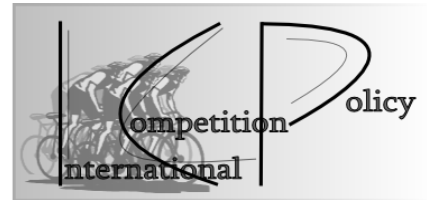


UNIVERSITÄT
BAYREUTH

University of Bayreuth • 95440 Bayreuth • Germany



Prof. Dr. Fabian Herweg

Mail address:

University of Bayreuth

Faculty of Law, Business and Economics

95440 Bayreuth

Germany

Phone: +49-921-55-6227

fabian.herweg@uni-bayreuth.de

Der Lehrstuhl VWL 8 „Internationale Wettbewerbsökonomik“ bietet im Wintersemester 2025/2026 ein Seminar für Bachelor-Studierende in den Studiengängen Economics, Internationale Wirtschaft und Entwicklung, Wirtschaftsmathematik und Philosophy & Economics zu dem Thema

BEHAVIORAL INDUSTRIAL ORGANIZATION

an. Klassische Modelle der Industrieökonomik gehen von rationalen Konsumenten aus. In der Realität aber ist Verhalten oft systematisch verzerrt: Aufmerksamkeit ist begrenzt, Preisvergleiche sind mühsam und Entscheidungen über die Zeit hinweg inkonsistent. Die Behavioral Industrial Organization untersucht, wie Unternehmen auf solche Verhaltensmuster strategisch reagieren.

Typische Themen im Seminar sind begrenzte Aufmerksamkeit, Salienz und Zeitinkonsistenz. Analysiert wird zum Beispiel, wie Unternehmen auf eingeschränkte Aufmerksamkeit reagieren, indem sie Zusatzkosten im Kleingedruckten oder hinter komplexen Preisstrukturen verstecken. Bei salienzgetriebenem Verhalten kann ein geschickt platziertes Decoy-Produkt die Wahrnehmung anderer Optionen systematisch verzerren. Auch Zeitinkonsistenz spielt eine Rolle – etwa bei Verträgen, die kurzfristig attraktiv erscheinen, langfristig aber hohe Kosten verursachen und auf mangelnde Selbstkontrolle abzielen. Mithilfe mikroökonomischer Modelle lassen sich die Auswirkungen solcher Verhaltensverzerrungen auf Marktstrategien, Wettbewerb und Regulierung untersuchen.

Die behandelten Modelle sind industrieökonomischer Natur. Daher ist eine vorherige erfolgreiche Teilnahme an der Veranstaltung „Markt und Wettbewerb“, „Wettbewerbstheorie und -politik“, oder „Spieltheorie“ hilfreich, aber nicht zwingend erforderlich.

Es stehen insgesamt 20 Seminarplätze zur Verfügung. Übersteigt die Anzahl der Interessenten die verfügbaren Seminarplätze, so werden die Seminarplätze nach der Reihenfolge der Anmeldungen vergeben. Neben den 10 unten aufgeführten Themen können bei größerem Interesse nach Absprache weitere Themen angeboten werden. Die **Seminarleistung** besteht aus einer **Seminararbeit** (10 - 12 Seiten) und einem

Vortrag (inklusive Foliensatz) der eigenen Arbeit sowie in der Beteiligung an der allgemeinen Diskussion.

- Economics-Bachelor-Studierende können das Seminar als „Seminar zu Institutionen und Governance“, „Mikrotheoretisches Seminar“ oder im „Individuellen Schwerpunkt“ anrechnen (5 LP, neue PO). Gemäß alter PO kann das Seminar als „GVWL 2-Seminar“ (GVWL II 5 oder GVWL II 6) eingebracht werden (5 LP).
- Bachelor-Studierende aus dem Studiengang Philosophy & Economics können das Seminar im E6/Ö6-Bereich (5 Leistungspunkte) anrechnen.
- IWE-Studierende können das Seminar als „Seminar zur Internationalen Wirtschaft“ oder im „Individuellen Schwerpunkt“ anrechnen (5 LP).

Seminaranmeldung:

Die Seminaranmeldung wird über CMLife abgewickelt, wo die Veranstaltung als „Mikrotheoretisches Seminar (30263)“ geführt wird. Die Anmeldung ist vom 1. September bis zum 21. Oktober 2025 möglich. Zusätzlich ist eine Einschreibung im zugehörigen [e-Learning-Kurs](#) erforderlich, da dort alle wichtigen organisatorischen Informationen bereitgestellt werden sowie die Abgabe der Seminararbeit erfolgt. Die Themenzuteilung erfolgt per E-Mail. Schicken Sie hierzu bitte eine Präferenzliste (mit drei Themen) an joshua.greubel@uni-bayreuth.de. Verwenden Sie hierzu die unten angegebenen Themennummern (**nicht** die Buchstaben der Themenblöcke). Zum Beispiel:

#10 > #5 > #3.

Die Zuteilung der Themen erfolgt am **23. Oktober 2025**. Sie werden per E-Mail über die Annahme zum Seminar und die Themenzuteilung benachrichtigt. Die Seminaranmeldung gilt ab diesem Tag als **verbindlich**.

Organisatorisches/ Termine:

- Vorbesprechung: Donnerstag, 16. Oktober 2025, 10:00 Uhr (ZOOM)
 - <https://uni-bayreuth.zoom.us/j/65565133272?pwd=wmacDA1GW8bRwh4dbYjRhMaDE91yCF.1>
 - Meeting-ID: 655 6513 3272
 - Kennwort: 793048
- Anmeldeschluss: Dienstag, 21. Oktober 2025
- Blockseminar: **Freitag und Samstag, 28. und 29. November 2025** (9-18 Uhr)

- Ort: Universität Bayreuth
- Abgabe der Seminararbeit: Montag, **19. Januar 2026** (im e-Learning-Kurs)
- Ansprechpartner: Joshua Greubel (joshua.greubel@uni-bayreuth.de), Prof. Dr. Fabian Herweg (fabian.herweg@uni-bayreuth.de)
- Vortragssprache: deutsch
- Leitfaden zum Erstellen einer wissenschaftlichen Arbeit: <http://www.icp.uni-bayreuth.de>

Themenblöcke

- a) Salience
- b) Add-on Preise
- c) Selbstkontrolle & Zeitinkonsistenz
- d) Verlustaversion, Bedauern, Relative Thinking

a) Salience

1. Herweg, F.; Müller, D.; Weinschenk, P. (2017): “Salience, Competition, and Decoy Goods”, *Economics Letters*, 153, 28-31.
In Kombination mit: Bordalo, P.; Gennaioli, N.; Shleifer, A. (2013): “Salience and Consumer Choice”, *Journal of Political Economy*, 121(5), 742–785.

b) Add-on Preise

2. Gabaix, X.; Laibson, D. (2006): “Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets”, *The Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 505–540.
3. Heidhues, P.; Köszegi, B. (2017): “Naïvete-Based Discrimination”, *The Quarterly Journal of Economics*, 132(2), 1019–1054.
4. Johnen, J.; Somogyi, R. (2024): “Deceptive Features on Platforms”, *The Economic Journal*, 134(662), 2470–2493.

c) Selbstkontrolle & Zeitinkonsistenz

5. Alexandrov, A. (2016): “Competing for Consumers with Self-Control Problems”, *Journal of Economics & Management Strategy*, 25(1), 179–194.
6. Christensen, E.; Nafziger, J. (2016): “Packaging of Sin Goods – Commitment or Exploitation?”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 122, 62–74.
7. Tsvetanov, T.; Miceli, T. J.; Segerson, K. (2021): “Products Liability with Temptation Bias”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 186, 76–93.

d) Verlustaversion, Bedauern, Relative Thinking

8. Azar, O. H. (2014): “Optimal Strategy of Multi-Product Retailers with Relative Thinking and Reference Prices”, *International Journal of Industrial Organization*, 37, 130–140.
9. Braun, M.; Muermann, A. (2004): “The Impact of Regret on the Demand for Insurance”, *The Journal of Risk and Insurance*, 71(4), 737–767.
10. Herweg, F.; Mierendorff, K. (2013): “Uncertain Demand, Consumer Loss Aversion, and Flat-Rate Tariffs”, *Journal of the European Economic Association*, 11(2), 399–432.