



Universität der Bundeswehr München

Arbeitsgebiet  
Beschaffung

cosinex



# Maverick Buying Einkauf am Einkauf vorbei?

Empirische Untersuchung zu Stand, Problemlage und Lösungen in der öffentlichen Beschaffung

---

## Inhalt

1. Gibt es ein Maverick Buying-Problem in der öffentlichen Beschaffung? Notwendigkeit, Vorgehen und Ergebnisse einer empirischen Untersuchung der Vergabepaxis.....	2
Untersuchungsziel dieser Studie: Evidenzbasiertes Lagebild zu Maverick Buying ...	2
Methodik der Untersuchung .....	3
Erkenntnisse in Kurzform.....	4
2. Verständnis von Maverick Buying.....	5
3. Relevanz von Maverick Buying in der öffentlichen Beschaffung.....	6
Maverick Buying ist für Einkäufer ein relevantes Thema .....	6
Maverick Buying ist ökonomisch bedeutsam.....	7
4. Gründe für Maverick Buying .....	7
Bedarfe sind dringlich und prioritär .....	7
Maverick Buying zur Vermeidung (vermeintlich) bürokratischer Hürden.....	8
5. Probleme, die Maverick Buying verursacht.....	10
Bemerkenswert hohes Problembewusstsein.....	10
Intransparenz, fehlendes Risikobewusstsein und falscher Ressourceneinsatz .....	10
Problemwirkung auf die beteiligten Mitarbeitenden .....	11
Maverick Buying als beschaffungsstrategischer Problemindikator .....	11
6. Lösungen .....	13
Anhebung von Wertgrenzen wird befürwortet .....	13
Zutrauen in die Vergabestellen nutzen und gleichzeitig (Beschaffungs-) Prozesskosten systemisch senken.....	14
7. Kontakt und Impressum.....	16
Universität der Bundeswehr München – Arbeitsgebiet Beschaffung .....	16
cosinex GmbH.....	16

## 1. Gibt es ein Maverick Buying-Problem in der öffentlichen Beschaffung? Notwendigkeit, Vorgehen und Ergebnisse einer empirischen Untersuchung der Vergabepaxis

### Untersuchungsziel dieser Studie: Evidenzbasiertes Lagebild zu Maverick Buying

Hohe Wertgrenzen zur Förderung von Direktkäufen liegen im Trend. Mit Baden-Württemberg, Niedersachsen und Bayern haben allein 2024 drei Bundesländer entsprechende Anpassungen ihrer Landesvergabeordnungen angekündigt oder bereits umgesetzt. Auch das angekündigte Vergabetransformationspaket sieht deutlich erhöhte und idealerweise bundesweit einheitliche Wertgrenzen vor, welche insbesondere dem Ziel der Entbürokratisierung und Vereinfachung dienen sollen.

Auf den ersten Blick liegen die Vorteile auf der Hand: Die Möglichkeit, entsprechende Aufträge direkt zu vergeben, ohne dabei den formellen Vergabeprozess durchlaufen zu müssen, verspricht eine gesteigerte Effizienz im Einkauf und den Abbau bürokratischer Hürden.

Diesen Vorteilen stehen aber auch Risiken gegenüber. In einem viel beachteten Beitrag für das *cosinex* Blog<sup>1</sup> beleuchtete *cosinex* Geschäftsführer Carsten Klipstein diese Risiken unter dem Begriff des **Maverick Buying**. Damit wird in der Regel der Erwerb von Waren oder Dienstleistungen durch Mitarbeiter einer Organisation (Fachabteilungen) außerhalb von vorgegebenen Beschaffungsrichtlinien und -prozessen bezeichnet. Ob Direktkauf und dieser „Einkauf am Einkauf vorbei“ deckungsgleich sind sowie welche Nachteile damit verbunden sind, bedarf einer näheren Untersuchung. Die Risiken des Maverick Buying reichen von uneinheitlichen Prozessen, nicht optimal durchgeführten Preisvergleichen, mangelnde Berücksichtigung strategischer (Nachhaltigkeits-) Ziele, höhere Preise aufgrund kleiner Stückzahlen bis hin zu möglichen rechtlichen Problemen.

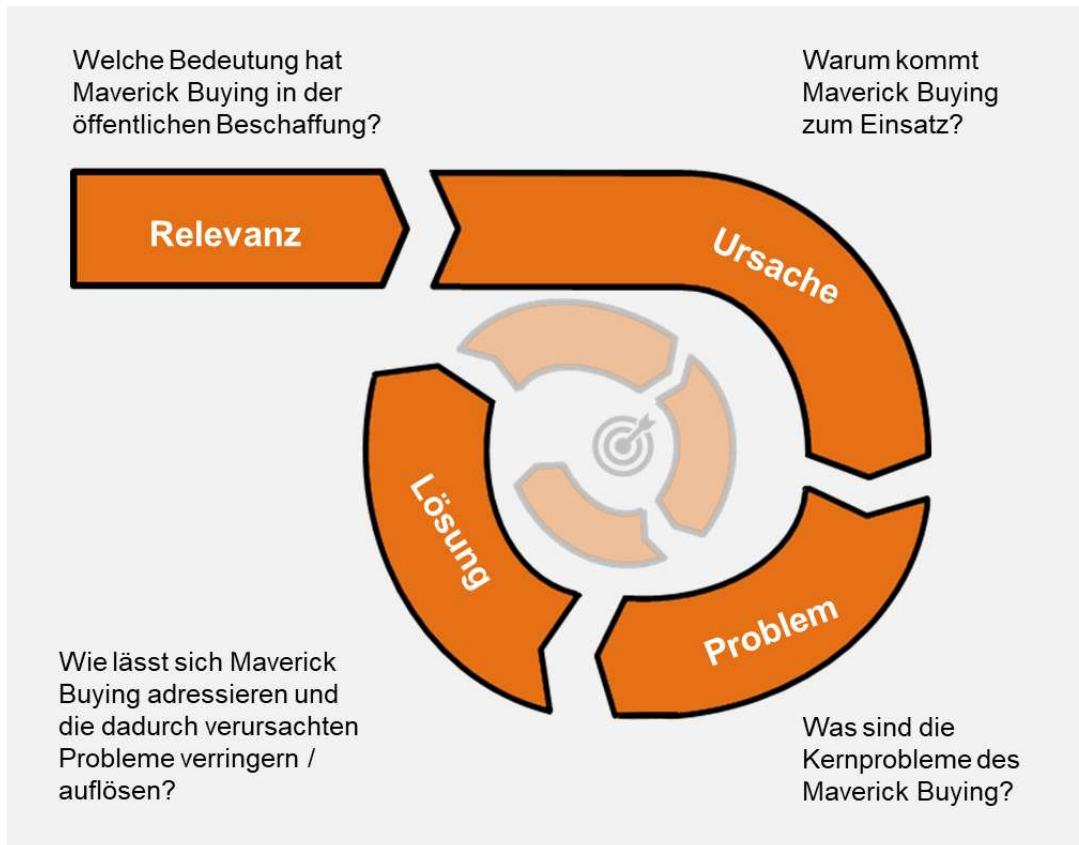
Hinzu kommt, dass Maverick Buying und der Umfang mit dem es betrieben wird, sich den üblichen Erfassungsinstrumenten wie der Vergabestatistik entzieht. Um dieses „Dunkelfeld“ zu erhellen, hat *cosinex* im Sommer 2024 gemeinsam mit dem Arbeitsgebiet Beschaffung der Universität der Bundeswehr München eine Umfrage durchgeführt, um ein Lagebild zur Thematik des Maverick Buying in der öffentlichen Beschaffung zu erhalten.

In der Zeit vom 26. Juni bis zum 12. Juli 2024 haben rund 300 Personen – überwiegend aus dem öffentlichen Einkauf – die 21 Fragen der Studie beantwortet, die sich in die Bereiche Relevanz, Ursache, Problem und Lösung von Maverick Buying in der öffentlichen Beschaffung – gliedern. Die folgende Abbildung visualisiert die Zusammenhänge: Nach der Klärung der Frage, welche Bedeutung das Thema prinzipiell hat (Relevanz), geht es zuerst um die Frage, warum Maverick Buying

---

<sup>1</sup> Carsten Klipstein: „Maverick Buying: Die Risiken erhöhter Wertgrenzen“, in *cosinex* Blog. URL: <https://csx.de/YMYol>. (Abgerufen am: 05.11.2024, 14:38 Uhr)

überhaupt in der Beschaffungspraxis zum Einsatz kommt (Ursache), ob und wenn ja, welche Schwierigkeiten damit verbunden sind (Problem) und schließlich was getan werden kann, um diese Probleme zu verringern (Lösung). Idealerweise ergibt sich so ein Kreislauf, der Ursachen adressiert und Probleme verkleinert, um so insgesamt einen Beitrag zur Professionalisierung der öffentlichen Beschaffung zu leisten.



Die Erhebung liefert ein fundiertes Lagebild zur Thematik des Maverick Buying in der öffentlichen Beschaffung und ermöglicht aussagekräftige Erkenntnisse zu zahlreichen Facetten der Problematik. Das Ziel der Studie, die Wahrnehmung sowie potenzielle Einflussfaktoren und auch Lösungsansätze zu erheben, wurde damit vollumfänglich erreicht.

### Methodik der Untersuchung

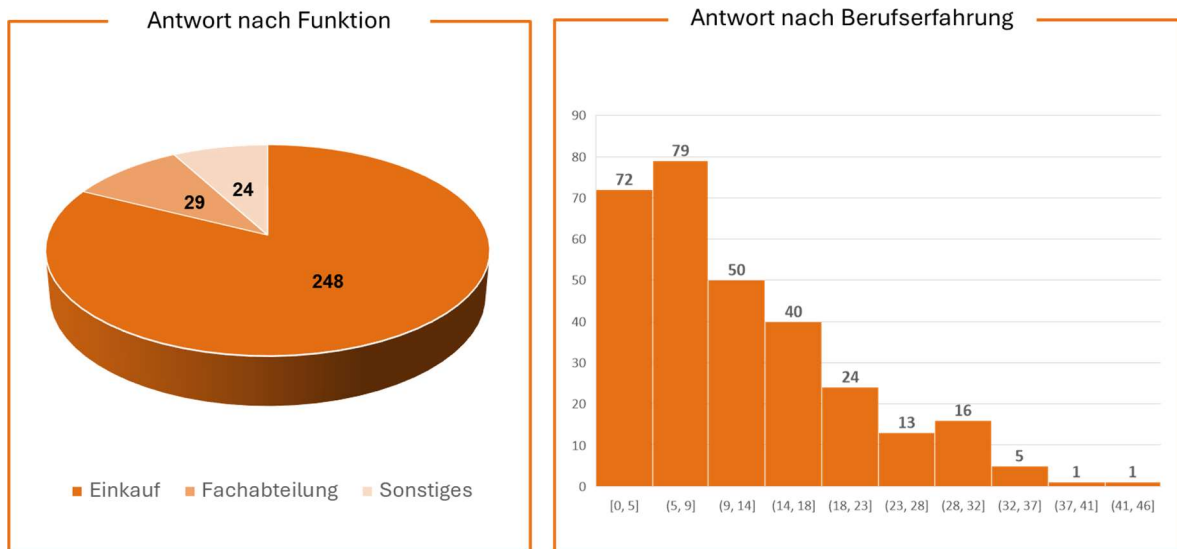
Die Planung, Initialisierung und Auswertung der Umfrage erfolgte in Zusammenarbeit der cosinex GmbH mit dem Arbeitsgebiet Beschaffung von der Universität der Bundeswehr München, die mit vier Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern beteiligt war. So konnten die Zuverlässigkeit und Gültigkeit der zu sammelnden Daten auf höchstem wissenschaftlichem Niveau sichergestellt werden.

Im Rahmen eines initialen Workshops haben sich alle Beteiligten auf ein gemeinsames Verständnis zum Maverick Buying, zum Umfrageziel und weiteren Rahmenbedingungen verständigt.

Bei der Entwicklung des Fragebogens wurde auf vorhandene Literatur und internationale Umfragen zum Maverick Buying zurückgegriffen. So konnten fundierte Konstrukte hergeleitet werden, aus denen die konkreten Fragen formuliert wurden.

Der Fragebogen wurde von zwei Forschenden entwickelt, dann im Forscherteam geprüft und im Anschluss von den Experten der cosinex GmbH validiert. Nach einem Pretest in größerem Kreis und den letzten Anpassungen am Studiendesign, erfolgte die Studiendurchführung mit den folgenden Eckdaten:

- Untersuchungszeitraum **26. Juni bis 12. Juli 2024**
- **301** nach Datenbereinigung verwertbare Fragebögen



Die über 300 verwertbaren Fragebögen geben einen repräsentativen Einblick in die Beschaffungssituation des öffentlichen Einkaufs zu diesem Thema und zeigen ein prinzipiell hohes Interesse am Thema auf. Die Beantwortung erfolgt überwiegend aus der Perspektive der Einkäuferinnen und Einkäufer. Die abgefragte Berufserfahrung (obige Grafik rechts) liegt im Mittel bei 11,4 Jahren (Median: 10 Jahre). Dies ist ein Indikator für eine hohe Reliabilität der Erkenntnisse dieser Studie.

## Erkenntnisse in Kurzform

### Relevanz

- Maverick Buying ist für 76 % der Befragten relevant und macht einen moderat-hohen bis sehr hohen Anteil am Beschaffungsvolumen aus.
- Die Teilnehmer der Umfrage begegnen Maverick Buying mit einem bemerkenswert hohen Problembewusstsein.

### Gründe

- Hauptursache für Maverick Buying sind dringliche und prioritär eingestufte Bedarfe. Von Maverick Buying erhofft man sich eine schnelle Bedarfsdeckung.
- Das Vergaberecht wird und Beschaffungsstellen werden überwiegend als bürokratische Hürden wahrgenommen, die man mit Maverick Buying zu überwinden hofft.

### Problem

- Die durch Maverick Buying verursachten Probleme beziehen sich weniger auf den Beschaffungsgegenstand, sondern auf die damit verbundenen Beschaffungsprozesse. Sie betreffen vorrangig die transparente Übersicht über alle Beschaffungsvorgänge, das Controlling und die Ausübung einer sauberen Governance.
- Derzeit sind über 15 % der befragten Einkaufsorganisationen völlig inaktiv bei der Adressierung der durch Maverick Buying hervorgerufenen Probleme.

### Lösung

- Verbesserungsmaßnahmen hinsichtlich dieser Probleme betreffen insbesondere die Dienstleistungsqualität des Einkaufs. Das umfasst neue aufwandsärmere Verfahren, die trotzdem Transparenz und Nachvollziehbarkeit gewährleisten.
- Die Anhebung der Wertgrenzen wird daher von den Teilnehmern überwiegend als notwendig erachtet, um die erforderliche Flexibilität im Einkauf zu gewinnen.

## 2. Verständnis von Maverick Buying

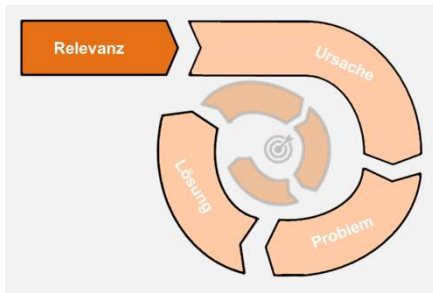
Im Rahmen der Studie war es erforderlich, Maverick Buying klar zu definieren, so dass die zu befragenden Teilnehmer mit einem übereinstimmenden und klaren Begriffsverständnis in die Studie starten können.

Maverick Buying steht dabei unserer vorangestellten Begriffsbestimmung zufolge grundsätzlich für Einkaufs- und Beschaffungstätigkeiten, die *ohne Einbeziehung der Einkaufsabteilung* erfolgen. Ursprünglich und im Kern steht dabei Maverick Buying eher negativ konnotiert für einen nicht vorgesehenen „Einkauf am Einkauf vorbei“.

Da Direktaufträge, also der Verzicht auf ein formales Vergabeverfahren für sogenannte Kleinbedarfe gem. § 14 UVgO ein legales Mittel der öffentlichen Beschaffung sind, wurde für die Studie folgende Differenzierung herangezogen:

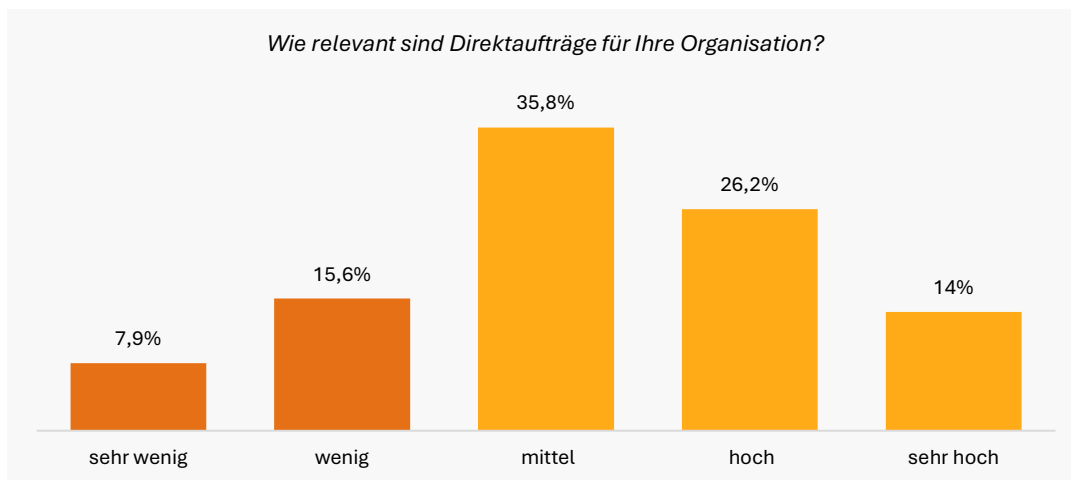
- Maverick Buying im **weiteren Sinne** bezeichnet Einkaufsvorgänge, die eine Beteiligung der Vergabestelle nicht oder nur bedingt vorsehen – unterstellt man, dass Direktaufträge unter Berücksichtigung der Anforderungen des § 14 UVgO auch von Fachabteilungen direkt durchgeführt werden können, würde es sich daher „maximal“ um Maverick Buying im weiteren Sinne handeln.
- Maverick Buying im **engeren Sinne** beschreibt nicht erlaubte Einkaufs- und Beschaffungsvorgänge ohne etablierte und formalisierte Verfahren der Vergabestelle. Der Einkauf erfolgt ohne Kenntnis der Vergabestelle. Ein Beispiel hierfür wäre das Aufteilen von Aufträgen, um dadurch unter die Wertgrenzen von Direktaufträgen zu fallen.

### 3. Relevanz von Maverick Buying in der öffentlichen Beschaffung

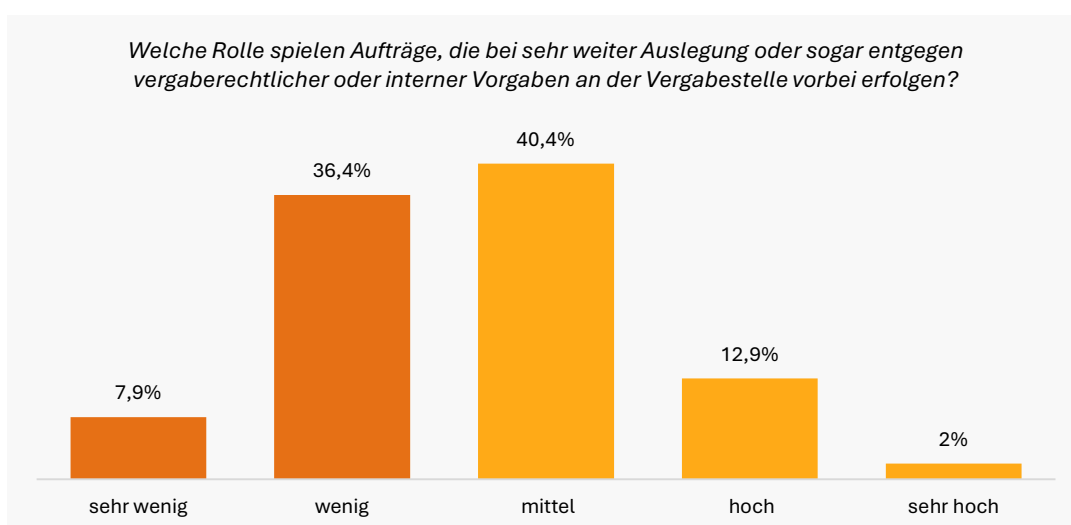


#### Maverick Buying ist für Einkäufer ein relevantes Thema

Von den 301 Befragten geben 76 % der Teilnehmerinnen und Teilnehmer an, dass Maverick Buying im weiteren Sinne, also in Form von Direktaufträgen, von mittlerer bis sehr hoher Relevanz ist.

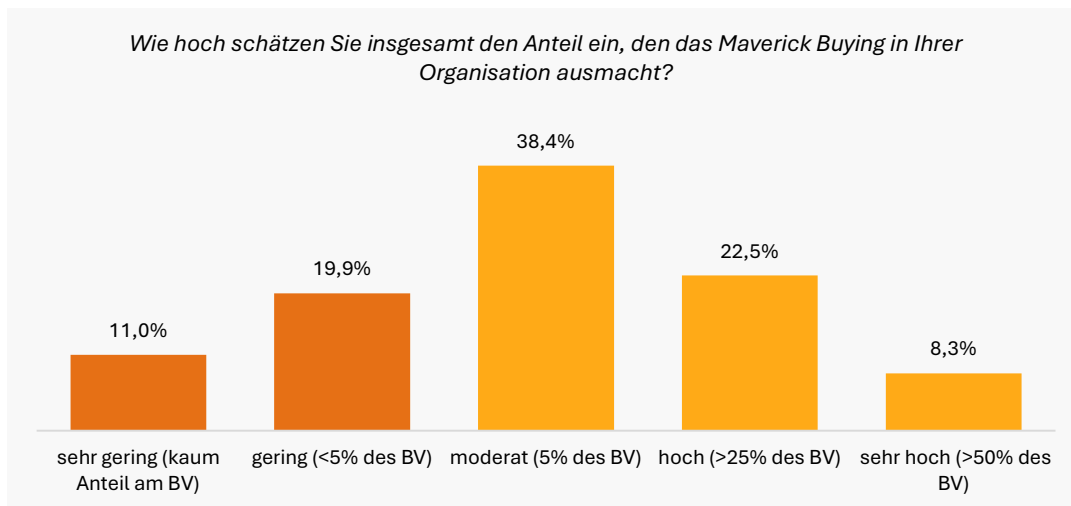


Auch im engeren Sinne, also verstanden als nicht erlaubter Beschaffungsvorgang, der ohne Kenntnis der Vergabestelle erfolgt, spielt Maverick Buying eine Rolle, wenn auch insgesamt weniger stark (für 55,3 %) und mit einer deutlichen Tendenz zur Mitte.

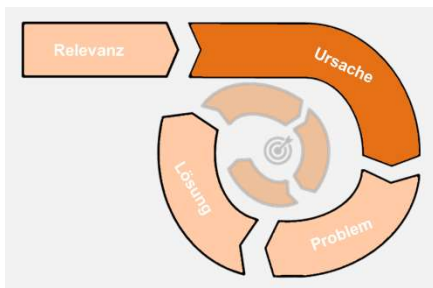


## Maverick Buying ist ökonomisch bedeutsam

Dieser Befund deckt sich mit dem ebenfalls abgefragten Anteil, den das Maverick Buying in der jeweiligen Organisation ausmacht: Hierzu gaben 69,2 % der Teilnehmer an, dass Maverick Buying mindestens einen *moderaten* Anteil des Beschaffungsvolumens umfasst. Über 30 % der Befragten gehen sogar von einem Anteil von mehr als 25 % am Beschaffungsvolumen aus. Das ist insgesamt signifikant und im Gesamtzusammenhang aller öffentlichen Auftragsvergaben ein nicht zu vernachlässigender Anteil am Gesamtbeschaffungsvolumen.



## 4. Gründe für Maverick Buying

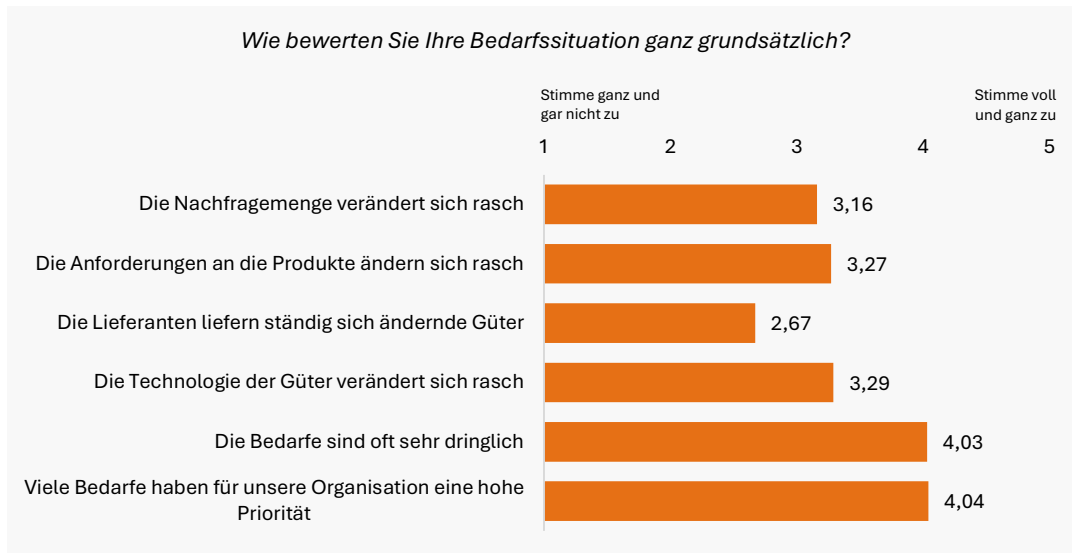


### Bedarfe sind dringlich und prioritär

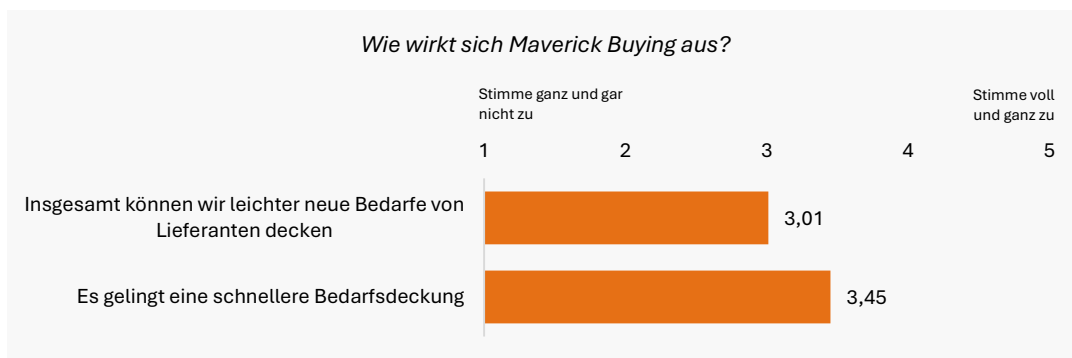
Bei der grundsätzlichen Bewertung ihrer jeweiligen Bedarfssituation stellten wir eine auffällig hohe Zustimmung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu den Aussagen fest, wonach die Bedarfe oft sehr dringlich sind und viele Bedarfe eine hohe Priorität haben.

Dringlichkeit und Priorität der Bedarfe stellen eine wesentliche Ursache für Maverick Buying dar. Es wird auf Maverick Buying ausgewichen, um auf diese wahrgenommene – oder seitens der Fachbereiche gegenüber den Vergabestellen kommunizierte – Dringlichkeit reagieren zu können.





Im Einklang mit der zuvor beschriebenen Ausgangslage dringlicher Bedarfe ist die vermeintlich leichtere und schnellere Bedarfsdeckung der wesentliche Effekt von Maverick Buying aus Sicht der Teilnehmer.



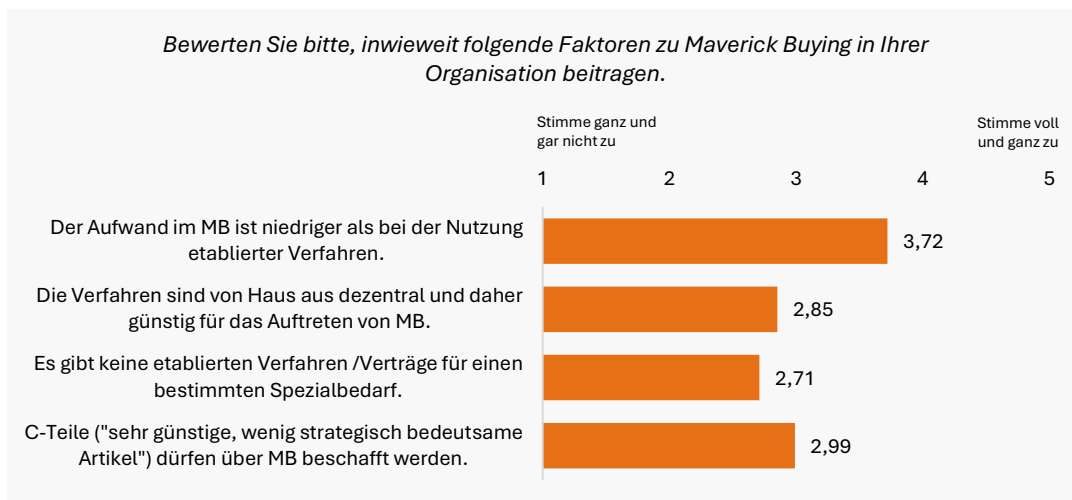
Gleichzeitig sagen nur 39,94 % der Befragten, dass sie sich gut mit den Verantwortlichkeiten und Aufgaben in der Beschaffung auskennen. Im Umkehrschluss sind also über 60 % der Befragten unsicher, wer welche Aufgaben wie in der Beschaffung ihrer öffentlichen Organisation erledigt. Dies ist sicherlich auch eine Ursache für Maverick Buying, aber auch ein Indiz für grundlegende Governance-Probleme, die von den Teilnehmern offenbar auch so gesehen werden.

### Maverick Buying zur Vermeidung (vermeintlich) bürokratischer Hürden

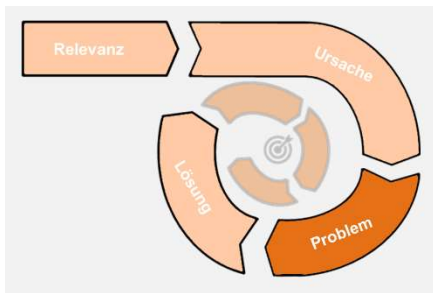
Bei der Frage nach den Gründen für Maverick Buying stechen *Aufwand und Bequemlichkeit* beziehungsweise deren Vermeidung deutlich hervor. Mit anderen Worten: Die Einkaufsabteilung wird - absichtlich oder unabsichtlich - nicht eingebunden, um den Prozessaufwand zu senken und die bürokratischen Hürden des Vergaberechts zu vermeiden.



Auf struktureller Ebene wird vor allem der im Vergleich zu anderen Verfahren geringere Aufwand durch Maverick Buying als Faktor angesehen, der zu seiner Verbreitung beiträgt.

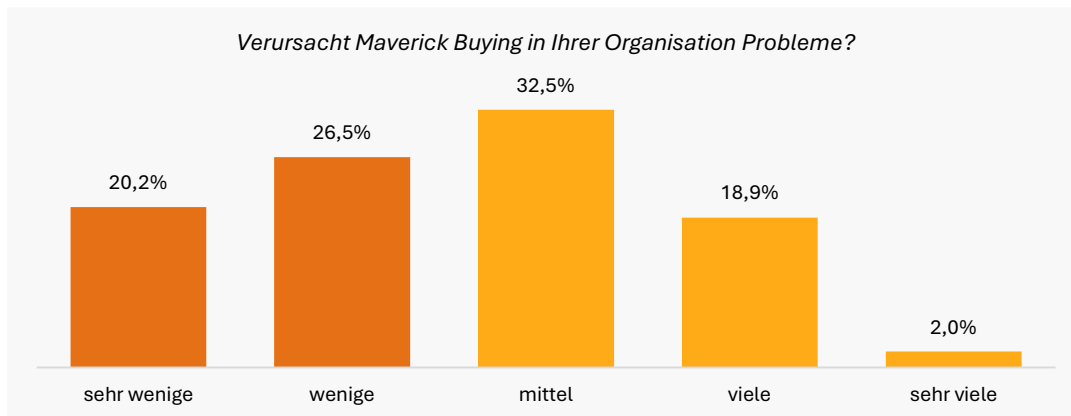


## 5. Probleme, die Maverick Buying verursacht



### Bemerkenswert hohes Problembewusstsein

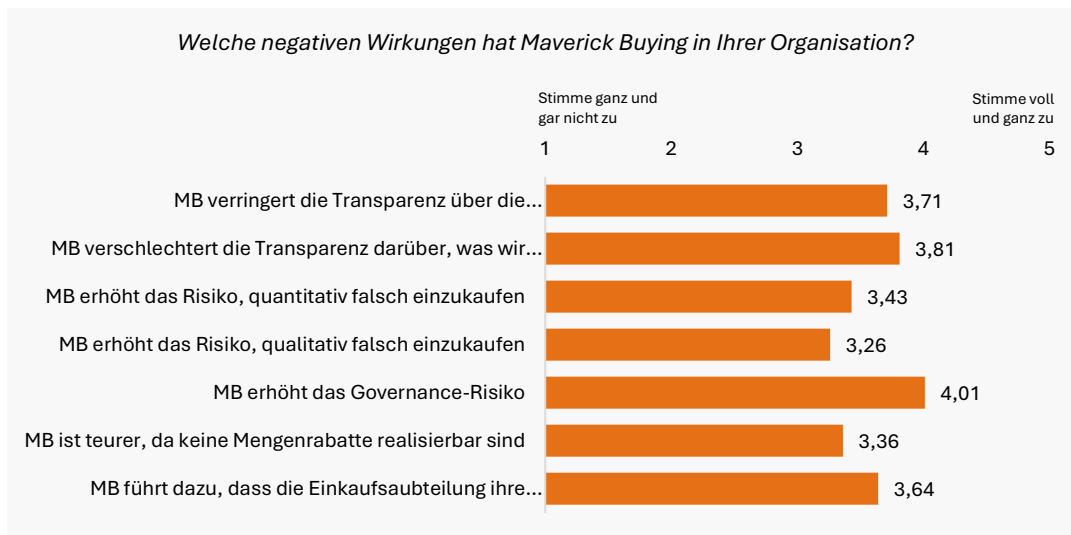
Immerhin vertritt rund jeder fünfte Teilnehmer die Auffassung, Maverick Buying verursache viele oder sehr viele Probleme in der eigenen Organisation. Nimmt man den Anteil derer hinzu, die das Problempotenzial im mittleren Maß verorten, ist sogar die Hälfte der Teilnehmer der Meinung, in der eigenen Organisation entstünden durch Maverick Buying Probleme.



### Intransparenz, fehlendes Risikobewusstsein und falscher Ressourceneinsatz

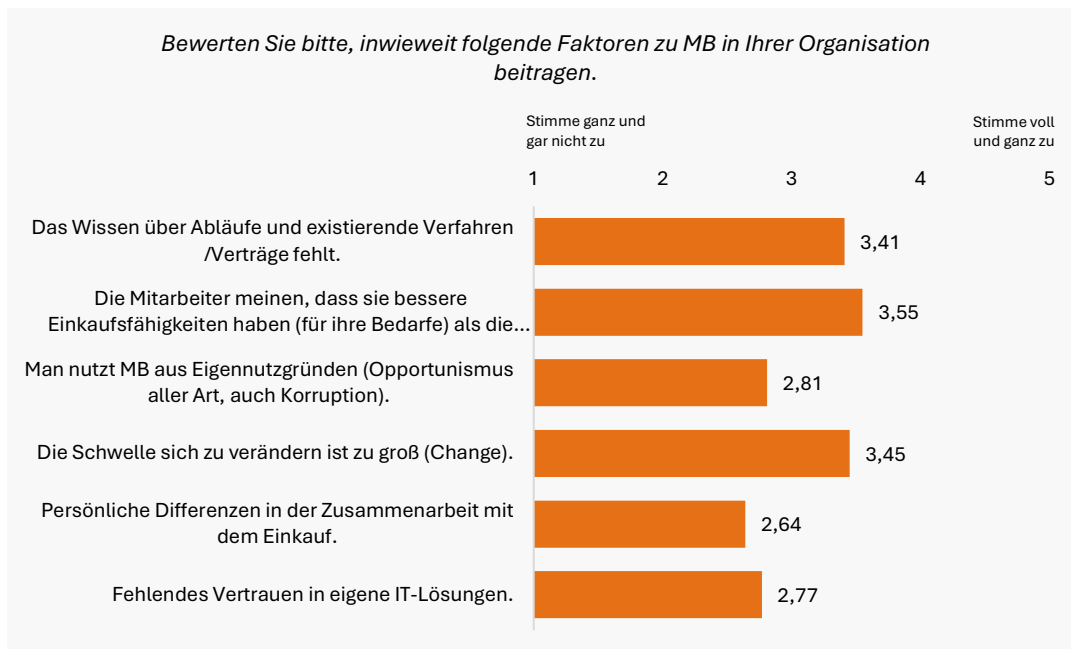
Die mit Maverick Buying verbundenen Probleme sind vielfältiger Art. Relativ geringe Zustimmungsquoten finden sich bei der Problemaussage, mit Maverick Buying würde qualitativ oder quantitativ „falsch“ eingekauft. Somit besteht weniger das Problem, „schlechte“ Produkte zu erwerben.

Hervor stechen bei den durch Maverick Buying hervorgerufenen Problemen aber solche, die prozessbezogener Art sind; sie betreffen die (in-)transparente Übersicht über Beschaffungsbedarfe und Beschaffungsverhalten, das Controlling und die Ausübung einer sauberen Governance. Damit wirkt sich Maverick Buying auf zukünftige Bedarfs- und Beschaffungstätigkeiten negativ aus, indem Bedarfsmengen und Qualitäten falsch beurteilt oder Rahmenverträge vereinbart werden, welche aufgrund von Intransparenz ohne die Daten aus den Maverick Buying-Käufen entstehen.



### Problemwirkung auf die beteiligten Mitarbeitenden

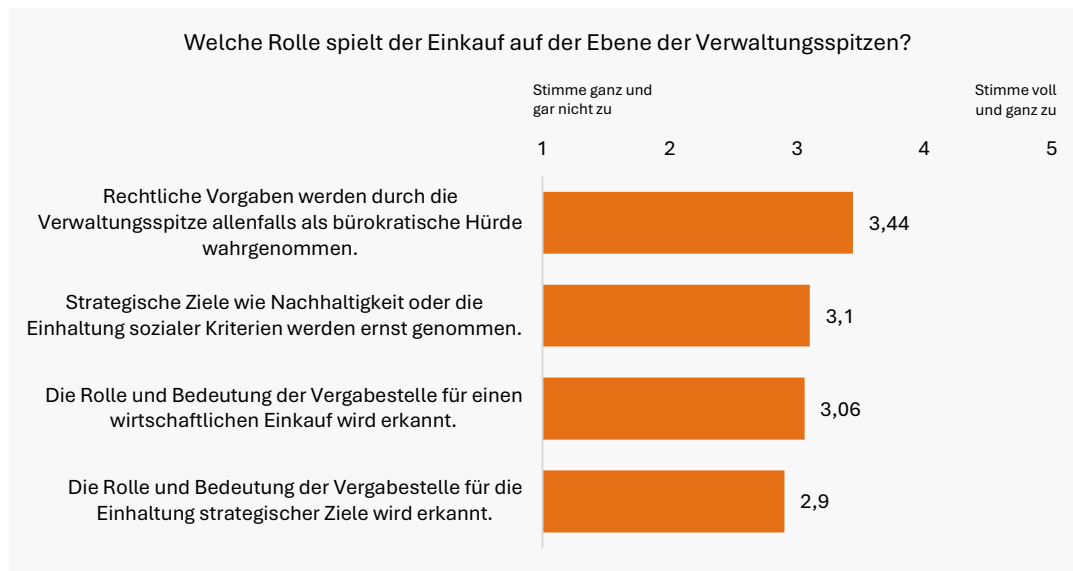
Auf persönlich-individueller Ebene der Mitarbeitenden weisen die Ergebnisse auf durchaus vielfältige Probleme hin. So kann aus den Studienergebnissen abgeleitet werden, dass zu häufig Wissen über Abläufe und Verfahren beziehungsweise existierende Verträge fehlt. Besonders auffällig ist, dass das Wissen der Vergabestelle offenbar vielfach unterschätzt oder sogar gering geschätzt wird: So erhält die Aussage, laut der die Bedarfsträger meinen, dass sie bessere Einkaufsfähigkeiten als die Vergabestelle hätten, die größte Zustimmung.



### Maverick Buying als beschaffungsstrategischer Problemindikator

Dieser Befund erhärtet sich, wenn nach der Rolle des Einkaufs auf der Ebene der Verwaltungsspitzen gefragt wird: Hier legen die Antworten nahe, dass der öffentliche Einkauf und sein regulatorischer Rahmen von Verwaltungsspitzen (und der Politik) überwiegend als bürokratische Hürden wahrgenommen werden. Die Rolle und

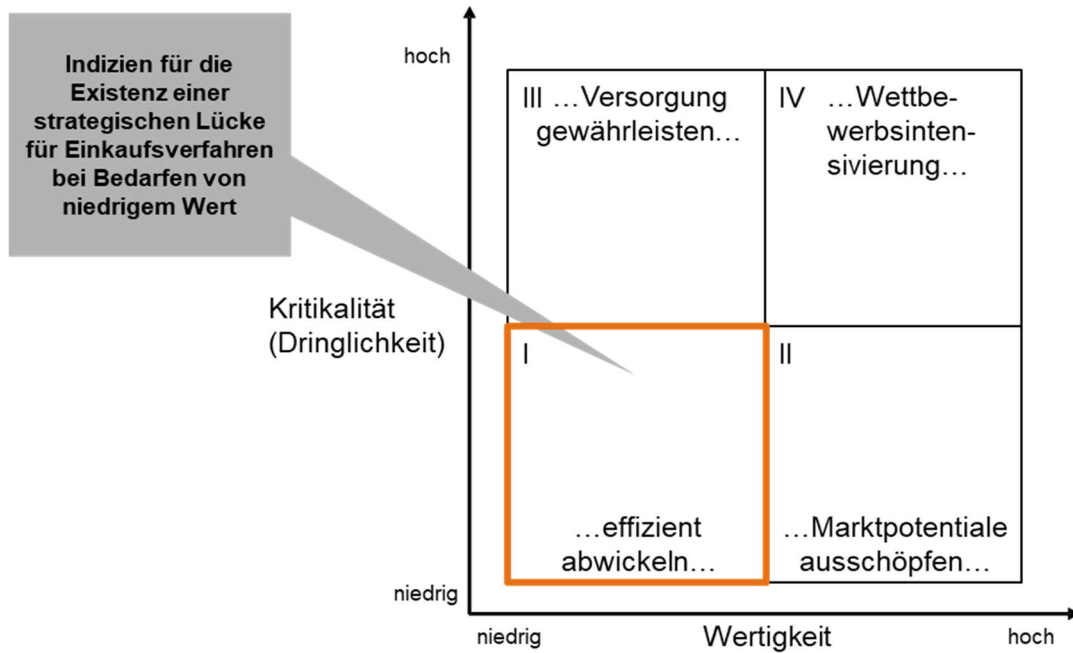
Bedeutung des öffentlichen Einkaufs beziehungsweise der Vergabestellen für das Erreichen strategischer Ziele werden eher nicht erkannt.



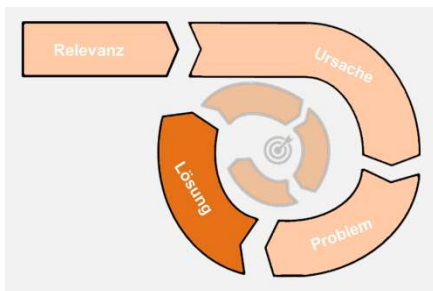
Dies kann als Indiz dafür gedeutet werden, dass öffentliche Auftraggeber sich in der Regulatorik und in der strategischen Aufmerksamkeit der Verwaltungsspitze auf die sehr „teuren“ Beschaffungsvorhaben fokussieren. Sie unterliegen in den Vergabeverfahren ohnehin und aus guten Gründen einer hohen Regulierungsintensität.

Bedarfe von vergleichbar geringerer ökonomischer Bedeutung (Wertigkeit) müssten eigentlich „nur“ effizient abgewickelt werden, insbesondere wenn sie ein höheres Maß an Dringlichkeit / Kritikalität aufweisen. Gerade solche Bedarfe sind aber der Anwendungsfall und die Ursache für Maverick Buying in der öffentlichen Beschaffung. Bedarfe mit eher geringer Wertigkeit sind also nicht als Einzelverfahren, aber in ihrer Gesamtheit ein Feld für ein strategisches Beschaffungsmanagement (vgl. die folgende Portfoliodarstellung). Für diese Anwendungsfelder der öffentlichen Beschaffung scheint es eine strategische Lücke zu geben<sup>2</sup>, für die Lösungen gefunden werden müssen.

<sup>2</sup> Portfolio nachstehender Abbildung analog zu Einkaufsvolumen/Ergebniseinfluss bzw. Komplexität/Versorgungsrisiko u.a. bei Müller EW (1990) Gestaltungspotentiale für die Logistik in der Beschaffung. Gemeinsam Spitzenleistungen erreichen. Beschaffung Aktuell 37(4):51–53.



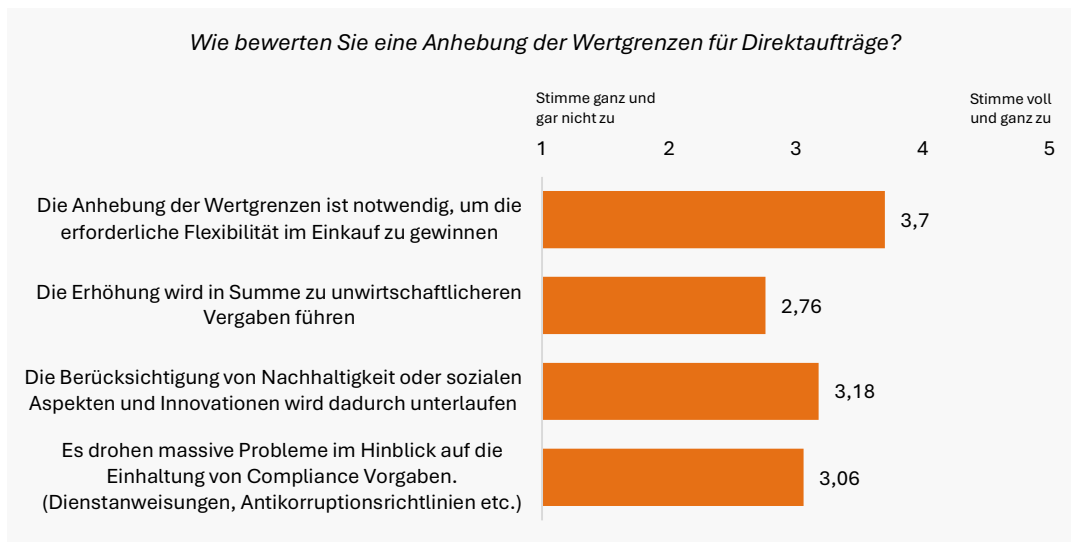
## 6. Lösungen



Will man die Strategie „effizient abwickeln“ im Beschaffungsportfolio adressieren und so Maverick Buying minimieren, bieten sich dafür spezifisch angepasste Beschaffungslösungen an, welche mittels folgender konkreter Instrumente adressiert werden können:

### Anhebung von Wertgrenzen wird befürwortet

Die Anhebung der Wertgrenzen wird von den Teilnehmern überwiegend als notwendig erachtet, um die erforderliche Flexibilität im Einkauf zu gewinnen. Die Sorge, dass sie zu unwirtschaftlicheren Vergaben führen würde, wird überwiegend nicht geteilt. Befürchtet wird hingegen, dass die Berücksichtigung von Nachhaltigkeit, sozialen Aspekten und Innovationen durch die Anhebung unterlaufen werden könnte.



### Zutrauen in die Vergabestellen nutzen und gleichzeitig (Beschaffungs-) Prozesskosten systemisch senken

Es ist keineswegs so, dass die Fachbereiche mit der beschafften Leistung, der Einhaltung der Liefer- und Ausführungsfristen oder dem Preis insgesamt unzufrieden wären. Vielmehr besteht insgesamt ein hohes Zutrauen in die Leistungsfähigkeit der Vergabestellen.

Deutlich skeptisch sind die Vergabestellen allerdings bei den Prozesskosten. Letztlich ist die beachtliche Unzufriedenheit mit deren Höhe ein wesentlicher Indikator dafür, dass eine strategische Lücke in der aufwandsarmen Bedarfsdeckung bestimmter Bedarfe (relativ niedriger Wert) besteht. Hinzu kommt, dass im Einkauf durch öffentliche Auftraggeber die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten ebenfalls bisher nicht so umfassend angekommen ist.



Eine Lösung ist folglich die Stärkung aufwandsarmer Einkaufssysteme, welche anschlussfähig sind an zentrale Kompetenzen von Vergabestellen und welche die strategischen Ziele wie Nachhaltigkeit (besser) unterstützen.

Diese Interpretation deckt sich mit den von den Teilnehmern präferierten Verbesserungsmaßnahmen. Sie zielen auf die Erhöhung der Dienstleistungsqualität des Einkaufs ab und umfassen neue aufwandsärmere Verfahren, die zugleich Transparenz und Nachvollziehbarkeit gewährleisten. Direktaufträge sind zwar regulierungsarm, können aber beispielsweise durch digital unterstützte Systeme zur schnellen Bestellabwicklung noch weiter verbessert werden – und die Einführung, der Betrieb und die Kommunikation solcher Systeme an Bedarfsträger sind wiederum eine strategische Aufgabe.

Um die Herausforderungen des Maverick Buying zu bewältigen, wäre es von Vorteil, wenn der Einkauf nicht nur Vergabeverfahren durchführt, sondern auch die Organisation der dezentralen Beschaffung koordiniert und auch beschaffende Fachbereiche dezentral durch elektronische Systeme unterstützt werden. Dies entspricht bereits der Praxis in großen privaten Unternehmen, wo Einkaufsabteilungen stärker in die strategische Planung und Umsetzung eingebunden sind.

Festzustellen ist, dass der Einkauf – und insbesondere die zentralen Vergabestellen – eine größere Rolle in strategischen Entscheidungen einnehmen sollten. Auf den ersten Blick könnte man vermuten, dass gerade die beispielsweise durch Direktaufträge abgewickelten Klein- und dringlichen Bedarfe keine strategischen Aufgaben seien – und doch stellen auch diese Bedarfe ein eigenes Feld im strategischen Beschaffungsportfolio dar. Denn Direktaufträge mögen zunächst aufgrund ihres geringen Umfangs unbedeutend wirken, doch in ihrer Summe bieten sie erhebliches Potenzial, um den Beschaffungsprozess effizienter zu gestalten.

Abschließend soll auf die wichtige Rolle des Change-Managements hingewiesen werden: Schulungen und der gezielte Aufbau von Wissen über Einkaufsprozesse und IT-Lösungen bei Bedarfsträgern können dazu beitragen, das Vertrauen in formalisierte Einkaufsprozesse zu stärken und Widerstände gegen Veränderungen zu überwinden.



## 7. Kontakt und Impressum

**Universität der Bundeswehr München**  
Arbeitsgebiet Beschaffung (Prof. Dr. Eßig,  
Dr. habil. Glas, M.A. Ates)

W.-Heisenberg-Weg 39  
85577 Neubiberg

E-Mail an die Bearbeiterin:  
sekretariat.essig@unibw.de  
Telefon: 089 6004 4221

**cosinex GmbH**  
Gesundheitscampus-Süd 31  
44801 Bochum  
[www.cosinex.de](http://www.cosinex.de)  
Telefon +49 234 298796-73  
[info@cosinex.de](mailto:info@cosinex.de)

Verantwortlicher Redakteur:  
Wolf Witte

### Universität der Bundeswehr München – Arbeitsgebiet Beschaffung

Die im Jahr 1973 gegründete Universität besteht aus einem universitären Bereich und dem Hochschulbereich für Angewandte Wissenschaften. Das Trimestersystem, ein Studium der kurzen Wege innerhalb der Campus-Universität und die individuelle Betreuung der Studierenden in Kleingruppen ermöglichen ein erfolgreiches Studium innerhalb kurzer Zeit.

Beschaffung ist eine zentrale Teildisziplin der Betriebswirtschaftslehre. Sie beschäftigt sich mit der Frage, wie man „gut“ einkauft. Das Arbeitsgebiet Beschaffung an der Universität der Bundeswehr München gliedert sich in die Felder industrielle Beschaffung, öffentliche Beschaffung und Verteidigungsbeschaffung und bietet mit seinen Einrichtungen (zwei Professuren und drei Forschungsgruppen) einen deutschlandweit einmaligen Forschungsschwerpunkt im Bereich des Supply Management.

### cosinex GmbH

Als Pionier der E-Vergabe unterstützt die cosinex GmbH Bund, Länder, Kommunen und viele weitere Institutionen mit Softwarelösungen rund um den öffentlichen Einkauf. Unter dem Leitmotiv *‘Einfach digital beschaffen‘* bietet cosinex die vollständige Digitalisierung aller relevanten Beschaffungsprozesse. Die Erfahrung aus über 20 Jahren Vergaberecht und öffentlicher Beschaffung gibt das Unternehmen zudem in der cosinex Akademie und zahlreichen Online-Medienformaten wie einem eigenen Blog, Webinaren und Newslettern an Kunden und Interessenten weiter.