

Einkaufsm^{an}nager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 23–24 | 2025



3 Lieferkettengesetz vor dem Aus?

Die neue Regierung will das Lieferkettengesetz komplett abschaffen. Lesen Sie, was Sie als Einkäufer jetzt tun können.

4 Arbeitshilfe: Claim-Management

Nutzen Sie diese 10 Parameter, um für mögliche Claims besser gewappnet zu sein oder diese im Vorfeld zu verhindern.

5 Aus der Praxis: Preiserhöhungen abwehren

Lassen Sie sich in Ihren Verhandlungen trotz angekündigter Preiserhöhung nicht von einer Gegenforderung abbringen!

TOP-THEMA

6 Faktenbasierte Verhandlungen

Um Ihre fundierten Fakten in Verhandlungen wirksam durchzusetzen, versorgen wir Sie mit 8 Tipps sowie überzeugenden Musterformulierungen.



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.

Kommt der neue Aufbruch in der Wirtschaft?

Liebe Leserin, lieber Leser,

Kanzler Merz sorgt für eine Aufbruchstimmung, vor allem in der Wirtschaft. Hoffen wir, dass es ihm gelingt. Doch daran müssen wir alle, Politik, Management und Arbeitnehmer, arbeiten. Sonst bleibt es bei wohlklingenden Appellen und es geht weiter bergab.

In meinen Verhandlungen und nach Rücksprache in meinen Seminaren stelle ich immer wieder fest, wie trickreich und wenig partnerschaftlich Lieferanten Fakten nicht wahrhaben wollen oder leugnen. Hier rate ich Ihnen, als Einkäufer massiv dagegen vorzugehen – siehe dazu auch meine Tipps auf den Seiten 6 und 7.

Derzeit wird darüber diskutiert, das deutsche und das EU-Lieferkettengesetz abzuschaffen. Ich glaube das allerdings erst, wenn es tatsächlich so weit ist.

Ihr

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

LIEFERKETTENGESETZ 3

- ☐ Stehen das deutsche und das EU-Lieferkettengesetz vor dem Aus?

ARBEITSHILFE 4

- ☐ 10 wichtige Parameter bei Ihrem Claim-Management

INTERVIEW 5

- ☐ Was sich hinter der Taktik einer Gegenforderung verbirgt

TOP-THEMA 6

- ☐ 8 Tipps und Musterformulierungen für mehr Durchsetzungskraft in Verhandlungen

PREISLICHE QUELLEN 8

- ☐ 8 ausgesuchte Quellen für Ihre professionelle Verhandlungsvorbereitung

PREISENTWICKLUNGEN 9

- ☐ Die Erzeugerpreise im April 2025

LESERFRAGEN 10

- ☐ „Soll ein Teamleiter operativ arbeiten?“
☐ „Wie begegne ich einer möglichen Lieferanteninsolvenz?“

PREISENTWICKLUNGEN 11

- ☐ Die Großhandelspreise im April 2025

WIRTSCHAFTSTICKER 12

- ☐ 3 aktuelle Nachrichten aus der Wirtschaft

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: PFITZER GmbH & Co. KG, Benzstr. 39, 71272 Renningen • 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.

LIEFERKETTENGESETZ

Steht das Lieferkettengesetz vor dem endgültigen Aus?

Die Grundidee des Lieferkettengesetzes ist unbestritten begrüßenswert. In der Umsetzung für Einkäufer ist es jedoch zu theoretisch und praktisch in dieser Form einfach nicht durchführbar. Diejenigen, die es einst lauthals forderten, hatten mit der aufreibenden Umsetzung nichts mehr zu tun. Das Lieferkettengesetz wurde einerseits von einigen Parteien, Politikern und Journalisten ideologisch gefordert, andererseits von Wirtschaft und Einkauf als unzumutbar eingestuft und entschieden kritisiert. Die Diskussionen über dieses Thema werden nicht abebben.

1. Situation

Trotz vieler Entschärfungen beim Lieferkettengesetz sind viele Einkäufer nach wie vor verwirrt, was jetzt von ihnen bzw. ihren Firmen genau erwartet wird. Auf vielseitigen Druck vor allem von der Wirtschaft sagte Altkanzler Olaf Scholz schon im Oktober 2024 beim Arbeitgebertag lapidar zum Lieferkettengesetz: „Das kommt weg“. Die neue Bundesregierung will das deutsche Lieferkettengesetz (LkSG) nun zeitnah und komplett abschaffen.

Am 9. Mai 2025 verkündete der neue Bundeskanzler Friedrich Merz zudem, dass er erwarte, dass das EU-Lieferkettengesetz (CSDDD) auch auf europäischer Ebene im Sinne des Bürokratieabbaus abgeschafft wird.

2. Entschärfung

In Deutschland wie in der EU wurden aufgrund des massiven Drucks aus der Wirtschaft inzwischen Entschärfungen geplant:

- 🌐 Verschiebung der Fristen für die Umsetzung
- 🌐 Gültigkeit zunächst nur für große Unternehmen
- 🌐 Gültigkeit nur für die direkten Lieferanten (und nicht mehr die gesamte Lieferkette)
- 🌐 keine Haftung für Einkäufer
- 🌐 in Deutschland zu Beginn weniger Kontrollen durch das BAFA

3. Auswirkungen für den Einkauf

In Einkaufsabteilungen ab einer Mitarbeiterzahl von 10 Einkäufern ist in vielen Unternehmen – abhängig von der Lieferantenanzahl – ein ganzer Mitarbeiter voll und ganz für die Bearbeitung von ESG-Themen wie u. a. dem Lieferkettengesetz abgestellt.

Aufgrund der aktuellen Entwicklungen, dieses Gesetz zu stoppen, sowie der weiterhin vorherrschenden Unsicherheiten habe ich für Sie als Einkäufer folgende Tipps in Bezug auf das weitere Vorgehen:

- 🌐 Reduzieren Sie vorläufig Ihre diesbezüglichen Aktionen, vor allem in Bezug auf die Erstellung weiterer Fragebögen.
- 🌐 Versuchen Sie, aus Verträgen zur Nutzung einer diesbezüglich notwendigen Software oder Beratungsverträgen frühzeitig herauszukommen, wenn diese nicht mehr benötigt werden.

- 🌐 Sagen Sie Seminare zu diesem Thema zunächst ab.
- 🌐 Weisen Sie Ihrem Menschenrechtsbeauftragten oder Ihrem verantwortlichen Einkäufer bis auf Weiteres andere Tätigkeiten zu.

4. Ihre Maßnahmen nach einem möglichen Stopp des Lieferkettengesetzes

Wenn Sie in einem Gespräch mit einem Verkäufer den Eindruck haben oder bei einem Audit feststellen, dass einer Ihrer direkten Lieferanten gegen Menschenrechte verstößt, katastrophale und menschenunwürdige Arbeitsbedingungen hat und sich kaum um die Umwelt kümmert, liegt es in Ihrer Verantwortung als Einkäufer, zu entscheiden und verantwortlich darauf zu reagieren.

Das bedeutet u. a., dass Sie intern über das weitere Vorgehen und Optionen abstimmen und eine Entscheidung treffen, d. h. ...

- 🌐 das Thema freiwillig in Ihre Jahresgespräche zur konstruktiven Klärung mit Ihren direkten Lieferanten integrieren.
- 🌐 die weitere Evaluierung mit dieser Firma erst mal abbrechen und auf Eis legen.
- 🌐 Rücksprache mit Ihren Netzwerken oder Einkaufskooperationen halten, ob dort ähnliche Eindrücke bestehen.
- 🌐 weitere Evaluierungen komplett beenden und entschieden auf einen alternativen Lieferanten ausweichen.
- 🌐 dem betroffenen Lieferanten die Chance geben, die Mängel innerhalb einer Frist selbstständig abzustellen.
- 🌐 den betroffenen Lieferanten bei Veränderungsbereitschaft im Sinne einer Lieferantenentwicklung aktiv beraten.



FAZIT

Noch steht nichts fest

Es bleibt abzuwarten, wie die Koalition und die EU tatsächlich entscheiden werden. Sowohl in Deutschland als auch in der EU wird sich bei einigen Fraktionen Widerstand regen. Bedenken Sie auch, dass eine eventuell andere Regierung dieses Gesetz wieder reaktivieren kann.

Autor: Hans-Christian Seidel



ARBEITSHILFE

10 Parameter für Ihr erfolgreiches Claim-Management

In der heutigen Zeit ist Claim-Management oder Nachforderungsmanagement – insbesondere bei Projekten – für Einkäufer Alltagsgeschäft. Ich zeige Ihnen hier anhand zahlreicher Reflexionsfragen, wie Sie nach Analyse der Ausgangssituation durch Claim-Management Ihre Ansprüche besser durchsetzen.

NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN
1	Ausgangsfragen	- Erkenne ich einen bevorstehenden Claim? - Muss ich den Claim gegenüber dem Lieferanten durchsetzen? - Muss ich einen Claim des Lieferanten abwehren?
2	Störungsarten	- Droht eine Terminverschiebung? - Gibt es Probleme mit Unter- und Überlieferungen? - Handelt es sich um eine nachweisbare Bemängelung? - Besteht eine Reklamation aufgrund einer Abweichung? - Müssen wir eine nachträgliche Qualitätsänderung akzeptieren oder durchsetzen? - Drohen höhere Kosten und Preise? - Haben wir unsere diesbezüglichen Rügepflichten eingehalten?
3	Abnahme	- Ist das Abnahmeprozedere inklusive zeitlicher Limits geklärt? - Gibt es ein Protokoll? - Wann erfolgt der Gefahrenübergang? - Auf welche Tücken muss ich achten?
4	Budget	- Habe ich zeitliche Verzögerungen eingeplant? - Habe ich finanzielle Puffer im Budget eingerechnet?
5	Projektphase	- Gibt es einen Projektauftrag mit Meilensteinen? - Gibt es ein Lasten- und ein Pflichtenheft? - Ist die DIN 69905 bekannt? - Wer trägt beim Lieferanten die Projektverantwortung? - Wer ist die Stellvertretung?
6	Risiken	- Welche Risikoarten gibt es? - Wie hoch ist die Eintrittswahrscheinlichkeit? - Wie hoch müssen wir diese Risiken gewichten?
7	Kommunikation	- Gibt es klare Protokolle? - Gibt es Missverständnisse? - Haben wir eine schlüssige Dokumentation? - Sind wir unserer kompletten Informationspflicht nachgekommen? - Sind wir zurückhaltend oder offensiv in unseren Forderungen? - Weiß der Partner, dass er nachträgliche Änderungen nur nach vorheriger Genehmigung der verantwortlichen Personen durchführen darf?
8	Verantwortungsabgrenzung	Enthält der Vertrag einen Passus mit einer klaren Verantwortungsabgrenzung mit jeweiligen Rechten und Pflichten aller Vertragspartner?
9	Vertrag	- Ist der Vertrag durch einen Rechtsanwalt geprüft? - Haben wir die AGB des Lieferanten ausgeschlossen? - Welche Vertragsstrafen sind festgelegt, verhältnismäßig rechtswirksam und eindeutig formuliert? - Besteht eine Versicherung oder Haftpflichtregelung für bestimmte Schadenfälle? - Ist ein Mediations- oder Schiedsverfahren vereinbart?
10	Claim-Strategie	- Welche Persönlichkeitstypen sitzen mir gegenüber? - Wie ist unsere generelle Claim-Strategie: vorbeugend, aggressiv, defensiv, passiv, kooperativ bzw. partnerschaftlich? - Wie ist die Claim-Strategie des Lieferanten?

Übersicht: Tipps und Reflexionsfragen beim Claim-Management – eigene Darstellung

AUS DER PRAXIS

Verhandlungspsychologie: Platzieren Sie unbedingt eine Gegenforderung

Viele Einkäufer zeigen sich von einer Preiserhöhung derart beeindruckt, dass sie gar keine Gegenforderung mehr stellen. Über dieses Thema habe ich kürzlich in interessantes Gespräch mit einer Seminarteilnehmerin geführt. Lesen Sie hier die für Sie als Einkäufer wichtigsten Fragen und Antworten.



Frage:

Kann ich bei einer vom Verkäufer avisierten Preiserhöhung als sofortige Reaktion oder Antwort wirklich eine Preisreduzierung fordern? Geht das nicht zu weit?

Frage:

Wenn eine Gegenforderung als Taktik so elementar ist, warum wird sie dann von Einkäufern in Verhandlungen so wenig praktiziert?

Hans-Christian Seidel:

Warum denn? Wenn Sie sich im Vorfeld darüber Gedanken gemacht und im Team entschieden haben, eine Preisreduzierung zu fordern, sollte Sie nichts daran hindern, eine Gegenforderung zu stellen. Es gilt hier gleiches Recht für alle.

Hans-Christian Seidel:

Das ist ein tiefenpsychologisches Problem. Wenn ein Verkäufer eine Preiserhöhung ankündigt, entsteht bei vielen Einkäufern eine Blockade und sie gehen in den Verteidigungsmodus, um eine Schadensbegrenzung zu erzielen. Viele denken, da wird schon was dran sein. Anstelle wie ursprünglich geplant eine Preisreduzierung zu fordern, tritt die Reduzierung der Preiserhöhung in den Vordergrund – die Preisreduzierung ist schnell Geschichte. Das Verblüffende ist, dass diese Änderung der Taktik durch diese Blockade völlig unnötig ist.

Frage:

Aber wenn der Verkäufer eine Preiserhöhung von 4 % fordert und wir eine Gegenforderung von -4 % stellen, liegen wir dann mit 8 % nicht zu weit auseinander? Da ist doch fast nichts mehr zu überbrücken.

Frage:

Welche weiteren Gründe kennen Sie, warum diese Taktik eher weniger angewendet wird?

Hans-Christian Seidel:

Merken Sie, dass der Verkäufer Ihnen gegenüber hier bereits einen wirkungsvollen Anker gesetzt hat und Sie von der Forderung des Verkäufers schon beeindruckt sind? Seine 4%ige Preiserhöhung ist lediglich sein Maximalziel. Sein Minimalziel bewegt sich eher zwischen 0 % und 2 %. Ihr Maximalziel sind die -4 % und Ihr Minimalziel liegt bei ca. -2 %. Oder nicht? Jetzt sieht es schon anders aus. Dafür sehe ich heute natürlich keine Einigung, aber in der Folgeverhandlung oder nach einer Auszeit oder einer späteren telefonischen Einigung bestimmt.

Hans-Christian Seidel:

Einige Einkäufer werden unsicher, ob sie sich mit ihrer Idee einer Preisreduzierung nicht doch zu weit aus dem Fenster gelehnt haben. Andere fürchten, dass der Verkäufer aufsteht und geht, und möchten einen Konflikt vermeiden. Wieder anderen fehlt im Gegensatz zum Verkäufer schlicht und ergreifend die Zeit, eine Verhandlung über mehrere Runden zu führen.

TOP-THEMA

Mit diesen 8 wertvollen Tipps und Musterformulierungen setzen Sie Fakten und Indizes in Ihren Verhandlungen durch

Vorbereitung ist nicht alles. Sie müssen die Fakten, Präsentationen und Ihre Schlussfolgerungen gegenüber dem Verkäufer auch wirksam und souverän durchsetzen. Diese 8 Tipps inklusive Musterformulierungen setzen meine Seminarteilnehmer und ich sehr erfolgreich in der Einkaufspraxis um. Sie verfügen als Einkäufer über eine wahre Fülle an hilfreichen Fakten und Indizes, die Sie in Ihren Verhandlungen verwenden können. Nutzen Sie dafür prägnante Präsentationen, mitreißende Stimmführung und die erforderlichen Taktiken. Ihr Vorteil ist, dass Verkäufer oft mit wenig belastbaren Fakten ihre Preise erhöhen sollen. Dieses Manko versuchen sie dann, mit allgemeinen Worthülsen, Verweis auf den CEO und viel Ausdauer auszugleichen.



1. Präsentieren Sie Ihre Fakten

Wenn Sie über klare oder komplex zu vermittelnde Fakten verfügen, kommen Sie um eine prägnante Präsentation dieser Fakten nicht herum.

! ACHTUNG

Nur sprechen genügt nicht

Wenn Sie nur sprechen, nimmt der Verkäufer eventuell nur 10 % Ihrer Botschaft auf. Durch eine übersichtliche Präsentation, eine gute Stimmführung und eine interessante Vortragsweise erhöht sich die Aufnahme auf zwischen 30 % und 50 %.

2. Wenden Sie gleichzeitig förderliche Verhandlungstaktiken an

Ohne unterstützende Verhandlungstaktiken bringen Ihnen leider die aussagefähigsten Präsentationen rein gar nichts, wenn der Verkäufer blockt und die dargestellten Fakten einfach leugnet oder davon unbeeindruckt wirkt. Als bekannte, wirksame und praxistaugliche Taktiken empfehle ich u. a.:

- 🌐 Good-Guy-Bad-Guy-Methode
- 🌐 Tempoverschärfung
- 🌐 Präzisionsfrage
- 🌐 Verlustszenario
- 🌐 Gegenforderung stellen
- 🌐 Kompromissmodus mit der Deltamethode



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, so kommen wir nicht weiter. Wenn Sie klare Fakten einfach ignorieren oder nicht wahrhaben wollen, frage ich mich, welchen Sinn die heutige sowie zukünftige Verhandlungen mit Ihnen noch haben.“

3. Bauen Sie die Fakten in analytische Tools ein

Die für Sie wichtigen Fakten aus den Marktindizes können Sie im Rahmen Ihrer analytischen Methoden und Tools mit einbauen. Damit können Sie Ihre Präsentation untermauern, etwa bei der Darstellung der

- 🌐 Preisstrukturanalyse,
- 🌐 Total-Cost-of-Ownership-Analyse,
- 🌐 Nutzenanalyse,
- 🌐 Preishistorie.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, wie Sie hier auf dieser tabellarischen Präsentation einer Total-Cost-of-Ownership-Analyse sehen, kann man gut erkennen, wie sich die neuen Importzölle auswirken. Ihr deutscher Marktbegleiter ist dadurch vom Gesamtpaket her attraktiver geworden. Wenn Sie uns weiter beliefern möchten, müssen Sie uns für die Dauer der hohen Zölle entgegenkommen.“

4. Verweisen Sie auf übereinstimmende Marktindizes und Statistiken

Wenn Sie über mehrere übereinstimmende Marktindizes und Statistiken verfügen, die Ihre Darstellungen und Thesen eindeutig unterstreichen, verdeutlichen Sie das Ihrem Verkäufer gegenüber ruhig auch in Form einer Tempoverschärfung.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, Sie behaupten, dass die Energiekosten gestiegen seien. Wie Sie hier in der Ausstellung jedoch eindeutig sehen, belegen die Erzeugerpreise, der VIK-Index und die Daten aus finanzen.net, dass genau das Gegenteil der Fall ist. Was muss ich Ihnen eigentlich noch aufführen, damit Sie die Faktenlage endlich in fairer Weise anerkennen?“

5. Rechnen Sie grundsätzlich mit den folgenden Reaktionen Ihrer Verkäufer

Seien Sie gewiss, dass die Verkäufer sofort auf für sie nützliche Fakten verweisen würden, wenn dies den Tatsachen entspräche, wie es z. B. in den Jahren 2021 und 2022 leider der Fall war.

Verkäufer sind aufgrund mangelnder Fakten wenig davon begeistert, wenn Sie Ihrerseits über belastendes und faktenbasiertes Material verfügen und sie wenig Konkretes dagegensetzen können. Rechnen Sie daher mit den folgenden Reaktionen:

- 🌐 Ignorieren
- 🌐 Anschneiden eines anderen Themas
- 🌐 Anzweifeln und Herunterspielen der Fakten
- 🌐 Information, dass die rückläufigen Preisentwicklungen nicht automatisch zu Preisreduzierungen bei ihm führten
- 🌐 Hinweis, dass die Preise bald steigen werden

6. Überprüfen Sie die Darstellungen und Fakten Ihrer Verkäufer präzise

Verkäufer nehmen es manchmal mit der Wahrheit nicht so genau. Ich empfehle Ihnen daher die folgenden Reaktionen auf seine Präsentation:

- 🌐 Hinterfragen Sie die Quellen seiner Zahlen.
- 🌐 Lassen Sie sich Charts mit Verläufen erklären.
- 🌐 Verlangen Sie die Namen, wenn er von anonymen Experten spricht.
- 🌐 Lassen Sie sich das Datum der Auswertung nennen.
- 🌐 Lassen Sie allgemeine Aussagen zur Herkunft der Daten nicht gelten.
- 🌐 Greifen Sie Punkte seiner Darstellung heraus und lassen Sie sich das in der Tiefe erklären. Denn oft kommt da nichts mehr.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, Sie sagten gerade, dass diese Daten und Zahlen von Ihrem Controlling kämen. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass ich eine solche anonyme Darstellung ohne Benennung von Quellen und weiteren Details nicht akzeptieren werde.“

7. Lassen Sie niemals Zweifel an der Korrektheit Ihrer Daten aufkommen

Verkäufer zweifeln gern die Relevanz und Korrektheit Ihrer Daten an. Stellen Sie daher unbedingt selbst alles korrekt dar. Kann der Verkäufer Ihnen nachweisen, dass Ihre Daten tendenziös und teilweise inkorrekt sind, wird er Ihren Fakten nie wieder glauben.

Lassen Sie Zweifel nicht unwidersprochen und reagieren Sie sofort, gern auch mit ein bisschen Empörung.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, ich verbitte mir solche Anschuldigungen. Selbstverständlich haben wir die Daten aus amtlichen Statistiken und Indizes entnommen. Alles andere verstieße zudem gegen unsere Compliance-Regeln.“

8. Stellen Sie Ihre Daten in Zeitreihen auf

Eine hohe Aussagekraft aktueller Rohstoffpreise oder Wechselkursverhältnisse bekommen Sie nur, wenn Sie die Preisentwicklungen in einer 6-Monats-, Jahres- oder 3- bis 5-Jahresbetrachtung darstellen:

- 🌐 Beweisen Sie, dass Preise nicht geradlinig nach oben gehen, sondern eher volatil sind.
- 🌐 Zeigen Sie, dass das Wechselkursverhältnis in einer 12-Monats-Entwicklung geprüft wird und eine Preisanpassung nur nach einer gemeinsamen Einigung erfolgt.
- 🌐 Zeigen Sie dem Verkäufer, dass er einen für sich vorteilhaften Zeitraum ausgewählt hat, der aber nicht repräsentativ ist.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, wie Sie in der Entwicklung sehen, sind die Preise seit Ende 2022 rückläufig. Sie befinden sich inzwischen wieder auf dem Niveau von vor 2021 und rechtfertigen daher keine Preiserhöhung.“

Autor: Hans-Christian Seidel

VERHANDLUNGSVORBEREITUNG

8 wichtige Quellen für Ihre professionelle Verhandlungsvorbereitung

Ohne Quellen können Sie – abgesehen von Pauschalaussagen – in Verhandlungen nicht schlagkräftig mit belegbarem Hintergrundwissen punkten. Hier sehen Sie insgesamt 8 bekannte Quellen, auf die Sie im Vorfeld zurückgreifen können.

1. Die Erzeugerpreise von Destatis

Das Statistische Bundesamt stellt auf [destatis.de](https://www.destatis.de) die für Sie als Einkäufer wichtigsten Preisentwicklungen wie folgt zur Verfügung:

- 🌐 Die Erzeugerpreise erscheinen ca. am 20. eines Monats.
- 🌐 Die Importpreise erscheinen ca. am 28. eines Monats.
- 🌐 Die Großhandelspreise erscheinen ca. am 16. eines Monats.
- 🌐 Die Erzeugerpreise für Dienstleistungen erscheinen quartalsweise am Ende eines Quartals.

Als Einkäufer erhalten Sie hierbei für zahlreiche Produktgruppen und Einzelprodukte die Preisentwicklungen des betroffenen Monats im Vergleich zum Vorjahres- und Vormonat.



MEIN TIPP

Lassen Sie sich die Aussagekraft der Erzeugerpreise von den Verkäufern nicht kleinreden

Da eine riesige Zahl an Unternehmen zur Auskunft verpflichtet ist, sind die Bewertungen durchaus repräsentativ und korrelieren mit vielen anderen Indizes. Daher können Sie Ihren Verkäufer etwa darüber informieren, dass Sie in der Tendenz rückläufige Preisentwicklungen feststellen.

2. Die deutsche Rohstoffagentur

Die deutsche Rohstoffagentur in Berlin gehört zum Bundeswirtschaftsministerium und gibt für Einkäufer sehr hilfreiche Informationen (www.deutsche-rohstoffagentur.de):

- 🌐 Preisentwicklungen bei den Rohstoffen
- 🌐 globale Rohstoffsituation
- 🌐 interessante und in Ihren Verhandlungen einsetzbare Grafiken

3. Finanzportale

Bekannte Finanzportale, die Ihnen die preislichen Entwicklungen und historische Rückblicke bei Rohstoffen bieten, sind:

- 🌐 [finanzen.net](https://www.finanzen.net)
- 🌐 [investing.com](https://www.investing.com)

🌐 tradingeconomics.com

4. EUWID-Brief

EUWID ist eine kostenpflichtige Zeitschrift, die Ihnen umfassende Informationen zu den Themen Packmittel, Entsorgung und Recycling bietet ([euwid.de](https://www.euwid.de)).

5. Globale Frachten

Das Beratungsunternehmen Drewry veröffentlicht mehrfach im Monat den World Container Index – eine Aufstellung der globalen Frachtraten mit 8 Haupttrouten auf den Strecken zwischen USA, Asien und Europa (<https://kurzlinks.de/drewry-world-container-index>). Als Einkäufer können Sie diesen heranziehen, wenn Verkäufer die globalen Frachtraten als ungerechtfertigten Grund für erneute Preiserhöhungen bemühen.

Weitere Informationsquellen zur globalen Seelogistik: Linerlytica ([linerlytica.com](https://www.linerlytica.com)), Seaintelligence ([seaintelligence.com](https://www.seaintelligence.com)), Xeneta ([xeneta.com](https://www.xeneta.com)).

6. Statista

Statista ist eine deutsche Online-Datenbank für Statistik, die umfassendes Datenmaterial über Markt- und Preisdaten mit aussagefähigen Grafiken und Tabellen zusammenstellt ([statista.de](https://www.statista.de)). Allerdings ist dieser Dienst für Sie als Einkäufer kostenpflichtig.

7. Dienstleister in Bezug auf Kostenoptimierung

Ivo Flow ([ivoflow.com](https://www.ivoflow.com)) und Cost Data ([costdata.de](https://www.costdata.de)) sind Dienstleister, die mit ihrer Software u. a. Preisvergleiche durchführen, einzelne Kostenstrukturen bewerten und Angebote kontrollieren können. Die Ergebnisse können Sie dann in Form einer Präsentation sehr gut in Ihren Verhandlungen einsetzen.

8. Strompreise

Wenn Ihr Verkäufer einen gestiegenen oder angeblich sehr hohen Strompreis als aktuellen Grund für eine wiederholte Preiserhöhung bringt, können Sie auf die Strompreisentwicklung der Indizes von [vik.de](https://www.vik.de) und [eex.com](https://www.eex.com) verweisen und ihm diese im zeitlichen Verlauf präsentieren.

Autor: Hans-Christian Seidel

PREISENTWICKLUNGEN

Die Erzeugerpreise im April 2025

Die Erzeugerpreise sanken im April 2025 um 0,9 % im Vergleich zum April 2024 und um 0,6 % im Vergleich zum März 2025.



Ausgewählte Güter

Veränderung in
% zum April 2024Veränderung in
% zum März 2025

Gewerbliche Erzeugnisse insgesamt	-0,9	-0,6
Erzeugnisse der Vorleistungsgüter	0,3	0,2
Erzeugnisse der Investitionsgüter	2,0	0,3
Erzeugnisse der Konsumgüter	3,0	0,8
Erzeugnisse der Verbrauchsgüter	3,2	0,9
Energie	-6,4	-2,9
Gewerbliche Erzeugnisse insgesamt ohne Reparatur	-1,2	-0,7
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	-0,7	-2,5
Kohle	-4,7	-1,4
Erdöl	-19,6	-10,8
Erdgas	16,9	-10,3
Rindfleisch, frisch oder gekühlt	30,4	3,4
Schweinefleisch, frisch oder gekühlt	-7,7	9,0
Geflügelfleisch	8,2	1,6
Pflanzliche und tierische Öle und Fette	6,3	0,0
Zucker	-38,0	-0,2
Holz sowie Holz-, Kork- und Flechtwaren (ohne Möbel)	4,6	1,1
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	4,0	1,0
Papier, Pappe und Waren daraus	3,2	0,6
Wellpapier und -pappe; Verpackungsmittel aus Papier, Karton und Pappe	3,6	0,8
Schachteln und Kartons aus Wellpapier oder Wellpappe	6,4	1,5
Naphtha	-24,3	-11,7
Dieselmotoren	-9,3	-2,2
Leichtes Heizöl	-16,5	-3,1
Schweres Heizöl	-20,0	-9,4
Flüssiggas	10,2	-5,3
Chemische Erzeugnisse	-0,1	-0,3
Industriegase	-3,7	-1,4
Düngemittel und Stickstoffverbindungen	5,3	0,6
Gummi und Kunststoffwaren	0,2	0,1
Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden	-0,2	0,2
Erzeugnisse aus Beton, Zement und Gips	-0,2	-0,1
Metalle	-0,4	-0,2
Stabstahl, warm verarbeitet	-3,3	1,3
Aluminium und Halbzeug daraus	6,0	-1,0
Kupfer und Halbzeug daraus	-1,5	-2,6
Strompreis	-7,5	-3,3

Übersicht: Erzeugerpreise April 2025 – eigene Darstellung (Quelle: Destatis)

LESERFRAGEN

„Soll ich auch als Teamleiter im Einkauf noch ein paar Warengruppen operativ betreuen?“

FRAGE Ich war bisher als Einkäufer in meiner Firma beschäftigt und bin vor Kurzem zum Teamleiter im Einkauf benannt worden. In meinem Team arbeiten insgesamt 5 Einkäufer. Soll ich im Rahmen meiner neuen Aufgabe trotzdem parallel weiter ein paar Warengruppen operativ übernehmen?

ANTWORT Das kommt darauf an, welche Erwartungen Ihre Geschäftsleitung an Sie hat und wie strategisch Sie Ihren Bereich ausrichten wollen. Wenn die strategische Neuausrichtung Ihren vollen Einsatz erfordert, bezweifle ich, dass Sie so nebenbei noch ein paar Warengruppen betreuen können.

Was machen Sie, wenn ...

- 🌐 Ihre Warengruppen wachsen?
- 🌐 Sie immer mehr Krankheits- oder Urlaubsvertretungen durchführen müssen?
- 🌐 eventuell immer mehr neue Projekte auf Sie zukommen?

Aus meiner Erfahrung heraus werden Sie innerhalb kurzer Zeit in steigendem Maß vom operativen Tagesgeschäft dermaßen vereinnahmt, dass Sie in der Folge Ihre geplanten und sinnvollen strategischen Aufgaben immer weniger bzw. nur noch halbherzig wahrnehmen können. Irgendwann meldet sich die Geschäftsleitung, warum Sie den Einkauf nicht strategischer ausgerichtet haben ...

Hans-Christian Seidel

„Wie soll ich als Einkäufer auf die steigenden Insolvenzzraten reagieren?“

FRAGE Ich bin Teamleiterin im Einkauf einer mittelständischen Firma. Einer meiner Lieferanten hat jetzt Insolvenz angemeldet. Für uns war das Problem diesmal noch überschaubar, da wir zu einem anderen Lieferanten wechseln konnten. Doch es hätte uns auch härter treffen können. Welche einzuleitenden Maßnahmen empfehlen Sie mir, um mit dem Thema Lieferanteninsolvenz besser umzugehen?

ANTWORT Leider müssen Sie auch zukünftig – laut amtlichen Statistiken – mit einer steigenden Zahl von Unternehmensinsolvenzen rechnen. Das können auch Lieferanten sein, bei denen Sie Zahlungsprobleme gar nicht vermuten. Daher müssen Sie und Ihr Team sehr wachsam auf Marktsignale in Bezug auf Liquiditätsrisiken Ihrer Lieferanten achten. Hierzu empfehle ich Ihnen die folgenden Maßnahmen aus meiner Praxiserfahrung:

- 🌐 Sichern Sie Anzahlungen stets mit einer Bankbürgschaft auf erstes Anfordern. Prüfen Sie jede Bankbürgschaft, denn viele sind nicht korrekt ausgestellt.
- 🌐 Prüfen Sie die Kreditwürdigkeit Ihrer Lieferanten bei den bekannten Agenturen.
- 🌐 Prüfen Sie eingehende Lieferungen möglichst zeitnah, nicht, dass Sie die Rechnungen bereits gezahlt haben und jetzt eine Qualitätsabweichung festgestellt wurde.
- 🌐 Bauen Sie Ihr Lager auf und finden Sie parallel Alternativquellen.
- 🌐 Wenn Sie eine Bonuszahlung für das Jahresende vereinbart haben, versuchen Sie, Auszahlungen quartalsweise zu vereinbaren. Wenn Ihr Lieferant pleite ist, bekommen Sie am Jahresende gar nichts.
- 🌐 Prüfen Sie, ob Sie seine Lieferantenrechnung bezahlen, damit er mit der Produktion Ihrer Produkte weitermachen kann.
- 🌐 Prüfen Sie, ob inzwischen der Insolvenzverwalter Ihr Ansprechpartner ist.

Hans-Christian Seidel

Großhandelspreise im April 2025

Die Verkaufspreise im deutschen Großhandel lagen im April 2025 um 0,8 % höherer als im April 2024. Im Vergleich zum Vormonat März 2025 sanken die Preise leicht um 0,1 %.

Insbesondere Kaffee, Tee, Kakao und Gewürze (+32,2 %) waren für den Anstieg der Großhandelspreise verantwortlich.

Ebenfalls deutlich teurer im Vorjahresvergleich waren diese Produkte: Zucker, Süßwaren und Backwaren (+16,6 %), Milch, Milcherzeugnisse, Eier, Speiseöle und Nahrungsfette (+9,1 %).



GH m. landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren:	4,7 %
GH m. Getreide, Rohtabak, Saaten und Futtermitteln:	4,7 %
GH m. Obst, Gemüse und Kartoffeln:	2,9 %
GH m. Fleisch und Fleischwaren:	6,6 %
GH m. Milch, Milcherzeugnissen, Eiern, Speiseölen, Nahrungsfetten:	9,1 %
GH m. Kaffee, Tee, Kakao und Gewürzen:	32,2 %
GH m. Mehl und Getreideprodukten:	-1,8 %
GH m. Gebrauchs- und Verbrauchsgütern:	1,3 %
GH m. pharmazeutischen, medizinischen und orthopädischen Erzeugnissen:	2,3 %
GH m. Karton, Papier, Pappe, Schreibwaren, Bürobedarf, Büchern, Zeitschriften und Zeitungen:	2,8 %
GH m. sonstigen Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör:	1,0 %
GH m. Büromöbeln:	1,4 %
GH m. festen Brennstoffen:	-10,8 %
GH m. Mineralölerzeugnissen:	-8,4 %
GH m. Eisenerzen, Eisen, Stahl, Eisen- und Stahlhalbzeug:	-4,4 %
GH m. NE-Erzen, NE-Metallen und NE-Metallhalbzeug:	21,3 %
GH m. Holz, Baustoffen, Anstrichmitteln und Sanitärkeramik: sowie Installationsbedarf für Gas, Wasser und Heizung	0,6 %
GH m. Flachglas:	-0,2 %
GH m. Metall- und Kunststoffwaren für Bauzwecke:	-0,5 %
GH m. chemischen Erzeugnissen:	2,3 %
GH m. Rohstoffen, Halb- und Fertigwaren:	-0,1 %

Quelle: Destatis

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

„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

BIP, Insolvenzen, Frachten: 3 Nachrichten aus der Wirtschaft

Neben 3 für Einkäufer wichtigen und interessanten Neuigkeiten gibt es wieder eine Podcast-Folge von Hans-Christian Seidel für Sie.

1. IW-Studie 2025

Laut einer aktuellen Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) wird die deutsche Wirtschaft als einzige der großen Weltwirtschaften kaum wachsen. Gründe sind u. a. die US-Handelspolitik, die weltweite Verunsicherung und die Lage in der Industrie und im Baugewerbe. Die folgende Bewertung zeigt die Veränderung des realen BIP und des realen Welthandels gegenüber dem Vorjahr 2024 in Prozent:

China:	4,0 %
Weltwirtschaft:	2,0 %
Welthandel:	1,5 %
USA:	1,3 %
Großbritannien:	1,1 %
Euroraum:	0,8 %
Japan:	0,7 %
Italien:	0,7 %
Frankreich:	0,5 %
Deutschland:	0,2 %

Quelle: IW Köln 2025

Die komplette Studie finden Sie hier: <https://kurzlinks.de/iw-konjunkturprognose-fruehjahr-2025>

2. Unternehmensinsolvenzen im Februar 2025

Die Amtsgerichte meldeten im Februar 2025 insgesamt 2.068 beantragte Unternehmensinsolvenzen. Das sind 15,9 % mehr im Vergleich zum Februar 2024. Die Forderungen der Gläubiger in Bezug auf die im Februar 2025 gemeldeten Unternehmensinsolvenzen betrugen ca. 9 Mrd. Euro. Im Februar 2024 lagen diese Forderungen noch bei ca. 4,1 Mrd. Euro.

Tipp: Im Folgenden finden Sie als Einkäufer 3 Links für Websites mit Insolvenzbekanntmachungen:

- Insolvenzbekanntmachungen: <https://neu.insolvenzbekanntmachungen.de/ap/index.jsf>
- Unternehmensregister: www.undernehmensregister.de/ureg/search1.7.html
- Bundesanzeiger: www.bundesanzeiger.de/pub/de/suche

3. Globale Frachten

Die Einigung im Zollstreit zwischen den USA und China führt dazu, dass viele der inzwischen aufgestauten Container in China jetzt vermehrt in die USA transportiert werden. Dies hat vor allem negative Auswirkungen auf die Frachtkapazitäten und -raten für Verschiffungen in die EU.

4. Podcast von HealthCareBrain mit Hans-Christian Seidel

„Fordert zuerst, geht mit 1:0 in Führung – lasst euch nicht wieder in den Reaktionsmodus drängen“, rät Hans-Christian Seidel. In der aktuellen Folge des Podcasts „HealthCareBrain“ spricht er wieder mit Lennart Eltzholtz von HealthCareBrain (Geschäftsführer Sana Einkauf & Logistik & Bundesvorstandsmitglied BME) über die aktuellen Herausforderungen im Einkauf. Im Fokus der Folge stehen:

- Warum es gerade jetzt wichtig ist, proaktiv Preisforderungen zu stellen, statt auf Preiserhöhungen zu reagieren
- Die Auswirkungen der US-Zölle auf die Einkaufsstrategie und warum es sich lohnt, intern Taskforces zu bilden
- Der Stand bei Rohstoffpreisen und Indizes – und warum jetzt noch gute Chancen auf Preissenkungen bestehen

Erfahren Sie mehr zu diesen Themen im vollständigen Podcast unter dem folgenden Link: <https://kurzlinks.de/podcast-healthcarebrain-mai-2025>

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Verhandlungen: Nutzen Sie Ihren Heimvorteil mit einer wirkungsvollen Choreografie

Verhandlungen: Etablieren Sie eine professionelle Zielhierarchie

Angebote: 10 Tipps zur professionellen Angebotsauswertung

Arbeitshilfe: Checkliste für den Kauf von Zeichnungensteilen