Maverick Buying: Wilder Einkauf erkennen und Einkaufsprozesse verbessern.

Kompakt-Training für Einkauf, Beschaffung und Procurement mit Methoden, 12 Profihebeln und Praxis-Sparring.

Seminar	6 Termine verfügbar	Teilnahmebescheinigung
Präsenz / Virtual Classroom	8 Unterrichtseinheiten	Online durchführbar

Seminarnummer: 35715

Stand: 01.11.2026. Alle aktuellen Informationen finden Sie unter https://akademie.tuv.com/s/35715

Maverick Buying verursacht Kosten, Compliance-Risiken und Prozessbrüche. In diesem 1-tägigen Kompakt-Training lernen Sie, **Wilder Einkauf** systematisch zu analysieren, Fachbereiche einzubinden und **Einkaufsprozesse verbessern** so umzusetzen, dass der Einkauf als strategischer Business Partner sichtbar stärker wird.

Nutzen

- Sie verstehen Ursachen, Formen, Treiber und Risiken von Maverick Buying.
- Sie lernen praxiserprobte Methoden aus 25 Jahren Einkaufspraxis zur Erkennung, Bewertung und Reduzierung kennen.
- Sie nutzen den „Maverick Manager“, 12 Profihebel und Checklisten für ein klares Vorgehen gegen Wilder Einkauf.
- Sie erkennen typische Hotspots, Bedarfskategorien, Warengruppen und betroffene Fachbereiche.
- Sie stärken Prozessdisziplin, interne Akzeptanz und die Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Fachbereichen.
- Sie erhalten konkrete Hebel für Stakeholder-Management, Change-Management, Kostensteuerung und Prozessverbesserung – anwendbar in der strategischen, taktischen und operativen Einkaufspraxis.
- Sie lernen, wie Sie Fachbereiche überzeugend ansprechen, Stolpersteine vermeiden und Do’s and Don’ts anwenden.
- Sie können Einkaufsprozesse verbessern, den Wertbeitrag des Einkaufs sichtbar machen und C-Level wirksamer überzeugen.
- Sie übertragen Praxisbeispiele und thematisches Sparring auf konkrete Fragestellungen Ihrer Einkaufsarbeit.

® TÜV, TUEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Einkaufsleitungen, Category Manager, strategische und operative Einkäufer sowie Mitarbeiter aus Einkauf, Beschaffung und Procurement. Es eignet sich für erfahrene Einkaufsprofis sowie für Fach- und Führungskräfte, die Maverick Buying reduzieren, Fachbereiche einbinden, Einkaufsprozesse verbessern und die Rolle des Einkaufs als Business Partner stärken möchten.

Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Teilnahmebescheinigung der TÜV Rheinland Akademie.

Inhalte des Seminars

Grundlagen: Was bedeutet Maverick Buying?

Maverick Buying bezeichnet Beschaffungen außerhalb definierter Einkaufsprozesse. Im Seminar ordnen Sie Begriff, Abgrenzung und Relevanz ein und lernen, warum unkoordinierte Bestellungen Einsparpotenziale verringern, Kosten erhöhen sowie Compliance-, Vertrags- und Prozessrisiken verursachen können.

Einordnung, Umfang und Treiber

- Definition, Abgrenzung und Relevanz von Maverick Buying
- Umfang, Benchmarks, Erscheinungsformen und zentrale Treiber
- typische Hotspots, Warengruppen, Bedarfskategorien und betroffene Fachbereiche
- Risiken für Kosten, Verträge, Compliance, Prozessqualität und Transparenz

Wilder Einkauf erkennen und analysieren

Sie lernen, wie **Wilder Einkauf** im Unternehmen sichtbar wird und welche Analysefragen helfen, Ursachen, Muster und betroffene Schnittstellen strukturiert zu erfassen.

- Analyse typischer Beschaffungen außerhalb definierter Prozesse
- Bewertung von Ursachen, Treibern und Auswirkungen
- Einordnung von strategischen, taktischen und operativen Einkaufsrisiken
- Nutzung von Checklisten und praxisnahen Steuerungsansätzen

Kommunikation und Change-Management

® TÜV, TUEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.

Damit neue Einkaufsprozesse akzeptiert werden, braucht es klare Kommunikation und ein nachvollziehbares Veränderungsmodell.

- Fachbereiche und Stakeholder wirksam ansprechen
- Do's and Don'ts in der Kommunikation anwenden
- das VENP-Prinzip als Kommunikationsmodell für Veränderungsprozesse nutzen
- Stakeholder-Management und Change-Management zur nachhaltigen Verankerung neuer Einkaufsprozesse einsetzen

Erfolgshebel und Vorgehensmodell

Das Training verbindet Methoden aus der Einkaufspraxis mit konkreten Werkzeugen für die tägliche Einkaufsarbeit.

- 12 Profihebel zur gezielten und nachhaltigen Reduzierung von Maverick Buying einsetzen
- Checklisten und praxisnahe Steuerungsansätze nutzen
- systematisch entlang eines klaren Umsetzungsmodells vorgehen
- 9 Schritte zum Erfolg mit dem „Maverick Manager" anwenden
- unkoordinierte Beschaffungsprozesse strukturiert reduzieren

Einkauf als strategischer Business Partner

Sie arbeiten daran, den Einkauf nicht nur als Prozessinstanz, sondern als wertschöpfenden Partner im Unternehmen sichtbar zu machen.

- Wertbeitrag des Einkaufs transparent darstellen
- C-Level wirksam überzeugen und Change erfolgreich gestalten
- Einkaufsorganisation und Unternehmensziele besser miteinander verbinden
- Rolle des Einkaufs als strategischen Business Partner stärken

Wichtige Hinweise

1 Tag Kompakt-Training mit Fokus auf Maverick Manager, Erfolgshebel, Praxisbeispiele sowie thematisches Sparring zu konkreten Fragestellungen der Teilnehmer.

Terminübersicht und Buchung

Buchen Sie Ihren Wunschtermin jetzt direkt online unter https://akademie.tuv.com/s/35715 und profitieren Sie von diesen Vorteilen:

- Schneller Buchungsvorgang

® TÜV, TUEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.

- Persönliches Kundenkonto
- Gleichzeitige Buchung für mehrere Teilnehmer:innen

Alternativ können Sie das Bestellformular verwenden, um via Fax oder E-Mail zu bestellen.

® TÜV, TUEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.