

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 29–30 | 2025



3 Vorbereitung der Jahresgespräche 2026

Ermöglichen Sie dem Einkauf in diesem Jahr mehr Raum für erfolgreiche Jahresgespräche. Berücksichtigen Sie dabei diese 4 Appelle.

4 16 schnelle rechtliche Tipps im Einkauf

Im Einkauf haben Sie es oft mit rechtlichen Parametern zu tun, deren Tragweite manchmal unterschätzt wird. Mit diesen Tipps werden Sie noch rechtssicherer.

5 Führungstätigkeiten eines Einkaufsleiters im Überblick

Unsere Expertin zeigt, wie viel Führung ein Einkaufsleiter übernehmen sollte – plus wichtige Erfolgsfaktoren.

TOP-THEMA

6 Erfolgreiche Mediation bei Konflikten

Bei einem Konflikt ist Handlung geboten, damit er sich nicht ausweitet. Mit diesen 13 Tipps gelingt Ihnen eine zielführende Mediation.

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.

Es wird besser – hoffentlich

Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn Sie sich einige Konjunkturindikatoren auf Seite 10 anschauen, stellen Sie fest, dass diese sich in den letzten Monaten erfreulicherweise stetig verbessert haben.

Wichtig ist aber, dass jetzt auch weitere wirtschaftliche Strukturen gesetzt werden und die Koalition sich nicht in unnötigen ideologischen Details verstrickt – und vor allem keinen Krach bekommt.

Als Führungskraft ist es wichtig, die Konfliktlöstechniken nicht nur „schon mal gehört“ zu haben, sondern diese auch authentisch und aktiv in Ihren Gesprächen mit den Mitarbeitern anzuwenden. Konfliktmanagement bedeutet auch, die Mitarbeiter zu beobachten, um zu erkennen, ob sich Konflikte anbahnen. Da kommen wir wieder zum Punkt: Führen bedeutet eben auch, sich die dafür erforderliche Zeit zu nehmen.

Ihr

Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

JAHRESGESPRÄCHE 3

- ☐ 4 Tipps für Ihre Jahresgespräche 2026

NEWS 3

- ☐ 2 brandaktuelle News aus der Wirtschaft

ARBEITSHILFE 4

- ☐ 16 schnelle Praxis-Tipps für Ihre Verträge

INTERVIEW 5

- ☐ Prüfen Sie den optimalen Anteil Ihrer Führungstätigkeiten als Einkaufsleiter

TOP-THEMA 6

- ☐ 13 Schritte bei einer erfolgreichen Mediation zwischen Kollegen im Einkauf

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Importpreise im Mai 2025

ROHSTOFFE 9

- ☐ Die Entwicklungen der Preise und wichtigen Branchenindizes

MARKTINFORMATIONEN 10

- ☐ Die Konjunkturindikatoren (Stand: Juni 2025)

INDIZES 11

- ☐ Die globalen PMIs im Juni 2025

2 WICHTIGE NACHRICHTEN 12

- ☐ Rohstahlproduktion

- ☐ HPE-Index

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 9550100, Fax: 0228 3696480 • Alle Beiträge werden mit großer Sorgfalt recherchiert. Dennoch ist eine Haftung – auch für telefonische Auskünfte – 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 Thrün, 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.

JAHRESGESPRÄCHE 2026

Zu wenig Zeit fürs reine Verhandeln?! Noch ist nichts verloren

In Kürze starten die ersten Jahresgespräche für das Geschäftsjahr 2026. Prüfen Sie als Einkaufsleiter mal kritisch, ob Ihre Einkäufer wirklich genug Zeit fürs reine Verhandeln haben. Ich befürchte nämlich, dass nicht. Leider schränkt dieser Zustand Ihre Wettbewerbsfähigkeit erheblich ein. Ich bin absolut davon überzeugt, dass Einkaufsabteilungen, die ihren Einkäufern mehr Zeit für das reine Verhandeln ermöglichen, am Ende erfolgreicher sind.

1. Minimieren Sie die Projektiervelfalt und die Anzahl der Meetings

Aus meinen Erkenntnissen heraus initiieren die Verantwortlichen in den Firmen eine wahre Fülle an Projekten und Meetings. Natürlich ergibt das Sinn und wird von Geschäftsleitung, Aufsichtsrat oder den Eigentümern gerne gesehen.

Doch das Problem ist, dass deswegen in den Jahresgesprächen zu wenig reine Verhandlungszeit bleibt, verbunden mit der Gefahr, dass zahlreiche voreilige und aus der Not geborene Einigungen zulasten Ihrer Firma gehen.

2. Stocken Sie den Einkauf auf

Der Einkauf benötigt mehr qualifizierte Einkäufer, auch aufgrund von Urlaubs- und Krankheitsvertretungen, Mehrarbeit durch Kündigungen von Kollegen und vielen Halbtagskräften. Durch diese Tätigkeiten fehlt es noch mehr als gewöhnlich an Kapazitäten für Verhandlungen.

Ich bin sicher, dass sich der Einsatz von Interimsmanagern lohnt, die den Einkauf unterstützen. Machen Sie eine Vergleichsrechnung zwischen den Mehrkosten und den dadurch realisierten Einsparungen.

3. Verwenden Sie mehr Zeit, um Taktiken abzustimmen und zu trainieren

Üben und optimieren Sie im Vorfeld von Jahresgesprächen Ihre vielseitigen Verhandlungstaktiken oder lassen Sie sich von einem Verhandlungstrainer kurz vor der Verhandlung in einem Coaching noch mal richtig „heißmachen“.

4. Reduzieren Sie den Vorbereitungsanwand

Vorbereitungen sind unstrittig wichtig, solange es um Ermittlungen und Verbesserungen von Potentialen, Fakten, Strategien und Taktiken geht. Leider verbringen Einkäufer jedoch zu viel Zeit damit, unzählige Folien zu optimieren, die sie dann mühsam und den Verkäufer ermüdend präsentieren.



MEIN TIPP

Planen Sie lieber mehr Zeit ein

Die Verhandlung selbst dauert in der Realität viel kürzer als die Vorbereitung. Planen Sie aber lieber mehr Zeit für Ihre Verhandlungen mit Auszeiten und Zeitspiel ein. Das ist am Ende entscheidender für den Verhandlungserfolg.

Autor: Hans-Christian Seidel

NEWS

Neues aus der Zollpolitik und den Metallmärkten

Kurz vor Redaktionsschluss habe ich noch die folgenden 2 News für Sie:

1. Zollsituation USA vs. EU

Die USA haben den Stichtag für neue Importzölle vom 9. Juli auf den 1. August 2025 verschoben. Somit bleiben den Verhandlern noch 3 weitere Wochen, um ein tragfähiges Abkommen zu schließen. Verhandlungstechnisch kommt den USA entgegen, dass die einzelnen EU-Länder verschiedene Interessen und Dringlichkeiten haben, z. B. exportabhängige Länder wie Deutschland.

2. Situation LME-Metalle

Mit den Zollankündigungen der USA am 2. April 2025 stürzten die Rohstoffpreise der LME-Basismetalle deutlich ab, um dann nach der Aussetzung der Zölle für vorerst 90 Tage ab dem 9. April wieder zu steigen. Dieser Preisanstieg hält immer noch an, allerdings ist das Niveau von Ende März 2025 bisher noch nicht wieder erreicht worden (siehe auch Seite 9).



ARBEITSHILFE

16 Praxis-Tipps für Ihre rechtssicheren Verträge

Als Einkäufer vergisst oder unterschätzt man manchmal den ein oder anderen Passus in Verträgen, der sich dann überraschend als „Bumerang“ erweist. Damit Ihnen das nicht passiert, nutzen Sie meine 16 Praxis-Tipps für Ihre rechtssicheren Vertragsverhandlungen.

NR.	PARAGRAF	KLÄREN ODER BEACHTEN SIE DIESE RECHTLICHEN PARAMETER
1	Rechtskreise	- Vom verwendeten Rechtskreis hängt die weitere gewollte Wirksamkeit vieler Paragraphen ab, denn einige Ihrer Formulierungen greifen eventuell in anderen Rechtskreisen – im Gegensatz zum deutschen Recht – nicht. - Schließen Sie das UN-Kaufrecht explizit aus, um deutsches Recht wirksam zu vereinbaren.
2	Vertragsart	Checken Sie vorab, ob es sich um einen Kauf-, Werklieferungs-, Werk- oder Dienstleistungsvertrag handelt, um die Art Ihrer Gewährleistung zu klären.
3	AGB	- Lassen Sie sich möglichst nicht darauf ein, die AGB des Verkäufers mit all den versteckten Tücken akribisch zu bearbeiten. - Versuchen Sie vielmehr, Ihre AGB durchzusetzen, oder verweisen Sie als Kompromiss auf das deutsche Recht.
4	Vertragsabschluss	- Prüfen Sie, ob Auftragsbestätigungen und Bestellungen übereinstimmen, da sonst kein Vertrag zustande kommt. - Fertigen Sie bei größeren Projekten, Produkten und Investitionsgütern immer 2 identische Vertragsversionen an.
5	Sonderkündigungsrechte	Passen Sie auf, dass Sie durch absichtlich verspätete Zahlungen oder deutliche Unterschreitung klar vereinbarter Liefermengen dem Lieferanten nicht das Recht zur vorzeitigen Vertragsbeendigung einräumen.
6	Gerichtsstand	- Versuchen Sie, den Gerichtsstand in der Nähe Ihrer Firma zu vereinbaren, denn bei einem Prozess haben Sie und Ihr Anwalt sonst einen erheblichen Reiseaufwand. - Ihr Anwalt kann die Richter bei den Gerichten in der Nähe besser einschätzen. - Oft ist ein Schiedsgericht eine Alternative zu einem ordentlichen Gericht.
7	Eigene Vertragsversion	Einigen Sie sich mit dem Verkäufer auf die Verwendung Ihrer Vertragsversion, da Sie dann Ihre für Sie wichtigen Paragraphen zielführender vorgeben und auch besser durchsetzen können.
8	Zahlung	- Vereinbaren Sie eine Zahlung nach Erhalt oder Gutbefund der Leistung. - Klären Sie zumindest, dass eine Zahlungsfrist nicht mit Start des Rechnungsdatums beginnt, da die Rechnung meist lange vor der Lieferung eintrudelt – besser nach Wareneingangsdatum. - Sichern Sie Vorauszahlungen mit Bankbürgschaften auf erstes Anfordern ab.
9	Liefertermine	- Klären Sie die exakte Lieferzeit und pflegen Sie diese in Ihren Stammdaten ein. - Übernimmt Ihr Lieferant die Frachtkosten (z. B. CIP, CPT oder DAB), sollte als Liefertermin ein Kalenderdatum und „eintreffend“ an Ihren Standort aufgeführt sein. - Tragen Sie die Frachtkosten (z. B. FOB, Ex Works oder FCA), rechnen Sie zum Liefertermin noch die Transportzeit hinzu. - Für den Fall eines Verzugs muss der Vertrag rechtswirksam abgeschlossen sein.
10	Unverbindlichkeiten	Exkludieren Sie schwammige und besonders unverbindliche Formulierungen wie ca. / spätestens / ungefähr / wir bemühen uns ... / sobald / unter der Voraussetzung, dass ... / grundsätzlich, aber mit der Ausnahme, dass ...
11	Gewährleistung	Lassen Sie sich bei Produkten keine angebliche Gewährleistung von 12 Monaten einreden – Sie haben per Gesetz 24 Monate!
12	Haftplichtversicherung	Prüfen Sie, ob Ihr Lieferant eine gültige Produkthaftplichtversicherung hat.
13	Vorverträge	- Passen Sie auf, dass sich ein Letter of Intent nicht unbeabsichtigt als bindender Vertrag entpuppt. - Widersprechen Sie bei inkorrektem kaufmännischem Bestätigungsschreiben zeitnah, damit dieses nicht verbindlich wird. - Stellen Sie sicher, dass Sie bei einem Vorvertrag im Notfall auch ohne Bindung oder weitere finanzielle Nachzahlungen herauskommen.
14	Höhere Gewalt	- Definieren Sie eindeutig, was höhere Gewalt bedeutet und was nicht. - Klären Sie, wann die Geschäftsgrundlage für beide entfallen kann.
15	Vertragsstrafen	Legen Sie die Vertragsstrafen eindeutig und individuell im Vertrag fest.
16	Anfechtung	Ein Vertrag kann bei einem Irrtum oder Täuschung angefochten werden.

INTERVIEW

Prüfen Sie den optimalen Anteil Ihrer Führungstätigkeiten als Einkaufsleiter

Häufig fragen sich Einkaufsleiter, wie hoch der Anteil von Führungstätigkeiten im Berufsalltag sein sollte. Über dieses Thema habe ich mich mit Jessika Jung von der Beratung Durch Denken Vorne Consult GmbH in Erkrath unterhalten. Im Folgenden lesen Sie die wichtigsten Erkenntnisse aus diesem Gespräch.



Hans-Christian Seidel:

Wie hoch sollte der prozentuale Anteil an Führungstätigkeiten eines Einkaufsleiters im Idealfall sein? Wie sehr hängt das von der Teamgröße ab?

Hans-Christian Seidel:

In vielen Firmen betreut der Einkaufsleiter oder die Einkaufsleiterin nebenbei noch ein paar Lieferanten oder Warengruppen im operativen Tagesgeschäft. Wie ist Ihre Meinung hierzu?

Jessika Jung:

Leider wird das Thema Führung oft sehr vernachlässigt, da irgendein anderes Thema gerade wichtiger, eiliger oder auch interessanter ist. Im letzten Fall müssten Führungskräfte sich schon überlegen, ob sie überhaupt Einkaufsleiter sein möchten. Denn eine gute Führungskraft sollte bis zu 80 % ihrer Arbeitszeit in das Thema Führung investieren, da nur so wirklich eine Entwicklung im Team vorangetrieben werden kann.

Wenn der Einkaufsleiter oder die Einkaufsleiterin stets mit anderen Themen beschäftigt ist, wie z. B. mit Bränden löschen, operativen Tätigkeiten, Teilnahme an Meetings, die auch gut delegiert werden könnten, dann bleibt am Ende zu wenig Zeit für das Einkaufsteam übrig. Wie möchte man denn die Stärken und Schwächen seiner Einkäufer und Einkäuferinnen erkennen, wie sie individuell fördern, wie eine Vertrauensbasis aufbauen, wenn man als Führungskraft stets mit anderen Aufgaben beschäftigt ist? Das kann auf Dauer nicht funktionieren, die Performance des Teams wird darunter leiden.

Wenn ich ein Team von nur 1–2 Einkäufern bzw. Einkäuferinnen zu führen habe, werde ich natürlich mehr in andere Themen eingebunden sein, als wenn mein Team deutlich größer ist.

Unabhängig davon kann ich mir jedoch Timeslots im Kalender blockieren, in denen ich mich ausschließlich um Führungsthemen kümmere. Damit ist sichergestellt, dass das Thema Führung nicht zu kurz kommt.

Jessika Jung:

Es ist durchaus vorteilhaft, wenn sich der Einkaufsleiter oder die Einkaufsleiterin auch im operativen Tagesgeschäft auskennt, da er/sie dadurch Prozesse, Abläufe und Herausforderungen des Einkaufsteams besser versteht. Jedoch sollte es nicht zum eigenen Daily Business zählen.

Die Führungskraft im Einkauf darf sich gerne neben der Führungsaufgabe mit strategischen Themen beschäftigen, um den Einkaufserfolg auch langfristig zu sichern. Leider fallen genau diese strategischen Aufgaben und Ziele zu oft hinten runter, weil der Einkaufsleiter doch zu sehr in operativen Tätigkeiten festhängt.

Ansonsten agiert die Führungskraft gut und effizient als Sparringpartner für die Einkäufer und Einkäuferinnen, um neue und wichtige Ideen für deren Warengruppenstrategien anzuregen, anstatt selbst im Tagesgeschäft Warengruppen zu betreuen. Dadurch werden das strategische Arbeiten und Denken bei den eigenen Mitarbeitern gefördert, was künftig im Einkauf immer unerlässlicher sein wird.

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



TOP-THEMA

13 Tipps für eine erfolgreiche Mediation bei Konflikten im Team

Oft warten Führungskräfte bei Konflikten zwischen Kollegen viel zu lange, bis sie derart fortgeschritten sind, dass sie ohne Mediation nicht mehr gelöst werden können. Ein Chef ist in vielen Fällen aufgrund einer einseitigen emotionalen Nähe zu einer Konfliktperson nicht unbedingt als Mediator geeignet. Eine Führungskraft muss jedoch die interne oder externe Mediation in Gang setzen, da sonst der Abteilungsfrieden gefährdet ist und zunehmend die Kollegen involviert werden. Auch sollte er den weiteren Verlauf beobachten. Irgendwann stellt sich dann die Frage, was mit den Streiten passiert, wenn die Mediation nicht gelingt: Versetzung oder gar Freisetzung? Ich gebe Ihnen hier exklusive Tipps aus meiner langjährigen Mediationstätigkeit.



1. Bewerten Sie die wahre Konfliktintensität richtig

Oft unter- oder überbewerten Chefs oder Kollegen die Frage, ob es sich tatsächlich um einen Konflikt zwischen 2 Gruppen oder 2 Kollegen handelt oder lediglich um eine Kabbeleie, die sich wahrscheinlich bald in Nichts auflöst.



ACHTUNG

Nicht jeder Konflikt muss immer automatisch intensiv gelöst werden

Bei einem tatsächlichen Konflikt müssen mindestens die folgenden Voraussetzungen gegeben sein:

- 🌐 hohe emotionale Beteiligung mit Eskalationstendenz
- 🌐 affektiertes Verhalten mit auffälliger Körpersprache sowie verbale Entgleisungen
- 🌐 negativer Einfluss auf die Beziehung
- 🌐 Mobbing oder Bossing

Klären Sie immer, ob ein vorbeugendes Eingreifen Ihrerseits geboten ist oder ob Sie einen bereits fortgeschrittenen Konflikt lösen müssen.

2. Prüfen Sie die Konfliktlösungsbereitschaft der Parteien

Nur wenn Sie als Mediator tatsächlich den Eindruck haben, dass die zerstrittenen Parteien einen wirklichen oder gar sehnlichen Wunsch zur Beilegung des Konflikts haben, ergibt Ihr Einsatz als Mediator Sinn.

3. Hinterfragen Sie, ob Sie als Mediator akzeptiert sind

Ohne das O.K. der Konfliktparteien, dass Sie von ihnen als Mediator anerkannt werden, sollten Sie den Auftrag strikt ablehnen, da Sie sonst kein Vertrauen aufbauen können.

4. Entscheiden Sie über die Gesprächsart

Bei schwierigen Konflikten ist es ratsam, vor der ersten Gruppensitzung mit den Konfliktparteien separat in Einzelgesprächen zu beginnen. Je nach Einzelfall erfolgt die Mediation dann in

- 🌐 weiteren Einzelgesprächen,
- 🌐 Zweiergesprächen oder
- 🌐 Gruppengesprächen.

5. Finden Sie die eigentliche Konfliktursache heraus

Am Anfang haben die Konfliktpartner Zeit, sich mal richtig „auszukotzen“. Gehen Sie auf Spurensuche und legen Sie zur Lösung wirklich alle strittigen Punkte und die Sicht der Betroffenen auf den Tisch, um den offenen Dissens zu beseitigen. Im Berufsleben gibt es u. a. folgende Konfliktursachen:

- 🌐 Machtspiele oder Rivalität, wenn 2 Einkäufer die gleiche vakante Führungsposition möchten
- 🌐 unterschiedliche Werte, wenn es z. B. um Urlaubsvertretungen oder Verantwortlichkeiten geht
- 🌐 Zielkonflikte, wenn operative und strategische Einkäufer über ihre Zusammenarbeit streiten
- 🌐 Missverständnisse, die nicht geklärt sind
- 🌐 private Verwurzelungen



ACHTUNG

Alles klären!

Nur wenn wirklich alle Streitpunkte auf dem Tisch liegen, ist sichergestellt, dass es am Ende zu einer tragfähigen Lösung kommt. Ansonsten werden ungelöste Konfliktsachen der Grund für weitere Probleme am Arbeitsplatz sein.

6. Stellen Sie klare und einzuhaltende Spielregeln in der Kommunikation auf

Versichern Sie sich, dass die Konfliktparteien das gleiche Gesprächsziel haben. Schaffen Sie eine positive Grundstimmung ohne „lange Gesichter“ und sorgen Sie für ein offenes, lockeres und konstruktives Gesprächsklima, das von gegenseitigem Verständnis und einem gewissen Maß an Wertschätzung geprägt ist.



ACHTUNG

Lassen Sie sich nicht hineinziehen

Bewahren Sie Ihre emotionale und unvoreingenommene Distanz, um nicht in den Konflikt hineingezogen und darin aufgerieben zu werden – mitfühlen ja, mitleiden nein!

7. Bleiben Sie neutral

Wichtig: Behalten Sie während der gesamten Mediation Ihre überparteiliche und faire Neutralität und Gleichbehandlung, um sich nicht auf eine Seite ziehen zu lassen. Wenn eine der beiden Konfliktparteien Zweifel in Bezug auf Ihre persönliche Unbefangenheit hat, scheitert die gesamte Mediation.

8. Steuern Sie den Gesprächsverlauf und legen Sie die strittigen Punkte offen

Jeder Konfliktpartner erhält in dieser Phase die Gelegenheit, seine jeweilige Sichtweise und sein Kernanliegen in Ruhe zu schildern und die Gründe für seine Standpunkte zu erläutern. Ideal wäre es, wenn die Konfliktparteien einen sachlichen Dialog führen, bei dem sich der Mediator bewusst etwas zurückhält und die Sache laufen lässt.

Falls in diesem Stadium jedoch ein wichtiger Punkt, der leider oft noch verborgen in der Vergangenheit liegt, auf der Strecke bleibt, kann der Konflikt wie ein neues Geschwür wieder ausbrechen.

9. Sprechen Sie kein Machtwort

„Howgh, ich habe gesprochen“ – so bitte nicht! Bitte kein gebietarisches Machtwort! Viel zielführender ist es, wenn Sie die Kon-

fliktpartner im Gespräch zu einer autonomen, aber nicht erzwungenen Einigung hinführen, damit eine spätere Vereinbarung auch mitgetragen wird.

10. Finden Sie den Kompromiss

Finden Sie einen tragfähigen Kompromiss, mit dem beide Parteien leben können. Dazu müssen auch Sie als Mediator Ihre Ansprüche zurückstecken. Denn vorrangig müssen die Bedürfnisse beider „Fraktionen“ befriedigt werden.

- 🌐 Sammeln Sie die kommunizierten Fakten in einer tabellarischen Gegenüberstellung.
- 🌐 Ordnen Sie die Punkte nach Themen.
- 🌐 Streichen Sie in abgestimmter Weise die irrelevanten Parameter, um sich auf die wesentlichen Punkte zu fokussieren.
- 🌐 Gewichten Sie diese Punkte mit Prozentsätzen oder Faktoren.
- 🌐 Priorisieren Sie die Punkte.
- 🌐 Bilden Sie Szenarien.

11. Treffen Sie eine gemeinsame Entscheidung

Die Konfliktparteien müssen eine gemeinsame Entscheidung treffen, wie sie den Konflikt aus dem Weg räumen und gemeinsam lösen.

Und genau diese Entscheidung müssen die Parteien persönlich treffen. Sie darf nicht gegen ihren Willen von einer dritten Person oder einer höheren Instanz nahegelegt oder auferlegt werden, da sonst die Gefahr besteht, dass die Parteien das gefällte Urteil innerlich nicht akzeptieren und auf Dauer nicht mittragen.

12. Klären Sie den weiteren Verlauf

Bewerten Sie im Einzelfall, ob die Begleitung einmalig, mehrmals oder sporadisch erfolgt oder sich dauerhaft über einen längeren Zeitraum erstrecken sollte.

13. Dokumentieren Sie

Am Ende erstellt der Mediator ein mit allen Beteiligten abgestimmtes Protokoll, das alle unterschreiben. Auf Bitte Einzelner sollten persönliche Angelegenheiten vertraulich behandelt werden und im Raum bleiben.



FAZIT

Konflikte am Arbeitsplatz gibt es auch im Einkauf

Ein Mediator kann durch effektives und zielführendes Konfliktmanagement eine Eskalation verhindern und den Dissens lösen, wenn beide Parteien ein echtes Interesse an einer Einigung haben.

Autor: Hans-Christian Seidel

PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im Mai 2025

Die Importpreise lagen im Mai 2025 um 1,1 % niedriger als im Mai 2024. Im Vergleich zum Vormonat April 2025 sanken sie um 0,7 % (Stand: 30.6.2025).



 Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum Mai 2024	Veränderung in % zum April 2025
Gesamtindex	-1,1	-0,7
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	4,9	-0,8
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	10,0	0,2
Rohstoffe aus Euro-Ländern	-10,3	-4,2
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	-13,1	-3,4
Halbwaren aus Euro-Ländern	-7,9	-2,1
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	-1,4	-1,5
Vorzeugnisse aus Euro-Ländern	-2,9	-1,0
Vorzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	1,3	-0,4
Verbrauchsgüter	3,3	0,0
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	1,1	0,3
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	-0,7	-0,2
Energie aus Euro-Ländern	-9,7	-11,0
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	-12,3	-11,4
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	-13,0	-3,9
Kohle	-21,2	-2,2
Erdöl	-26,4	-6,5
Erdgas, verflüssigt	-15,2	-17,7
Erdgas, gasförmig	0,6	-3,0
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	32,8	0,9
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-4,9	2,6
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaoöl, Kakaopulver	31,8	1,4
Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern	4,8	0,3
Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern	5,7	0,8
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	0,9	0,0
Papier, Pappe und Waren daraus	0,2	-0,2
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	-17,3	-3,1
Chemische Erzeugnisse	-2,1	-0,9
Naphtha	-16,5	-1,9
Gummi- und Kunststoffwaren	-0,6	-0,7
Glas und Glaswaren	1,3	0,5
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	1,5	-0,2
Aluminium und Halbzeug daraus	4,8	-2,2
Kupfer und Halbzeug daraus	-4,0	2,0
Elektrischer Strom	1,7	-13,5

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

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die Rohstoffpreise sind Ende Juni 2025 auf mittlerem Niveau. Im Vergleich zum Vormonat Mai 2025 sind fast alle metallischen Rohstoffe gestiegen, Erdöl dagegen nicht (Stand: 30.6.2025).



Parameter	Währung	Maß	Sep 24	Okt 24	Nov 24	Dez 24	Jan 25	Feb 25	März 25	April 25	Mai 25	Juni 25
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	71	73	73	74	77	73	73	63	63	66
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	68	69	68	71	72	69	71	58	60	65
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	39	42	48	48	53	44	40	32	34	32
Kohle ¹	USD	Tonne	119	120	121	113	110	99	104	93	95	107
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,53	1,55	1,59	1,62	1,67	1,67	1,61	1,57	1,55	1,61
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	96	95	108	100	108	94	92	88	94	90
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.609	2.617	2.594	2.551	2.592	2.602	2.622	2.418	2.435	2.597
Blei ¹	USD	Tonne	2.051	1.975	2.041	1.921	1.918	1.980	2.002	1.947	1.926	2.025
Holz ¹	USD	Tonne	521	549	589	550	592	635	668	557	592	628
Gold ¹	USD	Feinunze	2.634	2.745	2.650	2.625	2.801	2.858	3.123	3.288	3.292	3.303
Platin ¹	USD	Feinunze	981	992	948	905	981	949	997	971	1.059	1.333
Kupfer ¹	USD	Tonne	9.691	9.373	8.891	8.652	8.928	9.338	9.813	9.489	9.623	10.040
Naphtha ¹	USD	Tonne	625	647	623	611	649	654	609	546	544	535
Nickel ¹	USD	Tonne	17.004	15.529	15.742	15.091	15.031	15.454	15.715	15.375	15.150	15.020
Palladium ¹	USD	Feinunze	1.003	1.109	983	913	1.010	926	985	940	974	1.100
Silber ¹	USD	Feinunze	31,17	32,66	30,29	28,83	31,31	31,16	34,10	32,62	32,98	36,11
Zink ¹	USD	Tonne	3.075	3.102	3.091	2.973	2.710	2.762	2.819	2.593	2.631	2.764
Zinn ¹	USD	Tonne	33.311	31.174	28.275	28.888	29.875	31.325	35.905	31.600	30.775	33.845
Mais ¹	USD	Buschel	4,25	4,11	4,23	4,59	4,82	4,54	4,57	4,67	4,44	4,21
Palmöl ¹	Euro	Tonne	897	1.009	1.049	1.049	985	1.023	991	812	804	797
Weizen ¹	Euro	Tonne	222	218	209	237	232	221	220	202	200	195
Indizes	Basis	Maß	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni
FAO Index ²		Punkte	124,6	126,9	127,7	127,4	124,7	126,6	127,2	128,7	127,7	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	119,9	119,2	118,7	119,6	116,7	116,9	118,3	123,0	124,6	
FAO Milchpreis ²		Punkte	136,5	139,0	140,0	141,9	143,4	147,7	148,6	152,2	153,5	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	113,6	114,4	111,4	111,4	111,8	112,6	109,7	110,9	109,0	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	142,4	152,7	164,1	162,1	153,0	156,0	161,8	158,0	152,2	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	126,3	129,6	126,4	119,3	111,2	118,5	116,9	112,3	109,4	
VIK ³		Punkte	302	307	322	320	331	332	308	293	307	
Plastixx ⁴		Punkte	2.721	2.639	2.624	2.613	2.622	2.698	2.715	2.673	2.597	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.815	2.728	2.713	2.701	2.711	2.793	2.811	2.765	2.685	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.713	1.681	1.668	1.660	1.663	1.674	1.687	1.675	1.657	
WCI ⁵	USD	40 ft	3.691	3.213	3.331	3.803	3.364	2.629	2.168	2.157	2.508	2.983
HDE ⁶		Index	96,93	96,13	97,25	97,54	94,99	95,31	95,36	96,02	96,10	97,35

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 Juni 2025 mit 49,0 Punkten leicht gestiegen (Stand: 30.6.2025). Im Mai lag er noch bei 48,8 Punkten. Nach wie vor liegt er jedoch unter dem klassischen Wert von 50,0 Punkten.



Parameter	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	43,2	42,4	40,6	42,6	43,0	42,5	44,1	46,1	48,3	48,0	48,8	49,0
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	52,2	51,2	50,6	51,6	49,3	51,2	52,5	51,1	50,9	49,0	47,1	49,7
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	49,7	49,5	48,8	49,4	50,0	49,6	50,1	50,6	50,3	49,8	49,9	50,3
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	6,0	6,1	6,0	6,0	5,9	6,0	6,4	6,4	6,4	6,3	6,2	6,2
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	703	699	696	689	668	654	632	639	643	646	634	632
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	87,0	86,6	85,4	86,5	85,6	84,7	85,1	85,3	86,7	86,9	87,5	88,4
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	41,8	19,2	3,6	13,1	7,4	15,7	10,3	26,0	51,6	-14,0	25,2	47,5
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-21,6	-18,6	-21,9	-21,0	-18,4	-23,1	-21,4	-22,6	-24,6	-24,3	-20,8	-19,9
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	0,8	0,8	1,8	-0,1	0,3	-1,0	0,7	0,2	0,9	-0,6	-1,6	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	-2,9	2,6	-2,5	0,4	1,3	-1,5	2,0	-1,3	2,3	-1,4		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	3,9	-5,4	7,2	-1,5	-5,2	5,9	-5,5	0,0	3,4	0,6		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,3	1,9	1,6	2,0	2,2	2,6	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1	2,0
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	-1,2 (-0,2)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	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)	-1,1 (-0,7)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	87,0	83,4	85,3	85,4	83,7	86,4	87,7	90,4	90,6	82,9	90,2	94,2
Aktienkurse	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni
DAX in Punkten ⁷	18.508	18.906	19.324	19.077	19.626	19.909	21.732	22.551	22.163	22.496	23.997	23.909
DOW Jones in Punkten ⁷	40.842	41.563	42.330	41.763	44.910	42.544	44.544	43.840	42.001	40.669	42.270	44.094
Währungen	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,08	1,11	1,12	1,09	1,06	1,04	1,04	1,04	1,08	1,14	1,13	1,17
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,84	0,84	0,84	0,84	0,83	0,83	0,84	0,83	0,84	0,85	0,84	0,86
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	162,76	161,19	159,82	166,30	158,64	163,06	160,99	156,96	161,60	162,68	162,96	169,17
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	7,82	7,86	7,85	7,74	7,65	7,58	7,54	7,58	7,84	8,26	8,16	8,40
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	90,63	92,95	93,81	91,49	89,32	88,93	89,99	90,97	92,40	96,14	97,02	100,56
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,95	0,94	0,94	0,94	0,93	0,94	0,94	0,94	0,95	0,94	0,93	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 Juni 2025



1	Asean	48,6
2	Australien	51,0
3	Brasilien	48,3
4	China	50,4
5	Deutschland	49,0
6	Eurozone	49,5
7	Frankreich	47,8
8	Global	50,3
9	Griechenland	53,1
10	Großbritannien	47,7
11	Indien	58,4
12	Indonesien	46,9
13	Irland	53,7
14	Italien	48,4
15	Japan	50,4
16	Kanada	45,6
17	Kolumbien	51,0
18	Malaysia	49,3
19	Mexiko	46,3
20	Niederlande	51,2
21	Nigeria	51,6
22	Österreich	47,0
23	Philippinen	50,7
24	Polen	44,8
25	Russland	47,5
26	Saudi-Arabien	57,2
27	Schweiz ⁽¹⁾	49,6
28	Spanien	51,4
29	Südkorea	48,7
30	Taiwan	47,2
31	Thailand	51,7
32	Tschechische Republik	50,2
33	Türkei	46,7
34	USA	52,0
35	Vietnam	48,9

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
Expertennetzwerk:
[www.zolex.de/
expert](http://www.zolex.de/expert)



www.zolex.de/login

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



Hans-Christian Seidel

WIRTSCHAFTSTICKER

Aktuelle Entwicklungen bei der Rohstahlproduktion und dem Holzpreisindex

Im Folgenden zeige ich Ihnen aktuelle Werte für die rückläufige Rohstahlproduktion in Deutschland und für die steigenden Preise für Holzpackmittel.

1. Rohstahlproduktion Deutschland

Die Rohstahlproduktion in Deutschland ist sowohl im Mai 2025 als auch im Zeitraum Januar bis Mai 2025 – jeweils im Vergleich zum Vormonat als auch zum Vorjahreszeitraum – rückläufig. Mit Ausnahme von Elektrostahl sind die Ergebnisse als sehr negativ zu bewerten (Mengenangaben jeweils in 1.000 t):

Rohstahl gesamt:

🌐 Mai 2025:	2.983	(–6,4 %)
🌐 Januar bis Mai 2025:	14.429	(–0,8 %)

• davon Oxygenstahl:

🌐 Mai 2025:	1.940	(–13,1 %)
🌐 Januar bis Mai 2025:	9.700	(–14,2 %)

• davon Elektrostahl:

🌐 Mai 2025:	1.043	(9,3 %)
🌐 Januar bis Mai 2025:	4.729	(–2,9 %)

Roheisen:

🌐 Mai 2025:	1.832	(–9,8 %)
🌐 Januar bis Mai 2025:	9.009	(–13,7 %)

Warmgewalzte Stahlerzeugnisse:

🌐 Mai 2025:	2.660	(0,5 %)
🌐 Januar bis Mai 2025:	12.789	(–8,3 %)

Quelle: Wirtschaftsvereinigung Stahl

2. Der HPE-Holzpreis-Index für Schnittholz und Holzwerkstoffe sowie für Holzpackmittel und Paletten im Juni 2025

Die folgenden Indizes zeigen die Entwicklung der Einkaufspreise für die Schnittholz- und Holzwerkstoffsortimente aus dem In- und Ausland auf und belegen im Juni 2025 im Vergleich zum Vormonat und zum Vorjahresmonat steigende Preise.

Preisindex:

Massivholz für Holzpaletten: 428,84

🌐 zum Vormonat Mai 2025:	0,2 %
🌐 zum Vorjahresmonat Juni 2024:	18,0 %

Preisindex:

Massivholz für Holzpackmittel: 229,44

🌐 zum Vormonat Mai 2025:	0,4 %
🌐 zum Vorjahresmonat Juni 2024:	13,1 %

Preisindex:

Sperrholz für Verpackungen: 197,86

🌐 zum Vormonat Mai 2025:	–0,5 %
🌐 zum Vorjahresmonat Juni 2024:	3,4 %

Preisindex:

OSB für Verpackungen: 115,22

🌐 zum Vormonat Mai 2025:	2,1 %
🌐 zum Vorjahresmonat Juni 2024:	18,91 %

Quelle: Bundesverband Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung e. V. (HPE)

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Arbeitshilfe: 12 Kommunikationstipps für Führungskräfte

Risikomanagement: 4 topaktuelle Risikoarten, die es zu vermeiden gilt

Interview: 3 immer wiederkehrende Fragen zur Gewährleistung

Wirtschaft: 6 bedeutsame Fakten zur aktuellen Situation in der US-Wirtschaft