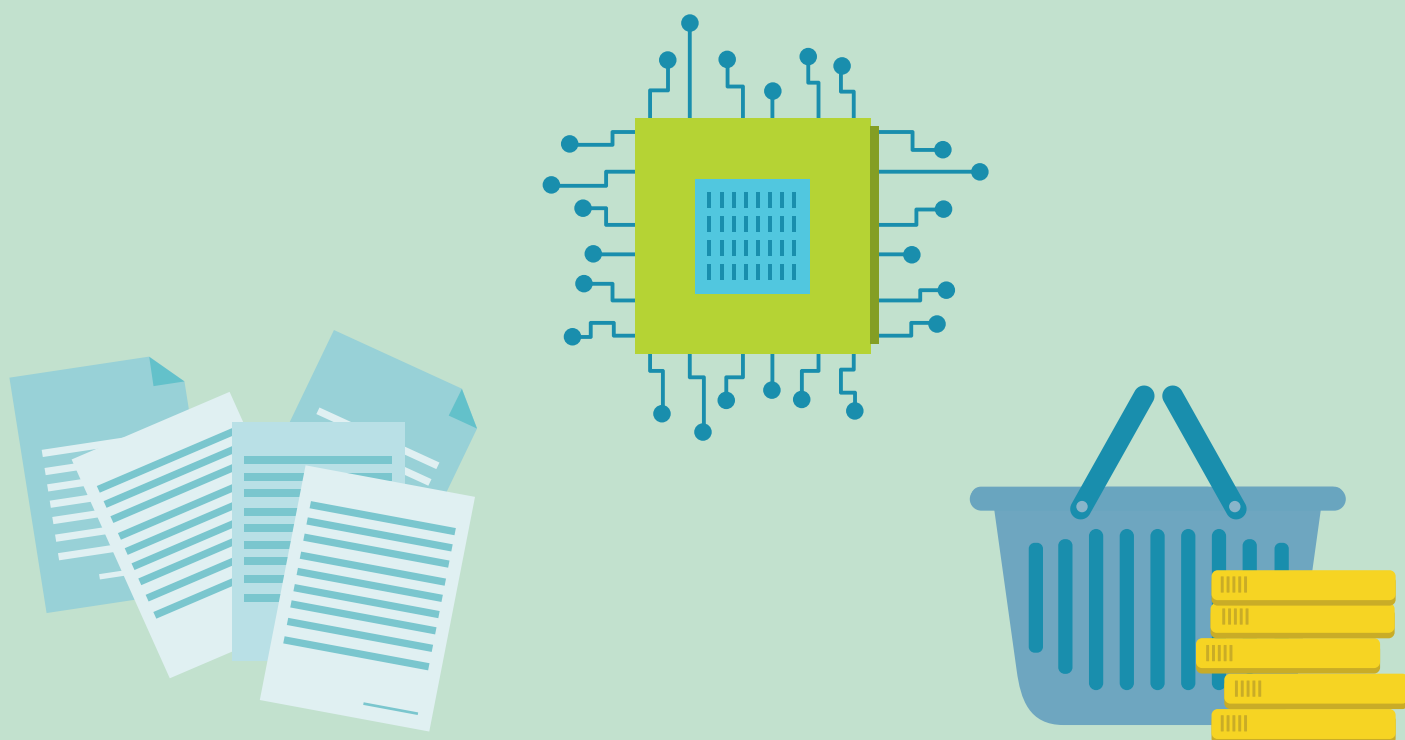


Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 34-35 | 2025



3 **Endlich! Die Ergebnisse im Zollstreit liegen vor**

Der lange Zollstreit zwischen der EU und den USA ist (zumindest vorerst) zu Ende – und das ist der derzeit gültige Stand.

4 **Arbeitshilfe: Checkliste**

Nutzen Sie diese 15 Ausgangsfragen, um Ihr nutzbringendes Einkaufscontrolling auf- oder auszubauen.

TOP-THEMA

6 **KI im Einkaufsprozess**

So setzen Sie KI effizient für Ihre Einkaufstätigkeiten ein – von der Marktforschung bis zur Rechnung.

9 **Rohstoffpreise im Juni 2025**

Hier erfahren Sie, ob die Rohstoffpreise durch die geopolitischen Ereignisse gestiegen sind oder nicht.

EDITORIAL



Hans-Christian Seidel

ist seit über 15 Jahren global agierender Einkaufstrainer in Seminaren und Coach. Sein Themenschwerpunkt umfasst in erster Linie das Thema Verhandlungen sowie die Bereiche Einkauf, Wirtschaft, Leadership, interkulturelle Kompetenz und Konfliktmanagement.

Ist wirklich alles in trockenen Tüchern?

Liebe Leserin, lieber Leser,

beim Zollstreit zwischen der EU und den USA ist nun eine Einigung erreicht, die teils Erleichterung und teils Kritik hervorgerufen hat. Erschreckend für mich ist, wie schwach die Position der EU in dieser Verhandlung wohl war. Zu sehr ist vor allem Deutschland auf den bisher traumhaften Exportmarkt USA angewiesen.

Es wird sich zeigen, wie sich dieses Ergebnis tatsächlich auf das wirtschaftliche Wachstum in Deutschland in diesem und im nächsten Jahr auswirken wird. Die Frage ist nur: Haben wir jetzt wirklich einen anhaltenden Handelsfrieden oder ist dieser nur von kurzer Dauer?

Für Sie als Einkäufer hingegen ist bei einem Zollsatz für US-amerikanischen Waren von 0 % Friede, Freude, Eierkuchen. Und zusätzlich hat der US-Dollar ja zum Euro deutlich an Kraft verloren.

Ihr
Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

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

INHALTSVERZEICHNIS

☐

NEWS 3

☐

Die Ergebnisse im Zollstreit zwischen der EU und den USA liegen vor

☐

CHECKLISTE 4

☐

15 wichtige Ausgangsfragen beim Einkaufscontrolling

☐

INTERVIEW 5

☐

Wie kann der Einkauf auf steigende Zollkosten reagieren?

☐

TOP-THEMA 6

☐

Einsatzmöglichkeiten von KI im gesamten Einkaufsprozess

☐

PREISENTWICKLUNGEN 8

☐

Die Importpreise im Juni 2025

☐

ROHSTOFFE 9

☐

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

☐

MARKTINFORMATIONEN 10

☐

Die Konjunkturindikatoren mit Stand Juli 2025

☐

INDIZES 11

☐

Die globalen Indizes im Juli 2025

☐

WIRTSCHAFT 12

☐

Das bewegt die Wirtschaft aktuell

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

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 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.

NEWS

Endlich: Das ist das Ergebnis im Zollstreit zwischen der EU und den USA

Die USA und die EU haben sich auf einen Zollsatz von 15 % für fast alle EU-Importe in die Vereinigten Staaten geeinigt – der drohende Handelskonflikt konnte damit vorerst abgewendet werden. Die Einschätzungen zu diesem Abkommen und dessen Ergebnissen fallen jedoch sehr unterschiedlich aus. Zugleich wird deutlich, wie begrenzt Europas geopolitischer Einfluss insgesamt ist.

1. Ergebnis: Zollkompromiss zwischen USA und EU steht

Die USA und die EU haben sich am 27. Juli 2025 im Zollstreit, mit Wirkung ab 7. August 2025, wie folgt geeinigt:

- 🌐 Zollsatz von 15 % für fast alle EU-Exporte in die USA wie z. B. Automobile, Maschinen, Halbleiter, Chemikalien und Pharmazeutika (wird aber noch final geklärt)
- 🌐 im Zollsatz nicht enthalten: Flugzeuge und -teile, Generika, kritische Rohstoffe und bestimmte Chemikalien
- 🌐 Beim Aluminium und Stahl bleibt es bei 50 % Strafzoll.
- 🌐 Zusatzvereinbarung: Die EU soll in den nächsten 3 Jahren Energie im Wert von 750 Mrd. US-Dollar aus den USA beziehen und weitere 600 Mrd. US-Dollar als Investition in den USA tätigen. Details hierzu stehen allerdings überhaupt noch nicht fest.
- 🌐 Alle Zölle für US-Exporte in die EU werden auf 0 % gesetzt.
- 🌐 Die EU-Mitgliedstaaten müssen dieser Vereinbarung jedoch noch zustimmen.

Achtung: Für Einkäufer entfallen zukünftig die Zollkosten auf US-Importe und der schwache Dollar verbilligt Ihre Einfuhren.

2. Reaktionen: Politik und Wirtschaft reagieren verhalten auf den Deal

Der Bundeskanzler begrüßte das Ergebnis mit Erleichterung, während sich zahlreiche Experten in ihrer Bewertung höchst uneins und teils kritisch zeigten. Je nach Branche und Verbänden stieß das Ergebnis nicht überall auf Zustimmung; teilweise wird es als Zeichen der Schwäche, als voreilige Entscheidung oder als Schwarzer Tag abgewertet:

- 🌐 Berechnungen zufolge wird diese Einigung das deutsche BIP um ca. 0,15 % vermindern.
- 🌐 Besonders für in den USA ansässige Importeure kann diese Vereinbarung existenziell werden.
- 🌐 Einige Verbände bezweifeln eine tatsächliche Planungssicherheit, da ja jederzeit neue bzw. höhere Zölle zur Anwendung kommen könnten.
- 🌐 Des Weiteren wird auch bezweifelt, ob bei der EU samt Beratern die richtigen und qualifiziertesten Verhandler auf allen Hierarchiestufen am Werk waren.

3. Bewertung: Kompromiss auf Kosten europäischer Stärke?

Der Sieger heißt eindeutig Donald Trump. Wenn Sie das im Einkauf bekannte Marktmachtportfolio zur Einstufung der Ausgangsposition nehmen, so agierte die USA klar aus der Position der Offensive und die EU aus der Defensive. Allerdings hätten die USA außer einem Handelskrieg mit negativen Auswirkungen auf deutsche Arbeitsplätze auch ihren NATO- und Ukrainebeistand, Flüssiggaslieferungen und ausbleibende Softwareleistungen in die Waagschale werfen können.

Diese Situation offenbart auf gnadenlose Weise, wie sehr Europa – ganz speziell Deutschland – sich in den letzten 20 Jahren geopolitisch eine rosarote Brille aufsetzte, seine Schwerpunkte weniger auf geopolitische und wirtschaftliche Strategien setzte und eher mit sich selbst beschäftigt war.

4. Zollsituation weltweit: ein Überblick

Die Ergebnisse der Verhandlungen über die Zollsätze mit den anderen Drittländern gestalten sich wie folgt:

🌐 China:	30 % (teilweise)
🌐 Großbritannien:	10 %
🌐 Schweiz:	31 %
🌐 Indien:	26 %
🌐 Taiwan:	32 %
🌐 Japan:	15 %
🌐 Südkorea:	26 %
🌐 Mexiko:	25 %
🌐 Kanada:	25 %

Einige Experten bemängelten, dass alle starken Wirtschaftsnationen ein gemeinsames Bollwerk gegen die USA hätten aufbauen können. Da aber allein die EU-Länder schon sehr unterschiedliche Positionen und Prioritäten haben, hätte eine Allianz mit Drittländern eine gemeinsame Linie zusätzlich massiv erschwert. Außerdem haben die USA diese Option geschickt ausgehebelt und mit einigen Ländern – u. a. Großbritannien und Japan – zuvor eine Einigung erzielt. Washington ist es damit gelungen, potenzielle Allianzen systematisch zu schwächen und die eigene Verhandlungsposition zu festigen.

Autor: Hans-Christian Seidel



CHECKLISTE

15 wichtige Ausgangsfragen für Ihr unterstützendes Einkaufscontrolling

Bevor Sie ein hilfreiches Einkaufscontrolling aufbauen oder erweitern wollen, klären Sie unbedingt einige Ausgangssituationen. Die 15 wichtigsten Parameter inklusive zu klärender Ausgangsfragen habe ich Ihnen hier zusammengestellt.



NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN
1	Kennzahlen	Welche Controlling-Kennzahlen benötigen wir in neuer oder erweiterter Form für unseren Einkaufsbereich? Z. B. - Verhandlungskalender - Beschaffungsvolumen je Lieferant - Beschaffungsvolumen je Artikel - Beschaffungsvolumen je Warengruppe - Importquote - Kreditorenquote - Anzahl aktiver Lieferanten - Anzahl der Terminverschiebungen - Anzahl der Reklamationen - Preisentwicklungen je Artikel - Preishistorien - ABC-Analysen
2	Kennzahlen für Führungskräfte	Welche Controlling-Kennzahlen benötigen wir als Führungskräfte? Z. B. - Einsparungen oder Cost Avoidance je Einkäufer - Einsparung im Vergleich erstes Angebot vs. final verhandelter Preis - Projektphase je Einkäufer - Anzahl der Artikel und Lieferanten je Einkäufer - Anzahl der Weiterbildungsmaßnahmen je Einkäufer - Verträge je Einkäufer
3	Interne Festlegung der Basiskennzahlen	Haben wir im Einkauf gemeinsam entschieden, welche Basiskennzahlen stets abrufbereit und verfügbar sein müssen?
4	Stammdaten	Welche Stammdaten müssen im System eingepflegt sein? Sind alle notwendigen Stammdaten bereits eingepflegt? Welche fehlen ggf. noch?
5	Ausmaß am Anfang	Unterstützt die Geschäftsleitung unser Projekt? Genügt es, erst mal mit wenigen aussagefähigen Kennzahlen anzufangen? Über welches IT- und welches KI-Level verfügen wir?
6	Termin der Umsetzung	Ab wann sollen die Zahlen zur Verfügung stehen?
7	Interne Unterstützung	Welche internen Schnittstellen benötigen wir, um dieses Projekt umzusetzen?
8	Externe Unterstützung	Welchen externen Beratungsbedarf haben wir?
9	Budget	Welches Budget müssen wir zur Umsetzung veranschlagen?
10	Bereiche	Welche genauen Bereiche im Einkauf wollen wir messen und steuern?
11	Bereits vorhandene Zahlen	Welche Zahlen stehen zur Absicherung unserer Entscheidung zur Verfügung?
12	Fortschritte	Wie überwachen wir die Fortschritte im Alltagsgeschäft, im Rahmen von Neueinführungen oder bei Projekten?
13	Verbesserungspotenzial	Wie und wo können wir laufend etwas verbessern?
14	Aufdecken von Schwachstellen	Wie können wir Fehlentwicklungen bzw. Schwachstellen erkennen und verhindern? Wie beheben wir diese aufgedeckten Schwachstellen?
15	Beleg der Einkaufsperformance	Wie können wir objektiv intern belegen, was der Einkauf geleistet hat?

Übersicht: 15 wichtige Parameter in Bezug auf Ausgangsfragen für Ihr Einkaufscontrolling – eigene Darstellung

INTERVIEW

So reagiert der Einkauf effizienter auf die steigenden Zollkosten

Die Zollkosten sind für Einkäufer zu einer unberechenbaren Größe geworden, denn sie können sich jederzeit wieder ändern. Über dieses Thema habe ich mich mit Steffen Ettwein von SE Consulting Ettwein in Balingen unterhalten. Hier unser Gespräch in Kurzform:



Hans-Christian Seidel:

Was sind aus Ihrer Beratungspraxis aktuell die größten Herausforderungen rund um das Thema Zölle?

Steffen Ettwein:

Die größten Herausforderungen sind Unsicherheit und Komplexität. Viele Unternehmen wissen schlicht nicht, wo sie zollseitig verwundbar sind.

In Gesprächen höre ich oft: „Wir wissen gar nicht genau, wo unsere Risiken liegen.“ Handelskonflikte, Strafzölle und politische Spannungen haben ein Ausmaß erreicht, das man nicht mehr ignorieren kann. Ich erlebe häufig, dass Firmen sich auf kurzfristige Lösungen verlassen, anstatt strategisch zu planen.

Dabei zeigt meine Erfahrung: Oft fehlt nicht nur das Wissen über zollrechtliche Regeln und Risiken, sondern auch eine klare Vorgehensweise. Viele Unternehmen haben keine etablierten Prozesse oder Tools, um Zollkosten frühzeitig zu erkennen und proaktiv zu reduzieren. Gerade das Fehlen einer klaren Strategie und Schulung macht es vielen schwer, Zollkosten zu kontrollieren.

Dabei steckt hier richtig Potenzial drin: Einer meiner Kunden entdeckte versteckte Zollkosten und konnte durch neue Lieferanten 19 % einsparen.

Vielen meiner Mandanten fehlt es sowohl am notwendigen Wissen als auch an einer klaren Struktur und Systematik, um das Problem steigender Zollkosten gezielt und nachhaltig anzugehen.

Mein Rat: Zollkostenmanagement muss als strategische Aufgabe verstanden und bereichsübergreifend angegangen werden, um Kosten zu reduzieren und die Lieferkette widerstandsfähiger zu machen.

Hans-Christian Seidel:

Welche konkreten Schritte empfehlen Sie den Einkaufsverantwortlichen, um kurzfristig und strukturiert gegen steigende Zollkosten vorzugehen?

Steffen Ettwein:

Einkaufsabteilungen sollten heute sehr bewusst und strategisch planen, um Strafzölle und Handelskonflikte abzufedern. Wichtig ist zuerst eine klare Analyse: Welche Produkte sind besonders zollsensibel? Wer hier Transparenz schafft, kann gezielt Alternativen entwickeln.

In meiner Beratungspraxis sehe ich oft fehlende Preisanpassungsklauseln in Verträgen – das kann teuer werden. Deshalb raten wir, diese vertraglich abzusichern.

Auch die Lieferantensuche sollte strategischer werden: Nearshoring oder zollgünstige Märkte können langfristig helfen. Ein Kunde senkte so seine Zollkosten um ca. 20 %.

Zudem sollten Verantwortliche regelmäßig interne Workshops einplanen. Das fördert Wissen, Struktur und eine einheitliche Vorgehensweise, um das Thema dauerhaft im Unternehmen zu verankern.

Mein Tipp für Einkäufer: Machen Sie Zollkostenmanagement zur Chefsache und setzen Sie auf moderne Tools, um Risiken frühzeitig zu erkennen und flexibel zu steuern.

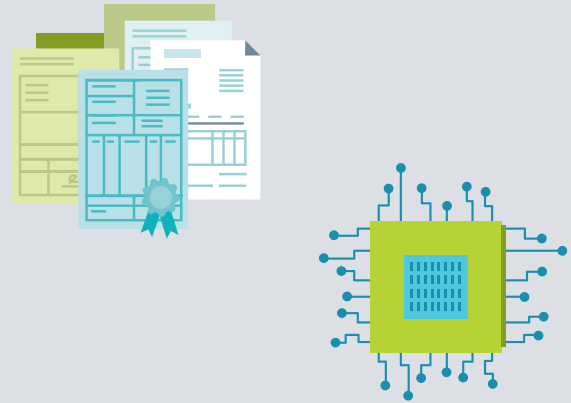
Steffen Ettwein ist Inhaber von SE Consulting Ettwein und hat knapp 20 Jahre Einkaufserfahrung. Als Unternehmensberater, Einkaufstrainer, Dozent und Buchautor begleitet er Unternehmen und Entscheider im Einkauf.



TOP-THEMA

Einkauf: So optimieren Sie mit Unterstützung von KI Ihre gesamten Einkaufsprozesse

„Viele Einkaufsverantwortliche berichten noch immer, dass die Prozesse rund um die Bestellabwicklung sehr große Ressourcenfresser sind. Im Folgenden umreißt ich, wie KI hilft, Einkaufsorganisationen in bestellnahen Prozessen produktiver zu machen und die Transformation des Einkaufs zum Manager der externen Wertschöpfung zu unterstützen. Die entsprechenden Einsatzfelder gruppiere ich nach typischen Aktivitäten in Source-2-Procure- und Procure-2-Pay-Prozesse. Und das in den gesamten Einkaufsprozessen, also von der Beschaffungsmarktforschung bis zur Rechnung“, so erläutert der KI-Experte Thomas Mademann, Geschäftsführer der GMVK Procurement GmbH in Essen, die Intention, die diesem Beitrag zugrunde liegt.



1. Beschaffungsmarktforschung

Das Sourcing neuer Bedarfe, aber auch neuer Artikel, die artverwandt zu den bereits bestehenden sind, beginnt oft mit einer systematischen Analyse der effektiven Beschaffungsmarktmöglichkeiten. Schon hier kann KI über systematische Ähnlichkeitsanalysen helfen, im Einkauf unnötige Sourcing-Aktivitäten zu starten.

Über optimierte Bedarfs-/Anbieter-Matrizen lassen sich sehr viele Bedarfe auf bestehende Sources mappen. Sind neue Sources erforderlich, gilt es dann, aufkommende Fragen so genau zu klären – etwa die nach geeigneten geografischen Märkten, der bestmöglichen Distributionsstufe und der gebotenen richtigen Vertragsform.

Das dafür jetzt nötige Research ist in der Tat aufwändig und setzt oft Zugang zu Spezialdatenbanken oder persönliche Kontakte in Ziel-Beschaffungsmärkte voraus. Mithilfe von KI lässt sich die Beschaffungsmarktforschung im Einkauf durchaus stark beschleunigen.

Dafür gibt es für Sie als Einkäufer insgesamt 2 wichtige Strategien zur KI-Nutzung:

- 🌐 Zum einen können mit GenAI-Lösungen über intelligentes Prompting und Konfigurierung von Sourcing-Agenten Markt- und Kostenstrukturanalysen erstellt werden.
- 🌐 Zum anderen bieten Spezial-Software-Anbieter KI-unterstützte Suchfunktionen, um Lieferantenprofile mit Anforderungsprofilen abzugleichen.



MEIN TIPP

Für jeden Zweck den passenden Anbieter

Bekannte Unternehmen wie Scout24 unterstützen diesen Ansatz generisch für unterschiedlichste Anwendungszwecke. Spezialanbieter, die sich auf einzelne Marktsegmente konzentrieren, wie Facturee oder Orderfox, kombinieren eigene Datenbanken mit KI und ergänzenden Dienstleistungen.

2. Bestandsplanung

Um die identifizierten Sourcing-Möglichkeiten in einer effizienten Supply-Chain nutzen zu können, ist eine belastbare Bedarfs- und Bestandsplanung erforderlich. Hier unterstützt KI in 2 Richtungen.

Zum einen ...

... versetzen uns KI-Lösungen in die Lage, systematisch Szenarien durchzuspielen, um Zielkonflikte zwischen Verfügbarkeit, Kapitalbindung und Preisen im Sinne eines betriebswirtschaftlichen Gesamtoptimums aufzulösen.

Zum anderen ...

... hilft KI über Mustererkennung und Deep Learning, unsere Bedarfsprognosen zu verbessern. Forecasts aus dem Bereich Sales sind auf Arteikelebene oft wenig verlässlich. KI hilft, Fakten- und erfahrungsbasiert realistische Bedarfsplanungen aufzubauen und diese aufgrund neuer Echtzeitdaten stetig zu verbessern.

3. Anfrage

Sind die beschaffungsstrategischen Leitplanken definiert und Bedarfsmengen und Lieferlose geklärt, gilt es, die oder den optimalen Lieferanten und den dem Wertbeitrag adäquaten Preis für den jeweiligen Bedarf zu ermitteln, je nach Komplexität der Beschaffungsaufgabe über

-  Preisanfragen,
-  Ausschreibungen oder
-  Auktionen.

Auf individueller Basis hilft die GenAI, gute Anfragen zu erstellen und die Response auf diese zu normalisieren und zu bewerten. Schon dadurch verbessern sich die Transparenz und Compliance in Vergabeprozessen. Auf Unternehmensebene versprechen KI-Assistenten (Embedded AI) den größten Nutzeffekt, weil sie effizient auf Unternehmensdaten und Richtlinien zugreifen und diese für die Erstellung von qualitativ hochwertigen Anfragen oder Ausschreibungen nutzen können.



MEIN TIPP

Der Vorteil von SRM-Lösungen

Die KI von SRM-Lösungen wie COUPA oder Mercanis führt die Nutzer durch den Erstellungsprozess und unterbreitet eigenständig auf Best Practices fußende Vorschläge für optimale Anfrage- oder Ausschreibungsdokumente.

4. Angebotsanalyse und Lieferantenauswahl

So wie KI bei der Erstellung von Anfragen und Ausschreibungen hilft, unterstützt sie auch bei deren Auswertung (inkl. Vergabeempfehlungen) und damit der Lieferantenauswahl.

Auch hier können Sie zum Start GenAI-Lösungen oder, wenn entsprechende Systeme im Einsatz sind, die Embedded KI von SRM-Lösungen nutzen. Egal, welcher Unterstützungsansatz gewählt wird, es bleibt essenziell, klare Regeln und Kriterien zu definieren, nach denen Angebote verglichen und Vergabeempfehlungen abgeleitet werden sollen. Nur dann stehen die KI-Empfehlungen im Einklang mit den Unternehmenszielen und -werten.

5. Bestellung und Auftragsbestätigung

Nach Auswahl der Lieferanten sind diese im ERP- und/oder dem SRM-System mit den zu liefernden Artikeln und Leistungen sowie den kaufmännischen und logistischen Bedingungen zu erfassen. Wurde der Anfrageprozess über SRM-Systeme durchgeführt, ist die Übernahme der Daten bereits heute meist automatisiert. Ein KI-Einsatz kann bei der Bestimmung optimaler Beschaffungszeitpunkte und Losgrößen helfen.

Zum einen ...

... lassen sich Lager- und Kapitalkosten in ein betriebswirtschaftlich optimales Verhältnis zu Stückkosten (Stichwort: Staffelpreise) bringen.

Zum anderen ...

... kann KI bei volatilen Preisen helfen, den richtigen Zeitpunkt für die Bestellauslösung zu finden. Großen Produktivitätsgewinn verspricht KI beim Abgleich von Auftragsbestätigungen und Bestellungen.



MEIN TIPP

KI und OCR kombinieren

In der Kombination von KI und OCR prüfen Anbieter wie RETARUS oder UnifiedPost ABs automatisiert und fordern die operativen Einkäufer nur dann zum Handeln auf, wenn Mengen-, Preis- oder Terminabweichungen kritisch für den Unternehmenserfolg wären.

6. Lieferung und Rechnung

Ähnliche technologische Ansätze finden Anwendung, um Liefer-Avise, Lieferscheine und Rechnungen zu verarbeiten. Bei den Liefer-Avisen kann es zusätzlich um das Auslesen von ESG-relevanten Informationen z. B. für die EUDR-Erfüllung sowie um die frühzeitige Disposition von Ver- oder Entladezeiten gehen. Schlussendlich ermöglicht KI eine weitestgehende Automatisierung der kaufmännischen Abwicklung von Wareneingangs-, Rechnungsprüfungs- und Zahlungsabläufen. So kann sich der operative Einkauf auf Prozessstörungen und deren tiefere Ursachen fokussieren und so einen Beitrag zur Performance-Verbesserung des Unternehmens leisten.



FAZIT

Der Einsatz von KI macht operative Bestellprozesse durch Automatisierung produktiver

Qualität und Produktivität der strategischen Aufgaben im Procure-2-Source- und Purchase-2-Pay-Prozess steigen. Angesichts der Personalknappheit im Einkauf gibt es keinen Grund, die Möglichkeiten von KI nicht zu nutzen.

Thomas Mademann ist Geschäftsführer der GMVK Procurement GmbH aus Essen. Seine Passion ist es, den Einkauf bei seiner Transformation vom Bestellbüro zum Manager der externen Wertschöpfung persönlich und mit seinem interdisziplinären Team zu unterstützen.



PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im Juni 2025

Die Importpreise lagen im Juni 2025 um 1,4 % niedriger als im Juni 2024. Im Vergleich zum Vormonat Mai 2025 blieben sie unverändert (Stand: 31.7.2025).

 Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum Juni 2024	Veränderung in % zum Mai 2025
Gesamtindex	-1,4	0,0
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	5,1	0,1
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	7,0	-1,4
Rohstoffe aus Euro-Ländern	-12,1	2,4
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	-10,8	2,9
Halbwaren aus Euro-Ländern	-6,8	1,7
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	-1,5	0,9
Vorzeugnisse aus Euro-Ländern	-3,4	-0,3
Vorzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	-0,1	-0,9
Verbrauchsgüter	2,8	-0,3
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	1,1	0,1
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	-1,2	-0,5
Energie aus Euro-Ländern	-13,9	3,1
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	-13,4	3,8
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	-11,7	3,1
Kohle	-18,1	1,8
Erdöl	-20,6	5,4
Erdgas, verflüssigt	-17,9	2,1
Erdgas, gasförmig	-4,1	2,4
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	33,5	0,1
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-3,9	1,2
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaoöl, Kakaopulver	25,4	-6,4
Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern	5,6	0,5
Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern	6,2	0,2
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	2,4	1,1
Papier, Pappe und Waren daraus	-1,1	-0,4
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	-14,5	4,0
Chemische Erzeugnisse	-2,5	-0,5
Naphtha	-17,1	-0,2
Gummi- und Kunststoffwaren	-1,1	-0,4
Glas und Glaswaren	0,9	-0,2
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	1,4	-0,2
Aluminium und Halbzeug daraus	2,4	-0,6
Kupfer und Halbzeug daraus	-1,5	0,1
Elektrischer Strom	-24,7	-4,9

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die Rohstoffpreise sind Ende Juli 2025 auf mittlerem Niveau. Im Vergleich zum Vormonat Juni 2025 haben sich die Preise fast aller Rohstoffe kaum nennenswert geändert, außer Erdöl (etwas), Holz, Zinn und Palmöl (Stand: 31.7.2025).

 Parameter	Währung	Maß	Okt 24	Nov 24	Dez 24	Jan 25	Feb 25	März 25	April 25	Mai 25	Juni 25	Juli 25
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	73	73	74	77	73	73	63	63	66	72
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	69	68	71	72	69	71	58	60	65	69
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	42	48	48	53	44	40	32	34	32	35
Kohle ¹	USD	Tonne	120	121	113	110	99	104	93	95	107	103
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,55	1,59	1,62	1,67	1,67	1,61	1,57	1,55	1,61	1,61
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	95	108	100	108	94	92	88	94	90	94
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.617	2.594	2.551	2.592	2.602	2.622	2.418	2.435	2.597	2.565
Blei ¹	USD	Tonne	1.975	2.041	1.921	1.918	1.980	2.002	1.947	1.926	2.025	1.940
Holz ¹	USD	Tonne	549	589	550	592	635	668	557	592	628	692
Gold ¹	USD	Feinunze	2.745	2.650	2.625	2.801	2.858	3.123	3.288	3.292	3.303	3.290
Platin ¹	USD	Feinunze	992	948	905	981	949	997	971	1.059	1.333	1.293
Kupfer ¹	USD	Tonne	9.373	8.891	8.652	8.928	9.338	9.813	9.489	9.623	10.040	9.606
Naphtha ¹	USD	Tonne	647	623	611	649	654	609	546	544	535	554
Nickel ¹	USD	Tonne	15.529	15.742	15.091	15.031	15.454	15.715	15.375	15.150	15.020	14.800
Palladium ¹	USD	Feinunze	1.109	983	913	1.010	926	985	940	974	1.100	1.194
Silber ¹	USD	Feinunze	32,66	30,29	28,83	31,31	31,16	34,10	32,62	32,98	36,11	36,76
Zink ¹	USD	Tonne	3.102	3.091	2.973	2.710	2.762	2.819	2.593	2.631	2.764	2.769
Zinn ¹	USD	Tonne	31.174	28.275	28.888	29.875	31.325	35.905	31.600	30.775	33.845	32.800
Mais ¹	USD	Buschel	4,11	4,23	4,59	4,82	4,54	4,57	4,67	4,44	4,21	3,94
Palmöl ¹	Euro	Tonne	1.009	1.049	1.049	985	1.023	991	812	804	797	857
Weizen ¹	Euro	Tonne	218	209	237	232	221	220	202	200	195	196
Indizes	Basis	Maß	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli
FAO Index ²		Punkte	126.9	127.7	127.4	124.7	126.6	127.2	128.2	127.3	128.0	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	119.2	118.7	119.6	116.7	116.9	118.3	121,6	123.4	126.0	
FAO Milchpreis ²		Punkte	139.0	140.0	141.9	143.4	147.7	148.7	151.7	153.6	154.4	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	114.4	111.4	111.4	111.8	112.6	109.7	110.9	109,0	107.4	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	152.7	164.1	162.1	153.0	156.0	161.8	158.0	152,2	155.7	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	129.6	126.4	119.3	111.2	118.5	116.9	112.3	109,4	103.7	
VIK ³		Punkte	307	322	320	331	332	308	293	307	309	
Plastixx ⁴		Punkte	2.639	2.624	2.613	2.622	2.698	2.715	2.673	2.597	2.583	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.728	2.713	2.701	2.711	2.793	2.811	2.765	2.685	2.670	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.681	1.668	1.660	1.663	1.674	1.687	1.675	1.657	1.643	
WCI ⁵	USD	40 ft	3.213	3.331	3.803	3.364	2.629	2.168	2.157	2.508	2.983	2.499
HDE ⁶		Index	96,13	97,25	97,54	94,99	95,31	95,36	96,02	96,10	97,35	97,73

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 Juli 2025 mit 49,2 Punkten leicht gestiegen (Stand: 31.7.2025). Im Juli lag er noch bei 49,0 Punkten. Nach wie vor liegt er jedoch unter dem klassischen Wert von 50,0 Punkten.

Parameter	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	42,4	40,6	42,6	43,0	42,5	44,1	46,1	48,3	48,0	48,8	49,0	49,2
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	51,2	50,6	51,6	49,3	51,2	52,5	51,1	50,9	49,0	47,1	49,7	50,6
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	49,5	48,8	49,4	50,0	49,6	50,1	50,6	50,3	49,8	49,9	50,3	49,7
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	6,1	6,0	6,0	5,9	6,0	6,4	6,4	6,4	6,3	6,2	6,2	6,3
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	699	696	689	668	654	632	639	643	646	634	632	628
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	86,6	85,4	86,5	85,6	84,7	85,1	85,3	86,7	86,9	87,5	88,4	88,6
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	19,2	3,6	13,1	7,4	15,7	10,3	26,0	51,6	-14,0	25,2	47,5	52,7
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-18,6	-21,9	-21,0	-18,4	-23,1	-21,4	-22,6	-24,6	-24,3	-20,8	-19,9	-20,3
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	0,8	1,8	-0,1	0,3	-1,0	0,7	0,2	0,9	-0,6	-0,6	1,0	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	2,6	-2,5	0,4	1,3	-1,5	2,0	-1,3	2,3	-1,6	1,2		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	-5,4	7,2	-1,5	-5,2	5,9	-5,5	0,0	3,4	1,6	-1,4		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	1,9	1,6	2,0	2,2	2,6	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	-1,3 (0,1)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	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)	-1,4 (0,0)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	83,4	85,3	85,4	83,7	86,4	87,7	90,4	90,6	82,9	90,2	94,2	92,3
Aktienkurse	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli
DAX in Punkten ⁷	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	41.563	42.330	41.763	44.910	42.544	44.544	43.840	42.001	40.669	42.270	44.094	
Währungen	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,11	1,12	1,09	1,06	1,04	1,04	1,04	1,08	1,14	1,13	1,17	1,14
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,84	0,84	0,84	0,83	0,83	0,84	0,83	0,84	0,83	0,82	0,86	0,86
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	161,19	159,82	166,30	158,64	163,06	160,99	156,96	161,60	162,68	162,96	169,17	171,52
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	7,86	7,85	7,74	7,65	7,58	7,54	7,58	7,84	8,26	8,16	8,40	8,24
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	92,95	93,81	91,49	89,32	88,93	89,99	90,97	92,40	96,14	97,02	100,56	100,30
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,94	0,94	0,94	0,93	0,94	0,94	0,94	0,95	0,94	0,93	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				

INDIZES

Globaler PMI im Juli 2025

1	Asean	50,1
2	Australien	51,6
3	Brasilien	48,2
4	China	49,5
5	Deutschland	49,2
6	Eurozone	49,8
7	Frankreich	48,4
8	Global	49,7
9	Griechenland	51,7
10	Großbritannien	48,2
11	Indien	59,2
12	Indonesien	49,2
13	Irland	53,2
14	Italien	49,8
15	Japan	48,8
16	Kanada	46,1
17	Kolumbien	51,9
18	Malaysia	49,7
19	Mexiko	49,1
20	Niederlande	51,9
21	Nigeria	54,0
22	Österreich	48,2
23	Philippinen	50,9
24	Polen	45,9
25	Russland	47,0
26	Saudi-Arabien	56,3
27	Schweiz ⁽¹⁾	48,8
28	Spanien	51,9
29	Südkorea	48,0
30	Taiwan	46,2
31	Thailand	51,9
32	Tschechische Republik	49,7
33	Türkei	45,9
34	USA	49,5
35	Vietnam	52,4

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

Neue Zahlen & Berichte: Das bewegt die Wirtschaft aktuell

Wichtige News zum Containerumschlag-Index, zum VCI-Bericht, zur Rohstahlproduktion und zum Global-Sourcing-Risk-Index.

1. RWI/ISL-Containerumschlag-Index im Juni 2025

Der bekannte Containerumschlag-Index des RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung und des Instituts für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (ISL) liegt saisonbereinigt bei 136,5 Punkten und somit nahezu unverändert gegenüber dem Vormonat. Das bedeutet, dass der Welthandel erst mal zum Stagnieren gekommen ist. Ein wichtiger Grund hierfür ist – wie nicht anders zu erwarten – die aktuelle US-Zollpolitik.

Quelle: RWI/ISL

2. VCI-Bericht 1. Halbjahr 2025

Der Verband der Chemischen Industrie e. V. (VCI) geht erst im Jahr 2026 von einem Wachstum aus und betrachtet die aktuelle Lage als äußerst angespannt. Für das 1. Halbjahr 2025 liegen die Branchenkennzahlen vor. Angezeigt werden die Veränderungsraten zum Vorjahr:

🌐 Produktion:	–1,0 %
• davon Chemie:	–3,0 %
• davon Pharma:	2,0 %
🌐 Erzeugerpreise:	0,0 %
🌐 Umsatz:	–0,5 %
• davon Chemie:	–2,0 %
• davon Pharma:	5,0 %
🌐 Inlandsumsatz:	–0,5 %
🌐 Auslandsumsatz:	–0,5 %

Quelle: VCI-Pressinformation vom 17.7.2025

3. Wirtschaftsvereinigung (WV) Stahl: 1. Halbjahr 2025

Die Rohstahlproduktion in Deutschland weist im 1. Halbjahr 2025 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen Rückgang von fast 11,6 % auf. Die Werte im Einzelnen in 1.000 t / Steigerung zum Vorjahreszeitraum) :

🌐 Rohstahl gesamt:	17.108	/ –11,6 %
• davon: Oxygenstahl:	11.438	/ –15,1 %
• davon: Elektrostahl:	5.670	/ –3,6 %
🌐 Roheisen:	10.639	/ –14,5 %
🌐 warmgewalzte Stahlerzeugnisse:	15.282	/ –8,6 %

Quelle: WV-Stahl

4. Der Global Sourcing Risk Index

Die Unternehmensberatung Proxima hat in Zusammenarbeit mit dem britischen Wirtschaftsforschungsinstitut Oxford Economics den „Global Sourcing Risk Index“ veröffentlicht. Dieser Index bewertet das Beschaffungsrisiko aus insgesamt 30 Ländern – die über 85 % der globalen Wirtschaftsleistung verantworten. Der Index bewertet insgesamt 8 Risikoarten: geopolitische Konflikte, Klimarisiken, Governance und Compliance, Menschenrechte, Zollschränken, Konzentrationsrisiken in der Lieferkette, Cyber-Risiken sowie Preisvolatilität. Hier ein Auszug aus dem Ranking:

1. Schweiz
2. Deutschland
3. Großbritannien
4. Niederlande
5. Österreich
6. Japan
7. Frankreich
8. Italien
9. Spanien ...
18. USA ...
19. China ...
20. Indien
21. Russland
22. Türkei
23. Mexiko

Quelle und Download:

<https://kurzlinks.de/global-sourcing-risk-index-2025>

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Strategie: Forward Sourcing im Einkauf

Interview: So optimieren Sie Ihre Warengruppenstrategien

Außenhandel: Die TOP-20 Import- und Exportländer

Außenhandel: 25 Warengruppen im Import/Export