

# „Energie ist eine sehr kostbare Sache“

Esso-Vorstandsvorsitzender Wolfgang Oehme über die Preise und Gewinne der Ölgesellschaften

**SPIEGEL:** Herr Oehme, das Geschäft hat Ihnen sicherlich selten soviel Spaß gemacht wie heute. Sie haben eine schöne Krise, und Sie haben hohe Gewinne. Wann wollen Sie denn mal wieder die Preise senken?

**OEHME:** Da muß ich Ihnen widersprechen, daß mir das Geschäft deshalb Spaß macht, weil wir eine Krise haben. Im Gegenteil, ich mache mir erhebliche Sorgen über die weitere Entwicklung.

**SPIEGEL:** Aber doch nicht über die Preisentwicklung.

**OEHME:** Auch über die Preisentwicklung, aber nicht, wie Sie das interpretieren, daß wir unsere Kassen füllen, sondern zunächst einmal über die gewaltigen Sprünge der Rohölpreise, die von Januar bis heute auf Dollarbasis um etwa 60 Prozent geklettert sind.

**SPIEGEL:** Aus dieser Krise sind Sie aber nicht mit einem blauen Auge, sondern mit einer goldenen Nase hervorgegangen. Ihre Muttergesellschaft, die Exxon, hat den Gewinn um 30 Prozent erhöht und in Amerika das Volk damit beruhigt, daß diese Gewinnsteigerung vorzugsweise von den Tochtergesellschaften in Übersee stammt. Die deutsche Esso ist die größte.

**OEHME:** Eine goldene Nase kann man das nicht nennen. Die Exxon-Gewinne sind zwar, wie Sie sagen, um 30 Prozent gestiegen, aber auf der Basis eines im Vergleichszeitraum unbefriedigenden Ergebnisses, und zwar insbesondere in Europa. Es ist natürlich richtig, daß die Ölverknappung zu einer Verbesserung des Preisniveaus geführt hat.

**SPIEGEL:** Also Krisengewinn...

**OEHME:** Auch das ist übertrieben. Bei den 30 Prozent Gewinnsteigerungen der Exxon schlägt keineswegs nur das durch, was wir als Esso AG hier im Markt erzielen. Vor allem schlagen die steigenden Erträge unserer Muttergesellschaft bei der Nordsee-Förderung, bei der Förderung im Fernen Osten — zum Beispiel Malaysia — und die wesentliche Verbesserung der Chemie-Gewinne durch. Die Esso Deutschland hat im ersten Halbjahr 1979 im Ölgeschäft neun Mark Gewinn je Tonne erzielt — im Vorjahr hatten wir Verlust hinnehmen müssen.

**SPIEGEL:** Ihr Chef in New York, Herr Garvin, sagt aber, daß gerade auf dem Vertriebs- und Raffineriesektor die Gewinne im Ausland sehr stark gestiegen seien.

**OEHME:** Das ist kein Widerspruch, da — wie erwähnt — 1978 in diesem Bereich Verluste entstanden waren.

**SPIEGEL:** Aber das führt doch wieder nach Deutschland und damit zu der Frage, ob Sie hier nicht besonders heftig zugeschlagen haben.

**OEHME:** Es ist sehr ehrenwert, daß Sie uns einen so großen Einfluß auf die Exxon-Bilanz zubilligen. Unser Einfluß bewegt sich in einer Größenordnung — vom Umsatz her gesehen — von acht bis zehn Prozent.

**OEHME:** Es ist gar keine Frage, daß die Ertragslage der Ölgesellschaften — und damit auch unserer Gesellschaft — sich hier wie auch in unseren Nachbarländern wesentlich verbessert hat. Das beweist übrigens auch der Preisvergleich mit diesen Ländern. Die neun Mark pro Tonne, die wir heute als Gewinn nach Steuern erzielen, bedeuten eine Verzinsung des eingesetzten Kapitals im Ölbereich von ungefähr zehn Prozent. Das ist aber auch das mindeste, was wir haben müssen, um langfristig Investitionen zu finan-



Esso-Chef Oehme: „Zehn Prozent sind das mindeste, was wir haben müssen“

**SPIEGEL:** Das ist doch auch schon ganz beachtlich.

**OEHME:** Aber wenn wir vom Vertriebs-Bereich sprechen, den Sie hier zitieren, dann bezieht sich das auf den gesamten europäischen Markt, also nicht nur auf die Bundesrepublik, sondern auch auf alle anderen Länder.

**SPIEGEL:** Das ist sicher richtig. Aber Ihre Schwestergesellschaften in den anderen europäischen Ländern stöhnen doch immer darüber, daß sie Preiskontrollen unterworfen seien, während hier in Deutschland der Markt, und damit die Jagd nach dem besten Preis, so herrlich frei sei.

zieren. Wir investieren in Deutschland immerhin etwa 500 Millionen Mark im Jahr.

**SPIEGEL:** Also, wenn auch Sie Ihre Gewinne so bescheiden finden, wo tauchen denn nun die überdurchschnittlichen Erträge auf?

**OEHME:** Die überdurchschnittlichen Gewinne tauchen immer dort auf, wo die überdurchschnittlichen Risiken sind. Das ist primär bei der Förderung.

**SPIEGEL:** Also Sie schieben das jetzt wieder in die Nordsee und nach Malaysia.

**OEHME:** Das gilt auch für die Bundesrepublik, an deren Ölquellen auch

die Esso beteiligt ist. Hier investiert die Förderindustrie im Jahresdurchschnitt zur Zeit weit mehr als eine Milliarde Mark, um den Status quo für eine längeren Zeitraum zu erhalten.

**SPIEGEL:** Die deutschen Quellen werden zu einer Zeit ausgeplündert, zu der es international noch Öl genug gibt. Das bringt Ihnen viel Gewinn, für die deutsche Ölversorgung aber bringt es wenig.

**OEHME:** Immerhin vier Prozent.

**SPIEGEL:** Schlicht und einfach ist es doch so, daß die Industrie mit hohen Erträgen das letzte Öl aus deutschem Boden holt, andererseits aber Importöl zu hohen Kosten wieder in den Boden reingesteckt wird — als Bundesreserve in Salzstöcke. Ist das nicht ein sinnloser Kreislauf, der nur Ihnen Geld bringt?

**OEHME:** Ganz so einfach ist es nicht. Das hat schon gute Gründe.

**SPIEGEL:** Da sind wir aber gespannt.

35 Prozent aus eigenen Quellen. In Wärmeinheiten gerechnet ist das ungefähr soviel wie ein Drittel des subventionierten deutschen Steinkohlenbergbaus.

**SPIEGEL:** Man subventioniert Sie ja auch — durch niedrigen Förderzins, der Ihnen als Esso jetzt Windfallprofits von 285 Millionen Mark im Jahr ermöglicht hat.

**OEHME:** Das stimmt nicht. Man kann nicht den gesamten Gewinn als Differentialrente ansehen, da auch ohne die Opec-Preiserhöhungen Gewinne in der deutschen Öl- und Gasförderung erzielt worden sind. Im übrigen wurde in einer Studie, die von zwei Wirtschaftsprüfungsgesellschaften durchgeführt worden ist, nachgewiesen, daß die gesamtfiskalische Belastung der deutschen Förderindustrie sich im oberen Bereich der vergleichbaren Belastungen in anderen europäischen Förderländern befindet.

afrika. Von da dauert die Tankerreise vier bis fünf Tage. Die sechs Wochen treffen nur für den Persischen Golf zu.

**SPIEGEL:** Das ist aber doch der größte Brocken.

**OEHME:** Das ist das Hauptvolumen, zugegebenermaßen, aber noch nicht einmal 40 Prozent. Aber die Ölkosten haben mit der Ankunft des Schiffs überhaupt nichts zu tun. Der Rechnungsbetrag entsteht in dem Moment, wo das Öl verladen wird. Und dann haben Sie ein Zahlungsziel, das unterschiedlich ist.

**SPIEGEL:** Von acht Wochen?

**OEHME:** Nein, die Saudis und die meisten anderen Länder haben ihr Zahlungsziel kurz nach der Opec-Konferenz rückwirkend herabgesetzt auf 30 Tage. Und dann hat gerade Saudi-Arabien, das 18 Prozent unseres Öls liefert, die Preise rückwirkend zum 1. Juni erhöht.

**SPIEGEL:** Sie klagen...

**OEHME:** ...ich klage nicht, ich stelle nur fest.

**SPIEGEL:** Sie stellen fest, daß Sie gerade durch die saudiarabische Preispolitik unvorhergesehene Verluste erlitten hätten. Andererseits aber hat doch die Exxon-Organisation große Vorteile gerade durch ihren hohen Versorgungsanteil mit Saudi-Öl.

**OEHME:** Das ist richtig.

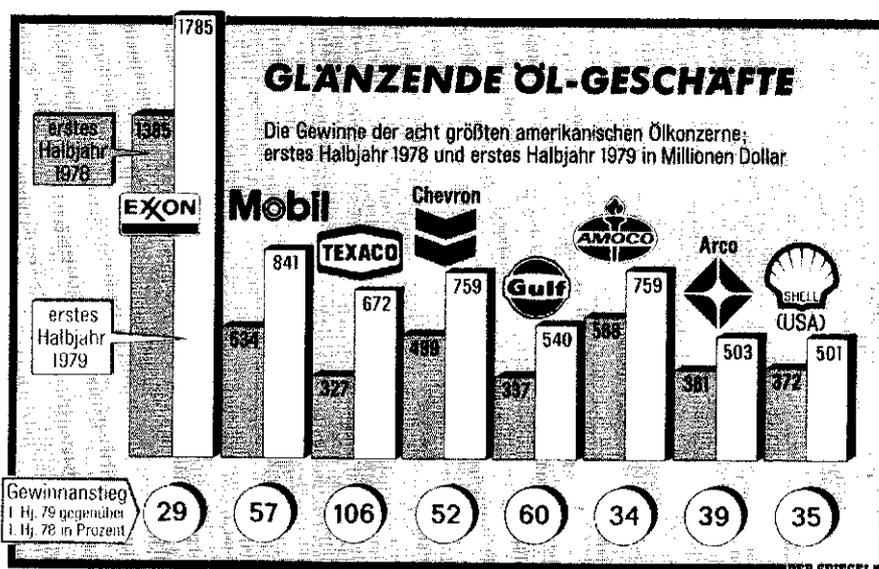
**SPIEGEL:** Denn die Saudis waren auch sehr zuvorkommend mit ihren Preisen. Sie sind immer noch vier, fünf Dollar pro Barrel billiger als vergleichbares Öl aus anderen Regionen.

**OEHME:** Das ist nicht ganz richtig, weil Sie die unterschiedlichen Frachtkosten außer acht gelassen haben, die wir in unserer Kalkulation berücksichtigen müssen. Das alles haben wir anhand unserer Kostenrechnung, der Frachtbriefe und allem, was dazugehört, dem Kartellamt nachgewiesen.

**SPIEGEL:** Wir müssen da leider etwas stur sein, Herr Oehme. Bei der letzten Preiserhöhung von Benzin und Heizöl haben sich die Ölgesellschaften nur auf die Opec-Preiserhöhungen bezogen. Aber bei den Preiserhöhungen davor haben sie vielfach auf Rotterdam gezeigt und gesagt: Seht her, wir müssen Mischkalkulationen machen; in Rotterdam sind diese irren Preise. Jetzt, wo es in Rotterdam wieder runtergeht, aber rühren Sie sich nicht.

**OEHME:** Wir haben in Rotterdam bei Benzin und bei Heizöl noch heute einen Preis, der im Schnitt zwischen neun und elf Pfennig über unserem Inlands-Raffinerieabgabepreis liegt. Wenn diese Differenz auf dem Markt etwas zu sagen hätte, dann würden doch wieder zusätzliche Mengen vom unabhängigen Handel auf den Markt gebracht. Das geschieht aber nicht.

**SPIEGEL:** Weil der unabhängige Handel tot ist.



**OEHME:** Zunächst mal technische Gründe. Sie müssen eine Lagerstätte pflegen.

**SPIEGEL:** Was heißt pflegen?

**OEHME:** Ohne Pflege — das heißt ohne kontinuierliche Förderung — würden die Einrichtungen korrodieren. Sie sehen das ja jetzt im Iran. Der zweite Grund ist natürlich, daß es für uns als Investor nicht sehr sinnvoll ist zu sagen, nun haben wir das Öl angebohrt und lassen es im Boden liegen.

**SPIEGEL:** Es ist aber doch wahr, daß Ihre Gewinne aus deutscher Ölförderung aufgrund der Opec-Preiserhöhung entstehen und daß der deutsche Verbraucher gar nichts davon hat.

**OEHME:** Das sehe ich ganz anders. Ohne diese Erträge könnten wir neben der Sicherstellung kontinuierlicher Ölförderung in Deutschland auch nicht die Investitionen zur Verdoppelung der förderbaren Erdgas-Reserven machen. Wir versorgen uns heute bei Erdgas zu

**SPIEGEL:** In welchen?

**OEHME:** Norwegen, Großbritannien, Holland, Frankreich.

**SPIEGEL:** Sie haben unsere Frage nach den Preisen noch immer nicht beantwortet. Sie haben die Benzinpreise ziemlich bald nach der letzten Preiserhöhung für Opec-Öl angehoben, also lange bevor das teure Öl hier war, das ja sechs bis acht Wochen vom Persischen Golf aus unterwegs ist. Das ärgert die Leute, und das hat wohl auch das Bundeskartellamt geärgert.

**OEHME:** Das ist ein weitverbreiteter Irrtum. Die Reise für Nordseeöl — und das sind ja immerhin 14 Prozent des Öls, das in Deutschland verarbeitet wird — dauert zwei Tage.

**SPIEGEL:** Na ja, aber Nordseeöl kriegen Sie doch gar nicht soviel. Das kriegt doch vorwiegend die BP.

**OEHME:** Wir auch. Wir haben 20 Prozent. Dann gehen wir nach Nord-

**OEHME:** Nein, der wird ja mühsam noch am Leben gehalten. Aber es ist doch so — da braucht man kein Einstein zu sein, um das zu erkennen —, wenn die Importware zehn Pfennig teurer ist, dann können Sie hier in Deutschland nicht verkaufen.

**SPIEGEL:** Haben Sie denn überhaupt noch ein Interesse daran, daß der Rotterdamer Preis runtergeht?

**OEHME:** Ja, natürlich.

**SPIEGEL:** Sie müssen doch dann befürchten, daß die freien Tankstellen wieder die Preise machen.

**OEHME:** Das würde erst eintreten im größeren Umfang, wenn wir eine Entwicklung in der Weltölversorgung hätten, die auf einen Überschuß hindeutet.

**SPIEGEL:** Den wird's nie mehr geben?

**OEHME:** Ich will nicht ausschließen, daß für den Fall einer sehr drastischen Nachfrage-Reduzierung als Ergebnis einer weltwirtschaftlichen Rezession wir vorübergehend in eine Überschußsituation kommen können. Zum Teil haben wir das hier jetzt bei Heizöl, wo die Preise den Höhepunkt überschritten haben. Wenn aber unsere generelle Annahme stimmt, daß die Versorgungssituation angespannt bleibt, weil der Bedarf weiterhin noch wächst, dann wird das nicht eintreten.

**SPIEGEL:** Das heißt also, wenn der Markt einigermaßen stabil bleibt, dann hätten wir einen Preismechanismus wie bei der Lohnpolitik, der nach unten unbeweglich ist und nur nach oben beweglich?

**OEHME:** Über mehrere Jahre gesehen haben Sie sicher recht: Die Preiskurve wird steigen und nicht sinken.

**SPIEGEL:** Es wird immer gesagt, die Industrie braucht höhere Preise, um Ersatzenergien entwickeln zu können. Wer aber garantiert uns, daß die Ölgesellschaften die Gewinne, die sie durch höhere Preise erzielen, auch tatsächlich in die Entwicklung neuer zusätzlicher Energiequellen stecken?

**OEHME:** Das machen wir doch.

**SPIEGEL:** Ihre Muttergesellschaft investiert in die Produktion von Telekopierern, Computern, elektronischen Spielen und will nun für 1,2 Milliarden Dollar einen amerikanischen Elektrokonzern kaufen.

**OEHME:** Diese Gesellschaft ist doch im Energiebereich tätig.

**SPIEGEL:** Sie stellt Elektromotoren her, aber erschließt doch keine neuen Energiequellen.

**OEHME:** Natürlich. Aber wir haben eine energiesparende Erfindung gemacht. Diese können wir mit der vorhandenen Gesellschaft sehr viel schneller auf den Markt bringen, als wenn wir das selber entwickeln würden.

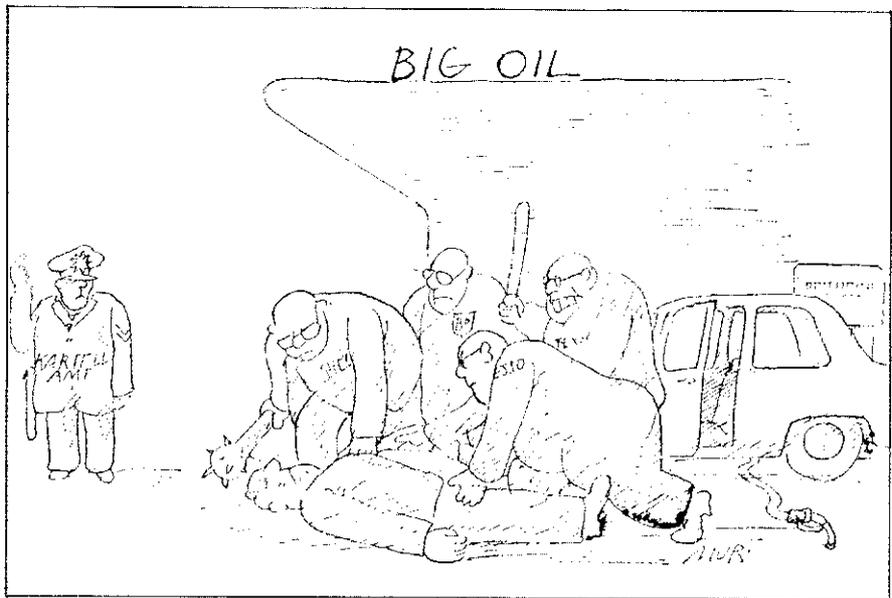
**SPIEGEL:** Es gibt noch bizarrere Beispiele. Eine Ölfirma wollte mal

einen Zirkus kaufen, und eine andere hat eine große Einzelhandelskette geschluckt.

**OEHME:** Das ist nicht mein Thema, weil ich nicht zu diesen Konzernen gehöre. Wir jedenfalls gehen in Bereiche, von denen wir annehmen, daß sie energiewirtschaftlich zukunftsreich sind und von denen wir etwas verstehen. So haben wir beispielsweise eine nukleare Brennelemente-Fabrik in Lingen gebaut und sind in großem Umfang in der Bundesrepublik auf Uransuche gegangen.

**SPIEGEL:** Sie wollen alles über den Preis und mit privatwirtschaftlichen Mitteln lösen. Dann haben wir vielleicht eine bessere Energieversorgung, aber Sie beherrschen dann nicht nur das Ölgeschäft, sondern das gesamte Energiegeschäft.

**OEHME:** Ich möchte Ihnen diese Sorge mit zwei Argumenten nehmen:



Na, na, na

Die Zeit

Zum einen würden in dieser Energiewelt ja nach wie vor die einzelnen Energieträger wie Gas, Öl und Atom, aber auch die einzelnen Gesellschaften in einem Sektor des Energiebereichs, also zum Beispiel in der Ölindustrie, in Wettbewerb stehen. Zum zweiten wäre es weltfremd zu unterstellen, daß in der heutigen Welt — das gilt international wie national — in einem so wichtigen Bereich der Volkswirtschaft wie Energie keine Kontrolle seitens der Regierung erfolgt.

**SPIEGEL:** Dann haben Sie den Staat eben in ihr System einbezogen. Uns fällt es sehr schwer, auf dem Energiesektor einen wirksamen Wettbewerb auszumachen. Der letzte Wettbewerb war nach der Verdrängung der Kohle durch das Öl beendet.

**OEHME:** Da muß ich widersprechen. Wir haben auch heute noch einen

Wettbewerb unter einzelnen Energieträgern, beispielsweise zwischen Gas und Heizöl.

**SPIEGEL:** Innerhalb Ihres eigenen Unternehmens.

**OEHME:** Nein, wir sind ja nicht der Endverkäufer. Den Kontakt mit den Kunden haben die regionalen Gasgesellschaften wie zum Beispiel die Hamburger Gaswerke. Also, hier haben wir einen echten Wettbewerb.

**SPIEGEL:** Und der Preis des Gases hängt dann wieder am Ölpreis, so steht es in den Verträgen.

**OEHME:** Mit einer Zeitverzögerung, ja. Das kann auch gar nicht anders sein, weil sich ja der Energiemarkt irgendwo einpendeln muß.

**SPIEGEL:** Wenn Sie so auf den Markt schwören, dann finden Sie es sicher falsch, wenn etwa das Land Nordrhein-Westfalen ein neues Energiepro-

jekt wie Kohlehydrier-Anlagen mit öffentlichen Mitteln in Gang bringt und nicht erst auf Privatinitiative wartet?

**OEHME:** Ist das ein volkswirtschaftlicher Vorteil, wenn der Staat erst mal dem Bürger das Geld mit Hilfe der Verbrauchsteuer wegnimmt, statt den Verbraucher von Öl oder Kohle über den Preis für Sicherstellung der Energieversorgung zahlen zu lassen? Ich würde es für viel gesünder halten . . .

**SPIEGEL:** . . . wenn die Preise noch höher gehen würden.

**OEHME:** Richtig, jawohl. Endlich haben Sie den Finger drauf. Die Preise müssen dem Verbraucher deutlich machen, daß Energie eine sehr kostbare Sache ist, mit der er sparsam umgehen muß.

**SPIEGEL:** Herr Oehme, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.