

Slapend rijk worden?

De Nederlandse onderneming Pil&Pill (P&P) is van plan het product Metolani op de markt te brengen. Metolani is een pil om slaapproblemen te verhelpen. Het product is beschermd met een Europees octrooi.

Metolani zal, zonder doktersrecept, uitsluitend verkrijgbaar zijn bij drogisterijen in Nederland en Duitsland. Drogisterijen in Nederland en Duitsland zijn vergelijkbare winkels.

- a** Zijn drogisterijen actief op een markt van volkomen concurrentie of op een markt van monopolistische concurrentie? Licht je keuze toe aan de hand van een kenmerk van de gekozen marktform.

P&P wil Metolani in verpakkingen van duizend pillen aan de drogisterijen verkopen. Concurrenten van P&P bieden in Duitsland echter ook pillen met een vergelijkbare werking aan drogisterijen aan. Daarom stelt de financieel manager van P&P het volgende voor:

- Op de Duitse markt hoeven alleen de variabele kosten terugverdiend te worden, zodat we in Duitsland een lagere prijs kunnen vragen dan in Nederland. De vaste (constante) kosten (zie bron 1) zullen dan op de Nederlandse markt terugverdiend moeten worden.
- Op de Nederlandse markt vragen we een prijs waarbij er maximale totale winst wordt behaald.

Gebruik bron 1 en 2.

- b** Bereken wat de prijs per verpakking Metolani op de Nederlandse markt wordt als het voorstel van de financieel manager wordt uitgevoerd.

Gebruik bron 1 en 3.

- c** Bereken de omzet die P&P op de Duitse markt zal behalen als het voorstel van de financieel manager wordt uitgevoerd.

De directeur reageert op het voorstel van de financieel manager:

“Ik vraag me af of we prijsdiscriminatie kunnen toepassen, omdat er dan voldaan moet worden aan bepaalde voorwaarden.”

- d** Noem een voorwaarde waaraan moet worden voldaan om op een markt prijsdiscriminatie te kunnen toepassen.

Nog voordat Metolani wordt geïntroduceerd, blijkt volgens Europese richtlijnen dat de hoeveelheid werkzame stof per pil Metolani te hoog is om de pillen vrij te mogen verkopen bij drogisterijen. Er wordt besloten dat Metolani zowel in Nederland als in Duitsland uitsluitend op doktersrecept bij apotheken mag worden verkocht.

Gebruik bron 3.

- e Zal de vraaglijn van apotheken naar Metolani ten opzichte van de vraaglijn van drogisterijen naar Metolani meer naar links of meer naar rechts liggen? Licht je keuze toe.

Slapend rijk worden?

bron 1 kosten Metolani

constante kosten:	
– ontwikkelkosten	€ 20 miljoen
– management- & personeelskosten	€ 15 miljoen
– verzekeringspremies	€ 5 miljoen
– overige constante kosten	€ 17 miljoen
variabele kosten (proportioneel):	
– per verpakking van 1.000 pillen	€ 50

bron 2 prijsafzet- en MO-functie Metolani van drogisterijen op de Nederlandse markt

$$P = -25Q + 230$$

P (prijs) en MO (marginale opbrengsten) in euro's per verpakking
P = prijs die de drogisterij betaalt aan de fabrikant

$$MO = -50 Q + 230$$

Q in miljoenen verpakkingen

bron 3 vraaglijn Metolani van drogisterijen op de Duitse markt

