

Einkaufsm^{anager}

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 38–39 | 2025



3 Konjunkturelle Entwicklung

„EU First“? Schön wär's ...
So beeinflussen die aktuellen globalen
Entwicklungen die konjunkturelle
Entwicklung in Deutschland.

4 Checkliste: Rohstoffmanagement

Mit diesen 8 Reflexionsfragen verbessern Sie
angesichts störungsanfälliger Lieferketten
Ihr Rohstoffmanagement.

TOP-THEMA

6 SEK-Team im Einkauf

Ein mobiles und erfahrenes SEK-Team
im Einkauf verbessert die Ergebnisse –
gerade bei Verhandlungen. So gelingt
Ihnen der Aufbau.

5 Interview: Spend-Analytics-Plattform

Ein erfahrener Experte schildert Ihnen
die großen Vorteile, die Spend-Analytics-
Plattformen im Einkauf bieten.

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.

Wann geht es denn mal los?

Liebe Leserin, lieber Leser,

groß angekündigt ist ein Herbst der Reformen. Aber nur Steuererhöhungen und ein höheres Renteneintrittsalter wären in Summe schon ein bisschen armselig und alles andere als strukturell. Die Konjunkturindikatoren sind gespalten, einige verbesserten sich, andere sind eher pessimistisch. Beunruhigend ist, dass die Zahl der Arbeitssuchenden im Sommer jetzt auf über 3 Millionen angewachsen ist. Darin spiegelt sich die Entlassungswelle der kriselnden deutschen Firmen.

In unserem Top-Thema berichtet unser Schweizer Autor Patrick Itel über ein SEK „Verhandlungsteam“ im Einkauf. Ich bin ein großer Befürworter einer solchen Strategie, weil ich ausschließlich Vorteile darin sehe und sich dies auch mit meinen Praxiseindrücken deckt. Ihr Verhandlungsauftritt wird schlagkräftiger und Verhandlungsergebnisse verbessern sich nachweislich.

Ihr

Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

KONJUNKTUR 3

- ☐ „EU First“? So ist die aktuelle konjunkturelle Situation einzuschätzen

CHECKLISTE 4

- ☐ 8 Parameter bei der Absicherung Ihres Rohstoffmanagements

INTERVIEW 5

- ☐ Diese Vorteile bietet eine Spend-Analytics-Plattform für Einkäufer

TOP-THEMA 6

- ☐ Der Nutzen eines agilen, schlagkräftigen Einsatzteams im Einkauf

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Importpreise im Juli 2025

ROHSTOFFE 9

- ☐ Die Preisentwicklungen der letzten Monate

MARKTINFORMATIONEN 10

- ☐ Die Konjunkturindikatoren im August 2025

INDIZES 11

- ☐ Die globalen PMIs im August 2025

5 WIRTSCHAFTS-NEWS 12

- ☐ BIP 2. Quartal 2025
☐ WAI-Index KW 34/2025
☐ Unternehmensinsolvenzen Mai 2025
☐ Containerumschlag-Index Juli 2025
☐ VCI-Bericht 1. HJ 2025

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.

KONJUNKTUR

So ist leider die aktuelle ernüchternde Situation, wenn kein „EU First“ kommt

Am 21. Juli 2025 trafen sich Bundeskanzler Merz und 61 Top-Manager deutscher Firmen. Dort wurde bekundet, vermehrt in die deutsche Wirtschaft und den Standort zu investieren. Dieser programmatische Ansatz ist äußerst begrüßenswert. Es bleibt zu hoffen, dass es sich nicht nur um einen kurzfristigen Hype handelt, sondern dass der angekündigte Herbst der Veränderung tatsächlich mit einer strukturellen Neuorientierung kommt. Anders wird es mit der Erholung der Wirtschaft – ehrlich gesagt – wohl nichts mehr.

1. Illusionen und Versäumnisse der letzten 25 Jahre

Die Welt hat sich gerade in den letzten 5 Jahren massiv verändert und offenbart gnadenlos gegenüber Deutschland und der EU die globale Macht der Stärkeren. Wenn es so weitergeht, könnten wir realistisch betrachtet auch – wie oft in den Medien dargestellt – eine Art Niederlassung der USA werden.

Mein dringender Appell: Arbeiten wir als Europäer daher mit Pragmatismus an einem „EU-First-Programm“. Wenn einzelne Länder der EU ständig ausscheren, dann sollten diese auch ihren weiteren Verbleib in der EU prüfen müssen.

Deutschland hat sich leider in den letzten 25–30 Jahren in vermeidbarer Weise wirtschaftlich und politisch zu einem großen Teil selbst degradiert. Wir hatten die gutgläubige Überzeugung, dass ...

- 🌐 metallische Rohstoffe in reiner, raffinierter oder weiterverarbeiteter Form ständig just in time abrufbar sind – und das selbstverständlich nicht mehr schmutzig!
- 🌐 fossile Energien und Atomstrom – gern aus dem Ausland – preiswert zur Verfügung stehen. Daher wurden u. a. Projekte zur Erdgasförderung in der Nordsee ideologisch abgelehnt.
- 🌐 die traumhaften Absatzmärkte – insbesondere die USA und China – weiter wie gewohnt *Made in Germany* kaufen würden.
- 🌐 andere Länder mit der Qualität ihrer Industrieprodukte niemals zu unseren hochwertigen Industrieprodukten aufschließen oder diese gar überholen könnten.
- 🌐 wir Freunde haben, die uns stets beschützen und uns niemals untreu werden, auch wenn die bisherigen „Freunde“ schon eine gewisse Einseitigkeit oder ein leises Ausnutzen vermuteten.
- 🌐 wir auch im IT-Business einfach so mithalten könnten.
- 🌐 wir unsere einzigartigen Sozialsysteme weiter fürsorglich ausbauen könnten.

2. Die weiterhin ausufernde Bürokratie

Viele Politiker und Manager beklagen berechtigterweise die ausufernde regulatorische Bürokratie und die überzogenen und ausgedehnten Genehmigungsverfahren, die die deutsche Wirtschaft

erzürnen. Trotz aller Klagen hört die EU jedoch nicht auf, ständig weitere neue Bürokratiemonster – wie demnächst das Entwaldungsgesetz – anzuweisen. Weitere bürokratische Direktiven werden mit Sicherheit dazukommen.

Theoretisch haben die Grundideen auf dem Papier unbestritten Sinn. Die praktische Umsetzung funktioniert jedoch stets schleppend und lähmt die gesamte deutsche Wirtschaft. Und falls Einkäufer mal Fragen haben, weiß keiner so richtig Bescheid. Wie es mit dem Lieferkettengesetz weitergeht, steht übrigens auch in den Sternen.

3. Auswirkung des Zollstreits

Um die hohen Zolllasten von 15 % zu umgehen, könnten deutsche Industrieunternehmen trotz der Risiken vermehrt in den Standort USA investieren oder ihre Anlagen dorthin verlegen.

! ACHTUNG

Jobverluste drohen!

Dieses Szenario zieht den Verlust vieler gut bezahlter Arbeitsplätze in Deutschland und entsprechender Steuereinnahmen nach sich. Wenn die Anlagen in den USA erst mal aufgebaut sind, werden sie nie wieder nach Deutschland zurückkehren!

4. Validität von Prognosen

Prognosen zur weiteren wirtschaftlichen Entwicklung werden von Branchen-Experten oder Instituten genauso schnell geändert wie die Meldungen einer unzuverlässigen Wetter-App. Auch wenn Konjunkturprognosen in einem Monat steigen, können sie genauso schnell im nächsten Monat wieder sinken und danach auch wieder steigen.

Was wir brauchen, sind ständige Steigerungen, die sich auch in der Realität widerspiegeln. Messen Sie mittelfristigen Prognosen für 2026 daher nicht allzu viel Bedeutung bei.

Autor: Hans-Christian Seidel



ARBEITSHILFE

Die 8 wichtigsten Parameter für Ihr erfolgreiches Rohstoffmanagement

Rohstoffmanagement beinhaltet die logistische Bestandsverwaltung, Planung, prozessmäßige Versorgungs- und Qualitätssicherung, das Umsetzen von Marktkennntnissen, das Einhalten von Auflagen und Kostenoptimierung Ihrer Rohstoffe. Es folgen 8 wichtige Parameter für Ihr professionelles Rohstoffmanagement.

NR.	PARAMETER	FAKTEN UND REFLEXIONSFRAGEN
1	Globale Situation	- Bei vielen metallischen und fossilen Rohstoffen ist Deutschland von demokratischen, teils auch von kritischen Drittländern abhängig. - Wir sind bei einigen strategischen und kritischen Rohstoffen zu 80–90 % und mehr von China abhängig. - Obwohl sich die EU mit dem CRMA ehrgeizige Ziele gesetzt hat, ist fraglich, ob diese auch erreicht werden. - Viele Bergbauprojekte werden durch Bürgerinitiativen erschwert oder scheitern deswegen. - Bei vielen zukünftigen europäischen Bergbauprojekten ziehen sich potenzielle Investoren wegen einer strategischen Dumpingpreispolitik von China zurück. - Raffinade wird von den Behörden durch hohe Auflagen erschwert. - Bei der Weiterverarbeitung fehlt uns bei vielen Rohstoffen inzwischen das technische Knowhow. - Rohstoffe werden zunehmend von geopolitischen Machtspielen beeinflusst. - Derzeit liegen die wichtigsten Rohstoffe auf einem niedrigen bzw. mittleren Niveau. - Einige Rohstoffpreise können sich durch Nachfrageschübe oder Verknappungen volatil verhalten, d. h. rasant nach oben und wieder nach unten gehen.
2	Anteil an den Gesamtkosten	- Wie hoch ist in unserer Firma der Anteil der Rohstoffkosten an den Gesamtkosten? - Gibt es Rohstoffe mit einem hohen singulären Anteil?
3	Herkunft des Rohstoffs	- Kommen unsere Rohstoffe aus kritischen Drittländern? - Können wir auf Nearshoring umstellen? - Erfüllt der Lieferant aus den Drittländern alle Auflagen?
4	Bezugsart	- Können wir nur über einen Importeur kaufen oder ist Direktbezug möglich? - Können wir über eine Einkaufskooperation kaufen? - Verfügen wir über Erfahrungen bei Direktbezug im Ausland?
5	Einwirkung auf die Rezeptur	- Wie erfolgt unsere Qualitätssicherung? - Können wir kritische Rohstoffe ausrezeptieren? - Können wir auf eine technische Rohstoffqualität ausweichen? - Können wir kritische Rohstoffe durch andere Rohstoffe ganz oder teilweise substituieren? - Können wir den Ausschuss reduzieren? - Besteht die Möglichkeit des Recyclings gebrauchter Rohstoffe? - vermehrter Austausch zwischen Technik und Wissenschaft
6	Preisliche Maßnahmen	- Verfügen wir über preisliche Trendanalysen? - Haben wir Preisgleitklauseln? - Sind Fixpreise möglich und sinnvoll? - Bringen höhere Kontraktmengen preisliche Vorteile? - Wie reagieren wir bei einer Hausse oder einer Baisse? - Koppeln wir die Rohstoffpreise an einen Index? - Bevorzugen wir Tagespreise am Spotmarkt? - Arbeiten wir mit temporären Teuerungszuschlägen? - Arbeiten wir mit Futures und Optionen? - Kennen wir preisliche Quellen für Rohstoffe? (z. B. www.deutsche-rohstoffagentur.de, www.finanzen.net, www.investing.com, www.worldbank.org)
7	Versorgungstechnische Maßnahmen	- Lageraufbau? - Konsignationslager? - Langfristige Verträge? - Kurz- oder mittelfristiger Aufbau eines Zweitlieferanten? - Wissen wir, wie der Lieferant seine Rohstoffe sichert?
8	KI	Nutzen wir KI-Tools – BI, AI, SCM-Software, ERP-Systeme?

Übersicht: 8 wichtige Parameter für Ihr professionelles Rohstoffmanagement – eigene Darstellung

INTERVIEW

Die vielseitigen Vorteile einer Spend-Analytics-Plattform für Einkäufer

Welche arbeitserleichternden Parameter Einkäufer bei ihren aktuellen und zukünftigen strategischen Entscheidungen dank einer Spend-Analytics-Plattform nutzen können, habe ich mit Nicolas Neubauer von der Einkaufssoftware ivoflow GmbH in Koblenz besprochen.



Hans-Christian Seidel:

Welche praktische Entscheidungsgrundlage bietet eine Spend-Analytics-Plattform?

Nicolas Neubauer:

Eine Spend-Analytics-Plattform schafft die notwendige Transparenz, um Einkaufsentscheidungen strategisch und datenbasiert treffen zu können. Sie konsolidiert sämtliche internen Einkaufsdaten, etwa aus ERP-, SRM- oder BI-Systemen, und bietet einen Überblick über das gesamte Einkaufsvolumen, Lieferanten und Preisentwicklungen – in Form von nutzerfreundlichen Dashboards.

Innovative Lösungen gehen noch einen Schritt weiter:

Sie verknüpfen diese internen Daten mit externen Marktdaten, darunter Energie- und Rohstoffpreisen, Wechselkursentwicklungen, Zoll- und Logistikkosten oder ESG-Risiken, und verheiraten so die interne Datenwelt mit dem externen Marktgeschehen. Das ermöglicht ganzheitliche Analysen, die Risiken sichtbar machen, Einsparpotenziale aufdecken und Handlungsspielräume eröffnen.

Statt isolierter Einzelfakten liefern solche Plattformen auch belastbare Entscheidungsgrundlagen: beispielsweise zu Einsparpotenzialen, zur Optimierung von Warengruppen-Strategien oder zur Bewertung von Single-Sourcing-Risiken. Das ist in Zeiten geopolitischer Unsicherheiten ein Gamechanger.

Einkäufer können durch intelligente Tools dieser Art unmittelbar die Auswirkungen auf ihre Supply Chain – ganz gleich, ob auf Warengruppen-, Lieferanten- oder Teilenummernebene – verstehen und entsprechende Maßnahmen einleiten.

Hans-Christian Seidel:

Haben Sie dazu praktische Beispiele?

Nicolas Neubauer:

Spend-Analytics-Plattformen mit den genannten Funktionen können beispielsweise erkennen, ob es sinnvoll wäre, einen bestimmten Vertrag mit einem Lieferanten nachzuverhandeln, weil sich die Rohstoffkosten gerade nach unten entwickeln oder die Energiepreise ein niedriges Marktniveau erreichen, diese Veränderungen jedoch nicht im Vertrag berücksichtigt waren. Ohne den Einsatz einer Software sind diese Auswertungen wahnsinnig zeitraubend, da jede Menge Arbeit in die Datenrecherche und -aufbereitung gesteckt werden muss.

Außerdem können solche Plattformen bei der Entwicklung von Dual-Sourcing-Strategien unterstützen, um Risiken durch Lieferantenabhängigkeiten zu minimieren.

Ein weiteres Beispiel ist die Analyse der Linear Pricing Performance: Sie deckt Preisabweichungen innerhalb vergleichbarer Artikelgruppen auf und schafft so die Grundlage für direkte Einsparmaßnahmen.

Wer Spend Analytics richtig nutzt und so seine Supply Chain resilient gestaltet, steigert nachhaltig seine Profitabilität und kann sich einen Wettbewerbsvorteil sichern.

Nicolas Neubauer ist Mitgründer und Geschäftsführer von ivoflow. Vor der Gründung war er gemeinsam mit Mitgründer Daniel Demuth im strategischen Einkauf der ZF Friedrichshafen AG tätig. Bei ivoflow betreut er die Bereiche Business Development, Sales und Marketing.



TOP-THEMA

So gelingt der Aufbau eines agilen, schlagkräftigen und erfolgreichen Einsatzteams im Einkauf

Ganz gleich, ob Sie es SEK, agiler Einkaufskreis oder Taskforce nennen: Die Etablierung eines schlagkräftigen, agilen und kompetenten Einkaufsteams, das aus erfahrenen und verschieden qualifizierten Kolleginnen und Kollegen besteht, erhöht Ihren Verhandlungserfolg, verbessert die strategische Ausrichtung und stärkt den Einkauf als Team insgesamt. Die Haupthindernisse bei der Planung und Aufstellung eines solchen Einsatzteams sind in erster Linie die fehlende Philosophie im Unternehmen und die ohnehin knappen personellen Kapazitäten in der Firma. Dazu gibt Ihnen Patrick Itel, Head of Procurement bei der Brack.Alltron-Gruppe in Mägenwil/Schweiz, einen wirklich interessanten Einblick aus der Praxis.



1. Grundidee

Im Mittelpunkt steht die **Frage**: Wie lässt sich ein strategischer Einkauf wirksamer, schneller, durchsetzungsstärker gestalten?

Antwort: Durch ein interdisziplinäres Einsatzteam mit klarer Ausrichtung auf den strategischen Einkaufskreis.

Dieser wird aus der Einkaufsplattform (= Kompetenz- und Dienstleistungszentrum für den Bereich Einkauf, welches Tools, Prozesse und Standards zur Verfügung stellt) initiiert und von dort auch geleitet. Der Einkaufskreis bringt Category-Manager zusammen, die über

- 🌐 fundierte Marktkennntnisse,
- 🌐 ausgeprägte Verhandlungskompetenz und
- 🌐 strategischen Weitblick

verfügen. Sie übernehmen die zentrale Rolle in der Bearbeitung komplexer Beschaffungsthemen.

Gleichzeitig hat der Einkaufskreis eine strukturgebende Funktion: Er wirkt aktiv an der Definition von Standards, Methoden, Prozessen und Tools im strategischen Einkauf mit. Damit ist er weit mehr als ein reines Projektgremium – er ist Mitgestalter der gesamten Einkaufslandschaft.

2. Aufbau

Der strategische Einkaufskreis besteht im Kern aus Category Managern verschiedener Warengruppen. Je nach anstehendem Projektthema werden situativ weitere Funktionen eingebunden – etwa aus

- 🌐 dem operativen Einkauf,
- 🌐 dem Marketing,
- 🌐 der Logistik,
- 🌐 dem Legal,
- 🌐 dem Controlling oder
- 🌐 dem Vertrieb.

Die Auswahl erfolgt gezielt auf Basis der jeweiligen Fachanforderungen.



ACHTUNG

Führung auf Augenhöhe

Geleitet wird der Kreis aus der Einkaufsplattform heraus, mit einer klaren Koordination durch die Leitungsebene der Plattform. Die Führung erfolgt lateral – also ohne disziplinarische Hierarchien, dafür mit starkem Fokus auf Kompetenz, Verantwortung und Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Die Arbeitsweise ist strukturiert und agil zugleich: Projekt-Kick-offs, definierte Zielsetzungen, regelmäßige Abstimmungen, digitale Tools zur Kollaboration – alles unterstützt eine effiziente und transparente Bearbeitung.

Neben der operativen Projektarbeit beschäftigt sich der Einkaufskreis auch mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung des strategischen Einkaufs – etwa durch die Mitgestaltung von Ausschreibungsprozessen, Benchmarks, Templates oder Lieferantenstrategien.

3. Hindernisse

Ein in der Einkaufspraxis häufig anzutreffender Engpass liegt leider in der mangelnden Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte. Category-Manager und Spezialisten sind stark im Tagesgeschäft eingebunden. Deshalb ist es essenziell, dass das Management den Einkaufskreis aktiv priorisiert und zeitliche Freiräume ermöglicht.

Auch die laterale Führung stellt besondere Anforderungen: Ohne klassische Weisungsbefugnis basiert die Wirksamkeit auf klaren Rollen, gegenseitigem Vertrauen und einer geteilten Zielorientierung.

Unterschiedliche Sichtweisen zwischen Einkauf und Fachbereichen, etwa in Bezug auf Ziele oder Risikobewertung, können Herausforderungen darstellen. Diese lassen sich durch Transparenz, aktives Erwartungsmanagement und eine strukturierte Kommunikation frühzeitig abfedern.

4. Erfolge

Wenn der strategische Einkaufskreis gut funktioniert, zeigt sich das schnell – in Zahlen und in der Zusammenarbeit.

Die typischen Ergebnisse, die durch ein aktives SEK-Team entstehen, sind:

- 🌐 Einsparungen
- 🌐 kürzere Entscheidungswege
- 🌐 bessere Verhandlungsergebnisse
- 🌐 eine bessere strategische Lieferantenauswahl
- 🌐 eine stärkere Verankerung des Einkaufs im Unternehmen

Darüber hinaus entstehen in der Firma die zusätzlichen organisatorischen Vorteile

- 🌐 klare Strukturen,
- 🌐 vereinheitlichte Prozesse und
- 🌐 transparente Standards,

die dem gesamten Einkauf zugutekommen.

Die Einkaufsplattform gewinnt durch diese Initiative zusätzlich an Wirksamkeit und Akzeptanz – als zentrale Steuerungseinheit für strategischen Einkaufserfolg.

Die tägliche, herausfordernde Mitarbeit in einem solchen Einkaufskreis ist für viele der Beteiligten auch persönlich ein Gewinn: Sie bietet Raum für

- 🌐 fachliche Weiterentwicklung,
- 🌐 bereichsübergreifende Zusammenarbeit und
- 🌐 die Möglichkeit, aktiv Einfluss zu nehmen – auf Projekte ebenso wie auf die Zukunft des Einkaufs.



FAZIT

Mehr Erfolg mit dem strategischen Einkaufskreis

Der strategische Einkaufskreis ist ein wirksames Instrument für erfolgreiche, strategische Beschaffung – klug besetzt, kompetent geführt und strukturell verankert. Gesteuert über die Einkaufsplattform, entwickelt er den Einkauf operativ wie strategisch weiter und leistet so einen messbaren Beitrag zum Unternehmenserfolg.

Patrick Itel ist Head of Procurement bei der Brack.Alltron-Gruppe in Mägenwil/Schweiz. 2007 vom E-Commerce-Pionier Roland Brack gegründet, ist Brack. Alltron auf Import, Handel, Großhandel und Logistik für Handels-, Geschäfts- und Privatkunden spezialisiert mit einem Umsatz von 1,2 Mrd. CHF sowie 1.400 Mitarbeitern.



Kommentar von Hans-Christian Seidel

Ich kann den Ausführungen von Patrick Itel aus meinen eigenen Praxiserfahrungen heraus nur beipflichten und bestätigen, dass die Etablierung eines internen SEK-Verhandlungsteams die Verhandlungsergebnisse umgehend und deutlich verbessert. In Bezug auf den Einsatz eines schlagkräftigen SEK-Verhandlungsteams beobachte ich in der Praxis die folgenden Vorteile:

- 🌐 Die Sensibilität in Bezug auf Verhandlungen mit einem Verkäufer ist höher.
- 🌐 Erfahrene Kollegen coachen jüngere oder Quereinsteiger.
- 🌐 Erfolgreiche Verhandlungstaktiken werden vermehrt angewendet.
- 🌐 Teamverhandlungen werden verstärkt genutzt.
- 🌐 Die intrinsische Motivation, Verhandlungen mit mehr Biss durchzuführen, steigt.
- 🌐 Es findet ein intensiver gegenseitiger Austausch über positive Erfahrungen statt.
- 🌐 Partiiell werden externe Verhandler eingesetzt, die ihrerseits an den Verhandlungen aktiv teilnehmen, im Vorfeld coachen oder als Ghost Negotiator auftreten.

Wichtig ist, dass die Einkaufsleitung dieses Ziel initiiert, aktiv fördert und die nötigen internen Ressourcen ermöglicht.

Mein Extra-Tipp: Im Übrigen vertrete ich die Auffassung, dass die Führung nicht ausschließlich auf lateraler Basis erfolgen sollte. Daher empfehle ich, einen SEK-Leiter – der zumindest über eine fachliche Weisungsbefugnis verfügt – aus dem Team oder vom Einkaufsleiter zu bestimmen, der diese Prozesse intern einleitet und aktiv steuert. Diese Aufgabe kann sowohl von einem qualifizierten Verhandler als auch vom Einkaufsleiter wahrgenommen werden.

PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im Juli 2025

Die Importpreise lagen im Juli 2025 um 1,4 % niedriger als im Juli 2024. Im Vergleich zum Vormonat Juni 2025 sanken sie leicht um 0,4 % (Stand: 31.8.2025).

 Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum Juli 2024	Veränderung in % zum Juni 2025
Gesamtindex	-1,4	-0,4
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	5,3	-0,6
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	6,3	-1,2
Rohstoffe aus Euro-Ländern	-11,5	-1,9
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	-12,0	-2,5
Halbwaren aus Euro-Ländern	-4,6	1,5
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	1,4	1,6
Vorzeugnisse aus Euro-Ländern	-3,9	-0,7
Vorzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	-1,5	-1,1
Verbrauchsgüter	2,3	-0,5
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	1,1	0,0
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	-1,1	-0,2
Energie aus Euro-Ländern	-11,6	0,2
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	-13,1	-1,3
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	-12,3	-2,4
Kohle	-17,9	-1,4
Erdöl	-22,7	-0,4
Erdgas, verflüssigt	-19,5	3,6
Erdgas, gasförmig	-3,2	-4,7
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	30,9	-1,6
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-4,8	-4,2
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaoöl, Kakaopulver	26,2	-2,7
Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern	5,6	0,5
Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern	5,4	0,0
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	2,8	-0,5
Papier, Pappe und Waren daraus	-3,1	-1,2
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	-12,9	1,5
Chemische Erzeugnisse	-2,9	-0,7
Naphtha	-19,2	-1,2
Gummi- und Kunststoffwaren	-1,6	-0,4
Glas und Glaswaren	0,5	-0,3
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	1,0	-0,4
Aluminium und Halbzeug daraus	-0,4	-1,2
Kupfer und Halbzeug daraus	-1,0	-1,5
Elektrischer Strom	30,5	37,0

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

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die Rohstoffpreise sind Ende August 2025 auf mittlerem Niveau. Im Vergleich zum Vormonat Juli 2025 haben sich die Preise fast aller Rohstoffe kaum nennenswert geändert, außer Erdöl (etwas), Holz, Zinn und Palmöl (Stand: 31.8.2025).

 Parameter	Währung	Maß	Nov 24	Dez 24	Jan 25	Feb 25	März 25	April 25	Mai 25	Juni 25	Juli 25	August 25
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	73	74	77	73	73	63	63	66	72	68
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	68	71	72	69	71	58	60	65	69	64
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	48	48	53	44	40	32	34	32	35	31
Kohle ¹	USD	Tonne	121	113	110	99	104	93	95	107	103	99
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,59	1,62	1,67	1,67	1,61	1,57	1,55	1,61	1,61	1,56
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	108	100	108	94	92	88	94	90	94	90
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.594	2.551	2.592	2.602	2.622	2.418	2.435	2.597	2.565	2.615
Blei ¹	USD	Tonne	2.041	1.921	1.918	1.980	2.002	1.947	1.926	2.025	1.940	1.943
Holz ¹	USD	Tonne	589	550	592	635	668	557	592	628	692	548
Gold ¹	USD	Feinunze	2.650	2.625	2.801	2.858	3.123	3.288	3.292	3.303	3.290	3.447
Platin ¹	USD	Feinunze	948	905	981	949	997	971	1.059	1.333	1.293	1.369
Kupfer ¹	USD	Tonne	8.891	8.652	8.928	9.338	9.813	9.489	9.623	10.040	9.606	9.805
Naphtha ¹	USD	Tonne	623	611	649	654	609	546	544	535	554	559
Nickel ¹	USD	Tonne	15.742	15.091	15.031	15.454	15.715	15.375	15.150	15.020	14.800	15.190
Palladium ¹	USD	Feinunze	983	913	1.010	926	985	940	974	1.100	1.194	1.108
Silber ¹	USD	Feinunze	30,29	28,83	31,31	31,16	34,10	32,62	32,98	36,11	36,76	39,74
Zink ¹	USD	Tonne	3.091	2.973	2.710	2.762	2.819	2.593	2.631	2.764	2.769	2.815
Zinn ¹	USD	Tonne	28.275	28.888	29.875	31.325	35.905	31.600	30.775	33.845	32.800	35.535
Mais ¹	USD	Buschel	4,23	4,59	4,82	4,54	4,57	4,67	4,44	4,21	3,94	3,98
Palmöl ¹	Euro	Tonne	1.049	1.049	985	1.023	991	812	804	797	857	890
Weizen ¹	Euro	Tonne	209	237	232	221	220	202	200	195	196	187
Indizes	Basis	Maß	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	August
FAO-Index ²		Punkte	127,7	127,4	124,7	126,6	127,2	128,2	127,1	128,0	130,1	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	118,7	119,6	116,7	116,9	118,3	121,6	122,8	125,8	127,3	
FAO Milchpreis ²		Punkte	140,0	141,9	143,4	147,7	148,7	151,7	153,6	155,5	155,3	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	111,4	111,4	111,8	112,6	109,7	110,9	109,0	107,3	106,5	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	164,1	162,1	153,0	156,0	161,8	158,0	152,2	155,7	166,8	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	126,4	119,3	111,2	118,5	116,9	112,3	109,4	103,6	103,3	
VIK ³		Punkte	322	320	331	332	308	293	307	309	301	
Plastixx ⁴		Punkte	2.624	2.613	2.622	2.698	2.715	2.673	2.597	2.583	2.575	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.713	2.701	2.711	2.793	2.811	2.765	2.685	2.670	2.663	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.668	1.660	1.663	1.674	1.687	1.675	1.657	1.643	1.627	
WCI ⁵	USD	40 ft	3.331	3.803	3.364	2.629	2.168	2.157	2.508	2.983	2.499	2.119
HDE ⁶		Index	97,25	97,54	94,99	95,31	95,36	96,02	96,10	97,35	97,73	97,64

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 August 2025 mit 49,9 Punkten gestiegen (Stand: 31.8.2025). Im Juli lag er noch bei 49,2 Punkten. Aktuell liegt er jetzt ganz knapp unter dem klassischen Wert von 50,0 Punkten.

 Parameter	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	40,6	42,6	43,0	42,5	44,1	46,1	48,3	48,0	48,8	49,0	49,2	49,9
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	50,6	51,6	49,3	51,2	52,5	51,1	50,9	49,0	47,1	49,7	50,6	49,3
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	48,8	49,4	50,0	49,6	50,1	50,6	50,3	49,8	49,9	50,3	49,7	50,9
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	6,0	6,0	5,9	6,0	6,4	6,4	6,4	6,3	6,2	6,2	6,3	6,4
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	696	689	668	654	632	639	643	646	634	632	628	621
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	85,4	86,5	85,6	84,7	85,1	85,3	86,7	86,9	87,5	88,4	88,6	89,0
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	3,6	13,1	7,4	15,7	10,3	26,0	51,6	-14,0	25,2	47,5	52,7	34,7
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-21,9	-21,0	-18,4	-23,1	-21,4	-22,6	-24,6	-24,3	-20,8	-19,9	-20,3	-21,7
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	1,8	-0,1	0,3	-1,0	0,7	0,2	0,9	-0,6	-0,6	1,0	-1,5	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	-2,5	0,4	1,3	-1,5	2,0	-1,3	2,3	-1,6	0,1	-1,9		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	7,2	-1,5	-5,2	5,9	-5,5	0,0	3,4	1,6	-0,8	-1,0		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	1,6	2,0	2,2	2,6	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0	2,2
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	-1,5 (-0,1)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	-1,4 (-0,4)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	85,3	85,4	83,7	86,4	87,7	90,4	90,6	82,9	90,2	94,2	92,3	92,0
Aktienkurse	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug
DAX in Punkten ⁷	19.324	19.077	19.626	19.909	21.732	22.551	22.163	22.496	23.997	23.909	24.065	23.902
DOW Jones in Punkten ⁷	42.330	41.763	44.910	42.544	44.544	43.840	42.001	40.669	42.270	44.094	44.130	45.544
Währungen	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,12	1,09	1,06	1,04	1,04	1,04	1,08	1,14	1,13	1,17	1,14	1,17
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,84	0,84	0,83	0,83	0,84	0,83	0,84	0,83	0,82	0,86	0,86	0,87
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	159,82	166,30	158,64	163,06	160,99	156,96	161,60	162,68	162,96	169,17	171,52	171,72
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	7,85	7,74	7,65	7,58	7,54	7,58	7,84	8,26	8,16	8,40	8,24	8,32
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	93,81	91,49	89,32	88,93	89,99	90,97	92,40	96,14	97,02	100,56	100,30	102,80
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,94	0,94	0,93	0,94	0,94	0,94	0,95	0,94	0,93	0,93	0,93	0,94
1: Statistisches Bundesamt	2: ZEW	3: Deutsche Bundesbank	4: S&P Global Market Intelligence	5: GfK	6: Bundesagentur für Arbeit	7: investing.com	8: ifo-Institut	9: DIW				

INDIZES

Globaler PMI im August 2025

1	Asean	51,0
2	Australien	52,9
3	Brasilien	47,7
4	China	50,5
5	Deutschland	49,9
6	Eurozone	50,7
7	Frankreich	49,9
8	Global	50,9
9	Griechenland	54,5
10	Großbritannien	47,3
11	Indien	59,8
12	Indonesien	51,5
13	Irland	51,6
14	Italien	50,4
15	Japan	49,9
16	Kanada	48,3
17	Kolumbien	55,3
18	Malaysia	49,9
19	Mexiko	52,2
20	Niederlande	51,9
21	Nigeria	54,2
22	Österreich	49,1
23	Philippinen	50,8
24	Polen	46,6
25	Russland	48,7
26	Saudi-Arabien	56,4
27	Schweiz ⁽¹⁾	49,0
28	Spanien	54,3
29	Südkorea	48,3
30	Taiwan	47,4
31	Thailand	52,7
32	Tschechische Republik	49,4
33	Türkei	47,3
34	USA	53,3
35	Vietnam	50,4

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



Ausgabenarchiv und Spezialreports



Profitieren Sie von unserem Experten Netzwerk: www.zolex.de/expert



www.zolex.de/login



Hans-Christian Seidel

WIRTSCHAFTSTICKER

5 Nachrichten über aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen

Hier in aller Kürze das Wichtigste über die neuesten Entwicklungen beim BIP im 2. Quartal 2025, den WAI-Index, die Unternehmensinsolvenzen, den RWI/ISL-Containerumschlag-Index und den VCI-Bericht im 2. Quartal 2025.

1. BIP-Rückgang im 2. Quartal 2025

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland ist im 2. Quartal 2025 um 0,3 % gegenüber dem 1. Quartal 2025 gesunken. Besonders die Industrieproduktion entwickelte sich hierbei schlechter als zunächst angenommen.

Im Vergleich zum jeweiligen Vorjahresquartal war das BIP im 1. Quartal 2025 noch um 0,3 % und im 4. Quartal 2024 um 0,2 % gestiegen.

Die Gründe liegen vor allem in den rückläufigen Entwicklungen im verarbeitenden Gewerbe, im Baugewerbe und im privaten Konsum.

2. WAI-Index

Der wöchentliche Aktivitätsindex (WAI) der Deutschen Bundesbank wurde während der Coronazeit entwickelt. Der WAI ist ein Indikator für die realwirtschaftliche Aktivität in Deutschland; er basiert auf amtlichen Daten und bekannten Indikatoren der Wirtschaft – wie u. a. Industrieproduktionen und BIP.

Ziel des WAI ist, die wirtschaftlichen Aktivitäten möglichst zeitnah zu erfassen.

Positive Werte weisen auf eine bessere, negative Werte auf eine schwächere Entwicklung gegenüber dem Trend hin. In der Kalenderwoche 34/2025 lag der Index z. B. bei –0,15. Im Vergleich dazu lag er in der Coronazeit in der KW 23/2020 bei –6,74.

Den Index finden Sie hier: www.dashboard-deutschland.de

3. Unternehmensinsolvenzen im Mai 2025

Die Amtsgerichte meldeten für Mai 2025 insgesamt 2.036 beantragte Unternehmensinsolvenzen. Das sind 5,3 % mehr als im Mai 2024.

Die Forderungen der Gläubiger in Bezug auf die im Mai 2025 gemeldeten Unternehmensinsolvenzen betrugen ca. 3,2 Mrd. €. Im Mai 2024 lagen diese Forderungen etwas höher, nämlich bei ca. 3,4 Mrd. €.

4. RWI/ISL-Containerumschlag-Index im Juli 2025

Der bekannte Containerumschlag-Index des RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung und des ISL (Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik) liegt saisonbereinigt im Juli bei 137,5 Punkten. Er liegt damit höher als im Juni 2025 (135,4 Punkte). Der Warenfluss ist also trotz der Zollpolitik gestiegen.

Quelle: RWI/ISL

5. VCI-Bericht 1. Halbjahr 2025

Der Verband der Chemischen Industrie e. V. (VCI) berichtet in seiner Pressemitteilung vom 3.9.2025, dass das 2. Quartal 2025 für die deutsche Chemie- und Pharmaindustrie insgesamt enttäuschend verlief. Für das 2. Halbjahr 2025 liegen die Branchenkennzahlen vor. Angezeigt werden hier die Veränderungsraten zum Vorjahr:

🌐 Produktion:	–3,1 %
• davon Chemie:	–5,1 %
• davon Pharma:	0,7 %
🌐 Erzeugerpreise:	–0,2 %
🌐 Umsatz:	–2,7 %
🌐 Inlandsumsatz:	–2,1 %
🌐 Auslandsumsatz:	–3,1 %

Quelle: VCI-Presseinformation vom 3.9.2025

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Recht: 9 Punkte, die Sie bei Vertragsverlängerungen beachten müssen

Arbeitshilfe: Praxistaugliche Formulierungshilfe bei der Abwehr von Preiserhöhungen

Interview: Diese Vorteile bietet KI bei den Kosten und den Lieferketten

Preisentwicklungen: Die Erzeugerpreise für Dienstleistungen im 2. Quartal 2025