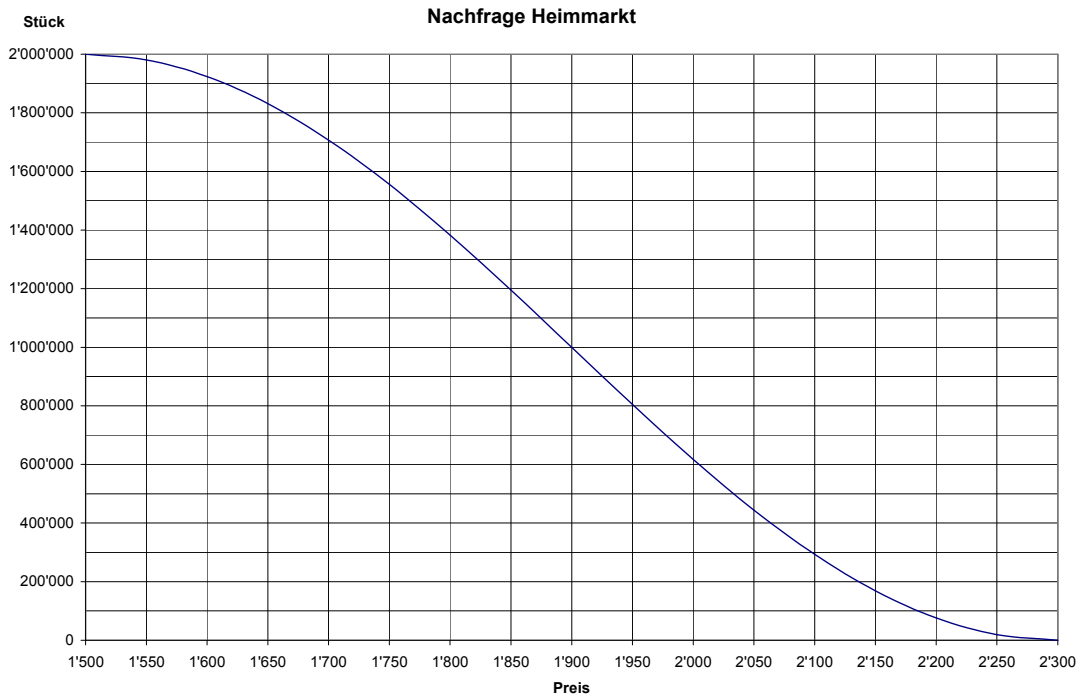


# Ausgangslage

Wir befinden uns im Jahre 1985. Es ist nun über 10 Jahre her, dass Intel den Mikrocontroller erfunden hat. Die meisten mittelgrossen Unternehmen verwenden Mainframes und Kleinrechner. Die Firma Apple hat vor mehreren Monaten einen sogenannten Homecomputer vorgestellt, welcher von jedermann zuhause benutzt werden kann. Von LanzComputers gibt es ein noch leistungsfähigeres Modell. Ihr Unternehmen bekommt die Chance, dieses Modell unter eigenem Namen in der Schweiz zu vermarkten. LanzComputers liefert Ihnen das Einsteigermodell in beliebiger Menge für Fr. 1'500.-. Den Verkaufspreis legen Sie selbst fest. Das Marktforschungsinstitut Dataquest hat für die Schweiz folgende Nachfragekurve ermittelt:



Diese Graphik wäre gültig, wenn Sie als Alleinanbieter (Monopolist) auftreten könnten. Sie müssen diesen Markt jedoch mit Ihren Konkurrenten teilen.

Die Bevölkerung ist noch skeptisch gegenüber dem neuartigen Produkt, so dass die Verkaufszahlen erst nach einer gewissen Zeit erreicht werden können. Die Gartner-Group geht von folgendem Lebenszyklus für den Homecomputer aus.

