

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 16–18 | 2025



3 Globale Wirtschaft: US-Zölle im Fokus

Die Erhöhung der US-Importzölle belastet den globalen Freihandel. Diese 8 Auswirkungen sind speziell für den Einkauf wichtig.

4 Arbeitshilfe: Controlling-Kennzahlen

Mit diesen eher seltenen Controlling-Kennzahlen können Sie abschätzen, wie strategisch Ihr Einkauf in der Realität aufgestellt ist und agiert.

TOP-THEMA

6 Verhandeln mit Erfolg

Durchkreuzen Sie das orchestrierte Drehbuch der Verkäufer mit 8 Praxis-Tipps und Muster-Formulierungen von Hans-Christian Seidel.

9 Preisentwicklungen im Rohstoffsektor

So entwickelten sich die Preise der wichtigsten Rohstoffe in den letzten Monaten.

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.

Wo bleibt denn das Wirtschaftsprogramm?

Liebe Leserin, lieber Leser,

zugegeben: Jeder neuen Regierungskoalition muss man die faire Chance geben, sich in den ersten 100 Tagen zu beweisen. Trotzdem vermisste ich – wie schon bei der Ampel – eine strukturierte Wirtschaftsinitiative. Aber noch gebe ich die Hoffnung nicht auf.

Im TOP-THEMA befürworte ich einmal mehr, rasch die Verhandlungsführung zu übernehmen. Zeitmangel führt leider zu schlechteren Verhandlungsergebnissen. Zum Erfolg brauchen Sie daher eine ordentliche Portion Sitzfleisch. Das zumindest haben die Verkäufer.

Erfreulich: Der deutsche Einkaufsmanager-Index der Industrie ist mit 48,3 Punkten im Vergleich zum Vormonat auf ein 3-Jahres-Hoch gestiegen. Das ist doch schon mal ein kleiner Silberstreif.

Ihr

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

Globale Wirtschaft 3

- ☐ 8 wichtige Auswirkungen für Einkäufer aufgrund der erhöhten US-Importzölle

Arbeitshilfe 4

- ☐ Eher unbekannte Kennzahlen für Ihren strategischen Einkauf

Interview 5

- ☐ Homeoffice vs. Office: Finden Sie eine Regelung ohne Direktiven

Top-Thema 6

- ☐ So durchkreuzen Sie mit 8 Taktiken und passenden Musterformulierungen das Drehbuch Ihres Verkäufers

Preisentwicklungen 8

- ☐ Die Importpreise im Februar 2025

Rohstoffe 9

- ☐ Preisentwicklungen der letzten Monate



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



Am 14. Mai 2025 von 10:00 bis 12:30 Uhr laden wir Sie herzlich zu unserem nächsten kostenlosen Online-Netzwerk-event ein.

Freuen Sie sich auf spannende Impulsvorträge unter anderem zu den Themen „Geopolitik“ und „Lieferkettengesetz“ sowie auf praxisnahe Tipps für Ihre Arbeit im Außenhandel.

Jetzt gratis anmelden unter: link.zolex.de/connect



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.

Globale Wirtschaft

Brandaktuell: Die 8 wichtigsten Auswirkungen der US-Zollerhöhungen für Ihren Einkauf

Die Ankündigung Donald Trumps am 2. April 2025 – dem „Liberation Day“ –, neue und massive US-Importzölle für nahezu alle Länder der Erde zu verhängen, hat globale Turbulenzen und Kritiken ausgelöst. Immer häufiger ist die Rede von einem globalen Handelskrieg, der Abkehr vom Freihandel und einer Zäsur. Für Sie als Einkäufer sind daher die folgenden 8 Parameter jetzt besonders wichtig:

1. Höhere Zollsätze

Die USA behaupten, exportseitig mit massiven Zollerhöhungen konfrontiert zu sein. Daher gelten nun die folgenden neuen, deutlich höheren US-Importzölle:

- 🌐 5.4.2025: neuer Basiszoll von 10 % für alle Importprodukte
- 🌐 9.4.2025: weitere, nach Ländern jeweils unterschiedliche Zollerhöhungen. **Achtung:** Die letzte Meldung vor Redaktionsschluss am 9. April lautet, dass Präsident Trump die angekündigten Zollerhöhungen für 90 Tage aussetzt.

• Vietnam:	46 %
• China:	34 %
• Schweiz:	31 %
• Indien:	26 %
• Südkorea:	25 %
• EU und Deutschland:	20 %
• Israel:	17 %
• Großbritannien:	10 %

Quelle: US-Regierung

2. Deutsche Wirtschaft und BIP

Das deutsche Exportvolumen mit den USA betrug 2024 ca. 161 Mrd. € und das Importvolumen ca. 91 Mrd. € (Quelle: destatis). Natürlich wirken sich die gigantischen Zölle und die entsprechenden EU-Gegenzölle unweigerlich negativ auf **alle** deutschen Firmen – also nicht nur die Schlüsselindustrien Maschinenbau, Chemie/Pharma und Automobil – und das angestrebte Wachstum des deutschen BIPs aus.

3. Inflation

Durch die höheren Preise wird sowohl in den USA als auch in der EU die Inflation wieder steigen.

4. Dollar und Gold

Das Vertrauen in den US-Dollar und womöglich auch in Gold als sichere Anlage wird dramatisch sinken.

Mein Tipp: Behalten Sie die weitere Entwicklung des Wechselkursverhältnisses zwischen US-Dollar und Euro im Auge.

5. Rohstoffe

Die Zollerhöhungen werden sich auch auf die Rohstoffpreise für Metalle, Lebensmittel und fossile Energien auswirken.

Mein Tipp: Beobachten Sie die weiteren Entwicklungen der Erdölpreise und der für Sie wichtigen Rohstoffe.

6. Gegenreaktion EU und Chinas

Gegenreaktionen der EU und Chinas – u. a. verschärfte Exportkontrollen bei Seltenen Erden – werden nicht lange auf sich warten lassen. Die Zollspirale zieht sich also weiter zu.

7. Derisking, Decoupling, Nearshoring

Bei Derisking, Nearshoring oder Decoupling ging es bisher primär um die Verlagerung von Importprodukten aus China in andere Drittländer. Solche Maßnahmen werden dem Einkauf zukünftig auch für Produkte aus den USA nahegelegt werden. Die EU ist daher gezwungen, zeitnah neue Freihandelsabkommen abzuschließen. Allerdings wird es dauern, bis zusätzliche Steigerungen bei den Exporten und Importen wertmäßig wirklich einschlagen.

8. Konsequenz für Einkäufer

Für Sie als Einkäufer bedeutet dies, dass Sie eventuell die folgenden Aktivitäten umsetzen müssen:

- 🌐 Treffen Sie eine Absprache mit Ihren globalen Spediteuren über die neuen gültigen Zollsätze.
- 🌐 Evaluieren Sie mit Total-Cost-of-Ownership-Vergleichen, ob durch die EU-Gegenzölle deutsche, europäische oder drittländische Lieferanten vom Gesamtpaket attraktiver werden als US-amerikanische.
- 🌐 Prüfen Sie Ihre Zolltarifnummern auf Korrektheit und Optimierbarkeit bei der Produktgestaltung.
- 🌐 Verhandeln Sie Preise mit amerikanischen Lieferanten nach.
- 🌐 Prüfen Sie Optimierungen bei Veredelungen und den Einsatz von Zollfreilagern.
- 🌐 Informieren Sie Ihre Verkäufer und das Produktmanagement, da diese jetzt mit den Kunden Preise neu verhandeln müssen.

Autor: Hans-Christian Seidel



ARBEITSHILFE

So strategisch ist Ihr Einkauf wirklich: Wichtige Kennzahlen zur professionellen Einordnung

In der folgenden Übersicht zeigt Ihnen Chefredakteur Hans-Christian Seidel eher seltene Controlling-Kennzahlen, mit denen Sie abschätzen können, wie strategisch Ihr Einkauf in der Realität aufgestellt ist und agiert.

NR.	THEMEN	CONTROLLING-KENNZAHLEN, GEMESSEN PRO JAHR, DIE SIE, WO MÖGLICH, AUCH ZU GESAMTMENGEN IN BEZIEHUNG SETZEN KÖNNEN	
1	Verhandlungen	<ul style="list-style-type: none"> Anteil der Verhandlungen an den Gesamttätigkeiten Anteil der persönlichen Verhandlungen Anzahl der taktisch abgebrochenen Verhandlungen Anzahl der angenommenen spontanen Lieferantenbesuche Anzahl der Dienstreisen und Messebesuche Anzahl der Verhandlungen mit klaren Zielen und konsequenter Durchführung 	
2	Interne Kundenorientierung	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der zufriedenen Abteilungen Anzahl der regelmäßigen Meetings mit anderen Abteilungen Anzahl der Fälle von Maverick Buying 	
3	Externe Kundenorientierung	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Meetings mit den internen Verkäufern bezüglich Kundenanforderungen 	
4	Global Sourcing und Geopolitik für Einkäufer	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl an SWOT-Analysen für Lieferanten und Lieferländer Anzahl der Risikoanalysen zur Bewertung von Lieferanten Währungslisten mit Auswirkung auf den Durchschnittspreis Anzahl der Auslandsreisen der Einkäufer 	
5	Weiterbildung	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Weiterbildungen pro Jahr und im Vergleich zum Vertrieb Anzahl der Individualcoachings 	
6	Lieferantenmanagement	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Lieferanten, die in Entwicklungsprozesse einbezogen werden Anzahl der entwickelbaren und zu fördernden Lieferanten Anzahl der Lieferantenaudits 	
7	Führung im Einkauf	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Abteilungsmeetings Anzahl der Teambuilding-Maßnahmen Anzahl der zufriedenen Mitarbeiter in den Jahresgesprächen Anzahl der Maßnahmen zum Selfbranding im Einkauf Anzahl der Kennzahlen zum Einkaufscontrolling 	
8	Einarbeitung neuer Mitarbeiter	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl an Mentorings Anzahl strukturierter Onboarding-Maßnahmen für neue Mitarbeiter 	
9	Produktschulungen	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl an Produktschulungen pro Jahr 	
10	Künstliche Intelligenz	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Lieferanten, mit denen KI-Maßnahmen umgesetzt wurden 	
11	Recht im Einkauf	<ul style="list-style-type: none"> Liste aller laufenden und zu kündigenden Verträge Liste aller laufenden Verträge, sortiert nach Vertragsende Liste aller offenen Kontrakte mit Status der abgenommenen Mengen Liste aller Kontrakte mit Aufstellung über bindende Mengen mit Rückstellungen Liste der Investitionsgüter, sortiert nach Ende der Gewährleistungszeit 	
12	ESG	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Lieferanten, mit denen erste ESG-Maßnahmen umgesetzt wurden Anzahl der Lieferanten, die verwertbare Informationen zum CBAM abgaben 	

Übersicht: Kennzahlen zur Messung und Einordnung des strategischen Einkaufs – eigene Darstellung

INTERVIEW

Homeoffice vs. Büro: Der ideale Weg

Wenn die Stellen im Einkauf – auch infolge zahlreicher Entlassungswellen und die fortschreitende Entwicklung der Künstlichen Intelligenz – rarer werden, setzen Firmen vermehrt ihre Back-to-Office-Strategie durch. Lesen Sie dazu ein Gespräch zwischen Hans-Christian Seidel und Jessika Jung von der Beratung Durch Denken Vorne Consult GmbH in Hilden.



Hans-Christian Seidel:

Für Deep-Work-Tätigkeiten finde ich Homeoffice ideal. Wo gibt es nach Ihrer Praxis-Erfahrung Risiken für Einkäufer?

Hans-Christian Seidel:

Ich bin auch dafür, dass sich Einkäufer und auch Einkaufsleiter wieder im Büro treffen. Im Einkauf wird viel in Teambuilding-Maßnahmen investiert. Was läuft falsch, wenn diese sinnvollen Maßnahmen – wie ich oft beobachte – dann nicht gelebt werden?

Jessika Jung:

In der Praxis stellt man oft fest, dass sich einzelne Kollegen im Homeoffice regelrecht verbarrikadieren. Da ist selbst ein Bürotag in der Woche zu viel und nur mit Widerwillen umsetzbar. In solchen Fällen hinterfrage ich gern den Grund.

Eine häufige Aussage ist: „Man stellt bei einem Bürotag keinen Unterschied gegenüber einem Arbeitstag zu Hause fest. Denn das Büro ist nur sporadisch besetzt, die Kollegen, die da sind, starren in ihren Rechner und man fühlt sich am Ende genauso allein wie im Homeoffice, außer dass man zuvor noch unnötigerweise im Stau stand.“

Diese Aussage zeigt, dass Bürotage einen Mehrwert darstellen sollten. Team- oder Abteilungsmeetings können diese Tage sehr bereichern, da alle Kollegen mal wieder Face-to-Face zusammenkommen und gemeinsame Themen intensiv besprochen werden können. Ideal ist auch ein „Come-together“, um Themen neben der Arbeit auszutauschen. Das zählt auf den Teamgedanken ein.

Wie so oft im Leben spielt auch hier die richtige Balance eine entscheidende Rolle. Weder 100 % Homeoffice noch 100 % Büro sind die Lösung, ein Mittelweg sollte für beide Seiten – Arbeitgeber und Arbeitnehmer – anzustreben sein. Und wenn die Bürotage dann auch wirklich sinnvoll genutzt werden und nicht nur dem Mikromanagement des Vorgesetzten dienen, dann werden sich mit Sicherheit auch die Mitarbeiter auf die gemeinsamen Tage im Büro freuen.

Jessika Jung:

Man sollte hier als Erstes zwischen 3 Begriffen unterscheiden: Teambuilding, Teamentwicklung und Teamcoaching. Viele Firmen investieren Zeit und Geld in das Thema **Teambuilding**, wenn sich ein Team neu zusammenfindet. Im Laufe der Zeit versucht der Einkaufsleiter, Leistungsfähigkeit und Qualität des Teams zu steigern, womit wir uns mitten in der **Teamentwicklung** befinden.

Was jedoch leider oft vernachlässigt wird, ist der Mehrwert eines **Teamcoachings**. Wo Menschen arbeiten, wird es auch zu Problemen untereinander kommen, die sich negativ auf die Teamperformance auswirken können. Ziel eines Teamcoachings ist es, die vorhandenen Dynamiken transparent zu machen, die Ursachen zu erkennen und mit dem Team Lösungsansätze zu erarbeiten. Unschwellige Konflikte, die nicht behoben werden, sind Gift für jedes Team. Man muss dem Team helfen, wieder zu heilen, indem man ihm nicht nur zu Beginn Teambuildingmaßnahmen genehmigt, sondern später auch ein hilfreiches Teamcoaching.

Jessika Jung ist Partner bei Durch Denken Vorne Consult mit über 20 Jahren Erfahrung im Einkauf. Als Business- & Managementcoach begleitet sie Führungskräfte und Mitarbeiter im Einkauf bei der Weiterentwicklung.



TOP-THEMA

Mit diesen praxiserprobten 8 Tipps durchkreuzen Sie das Drehbuch Ihres Verkäufers

In den letzten Monaten habe ich sehr viele Einkäufer als Coach, Ghost Negotiator und aktiver Teilnehmer in Verhandlungen erfolgreich begleitet. Natürlich sind einerseits alle Verhandlungen verschieden, doch laufen sie andererseits sehr oft nach dem gleichen Schema ab. Doch was ist die Erfolgsformel? Ich habe Ihnen im Folgenden 8 essenzielle Schritte aufgeführt, die Sie auf dem Weg zu einer erfolgreichen Verhandlung gehen sollten. Bei meinen begleitenden Verhandlungen hat sich mein Eindruck verstärkt, dass Verkäufer mit ihren Taktiken und Reaktionen oft einem nahezu identischen Drehbuch folgen. Arbeiten Sie daran, dieses Drehbuch zu durchkreuzen – und verhandeln Sie Ihre Punkte erfolgreich.



1. Lehnen Sie die anvisierte Preiserhöhung Ihres Verkäufers klar ab

Obwohl sich in Verhandlungen die proaktive Preisforderung als die nachweisbar effizientere Taktik erweist, läuft es in der Praxis so ab: In der Regel ergreifen die Verkäufer die Initiative, indem sie entweder per Schreiben oder per verbaler Ankündigung am Anfang der Verhandlung – zur Empörung vieler Einkäufer – eine Preiserhöhung fordern.

Dadurch sehen Sie sich als Einkäufer erst mal in die Defensive gedrängt. Schütteln Sie verständnislos Ihren Kopf und lehnen Sie diese Preiserhöhung zunächst mit überzeugender Körpersprache und Stimmführung entschieden ab:



MUSTERFORMULIERUNG

„Nein, Herr Verkäufer, eine Preiserhöhung ist absolut unmöglich!“

2. Fordern Sie eine Preisreduzierung mit Ihrem sportlichen Maximalziel

Stellen Sie unmittelbar nach Ihrer kommunizierten Ablehnung der Preiserhöhung Ihre souveräne, unmissverständliche und entschiedene (Gegen-)Forderung nach einer Preisreduzierung, die sich natürlich an Ihrem Maximalziel orientiert.

Halten Sie jetzt unbedingt direkten Blickkontakt zum Verkäufer und sitzen Sie aufrecht.



MUSTERFORMULIERUNG

„Wir erwarten eine Preisreduzierung von 7 %!“

3. Halten Sie eine Rede

Verdeutlichen Sie Ihre Botschaft mit einer überzeugend vorgetragenen Rede, die mindestens 5 Minuten dauert. Verwenden Sie dazu die Tipps der Seiten 6 und 7 der Ausgabe KW 14–15/2025.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, lassen Sie mich meine Forderung von 7 % begründen. Ich möchte Ihnen dies in den nächsten 5–10 Minuten ungestört erklären. Danke vorab: Sie wissen ...“

4. Verhindern Sie das Klagelied Ihres Verkäufers und beharren Sie auf Ihrer Forderung

Nach Abschluss Ihrer Rede nicken die Verkäufer zwar höflich. Doch dann starten viele ihre Gegenoffensive und deuten bei zig Parametern Schwierigkeiten an, die Sie ihnen bereitet haben.

Dann erwähnen sie angeblich schwerwiegende Probleme, die aber schlicht und ergreifend alltäglich sind und nicht derart gravierend, dass sie einen Abschluss gefährden würden. Wenn Sie dieses Klagelied nicht entschieden unterbrechen, versuchen die Verkäufer diese Taktik immer wieder.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, bei allem Verständnis, aber Sie scheinen das Potenzial eines erneuten, auch für Sie interessanten Abschlusses, das ich eben angedeutet habe, zu verkennen. Es wäre daher zielführender, wenn wir eruieren, wie wir das Geschäft durchführen werden, als uns mit lösbaren Alltagsproblemen aufzuhalten.“

5. Seien Sie von der Empörung Ihres Verkäufers unbeeindruckt

Wenn die Verkäufer merken, dass sie mit ihrem Lamento nicht weiterkommen, kommt die Masche Liebesentzug: Hierbei versuchen sie, die Macht der Körpersprache zu nutzen.

Jetzt setzen sie gern – wie auf ihren Schulungen gelernt – eine auffallend ablehnende Körpersprache ein, die wie orchestriert und leicht durchschaubar wirkt:

- 🌐 ernster Blick mit nachdenklichem Kopfschütteln
- 🌐 Ausweichen des direkten Blickkontakts mit unfreundlicher Mimik
- 🌐 sofortiges Verschränken der Arme

Bleiben Sie jetzt bitte hiervon unbeeindruckt und sprechen Sie Ihren Eindruck ruhig und unverblümt an:



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, ich spüre ja Ihre Bestürzung. Aber mit Ihren erkennbar aufgesetzten körpersprachlichen Reaktionen kommen wir auch nicht weiter.“

6. Machen Sie Time-outs

Meine Erfahrungen zeigen, dass Auszeiten dramaturgisch gesehen unabdingbar sind, um einem positiven Ergebnis näherzukommen. Mit einer Auszeit erreichen Sie z. B. die folgenden positiven Effekte:

- 🌐 Deeskalation bei aufkommenden Emotionen und hitzigen Wortgefechten
- 🌐 Aufweichen ursprünglich eingenommener Extrempositionen
- 🌐 Rücksprache der Einkäufer mit Kollegen, Ghost Negotiator und dem Chef
- 🌐 Besprechung, wie weit Sie als Einkäufer entgegenkommen können oder wollen
- 🌐 Verkäufer spürt die aufkommende Spannung für sein Geschäft
- 🌐 Verkäufer reduziert seinen eingerechneten Puffer und zeigt Entgegenkommen



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, ich merke, dass die Verhandlung festgefahren ist und wir so nicht weiterkommen. Wie wäre es, wenn wir eine Auszeit nehmen und Rücksprache halten? Ich schlage vor, dass wir die Verhandlung in 20 Minuten fortsetzen.“

7. Greifen Sie durch, wenn der Verkäufer pampig wird

Je länger eine kontroverse Verhandlung andauert, desto mehr steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Ihr Verkäufer immer patziger und sogar lauter wird. Klar, er hofft jetzt auf den netten, konflikt-scheuen und unter Termindruck stehenden Gutmenschen im Einkäufer. Und genau darauf dürfen Sie nicht hereinfallen! Dies wird Ihnen nur gelingen, wenn Sie zu diesem Zeitpunkt eine Distanz sowie Eskalations- und Konfliktbereitschaft haben.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, ich höre Sie gut, wenn Sie verstehen, was ich meine. Ich stelle auch eine gewisse Hitzigkeit in Ihrem Verhalten fest. Dies bringt uns in der Sache nicht weiter. Können wir wieder in einen Normalmodus gelangen, ja oder nein?“

8. Wechseln Sie rechtzeitig in den Kompromissmodus

Sobald der Verkäufer sich bewegt, liegt es an Ihnen, sich von Ihrem Maximalziel etwas zu entfernen, um dann mit einer bilateralen Annäherung einen Kompromiss zu erlangen:



MUSTERFORMULIERUNG

„Ich danke für Ihr Entgegenkommen. Nach interner Rücksprache kommen wir Ihnen auch etwas entgegen.“



MEIN TIPP

Eine Schlussbemerkung habe ich noch

Viele Einkäufer wollen die Einigung spätestens nach 90 Minuten in der Tasche haben. Die Praxis hat uns jedoch gelehrt, dass die Ergebnisse nach einer 3-stündigen Verhandlung wesentlich besser waren. Daher bin ich überzeugt, dass die GL dem Einkauf mehr Budget und Ressourcen zur Verfügung stellen sollte, um mit solchen Ergebnissen die Wettbewerbsfähigkeit der Firma zu verbessern.


Autor: Hans-Christian Seidel

PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im Februar 2025

Die Importpreise lagen im Februar 2025 um 3,6 % höher als im Februar 2024. Im Vergleich zum Vormonat Januar 2025 stiegen sie leicht um 0,3 % an (Stand: 31.3.2025).



 Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum Februar 2024	Veränderung in % zum Januar 2025
Gesamtindex	3,6	0,3
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	7,5	0,7
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	14,8	-0,3
Rohstoffe aus Euro-Ländern	15,8	2,8
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	9,2	-0,6
Halbwaren aus Euro-Ländern	4,0	1,2
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	15,1	2,9
Vorzeugnisse aus Euro-Ländern	0,0	0,8
Vorzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	5,1	0,3
Verbrauchsgüter	5,2	0,3
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	1,1	0,1
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	0,3	0,0
Energie aus Euro-Ländern	8,4	2,2
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	10,7	-0,4
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	11,5	0,5
Kohle	-17,4	-4,5
Erdöl	-6,1	-3,6
Erdgas, verflüssigt	26,0	8,3
Erdgas, gasförmig	40,6	4,3
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	20,7	8,3
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-12,7	-2,7
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaool, Kakaopulver	104,1	2,7
Holz gesägt und gehobelt aus Euro-Ländern	7,4	1,1
Holz gesägt und gehobelt aus Nicht-Euro-Ländern	7,4	0,9
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	5,4	-0,7
Papier, Pappe und Waren daraus	1,6	0,4
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	-7,2	-0,3
Chemische Erzeugnisse	2,3	0,5
Naphtha	1,6	0,0
Gummi- und Kunststoffwaren	1,1	-0,3
Glas und Glaswaren	2,0	-0,1
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	8,0	1,2
Aluminium und Halbzeug daraus	11,8	0,9
Kupfer und Halbzeug daraus	13,4	2,5
Elektrischer Strom	111,7	13,7


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

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die Rohstoffpreise sind Ende März 2025 auf mittlerem Niveau ohne signifikante Bewegungen zum Vormonat. Allerdings stiegen die meisten Preise für Metalle (Stand: 31.3.2025).



 Parameter	Währung	Maß	Juni 24	Juli 24	Aug 24	Sep 24	Okt 24	Nov 24	Dez 24	Jan 25	Feb 25	März 25
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	86	80	78	71	73	73	74	77	73	73
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	81	77	73	68	69	68	71	72	69	71
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	33	33	38	39	42	48	48	53	44	41
Kohle ¹	USD	Tonne	109	116	121	119	120	121	113	110	99	104
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,66	1,62	1,56	1,53	1,55	1,59	1,62	1,67	1,67	1,61
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	101	102	105	96	95	108	100	108	94	92
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.524	2.290	2.446	2.609	2.617	2.594	2.551	2.592	2.602	2.622
Blei ¹	USD	Tonne	2.159	2.023	2.026	2.051	1.975	2.041	1.921	1.918	1.980	2.002
Eisen ¹	USD	Tonne	106	105	98	93	104	102	103	101	k. A.	k.A.
Gold ¹	USD	Feinunze	2.326	2.448	2.503	2.634	2.745	2.650	2.625	2.801	2.858	3.123
Platin ¹	USD	Feinunze	994	979	929	981	992	948	905	981	949	997
Kupfer ¹	USD	Tonne	9.476	9.102	9.214	9.691	9.373	8.891	8.652	8.928	9.338	9.813
Naphtha ¹	USD	Tonne	662	686	657	625	647	623	611	649	654	609
Nickel ¹	USD	Tonne	16.956	16.253	16.815	17.004	15.529	15.742	15.091	15.031	15.454	15.715
Palladium ¹	USD	Feinunze	979	939	970	1.003	1.109	983	913	1.010	926	985
Silber ¹	USD	Feinunze	29,14	29,06	28,86	31,17	32,66	30,29	28,83	31,31	31,16	34,10
Zink ¹	USD	Tonne	2.919	2.615	2.862	3.075	3.102	3.091	2.973	2.710	2.762	2.819
Zinn ¹	USD	Tonne	32.986	29.606	32.400	33.311	31.174	28.275	28.888	29.875	31.325	35.905
Mais ¹	USD	Buschel	3,97	3,83	3,78	4,25	4,11	4,23	4,59	4,82	4,54	4,57
Palmöl ¹	Euro	Tonne	786	809	847	897	1.009	1.049	1.049	985	1.023	991
Weizen ¹	Euro	Tonne	230	220	205	222	218	209	237	232	221	220
Indizes	Basis	Maß	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März
FAO Index ²		Punkte	121,0	120,9	121,7	124,6	126,9	127,7	127,4	125,1	127,1	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	118,1	120,0	122,0	119,9	119,2	118,7	119,6	118,0	118,0	
FAO Milchpreis ²		Punkte	127,9	127,9	131,3	136,5	139,0	140,0	141,9	143,0	148,7	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	115,2	110,7	110,2	113,6	114,4	111,4	111,4	111,8	112,6	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	131,8	135,0	136,1	142,4	152,7	164,1	162,1	153,0	156,0	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	119,4	119,5	113,9	126,3	129,6	126,4	119,3	111,2	118,5	
VIK ³		Punkte	312	309	325	302	307	322	320	331	332	
Plastixx ⁴		Punkte	2.708	2.694	2.732	2.721	2.639	2.624	2.613	2.622	2.698	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.798	2.784	2.826	2.815	2.728	2.713	2.701	2.711	2.793	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.738	1.722	1.720	1.713	1.681	1.668	1.660	1.663	1.674	
WCI ⁵	USD	40 ft	5.318	5.806	5.188	3.691	3.213	3.331	3.803	3.364	2.629	2.168
HDE ⁶		Index	98,86	97,76	97,70	96,93	96,13	97,25	97,54	94,99	95,31	95,36

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 März 2025 mit 48,3 Punkten erfreulicherweise stark gestiegen (Stand: 31.3.2025). Dies ist der höchste Wert seit August 2022 (49,1 Punkte). Dennoch liegt er weiterhin noch unter dem klassischen Wert von 50,0 Punkten.

Parameter	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	42,5	45,4	43,5	43,2	42,4	40,6	42,6	43,0	42,5	44,1	46,1	48,3
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	53,2	54,2	53,1	52,2	51,2	50,6	51,6	49,3	51,2	52,5	51,1	50,9
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	50,3	50,9	50,9	49,7	49,5	48,8	49,4	50,0	49,6	50,1	50,6	50,3
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	6,0	5,8	5,8	6,0	6,1	6,0	6,0	5,9	6,0	6,4	6,4	6,4
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	701	702	701	703	699	696	689	668	654	632	639	643
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	89,4	89,3	88,6	87,0	86,6	85,4	86,5	85,6	84,7	85,1	85,3	86,7
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	42,9	47,1	47,5	41,8	19,2	3,6	13,1	7,4	15,7	10,3	26,0	51,6
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-27,3	-24,0	-21,0	-21,6	-18,6	-21,9	-21,0	-18,4	-23,1	-21,4	-22,6	-24,6
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	-0,2	-0,4	-0,5	0,8	0,8	1,8	-0,1	0,3	-1,0	0,7	0,8	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	0,1	-3,1	1,7	-2,9	2,6	-2,5	0,4	1,3	-1,5	2,0		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	-0,6	-1,7	4,6	3,9	-5,4	7,2	-1,5	-5,2	5,9	-7,0		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,2	2,4	2,2	2,3	1,9	1,6	2,0	2,2	2,6	2,3	2,3	2,2
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	0,7 (-0,2)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	3,6 (0,3)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	92,9	86,1	92,5	87,0	83,4	85,3	85,4	83,7	86,4	87,7	90,4	90,6
Aktienkurse												
DAX in Punkten ⁷	17.921	18.497	18.235	18.508	18.906	19.324	19.077	19.626	19.909	21.732	22.551	22.163
DOW Jones in Punkten ⁷	37.815	38.686	39.118	40.842	41.563	42.330	41.763	44.910	42.544	44.544	43.840	42.001
Währungen												
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,07	1,09	1,07	1,08	1,11	1,12	1,09	1,06	1,04	1,04	1,04	1,08
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,85	0,85	0,85	0,84	0,84	0,84	0,84	0,83	0,83	0,84	0,83	0,84
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	168,27	170,52	171,94	162,76	161,19	159,82	166,30	158,64	163,06	160,99	156,96	161,60
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	7,76	7,86	7,77	7,82	7,86	7,85	7,74	7,65	7,58	7,54	7,58	7,84
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	89,42	90,53	89,25	90,63	92,95	93,81	91,49	89,32	88,93	89,99	90,97	92,40
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,98	0,98	0,96	0,95	0,94	0,94	0,94	0,93	0,94	0,94	0,94	0,95

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
----------------------------	--------	------------------------	-----------------------------------	--------	-----------------------------	------------------	-----------------	--------

WIRTSCHAFT

Globaler PMI im März 2025

1.	Saudi-Arabien	58,1
2.	Indien	57,6
3.	Griechenland	55,0
4.	Nigeria	54,3
5.	Australien	52,6
6.	Indonesien	52,4
7.	Brasilien	51,8
8.	Irland	51,6
9.	China	51,2
10.	ASEAN	50,8
11.	Polen	50,7
12.	Vietnam	50,5
13.	Global	50,3
14.	Thailand	49,9
15.	USA	49,8
16.	Taiwan	49,8
17.	Niederlande	49,6
18.	Spanien	49,5
19.	Philippinen	49,4
20.	Kolumbien	49,4
21.	Südkorea	49,1
22.	Schweiz	48,9 ⁽¹⁾
23.	Frankreich	48,9
24.	Malaysia	48,8
25.	Eurozone	48,6
26.	Deutschland	48,3
27.	Tschechische Republik	48,3
28.	Japan	48,3
29.	Russland	48,2
30.	Türkei	47,3
31.	Österreich	46,9
32.	Italien	46,6
33.	Mexiko	46,5
34.	Kanada	46,3
35.	Vereinigtes Königreich	44,6

Quelle: S&P Global | Quelle ⁽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



Ausgabenarchiv und Spezialreports



Profitieren Sie von unserem Expertennetzwerk: 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

2 für Sie als Einkäufer wichtige aktuelle Nachrichten

Hans-Christian Seidel berichtet hier über das Randstad Arbeitsbarometer 2025 sowie das OECD-Länderranking im März 2025 und gibt Ihnen einen interessanten Buchtipp.

1. Randstad Arbeitsbarometer 2025 – die Top-5-Kündigungsgründe

Das aktuelle Randstad Arbeitsbarometer 2025 zeigt die folgenden Top-5-Gründe für Kündigungen deutscher Arbeitnehmer in Prozent – die Werte von 2024 sind in Klammern aufgeführt:

1. zu niedrige Bezahlung:	37 %	(25 %)
2. toxische Arbeitsplatzkultur (Mobbing, schlechtes Management):	36 %	(20 %)
3. fehlende Vereinbarkeit mit dem Privatleben:	33 %	(25 %)
4. Vertrauensverlust in die Unternehmensführung:	28 %	(neu)
5. nicht gewährte Verbesserungen der Arbeitsbedingungen:	27 %	(22 %)

Die komplette Studie können Sie sich hier herunterladen:

<https://kurzlinks.de/randstad-arbeitsbarometer-2025>

Quelle: Randstad

2. OECD Economic Outlook im März 2025 – Länderranking

Das aktuelle Wachstumsranking der Länder der OECD Economic Outlook für 2025 liegt vor. Die für 2026 prognostizierten Werte sind in Klammern aufgeführt:

Indien:	6,4 %	(6,6 %)
Argentinien:	5,7 %	(4,8 %)
Indonesien:	4,9 %	(5,0 %)
China:	4,8 %	(4,4 %)
Saudi-Arabien:	3,8 %	(3,6 %)
Türkei:	3,1 %	(3,9 %)
Global:	3,1 %	(3,0 %)
G20:	3,1 %	(2,9 %)
Spanien:	2,6 %	(2,1 %)
USA:	2,2 %	(1,6 %)
Brasilien:	2,1 %	(1,4 %)
Australien:	1,9 %	(1,8 %)
Südafrika:	1,6 %	(1,7 %)
Südkorea:	1,5 %	(2,2 %)

Großbritannien:	1,4 %	(1,2 %)
Russland:	1,3 %	(0,9 %)
Japan:	1,1 %	(0,2 %)
Euroraum:	1,0 %	(1,2 %)
Frankreich:	0,8 %	(1,0 %)
Italien:	0,7 %	(0,9 %)
Kanada:	0,7 %	(0,7 %)
Deutschland:	0,4 %	(1,1 %)
Mexiko:	-1,3 %	(-1,6 %)

Quelle: OECD Interim Economic Outlook, March 2025

Die komplette Studie können Sie sich hier herunterladen:

<https://kurzlinks.de/oecd-report-march-2025>

3. Exklusiver Buch-Tipp

Resilienz in Supply Chains

von: Michael Huth; Verlag: Springer Gabler, Wiesbaden, 1. Auflage 2025, 273 Seiten, Preis: 42,99 €

Das Buch ist für Praktiker geeignet und beschreibt eine Vielzahl von möglichen Störungen innerhalb der Supply Chain. Viele brandaktuelle und passende Praxis-Beispiele führen zu einem Aha-Effekt und erleichtern das Lesen. Zusätzlich werden zahlreiche Instrumente zur Risikoidentifikation bzw. -bewertung und zum Aufbau resilienter Lieferketten erklärt.

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Umfrage: Bei diesen 4 Parametern fordern Geschäftsleitungen mehr Biss vom Einkauf

Recht: Vorsicht bei Rückausnahmen & Wendungen

Expertenrat: Wo im Einkauf besteht Optimierungsbedarf?

Verhandlungen: 7 trickreiche Taktiken