisanstieg an der Tankstelle wie eine unsichtbare Zusatzsteuer auf Arbeit. Wer jeden Tag zur Arbeit fährt, zahlt sie automatisch. Und je weiter der Arbeitsplatz entfernt ist, desto höher fällt diese Belastung aus. Während große Unternehmen steigende Energiepreise teilweise in ihre Preise einrechnen können, tragen viele Arbeitnehmer die Mehrkosten direkt aus ihrem Einkommen.

Die Diskussion über steigende Spritpreise wird deshalb schnell zur sozialen Frage. Nicht weil Energie an sich teuer wäre, sondern weil die Kostenstruktur ungleich verteilt ist. Die Kombination aus globalem Ölmarkt, geopolitischer Unsicherheit und nationaler

Steuerpolitik erzeugt ein System, in dem Verbraucher die Preisrisiken unmittelbar tragen, während andere Akteure, vom Staat bis zu Energieunternehmen, zumindest teilweise abgesichert sind.

Der aktuelle Konflikt im Nahen Osten zeigt diese Mechanik besonders deutlich.

Die Sperrung der Straße von Hormus ist ein geopolitisches Ereignis mit potenziell weitreichenden Folgen. Doch die unmittelbare Reaktion der Märkte zeigt, wie stark Erwartungen und Spekulationen die Preisbildung prägen.

Verbraucher zahlen bereits heute für Risiken, die sich möglicherweise erst in Wochen oder Monaten realisieren. Das bedeutet nicht, dass Märkte irrational reagieren. Sie reagieren auf Unsicherheit. Doch aus gesellschaftlicher Perspektive stellt sich die Frage, ob ein System, das so stark auf Preissignale setzt, auch soziale Ausgleichsmechanismen braucht. Wenn Energiepreise in Krisenzeiten explosionsartig steigen können, ohne dass Verbraucher kurzfristig Ausweichmöglichkeiten haben, entsteht ein strukturelles Ungleichgewicht.

Die politische Herausforderung besteht darin, dieses Ungleichgewicht zu erkennen. Mobilität ist nicht nur ein Konsumgut, sondern eine Voraussetzung für wirtschaftliche Teilhabe. Wer arbeiten will, muss oft mobil sein. Wenn die Kosten dieser Mobilität durch geopolitische Konflikte, Marktmechanismen und staatliche Abgaben gleichzeitig steigen, gerät dieses Grundprinzip unter Druck.

Der Krieg im Nahen Osten wird irgendwann enden oder sich stabilisieren. Die Märkte werden sich anpassen, Lieferketten werden neue Wege finden. Doch die grundsätzliche Frage bleibt bestehen: Wie viel Preisschock kann eine Gesellschaft verkraften, bevor

Mobilität zum Luxus wird? Solange diese Frage unbeantwortet bleibt, wird jeder geopolitische Konflikt an der Zapfsäule erneut sichtbar werden und immer wieder dieselbe soziale Spannung erzeugen.



Günther Burbach, Jahrgang 1963, ist Informatikkaufmann, Publizist und Buchautor. Nach einer eigenen Kolumne in einer Wochenzeitung arbeitete er in der Redaktion der Funke Mediengruppe. Er veröffentlichte vier Bücher mit Schwerpunkt auf Künstlicher Intelligenz sowie deutscher Innen- und Außenpolitik. In seinen Texten verbindet er technisches Verständnis mit gesellschaftspolitischem Blick — immer mit dem Ziel, Debatten anzustoßen und den Blick für das Wesentliche zu schärfen.