



Unternehmens- und Wirtschaftsethik
Wintersemester 2023/24

Aufgabenblatt zur Übung – Marketing

1. In welchem der beiden Szenarien kann die Preisänderung entsprechend der Argumentation der Prospect Theory von Kahneman und Tversky als weniger unfair angesehen werden?

Szenario A: Ein Baumarkthandel hatte gerade für einige Tage auf Schneeschaukeln einen Rabatt in Höhe von 10 % auf den normalen Listenpreis von 50 Euro gegeben. Am Morgen nach einem heftigen Schneesturm hat der Baumarkt diesen Rabatt aufgehoben und verkauft Schneeschaukeln zum normalen Listenpreis.

Szenario B: Ein Baumarkthandel hatte seit langer Zeit Schneeschaukeln im Sortiment für einen Preis der 10 % niedriger war als der normale Listenpreis von 50 Euro. Am Morgen nach einem heftigen Schneesturm hat der Baumarkt den Preis um 5 Euro erhöht und verkauft Schneeschaukeln nun zum normalen Listenpreis.

Begründen Sie Ihre Antwort, indem Sie

- die möglichen Referenzpreise für jedes der beiden Szenarien bestimmen,
- darlegen, ob die Preisänderung eher als entgangener Gewinn bzw. als Verlust angesehen werden kann,
- die entsprechende „value function“ skizzieren, beschriften und erläutern.
- Würde dieser Grund für die Preiserhöhung eher als fair oder unfair betrachtet werden? Begründen Sie Ihre Antwort!

2. Lesen Sie die folgende Fallstudie „EpiPen“ (August 2016) und beantworten Sie anschließend einige Fragen:

EpiPen Auto-Injektoren sind lebensrettende Geräte für Menschen, die Allergien haben, die zu einem anaphylaktischen Schock führen können.

Als Mylan die Auto-Injektoren im Rahmen eines Deals im Jahr 2007 erworben hatte, lag der Preis bei rund 57 US-Dollar, so Truven Health Analytics. Die Firma Mylan hatte den Preis für ihren Adrenalin-Autoinjektor innerhalb weniger Jahren fast verfünffacht. Eine 2er-Packung des im Notfall lebensnotwendigen Arzneimittels kostet in den USA derzeit etwa 600 US-Dollar. 2005 war sie noch für 100 US-Dollar zu haben, 2011 für 165. Zum Vergleich: In Deutschland kostet Fastjekt, das EpiPen-Pendant, in der 2er-Packung etwa 150 Euro. Die Herstellungskosten sollen sich angeblich auf wenige Dollar belaufen, schreibt der Fernsehsender CNBC auf seiner Internetseite. Die Firma rechtfertigt den Anstieg mit wichtigen Produkteigenschaften und dem Nutzen des Arzneimittels.

Gleichzeitig hatte Mylan den Absatz seines Arzneimittels kräftig angekurbelt. In einer großangelegten Kampagne wurde über das Risiko, das von einem allergischen Schock ausgeht, und die Effektivität von Epipen in solchen Situationen „informiert“. 2013 wurde schließlich der „School Access to Emergency Epinephrine Act“ unterzeichnet. Dieser ermöglicht die finanzielle Förderung von US Bundesstaaten, die Schulen ermutigen, Adrenalin-Injektoren vorrätig zu halten und die notwendigen Gesetzesgrundlagen dafür schaffen. In elf Staaten sind Schulen sogar verpflichtet, die Arzneimittel zu haben. Aufgrund der geringen Haltbarkeit, müssen die Epipens alle zwölf Monate ersetzt werden. So stiegen die Absätze und gleichzeitig die Preise. Der Marktanteil von Mylan wurde in 2016 wegen mangelnder Alternativprodukte auf über 90 Prozent geschätzt.

- a) Ist die oben beschriebene Preiserhöhung ethisch gerechtfertigt? Skizzieren Sie Ihre Antwort in wenigen präzisen Sätzen. Verwenden Sie dabei die drei in der Vorlesung behandelten Ansätze: (i) Teleologische Ethik, (ii) Deontologische Ethik und (iii) Tugendethik.
- b) Welche Reaktion der Öffentlichkeit kann auf solche Preispolitik erwartet werden? Wie kann diese Reaktion anhand der Determinanten für Fairnessempfinden erklärt werden? Welche Folgen kann diese Reaktion für Mylan haben?

Im August 2016 wurde bekannt, dass Mylan eine generische Version des Epipens auf den Markt bringen will. Dieser soll dann nur die Hälfte kosten, also 300 US-Dollar für eine 2er-Packung. Laut einer Pressemitteilung soll das Präparat in einigen Wochen in der Apotheke zu haben sein.

- c) Angenommen die Konsumenten finden das generische Präparat genauso gut wie das Original, unter welcher Voraussetzung kann die Verfügbarkeit des generischen Präparats zu einer anderen Reaktion der Öffentlichkeit führen, als in dem Fall einer direkten Preiserhöhung für das Original von 57 auf 300 US-Dollar?