**Opdracht 1.1 Prijsoorlog**

In Brekel zijn twee supermarkten, SuperA en SuperB die beiden niet zo geweldig draaien. Eigenlijk zijn twee supermarkten in zo’n kleine gemeenschap iets te veel van het goede. Daarom doen beide supermarkten er alles aan om te overleven in de hoop dat de ander het loodje zal leggen. Met één supermarkt in Brekel kan er wel weer voldoende omzet en winst behaald worden. Zowel superA als superB overwegen hun prijzen met 5% te verlagen. Door het verlagen van de prijs kan een supermarkt marktaandeel winnen, tenzij de concurrent ook zijn prijzen verlaagt.

In de uitbetalingsmatrix hieronder is de winst per week opgenomen bij wel of niet verlagen van de prijzen met 5%.

|  |  |
| --- | --- |
| Prijsoorlog | **SUPERB** |
| **niet verlagen** | **wel verlagen** |
| **SUPERA** | **niet verlagen** | (1.000; 1.000) | (-6.000; 6.000) |
| **wel verlagen** | (6.000; -6.000) | (-1.000;-1000) |

a. Wat is de dominante strategie van SuperA? Motiveer het antwoord.

b. Wat is de dominante strategie van SuperB? Motiveer het antwoord.

c. Welk evenwicht komt hier tot stand?

d. Hoe kunnen beide supermarkten voorkomen dat ze opgezadeld worden met een verlies in plaats van winst te maken?

**Uitwerking opdracht 1.1**

a. De dominante strategie van SuperA is het verlagen van de prijzen. Als SuperB kiest voor niet verlagen kan SuperA haar winst vergroten door wel de prijzen te verlagen (1.000 bij niet verlagen en 6.000 bij wel verlagen van de prijzen door SuperA). Als SuperB kiest voor wel verlagen dan kiest SuperA ook weer voor wel verlagen (als SuperA niet verlaagt wordt ze opgezadeld met een verlies van 6.000 en als SuperA wel verlaagt heeft ze nog verlies maar nu veel minder namelijk 1.000).

b. De dominante strategie van SuperB is het verlagen van de prijzen. Als SuperA kiest voor niet verlagen kan SuperB haar winst vergroten door wel de prijzen te verlagen (1.000 bij niet verlagen en 6.000 bij wel verlagen van de prijzen door SuperB). Als SuperA kiest voor wel verlagen dan kiest SuperB ook weer voor wel verlagen (als SuperB niet verlaagt wordt ze opgezadeld met een verlies van 6.000 en als SuperB wel verlaagt heeft ze nog verlies maar nu veel minder namelijk 1.000).

c. Beide supermarkten zullen hun prijzen met 5% verlagen.

d. Door samenwerking kan dit voorkomen worden. Beiden kunnen afspreken om de prijzen niet te verlagen (en misschien zelfs iets te verhogen).