

Die Vakanzrechnung

Was es kostet, wenn ein Vertriebsgebiet nicht betreut wird. Mit Ihren eigenen Zahlen.

Die Formel

$$\text{Gebietsumsatz} \times \text{Deckungsbeitragsquote} \times \text{Erosion} \\ \times \text{Monate ohne Betreuung} \div 12 = \text{Kosten der Vakanz}$$

- Gebietsumsatz: Jahresumsatz des Gebiets oder der Kunden, die die Stelle betreut.
- Deckungsbeitragsquote: was von einem Euro Umsatz nach den direkten Kosten übrig bleibt.
- Erosion: der Anteil des Umsatzes, der ohne Betreuung verloren geht oder sich verschiebt (Ihre Schätzung).
- Monate ohne Betreuung: von der Kündigung bis zur vollen Einsatzfähigkeit der neuen Person.

Rechenbeispiel

Gebietsumsatz pro Jahr	2.100.000 €
Deckungsbeitragsquote	30 %
Angenommene Erosion	20 %
Monate ohne Betreuung	5
Kosten der Vakanz	rund 52.500 € (rund 10.500 € je Monat)

Ihre Rechnung

Gebietsumsatz pro Jahr	z. B. 2.100.000	€
Deckungsbeitragsquote	z. B. 30	%
Angenommene Erosion	z. B. 20	%
Monate ohne Betreuung	z. B. 5	Monate
Kosten der Vakanz		

Nur die Zahl eintragen, Punkte bei Tausendern sind erlaubt. Das Ergebnis rechnet sich in Adobe Acrobat Reader selbst, in der Mac-Vorschau nicht.

Warum mit Ihren Zahlen?

Für die Kosten einer unbesetzten Vertriebsstelle gibt es keine allgemeingültige Zahl. Studienwerte passen selten zu Ihrem Gebiet. Ihre eigenen Zahlen schon. Rechnen Sie lieber vorsichtig: Wenn schon die vorsichtige Rechnung weh tut, wissen Sie, dass sich ein genauer Blick auf die Ursache der Vakanz lohnt.