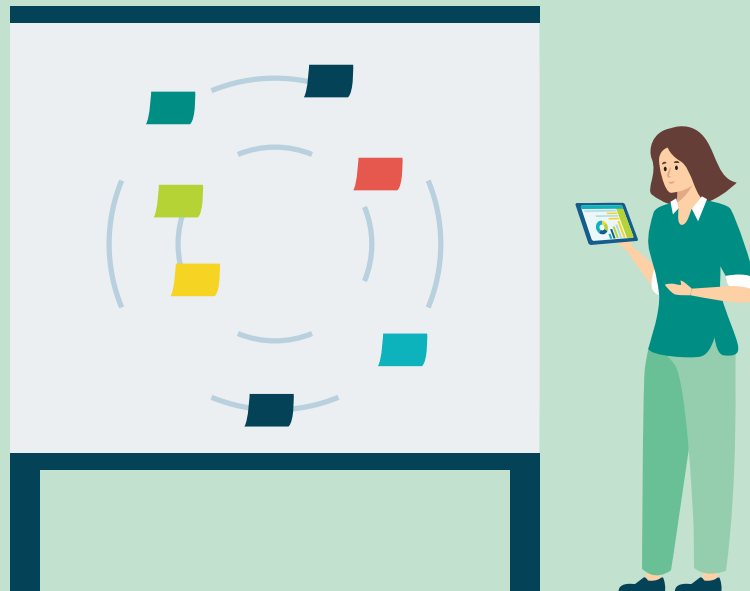


Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 25–26 | 2025



3 Verhandlungen in Ihrem Unternehmen

Nutzen Sie den Heimvorteil – mit diesen 7 Tipps überlassen Sie in Ihrer Choreografie nichts dem Zufall.

5 Interview: Wirkungsvolle Zielhierarchie

Wenn Sie mit einem sportlichen Maximalziel die Verhandlung eröffnen, setzen Sie den ersten Anker. Eine Zielhierarchie sichert Ihre klare Linie.

TOP-THEMA

6 Professionelle Angebotsanalyse

Viele Lieferanten erschweren mit ihrer Angebotserstellung die Vergleichbarkeit. Achten Sie daher unbedingt auf diese 10 wichtigen Parameter.

9 Preisentwicklungen im Rohstoffsektor

Können Ihre Verkäufer aktuell die Rohstoffpreise zu ihrem Vorteil nutzen? Die Antwort: „Eher nicht!“ Das zeigen Ihnen auch die aktuellen Preisentwicklungen.

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.

Hoffentlich folgen jetzt auch Taten!

Liebe Leserin, lieber Leser,

in Deutschland sind wir in vielen Bereichen euphorische Ankündigungsweltmeister. Ich finde die aktuelle Aufbruchstimmung wirklich sehr gut und wir haben in Deutschland und der EU auch genügend Potenzial, um global eine führende Rolle beizubehalten. Nur muss vor der Sommerpause auch noch einiges auf den Weg gebracht werden. Als begrüßenswerten Schritt fand ich, dass die IG Metall von der 4-Tage-Woche – seien wir ehrlich, in der Praxis hätten wir dann eine 3,5-Tage-Woche – wieder abgerückt ist.

Setzen Sie sich in Verhandlungen sportliche Maximalziele – in vielen Nachbarländern und Drittländern ist dies gang und gäbe. In Deutschland sind wir hierbei meist zu zögerlich und denken dabei zu oft an den armen Verkäufer. Daher mein Appell: Fordern Sie mehr! Mehr dazu erfahren Sie im Interview auf Seite 5.

Ihr

Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

VERHANDLUNGEN 3

- ☐ 7 Tipps: So nutzen Sie den Heimvorteil für Ihre Verhandlungen

ARBEITSHILFE 4

- ☐ Checkliste: Wichtige Parameter beim Kauf von Zeichnungsteilen

INTERVIEW 5

- ☐ Verhandlungen: So etablieren Sie professionell Ihre Zielhierarchie

TOP-THEMA 6

- ☐ 10 praxisrelevante Tipps für Ihre professionelle Angebotsanalyse

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Importpreise im April 2025

ROHSTOFFE 9

- ☐ Die Preisentwicklungen der letzten Monate

MARKTINFORMATIONEN 10

- ☐ Die Konjunkturindikatoren mit Stand Ende Mai 2025

INDIZES 11

- ☐ Die globalen Indizes im Mai 2025

WIRTSCHAFTSNACHRICHTEN 12

- ☐ 4 für Einkäufer wichtige Entwicklungen: Wirtschaft, Energie, Zölle und Einkauf

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.: 0228/9 55 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.

VERHANDLUNGEN

Mit diesen 7 Tipps spielen Sie als Einkäufer Ihren Heimvorteil bei Verhandlungen aus

Es spricht nichts gegen einen Besuch beim Lieferanten, um dort im Vorfeld der Jahresverhandlungen wertvolle Informationen zu sammeln. Die Jahresverhandlung oder wichtige unterjährige Preisgespräche selbst sollten jedoch an Ihrem Standort geführt werden. Nur so können Sie die choreografischen Vorteile eines Heimspiels in den vertrauten Räumlichkeiten nutzen. Dafür gebe ich Ihnen diese 7 praxisbewährten Tipps.

1. Wählen Sie das passende Verhandlungszimmer aus

Reservieren Sie rechtzeitig einen Verhandlungsraum, in dem Sie sich wohlfühlen und das technische (funktionierende!) Equipment nutzen können.

! ACHTUNG

Psychologie beachten

Ein reichlich ausgestatteter Raum mit ansprechendem Ambiente – ggf. mit schöner Aussicht – wird eine positive psychologische Wirkung auf den Verkäufer entfalten.

2. Legen Sie die exakte Teilnehmerzahl fest

Klären Sie mit dem Lieferanten die genaue Teilnehmerzahl, damit er nicht überraschend mit harten Verhandlern, neuen Kollegen oder vielen Unterstützern erscheint.

3. Bestimmen Sie die Sitzordnung

Meine Erfahrung zeigt: Planen Sie die Sitzordnung so, dass der Verkäufer mit dem Rücken zur Tür sitzt. Tiefenpsychologisch gesehen ist das nämlich für Sie als Einkäufer von Vorteil, weil Sie selbst so den Raum besser im Blick und das Licht im Rücken haben. Darüber hinaus werden Sie auch nicht geblendet.

Sorgen Sie dafür, dass der Sitzabstand zwischen Ihnen und den Verkäufern groß genug ist – mindestens 2 Tischbreiten – und Sie nicht über Eck sitzen. Falls Sie allein gegen 2 Verkäufer verhandeln, weisen Sie den Verkäufern nebeneinanderliegende Plätze zu, damit Sie nicht ständig nach links und rechts schauen müssen.

! ACHTUNG

Für genügend Abstand zum Verkäufer sorgen

Verkäufer versuchen oft krampfhaft, heimlich auf Ihre Unterlagen zu schauen, um diese zu lesen. Ein ausreichender Sitzabstand verhindert dies.

4. Vermeiden Sie unnötigen Zeitdruck

Zeitdruck ist für Einkäufer stets kontraproduktiv. Planen Sie also in Ihren Verhandlungen genug Puffer nach hinten ein – nicht nur für den Fall, dass Sie den Verkäufer erst weichkochen müssen. Terminieren Sie die Abstimmung im Team für den Vortag, denn es kommt bekanntlich oft etwas dazwischen.

👍 MEIN TIPP

Frühzeitig beginnen

Wenn Sie spätestens um 16:00 Uhr die Firma verlassen müssen (z. B. aus privaten Gründen), legen Sie die Verhandlung auf vormittags oder auf maximal 13:00 Uhr.

5. Beeindrucken Sie durch Ihr Auftreten

Wählen Sie einen vornehmen Dresscode, um vom Verkäufer auch optisch als souverän wahrgenommen zu werden. Natürlich hängt der Dresscode auch von Ihrer Branche ab.

6. Zusätzliche Kollegen einbinden

Während der Verhandlung können Sie immer – nach vorheriger interner Abstimmung – die folgenden Kollegen aus den Schnittstellen dazuholen:

- 🌐 temporär einen Techniker oder Bedarfsträger bei technischen Rückfragen
- 🌐 überraschend einen neuen Kollegen, um den Verhandlungsstil zu ändern
- 🌐 dramaturgisch den Chef, um das Tempo zu verschärfen oder die Angelegenheit zu eskalieren

7. Planen Sie Auszeiten

Da Sie das Hausrecht haben, können Sie leichter die Möglichkeit einer taktischen Auszeit wählen, um sich in andere Räume zurückzuziehen, während die Verkäufer im Verhandlungszimmer schmoren.

Autor: Hans-Christian Seidel



ARBEITSHILFE

Checkliste für Ihren erfolgreichen Kauf von Zeichnungsteilen

Zeichnungsteile werden besonders in der Metall und Kunststoff verarbeitenden Industrie als individuelle und kundenspezifische Sonderanfertigungen durch einen Lohnfertiger hergestellt. Beachten Sie unbedingt die wichtigen Parameter für Ihren erfolgreichen globalen Bezug von Zeichnungsteilen. Nutzen Sie dafür diese Checkliste.

NR.	PARAMETER	IHRE AUSGANGSFRAGEN
1	Beschaffungsmärkte	Gibt es passende Quellen in den asiatischen, osteuropäischen oder nordafrikanischen Märkten?
2	Geeignete Produkte und Leistungen	Brauchen wir - Kunststoffspritzgusserzeugnisse? - Strangpresserzeugnisse? - Stanzteile? - Tiefzieherzeugnisse? - Gießerzeugnisse? - Fräs- oder Drehteile? - Schmiede- oder Schweißkonstruktionen? - Baugruppen? - Blechbearbeitung?
3	Direkter oder indirekter Bezug	- Haben wir genug Erfahrung mit Global Sourcing? - Verfügen wir über interkulturelle Erfahrungen? - Ist es besser, einen Dienstleister vor Ort zu beauftragen? - Sind sprachliche Probleme vorhersehbar?
4	Grundlage	- Zeichnung oder Skizze? - CAD-Datei? - Muster? - Lastenheft und Spezifikation? - Normen?
5	Gestaltung der Anfrage	- Haben wir alle Details und Anforderungen aufgeführt? - Versteht der Lieferant diese Details? - Benötigen wir Kleinmengen? - Benötigen wir Kleinserien? - Benötigen wir Großserien?
6	Angebot	- Enthält das Angebot alle technischen Parameter? - Enthält das Angebot alle kommerziellen Details? - Ist die Lieferzeit (auch für das Werkzeug) aufgeführt? - Gibt es variable Preisbestandteile? - Wie ist die Preisstabilität vereinbart? - Werden die Werkzeugkosten auf den Produktpreis umgelegt? - Ist das Angebot nach einer TCO-Analyse vorteilhaft? - Sind Über- und Unterlieferungen der Teile festgelegt?
7	Werkzeug	- Wird ein individuelles Werkzeug benötigt? - Können wir uns an den Werkzeugen des Lieferanten orientieren? - Erfolgt die Bezahlung des Werkzeugs direkt? - Werden die Werkzeugkosten auf den Produktpreis umgelegt? - Hat der Lieferant die Ausbringungsmenge genannt? - Ist ein Rücktritt von der Bezahlung möglich, wenn die Qualität nicht stimmt?
8	Vereinbarung über Bemusterungen	- Ist geklärt, was ein Prototyp ist? - Ist geklärt, was ein Muster ist? - Ist geklärt, was ein Erstmuster aus der seriellen Fertigung bedeutet? - Sind Schwankungsbreiten beim Ausschuss des Produkts festgelegt? - Ist eine ständige Projektbegleitung sichergestellt? - Sind Qualitäts-, Prüf- und Validierungsanforderungen bekannt? - Ist das Freigabeprocédere abgestimmt? - Ist eine Kontrolle vor dem Versand möglich?

INTERVIEW

Verhandlungen: So etablieren Sie Ihre Zielhierarchie professionell

Viele Einkäufer setzen sich zwar Verhandlungsziele, nutzen aber nicht die Vorteile und die Systematik einer ambitionierten Zielhierarchie. Genau dazu hat mir jüngst ein Seminarteilnehmer Fragen gestellt. Versuchen Sie doch mal, so vorzugehen, wie ich es ihm erklärt habe.



Frage:

In Ihrem Seminar haben Sie ja unmissverständlich auf die Vorteile einer Zielhierarchie hingewiesen. Wie sollte ich bei der Ermittlung meines Maximalziels vorgehen?

Hans-Christian Seidel:

Viele Einkäufer setzen sich ein zu niedriges Maximalziel, um Konflikten in der Verhandlung auszuweichen oder um das Ziel leichter zu erreichen. Ein Maximalziel sollte aber stets sportlich sein und ruhig am Rande der Absurdität liegen (im Ausland ist dies gängige Praxis). Vergessen Sie nicht: Ihr Verkäufer macht das auch! Bei der Ermittlung eines optimalen Maximalziels lassen Sie unbedingt die folgenden Faktoren in Ihre Überlegungen mit einfließen:

- 🌐 Wie stark hat Ihr Verkäufer 2020 bis 2022 die Preise „aufgrund der aktuellen Entwicklungen“ erhöht, ohne sie später nennenswert zu senken?
- 🌐 Sehen Sie rückläufige Preisentwicklungen für Ihre benötigten Materialien? Viele Preise verharren auf einem niedrig-mittleren Niveau oder weisen volatile Entwicklungen auf!
- 🌐 Wie ist Ihr Lieferantenpreis im Vergleich zur Konkurrenz?
- 🌐 Können Sie auf Ihr niedriges Budget verweisen?
- 🌐 Können Sie Ihr Minimalziel frech verdoppeln? Warum nicht?
- 🌐 Welche Vorteile können Sie Ihrem Lieferanten bieten?

Frage:

Wie definiere ich in diesem Zusammenhang mein Minimalziel?

Hans-Christian Seidel:

Ihr Minimalziel ist der Preis, den Sie gerade noch akzeptieren können, damit er noch passt und Ihnen einen akzeptablen Vorteil bietet. Bewegen Sie sich jedoch nicht unnötig schnell auf Ihr Minimalziel zu. Nutzen Sie ruhig die ein oder andere Auszeit, um ein noch besseres Ergebnis als das Minimalziel zu erreichen. Ihr Verkäufer baut darauf, dass Sie bei ein paar seiner „Neins“ zurückrudern. Tun Sie ihm diesen Gefallen bitte nicht!

Frage:

Sie haben in Ihrem Vortrag erwähnt, dass ich auch ein Abbruchziel festlegen muss, wenn ich mein Minimalziel nicht erreiche. Bedeutet das, dass ich in diesem Fall die Verhandlung ganz abbreche und die Zusammenarbeit mit dem Lieferanten wirklich beende?

Hans-Christian Seidel:

Das könnte so sein, wenn Sie über deutlich bessere Alternativen verfügen. Sie müssen ja auch konsequent und glaubwürdig gegenüber dem Verkäufer agieren und erscheinen. Seien Sie aber stets vorsichtig: Auch wenn Sie preisliche Alternativen haben, prüfen Sie unbedingt im Vorfeld, ob sich das Risiko und der Aufwand eines Lieferantenwechsels tatsächlich lohnen, wenn Ihr Minimalziel lediglich um 1–2 % unterschritten wird.

Mein Tipp: Fragen Sie in einem letzten Telefonat, ob Ihr Verkäufer Ihnen als Ausgleich dafür bei den Liefer- und Zahlungskonditionen, bei Boni, Rabatten, WKZ etc. doch noch entgegenkommen kann. Vergessen Sie nicht: Auch ein Verkäufer verzichtet wegen 1–2 % nur ungern auf einen Auftrag!

TOP-THEMA

Mit diesen 10 praxisrelevanten Tipps gelingt Ihre professionelle Angebotsanalyse

Wenn die Technik Sie bittet: „Frag mal nach einem Preis“, dann erhalten Sie als Antwort auf so eine einfache Preisanfrage lediglich ein knappes Preisangebot vom Lieferanten ohne jede weitere Aussagekraft. Je mehr Details Sie aber in Ihrer Anfrage aufführen, desto qualifizierter wird Ihr Lieferant sein Angebot gestalten. Bei komplizierten Produkten ergeben sich in der Regel weitere Rückfragen. Leider erschweren einige Anbieter in ihrer Angebotsgestaltung die Vergleichbarkeit und somit die Auswertung durch Sie als Einkäufer. Daher empfiehlt es sich, eine vergleichbare Angebotsstruktur an Verkäufer durchzugeben. Ob dies so einfach gelingt, hängt auch von den Machtverhältnissen ab. Nutzen Sie diese 10 praxiserprobten Tipps.



Allgemeiner erster Eindruck

Prüfen Sie bei einer tiefgründigen Angebotsanalyse in einem ersten Schritt das Angebot des Lieferanten prinzipiell auf seinen Gesamteindruck:

- 🌐 Haben Sie den Eindruck, dass es individuell und maßgeschneidert oder eher „08/15-Standard“ ist?
- 🌐 Waren die Angaben Ihrer Anfrage ausreichend?
- 🌐 Enthält das Angebot Aussagen mit schwammigen Formulierungen, die Sie nicht eindeutig beurteilen können?
- 🌐 Enthält es Täuschungen, versteckte Ausschlüsse oder widersprüchliche Aussagen?
- 🌐 Spricht der Verkäufer Sie mit Ihrem Namen an?
- 🌐 Ist das Angebot für Sie eine Entscheidungshilfe oder haben Sie zig weitere lästige Rückfragen?
- 🌐 Hebt sich das Angebot hinsichtlich der Darstellung deutlich von der Konkurrenz ab?



ACHTUNG

Bereiten Sie Ihre Anfrage vernünftig vor

Auch ein Verkäufer prüft, ob sich hinter einer Anfrage eine echte Kaufabsicht mit Potenzial verbirgt und ob es sich lohnt (zeitökonomisch), ein qualifiziertes Angebot zu erstellen. Oder ob es sich um eine breit gestreute Anfrage handelt, bei der er nur als willkommener Anbieter zweckentfremdet wird und sein Angebot dem Einkäufer nur dazu dient, den schon gesetzten Mitbewerber noch etwas zu drücken.

1. Preisliche Bestandteile

Prüfen Sie das Angebot daraufhin, ob die folgenden Fragen geklärt sind:

- 🌐 Wie lange ist die Preisbindung? Wenn Ihr Lieferant nach kurzer Zeit die Preise erhöht, erweist sich die ganze Anfrageaktion als vergeudete Zeit.
- 🌐 Ist der Preis das wichtigste Kriterium für Sie in Bezug auf eine spätere Vergabe?
- 🌐 Hat der Lieferant, dessen Preis auf den ersten Blick konkurrenzlos ist, wirklich ein qualitativ vergleichbares Produkt?
- 🌐 Macht der Verkäufer einen politischen Preis, um ins Geschäft zu kommen oder weil er den Auftrag nutzen will, um seine Fixkosten zu minimieren?
- 🌐 Wie sieht der Vergleich nach einer Total-Cost-of-Ownership-Analyse zum bisherigen Lieferanten aus?
- 🌐 Welche Parameter enthält der Preis und kommen weitere Leistungen on top dazu?
- 🌐 Haben Sie sich Optionen anbieten lassen, damit Sie sich bei Bedarf frustrierende Nachverhandlungen ersparen?
- 🌐 Erschwert der Verkäufer durch seine Angebotsgestaltung einen Vergleich?
- 🌐 Welchen Mehrwert bietet er?

2. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Wenn der Verkäufer auf seine für ihn opportunen AGB verweist, müssen Sie dringend reagieren. Die AGB des Verkäufers enthalten viele für Sie negative Tücken, u. a. bei Haftung, Force majeure, Wendungen, Rückausnahmen und Ausschlüssen.



MEIN TIPP

AGB ausschließen

Wollen Sie wirklich – ohne Durchsetzung Ihrer eigenen Punkte – die Lieferanten-AGB mit zum Teil zig Seiten in Kleinstschrift überprüfen und eigentlich nur die größten Gefahren abwehren?

Mein Ziel ist immer, die wichtigsten Punkte individuell auf der Bestellung aufzuführen und beim Rest auf das deutsche Recht zu verweisen – unter Ausschluss der jeweiligen AGB.

3. Verbindlichkeiten

Bestehen Sie bei einem Angebot darauf, dass der Passus „freibleibend und unverbindlich“ herausgenommen wird. Sonst könnte der Lieferant jederzeit sein komplettes Angebot zurückziehen und den Preis nach oben anpassen. Wenn Ihre Firma ihren eigenen Kunden verbindliche Angebote erstellen muss, hätten Sie dann keine Kalkulationssicherheit und Verfügbarkeit.

4. Lieferzeiten

Die Lieferzeiten sind für Ihre Lagerhaltung und Ihre Versorgungssicherung von essenzieller Bedeutung.

- 🌐 Nennt das Angebot eine klare Lieferzeit ohne unverbindliche Angaben, mit den Zusätzen „ca.“ oder „voraussichtlich“ oder „unter der Voraussetzung, dass“?
- 🌐 Ist eine realistische MOQ (Mindestbestellmenge) vereinbart?
- 🌐 Erscheint Ihnen die Lieferzeit, d. h. die Produktions- und Transportzeit, zu lang? (Lieferanten geben oft längere Lieferzeiten an, um auf Nummer sicher zu gehen.)

5. Qualität

- 🌐 Prüfen Sie mit der Technik bzw. den internen Bedarfsträgern, ob Sie wirklich Topqualität – im Sinne der „Taube auf dem Dach“ – brauchen oder ob eine reduzierte Anforderung die Zahl der Anbieter deutlich erhöht.
- 🌐 Bestimmen Sie gemeinsam mit der Technik, welche Spezifikationen, Zertifikate, Standards, Zeichnungen, Lastenhefte usw. eingehalten werden müssen. Verweist der Lieferant im Angebot auf diese Dokumente und wie lange verfügt er über Erfahrungen bei dem angebotenen Produkt oder der Dienstleistung?
- 🌐 Will er Ihnen eine Gewährleistung von nur 12 Monaten unter-schieben?

Für Ihre Nachverhandlung des Angebots hinsichtlich einer reduzierten Gewährleistung empfehle ich folgende Ansage an den Verkäufer:



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, die gesetzliche Gewährleistung beträgt 24 Monate. Ich möchte darüber nicht mehr diskutieren. Vielmehr mache ich mir jedoch Sorgen, wie es um die Qualität Ihrer Produkte bestellt ist, wenn Sie im Vorfeld schon versuchen, die Dauer der Gewährleistung zu reduzieren.“

6. Zoll

Das Thema Zoll ist aktuell wegen möglicher Strafzölle der EU noch relevanter. Klären Sie als Einkäufer in der Anfrage- und Angebotsphase unbedingt diese Punkte:

- 🌐 Kontrollieren Sie mit dem Lieferanten die angegebene Zolltarifnummer auf Gültigkeit.
- 🌐 Bei welchen Produkten drohen eventuell höhere Kosten aufgrund der Strafzölle der EU?
- 🌐 Prüfen Sie, ob Sie mit dem neuen Produkt eventuell gegen Exportbestimmungen verstoßen.

7. Lieferkonditionen

Ihr bisheriger Lieferant liefert auf Basis CIP, d. h., er übernimmt die Fracht- und Versicherungskosten. Der angefragte Lieferant bietet jedoch auf Basis Ex Works an. Das kann zwischen diesen beiden Lieferanten je nach Destination einen Unterschied von 4–6 % ausmachen.

8. Zahlungskonditionen

Besteht Ihr Verkäufer bei den Zahlungsbedingungen auf Vorauszahlungen oder bietet er ein Zahlungsziel mit Skonto an? Prüfen Sie insbesondere bei einem Angebot aus einem Drittland sowie im Hinblick auf die steigenden Insolvenzen, wie Sie Ihre Zahlungen besser absichern.

9. Bonus und Rabatt

Wenn ein Lieferant im Angebot einen eingerechneten Bonus, WKZ, Rabatt etc. im Vorfeld anbietet, handelt es sich oft um Nebelkerzen, um von seinem hohen Preislevel abzulenken.

10. Recht

Prüfen Sie, auf welches Recht der Verkäufer verweist. Wenn er lediglich auf das für Sie als Einkäufer vorteilhafte deutsche Recht verweist, ohne gleichzeitig das UN-Kaufrecht auszuschließen, kommt das deutsche Recht nicht zur Anwendung. Dies ist bei einem deutschen Verkäufer nicht unbedingt ein geschickter Vorschlag, sondern oft einfach nur Unkenntnis der Sachlage.

Autor: Hans-Christian Seidel

PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im April 2025

Die Importpreise lagen im April 2025 um 0,4 % niedriger als im April 2024. Im Vergleich zum Vormonat März 2025 sanken sie um 1,7 % (Stand: 31.5.2025).



Ausgewählte Güter

	Veränderung in % zum April 2024	Veränderung in % zum März 2025
Gesamtindex	-0,4	-1,7
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	5,9	-0,4
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	9,4	-0,7
Rohstoffe aus Euro-Ländern	-3,7	-11,7
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	-9,9	-9,8
Halbwaren aus Euro-Ländern	-7,0	-4,9
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	0,9	-3,9
Vorzeugnisse aus Euro-Ländern	-1,9	-1,2
Vorzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	2,4	-0,8
Verbrauchsgüter	3,3	-0,3
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	0,8	0,0
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	-0,8	-0,6
Energie aus Euro-Ländern	-9,7	-11,0
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	-12,3	-11,4
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	-8,8	-10,9
Kohle	-23,1	-6,1
Erdöl	-25,3	-9,2
Erdgas, verflüssigt	8,4	-19,1
Erdgas, gasförmig	12,7	-14,8
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	32,3	8,4
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-7,6	9,1
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaoöl, Kakaopulver	26,1	2,9
Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern	4,8	1,8
Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern	5,5	0,5
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	1,6	-0,8
Papier, Pappe und Waren daraus	1,4	0,3
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	-18,9	-7,5
Chemische Erzeugnisse	-1,5	-1,5
Naphtha	-17,3	-8,5
Gummi- und Kunststoffwaren	0,2	-0,2
Glas und Glaswaren	0,9	-0,7
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	3,1	-1,0
Aluminium und Halbzeug daraus	9,5	-1,4
Kupfer und Halbzeug daraus	-2,0	-5,6
Elektrischer Strom	25,9	-17,5

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

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die Rohstoffpreise sind Ende Mai 2025 auf mittlerem Niveau. Im Vergleich zum Vormonat April 2025 sind einzelne leicht gestiegen und andere leicht gefallen (Stand: 31.5.2025).



Parameter	Währung	Maß	Aug 24	Sep 24	Okt 24	Nov 24	Dez 24	Jan 25	Feb 25	März 25	April 25	Mai 25
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	78	71	73	73	74	77	73	73	63	63
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	73	68	69	68	71	72	69	71	58	60
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	38	39	42	48	48	53	44	40	32	34
Kohle ¹	USD	Tonne	121	119	120	121	113	110	99	104	93	95
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,56	1,53	1,55	1,59	1,62	1,67	1,67	1,61	1,57	1,55
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	105	96	95	108	100	108	94	92	88	94
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.446	2.609	2.617	2.594	2.551	2.592	2.602	2.622	2.418	2.453
Blei ¹	USD	Tonne	2.026	2.051	1.975	2.041	1.921	1.918	1.980	2.002	1.947	1.926
Holz ¹	USD	Tonne	493	521	549	589	550	592	635	668	557	592
Gold ¹	USD	Feinunze	2.503	2.634	2.745	2.650	2.625	2.801	2.858	3.123	3.288	3.292
Platin ¹	USD	Feinunze	929	981	992	948	905	981	949	997	971	1.059
Kupfer ¹	USD	Tonne	9.214	9.691	9.373	8.891	8.652	8.928	9.338	9.813	9.489	9.623
Naphtha ¹	USD	Tonne	657	625	647	623	611	649	654	609	546	544
Nickel ¹	USD	Tonne	16.815	17.004	15.529	15.742	15.091	15.031	15.454	15.715	15.375	15.150
Palladium ¹	USD	Feinunze	970	1.003	1.109	983	913	1.010	926	985	940	974
Silber ¹	USD	Feinunze	28,86	31,17	32,66	30,29	28,83	31,31	31,16	34,10	32,62	32,98
Zink ¹	USD	Tonne	2.862	3.075	3.102	3.091	2.973	2.710	2.762	2.819	2.593	2.631
Zinn ¹	USD	Tonne	32.400	33.311	31.174	28.275	28.888	29.875	31.325	35.905	31.600	30.775
Mais ¹	USD	Buschel	3,78	4,25	4,11	4,23	4,59	4,82	4,54	4,57	4,67	4,44
Palmöl ¹	Euro	Tonne	847	897	1.009	1.049	1.049	985	1.023	991	812	804
Weizen ¹	Euro	Tonne	205	222	218	209	237	232	221	220	202	200
Indizes	Basis	Maß	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai
FAO Index ²		Punkte	121.7	124.6	126.9	127.7	127.4	124.7	126.6	127.1	128.3	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	122.0	119.9	119.2	118.7	119.6	116.7	116.9	117.9	121.6	
FAO Milchpreis ²		Punkte	131.3	136.5	139.0	140.0	141.9	143.4	147.7	148.6	152.1	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	110.2	113.6	114.4	111.4	111.4	111.8	112.6	109.7	111.0	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	136.1	142.4	152.7	164.1	162.1	153.0	156.0	161.8	158.0	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	113.9	126.3	129.6	126.4	119.3	111.2	118.5	116.9	112.8	
VIK ³		Punkte	325	302	307	322	320	331	332	308	293	
Plastixx ⁴		Punkte	2.732	2.721	2.639	2.624	2.613	2.622	2.698	2.715	2.673	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.826	2.815	2.728	2.713	2.701	2.711	2.793	2.811	2.765	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.720	1.713	1.681	1.668	1.660	1.663	1.674	1.687	1.675	
WCI ⁵	USD	40 ft	5.188	3.691	3.213	3.331	3.803	3.364	2.629	2.168	2.157	2.508
HDE ⁶		Index	97,70	96,93	96,13	97,25	97,54	94,99	95,31	95,36	96,02	96,10

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 Mai 2025 mit 48,8 Punkten leicht gestiegen (Stand: 31.5.2025). Im April lag er noch bei 48,0 Punkten. Nach wie vor liegt er jedoch unter dem klassischen Wert von 50,0 Punkten.



Parameter	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	43,5	43,2	42,4	40,6	42,6	43,0	42,5	44,1	46,1	48,3	48,0	48,8
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	53,1	52,2	51,2	50,6	51,6	49,3	51,2	52,5	51,1	50,9	49,0	47,1
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	50,9	49,7	49,5	48,8	49,4	50,0	49,6	50,1	50,6	50,3	49,8	49,9
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	5,8	6,0	6,1	6,0	6,0	5,9	6,0	6,4	6,4	6,4	6,3	6,2
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	701	703	699	696	689	668	654	632	639	643	646	634
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	88,6	87,0	86,6	85,4	86,5	85,6	84,7	85,1	85,3	86,7	86,9	87,5
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	47,5	41,8	19,2	3,6	13,1	7,4	15,7	10,3	26,0	51,6	-14,0	25,2
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-21,0	-21,6	-18,6	-21,9	-21,0	-18,4	-23,1	-21,4	-22,6	-24,6	-24,3	-20,6
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	-0,5	0,8	0,8	1,8	-0,1	0,3	-1,0	0,7	0,2	0,9	-1,1	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	1,7	-2,9	2,6	-2,5	0,4	1,3	-1,5	2,0	-1,3	3,0		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	4,6	3,9	-5,4	7,2	-1,5	-5,2	5,9	-5,5	0,0	3,6		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,2	2,3	1,9	1,6	2,0	2,2	2,6	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjah-resmonat (Vormonat) ¹	-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)	-0,9 (-0,6)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	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)	-0,4 (-1,7)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	92,5	87,0	83,4	85,3	85,4	83,7	86,4	87,7	90,4	90,6	82,9	90,1
Aktienkurse												
DAX in Punkten ⁷	18.235	18.508	18.906	19.324	19.077	19.626	19.909	21.732	22.551	22.163	22.496	23.997
DOW Jones in Punkten ⁷	39.118	40.842	41.563	42.330	41.763	44.910	42.544	44.544	43.840	42.001	40.669	42.270
Währungen												
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,07	1,08	1,11	1,12	1,09	1,06	1,04	1,04	1,04	1,08	1,14	1,13
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,85	0,84	0,84	0,84	0,84	0,83	0,83	0,84	0,83	0,84	0,85	0,84
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	171,94	162,76	161,19	159,82	166,30	158,64	163,06	160,99	156,96	161,60	162,68	162,96
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	7,77	7,82	7,86	7,85	7,74	7,65	7,58	7,54	7,58	7,84	8,26	8,16
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	89,25	90,63	92,95	93,81	91,49	89,32	88,93	89,99	90,97	92,40	96,14	97,02
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,96	0,95	0,94	0,94	0,94	0,93	0,94	0,94	0,94	0,95	0,94	0,93
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 Mai 2025



1	Asean	44,8
2	Australien	51,7
3	Brasilien	49,4
4	China	48,3
5	Deutschland	48,8
6	Eurozone	49,4
7	Frankreich	49,5
8	Global	49,9
9	Griechenland	53,2
10	Großbritannien	45,1
11	Indien	58,3
12	Indonesien	47,4
13	Irland	52,6
14	Italien	49,2
15	Japan	49,0
16	Kanada	46,1
17	Kolumbien	52,6
18	Malaysia	48,8
19	Mexiko	46,7
20	Niederlande	49,0
21	Nigeria	52,7
22	Österreich	48,4
23	Philippinen	50,1
24	Polen	47,1
25	Russland	50,2
26	Saudi-Arabien	55,8
27	Schweiz ⁽¹⁾	42,1
28	Spanien	50,5
29	Südkorea	47,7
30	Taiwan	48,6
31	Thailand	51,2
32	Tschechische Republik	48,0
33	Türkei	47,2
34	USA	52,3
35	Vietnam	49,8

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



Ausgaben-
archiv und
Spezialreports



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



www.zolex.de/login



Hans-Christian Seidel

WIRTSCHAFTSTICKER

Aktuelle Zahlen und Trends für den Einkauf

4 Entwicklungen zu Wirtschaft, Energie, Zöllen und Einkauf – mit Einblicken in den Einkaufsbarometer Mittelstand 2025.

1. Einkaufsbarometer Mittelstand 2025

Hier sehen Sie einen Auszug der interessantesten Ergebnisse der 7. Ausgabe. Es wurden im Zeitraum Januar bis März 2025 357 Personen aus deutschen Unternehmen verschiedener Branchen und Größen befragt:

- 86,6 % gaben an, dass die schnelle Integration neuer und innovativer Lieferanten ein Wachstumstreiber ist.
- 75,5 % nannten Lieferengpässe als Hauptursache für Störungen in ihrer Lieferkette.
- 72,1 % beabsichtigen, langfristige Lieferverträge, 76,4 % den Aufbau von Sicherheitsbeständen und 67,2 % eine Diversifikation zur Absicherung ihrer Lieferketten durchzuführen.
- 57,1 % bewerten die Zusammenarbeit mit Verkäufern als weniger partnerschaftlich, nur 32,8 % erleben eine wahre Partnerschaftlichkeit.
- 59,5 % nannten unzureichende Ressourcen als Haupthindernis der Zusammenarbeit mit Lieferanten, 47,1 % den Mangel an Transparenz und 46,2 % unzureichende digitale Tools.
- 80,2 % sehen in der Zusammenarbeit einen wichtigen Faktor für ihr Risikomanagement.
- 63,3 % sehen in KI ein großes Potenzial bei der Lieferantenkooperation.
- 47,1 % bestätigen, dass sich der Einkauf in seiner Funktion strategisch weiterentwickelt hat, während 19,6 % weiterhin eher operativ fungieren.

Ausblick: Wo sieht der Einkauf seine zukünftigen Schwerpunkte?

- 54,4 %: großer Einfluss auf die Unternehmensstrategie
- 64,4 %: Stärkung der Lieferantenbeziehungen und der Zusammenarbeit
- 75,6 %: Kosteneinsparung durch Prozesseffizienz
- 61,8 %: Nutzung von Daten zur besseren Entscheidungsfindung
- 51,1 %: ESG-Ziele

Die komplette Studie erhalten Sie unter diesem Link: www.onventis.de/blog/einkaufsbarometer-mittelstand-2025/

(Quelle: Onventis, BME und ESB Business School)

2. BIP-Wachstum 1. Quartal 2025

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist im 1. Quartal 2025 gegenüber dem 4. Quartal 2024 – preis-, saison- und kalenderbereinigt – erfreulicherweise um 0,4 % gestiegen. Experten sagten ursprünglich lediglich eine Steigerung von 0,2 % voraus.

Dazu sagt Ruth Brand, Präsidentin des Statistischen Bundesamtes: „Grund für das gegenüber der ersten Schätzung leicht höhere Wachstum war die überraschend gute konjunkturelle Entwicklung im März. Vor allem die Produktion im verarbeitenden Gewerbe sowie die Exporte entwickelten sich besser als zunächst angenommen.“

3. Industriestrompreis

Der Industriepreis beträgt laut BDEW 16,1 Cent pro Kilowattstunde. Ein Hauptziel der neuen Regierung zur Beschleunigung der deutschen Wirtschaft ist, den Industriestrompreis um mindestens 5 Cent zu senken. Dieses Vorhaben könnte jedoch an einer nicht erteilten Genehmigung der EU scheitern.

4. Zollsituation

Im Gegensatz zu Großbritannien und China zeichnet sich bisher keine Einigung in Bezug auf den Zollstreit zwischen den USA und der EU ab. Die 90-Tage-Frist im aktuellen Zollstreit zwischen den USA und der EU sollte spätestens am 14.7.2025 enden. Am 23.5.2025 drohte Trump plötzlich Zölle von 50 % mit Wirkung für Anfang Juni 2025 an.

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Arbeitshilfe: SWOT-Analyse für China

Umfrage: Diese Anforderungen haben Geschäfts- und Einkaufsleitung an die Einkäufer

Preisentwicklungen: Erzeugerpreise für Dienstleistungen im 1. Quartal 2025

Wirtschaft: Die aktuelle wirtschaftliche Situation