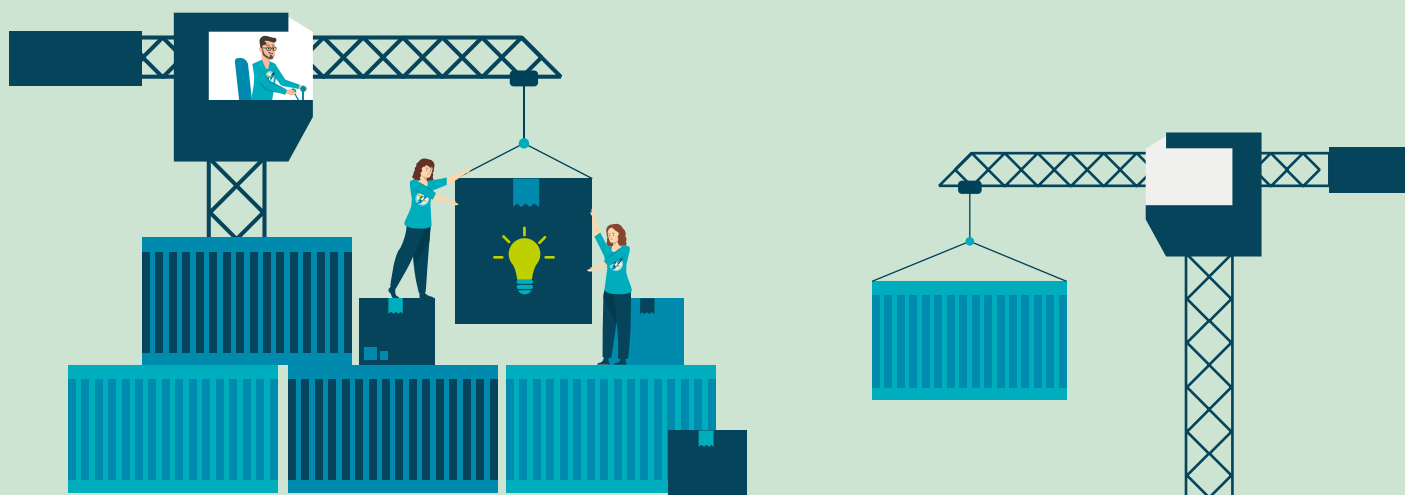


Einkaufsm^{anager}

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 12–13 | 2025



3 Die 10 Kardinalfehler bei Verkäufertricks

Unser Chefredakteur gibt Ihnen hier leicht umsetzbare Tipps, mit denen Sie gegen die häufigsten Verkäufertricks gewappnet sind.

4 Arbeitshilfe: 8 wichtige Parameter beim Import

Diese Übersicht zeigt Ihnen kompakt die entscheidenden Faktoren, die für Einkäufer beim Import relevant sind.

5 Interview: Dienstleistungseinkauf

Vorsicht bei normaler Fahrlässigkeit! Unser Rechtsanwalt erklärt, worauf Sie als Einkäufer von Dienstleistungen achten müssen.

TOP-THEMA

6 7 knifflige Importhürden – und wie Sie sie meistern

Mit diesen praktischen Hinweisen unserer Expertin reduzieren Sie Fehler bei der Importabwicklung.

EDITORIAL



Hans-Christian Seidel

ist seit über 15 Jahren globaler Einkaufstrainer in Seminaren und Coach. Sein Themenschwerpunkt umfasst in erster Linie das Thema Verhandlungen sowie die Bereiche Einkauf, Wirtschaft, Leadership, interkulturelle Kompetenz und Konfliktmanagement.

Wann passiert denn was?

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Parteien der Mitte haben alle beachtliche Fehler gemacht – auch die CDU – und ihre Ziele bei der Wahl demgemäß nicht erreicht. Dafür legten die Parteien am linken und rechten Rand deutlich zu. Wenn das Gerede mit endlosen gegenseitigen Vorwürfen und drastischen Worthülsen ohne Ergebnisorientierung weitergeht, setzt sich dieser Trend fort und auch die Wirtschaft – schon vergessen? – bleibt auf der Strecke.

Es bleibt zu hoffen, dass die bisher zurückgehaltenen Investitionen aus allen Bereichen jetzt in Bestellungen umgewandelt werden.

Am 26.2.2025 kündigte die EU an, die Entbürokratisierung voranzutreiben, auch mit Auswirkungen u. a. auf das Lieferkettengesetz und das CBAM. Dies ist für uns Einkäufer doch mal eine gute Nachricht!

Ihr

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

VERHANDLUNGEN 3

- ☐ Vermeiden Sie diese 10 Kardinalfehler, wenn Verkäufer diese Tricks anwenden

ARBEITSHILFE 4

- ☐ 8 wichtige Parameter beim Import

INTERVIEW 5

- ☐ Was müssen Sie als Einkäufer bei normaler Fahrlässigkeit beachten?

TOP-THEMA 6

- ☐ So meistern Sie 7 entscheidende Besonderheiten beim Import

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Importpreise im Januar 2025

ROHSTOFFE 9

- ☐ Die Entwicklungen der Preise und wichtiger Branchenindizes

MARKTINFORMATIONEN 10

- ☐ Die Konjunkturindikatoren mit Stand Ende Februar 2025

INDIZES 11

- ☐ Die globalen PMIs im Februar 2025

WIRTSCHAFT 12

- ☐ Neues zum Lieferkettengesetz
☐ ifo-Index: Aktuelle Werte
☐ EY-Industriearometer: Q4/2024

Hier können Sie den Text abhaken, wenn Sie ihn fertig durchgearbeitet haben.



Alle Arbeitshilfen als Downloads unter
www.zolex.de/arbeitshilfen

IMPRESSUM – Der „Einkaufsmanager“ erscheint beim VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Straße 2–4, 53177 Bonn, Tel.: 0228/955 01 00, Fax: 0228/36 96 480 • Alle Beiträge werden mit großer Sorgfalt recherchiert. Dennoch ist eine Haftung – auch für telefonische Auskünfte – hiermit ausgeschlossen. • Fragen an die Redaktion senden Sie bitte an: redaktion@zolex.de • Chefredakteur: Hans-Christian Seidel • Herausgeber: Martin Grashoff, verantwortlich (Adresse siehe oben) • Produktleitung: Julia Flinkerbusch, Bonn • Endredaktion/Lektorat: Ulrike Floßdorf, Oberdürenbach • Gutachter: Holger Thrun, Öhringen, RA Rolf Becker, Alfter • Satz: Schmelzer Medien GmbH, Siegen • Druck: LogoPrint GmbH, Gutenbergstraße 39/1, 72555 Metzingen • E-Mail: kundenservice@vnr.de • © 2025 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Amtsgericht Bonn, HRB 8165, Vorstand: Richard Rentrop, Bonn • Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau • ISSN: 1617-7444 • Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. Hinweis: Wir verwenden der sprachlichen Einfachheit halber in unseren Beiträgen immer die männliche Sprachform (Einkäufer, Kunde, Mitarbeiter). Selbstverständlich sind damit auch alle anderen Geschlechtsformen gemeint.

VERHANDLUNGEN

Verkäufertricks: So vermeiden Sie 10 Kardinalfehler

Viele der unten aufgeführten Verkaufstricks sind den meisten von uns geläufig. Dennoch höre ich zu meiner Verblüffung immer wieder, dass eine hohe Anzahl von Einkäufern auf ebendiese immer wieder hereinfällt oder sich davon beeindruckt zeigt. Mit den folgenden 10 Tipps können Sie in Ihren Verhandlungen den plumpen Verkäufertricks ganz einfach entgegenwirken.

1. Seien Sie vom Auftritt des Verkäufers nicht begeistert

Vielen Verkäufern gelingt es durch einen adretten Dresscode, ihr Aussehen und ihren charismatischen Auftritt, enorm zu punkten und eine grandiose Wirkung zu entfalten. Wenn sie dann noch mit netten Komplimenten nur so um sich werfen, verteilen sie weitere Sympathiepunkte.

2. Lassen Sie sich niemals die Gesprächsführung entreißen

Kaum angekommen, schmeißen Verkäufer ihren Laptop an und übernehmen sofort mit positiven sowie ablenkenden Formulierungen und bildreichen Folien die Gesprächsführung. Ehe der Einkäufer sich's versieht, kommt gleich die Preiserhöhung.

3. Reduzieren Sie Ihre Zurückhaltung und Ihre Nettigkeit

Einige Einkäufer sind von ihrer Persönlichkeit schlicht und ergreifend zu nett und trauen sich aus falsch verstandener Höflichkeit daher nicht, den Verkäufer in seinem wenig zielführenden Redefluss oder seinen inkorrekten Aussagen zu unterbrechen.

4. Glauben Sie nicht alles, was der Verkäufer mitteilt

Verkäufer setzen gerne bei ihren Kunden auf Leichtgläubigkeit. Bitte lassen Sie sich daher niemals von den folgenden Tricks beeindrucken und haken Sie nach:

-  Versprechungen, die gut klingen, aber niemals einzuhalten sind und die nicht schriftlich festgehalten werden
-  Verschweigen wichtiger Tatsachen
-  Übermitteln von Teilwahrheiten
-  Bagatellisieren von Problemen bei Lieferterminen, Reklamationen und Vertröstungen

Beachten Sie: Die Aussage „Wir sind dran“ ist fast immer gleichzusetzen mit: „Wir haben noch gar nicht damit begonnen.“

5. Prüfen Sie das Angebot genau und analysieren Sie den Mehrwert

Erfolgreiche Verkäufer stehen zu ihrem Preis – mit Selbstbewusstsein und einer Prise Preisstolz. Trotzdem verstärken sie ihren angeblich ach so marktgerechten Preis mit einem Mehrwert oder unglaublichen Zusatznutzen – extra für Sie. Prüfen Sie, ob dieser Mehrwert Ihnen auch tatsächlich etwas bringt.

6. Stoppen Sie das Panikbollwerk des Verkäufers

Verkäufer verstärken nach ihrer angekündigten Preiserhöhung durch Zeitdruck und Behauptung gestiegener Marktpreise den Druck auf Sie. Lassen Sie das nicht zu! Kontern Sie daher, wenn Sie über fundierte Marktkenntnisse verfügen. Wenn nicht, treten Sie erst mal den Rückzug an. Wichtig dabei ist, den Verkäufer in seiner Panikmache zu stoppen und die Verhandlung wieder zu versachlichen.

7. Werden Sie schlagfertiger gegenüber Aussagen

Vielen Einkäufern mangelt es an Schlagfertigkeit, um in ihren Verhandlungen selbstbewusst und souverän zu punkten oder aus einer rhetorischen Falle herauszukommen. Trainieren Sie dies!

8. Stellen Sie immer mehr Präzisionsfragen

„Wie Sie sicherlich wissen, sind die Preise wieder gestiegen ...“ Verkäufer stellen bekanntlich viele Behauptungen und manipulative Aussagen auf, um ihr Preisniveau zu rechtfertigen oder Preiserhöhungen durchzusetzen. Dabei ist es leicht, den Verkäufer mit präzisen und bohrenden Fragen in die Enge zu treiben und sein argumentatives Kartenhaus zum Einstürzen zu bringen.

9. Prüfen Sie Zertifikate und deren Relevanz für Sie

Verkäufer versuchen sich gerne von den inländischen Marktbegeleitern und vor allem von ausländischer Konkurrenz abzuheben, indem sie mit den folgenden Dokumenten ihre Position stärken:

-  Zertifikate, Beglaubigungen und Verbandsmitteilungen
-  Expertenmeinungen sowie grafischen und tabellarischen Auswertungen

Aber sind diese auch wichtig für Sie?

10. Prüfen Sie Kontakte zur GL und technischen Leitung

Verkäufer prahlen unterschwellig mit angeblich innigen Kontakten zu Ihrer Geschäftsführung oder technischen Leitung, um Sie manipulativ etwas unter Druck zu setzen. Seien Sie davon unbeeindruckt und prüfen Sie im Nachgang, ob dieser Kontakt den Tatsachen entspricht und im Hintergrund eventuell eine lose Vereinbarung getroffen wurde.

Autor: Hans-Christian Seidel



ARBEITSHILFE

Praktische Tipps für 8 wichtige Parameter beim Import

Unsere Expertin Julianna Straib-Lorenz (JSL-Knowing, Bühl) zeigt Ihnen in dieser Übersichtstabelle 8 für Einkäufer wichtige und aktuelle Parameter beim Import.

NR.	PARAMETER	TIPPS FÜR DEN IMPORT
1	Zolltarifnummern	- Haben Sie die korrekte Importcodenummer (Zolltarifnummer) für Ihre Waren? - Nutzen Sie dazu die Allgemeinen Vorschriften 1–6 für die Einreihung, sie sind die Grundlage für die Klassifikation von Waren im Zolltarif.
2	Berechnung des Zollwerts beim Import	- Basieren die Berechnungen auf dem Kaufpreis? - Sind Transport-, Versicherungs- und Verpackungskosten enthalten? - Wurden Rabatte oder Rückerstattungen korrekt berücksichtigt?
3	Begleitdokumente	Haben Sie alle wichtigen Dokumente? - Frachtbrief - Handels- oder Proforma-Rechnung - Präferenznachweis oder Ursprungszeugnis und weitere Einfuhrunterlagen (Prüfung anhand der Warentarifnummer im EZT)
4	CBAM	- Sind die importierten Waren vom CBAM betroffen (z. B. Stahl, Aluminium, Zement)? - Werden Nachweise für den CO₂-Gehalt der Ware benötigt? - Sind zusätzliche CBAM-Meldungen oder Abgaben einkalkuliert?
5	Veredelungen	- Soll die Ware vor der Wiederausfuhr weiterverarbeitet werden (aktive Veredelung)? - Liegt eine Bewilligung für das Verfahren der aktiven Veredelung vor? - Wird die Ware im Ausland veredelt und zurückgeführt? - Sind Einsparungen durch den Zollaufschub berücksichtigt?
6	Freihandelsabkommen	- Wurden potenzielle Einsparungen durch Präferenzen kalkuliert? - Werden alle Bedingungen des Freihandelsabkommens (z. B. Herstellungsprozesse) eingehalten?
7	Handelsbeschränkungen und Dokumentenvorgaben	Haben Sie mit der richtigen Importcodenummer im Elektronischen Zolltarif (EZT) oder auf der Website der Europäischen Union geprüft, ob es zusätzliche Handelsbeschränkungen oder Dokumentenvorgaben gibt? - EZT: https://auskunft.ezt-online.de/ - EU-Website: https://kurzlinks.de/handelsbeschaenkungen-pruefen Stellen Sie sicher, dass Genehmigungen und Lizenzen bereits vor der Abgabe der Zollanmeldung vorliegen. Fehlende Dokumente können zu Verzögerungen beim Import oder zu Bußgeldern führen. Unser Tipp: Halten Sie sich aufgrund sich schnell ändernder Gegebenheiten stets auf dem Laufenden!
8	Weiterer Link für Einkäufer	https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/de/home

Übersicht: 8 aktuelle Parameter beim Import – eigene Darstellung

INTERVIEW

Einkauf von Dienstleistungen: Das Wichtigste zum Thema normale Fahrlässigkeit

Die meisten Schäden, die von Dienstleistern verursacht werden, entstehen durch normale Fahrlässigkeit. Bei einer Schadenregulierung stehen sich viele Verkäufer jedoch aus der Affäre. Hans-Christian Seidel hat sich zu diesem Thema mit unserem Experten, Rechtsanwalt Rolf Becker aus Alfter, ausgetauscht.



Hans-Christian Seidel:

Muss ein Lieferant bei normaler Fahrlässigkeit voll haften? Wer ist hier in der Beweispflicht?

zu dokumentieren, etwa mithilfe von Fotos, Berichten oder Zeugenaussagen von Mitarbeitern.

Rolf Becker:

Grundsätzlich kann ein Lieferant für Schäden aufgrund einfacher Fahrlässigkeit haftbar gemacht werden. Aber es kommt immer auf die vertraglichen Vereinbarungen und die jeweiligen Umstände des Falls an. Viele Lieferanten versuchen, im Vertrag ihre Fahrlässigkeitshaftung in der Reichweite einzuschränken oder gar durch Klauseln auszuschließen, die eine Haftung auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränken. Solche Klauseln sind jedoch nicht uneingeschränkt wirksam.

Beispiel: Ein externer Dienstleister wird mit der Wartung einer Maschine beauftragt. Ein Mitarbeiter des Dienstleisters beschädigt aus Unachtsamkeit die Steuerungselektronik einer anderen Maschine. Häufiges Problem hierbei ist, dass der Dienstleister sich auf eine Haftungsbeschränkung im Vertrag beruft und argumentiert, er hafte nur bei grober Fahrlässigkeit oder Vorsatz. Im B2B-Bereich sind solche Vereinbarungen bis zu einem gewissen Grad zulässig, müssen aber transparent und ausgewogen gestaltet sein. Regelmäßig kann nur ein Jurist beurteilen, ob die Klauseln einem zweiten Blick standhalten.

Die Beweislast liegt grundsätzlich beim Geschädigten. Er muss nachweisen, dass der Schaden durch eine Pflichtverletzung des Dienstleisters verursacht wurde und dass diese auf Fahrlässigkeit, also der Außerachtlassung der im Verkehr erforderlichen Sorgfalt, beruht. Das kann in der Praxis knifflig sein, insbesondere wenn technische Details oder komplexe Prozesse betroffen sind. Es empfiehlt sich daher, den Schaden möglichst frühzeitig und umfassend

Hans-Christian Seidel:

Kann der Lieferant in seinen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) eine normale Fahrlässigkeit ausschließen und gibt es Haftungsgrenzen bei größeren Projekten?

Rolf Becker:

Schlupflöcher kann es in Verträgen immer geben, der Einkäufer muss also immer prüfen. Ein Verkäufer kann bei einem normalen Einkauf nicht sachlich begründen, warum die Fahrlässigkeitshaftung ausgeschlossen werden sollte. Üblich sind Beschränkungen auf den vorhersehbaren Schaden. Fehlt bei einem Ausschluss eine Rückausnahme für das Fortbestehen der Haftung bei Verletzung wesentlicher Vertragspflichten (Kardinalpflichten), dann sind nicht verhandelte Klauseln in AGB ohnehin unwirksam (unangemessene Benachteiligung, § 307 Bürgerliches Gesetzbuch). Bei großen Projekten, insbesondere im IT-Bereich, aber auch bei größeren Risiken, z. B. beim Anlagenbau, bei Prototypenkonstellationen oder hoher Individualität der Leistung, ist das Aushandeln von Haftungsobergrenzen üblich. Begrenzungen auf den Auftragswert, den x-fachen Dienstleistungsanteil oder eine anders bemessene Höchstsumme sind denkbar. Dann muss der Einkäufer nach der Haftpflichtversicherung fragen. Deren Leistung sollte immer unbeschränkt gelten.

Rolf Becker ist Rechtsanwalt in Alfter und berät neben dem Handel auch insbesondere Unternehmen der Maschinenbaubranche.

TOP-THEMA

So meistern Sie 7 praxisrelevante Besonderheiten beim Import

Wichtig für globale Unternehmen ist, dass der Import nicht erst im Wareneingang beginnt. Auch wenn Sie die Zollabwicklung beispielsweise an einen Spediteur outsourcen, haften Sie bei Fehlern Ihrer externen Dienstleister dennoch. Viele Sachbearbeiter aus dem Einkauf, die Waren aus Drittländern beziehen, kommen daher in ihrem Tagesgeschäft in vielerlei Hinsicht mit dem Thema Zoll in Berührung. Dazu zählen u. a. Zolltarifnummern, Zollwertberechnungen, Lieferantenerklärungen und Ursprungszeugnisse. Unsere Zoll-expertin Julianna Straib-Lorenz gibt Ihnen in unserem Top-Thema einen profunden Überblick über 7 diesbezügliche Besonderheiten und wie Sie im Alltag Fehler bei der Importabwicklung vermeiden.



1. Zolltarifnummern – die Grundlage für jeden Import

Die korrekte Zolltarifnummer (auch KN-Code, TARIC-Code oder HS-Code genannt) ist essenziell für die Tarifierung Ihrer Ware. Diese ist entscheidend und zwingend anhand der Allgemeinen Vorschriften 1–6 zu erstellen. Sie bestimmt

- 🌐 den Zollsatz, der angewendet wird,
- 🌐 ob die Ware unter Handelsbeschränkungen fällt,
- 🌐 welche zusätzlichen Dokumente oder Genehmigungen erforderlich sind.

Mein Tipp:

Nutzen Sie den Elektronischen Zolltarif (EZT) zur Überprüfung der richtigen Zolltarifnummer und prüfen Sie regelmäßig Änderungen, da diese von Jahr zu Jahr angepasst werden können.

2. Berechnung des Zollwerts beim Import – stets die Kosten im Blick

Die zentrale Frage der Zollwertermittlung nach dem Unionszollkodex (UZK) lautet:

„Was ist bei einer in die EU eingeführten Ware der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis?“

Diese Frage bildet den Ausgangspunkt für die Ermittlung des Zollwerts, der die Basis für die Berechnung der Einfuhrabgaben wie Zoll und Einfuhrumsatzsteuer darstellt. Um den Zollwert in allen denkbaren Fällen des internationalen Warenverkehrs rechtssicher zu bestimmen, hat der UZK ein gestuftes Verfahren eingeführt: die sogenannte Zollwerttreppe.

Die Zollwerttreppe: Das sind die 6 Methoden der Zollwertermittlung

Die Zollwerttreppe beschreibt die schrittweise Prüfung der verschiedenen Methoden der Zollwertermittlung. Jede Stufe wird geprüft, bis der Zollwert bestimmt werden kann. Die Reihenfolge ist strikt einzuhalten:

Transaktionswert eingeführter Waren (1. Stufe)

Dies ist die bevorzugte Methode. Der Zollwert entspricht dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis für die Ware, ergänzt um bestimmte Kosten (z. B. Transportkosten bis zur EU-Grenze).

Transaktionswert gleicher Waren (2. Stufe)

Falls der Transaktionswert der eingeführten Ware nicht ermittelt werden kann, wird in diesem Fall der Wert gleicher Waren herangezogen.

Transaktionswert ähnlicher Waren (3. Stufe)

Können keine gleichen Waren herangezogen werden, wird der Wert ähnlicher Waren verwendet. Diese ähneln der eingeführten Ware hinsichtlich folgender Punkte: Herstellung in demselben Land / Einfuhr zum möglichst gleichen Zeitpunkt / Kaufgeschäft möglichst auf der gleichen Handelsstufe / möglichst gleiche eingeführte Mengen.

Deduktive Methode (4. Stufe)

Der Zollwert wird aus dem Verkaufspreis der Ware in der EU abgeleitet. Dabei werden Posten wie Zoll und Einfuhrkosten rückwärts berechnet.

Berechnete Methode (5. Stufe)

Hier wird der Zollwert aus Produktionskosten ermittelt.

Schlussmethode (6. Stufe)

Kann der Zollwert auf keine der vorgenannten Arten ermittelt werden, wird er anhand verfügbarer Daten festgelegt. Diese Methode dient als letzte Möglichkeit und erfordert eine Begründung.

So setzen Sie die Zollwerttreppe richtig um

- 🌐 **Starten Sie mit vollständigen Unterlagen:** Stellen Sie sicher, dass alle Rechnungen, Frachtbriefe und Kostenübersichten vorliegen.
- 🌐 **Prüfen Sie systematisch:** Gehen Sie die Zollwerttreppe Schritt für Schritt durch und dokumentieren Sie Ihre Ergebnisse.
- 🌐 **Berücksichtigen Sie Zusatzkosten:** Achten Sie darauf, Transport, Verpackung, Versicherung und andere Kosten korrekt einzubeziehen.
- 🌐 **Holen Sie sich Unterstützung:** Bei Unklarheiten können Sie sich an Ihre Zollstelle, Spediteure oder Experten wenden, um Fehler zu vermeiden.

3. Begleitdokumente

Vollständigkeit zählt! Für eine reibungslose Zollabfertigung benötigen Sie die richtigen Begleitdokumente, darunter:

- 🌐 Handelsrechnung oder Proforma Invoice
- 🌐 Fracht- oder Lieferscheine
- 🌐 Ursprungsnachweise (z. B. EUR.1 oder Erklärung zum Ursprung)
- 🌐 ggf. Einfuhrgenehmigungen oder Zertifikate

Mein Tipp:

Prüfen Sie Ihre Ware anhand der Warentarifnummer im EZT auf Einfuhrbestimmungen. Erstellen Sie außerdem vor jedem Import eine Checkliste der erforderlichen Dokumente, um Verzögerungen oder gar zusätzliche Kosten bei der Zollabfertigung zu vermeiden.

4. Veredelungen – Zollvergünstigungen clever nutzen

Mit Veredelungsverkehren können Sie Zollvergünstigungen in Anspruch nehmen, wenn Waren aus Nicht-EU-Ländern in der EU oder umgekehrt EU-Waren in einem Drittland bearbeitet werden. Solche Bearbeitungen umfassen Montage, Verarbeitung, Ausbesserung oder sogar Zerstörung von Waren – alles gemäß Art. 5 Nr. 37 Unionszollkodex (UZK).

Bei der Veredelung gibt es diese 2 Varianten, die Sie unterscheiden müssen:

- 🌐 **aktive Veredelung:** Bearbeitung von Drittlandware in der EU
- 🌐 **passive Veredelung:** Bearbeitung von EU-Ware im Drittland

Mein Tipp:

Prüfen Sie vor einem Veredelungsprozess, ob ein Präferenzabkommen zwischen der EU und dem betreffenden Land besteht. Falls ausschließlich Vormaterial mit präferenziellem Ursprung genutzt wird und die Bearbeitung im Rahmen der Kumulierungsregeln möglich ist, könnte die Abwicklung über Veredelungsverkehr unnötig sein. Das spart Zeit und Aufwand!

5. Freihandelsabkommen – sparen Sie mit Präferenzzöllen

EU-Freihandelsabkommen ermöglichen Ihnen, bei der Einfuhr aus bestimmten Ländern Zollvorteile (z. B. Zollfreiheit oder reduzierte Zollsätze) zu nutzen. Voraussetzung ist ein gültiger Ursprungsnachweis (siehe Punkt 3). Vergewissern Sie sich, dass Ihre Lieferanten die Ursprungsnachweise korrekt ausstellen, und prüfen Sie die Gültigkeit der Präferenzabkommen für Ihre Waren.

6. Handelsbeschränkungen und Dokumentenvorgaben

Einige Waren unterliegen Handelsbeschränkungen oder erfordern zusätzliche Dokumente, z. B.:

- 🌐 Einfuhrgenehmigungen
- 🌐 Veterinär- oder Pflanzenschutzzeugnisse
- 🌐 Konformitätserklärungen

Informieren Sie sich vorab über die spezifischen Handels- und Dokumentenvorgaben für Ihre Ware im EZT oder bei der zuständigen Zollbehörde. Hierfür benötigen Sie die korrekte Importcodenummer. Diese hat 11 Stellen, hinter denen die Informationen hinterlegt sind.

7. Strafzölle der EU

Wenn die EU neue Strafzölle oder Antidumpingzölle, z. B. gegen Importware aus China, verhängt, müssen Sie als Einkäufer ermitteln, wie sich die Strafzölle auf Ihre Einkaufspreise und Margen auswirken. Passen Sie Ihre Preisgestaltung entsprechend an und kommunizieren Sie mögliche Preissteigerungen frühzeitig.

Prüfen Sie auch Ihre Lieferketten, ob Sie die Ware innerhalb der EU einkaufen können oder aus einem Land, das keinen Antidumpingzöllen unterliegt. Bestehen Antidumpingzölle aus dem Herkunftsland für Ihre Warentarifnummer, dann prüfen Sie im EZT, ob Ihr ausländischer Hersteller auf der „Anti-Dumping-Liste“ im EZT steht und sich hier eventuell niedrigere Antidumpingzölle ergeben. Kalkulieren Sie diese auf jeden Fall in Ihre Einkaufskosten mit ein.

Julianna Straib-Lorenz ist Consultant im Bereich Außenwirtschaft mit mehr als 11 Jahren Erfahrung im Zoll- und Logistikbereich in verschiedenen Branchen.



PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im Januar 2025

Die Importpreise lagen im Januar 2025 um 3,1 % höher als im Januar 2024. Im Vergleich zum Vormonat Dezember 2024 stiegen sie leicht um 1,1 % an (Stand: 28.2.2025).

 Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum Januar 2024	Veränderung in % zum Dezember 2024
Gesamtindex	3,1	1,1
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	5,7	1,6
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	16,4	3,5
Rohstoffe aus Euro-Ländern	6,9	0,6
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	6,2	4,6
Halbwaren aus Euro-Ländern	5,0	3,0
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	12,2	2,4
Vorzerzeugnisse aus Euro-Ländern	-0,4	0,1
Vorzerzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	5,2	0,9
Verbrauchsgüter	5,2	1,3
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	1,1	0,4
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	0,5	0,3
Energie aus Euro-Ländern	4,5	2,5
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	7,5	5,4
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	6,3	3,4
Kohle	-12,4	-0,6
Erdöl	-0,7	5,9
Erdgas, verflüssigt	1,2	-17,2
Erdgas, gasförmig	18,4	2,7
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	12,7	-1,2
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-10,0	-4,5
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaool, Kakaopulver	145,0	5,9
Holz gesägt und gehobelt aus Euro-Ländern	5,8	1,7
Holz gesägt und gehobelt aus Nicht-Euro-Ländern	7,4	1,0
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	5,5	2,4
Papier, Pappe und Waren daraus	1,3	-0,7
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	-1,9	5,0
Chemische Erzeugnisse	2,6	0,7
Naphtha	6,4	5,2
Gummi- und Kunststoffwaren	1,5	0,4
Glas und Glaswaren	1,5	-0,3
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	6,6	1,0
Aluminium und Halbzeug daraus	10,4	1,0
Kupfer und Halbzeug daraus	10,7	2,3
Elektrischer Strom	51,2	4,5

Übersicht: Importpreise Januar 2025 (Quelle: destatis – eigene Darstellung)

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die Rohstoffpreise sind Ende Februar 2025 auf mittlerem Niveau ohne signifikante Bewegungen zum Vormonat (Stand: 28.2.2025).

 Parameter	Währung	Maß	Mai 24	Juni 24	Juli 24	Aug 24	Sep 24	Okt 24	Nov 24	Dez 24	Jan 25	Feb 25
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	81	86	80	78	71	73	73	74	77	73
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	77	81	77	73	68	69	68	71	72	69
Erdgas TTF ¹	Euro	MWh	34	33	33	38	39	42	48	48	53	44
Kohle ¹	USD	Tonne	105	109	116	121	119	120	121	113	110	99
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,64	1,66	1,62	1,56	1,53	1,55	1,59	1,62	1,67	1,67
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	107	101	102	105	96	95	108	100	108	94
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.714	2.524	2.290	2.446	2.609	2.617	2.594	2.551	2.592	2.602
Blei ¹	USD	Tonne	2.246	2.159	2.023	2.026	2.051	1.975	2.041	1.921	1.918	1.980
Eisen ¹	USD	Tonne	117	106	105	98	93	104	102	103	101	k. A.
Gold ¹	USD	Feinunze	2.327	2.326	2.448	2.503	2.634	2.745	2.650	2.625	2.801	2.858
Platin ¹	USD	Feinunze	1.038	994	979	929	981	992	948	905	981	949
Kupfer ¹	USD	Tonne	9.913	9.476	9.102	9.214	9.691	9.373	8.891	8.652	8.928	9.338
Naphtha ¹	USD	Tonne	662	662	686	657	625	647	623	611	649	654
Nickel ¹	USD	Tonne	19.829	16.956	16.253	16.815	17.004	15.529	15.742	15.091	15.031	15.454
Palladium ¹	USD	Feinunze	914	979	939	970	1.003	1.109	983	913	1.010	926
Silber ¹	USD	Feinunze	30,40	29,14	29,06	28,86	31,17	32,66	30,29	28,83	31,31	31,16
Zink ¹	USD	Tonne	2.914	2.919	2.615	2.862	3.075	3.102	3.091	2.973	2.710	2.762
Zinn ¹	USD	Tonne	33.300	32.986	29.606	32.400	33.311	31.174	28.275	28.888	29.875	31.325
Mais ¹	USD	Buschel	4,46	3,97	3,83	3,78	4,25	4,11	4,23	4,59	4,82	4,54
Palmöl ¹	Euro	Tonne	797	786	809	847	897	1.009	1.049	1.049	985	1.023
Weizen ¹	Euro	Tonne	259	230	220	205	222	218	209	237	232	221
Indizes	Basis	Maß	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb
FAO Index ²		Punkte	120,5	121,0	120,9	121,7	124,6	127,4	126,9	127,0	124,0	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	116,7	118,1	120,0	122,0	119,9	119,2	118,7	119,4	117,7	
FAO Milchpreis ²		Punkte	126,3	127,9	127,9	131,3	136,5	139,0	140,0	139,6	142,9	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	118,7	115,2	110,7	110,2	113,6	114,4	111,4	111,4	111,7	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	127,8	131,8	135,0	136,1	142,4	152,7	164,1	162,1	153,0	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	117,1	119,4	119,5	113,9	126,3	129,6	126,4	119,3	111,2	
VIK ³		Punkte	317	312	309	325	302	307	322	320	331	
Plastixx ⁴		Punkte	2.743	2.708	2.694	2.732	2.721	2.639	2.624	2.613	2.622	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.836	2.798	2.784	2.826	2.815	2.728	2.713	2.701	2.711	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.741	1.738	1.722	1.720	1.713	1.681	1.668	1.660	1.663	
WCI ⁵	USD	40 ft	4.072	5.318	5.806	5.188	3.691	3.213	3.331	3.803	3.364	2.629
HDE ⁶		Index	97,51	98,86	97,76	97,70	96,93	96,13	97,25	97,54	94,99	95,31

Quellen:	1: finanzen.net	2: FAO	3: VIK	4: KI Bad Homburg	5: Drewry	6: HDE	7: investing.com
----------	-----------------	--------	--------	-------------------	-----------	--------	------------------

MARKTINFORMATIONEN

Ihre wichtigsten Indizes

Der deutsche Einkaufsmanager-Index der Industrie ist im Februar 2025 mit 46,1 Punkten wieder gestiegen (Stand: 28.2.2025). Dies ist der höchste Wert seit März 2023 (46,3). Dennoch liegt er weiterhin deutlich unter dem klassischen Wert von 50,0 Punkten.

Parameter	Mär	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	41,9	42,5	45,4	43,5	43,2	42,4	40,6	42,6	43,0	42,5	44,1	46,1
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	50,1	53,2	54,2	53,1	52,2	51,2	50,6	51,6	49,3	51,2	52,5	51,1
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	50,6	50,3	50,9	50,9	49,7	49,5	48,8	49,4	50,0	49,6	50,1	50,6
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	6,0	6,0	5,8	5,8	6,0	6,1	6,0	6,0	5,9	6,0	6,4	6,4
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	707	701	702	701	703	699	696	689	668	654	632	639
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	87,9	89,4	89,3	88,6	87,0	86,6	85,4	86,5	85,6	84,7	85,1	85,2
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	31,7	42,9	47,1	47,5	41,8	19,2	3,6	13,1	7,4	15,7	10,3	26,0
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-28,8	-27,3	-24,0	-21,0	-21,6	-18,6	-21,9	-21,0	-18,4	-23,1	-21,4	-22,4
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	1,9	-0,2	-0,4	-0,5	0,8	0,8	1,8	-0,2	0,3	-0,9	0,2	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	-0,4	0,1	-3,1	1,7	-2,9	2,6	-2,5	0,4	1,3	-2,4		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	-0,8	-0,6	-1,7	4,6	3,9	-5,4	7,2	-1,5	-5,2	6,9		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,2	2,2	2,4	2,2	2,3	1,9	1,6	2,0	2,2	2,6	2,3	2,3
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie zum Vorjahres-monat (Vormonat) in % ¹	-2,9 (0,2)	-3,3 (0,2)	-2,2 (0,0)	-1,6 (0,2)	-0,8 (0,2)	-0,8 (0,2)	-1,4 (-0,5)	-1,1 (0,2)	0,1 (0,5)	0,8 (-0,1)	0,5 (-0,1)	
Änderung der Importpreise zum Vorjahresmonat (Vormonat) in % ¹	-3,6 (0,4)	-1,7 (0,7)	-0,4 (0,0)	0,7 (0,4)	0,9 (-0,4)	0,2 (-0,4)	-1,3 (-0,4)	-0,8 (0,6)	0,6 (0,9)	2,0 (0,4)	3,1 (1,1)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	88,0	92,9	86,1	92,5	87,0	83,4	85,3	85,4	83,7	86,4	87,7	90,4
Aktienkurse	Mär	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb
DAX in Punkten ⁷	18.492	17.921	18.497	18.235	18.508	18.906	19.324	19.077	19.626	19.909	21.732	22.551
DOW Jones in Punkten ⁷	39.807	37.815	38.686	39.118	40.842	41.563	42.330	41.763	44.910	42.544	44.544	43.840
Währungen	Mär	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,08	1,07	1,09	1,07	1,08	1,11	1,12	1,09	1,06	1,04	1,04	1,04
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,86	0,85	0,85	0,85	0,84	0,84	0,84	0,84	0,83	0,83	0,84	0,83
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	163,45	168,27	170,52	171,94	162,76	161,19	159,82	166,30	158,64	163,06	160,99	156,96
Chinesischer Renminbi (1 Euro = in CNY) ³	7,81	7,76	7,86	7,77	7,82	7,86	7,85	7,74	7,65	7,58	7,54	7,58
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	90,14	89,42	90,53	89,25	90,63	92,95	93,81	91,49	89,32	88,93	89,99	90,97
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,98	0,98	0,98	0,96	0,95	0,94	0,94	0,94	0,93	0,94	0,94	0,94
1: Statistisches Bundesamt	2: ZEW	3: Deutsche Bundesbank	4: S&P Global Market Intelligence	5: GfK	6: Bundesagentur für Arbeit	7: investing.com	8: ifo-Institut	9: DIW				

INDIZES

Der globale PMI im Februar 2025



1	Saudi-Arabien:	58,4
2	Indien:	57,1
3	Nigeria:	53,7
4	Indonesien:	53,6
5	Brasilien:	53,0
6	Griechenland:	52,6
7	Irland:	51,9
8	USA:	51,6
9	Taiwan:	51,5
10	ASEAN:	51,5
11	Philippinen:	51,0
12	China:	50,8
13	Global:	50,6
14	Polen:	50,6
15	Australien:	50,6
16	Thailand:	50,6
17	Russland:	50,2
18	Niederlande:	50,0
19	Südkorea:	49,9
20	Spanien:	49,7
21	Malaysia:	49,7
22	Schweiz:	49,6 ⁽¹⁾
23	Vietnam:	49,2
24	Kolumbien:	49,0
25	Japan:	48,9
26	Myanmar:	48,5
27	Türkei:	48,3
28	Kanada:	47,8
29	Tschechische Republik:	47,7
30	Eurozone:	47,6
31	Italien:	47,4
32	Österreich:	46,7
33	Vereinigtes Königreich:	46,4
34	Deutschland:	46,1
35	Frankreich:	45,5

Quellen: S&P Global | ⁽¹⁾ Investing.com

Ihr komplettes Einkaufs-Knowhow,
in der App immer dabei!



Ihre Ausgabe
digital



Preise für Rohstoffe
und Vorprodukte samt
Expertenprognose



Mächtige
Suchfunktion

Google Play



Apple Store



Jetzt scannen



Einfach mobil lesen

Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Zugriff auf
vielfältige
Arbeitshilfen,
Mustervorlagen
und Checklisten



Ausgaben-
archiv und
Spezialreports



Profitieren Sie
von unserem
Experten Netzwerk:
[www.zolex.de/
expert](http://www.zolex.de/expert)



www.zolex.de/login

„Sie haben eine inhaltliche Frage oder einen Themenwunsch? Kein Problem! Schreiben Sie mir gern an redaktion@zolex.de. Ich freue mich, von Ihnen zu hören.“



Hans-Christian Seidel

WIRTSCHAFTSTICKER

3 aktuelle Nachrichten aus der Wirtschaft

Hans-Christian Seidel hat für Sie 3 Nachrichten zum Lieferkettengesetz, ifo-Index und dem EY-Industriebarometer im Q4/2024.

1. Lieferkettengesetz

26.2.2025: Aufgrund des Drucks aus der Wirtschaft beabsichtigt die EU-Kommission, den ersten Stichtag für die Umsetzung des Lieferkettengesetzes um ein Jahr, d. h. auf den 26.6.2028, zu verschieben. Relevant ist dieser Stichtag für Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern. Auch ist eventuell geplant, dass der Einkauf sich nur noch an seine direkten Lieferanten wenden muss.

2. ifo-Index

Der ifo-Index war im Februar 2025 mit 85,2 Punkten im Vergleich zum Januar 2025 mit 85,1 Punkten nahezu unverändert. Gemäß ifo-Institut warten die Unternehmen erst mal ab. Die Möglichkeit einer Großen Koalition wird zunächst als gut bewertet, doch es bleibt abzuwarten, inwieweit eine neue Regierung mehr Wachstum realisieren kann.

Das ifo-Geschäftsklima, aufgeteilt in Wirtschaftsbereiche, sieht im Februar 2025 wie folgt aus:

- 🌐 **Verarbeitendes Gewerbe:** Im verarbeitenden Gewerbe hat sich das Geschäftsklima mit einem Indexwert von -22,1 (Vormonat: -24,8) verbessert.
- 🌐 **Dienstleistungssektor:** Mit einem Indexwert von -4,3 (Vormonat: -2,2) ist der Dienstleistungs-Index gesunken.
- 🌐 **Handel:** Im Handel legte das Geschäftsklima mit einem Indexwert von -26,2 (Vormonat: -29,5) zu.
- 🌐 **Bauhauptgewerbe:** Im Bauhauptgewerbe hat sich das Geschäftsklima mit einem Indexwert -27,6 (Vormonat: -28,1) verbessert.

3. EY-Industriebarometer

Das EY-Industriebarometer wurde im Februar 2025 veröffentlicht. Wir zeigen Ihnen die Entwicklungen wichtiger Industriebranchen im Vergleich Q4/2024 mit Q4/2023:

Beschäftigungsentwicklung im Q4/2024

🌐 Chemie/Pharma:	-0,6 %
🌐 Metallerzeugung und -bearbeitung:	-0,7 %
🌐 Maschinenbau:	-1,2 %

🌐 Papierindustrie:	-2,1 %
🌐 Elektrotechnik- und Elektronikindustrie:	-2,2 %
🌐 Gummi- und Kunststoffwaren:	-2,4 %
🌐 Automobilindustrie:	-2,4 %
🌐 Textil- und Bekleidungsindustrie:	-4,1 %

Exportentwicklung im Q4/2024

🌐 Metallerzeugung und -bearbeitung:	9,3 %
🌐 Papierindustrie:	1,7 %
🌐 Chemie/Pharma:	0,6 %
🌐 Maschinenbau:	-0,3 %
🌐 Gummi- und Kunststoffwaren:	-0,7 %
🌐 Elektrotechnik- und Elektronikindustrie:	-1,5 %
🌐 Textil- und Bekleidungsindustrie:	-2,2 %
🌐 Automobilindustrie:	-7,9 %

Umsatzentwicklung im Q4/2024

🌐 Metallerzeugung und -bearbeitung:	2,3 %
🌐 Chemie/Pharma:	0,6 %
🌐 Papierindustrie:	-0,5 %
🌐 Maschinenbau:	-2,1 %
🌐 Textil- und Bekleidungsindustrie:	-2,5 %
🌐 Gummi- und Kunststoffwaren:	-2,7 %
🌐 Elektrotechnik- und Elektronikindustrie:	-3,0 %
🌐 Automobilindustrie:	-6,5 %

Den kompletten Report finden Sie hier zum Download:

<https://kurzlinks.de/ey-industriebarometer-2-25>

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Zeitgeist: Von der VUCA-Welt zur BANI-Welt

TOP-THEMA: So halten Sie in Ihren Verhandlungen mitreißende Reden

Arbeitshilfe: 8 Ansatzpunkte für Ihre Rede

Preisentwicklungen: Die Erzeugerpreise für Dienstleistungen im Q4/2024