

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 21–22 | 2025



3 Preissteigerungen durch Zölle vermeiden – das können Sie tun

Lassen Sie sich wegen möglicher höherer Zölle keine teureren Preise aufbrummen!

5 Claim-Management im Einkauf

Wie Sie 6 Tücken im Umgang mit Vertragsabweichungen umschiffen – inklusive Anwalts-Tipp.

TOP-THEMA

6 5 wirksame Reaktionen bei nicht wahrheitsgemäßen Ausflüchten

So machen Sie Verkäufern bei Falschaussagen, Nichtinformationen und Lügen angemessen Druck.

12 China-Sourcing: Ein Experte gibt Einblick

Das sind die aktuellen Entwicklungen im Rohstoffmanagement durch die verschärften Exportkontrollen Chinas.

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.

Wie geht es weiter mit der Wirtschaft?

Liebe Leserin, lieber Leser,

IWF und Bundesregierung haben aktuell die Wachstumsprognosen der deutschen Wirtschaft nochmals gesenkt. Mittlerweile steht das Kabinett. Wichtig ist jetzt, dass das neue Wirtschaftsministerium strukturelle Akzente setzt, um die Wirtschaft in Gang zu bringen. Dazu ist es jedoch auf die Zusammenarbeit mit anderen Ministerien angewiesen. Wenn diese jetzt ideologisch und auf ihre Partikularinteressen bedacht hin einige vielversprechende und dringend notwendige Reformen blockieren, geht das Wachstum weiter nach unten und die Unternehmen wenden sich verzweifelt ab.

Ich hoffe, dass der Kanzler hier von seiner Wirtschafts- und Richtlinienkompetenz Gebrauch macht. Ansonsten wird die neue Ministerin außer der Leitung von Konferenzen und der Teilnahme an großen Unternehmenseröffnungen und Messen nichts bewegen können.

Ihr
Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

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

INHALTSVERZEICHNIS

VERHANDLUNGEN 3

☐ 4 elementare Tipps für Ihre nächsten Verhandlungen bezüglich der Importzölle

ARBEITSHILFE 4

☐ 16 Tipps, um auf aktuelle geopolitische Herausforderungen zu reagieren

RECHT 5

☐ 6 Tücken bei Vertragsabweichungen Ihrer Lieferanten

TOP-THEMA 6

☐ 5 Reaktionen und 1 Arbeitshilfe, um nicht wahrheitsgemäße Aussagen der Verkäufer entlarven und darauf zu reagieren

PREISENTWICKLUNGEN 8

☐ Die Importpreise im März 2025

ROHSTOFFE 9

☐ Die Entwicklung der Preise und wichtiger Branchenindizes

MARKTINFORMATIONEN 10

☐ Die Konjunkturindikatoren mit Stand April 2025

INDIZES 11

☐ Die globalen PMIs im April 2025

ROHSTOFFMANAGEMENT 12

☐ Die verschärften Exportkontrollen Chinas

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

VERHANDLUNGEN

Erfahren Sie, wie Sie höhere Preise infolge möglicher Zollaufschläge erfolgreich abwenden

Es wird in vielen Fällen nicht mehr lange dauern, bis die ersten Verkäufer mal wieder bei Ihnen auf der Matte stehen – dieses Mal wegen möglicher höherer Zölle. Sie brauchen als Einkäufer großes Verhandlungsgeschick, um weitere Belastungen für Ihre Kalkulation abzuwehren und die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zu sichern. Mit den folgenden Musterformulierungen unterstützen wir Sie dabei.

1. Relativieren Sie Verhandlungen über Eventualitäten

Höchstwahrscheinlich werden viele Verkäufer in den kommenden Gesprächen aufgrund der möglichen höheren Zölle andeuten, demnächst mit Ihnen über Preiserhöhungen sprechen zu müssen. Passen Sie dabei auf, dass Sie mit Ihren Verkäufern nicht über ungelegte Eier diskutieren!



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, natürlich ist uns die Lage bekannt. Aber ich lehne es ab, jetzt schon über mögliche Preiserhöhungen zu sprechen, wenn die Zollerhöhung noch gar nicht spruchreif ist. Bis es möglicherweise so weit ist, vergeht noch viel Zeit.“

2. Verhandeln Sie mit Ihren direkten Verkäufern nach

Wenn die EU höhere Gegenzölle für Import-Produkte aus den USA erhebt, werden die Lieferungen Ihrer direkten Lieferanten, Händler bzw. Importeure deutlich teurer. Deuten Sie z. B. Ihrem amerikanischen Verkäufer an, dass Sie für die Dauer des Zollstreits ein Entgegenkommen erwarten, da Sie ansonsten nicht wissen, wie es insgesamt weitergeht. Teilen Sie mit, dass ...

- 🌐 ... Sie darüber nachdenken, die Handelsware oder Ihr Endprodukt aus wirtschaftlichen Gründen vom Markt zu nehmen.
- 🌐 ... deutsche, europäische oder asiatische Alternativen inzwischen als Paket attraktiver werden.
- 🌐 ... Sie in einem Boot sitzen und ein Entgegenkommen erwarten.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, wir sitzen in Bezug auf die Zollerhöhungen in einem Boot. Daher erwarten wir Ihr preisliches Entgegenkommen oder einen Kompromiss. Wenn Sie keine Unterstützung gewähren, müssen wir über Alternativen oder die Streichung des Artikels nachdenken. Das kann auch nicht in Ihrem Interesse sein.“

3. Teilen Sie Ihren deutschen Verkäufern mit, dass Sie keine weiteren Preiserhöhungen akzeptieren können

Viele indirekte deutsche oder europäische Verkäufer werden versuchen, aufgrund der Zollproblematik – auch als Trittbrettfahrer – Ihnen gegenüber pauschale Preiserhöhungen durchzusetzen. Dafür habe ich folgende Tipps für Sie:

- 🌐 Bestehen Sie auf einer eindeutigen Transparenz Ihres Verkäufers.
- 🌐 Stellen Sie Präzisionsfragen, welche Kostenarten exakt betroffen sind.
- 🌐 Unterziehen Sie die Forderung des Verkäufers einer methodischen Preisstrukturanalyse und lassen Sie sich Ursprungsnachweise geben.
- 🌐 Zeigen Sie mit der Preishistorie, dass Sie nicht schon wieder eine Preiserhöhung akzeptieren können.
- 🌐 Verweisen Sie auf die rückläufigen Preisentwicklungen der letzten Jahre.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, bevor wir uns das mit einer Preisstrukturanalyse mal anschauen, habe ich noch einen Hinweis: Wir haben uns die Preishistorie und die rückläufigen Preisentwicklungen der letzten Jahre angeschaut. Sie haben uns nur einen Teil, der zum Teil ungerechtfertigten Erhöhungen wieder zurückgenommen. Daher können wir keine weiteren Preiserhöhungen akzeptieren.“

4. Prüfen Sie die folgenden weiteren Parameter

Klären Sie vor Ihren Verhandlungen auch diese Hebel:

- 🌐 Entwicklung des Wechselkursverhältnisses
- 🌐 Entwicklung der Frachtkosten
- 🌐 höhere Bearbeitungsgebühren und Versicherungen der Spediteure
- 🌐 Einhaltung der vereinbarten Kontraktmengen

Autor: Hans-Christian Seidel



ARBEITSHILFE

16 Tipps – Wie Sie als Einkäufer erfolgreich auf die aktuellen geopolitischen Probleme reagieren können

Die aktuellen geopolitischen Entwicklungen – insbesondere hinsichtlich drohender Zollerhöhungen – fordern Sie als Einkäufer einmal mehr. Sie müssen auch dafür stets auf dem neuesten Stand bleiben. Daher habe ich hier für Sie 16 Tipps für Ihren Praxisalltag zusammengestellt.

NR.	TIPP	
1	Bilden Sie eine interne Task Force u. a. mit Vertrieb, Controlling, Rechtsabteilung, Logistik und Regulatory Affairs mit einer wöchentlichen Berichterstattung an die GL.	
2	Definieren Sie Ihre zollkritischen Waren, Warengruppen und Lieferanten.	
3	Erhöhen Sie Ihr Lager, solange die EU noch keine Gegenzölle bei Drittlandswaren erhoben hat und solange ein Drittland noch keinen Lieferstopp oder schärfere Exportkontrollen erhebt oder die Mengen reduziert.	
4	Prüfen Sie, ob Alternativquellen tatsächlich Ihren Anforderungen entsprechen oder ob Sie die Anforderungen in Absprache mit der Technik reduzieren können.	
5	Betreiben Sie Vorlieferantenmanagement, um zu bewerten, wie professionell Ihr Lieferant seine Versorgungssicherung umsetzt.	
6	Prüfen Sie Maßnahmen zum Derisking oder Decoupling oder Nearshoring, denn in vielen Fällen geht es doch nicht so einfach wie von der Politik angepriesen.	
7	Beobachten Sie das Wechselkursverhältnis des Euro zu den anderen Leitwährungen, insbesondere dem US-Dollar.	
8	Verhandeln Sie mit Ihren US-amerikanischen Lieferanten die Preise nach, um die Nachteile der EU-Importzölle temporär abzumildern.	
9	Informieren Sie Ihren Vertrieb und das Controlling im Vorfeld über mögliche höhere Einfuhrpreise und simulieren Sie die preislichen Auswirkungen.	
10	Prüfen Sie, ob Sie die vertraglichen Abnahmemengen Ihrer Lieferanten aus Drittländern überhaupt noch einhalten können, wenn Ihre Firma aufgrund der durch Zölle verteuerten Endprodukte vermehrt Absatzprobleme hat.	
11	Stellen Sie sich eventuell auf einen Local-to-Local-Bezug ein.	
12	Prüfen Sie die Auswirkungen auf Frachtraten, Zahlungsbedingungen und Incoterms.	
13	Holen Sie sich einen Zollberater, der Sie über mögliche Einsparpotenziale bei der Verzollung und Deklaration berät, beispielsweise: Präferenzabkommen, Optimieren der Zolltarifnummern, eine günstigere Klassifizierung oder Veredelungen bis hin zu einer Änderung des Ursprungs und Prüfung von Zollfreilägern. Prüfen Sie den Kauf einer Zoll-Software, die mit Ihrem ERP kompatibel ist.	
14	Prüfen Sie den Einsatz von Preisgleitklauseln.	
15	Vergleichen Sie mithilfe einer Total-Cost-of-Ownership-Berechnung, ob europäische oder deutsche Lieferanten nun wieder günstiger sind.	
16	Prüfen Sie die aktuellen US-Exportvorschriften, damit Sie keine gekauften US-Produkte oder -Technologien ohne entsprechende Genehmigungen zu Ihren ausländischen Kunden exportieren.	

Übersicht: 16 Tipps, um auf die aktuellen geopolitischen Probleme zu reagieren – eigene Darstellung

RECHT

6 rechtliche Tücken bei Vertragsabweichungen – Damit sind Sie auf der sicheren Seite

Vertragsstörungen gehören im Einkauf zum Alltag. Ob bei verspäteten Lieferungen, Qualitätsmängeln, Mengenabweichungen oder unangekündigten Preisänderungen: Ein funktionierendes Claim-Management dient der Risikosteuerung, sichert Ansprüche und hilft, rechtliche Konflikte früh zu vermeiden. Unser Experte, Rechtsanwalt Rolf Becker aus Alfter, zeigt Ihnen hier einige Fallstricke auf und wie Sie als Einkäufer sich bestmöglich aufstellen.

1. Klare Vertragsgrundlagen als Fundament

Anspruchssicherheit beginnt mit sauber formulierten Verträgen. AGB, Lastenhefte, Qualitäts- und Liefervereinbarungen müssen präzise regeln, welche Leistungen in welcher Qualität und zu welchem Zeitpunkt geschuldet sind.

Nicht nur bei internationalen Beziehungen ist eine exakte Definition der Incoterms, Lieferfristen sowie Prüf- und Abnahmeprozesse entscheidend.

2. Fristen und Prüfpflichten: Schnelligkeit entscheidet

Bleiben Mängel oder Abweichungen unbeachtet, kann das teuer werden. Ohne diesbezügliche Vereinbarung greift § 377 Handelsgesetzbuch: Die Ware ist unverzüglich zu prüfen, Mängel sind ebenso zeitnah zu rügen. Wer zu lange wartet, verliert seine Rechte auf Nacherfüllung, Minderung oder Schadenersatz.

Auch bei Preisänderungen oder Lieferverzögerungen kann eine verspätete Reaktion als stillschweigende Billigung gewertet werden. Bei grenzüberschreitenden Verträgen ist zu prüfen, ob andere nationale Vorschriften gelten.

3. Ohne Dokumentation kein Anspruch

Dokumentation ist elementar im Claim-Management. Ob bei der Geltendmachung eigener Forderungen oder der Abwehr unberechtigter Gegenansprüche – E-Mails, Prüfberichte, Lieferscheine, Gesprächsnotizen oder Abnahmeprotokolle sind essenziell. Je besser die Dokumentation, desto höher die Chancen auf eine erfolgreiche Durchsetzung des Anspruchs oder Einigung. Unternehmen sollten Prozesse schaffen, mit denen Vertragsstörungen systematisch erfasst, bewertet und rechtlich eingeordnet werden.

Wichtig ist auch, alle relevanten Unterlagen konsistent abzulegen und aktuell zu halten.

4. Schadenersatz oder Vertragsstrafe – was rechtlich trägt

Verletzt der Lieferant seine Pflichten, können Schadenersatzansprüche entstehen – etwa für Produktionsausfälle oder Mehrkosten. Voraussetzung ist jedoch ein konkret bezifferbarer Schaden.

Einfacher sind vertraglich vereinbarte Vertragsstrafen. Diese müssen angemessen bemessen und klar formuliert sein, um im Streitfall zu bestehen. Gute Verträge kombinieren beide Optionen: Schadenersatz als Auffanglösung und Vertragsstrafe als Druckmittel.

5. Grenzen der Anspruchsdurchsetzung: Treu und Glauben

Auch im Einkauf gilt das Prinzip von Treu und Glauben (§ 242 Bürgerliches Gesetzbuch). Wer unbegründete oder überzogene Forderungen erhebt oder den Geschäftspartner durch systematisches „Claiming“ unter Druck setzt, riskiert den Vorwurf des Rechtsmissbrauchs. Dies gilt besonders, wenn Vertragsverstöße aufgebauscht oder zur Durchsetzung anderer Ziele genutzt werden.

Die Rechtsprechung prüft zunehmend, ob Claims auch tatsächlich sachlich und verhältnismäßig bleiben, sonst droht Unwirksamkeit.

Ein zu aggressives Vorgehen kann zudem dem eigenen Ruf schaden und künftige Kooperationen beeinträchtigen.

6. Verhandeln statt eskalieren

Nicht jede Abweichung muss vor Gericht enden. Seriös aufbereitete, nachvollziehbare Ansprüche lassen sich oft sachlich klären. So gehen Einkäufer strukturiert vor: Der Anspruch muss gut dokumentiert, rechtlich eingeordnet und wirtschaftlich bewertet sein.

Auch die Kommunikation sollte lösungsorientiert bleiben – gerade in langjährigen Geschäftsbeziehungen. Wer emotional auftritt, gefährdet nicht nur die Lösung, sondern auch das Vertrauen. Deshalb empfiehlt es sich, schon früh auf direkte Gespräche zu setzen und gemeinsame Lösungswege auszuloten.

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



TOP-THEMA

So machen Sie bei nicht wahrheitsgemäßen Aussagen Ihrer Verkäufer gehörig Druck

„Das ist der früheste Termin!“ oder „Wie Sie wissen, sind die Rohstoffkosten gestiegen!“. Glauben Sie solchen Aussagen von Verkäufern? Also, ich niemals! Ich würde natürlich nicht so weit gehen und behaupten, dass ein Verkäufer stets lügt. Aber viele Verkäufer nehmen es mit der Wahrheit nicht so genau. Sie als Einkäufer müssen zwischen Notlüge, Verschweigen von Tatsachen, Übermittlung von Teilwahrheiten und Aussagen in Unkenntnis unterscheiden. Das Schlimmste ist eine bewusste Falschaussage. Im Rahmen unseres Top-Themas zeige ich Ihnen insgesamt 5 Reaktionen, um einen „schwindelnden Verkäufer“ unter Druck zu setzen, und führe in einer Tabelle körpersprachliche und situative Reaktionen auf, die auf eine Lüge hindeuten können.



1. Erhöhen Sie den Druck

Wenn Ihnen ein Verkäufer bei der Begründung seiner Preiserhöhung keine Transparenz gewährt, liegt es auch daran, dass ihn eventuell gar keine Kostensteigerungen ereilten.

In diesem Fall können Sie den Druck wie folgt erhöhen:



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, wir bestehen darauf, mehr Details und Transparenz von Ihnen zu bekommen. Ansonsten müssen wir davon ausgehen, dass sich Ihre Preise in Wahrheit gar nicht erhöht haben.“

2. Stellen Sie bohrende Fragen

Wenn der Verkäufer Ihnen nur vage Begründungen nennt und hofft, mit ein paar Floskeln mit seiner Preiserhöhung über die Runden zu kommen, verfügt er möglicherweise über wenig profundes Wissen. Daher können Sie ihn mit bohrenden bzw. tiefgehenden Fragen in die Enge treiben, etwa so:



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, was macht Sie da so sicher, dass die Preise gestiegen sind? Welche genauen Entwicklungen beobachten Sie auf den Rohstoffmärkten? Und woher haben Sie diese Statistik?“

3. Geben Sie die Chance, die Wahrheit zu sagen

Wenn Sie dem Verkäufer beweisen konnten, dass die Preise gar nicht gestiegen sind, können Sie ihm den Rückzug erleichtern:



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, ich denke, dass wir mit der Präsentation klar belegt haben, dass es bei den Rohstoffen keine nennenswerten Preiserhöhungen gab. Nehmen Sie diese Fakten einfach noch mal mit und wir sprechen morgen darüber.“

4. Sprechen Sie Ihre Beobachtung aus

Sprechen Sie den Verkäufer auf seine auffällige Körpersprache direkt an. Hat er Angst, dass der ganze Schwindel auffliegt?



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, Sie wirken bei dieser Diskussion sehr unsicher. Muss ich mir Gedanken darüber machen, dass die wahren Gründe der Terminverschiebung wo ganz anders liegen?“

5. Schweigen Sie den Verkäufer an

Wenn Sie einer Aussage nicht vertrauen, können Sie den Verkäufer einfach mal mit direktem Blick anschweigen und abwarten.

Autor: Hans-Christian Seidel

ARBEITSHILFE

Verbale und körpersprachliche Auffälligkeiten, die einen Verkäufer entlarven können

Natürlich ist es wichtig, bei der Aufdeckung von Lügen, Täuschungen oder Falschaussagen von Verkäufern sehr umsichtig, sensibel und auch ethisch korrekt vorzugehen. Ich zeige Ihnen in der folgenden Übersicht, wie Sie aufgrund situativer sowie körpersprachlicher Reaktionen und Hinweise relativ treffsicher beurteilen können, ob es sich bei Aussagen von Verkäufern um Lügen oder Falschaussagen handelt. Die unten aufgeführten Reaktionen sind in der Praxis oft in kombinierter Form zu beobachten.

Beachten Sie: Vereinzelt seltsam erscheinende Aussagen oder auffällige körpersprachliche Reaktionen sind natürlich keine 100%igen Indikatoren, dass es sich um eine Täuschung oder um

eine Lüge handelt. Wenn die Reaktionen des Verkäufers von seinem normalen Auftreten – d. h. von der Baseline – abweichen, sollten aber zumindest Ihre Alarmglocken schrillen.



NR.	AUFFÄLLIGKEITEN BEI AUSSAGEN UND REAKTIONEN	AUFFÄLLIGKEITEN BEI DER KÖRPERSPRACHE 
1	Erzählungen mit übertriebenen Details	Vermeiden des direkten Blickkontakts
2	vage Erzählungen (ein Lügner könnte die Geschichte nicht rückwärts erzählen)	Dauergrinsen oder ständiges unsicheres und unechtes Lächeln
3	widersprüchliche oder untypische Aussagen	übertriebene Mimik
4	viele Sprechpausen, ein Zögern bei den Antworten bzw. Versprecher	unsichere Körperhaltung
5	unverbindliche und unpersönliche Sprache mit Ausdrücken wie möglicherweise, es hieß, man sagte, vielleicht usw. keine Verwendung des Wortes „ich“	Übersprungshandlungen, wie u. a. sich plötzlich an die Nase fassen, hektisch am Kopf kratzen, ans Ohr läppchen fassen oder die Hand vor den Mund halten
6	Selbstsicherheit des Verkäufers weicht vom sonstigen Verhalten ab	Sprechen in höherer Tonlage und verändertem Tonfall
7	Aussagen, Verhalten und Körpersprache passen nicht zusammen	hektisches Sprechen oder leiseres Sprechen
8	Intensität der vorgetäuschten Gefühle	Pupillenerweiterung
9	Sprache verfällt auf einmal in den Dialekt aus der Kindheit (passiert häufig in Drucksituationen)	Stottern
10	Überraschungsmoment hält zu lange an	häufiges Räuspern
11	Sprechen, ohne Details zu nennen	Wegdrehen der Füße oder auffälliges Wippen vom einen auf das andere Bein
12	keine Aussagen über Emotionen, Gefühle oder Ärger	Augen lachen nicht mit
13	schneller Themenwechsel oder Drumherumreden	nervöses Zucken
14	spontane Erleichterung	hektische Atmung, häufiges Schlucken und Lecken der Lippen
15	übertriebenes Betonen bei Aussagen	Schwitzen
16	Fragen erklären lassen oder Gegenfragen	hektisches Nicken

Übersicht: Auffälligkeiten bei Aussagen, Reaktionen und Körpersprache eines Lügners – eigene Darstellung

PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im März 2025

Die Importpreise lagen im März 2025 um 2,1 % höher als im März 2024. Im Vergleich zum Vormonat Februar 2025 sanken sie leicht um 1,0 % (Stand: 30.4.2025).

Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum März 2024	Veränderung in % zum Februar 2025
Gesamtindex	2,1	−1,0
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	6,1	0,7
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	13,8	0,4
Rohstoffe aus Euro-Ländern	9,9	−0,5
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	4,1	−4,3
Halbwaren aus Euro-Ländern	−0,4	−3,4
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	8,8	−3,2
Vorzeugnisse aus Euro-Ländern	−0,5	0,0
Vorzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	3,9	−0,4
Verbrauchsgüter	4,2	−0,5
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	1,0	0,0
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	−0,1	−0,5
Energie aus Euro-Ländern	1,6	−6,9
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	2,9	−6,3
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	5,7	−5,0
Kohle	−20,7	−5,5
Erdöl	−12,8	−5,2
Erdgas, verflüssigt	37,4	−0,8
Erdgas, gasförmig	34,6	−5,7
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	24,9	3,6
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	−14,8	1,7
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaöl, Kakaopulver	50,3	−5,0
Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern	5,7	0,6
Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern	6,4	0,2
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	4,6	0,2
Papier, Pappe und Waren daraus	2,3	1,2
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	−12,7	−6,8
Chemische Erzeugnisse	0,5	−0,3
Naphtha	−9,4	−7,2
Gummi- und Kunststoffwaren	0,5	−0,2
Glas und Glaswaren	1,9	−0,5
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	6,7	−0,1
Aluminium und Halbzeug daraus	12,2	0,2
Kupfer und Halbzeug daraus	10,9	0,3
Elektrischer Strom	46,5	−26,7

Übersicht: Importpreise März 2025 (Quelle: Destatis) – eigene Darstellung

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die Rohstoffpreise sind Ende April 2025 auf mittlerem Niveau. Im Vergleich zum Vormonat März 2025 sind sie nahezu komplett gesunken (Stand: 30.4.2025).



 Parameter	Währung	Maß	Juli 24	Aug 24	Sep 24	Okt 24	Nov 24	Dez 24	Jan 25	Feb 25	März 25	April 25
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	80	78	71	73	73	74	77	73	73	63
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	77	73	68	69	68	71	72	69	71	58
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	33	38	39	42	48	48	53	44	40	32
Kohle ¹	USD	Tonne	116	121	119	120	121	113	110	99	104	93
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,62	1,56	1,53	1,55	1,59	1,62	1,67	1,67	1,61	1,57
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	102	105	96	95	108	100	108	94	92	88
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.290	2.446	2.609	2.617	2.594	2.551	2.592	2.602	2.622	2.418
Blei ¹	USD	Tonne	2.023	2.026	2.051	1.975	2.041	1.921	1.918	1.980	2.002	1.947
Holz ¹	USD	Tonne	502	493	521	549	589	550	592	635	668	557
Gold ¹	USD	Feinunze	2.448	2.503	2.634	2.745	2.650	2.625	2.801	2.858	3.123	3.288
Platin ¹	USD	Feinunze	979	929	981	992	948	905	981	949	997	971
Kupfer ¹	USD	Tonne	9.102	9.214	9.691	9.373	8.891	8.652	8.928	9.338	9.813	9.489
Naphtha ¹	USD	Tonne	686	657	625	647	623	611	649	654	609	546
Nickel ¹	USD	Tonne	16.253	16.815	17.004	15.529	15.742	15.091	15.031	15.454	15.715	15.375
Palladium ¹	USD	Feinunze	939	970	1.003	1.109	983	913	1.010	926	985	940
Silber ¹	USD	Feinunze	29,06	28,86	31,17	32,66	30,29	28,83	31,31	31,16	34,10	32,62
Zink ¹	USD	Tonne	2.615	2.862	3.075	3.102	3.091	2.973	2.710	2.762	2.819	2.593
Zinn ¹	USD	Tonne	29.606	32.400	33.311	31.174	28.275	28.888	29.875	31.325	35.905	31.600
Mais ¹	USD	Buschel	3,83	3,78	4,25	4,11	4,23	4,59	4,82	4,54	4,57	4,67
Palmöl ¹	Euro	Tonne	809	847	897	1.009	1.049	1.049	985	1.023	991	812
Weizen ¹	Euro	Tonne	220	205	222	218	209	237	232	221	220	202
Indizes	Basis	Maß	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April
FAO Index ²		Punkte	120,9	121,7	124,6	126,9	127,7	127,4	124,7	126,8	127,1	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	120,0	122,0	119,9	119,2	118,7	119,6	116,7	117,0	118,0	
FAO Milchpreis ²		Punkte	127,9	131,3	136,5	139,0	140,0	141,9	143,4	148,7	148,7	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	110,7	110,2	113,6	114,4	111,4	111,4	111,8	112,6	109,7	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	135,0	136,1	142,4	152,7	164,1	162,1	153,0	156,0	161,8	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	119,5	113,9	126,3	129,6	126,4	119,3	111,2	118,5	116,9	
VIK ³		Punkte	309	325	302	307	322	320	331	332	308	
Plastixx ⁴		Punkte	2.694	2.732	2.721	2.639	2.624	2.613	2.622	2.698	2.715	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.784	2.826	2.815	2.728	2.713	2.701	2.711	2.793	2.811	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.722	1.720	1.713	1.681	1.668	1.660	1.663	1.674	1.687	
WCI ⁵	USD	40 ft	5.806	5.188	3.691	3.213	3.331	3.803	3.364	2.629	2.168	2.157
HDE ⁶		Index	97,76	97,70	96,93	96,13	97,25	97,54	94,99	95,31	95,36	96,02

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 April 2025 mit 48,0 Punkten leicht gesunken (Stand: 30.4.2025). Im März lag er noch bei 48,3 Punkten. Nach wie vor liegt er unter dem klassischen Wert von 50,0 Punkten.

Parameter	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	45,4	43,5	43,2	42,4	40,6	42,6	43,0	42,5	44,1	46,1	48,3	48,0
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	54,2	53,1	52,2	51,2	50,6	51,6	49,3	51,2	52,5	51,1	50,9	49,0
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	50,9	50,9	49,7	49,5	48,8	49,4	50,0	49,6	50,1	50,6	50,3	49,8
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	5,8	5,8	6,0	6,1	6,0	6,0	5,9	6,0	6,4	6,4	6,4	6,3
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	702	701	703	699	696	689	668	654	632	639	643	646
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	89,3	88,6	87,0	86,6	85,4	86,5	85,6	84,7	85,1	85,3	86,7	86,9
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	47,1	47,5	41,8	19,2	3,6	13,1	7,4	15,7	10,3	26,0	51,6	-14,0
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-24,0	-21,0	-21,6	-18,6	-21,9	-21,0	-18,4	-23,1	-21,4	-22,6	-24,6	-24,3
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	-0,4	-0,5	0,8	0,8	1,8	-0,1	0,3	-1,0	0,7	0,2	-0,2	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	-3,1	1,7	-2,9	2,6	-2,5	0,4	1,3	-1,5	2,0	-1,3		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	-1,7	4,6	3,9	-5,4	7,2	-1,5	-5,2	5,9	-5,5	0,0		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,4	2,2	2,3	1,9	1,6	2,0	2,2	2,6	2,3	2,3	2,2	2,1
Änderung der Erzeuger-preise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	-0,2 (-0,7)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	2,1 (-1,0)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	86,1	92,5	87,0	83,4	85,3	85,4	83,7	86,4	87,7	90,4	90,6	82,9
Aktienkurse	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April
DAX in Punkten ⁷	18.497	18.235	18.508	18.906	19.324	19.077	19.626	19.909	21.732	22.551	22.163	22.496
DOW Jones in Punkten ⁷	38.686	39.118	40.842	41.563	42.330	41.763	44.910	42.544	44.544	43.840	42.001	40.669
Währungen	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,09	1,07	1,08	1,11	1,12	1,09	1,06	1,04	1,04	1,04	1,08	1,14
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,85	0,85	0,84	0,84	0,84	0,84	0,83	0,83	0,84	0,83	0,84	0,85
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	170,52	171,94	162,76	161,19	159,82	166,30	158,64	163,06	160,99	156,96	161,60	162,68
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	7,86	7,77	7,82	7,86	7,85	7,74	7,65	7,58	7,54	7,58	7,84	8,26
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	90,53	89,25	90,63	92,95	93,81	91,49	89,32	88,93	89,99	90,97	92,40	96,14
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,98	0,96	0,95	0,94	0,94	0,94	0,93	0,94	0,94	0,94	0,95	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				

PREISENTWICKLUNGEN

Globaler PMI im April 2025

1	Indien	58,4
2	Saudi-Arabien	55,6
3	Nigeria	54,2
4	Griechenland	53,2
5	Philippinen	53,0
6	Irland	53,0
7	Australien	51,7
8	Kolumbien	51,4
9	USA	50,7
10	China	50,4
11	Brasilien	50,3
12	Polen	50,2
13	Global	49,8
14	Thailand	49,5
15	Italien	49,3
16	Russland	49,3
17	Niederlande	49,2
18	Eurozone	49,0
19	Tschechische Republik	48,9
20	ASEAN	48,7
21	Malaysia	48,6
22	Japan	48,5
23	Frankreich	48,2
24	Spanien	48,1
25	Deutschland	48,0
26	Taiwan	47,8
27	Südkorea	47,5
28	Türkei	47,3
29	Indonesien	46,7
30	Österreich	46,6
31	Mexiko	46,5
32	Schweiz	45,8 ⁽¹⁾
33	Vietnam	45,6
34	Kanada	45,3
35	Vereinigtes Königreich	44,0

Quelle: S&P Global Ltd. | 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 Experten Netzwerk: www.zolex.de/expert



www.zolex.de/login



Hans-Christian Seidel

ROHSTOFFE

Nicht nur aus den USA: Auch aus China droht jetzt Gegenwind für Europa und Deutschland

In Bezug auf einige für die EU und Deutschland strategisch wichtige Rohstoffe hat China seit Juli 2023 seine Exportpolitik erheblich verschärft. Dies wird von Experten und Marktbeobachtern als direkte Reaktion auf die von den USA verhängten Exportrestriktionen, insbesondere im Chipsektor, gegen China interpretiert.

Bereits im August 2023 wurden erste Exportkontrollen eingeführt – zunächst auf Gallium und Germanium, 2 Metalle mit hoher Relevanz auch für die Halbleiterindustrie. Im Dezember 2023 folgte schließlich Grafit, das zentral für Lithium-Ionen-Batterien ist. Mit Antimon kam im September 2024 ein weiteres Metall hinzu, das u. a. als Flammenschutzmittel in der Militärtechnik sowie in der Solarbranche Anwendung findet.

Beachten Sie: Der Export ist zwar nicht generell untersagt, allerdings sind nun detaillierte Informationen wie Verträge, technische Beschreibungen oder Testberichte des Produkts sowie ein Zertifikat zur Identität des Endnutzers vorzulegen, um eine gültige Exportlizenz zu erhalten. **Das Problem:** Erfahrungsgemäß vergehen leider mehrere Wochen und Monate, bis eine solche Lizenz von der zuständigen Behörde erteilt wird.

China hat am 3. Februar 2025 die Exportkontrollen auf 5 weitere Rohstoffe ausgeweitet: Wolfram, Tellur, Bismut, Indium und Molybdän. Die Maßnahme wurde offiziell u. a. mit nationalen Sicherheitsinteressen begründet, gilt aber weithin insgeheim als Reaktion auf die von den USA angekündigten Zollerhöhungen auf chinesische Importe. Abgesehen von Molybdän und Tellur werden die betroffenen Rohstoffe von der Europäischen Union als kritisch eingestuft und befinden sich daher auf der im Jahr 2023 aktualisierten Version der Liste der kritischen Rohstoffe.

Im Gegensatz zu den bereits bestehenden Exportkontrollen für Germanium, Gallium, Grafit und Antimon wurden die Maßnahmen diesmal sofort ohne eine Übergangszeit umgesetzt. Auf den europäischen Rohstoffmärkten waren Preissteigerungen die unweigerliche Folge. In China wiederum sind die Preise seit Einführung der Exportkontrollen entweder vergleichsweise stabil geblieben oder deutlich geringer angestiegen. Für Bismut liegt der Preis in Europa derzeit etwa 273 % über dem innerchinesischen Preis und für Tellur bei 21 %. Bei dem schon im vergangenen Jahr mit Exportkontrollen belegten Antimon liegt der Preisunterschied derzeit bei 171 %. Gallium ist in Europa 160 % teurer als auf dem chinesischen Markt.

Diese Dynamik führt zu signifikanten Kostenunterschieden zwischen chinesischen und europäischen Unternehmen. Aufgrund der unbestritten großen Bedeutung Chinas bei einem Großteil dieser Rohstoffe hat die Abhängigkeit Europas eine bedrohliche Größe erreicht. Für die deutsche Industrie ergeben sich durch die deutlich höheren Preise somit erhebliche Wettbewerbsnachteile. Der Grund: Chinesische Hersteller erhalten wesentlich günstigere Inlandspreise, während Unternehmen aus Deutschland diese Rohstoffe nur zu deutlich höheren Preisen am Weltmarkt einkaufen können.

Als US-Präsident Trump am 2. April 2025 Importzölle auf chinesische Waren in Höhe von 34 % verkündete, reagierte China mit weiteren Exportkontrollen. Dieses Mal sind 7 verschiedene Seltene Erden sowie bestimmte Magnete daraus von den Kontrollen betroffen. **Kurz vor Redaktionsschluss lagen diese Zölle zwischenzeitlich schon bei 145 % (Anm. der Redaktion).**

Die Entwicklungen zeigen, wie wichtig es ist, verschiedene Einkaufsstrategien in Bezug auf die Diversifikation bei den Rohstoffen einzuleiten, um Ihre Versorgungssicherheit zu stärken und Preissprünge nach oben zu minimieren.

Dennis Bastian ist Experte für Industriemetalle bei der Deutschen Rohstoffagentur (DERA) in der Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR).



IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Umfrage: Bei 4 Parametern fordern die GL mehr Biss

Verhandlungen: 8 Tipps, um Fakten durchzusetzen

Arbeitshilfe: Claim-Management

Leserfragen: Sollen Einkaufsleiter operativ arbeiten?