

■ Opgave 1

Concertgebouw moet harde noot kraken

Concertgebouw 'Het Nationaal' is een fraai 18de eeuws gebouw. Dat levert weliswaar een uitzonderlijke akoestiek op maar ook hoge kosten. De kosten van het gebouw zijn constant en bedragen € 4.500.000 per jaar. De capaciteit van het gebouw is 2.000 plaatsen. De prijs van de 500 luxe plaatsen bedraagt € 100 en die van de 1.500 minder luxe plaatsen € 50.

'Het Nationaal' heeft een contract gesloten met het Groot Symfonie Orkest (GSO): het GSO verzorgt per jaar 100 concerten en ontvangt daarvoor € 50.000 per concert. De luxe plaatsen zijn gemiddeld voor 85% bezet en de minder luxe plaatsen voor 70%. 'Het Nationaal' heeft geen andere opbrengsten en kosten en is precies kostendekkend. De overheid heeft echter laten weten dat de subsidies aan de acht symfonieorkesten in het land zullen worden verminderd waardoor voor 'Het Nationaal' financiële problemen dreigen te ontstaan.

'Het Nationaal' vraagt een adviesbureau hoe die problemen kunnen worden voorkomen.

- 2p 1 Maakt 'Het Nationaal' gebruik van prijsdiscriminatie of van prijsdifferentiatie? Licht het antwoord toe.
- 2p 2 Hoe blijkt *uit de tekst* dat er op de markt waarop het GSO opereert, gesproken zou kunnen worden van een heterogeen oligopolie? Betrek in het antwoord zowel het aspect heterogeen als het aspect oligopolie.
- 2p 3 Leg uit hoe 'Het Nationaal' financiële problemen kan krijgen als het GSO minder subsidie ontvangt.

Het ingeschakelde adviesbureau doet twee suggesties:

- verlaag de prijs van de minder luxe plaatsen tot € 40 hetgeen bij die plaatsen naar verwachting een bezetting van 90% oplevert bij gelijkblijvende bezetting van de luxe plaatsen;
 - gebruik het concertgebouw ook voor exposities, vergaderingen en diners hetgeen de naamsbekendheid zal vergroten.
- 2p 4 Bereken of de voorgestelde prijsverlaging 'Het Nationaal' verlies of winst oplevert.
- 2p 5 Gaat het vergroten van de naamsbekendheid gepaard met specialisatie, integratie, differentiatie of parallelisatie? Licht het antwoord toe.