

## Schipperen naar Schierland

Schierland is een klein eiland gelegen op enkele kilometers van het vasteland. Voor vervoer van en naar het eiland zijn de eilanders en de toeristen al meer dan honderd jaar afhankelijk van één veerdienst: Ferrygood. De eilanders zijn al jaren ontevreden over de 'veel te hoge prijs' die Ferrygood voor een retourticket berekent. De onvrede bij de eilanders heeft geleid tot de oprichting van een veerdienst in eigen beheer: Budgetboot. Een retourticket is bij Budgetboot veel goedkoper.



- a** Is er na toetreding van Budgetboot op de markt van veerdiensten naar Schierland sprake van monopolistische concurrentie of oligopolie? Verklaar het antwoord.

Ferrygood kan zich de onvrede van de eilanders niet voorstellen: "Wij zijn een commercieel bedrijf, maar hebben de huidige prijs van een retourticket van € 31,20 toch gebaseerd op het behalen van maximale omzet. Als we streefden naar maximale totale winst, zouden we voor een retourticket een prijs moeten rekenen die bijna 20% hoger ligt."

*Gebruik bron 1.*

- b** Bereken de prijs van een retourticket indien Ferrygood streeft naar maximale totale winst.

Directeur Rob Kaptein van Budgetboot: "De prijs van een retourticket bij Budgetboot is € 10,-. Er zijn verschillende redenen waarom wij veel goedkoper zijn dan Ferrygood:

- Budgetboot biedt minder service en de veerboten zijn minder luxe, daardoor zijn de totale constante kosten veel lager en bedragen onze variabele kosten maar € 6,- per retourticket;
- Budgetboot streeft naar een break-even situatie. Bij 95.000 verkochte retourtickets is er voldoende omzet om onze totale kosten te dekken."

- c** Bereken de totale constante kosten van Budgetboot.

Ferrygood overweegt de prijs van een retourticket te verlagen. “Als we niets doen zal het marktaandeel van onze concurrent verder toenemen en dat is onacceptabel”, aldus de directie van Ferrygood. Rob Kaptein vraagt zich af hoe Budgetboot het best kan reageren: de prijs ook verlagen of de prijs gelijk houden? Daartoe stelt hij een matrix op waarin de effecten van de prijsverlaging op het marktaandeel zijn verwerkt (zie bron 2). In zijn matrix is Rob Kaptein ervan uitgegaan dat de totale afzet op de markt van veerdiensten naar Schierland gelijk blijft.

Een econoom doet de volgende uitspraken over de matrix:

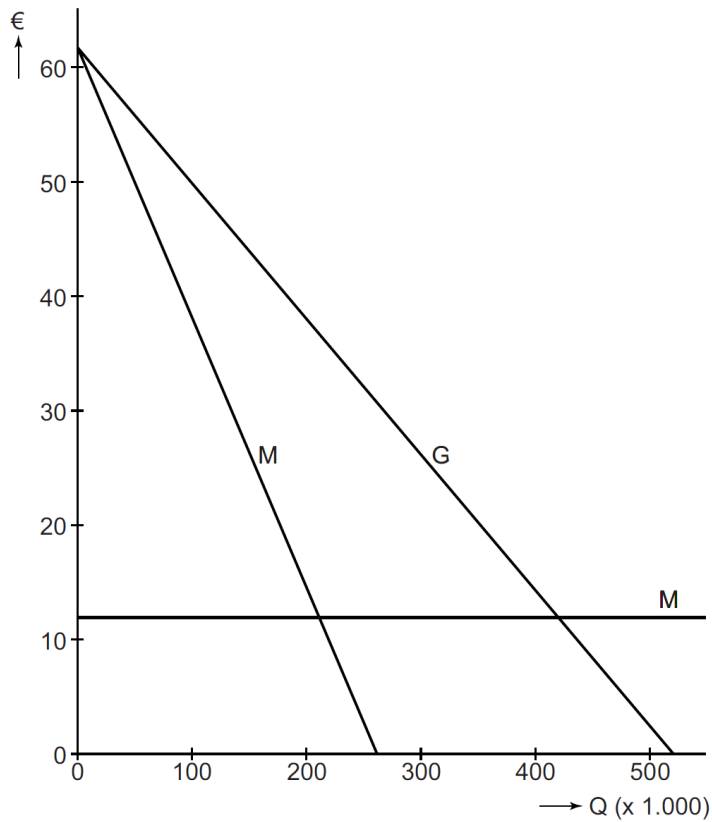
- “Als de veerdiensten op basis van deze matrix een besluit nemen, heeft dat voor beide negatieve gevolgen voor de omzet.
- Daarom verwacht ik dat ze zullen proberen om een prijsafspraken te maken, ook al is dat verboden.”

*Gebruik bron 2.*

- d** Bepaal de dominante strategie van beide veerdiensten en geef op basis daarvan een verklaring voor de uitspraken van de econoom.

## Schipperen naar Schierland

### bron 1 bedrijfseconomische gegevens van Ferrygood



$$P = -0,12Q + 62,4$$

$$MO = -0,24Q + 62,4$$

$$TK = 12Q + 2.000$$

P = prijs van een retourticket in euro's

Q = gevraagde hoeveelheid retourtickets in duizendtallen

GO = gemiddelde opbrengst (P)

MO = marginale opbrengst

MK = marginale kosten

TK = totale kosten in duizenden euro's

### bron 2 matrix van marktaandelen op basis van afzet (in procenten)

		<i>Budgetboot</i>	
		prijs gelijk	prijs verlagen
Ferrygood	prijs gelijk	<b>68 ; 32</b>	<b>59 ; 41</b>
	prijs verlagen	<b>76 ; 24</b>	<b>68 ; 32</b>