

Thema: Preisbildung des Angebotsmonopol

Wirtschaftslehre / Hund

## Ravensburg VIII Schlart Sichre / 1

## Ausgangsituation:

Die Schützendirektion Ravensburg möchte für das Rutenfest 20xy ein neues Highlight einführen: ein Wohltätigkeitskonzert zu Gunsten "Kinder in Afrika", das in der Oberschwabenhalle stattfinden soll. Für diese Veranstaltung sagte die Band "Die Fantastischen Vier" bei Ihrem letzten Konzert in Ravensburg zu, die für diesen Zweck extra auf Ihre Gage verzichtet. Es entstehen fixe Kosten für Hallenmiete, Werbung, Druck der Eintrittskarten, Versicherungsprämien usw. in Höhe von 10.000 €. Außerdem müssen 5,00



Seite 1

€ je verkaufter Eintrittskarten an die Stadtverwaltung für die Stadionreinigung, die Bezahlung der Ordnungskräfte usw. abgeführt werden. Im Stadion finden maximal 10.000 Fans Platz. Jede Eintrittskarte soll gleich viel kosten. Es ist nur noch nicht klar, welcher Preis pro Eintrittskarte verlangt werden soll. Die Veranstalter möchten sich auf Schätzungen verlassen, die den Zusammenhang zwischen Preis und Teilnehmerzahl darstellen (siehe Tabelle Spalte 1 und 2). Da dies ein einmaliges Konzert ist, ist der Veranstalter in diesem Fall ein Monopolist.

Arbeitsauftrag 1: Informieren Sie sich in dem Informationstext zum Angebotsmonopol. Ergänzen Sie anschließend die fehlenden Angaben.

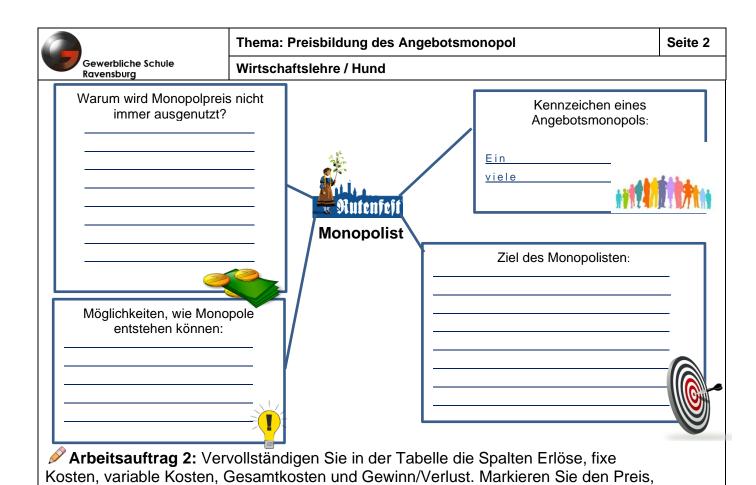
## Infotovt.

Marktform, bei der auf der Angebotsseite nur ein Anbieter (Monopolist) vielen kleinen Nachfragern gegenübersteht (Angebotsmonopol). Stehen auf der Nachfrageseite wenige Nachfrager einem Anbieter gegenüber, liegt ein beschränktes Monopol vor. Von einem bilateralen (zweiseitigen) Monopol wird gesprochen, wenn ein Anbieter einem Nachfrager gegenübersteht.

Ein Monopol entsteht beispielsweise durch eine Erfindung (Patent). Alternativ handelt es sich um ein natürliches Monopol, d.h. das Unternehmen schafft es, durch besseres Wirtschaften oder schnelleres Wachstum, alle anderen Konkurrenten vom Markt zu verdrängen und bleibt als einziges Unternehmen übrig. Ein Monopol kann auch entstehen durch ein Unternehmenszusammenschluss. Unternehmen schließen sich zusammen, um die Wettbewerbsbedingungen auszuschalten und dadurch ihren Gewinn zu erhöhen, Sicherung von Beschaffung und Absatz, Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit gegenüber Auslandskonzernen, leichtere Finanzierbarkeit von Großprojekten bzw. Forschungs- und Entwicklungsarbeiten sowie Kostensenkung durch Massenproduktion. Ein üblicher Fall sind auch staatliche Monopole (z.B. bis vor einigen Jahren Deutsche Post, Staatliche Anbieter von Wasserversorgung).

Der Monopolist ist als Alleinanbieter konkurrenzlos und damit in der Lage, entweder die Absatzmenge festzulegen oder die Preise zu bestimmen. Bringt der Monopolist eine festgelegte Gütermenge auf den Markt, entsteht über die Nachfrage ein bestimmter Preis. Legt der Monopolist den Preis für seine Güter fest (Preisfixierer), haben die Nachfrager nur die Möglichkeit, zu entscheiden, welche Gütermenge sie abnehmen (Mengenanpasser). Die Menge, die von den Nachfragern gekauft wird, ist vom Preis des Monopolisten abhängig. Bei niedrigen Preisen wird die Nachfrage nach solchen Gütern steigen und bei nohen Preisen werden die Nachfrager entsprechend weniger kaufen. Der Monopolist wird die Gütermenge anbieten, bei der er den größtmöglichen Gewinn erzielt, also seine Produktion so lange erhöhen, wie die Erlöse, die für eine zusätzlich hergestellte Gütereinheit erzielt werden (Grenzerlös), größer sind als die zusätzlichen Kosten (Grenzkosten). Der größtmögliche Gewinn ist dann erreicht, wenn der Erlös, den eine zusätzlich produzierte Gütereinheit einbringt, mit den zusätzlichen Kosten, die sie verursacht, übereinstimmt (cournotscher Punkt).

In der Praxis nutzen Unternehmen eine Monopolstellung in der Regel nicht voll für Preiserhöhungen aus, da einseitig festgelegte, überhöhte Preise mögliche Konkurrenten anlocken würden, die dann gleiche oder ähnliche Güter herstellen, um von diesem Markt auch zu profitieren. Darüber hinaus sorgt in vielen Ländern eine gesetzlich eingerichtete Missbrauchsaufsicht dafür, dass Unternehmen mit großer Marktmacht diese nicht missbräuchlich ausnutzen.



Preis in €	Eintrittskart en in 1.000Stück	Erlös	Fixe Kosten	Var. Kosten	Gesamt- kosten	Gewinn/ Verlust	Grenz- erlöse <sup>1</sup>	Grenz- kosten <sup>2</sup>
Р	X	E =	K <sub>fix</sub>	<b>K</b> var	K=	G=		
25,00	0	0	10.000	0				
22,50	1	22.500	10.000	5.000				
20,00	2	40.000	10.000	10.000				
17,50	3		10.000					
15,00	4		10.000		30.000			
12,50	5		10.000		35.000			
10,00	6		10.000		40.000			
7,50	7		10.000		45.000			
5,00	8	40.000	10.000		50.000			
2,50	9	22.500	10.000	45.000				
0,00	10	0	10.000	50.000				

welcher zum maximalen Gewinn führt.

 $<sup>^{1}</sup>$  Grenzerlöse = zusätzlicher Erlös, den man durch eine mehr verkaufte Karte erzielt.

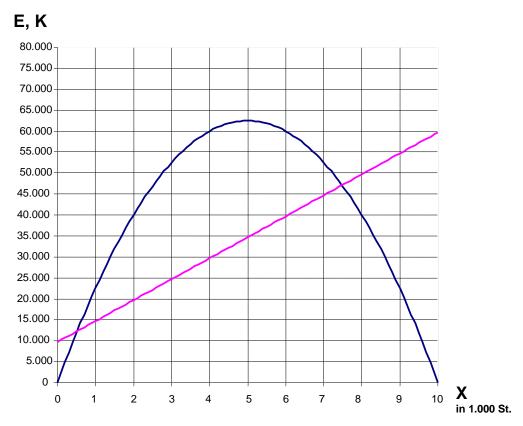
 $<sup>^2</sup>$  Grenzkosten = zusätzliche Kosten, die durch eine mehr verkaufte Karte entstehen. Quelle Bilder: pixabay.com

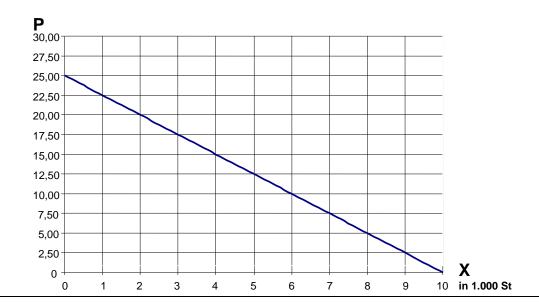


Thema: Preisbildung des Angebotsmonopol

Seite 3

Wirtschaftslehre / Hund





	Thema: Preisbildung des Angebotsmonopol	Seite 4						
Gewerbliche Schule Ravensburg	Wirtschaftslehre/Hund	L						
Cournotechor Punkt <sup>3</sup> –								
Cournotscher Punkt <sup>3</sup> =								
$P_c$ = gewinnmaximaler Preis = $X_c$ = gewinnmaximale Menge =								
76 – gewiiiiiilaxiiii	are Wenge –							
erhalten Sie eine Zusamm	vollständigen Sie folgenden Lückentext. Wenn er richtig ausg nenfassung aller wichtigen Erkenntnisse zur Preisbildung im ol. Die folgenden Lösungshinweise sind grammatikalisch auf d							
niedrig – höher – homogen – perfekte Preisdifferenzierung – vollkommen – Preis- Absatz-Kurve – Konsumentenrente – einziger Einheitspreis – Preisdifferenzierung – Gewinn – unvollkommen – Abschöpfung								
Die Untersuchung des Preisbildungsprozesses beim Monopol auf dem Mar								
hat zu dem Ergebnis geführt, dass sich bei dieser Marktform ein								
ergibt. Der Angebotsmonopolist kann jedoch den noch weiter erhöhen, wenn es ihm								
gelingt, das gleiche Gut an unterschiedliche Käufergruppen zu unterschiedlichen Preisen zu								
verkaufen. Eine solche	, bei der sich für ein	Gut						
verschiedene Preise ergeben, ist nur auf einem Markt möglich. Ziel jeder								
Preisdifferenzierung ist es, die Bereitschaft einiger Nachfrager, für das Gut einen								
Preis zu zahlen, auszunutzen. Die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager kommt in der fallenden								
Preis-Absatz-Kurve zum Ausdruck: Auch bei hohem Preis wären noch einige Nachfrager bereit,								
das Gut zu kaufen. Ist der tatsächlich vom Monopolisten festgesetzte Preis jedoch								
als der von einigen Nachfragern geplante, erzielen diese Nachfrager einen Vorteil, weil sie das								
Gut billiger erwerben können als gedacht. Die Differenz zwischen ihrer Zahlungsbereitschaft und								
dem tatsächlich gezahlten	n Preis ist die Ziel der Preisdifferenzi	erung ist						
die der	Konsumentenrente. Schafft es ein Monopolist, von jeden	n Käufer						
genau den Preis zu verlangen, der seiner Zahlungsbereitschaft entspricht, so hat er eine								
""	erreicht.							

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Der **Cournotsche Punkt** ist das nach dem französischen Wirtschaftswissenschaftler Antoine Augustin Cournot (\* 1801; † 1877) benannte Gewinnmaximum eines Monopolunternehmens.

Quelle Bilder: pixabay.com

Duden Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und Alltag. 6. Aufl. Mannheim: Bibliographisches Institut 2016. Lizenzausgabe Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung 2016