

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 47–48 | 2025



Der Preis entscheidet –
die Strategie gewinnt

3 Verhandlungen: externe Verhandler

Externe Verhandler können den Einkauf gezielt entlasten – und spürbar bessere Ergebnisse erreichen. Lesen Sie, welche 5 Möglichkeiten sich in der Praxis bewährt haben.

4 Arbeitshilfe für Neu-/Quereinsteiger

Was genau sollten Neu- und Quereinsteiger im Einkauf von Beginn an im Blick haben? Das zeigt Ihnen unsere Übersicht – 8 Parameter kompakt zusammengefasst.

TOP-THEMA

6 Preisverhandlungen bei sinkenden Mengen

Schwierig? Nicht, wenn Sie diese Formulierungshilfen nutzen. Denn es gibt immer noch viele Argumente für Sie!

9 Rohstoffe: Erzeugerpreise

Wir informieren Sie hier über die aktuellsten Entwicklungen der Rohstoffpreise. So sind Sie immer auf dem Laufenden.

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.

Eigentlich seit Langem bekannt

Liebe Leserin, lieber Leser,

dass wir u. a. bei Seltenen Erden, Antibiotika und Chips stark von China abhängig sind, wissen wir seit vielen Jahren. Auch, dass China unserer Wirtschaft im Extremfall massive Probleme bereiten könnte. Was ist seitdem passiert? Nichts! Nur der Aufschrei aus Politik und Wirtschaft wird immer lauter.

In unserem Top-Thema erfahren Sie, dass Sie keine Bedenken haben müssen, selbst bei sinkenden Mengen selbstbewusst Preisreduzierungen zu fordern. Dazu habe ich Ihnen zahlreiche Tipps mit wirksamen Formulierungshilfen für Ihre Gespräche mit Ihren Verkäufern vorbereitet.

Welches die wichtigsten Themen für Sie als Neueinkäufer oder Quereinsteiger im Einkauf sind, habe ich für Sie auf Seite 4 zusammengefasst.

Ihr

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

VERHANDLUNGEN 3

- ☐ Profitieren Sie vom Knowhow
externer Verhandler

ARBEITSHILFE 4

- ☐ 8 wichtige Parameter für Neu- oder
Quereinsteiger im Einkauf

INTERVIEW 5

- ☐ So optimieren Sie die tägliche
Zusammenarbeit mit einem Rechtsanwalt

TOP-THEMA 6

- ☐ Wie Sie effektive Verhandlungen
führen – trotz sinkender Mengen

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Importpreise im September 2025

ROHSTOFFE 9

- ☐ Die Preisentwicklungen der letzten Monate

MARKTINFORMATIONEN 10

- ☐ Die Konjunkturindikatoren im Oktober 2025

PREISENTWICKLUNGEN 11

- ☐ Die globalen PMIs im Oktober 2025

WIRTSCHAFTSNEWS 12

- ☐ Unternehmensinsolvenzen Juli 2025
☐ Rohstahlproduktion Jan–Sep 2025
☐ HPE-Holzpreis-Index Oktober 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 Thrun, Öhringen, RA Rolf Becker, Alfter • Satz: Schmelzer Medien GmbH, Siegen • Druck: PFITZER GmbH & Co. KG, Benzstr. 39, 71272 Renningen • E-Mail: kundenservice@vnr.de • © 2025 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Amtsgericht Bonn, HRB 8165, Vorstand: Richard Rentrop, Bonn • Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau • ISSN: 1617-7444 • Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. Hinweis: Wir verwenden der sprachlichen Einfachheit halber in unseren Beiträgen immer die männliche Sprachform (Einkäufer, Kunde, Mitarbeiter). Selbstverständlich sind damit auch alle anderen Geschlechtsformen gemeint.

VERHANDLUNGEN

So profitieren Sie von externen Verhandlern – 5 praxisbewährte Möglichkeiten

Leider können viele Einkaufsabteilungen ihre Verhandlungen aus vielerlei Gründen nicht optimal gestalten – zeitlich und taktisch. Das führt bedauerlicherweise dazu, dass sich Deckungsbeiträge im Unternehmen kaum merklich verbessern. Eine Lösung besteht in der Option, bei Verhandlungen auf externe Unterstützung zurückzugreifen. Dazu zeige ich Ihnen 5 bewährte Möglichkeiten aus der Praxis.

Situation

Viele Einkaufsabteilungen haben in Bezug auf Jahresgespräche und unterjährige Preisverhandlungen die folgenden Probleme:

- 🌐 zu geringe personelle Kapazitäten, da sie in zig Projekten und Dokumentationstätigkeiten gebunden sind
- 🌐 notorische Unterbesetzung aufgrund des Fachkräftemangels
- 🌐 zu wenige Kompetenzen und Erfahrungen bei kniffligen Verhandlungen
- 🌐 zu geringe methodische Kenntnisse
- 🌐 zu wenig Budget für Analyse und Aufbereitungstools

Angesichts dieser bitteren Realitäten darf sich die Geschäftsleitung nicht wundern, wenn die Deckungsbeiträge zu dürrig sind, weil die Verhandlungen nicht ausgereizt werden können. Natürlich belastet der Einsatz externer Verhandler das Budget. Doch das ist zu kurz gedacht. Aus meiner Beratungserfahrung der letzten 16 Jahre weiß ich, dass sich der Aufwand und der Einsatz in allen Fällen mehrfach ausgezahlt haben und jeweils ein Return on Invest erreicht wurde.



MEIN TIPP

Anforderungen an externe Verhandler

Ein externer Verhandlungsberater sollte unbedingt über viele Jahre im Einkauf tätig gewesen sein sowie profunde und praktische Erfahrungen in Einkaufsverhandlungen haben. Wohlklingende und belehrende Sprüche auf PowerPoint-Folien mögen bei der Akquise beeindrucken, der praktische Nutzen wird sich jedoch in Grenzen halten und die Akzeptanz der Einkäufer wird schon zu Anfang deutlich verpuffen.

In der Praxis empfehlen sich folgende 5 Möglichkeiten für einen externen Verhandler:

1. Individualcoaching

Beim Individualcoaching werden in einem gezielt auf die Teilnehmer zugeschnittenen Einzel- oder Kleingruppentraining die gesamte Verhandlungsvorbereitung und die Auswahl der einsetz-

baren Taktiken gemeinsam erörtert. Dies kann sowohl allgemein für die nächsten Jahresgespräche als auch für einen konkreten Einzelfall erfolgen.

2. Ghost Negotiator

In der Rolle eines Ghost Negotiators agiert der externe Verhandler im Hintergrund, ohne direkt an der Verhandlung teilzunehmen. Er unterstützt das Verhandlungsteam im Rahmen der Vorbereitung und berät es während der Auszeiten in einem Nebenraum oder online.

3. Aktive oder passive Teilnahme des externen Verhandlers

Mit einer aktiven Rolle übernimmt der externe Verhandler die Führung der Verhandlung. Dafür müssen seine Kompetenzen klar bestimmt sein.

Bei einer passiven Teilnahme hält er sich während der Verhandlung eher zurück und teilt seine Beobachtungen und Eindrücke während der Auszeiten und nach der Verhandlung. Zusätzlich gibt er den Einkäufern ein Feedback und weitere Tipps in Bezug auf deren Verhandlungs-Performance.

4. Durchführung eines Inhouseseminars

Bei einem Inhouseseminar besteht die Möglichkeit, dieses in der Regel ein- oder zweitägige Praxis-Training gezielt auf die Anforderungen des Einkaufsteams individuell zuzuschneiden, sodass ein hoher Grad an Umsetzbarkeit in den nächsten Verhandlungen sichergestellt ist.

5. Outplacement bestimmter Warengruppen

Wenn Sie bei einer bestimmten oder neuen Warengruppe über keine tiefen Branchenkenntnisse verfügen, können Sie diese Category auch an ein externes und darauf spezialisiertes Beratungsunternehmen geben.

Klären Sie jedoch hier die exakte Vergütung des Outplacements im Sinne einer Total-Cost-of-Ownership-Analyse, damit es später zu keinen lästigen Differenzen in Bezug auf die Gesamtrechnung kommt.

Autor: Hans-Christian Seidel



ARBEITSHILFE

8 wichtige Themen für Neu- oder Quereinsteiger im Einkauf

Wer neu im Einkauf beginnt, fragt sich oft: „Was sind die wichtigsten Kenntnisse, die ich mir aneignen muss, um einen guten Start zu realisieren?“ In der folgenden Übersicht habe ich die 8 wichtigsten Themen mit entsprechenden Prüfpunkten für Sie zusammengefasst.

NR.	THEMA	PRÜFPUNKTE
1	Basis im Einkauf	🌐 Ziele im Einkauf 🌐 eigene Ziele 🌐 Einkaufsstrategien 🌐 Aufgaben des Sachgebiets 🌐 wichtigste Schnittstellen 🌐 gesamter Einkaufsprozess von der Beschaffungsmarktforschung bis zur Rechnung
2	Einkaufsorganisation	🌐 Einkaufsorganigramm 🌐 Einteilung in strategischen und operativen Einkauf 🌐 Category- oder Materialgruppen-Management 🌐 Projektorganisation 🌐 Supply-Chain-Management 🌐 Problem des Maverick Buying
3	Controllingkennzahlen	🌐 Beschaffungsvolumen der Firma 🌐 eigenes Beschaffungsvolumen 🌐 Lieferantenzahl 🌐 Artikelzahl 🌐 Kontraktquote
4	Methoden	🌐 betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse 🌐 SWOT-Analyse im Einkauf 🌐 ABC/XYZ/LMN-Analyse 🌐 Preisstrukturanalyse 🌐 TCO-Analyse 🌐 Nutzenanalyse 🌐 Wertanalyse und Lernkurve 🌐 Deckungsbeitragsrechnung 🌐 Spend Analytics und Cost-Breakdown-Analyse
5	Lieferantenmanagement	🌐 Lieferantenevaluierung 🌐 Risikomanagement 🌐 Lieferantenbewertung 🌐 Lieferantenentwicklung
6	Einkaufshebel	🌐 Reduzierung der Frachtkosten 🌐 Verlängerung der Zahlungsbedingungen 🌐 Erhöhung Rabatte, Boni, Skonto 🌐 Erhöhung WKZ 🌐 Standardisierungen 🌐 Lieferantenreduzierungen 🌐 Analyse der Spezifikationen
7	Verhandlungen	🌐 typische Fehler beim Verhandeln 🌐 Analyse der Ausgangssituation 🌐 Persönlichkeitsanalysen 🌐 Setze ich in Verhandlungen ein Maximal- und ein Minimalziel? 🌐 Verhandlungstaktiken 🌐 Reporting
8	Rechtliche Grundlagen	🌐 Zustandekommen eines Vertrags 🌐 anwendbares Recht 🌐 Kontrakte 🌐 Unterschiede zwischen Kauf-, Werk- und Dienstleistungsvertrag 🌐 Tücken des kaufmännischen Bestätigungsschreibens 🌐 wichtigste Vertragsparagrafen 🌐 Tücken der Verkäufer-AGB 🌐 höhere Gewalt und Wegfall der Geschäftsgrundlage 🌐 Wahl zwischen Gericht oder Schiedsgericht

INTERVIEW

So arbeiten Sie effizienter mit einem – firmeneigenen oder externen – Rechtsanwalt zusammen

Die Qualität der täglichen Zusammenarbeit zwischen Einkäufern und firmeneigenen oder externen Fachanwälten hat – basierend auf meinen Eindrücken – partiell noch Luft nach oben. Das zeigen auch diese typischen Fragen, die mir kürzlich ein Seminarteilnehmer stellte.



Frage:

Wir haben in unserer Firma einen eigenen Rechtsanwalt. Eine richtige Zusammenarbeit mit dem Einkauf erfolgte bisher leider nicht. Was muss ich beachten, wenn ich die Zusammenarbeit sukzessive ausweiten und optimieren möchte?

Hans-Christian Seidel:

Zunächst müssen Sie sich im Klaren darüber sein, wie die Zusammenarbeit zukünftig aussehen soll.

Wichtig zu wissen ist auch, ob es sich um einen spezialisierten Fachanwalt handelt. Ist Ihr Firmenanwalt lediglich auf Arbeitsrecht spezialisiert, kann er Sie in der Regel im Wirtschafts- und Vertragsrecht nicht qualifiziert beraten.

Und wenn beispielsweise ein starker Lieferant einen Vertrag auf seinem Landesrecht durchsetzt, müssen Sie zudem einen auf dieses Landesrecht spezialisierten Anwalt beauftragen.

Frage:

Welche rechtlichen Grundkenntnisse muss ich mir selbst auf Schulungen oder im Tagesgeschäft aneignen?

Hans-Christian Seidel:

Meine Empfehlung wäre, sich solide rechtliche Grundkenntnisse anzueignen, damit Sie nicht wegen jeder Kleinigkeit Rückfragen an Ihren Rechtsanwalt haben. Dazu zählen unter anderem:

- 🌐 Kenntnisse der wichtigsten vertraglichen Parameter
- 🌐 Kenntnisse der wichtigsten Vertragsarten, von deren Zustandekommen und des anwendbaren Rechts mit Gerichtsstandsklauseln
- 🌐 Kenntnisse der Gewährleistungsrechte, Lieferklauseln und Klauseln zur Absicherung
- 🌐 Kenntnisse zu Prüf- und Rügepflichten
- 🌐 Kenntnisse zu Produkthaftung, Rückruepflichten, Exportkontrollbestimmungen, Embargos und Sanktionslisten

Frage:

Wie erfolgt die Zusammenarbeit mit einem Rechtsanwalt dann in der täglichen Praxis, beispielsweise bei der Vertragsprüfung?

Hans-Christian Seidel:

Wenn Sie selbst über genügend Rechtskenntnisse verfügen, reicht es, Ihren Rechtsanwalt nur im Ausnahmefall einzuschalten.

In der Praxis stelle ich oft fest, dass viele Einkäufer die zu prüfenden Verträge einfach an den Rechtsanwalt weiterleiten, versehen mit dem lapidaren Hinweis: „Bitte prüfen!“ Diese Einkäufer machen es sich hier aber zu einfach. Wie soll ein Anwalt denn jetzt exakt alle Punkte herausfinden, die Ihnen wichtig sind?

Besser wäre es, den Rechtsanwalt nur bei kritischen Formulierungen einzuschalten. Alternativ könnten Sie ihn auch bitten, explizit zu wichtigen und von Ihnen angekreuzten Parametern im zu prüfenden Vertrag Stellung zu nehmen.

TOP-THEMA

Formulierungs-Tipps für erfolgreiche Preisverhandlungen, auch bei sinkenden Mengen

Nicht zuletzt aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage müssen Einkäufer versuchen, trotz sinkender Mengen bessere Preise zu erzielen. Zugegeben: Forderungen nach einer Preisreduzierung bei sinkenden Mengen sind für Einkäufer immer eine besonders diffizile Herausforderung. Für Verkäufer bedeuten sinkende Mengen nämlich erst mal weniger Umsatz und Auslastung, aber auch eventuelle Probleme mit ihren Verkaufszahlen, an denen sie gemessen werden. Doch selbst bei sinkenden Mengen können Sie als Einkäufer erfolgreiche Preisverhandlungen führen. Dazu habe ich Ihnen auf dieser Doppelseite zahlreiche Argumente mit nützlichen und praxistauglichen Formulierungshilfen vorbereitet. So sind Sie bestens gerüstet!



1. Seien Sie mental gestärkt trotz sinkender Mengen

Wenn sich im Rahmen der Verhandlungsvorbereitungen zeigt, dass im nächsten Jahr eher Mengenrückgänge zu erwarten sind, begeben sich viele Einkäufer unnötigerweise in den Tiefstatus, was sich wie folgt auswirkt:

- 🌐 Sie reduzieren ihre Maximalziele deutlich.
- 🌐 Ihre Motivation für Jahresverhandlungen sinkt.
- 🌐 Sie zeigen mentale Schwächen zulasten des Glaubens an sich selbst und ihrer Überzeugungskraft.
- 🌐 Sie rechtfertigen die sinkenden Mengen (im Sinne einer Entschuldigung).
- 🌐 Der Verkäufer nutzt die Situation für sich aus und klagt den Einkäufer regelrecht an.



MEIN TIPP

Dazu gibt es keinen Grund

Mit den nachfolgenden Tipps haben Sie gute Karten in Bezug auf Ihre Argumentationskette. Wählen Sie aus diesen praxisorientierten Musterformulierungen jeweils die passenden für sich aus.

2. Verweisen Sie auf die rückläufige Konjunktur

Die schwache konjunkturelle Entwicklung belastet viele Unternehmen zunehmend. Sie können dieses Argument daher absolut glaubhaft als Grund für gesunkene Mengen heranziehen:



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, die schlechte Konjunkturlage haben wir uns wirklich nicht ausgesucht, ich wollte, es wäre anders. Lassen Sie uns an einem Strang ziehen, um das Beste daraus zu machen.“

3. Verweisen Sie auf den Kundendruck

In vielen Fällen können Ihre internen Kollegen vom Vertrieb oder dem Key-Account-Management das Geschäft nur noch mit größeren Preiszugeständnissen halten. Diese Kunden können Sie als Einkäufer sehr gut in Ihre Argumentation einbauen, etwa mit der folgenden Formulierung:



MUSTERFORMULIERUNG

„Frau Verkäuferin, wir haben massiven Kundendruck. Wenn wir da keine gemeinsame Lösung finden, werden die Mengen weiter zurückgehen.“

4. Verweisen Sie auf rückläufige Entwicklungen bei den Kostenarten

Auch wenn Ihre Verkäufer es bekanntlich stets krampfhaft nicht wahrhaben wollen: Die Preise für fast alle Kostenarten, wie zum Beispiel Rohstoffe, Packmittel, Transporte und Energie, sind gesunken. So erinnern Sie sie daran:



MUSTERFORMULIERUNG

„Frau Verkäuferin, ich verstehe Ihre wiederholt blockierende Haltung wirklich nicht. Bei fast allen Kostenarten sinken die Preise und viele Firmen sind aufgrund der aktuellen Lage bereit, auch bei geringeren Mengen deutliche Nachlässe zu gewähren.“

5. Verdeutlichen Sie, dass die Mengen bei schlechteren Preisen sinken

Gerade in preissensiblen Absatzmärkten führen hohe Preise kontinuierlich zu sinkenden Mengen:



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, wenn wir am Preis und an den sonstigen Konditionen wieder nichts machen, werden wir in ca. 6–8 Monaten weitere massive Mengenverluste beklagen. Lassen Sie uns daher heute schon gemeinsam auf die aktuell herausfordernde Marktlage reagieren und nicht erst, wenn es eventuell zu spät ist!“

6. Verweisen Sie auf das Umsatzwachstum und das heutige Niveau

Verdeutlichen Sie Ihrem Verkäufer, dass er seinen Fokus nicht nur auf die Mengen legen soll:



MUSTERFORMULIERUNG

„Frau Verkäuferin, Sie beziehen sich wiederholt auf die sinkenden Mengen im laufenden Jahr. Sie müssen allerdings auch mal das dahinterstehende wertmäßige Volumen sehen – dieses ist ja auch für Sie und Ihre Fixkostendegression interessant.“

7. Verweisen Sie auf die Vorteile der bisherigen Zusammenarbeit

Glauben Sie mir: So schnell gibt ein Verkäufer eine langjährige Geschäftsbeziehung niemals auf, denn auch er muss ein jedes Jahr höher gesetztes Budget verantworten.

Zeigen Sie Ihrem Verkäufer die zahlreich bestehenden prozessmäßigen Vorteile und das zukunftsgerichtete Potenzial, die in einer weiteren partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Ihnen bestehen:



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, bedenken Sie die bisherigen Vorteile unserer Zusammenarbeit:

- 🌐 pünktliches Bezahlen der Rechnungen
- 🌐 ansteigende Geschäftsentwicklung
- 🌐 interessante Neuprojekte
- 🌐 interessante Neuentwicklungen
- 🌐 lange Geschäftsbeziehung“

8. Eruiieren Sie werkanalytische Vorteile

Zeigen Sie dem Verkäufer die werkanalytischen Vorteile, die in einer Zusammenarbeit mit Ihnen bestehen:



MUSTERFORMULIERUNG

„Frau Verkäuferin, bedenken Sie die bisherigen Vorteile unserer Zusammenarbeit:

- 🌐 Verbesserung der Prozesse mit KI
- 🌐 höhere Abrufe
- 🌐 Zusammenfassung interner Bedarfe der Unternehmensgruppe
- 🌐 effizientere Maschinenauslastung in Ihrer Produktion
- 🌐 höhere Auflagen bei den Packmitteln
- 🌐 verbesserter Austausch mit Ihrer QS“

9. Verweisen Sie auf den Wettbewerb

Wenn der Verkäufer in Einzelfällen massiv blockt, bleibt Ihnen nichts anderes übrig, als dezent oder direkt auf die Wettbewerbssituation zu verweisen:



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, wenn wir keine Einigung finden, bleiben uns folgende Alternativen:

- 🌐 Weiterführung des Geschäfts, mit der Gefahr, dass die Mengen weiter sinken werden
- 🌐 Gespräche mit anderen Lieferanten
- 🌐 mittelfristiger Aufbau einer weiteren Quelle
- 🌐 Reduzierung des Volumens auch bei anderen Produkten
- 🌐 Ausschreibung des kompletten Pakets“

PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im September 2025

Die Importpreise lagen im September 2025 um 1,0 % niedriger als im September 2024. Im Vergleich zum Vormonat August 2025 stiegen sie leicht um 0,2 % (Stand: 31.10.2025).



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

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

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die Rohstoffpreise sind Ende Oktober 2025 auf mittlerem Niveau. Im Vergleich zum Vormonat September 2025 haben sich die Preise für die metallischen Rohstoffe etwas erhöht. Doch hier würde ich die weitere Entwicklung noch abwarten (Stand: 31.10.2025).



Parameter	Währung	Maß	Jan 25	Feb 25	März 25	April 25	Mai 25	Juni 25	Juli 25	August 25	Sept 25	Okt 25
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	77	73	73	63	63	66	72	68	67	65
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	72	69	71	58	60	65	69	64	62	60
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	53	44	40	32	34	32	35	31	31	31
Kohle ¹	USD	Tonne	110	99	104	93	95	107	103	99	93	92
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,67	1,67	1,61	1,57	1,55	1,61	1,61	1,56	1,60	1,60
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	108	94	92	88	94	90	94	90	90	92
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.592	2.602	2.622	2.418	2.435	2.597	2.565	2.615	2.679	2.884
Blei ¹	USD	Tonne	1.918	1.980	2.002	1.947	1.926	2.025	1.940	1.943	1.957	2.000
Holz ¹	USD	Tonne	592	635	668	557	592	628	692	548	613	539
Gold ¹	USD	Feinunze	2.801	2.858	3.123	3.288	3.292	3.303	3.290	3.447	3.858	4.002
Platin ¹	USD	Feinunze	981	949	997	971	1.059	1.333	1.293	1.369	1.567	1.572
Kupfer ¹	USD	Tonne	8.928	9.338	9.813	9.489	9.623	10.040	9.606	9.805	10.300	10.901
Naphtha ¹	USD	Tonne	649	654	609	546	544	535	554	559	562	527
Nickel ¹	USD	Tonne	15.031	15.454	15.715	15.375	15.150	15.020	14.800	15.190	15.075	15.055
Palladium ¹	USD	Feinunze	1.010	926	985	940	974	1.100	1.194	1.108	1.260	1.440
Silber ¹	USD	Feinunze	31,31	31,16	34,10	32,62	32,98	36,11	36,76	39,74	46,69	48,68
Zink ¹	USD	Tonne	2.710	2.762	2.819	2.593	2.631	2.764	2.769	2.815	3.010	3.170
Zinn ¹	USD	Tonne	29.875	31.325	35.905	31.600	30.775	33.845	32.800	35.535	35.285	36.300
Mais ¹	USD	Buschel	4,82	4,54	4,57	4,67	4,44	4,21	3,94	3,98	4,16	4,32
Palmöl ¹	Euro	Tonne	985	1.023	991	812	804	797	857	890	871	861
Weizen ¹	Euro	Tonne	232	221	220	202	200	195	196	187	186	193
Indizes	Basis	Maß	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept	Okt
FAO-Index ²		Punkte	124.7	126.6	127.2	128.2	127.1	128.1	129.8	129.7	128.8	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	116.7	116.9	118.3	121.6	122.8	126.0	126.7	127.0	127.8	
FAO Milchpreis ²		Punkte	143.4	147.7	148.7	151.7	153.6	155.5	154.6	152.3	148.3	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	111.8	112.6	109.7	110.9	109.0	107.3	106.5	105.6	105.0	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	153.0	156.0	161.8	158.0	152.2	155.7	166.8	169.1	167.9	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	111.2	118.5	116.9	112.3	109.4	103.6	103.3	103.6	99.4	
VIK ³		Punkte	331	332	308	293	307	309	301	297	300	
Plastixx ⁴		Punkte	2.622	2.698	2.715	2.673	2.597	2.583	2.575	2.557	2.530	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.711	2.793	2.811	2.765	2.685	2.670	2.663	2.664	2.615	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.663	1.674	1.687	1.675	1.657	1.643	1.627	1.620	1.613	
WCI ⁵	USD	40 ft	3.364	2.629	2.168	2.157	2.508	2.983	2.499	2.119	1.761	1.822
HDE ⁶		Index	94,99	95,31	95,36	96,02	96,10	97,35	97,73	97,64	95,97	96,52

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 Oktober 2025 auf 49,6 Punkte gestiegen (Stand: 31.10.2025). Im September lag er noch bei 48,5 Punkten. Er ist damit wieder etwas näher an den klassischen Wert von 50,0 Punkten herangerückt.

Parameter	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	43,0	42,5	44,1	46,1	48,3	48,0	48,8	49,0	49,2	49,9	48,5	49,6
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	49,3	51,2	52,5	51,1	50,9	49,0	47,1	49,7	50,6	49,3	51,5	54,6
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	50,0	49,6	50,1	50,6	50,3	49,8	49,9	50,3	49,7	50,9	50,8	50,0
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	5,9	6,0	6,4	6,4	6,4	6,3	6,2	6,2	6,3	6,4	6,3	6,2
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	668	654	632	639	643	646	634	632	628	621	629	623
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	85,6	84,7	85,1	85,3	86,7	86,9	87,5	88,4	88,6	88,9	87,7	88,4
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	7,4	15,7	10,3	26,0	51,6	-14,0	25,2	47,5	52,7	34,7	37,3	39,3
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-18,4	-23,1	-21,4	-22,6	-24,6	-24,3	-20,8	-20,0	-21,7	-23,5	-23,5	-22,5
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	0,3	-1,0	0,7	0,2	0,9	-0,6	-0,6	1,0	-0,5	-0,5	2,3	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	1,3	-1,5	2,0	-1,3	2,3	-1,6	0,1	-0,1	1,3	-4,3		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	-5,2	5,9	-5,5	0,0	3,4	1,6	-0,8	-0,2	-2,7	-0,8		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,2	2,6	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0	2,2	2,4	2,3
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	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)	-2,2 (-0,5)	-1,7 (-0,1)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	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)	-1,5 (-0,5)	-1,0 (0,2)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	83,7	86,4	87,7	90,4	90,6	82,9	90,2	94,2	92,3	92,0	96,3	91,1
Aktienkurse	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt
DAX in Punkten ⁷	19.626	19.909	21.732	22.551	22.163	22.496	23.997	23.909	24.065	23.902	23.880	23.958
DOW Jones in Punkten ⁷	44.910	42.544	44.544	43.840	42.001	40.669	42.270	44.094	44.130	45.544	46.397	47.562
Währungen	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,06	1,04	1,04	1,04	1,08	1,14	1,13	1,17	1,14	1,17	1,17	1,16
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,83	0,83	0,84	0,83	0,84	0,83	0,82	0,86	0,86	0,87	0,87	0,88
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	158,64	163,06	160,99	156,96	161,60	162,68	162,96	169,17	171,52	171,72	173,76	178,14
Chinesischer Renminbi (1 Euro = in CNY) ³	7,65	7,58	7,54	7,58	7,84	8,26	8,16	8,40	8,24	8,32	8,36	8,22
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	89,32	88,93	89,99	90,97	92,40	96,14	97,02	100,56	100,30	102,80	104,25	102,50
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,93	0,94	0,94	0,94	0,95	0,94	0,93	0,93	0,93	0,94	0,94	0,93

1: Statistisches Bundesamt	2: ZEW	3: Deutsche Bundesbank	4: S&P Global Market Intelligence	5: GfK	6: Bundesagentur für Arbeit	7: investing.com	8: ifo-Institut	9: DIW
----------------------------	--------	------------------------	-----------------------------------	--------	-----------------------------	------------------	-----------------	--------

PREISENTWICKLUNGEN

Globaler PMI



1	Asean	52.7
2	Australien	49.7
3	Brasilien	48.2
4	China	50.6
5	Deutschland	49.6
6	Eurozone	50.0
7	Frankreich	48.3
8	Global	50.8
9	Griechenland	53.5
10	Großbritannien	49.6
11	Indien	58.4
12	Indonesien	51.2
13	Irland	50.9
14	Italien	49.9
15	Japan	48.3
16	Kanada	49.6
17	Kolumbien	54.8
18	Malaysia	49.5
19	Mexiko	49.5
20	Niederlande	51.8
21	Nigeria	54.0
22	Österreich	48.8
23	Philippinen	50.1
24	Polen	48.8
25	Russland	48.0
26	Saudi-Arabien	60.2
27	Schweiz ⁽¹⁾	46.3
28	Spanien	52.1
29	Südkorea	49.4
30	Taiwan	47.7
31	Thailand	56.6
32	Tschechische Republik	47.2
33	Türkei	46.5
34	USA	52.2
35	Vietnam	55.4

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

„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

Stahlproduktion sinkt, Insolvenzen und Holzpreise steigen

Neue Daten zu Insolvenzen, Stahl und Holzpreisen spiegeln die strukturellen Herausforderungen in zentralen Wirtschaftsbereichen Deutschlands.

1. Unternehmensinsolvenzen im Juli 2025

Die Firmenpleiten in Deutschland steigen weiter an und erreichten ein hohes Niveau. Daher mahnen zahlreiche Verbände und die Wirtschaft dringende Reformen an.

Gemäß Mitteilung des Statistischen Bundesamts vom 13. Oktober 2025 meldeten die Amtsgerichte für Juli 2025 insgesamt 2.197 beantragte Unternehmensinsolvenzen. Das waren 13,4 % mehr als im Juli 2024.

Die Forderungen der Gläubiger in Bezug auf die im Juli 2025 gemeldeten Unternehmensinsolvenzen betrugen ca. 3,7 Mrd. €. Im Juli 2024 lagen diese Forderungen noch bei ca. 3,2 Mrd. €.

Quelle: Destatis

2. Rohstahlproduktion Deutschland

Im Zeitraum Januar bis September 2025 ergibt sich laut Wirtschaftsvereinigung Stahl eine stark negative Bilanz:

Während von Januar bis September 2024 noch ca. 28 Mio. Tonnen Rohstahl produziert wurden, sind es dieses Jahr nur ca. 25 Mio. Tonnen. Es wurden also rund 11 % weniger erzeugt als im Vorjahr. Im Folgenden die Einzelwerte (Mengenangaben jeweils in 1.000 t):

Rohstahl gesamt

🌐 September 2025:	2.974	(-0,6 %)
🌐 Januar–September 2025:	25.379	(-10,7 %)

• davon Oxygenstahl:

🌐 September 2025:	2.083	(4,4 %)
🌐 Januar–September 2025:	17.360	(-13,3 %)

• davon Elektrostahl:

🌐 September 2025:	891	(-10,6 %)
🌐 Januar–September 2025:	8.019	(-4,6 %)

Roheisen

🌐 September 2025:	1.947	(6,7 %)
🌐 Januar–September 2025:	16.072	(-12,5 %)

Warmgewalzte Stahlerzeugnisse

🌐 September 2025:	2.597	(1,0 %)
🌐 Januar–September 2025:	22.541	(-6,7 %)

Quelle: Wirtschaftsvereinigung Stahl (WV)

3. Der HPE-Holzpreis-Index im Oktober 2025

Preisindex Massivholz für Holzpaletten: 444,16

🌐 zum Vormonat September 2025:	1,2 %
🌐 zum Vorjahresmonat Oktober 2024:	16,5 %

Preisindex Massivholz für Holzpackmittel: 232,28

🌐 zum Vormonat September 2025:	0,1 %
🌐 zum Vorjahresmonat Oktober 2024:	13,0 %

Preisindex Sperrholz für Verpackungen: 198,48

🌐 zum Vormonat September 2025:	0,8 %
🌐 zum Vorjahresmonat Oktober 2024:	2,4 %

Preisindex OSB für Verpackungen: 123,64

🌐 zum Vormonat September 2025:	0,5 %
🌐 zum Vorjahresmonat Oktober 2024:	20,4 %

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

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Rohstoffe: Entwicklungen auf den Rohstoffmärkten im Jahr 2026

Arbeitshilfe: 10 Parameter mit Praxis-Tipps für Ihre ersten 100 Tage im Einkauf

Verhandlungen: So wechseln Sie in Ihren Verhandlungen von der Verteidigung in den Angriff

Interview: Wie Sie in Krisenzeiten resiliente Lieferketten schaffen