

## **Thema: Hotelling und Salop**

### **Kapazitätsbeschränkter Preiswettbewerb: Wird die Kapazität in einer Stufe vor der Wettbewerbssituation simultan gewählt, so ...**

hat das größere Unternehmen einen Anreiz, die eigene Kapazität so weit zu senken, dass sich keine Überkapazitäten am Markt ergeben (Cournot-Mengen).

### **Der Grenznachfrager im Hotelling-Modell ist immer ...**

indifferent zwischen den beiden Anbietern (Gleichsetzen der Preise).

### **Im Hotelling-Modell wird der Aufschlag auf die Grenzkosten geringer je näher die Unternehmen zur Mitte rücken. Welches Unternehmen wählt den höheren Preis?**

Das Unternehmen mit dem größeren Abstand zum Rand wählt den höheren Preis.

### **Erläutern Sie die Aussage, dass maximale Differenzierung den Marktzutritt fördert.**

# Marktzutritt ohne Zutrittskosten führt zu Produktvielfalt und Grenzkostenpreisen.

# Wenn Marktzutritt mit Kosten verbunden ist, dann wird nur eine beschränkte Anzahl an Unternehmen im Markt aktiv sein.

# Fazit: Die Standortentscheidung hat Auswirkungen auf den Marktzutritt! Die Unternehmen haben einen Anreiz, sich weit zur Mitte zu bewegen, um erfolgreichen Marktzutritt zu verhindern.

### **Welchen Vorteil hat der Konsument, wenn sich die Unternehmen weit zur Mitte bewegen?**

Der Konsument profitiert von geringen Transportkosten und Preisen.

### **Welchen Einfluss haben steigende Fixkosten auf die Unternehmen im Salop-Modell?**

Steigende Fixkosten reduzieren den Anreiz zuzutreten und damit die Anzahl der Unternehmen d.h. Preise steigen.

### **Welchen Einfluss haben steigende Transportkosten auf die Unternehmen im Salop-Modell?**

Steigende Transportkosten erhöhen die Profitabilität und damit den Anreiz zuzutreten d.h. Preise steigen.