

Freitextbestellung: Beschaffung ohne Katalogbindung – Chancen, Risiken und Kontrolle

Eine Freitextbestellung ist eine Bestellung, die der Besteller ohne vorgegebenes Katalog-, Kontrakt- oder Artikelreferenzsystem direkt als frei formulierten Text im Einkaufssystem erfasst. Sie wird typischerweise für einmalige Beschaffungen, Dienstleistungen oder Materialien genutzt, die nicht im Artikelstamm oder Lieferantenkatalog hinterlegt sind. Da sie die Standardsteuerung durch Kataloge und Materialklassen umgeht, stellt sie einen der größten Hebel für Maverick Buying dar und erfordert klare Prozesse und Kontrollen.

Das Wichtigste in Kürze

- Freitextbestellungen werden ohne Katalogbindung als frei formulierter Text direkt im System erfasst.
- Sie eignen sich für einmalige Bedarfe, Dienstleistungen und Materialien ohne Artikelstammsatz.
- Häufiger Einsatz kann auf Maverick Buying und fehlende Kontraktabdeckung hindeuten.
- Kostenstellenbuchung, Genehmigungsstufen und Stammdatenkontrolle sind zentrale Kontrollpunkte.
- Ein typischer Richtwert für den Freitextanteil im operativen Einkauf liegt in der Praxis unter 20–30 % des Bestellvolumens.
- Konsolidierte Freitextbedarfe lassen sich durch Verhandlungsverfahren in Rahmenverträge überführen.

Definition: Freitextbestellung

Eine Freitextbestellung ist eine Bestellposition, die ohne Bezug auf einen Katalogartikel, eine Materialnummer oder einen bestehenden Kontrakt ausschließlich aus einem vom Besteller selbst formulierten Text besteht. Sie umfasst mindestens Artikelbeschreibung, Menge, Einheit, Wunschtermin und Kostenstelle.

Abgrenzung zur Katalog- und Kontraktbestellung

Bei einer Katalogbestellung wählt der Besteller aus freigegebenen Lieferantenkatalogen mit hinterlegten Preisen und Stammdaten; bei einer Kontraktbestellung zieht er aus einem Rahmenvertrag ab, wodurch Konditionen und Lieferant bereits feststehen. Die Freitextbestellung umgeht beide Steuerungsebenen: Preis, Lieferant und Spezifikation werden erst im Moment der Bestellerfassung festgelegt. Das maximiert Flexibilität, senkt jedoch die Automatisierung und Vergleichbarkeit. In der Praxis belaufen sich die Nacharbeiten im Rechnungsprüfungsprozess bei unstrukturierten Freitextpositionen typischerweise auf ein Mehrfaches der Kosten strukturierter Bestellungen.

Typische Anwendungsfälle

Freitextbestellungen kommen dort zum Einsatz, wo kein strukturierter Bedarf vorliegt. Der Vorteil liegt in kurzen Time-to-Market-Werten für den Bedarf, da keine Stammdatenerfassung vorab nötig ist.

- Einmalige Beschaffungen wie Ersatzteile, Werkzeuge oder Verbrauchsmaterial ohne Artikelpflege
- Dienstleistungen wie Wartung, Engineering-Leistungen oder kleine Instandhaltungsaufträge
- Materialien neuer Lieferanten, die noch nicht im System aufgenommen sind
- Projekt- und Spezialbedarfe, deren Spezifikation erst im Anforderungsprozess entsteht

Prozess und Methoden der Freitextbeschaffung

Der Prozess einer Freitextbestellung folgt dem klassischen Anforderungs- und Bestellzyklus, unterscheidet sich jedoch durch verstärkte manuelle Arbeitsschritte in Bedarfsklärung und Stammdatennachbearbeitung.

Bedarfserfassung und Genehmigung

Der Besteller erfasst den Bedarf im Beschaffungssystem als Freitextposition und weist Kostenstelle, Budget und ggf. ein Projekt zu. Die Genehmigung folgt einem Rollenmodell: In der Praxis prüfen in der Regel der Vorgesetzte oder das Budgetverantwortliche sowie ab definierten Schwellenwerten der Fachbereichs- oder Einkaufsleiter. Als Richtwerte fungieren häufig Stufen ab etwa 1.000 Euro für Fachabteilungen und ab 10.000 Euro für die Einkaufsleitung, wobei die Grenzen unternehmensindividuell festgelegt werden. Die Genehmigungslogik sollte idealerweise automatisch über die Kostenstelle und das Budget laufen, um Medienbrüche und Verzögerungen zu vermeiden.

Sourcing und Lieferantenauswahl

Da der Lieferant in der Freitextposition nicht vorgegeben ist, entscheidet der Besteller oder Einkäufer über die Belegung. Für geringwertige Bedarfe reicht häufig ein direkter Preisvergleich bei zwei bis drei Anbietern; für größere Volumina bieten sich strukturierte Verhandlungsverfahren oder kurze Anfragen über die Marktplatz- und Ausschreibungslogik an. Wichtig ist die Registrierung des Lieferanten inklusive relevanter Angaben wie Lieferantenzertifikat, Steuernummer und compliance-technischer Freigabe – idealerweise eingebettet in ein Supplier Lifecycle Management (SLM), damit Lieferantenrisiken nicht erst nach der Bestellung sichtbar werden.

Nachbearbeitung und Datenqualität

Nach wiederholten Bestellungen identischer Freitexte ist die Überführung in den Artikelstamm oder in einen Lieferantenkatalog zwingend zu prüfen. Freitextpositionen lassen sich zusätzlich über eine Materialklassen-Zuordnung im Nachhinein klassifizieren, sodass Reporting und Strategiearbeit auf konsolidierten Daten aufbauen. Ohne diese Konsolidierung bleibt der Einkauf blind für Häufungen in bestimmten Materialklassen.

Wichtige KPIs zur Steuerung des Freitextanteils

Der Freitextbestellungsanteil ist eine zentrale Steuerungsgröße des operativen Einkaufs und zeigt, wie gut Kataloge, Kontrakte und Stammdaten die Bedarfe abdecken.

Anteil und Volumen

Der Freitextanteil ergibt sich aus dem Verhältnis der Freitextbestellungen oder ihres Volumens zur Gesamtzahl der Bestellungen. In der Praxis gilt ein Anteil unter etwa 20 % des Beschaffungsvolumens als guter Wert; deutlich höhere Quoten deuten auf Lücken im Katalog, fehlende Kontrakte oder mangelnde Disziplin im Bedarfsprozess hin. Die Quote sollte getrennt nach Kostenstellen, Materialklassen und Lieferanten ausgewiesen werden, um gezielte Maßnahmen abzuleiten.

Durchlaufzeit und Bearbeitungsaufwand

Weitere Kennzahlen sind die mittlere Durchlaufzeit von Anforderung bis Bestellversand und der Aufwand für Klärungsfälle im Rechnungsprüfungsprozess. Freitextpositionen zeigen hier typischerweise längere Zyklen und höhere Bearbeitungskosten als katalogbasierte Vorgänge. Wird der Wert nicht gemessen, bleibt das Einsparpotenzial aus Katalogmigration unsichtbar.

Kontraktdeckungsgrad

Der Kontraktdeckungsgrad gibt an, welcher Anteil des Beschaffungsvolumens über Rahmenverträge abgewickelt wird. Er lässt sich direkt gegen den Freitextanteil halten: Wo keine Kontrakte existieren, ist Freitext oft die Folge. Ziel ist die systematische Überführung wiederkehrender Freitextbedarfe in verhandelte Kontrakte.

Risiken und Kontrollen bei Freitextbestellungen

Freitextbestellungen eröffnen Spielräume für Fehler, Fehlverhalten und Intransparenz. Der Freikauf aus der Systemsteuerung erfordert deshalb ein deutlich höheres Maß an Prozesskontrolle als kataloggestützte Beschaffung.

Maverick Buying und Preistransparenz

Maverick Buying – also Beschaffung außerhalb freigegebener Kanäle und Konditionen – ist das Hauptproblem bei Freitextbestellungen. Preisvergleiche entfallen, Rabatte aus Rahmenverträgen greifen nicht, und Differenzen zwischen Bestell- und Rechnungspositionen führen zu Nacharbeit und Diskussionsbedarf bei der Belastungsanzeige. Gegensteuer bieten Sourcing-Levers wie Katalogerweiterung, Mindestmengenregelungen und schwellenwertbasierte Pflicht zur Einkaufsbeteiligung ab definierten Auftragswerten.

Budgetdisziplin und Compliance

Ohne Katalogbindung kann der Besteller Größenordnungen und Anbieter frei wählen. Risiken sind Budgetüberschreitungen, Zahlungsauflagen in engen Monopolstellungen, in denen Quellen fehlen, sowie compliance-technische Fallstricke bei Lieferantenauswahl. Klare Genehmigungsstufen, Budgetprüfungen im System und ein dokumentiertes Auditrecht gegenüber Lieferanten schaffen Nachvollziehbarkeit. Unternehmerische Freigaben sind vor allem bei Dienstleistungen relevant, da hier die Leistungserbringung schwer prüfbar ist.

Dokumentation und Rückverfolgbarkeit

Jede Freitextbestellung muss rückverfolgbar sein: Wer hat bestellt, auf welcher Kostenstelle, mit welcher Begründung und mit welchem Vergleichspreis. Eine saubere Traceability schafft nicht nur prüfungsrelevante Dokumentation, sondern auch die Datengrundlage für spätere Konsolidierung. In reglementierten Branchen wie der Luftfahrt oder Medizintechnik ist die Rückverfolgbarkeit von Materialien über Nachweisführungen ohnehin Pflicht; Freitextbestellungen müssen dort in bestehende Dokumentationssysteme integriert werden.

Freitextbestellungen im Lieferanten- und Nachhaltigkeitsmanagement

Da Freitextbestellungen häufig neue oder ungewöhnliche Lieferanten einschließen, berühren sie

Themen der Lieferantenstrategie, des Risikomanagements und der Nachhaltigkeit.

Lieferantenbewertung und Risikoprüfung

Jeder über eine Freitextbestellung beauftragte Lieferant sollte zumindest einer Grundprüfung unterzogen werden: Bonität, compliance-relevante Nachweise, Versicherungsschutz und ggf. Zertifizierungen. Über ein Supplier Lifecycle Management (SLM) lässt sich festlegen, ab welchen Auftragswerten vertiefte Prüfungen oder ein kurzes Audit notwendig sind. Bei kritischen Gütern, die möglicherweise aus risikoreichen Regionen stammen, bietet sich zusätzlich eine Supply Chain Mapping an, um die vorgelagerten Ebenen in den Blick zu nehmen.

Nachhaltigkeit und regulatorische Anforderungen

Auch bei Freitextbestellungen greifen regulatorische Anforderungen: Verpackungsgesetz (VerpackG), Pflichten aus der Lieferkette und Nachweise zur Recyclingfähigkeit spielen bei Verpackungen und Verbrauchsmaterial eine Rolle. Freitextbestellungen verleiten dazu, Nachhaltigkeitskriterien zu vernachlässigen, da die Spezifikation frei formuliert ist. Eine simple Praxisregel hilft: Textbausteine mit Mindestanforderungen (z. B. Verpackungsvorgaben, Konformitätserklärungen, Lieferanten-Referenzen) werden vom System in jede Freitextbestellung automatisch eingefügt.

Innovationen über Freitext nutzen

Freitextbedarfe sind auch ein Sensor für Innovation: Wird ein Bedarf wiederholt als Freitext über neue Anbieter abgewickelt, entsteht hier ein Potenzial für alternative Beschaffung. Eine Supplier Innovation Challenge kann solche wiederkehrenden Bedarfe systematisch adressieren und mit geprüften Anbietern katalogisieren. Damit verwandelt der Einkauf Freitext von einem Kontrollproblem in einen Impulsgeber für Innovation.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und Automatisierung

Die klassische Freitextbestellung verliert zunehmend ihre Beliebtheit, da moderne Systeme die Nachteile durch Automatisierung und Assistenzfunktionen reduzieren.

Assistenzsysteme und automatische Klassifizierung

Moderne Beschaffungsplattformen unterstützen Besteller mit Textvorschlägen, automatischer Kategoriezuordnung und KI-gestützter Bedarfsklärung. Suchbasierte Kataloge, die auch nicht katalogisierte Artikel über Marktplätze und Lieferantensuche anbieten, verkleinern den Rahmen, in dem Freitext nötig ist. Das Ergebnis: weniger Maverick Buying, kürzere Durchlaufzeiten und sauberere Daten.

Prozessautomatisierung und Rechnungsverarbeitung

Vollautomatisierte Rechnungsverarbeitung, auch mit elektronischen Rechnungsformaten, senkt den Nacharbeitungsaufwand im Rechnungsprüfungsprozess deutlich. Hier lohnt sich der Einsatz moderner Beschaffungssysteme, die Verpackungsvorgaben, Unterschriftenregeln und Freigabestufen direkt abbilden. Die Integration in das ERP-System ist dabei Grundvoraussetzung, damit Bestellungen und Rechnungen konsistent belastungsanzeigefähig bleiben.

Strategische Perspektive: vom Freitext zur Kontraktstruktur

Freitextbestellungen sind kein Selbstzweck, sondern ein Signal. Wo sie wiederkehren, sollte der Einkauf mit Verhandlungsverfahren und Regionalstrategien reagieren. In der Praxis zahlt sich eine jährliche

Bereinigung aus: der systematische Transfer wiederkehrender Freitextbedarfe in Kataloge, Rahmenverträge oder Materialklassen mit definierten Konditionen.

Typische Kennzahlen

Freitextanteil: typischerweise < 20 %

Anteil am Beschaffungsvolumen; höhere Werte deuten auf Katalog- oder Kontraktlücken hin

Durchlaufzeit Anforderung bis Bestellversand: häufig 2–5 Werktage

Freitextpositionen weisen in der Praxis längere Zyklen als Katalogbestellungen auf

Klärfälle Rechnungsprüfung: typischerweise < 2 %

Anteil der Rechnungen mit Differenzen zwischen Bestell- und Rechnungspositionen

Kontraktdeckungsgrad: > 60–70 %

Zielgröße; korreliert umgekehrt mit dem Freitextanteil

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 400 Beschäftigten stellte fest, dass über 40 % des Bestellvolumens als Freitextbestellungen durchliefen – überwiegend Kleinteile, Ersatzteile und Dienstleistungen. Jede Bestellung verursachte Wiedervorlagen in der Rechnungsprüfung, und Rabattabstimmungen blieben aus. Der Einkauf startete ein zweistufiges Programm: Zuerst wurden die 500 häufigsten Freitextpositionen analysiert und die 80 % mit dem größten Volumen katalogisiert; parallel wurden wiederkehrende Dienstleistungen über strukturierte Verhandlungsverfahren in Rahmenverträge überführt.

- Systematische Analyse der Freitextbestellungen nach Materialklassen und Kostenstellen
- Katalogisierung der Top-Positionen und Einrichtung eines beschaffungsfähigen Lieferantenstamms
- Einführung budgetbasierter Genehmigungsstufen mit automatischer Kostenstellenprüfung
- Halbjährliche Überführung wiederkehrender Freitextbedarfe in Rahmenverträge

Fazit

Die Freitextbestellung ist ein unverzichtbares Ventil für einmalige, nicht katalogisierte Bedarfe – aber sie ist auch die häufigste Ursache für Maverick Buying, Preisintransparenz und Nacharbeitungsaufwand. Unternehmen sollten sie nicht verbieten, sondern kontrollieren: durch klare Genehmigungsstufen, Budgetbindung, dokumentierte Nachverfolgbarkeit und eine strukturierte Nachbearbeitung. Der Freitextanteil ist eine der aussagekräftigsten Kennzahlen für die Reifung des operativen Einkaufs, weil sie offenlegt, wie gut Kataloge, Kontrakte und Stammdaten den Bedarf abdecken. Wer Freitext konsequent analysiert und wiederkehrende Bedarfe in verhandelte Strukturen überführt, senkt Prozesskosten und stärkt die Verhandlungsposition. Die Freitextbestellung wird damit vom Störfaktor zur Datenquelle strategischer Verbesserung.

Häufige Fragen

Was ist eine Freitextbestellung?

Eine Freitextbestellung ist eine Bestellung ohne Bezug zu einem Katalogartikel, einer Materialnummer oder einem Rahmenvertrag. Der Besteller formuliert Artikel, Menge und Spezifikation selbst als freien Text. Sie wird typischerweise für einmalige Beschaffungen und Dienstleistungen genutzt, die nicht im

Artikelstamm gepflegt sind.

Was ist der Unterschied zwischen Katalogbestellung und Freitextbestellung?

Bei einer Katalogbestellung wählt der Besteller aus freigegebenen Katalogen mit hinterlegten Preisen, Lieferanten und Stammdaten. Bei einer Freitextbestellung legt er Spezifikation, Menge und Lieferant selbst fest, was mehr Flexibilität, aber weniger Preis- und Prozesskontrolle bedeutet.

Freitextbestellungen verursachen in der Praxis höhere Bearbeitungskosten und ein höheres Risiko für Maverick Buying.

Wann ist eine Freitextbestellung sinnvoll?

Sinnvoll ist sie bei einmaligen Bedarfen, kleinen Mengen, neuen Lieferanten ohne bestehenden Systemanbindung sowie bei Dienstleistungen, für die es keinen Artikelstammsatz gibt. Sobald derselbe Bedarf wiederholt auftritt, sollte er in einen Katalog, Rahmenvertrag oder Artikelstamm überführt werden. Dauerhaft wiederkehrende Freitextbestellungen deuten auf Lücken im Beschaffungsprozess hin.

Welche Risiken gibt es bei Freitextbestellungen?

Hauptrisiken sind Maverick Buying, fehlende Preiskontrolle, Budgetüberschreitungen, mangelnde Dokumentation und Compliance-Verstöße bei der Lieferantenauswahl. Da Spezifikation und Lieferant frei gewählt werden, entfallen sonst übliche Kontrollmechanismen. Genehmigungsstufen, Budgetprüfungen, dokumentierte Verfahren und ein Auditrecht helfen, diese Risiken zu begrenzen.

Wie kann der Freitextanteil im Einkauf reduziert werden?

Erfolgreich ist vor allem die systematische Analyse der Freitextbestellungen nach Materialklassen, Lieferanten und Kostenstellen. Häufige Positionen werden in Kataloge oder Rahmenverträge überführt, weniger kritische Bedarfe über Such- und Assistentenfunktionen direkt aus Katalogen bedient. Zusätzlich helfen klare Schwellenwerte für die Einkaufsbeteiligung und Schulungen der Besteller.

Ist der Freitextanteil eine KPI für den Einkauf?

Ja, der Anteil der Freitextbestellungen am gesamten Bestellvolumen ist eine etablierte Steuerungsgröße. In der Praxis gelten Werte unter etwa 20 % als guter Richtwert; deutlich höhere Quoten deuten auf unzureichende Katalog- oder Kontraktabdeckung hin. Gemessen wird die Quote in der Regel zusammen mit Durchlaufzeit, Kontraktdeckungsgrad und Rechnungsklärfällen.