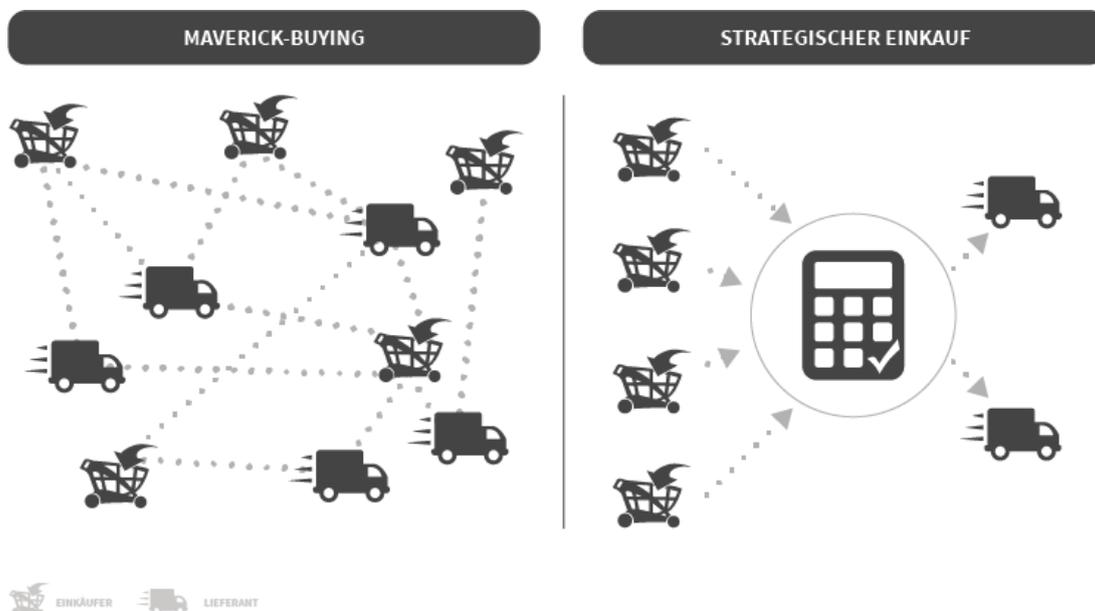


Maverick-Buying

Maverick-Buying umschreibt den unstrukturierten, "wilden" Einkauf von Waren und Dienstleistungen im Unternehmen, bei dem der Einkauf nicht oder zu spät eingebunden wird. Dabei findet die Beschaffung von Artikeln außerhalb der vom Einkauf und seinen Lieferanten verhandelten Rahmenverträge statt.



Gründe

Meist ist es die Unkenntnis der Mitarbeiter über bestehende Beschaffungsprozesse und Rahmenverträge mit Lieferanten oder fehlende Informationen über Kompetenzen und Zuständigkeiten. In anderen Fällen bestehen besondere Beziehungen zwischen der Fachabteilung und dem Lieferant, welche so nicht nach außen kommuniziert worden sind. Auch mangelndes Vertrauen in den Einkauf oder auf den offiziellen Lieferanten können Gründe für Maverick-Buying sein.

Vor- und Nachteile

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ▪ schnellere Beschaffungszeit ▪ individuelle, flexible Beschaffung der Abteilungen ▪ mögliche Nutzung von Sonderangeboten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ hohe Anzahl an Lieferanten ▪ unterschiedliche Vertragsgrundlagen und Konditionen wie Preise, Lieferzeiten, etc. <ul style="list-style-type: none"> ▪ höhere Preise durch nicht bzw. schlecht geführte Verhandlungen ▪ höhere Preise aufgrund kleiner Abnahmemengen ▪ fehlende Preisvergleiche ▪ nicht genutzte Preisvorteile durch Rahmenverträge ▪ höhere Kosten durch unabgestimmte Beschaffungsprozesse in den verschiedenen Abteilungen ▪ fehlender Überblick der Einkaufsabteilung über die Gesamtausgaben

Maßnahmen zur Reduzierung

Verantwortlichkeiten müssen klar definiert werden (z. B. keine Bestellung ohne Unterschrift des Einkaufs). Durch Schaffung von Transparenz über die Tätigkeiten und einen kontinuierlichen Aufbau der Kompetenzen im Einkauf können eigenmächtige Einkäufe verringert und sogar vollkommen abgestellt werden.