



## Erstellung eines differenzierten Konzepts zur Verhinderung von Maverick Buying im Einkauf.

### Aufgabenstellung/Zielsetzung

Aufgrund zahlreicher externer Einflüsse, wie der zunehmenden Globalisierung oder des bevorstehenden Brexit, steigt der wirtschaftliche Druck auf die Unternehmen immer weiter an. Demnach müssen alle Abteilungen kostengünstig, effektiv und zielorientiert arbeiten. Somit ist auch die volle Performance des Einkaufs gefragt. Durch speziell ausgebildete Einkäufer wird gewährleistet, dass Verträge mit entsprechendem Umfang und Preisniveau ausreichend verhandelt werden und eine rechtliche Absicherung gewährleistet ist. Dies setzt jedoch voraus, dass alle Abteilungen ihre entsprechenden Bedarfe über den Einkauf abwickeln lassen oder die dafür entwickelten Prozesse einhalten. Sollten Bedarfsträger dennoch ihre benötigten Materialien ohne die Einbindung des Einkaufs beschaffen, bezeichnet man dieses Verhalten als Maverick Buying. Ziel dieser wissenschaftlichen Arbeit ist es, ein Konzept zu erstellen, welches es ermöglicht ein solches Verhalten der Fachabteilungen zu unterbinden.

### Vorgehensweise

Zunächst galt es zu klären, welche Bestellungen verpflichtend über den Einkauf abgewickelt werden müssen. Um eine differenzierte Betrachtung zu ermöglichen, wurde Maverick Buying in drei verschiedene Intensitätsgrade eingeteilt. Anschließend galt es, die Thematik genauer zu betrachten und die potentiellen Schäden, sowohl monetärer Art als auch die Störung definierter Prozesse und deren Ursachen darzustellen. Darauffolgend wurde ein Konzept entwickelt, welches auf die verschiedenen Intensitätsgrade eingeht und schließlich eine Unterbindung von ungewollten Maverick Buying ermöglicht. Abschließend erfolgte eine kritische Betrachtung des Konzepts.

#### Grad 1

Hierunter laufen alle Bestellungen, welche in ihrem vollen Umfang ohne die Einbindung des Einkaufs vollzogen werden.

#### Grad 2

Im zweiten Fall wird der Einkauf zwar hinzugezogen, dies aber erst sehr spät. Sehr oft kann er sein wichtiges Know-how, bezogen auf Verhandlungen oder die Vertragsgestaltung, nicht mehr mit einbringen, da es hierfür schlichtweg zu spät ist. Der Einkauf führt dann nur noch die operative Bestellabwicklung durch.

#### Grad 3

Die durch den Einkauf verhandelten Verträge werden nicht in Anspruch genommen. Bereits verhandelte Preise und Konditionen werden somit nicht ausgenutzt, was dazu führt, dass das gesamte Kostenniveau ansteigt.

### Ergebnis

Das erstellte Konzept besteht aus fünf verschiedenen Lösungsansätzen. Um einen stärkeren Praxisbezug herzustellen, beziehen sich die Lösungsansätze neben den drei definierten Graden zusätzlich auf folgende Beschaffungsbereiche: Produktionsmaterial, Büroartikel/C-Teile und Marketingkonzepte.

**Grad eins und zwei:** Kommunikation, Transparenz und Durchsetzung von Prozessen.

**Grad eins:** Schulung der Mitarbeiter und Aufbau von Kompetenz im Einkauf.

**Grad eins:** Strukturierung von Marketingdienstleistungen.

**Grad zwei:** Simultaneous Engineering.

**Grad eins und drei:** Desktop Purchasing Systeme.

Kritisch betrachtet kann es bei einer zu starken Unternehmenskultur zu Problemen bei der Einführung des jeweiligen Lösungsansatzes kommen. Deshalb besteht die Möglichkeit, den Umgang mit einer zu starken Kultur im eigenen Unternehmen und dessen Bezug zur Thematik Maverick Buying in einer weiteren wissenschaftlichen Arbeit zu untersuchen.