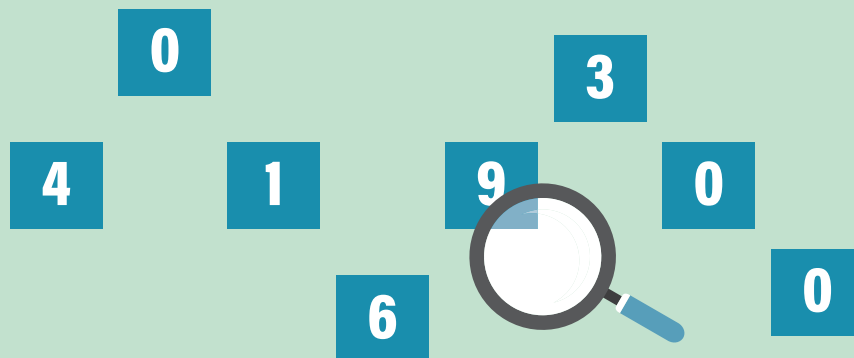


Einkaufsm^{er}nager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 49–50 | 2025



3

Rohstoffmärkte 2026

Die internationalen Rohstoffmärkte werden voraussichtlich auch im kommenden Jahr herausfordernd bleiben – verantwortlich sind vor allem 2 Spannungsfelder.

4

Arbeitshilfe: Neustart im Einkauf

Neueinkäufer aufgepasst: Mit diesen Reflexionsfragen meistern Sie die herausfordernden ersten 100 Tage im Einkauf noch besser.

5

Interview: Resiliente Lieferketten

Multiple Krisen beeinträchtigen die Beschaffung. Diese Maßnahmen können Unternehmen einleiten, um resiliente Lieferketten sicherzustellen.

6

TOP-THEMA

Verhandlungen selbstbewusst führen

Raus aus der Abwehr einer Preiserhöhung! So wechseln Sie in der Praxis gekonnt in den Forderungsmodus.

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.

Es ist nicht leicht!

Liebe Leserin, lieber Leser,

ich merke immer mehr, wie schwer es ist, die Wirtschaft endlich mit Struktur und Lösungen voranzubringen. Es muss ja nicht nur ein ständiger Koalitionskonsens hergestellt, sondern auch auf die aktuellen geopolitischen Herausforderungen sowie EU-Ideen und -Maßnahmen geachtet werden.

Im Top-Thema greife ich erneut das Thema „Preiserhöhungsschreiben der Lieferanten“ auf, da ich hier durch die in meinen Beratungen, Coachings und Seminaren gewonnenen Eindrücke feststelle, dass das Potenzial der Einkäufer nicht genügend umgesetzt wird. Der Grund ist, dass sich viele Einkäufer bei Preiserhöhungsschreiben in den Verhandlungen rein auf die Schadensbegrenzung fokussieren, anstatt ihrerseits die Verkäufer mit klaren Preisforderungen im Sinne von Gegenforderungen zu konfrontieren.

Ihr
Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

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

INHALTSVERZEICHNIS

☐

ROHSTOFFE 3

☐

Das sind die Entwicklungen auf den Rohstoffmärkten im Jahr 2026

☐

LETZTE MELDUNG 3

☐

Lockerung beim EU-Lieferkettengesetz

☐

ARBEITSHILFE 4

☐

Ihre ersten 100 Tage im Einkauf

☐

INTERVIEW 5

☐

So schaffen Sie resiliente Lieferketten

☐

TOP-THEMA 6

☐

Wie Sie in Ihren Verhandlungen erfolgreich von der Verteidigung zum Angriff wechseln

☐

ARBEITSHILFE 8

☐

Verträge prüfen: die 12 wichtigsten rechtlichen Parameter

☐

PREISENTWICKLUNGEN 9

☐

Die Erzeugerpreise im Oktober 2025

☐

LESERFRAGEN 10

☐

„Kann ich jedes Jahr Preissenkungen fordern?“ / „Wie gehe ich bei unvermeidlichen Preiserhöhungen vor?“

☐

PREISENTWICKLUNGEN 11

☐

Die Großhandelspreise im Oktober 2025

☐

NACHRICHTEN 12

☐

Exporte / Strompreis / „Verbrenner-Aus“

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

ROHSTOFFE

Die Rohstoffmärkte im Jahr 2026: Es bleibt spannend

Das Jahr 2026 wird für die internationalen Rohstoffmärkte aller Voraussicht nach weiterhin im Zeichen zunehmender geopolitischer Spannungen stehen.

Im Zentrum der geopolitischen Spannungen geht es vor allem um 2 Entwicklungen:

1. **die Verschärfung des Handelskonflikts zwischen China und den USA** mit den damit verbundenen Auswirkungen auch auf europäische Unternehmen
2. **die US-Zölle, die die europäischen Unternehmen unter Druck setzen** und den europäischen Rohstoffsektor unter Druck setzen können

zu 1.: Seit 2023 nutzt die Volksrepublik China Exportkontrollen zunehmend als strategisches Instrument. Ob Gallium, Germanium, Grafit oder auch bestimmte Seltene Erden – alles darf nur noch mit staatlicher Genehmigung ausgeführt werden. Hintergrund dieser Maßnahmen sind die wachsenden geopolitischen Spannungen mit den USA. Für Europa hat dies spürbare Folgen: Die Versorgung mit Rohstoffen wird unsicherer, Lieferketten stehen unter Druck, zahlreiche Rohstoffe verteuerten sich innerhalb weniger Monate deutlich und alternative Bezugsquellen bleiben knapp.

Die jüngsten chinesischen Exportkontrollen im Oktober 2025 umfassen auch Technologien zur Gewinnung und Verarbeitung dieser Rohstoffe. Dies erschwert die Etablierung neuer Lieferquellen außerhalb Chinas erheblich. Damit bleibt das Land nicht nur wichtigster Produzent vieler kritischer Rohstoffe, sondern

auch der zentrale Flaschenhals für ihre globale Verfügbarkeit. Für 2026 zeichnet sich bisher keine Entspannung ab – im Gegenteil, die Abhängigkeit von China dürfte sich weiter verfestigen.

zu 2.: Auch die USA setzen auf handelspolitische Schutzmaßnahmen. Die im Frühjahr 2025 eingeführten Vergeltungszölle sollen die heimische Produktion stärken, verändern aber inzwischen die globalen Warenströme. Die Ausweitung und Anhebung der sektoralen Stahl- und Aluminiumzölle sowie die Erweiterung auf Kupfer und Kupferprodukte schaffen weitere Unsicherheiten. Das betrifft auch Güter, die zuvor für den US-Markt bestimmt waren und nun verstärkt die EU erreichen. Dadurch entstehen kurzfristige Angebotsverschiebungen und Preisvolatilitäten.

Für europäische Einkäufer ergibt sich daraus eine anspruchsvolle Gemengelage, die auch weiterhin Bestand haben dürfte.

Das Jahr 2026 dürfte in dieser Hinsicht keine Entspannung bringen. Vielmehr zeichnet sich eine Phase anhaltender Marktfragmentierung ab, in der Rohstoffsicherung wieder zu einem zentralen Bestandteil strategischer Unternehmensplanung wird.

Dennis Bastian ist Geologe bei der Deutschen Rohstoffagentur (DERA) in der Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe BGR.



LETZTE MELDUNG

Lockerung beim EU-Lieferkettengesetz in Sichtweite

Das EU-Parlament hat am 13.11.2025 für eine umfassende Entschärfung des Lieferkettengesetzes gestimmt.

Für eine Lockerung des EU-Lieferkettengesetzes votierten am 13. November 2025 insgesamt 382 Abgeordnete, während 249 Abgeordnete dagegen stimmten. Allerdings muss der EU-Rat der 27 EU-Staaten noch zustimmen.

Das bedeutet, dass das Lieferkettengesetz mit den jetzt beschlossenen Lockerungen zukünftig für deutlich weniger Unternehmen gilt als ursprünglich vorgesehen: Das Gesetz soll zukünftig nur noch für Firmen mit mindestens 5.000 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von mindestens 1,5 Mrd. € gelten.

Die frühere Regelung betraf bereits Unternehmen ab einer Größe von 1.000 Mitarbeitenden bei einer Umsatzgrenze von 450 Mio. € jährlich.

Zusätzlich sollen die betroffenen Firmen grundsätzlich nicht mehr ihre komplette Lieferkette kontrollieren müssen. Vielmehr beschränkt sich der Fokus lediglich auf direkte Zulieferer, bei denen ein hohes Risiko besteht bzw. bei denen eventuell Verstöße vermutet werden. Auch hinsichtlich der Berichterstattung wurden Vereinfachungen angekündigt.



ARBEITSHILFE

Praxis-Tipps für Ihre ersten 100 Tage im Einkauf

Wenn Sie im Einkauf neu beginnen, haben Sie sich bestimmt schon gefragt: Was sind die wichtigsten Schritte in den ersten 100 Tagen (= 3 Monaten), um in der neuen Firma oder Abteilung anzukommen? Dazu habe ich Ihnen 10 Parameter mit Reflexionsfragen zusammengestellt.

NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN
1	Unternehmen	☞ Kenne ich das Unternehmen und die Unternehmenskultur? ☞ Kenne ich dessen Organisation? ☞ Kenne ich die Ziele und die Visionen? ☞ Kenne ich die einzelnen Standorte? ☞ Was sind die größten Herausforderungen, gerade in der aktuellen Situation?
2	Vorgesetzte	☞ Passt mein Chef mir vom Typ her? ☞ Kann ich ihn beschreiben? ☞ Welche Erwartungen hat er an mich? ☞ Hat er – oder jemand anderes – mich eingestellt? ☞ Gibt er mir Ziele für die ersten 100 Tage oder fürs erste Jahr vor? ☞ In welchem Turnus habe ich meine Meetings oder Feedback-Gespräche mit ihm? ☞ Kann ich jederzeit zu ihm kommen?
3	Kollegen	☞ Wie gefällt mir das Team und wie beschreibe ich das Klima? ☞ Passe ich hier wirklich rein und welche Rolle nehme ich ein? ☞ Wie füge ich mich ein? ☞ Welche Spielregeln gibt es? ☞ Wie tausche ich mich mit den Kollegen aus? ☞ Weiß ich die Kollegen für mich zu begeistern? ☞ Ist hier ein erfahrener oder sympathischer Kollege, dem ich mich anvertrauen kann? ☞ Habe ich einen Mentor? ☞ Ist mir klar, dass ich in den ersten 100 Tagen weniger im Homeoffice bin?
4	Stakeholder	☞ Kenne ich die anderen Abteilungen und Standorte, mit denen ich zusammenarbeite? ☞ Kenne ich die Schwerpunkte und Probleme in der Zusammenarbeit? ☞ Welche Erwartungen haben diese Stakeholder an mich?
5	Einarbeitung	☞ Gibt es einen Einarbeitungsplan? ☞ Was sind meine exakten Aufgaben, Tätigkeitsgebiete und Berechtigungen? ☞ Gefällt mir das Onboarding oder fehlt hier etwas? ☞ Deckt sich der Eindruck aus den Vorstellungsgesprächen mit der Realität im Alltag und meinen Erwartungen? ☞ Frage ich ständig nach, wenn ich etwas nicht verstanden habe? ☞ Sind mir alle Prioritäten klar? ☞ Ist mir klar, dass ich erst mal alles beobachte, zuhöre, mir notiere und mich mit verführten Kommentaren zurückhalte? ☞ Werde ich ins kalte Wasser geschmissen? ☞ Wie erfolgt die Übergabe der Lieferanten (z. B. nach und nach)? ☞ Wie ist die weitere Entwicklung für mich? ☞ Habe ich Netzwerke geknüpft? ☞ Liegt mir der Beruf des Einkäufers wirklich? ☞ Traue ich mir die Anforderungen zu? ☞ Wie kann ich mich sukzessive sichtbar machen?
6	Lieferanten	☞ Wie und wann lerne ich die Verkäufer kennen? ☞ Welche Rolle nehme ich bei den virtuellen, telefonischen und persönlichen Verhandlungen ein?
7	Waren und Warengruppen	☞ Kenne ich die mir zugewiesenen Produkte oder Dienstleistungen? ☞ Habe ich eine Einweisung oder Produktschulung durch die hauptsächlich technischen Bedarfsträger erhalten?
8	Prozesse	☞ Sind mir die grundlegenden Prozesse bekannt? ☞ Wie stark sind diese bereits KI-orientiert? ☞ Kann ich sie beeinflussen?
9	Einkaufsthemen	☞ Was sind meine wichtigsten Basiscontrolling-Kennzahlen? ☞ Kenne ich die Inhalte der wichtigsten Verträge? ☞ Kenne ich die Lieferantenbewertungen?
10	Quick Wins	☞ Welche Quick Wins bei Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen habe ich entdeckt? ☞ Wie kann ich nach einer gewissen Zeit meine Einschätzung und Verbesserungsvorschläge kommunizieren?

Übersicht: 10 Parameter mit Praxis-Tipps für die ersten 100 Tage im Einkauf – eigene Darstellung

INTERVIEW

So schaffen Sie resiliente Lieferketten in Zeiten der multiplen Krisen

Eine sichere, anhaltende Belieferung sowie eine resiliente Lieferkette beschäftigen derzeit fast alle Unternehmen in Deutschland. Ich habe mich darüber mit Steffen Ettwein von SE Consulting Ettwein in Balingen ausgetauscht. Im Folgenden lesen Sie die wichtigsten Gesprächsergebnisse:



Hans-Christian Seidel:

Wie erleben Sie aktuell in unseren multiplen Krisen die größten Herausforderungen der Unternehmen in Ihrer Beratungspraxis?

Hans-Christian Seidel:

Welche konkreten und auch praxisrelevanten Handlungsschritte empfehlen Sie Category-Managern, Einkäufern und Disponenten, um auch zukünftig in schwierigen Zeiten die Lieferfähigkeit ihrer Firma sicherzustellen?

Steffen Ettwein:

In der aktuellen Mehrfachkrise – bestehend aus geopolitischen Spannungen, Lieferkettenunterbrechungen, Energieunsicherheit und wachsender Regulierung – sehe ich in der Praxis vor allem 3 zentrale Herausforderungen für Unternehmen:

- 🌐 Erstens fehlt häufig ein integriertes strategisches Risikomanagement, das Risiken nicht nur identifiziert, sondern systematisch aggregiert, bewertet und in Entscheidungsprozesse einbindet.
- 🌐 Zweitens beobachten wir eine unzureichende Resilienzfähigkeit – viele Geschäftsmodelle sind nicht auf Unsicherheit ausgelegt, sondern stark auf Effizienz getrimmt.
- 🌐 Drittens erleben Unternehmen zunehmend wachsenden Druck zur Transformation, etwa in Richtung Digitalisierung und Nachhaltigkeit, ohne dabei die Wechselwirkungen der Risiken adäquat zu berücksichtigen.

Die Folge: operative Überlastung und strategische Orientierungslosigkeit.

Erfolgreich sind meines Erachtens diejenigen Firmen, die

- 🌐 frühzeitig eine klare Transparenz über ihre jeweilige Risikolage schaffen,
- 🌐 robuste Szenarien entwickeln und
- 🌐 klare Prioritäten im Umgang mit Unsicherheit setzen.

Das ist heute im Übrigen keine Option mehr, sondern eine Grundvoraussetzung für Zukunftsfähigkeit.

Steffen Ettwein:

Das kann ich Ihnen sagen: die Lieferfähigkeit systematisch abzusichern, indem sie Resilienz in die Lieferkette einbauen.

Dazu gehören eine strukturierte Risikoanalyse entlang der gesamten Wertschöpfungskette, die Qualifizierung und Diversifizierung von Lieferanten sowie der Aufbau von Mehrquellenstrategien für kritische Komponenten.

Frühindikatoren und Monitoring-Systeme helfen, Engpässe rechtzeitig zu erkennen. Parallel dazu ist eine enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit strategischen Lieferanten essenziell.

Auch Szenarioplanung und der Aufbau definierter Notfallprozesse – etwa alternative Logistikrouten oder höhere Sicherheitsbestände – erhöhen die Reaktionsfähigkeit. Entscheidend ist: Lieferfähigkeit ist kein Zufall, sondern Ergebnis vorausschauender Steuerung und integrierter Planung.

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

Wie Sie in Ihren Verhandlungen erfolgreich von der Verteidigung zum Angriff wechseln

Bei meinen Seminaren und Coachings erfahre ich immer wieder, dass Verkäufer eine Preiserhöhung per Preiserhöhungsschreiben, am Telefon oder in einem persönlichen Gespräch ankündigen. Das Verblüffende dabei ist nach wie vor, dass sie damit in den meisten Fällen auch noch durchkommen, indem sie einen Kompromiss auf halber Strecke erzielen oder eine eigentlich längst fällige Preisreduzierung vermeiden. Einkäufer sind in dieser Phase oft viel zu sehr im Reaktionsmodus und übersehen, dass der Markt durchaus Preisreduzierungen zulässt. Ich zeige Ihnen daher in diesem Artikel, wie Sie als Einkäufer in Ihren Gesprächen und in der schriftlichen Kommunikation mit Verkäufern von der Abwehr in den Angriff wechseln.



Schritt 1: Die schriftliche Übermittlung der Preiserhöhung

Fast alle Preiserhöhungsschreiben Ihrer Lieferanten sind sehr einfach und ohne jeglichen faktenbasierten Tiefgang verfasst. Sie werden in vielen Fällen automatisiert an Einkäufer gesendet.

Das Überraschende daran ist, dass sie sich in der Praxis auf wirklich verblüffende Weise ähneln – so, als wären alle Verkäufer im selben Seminar gewesen. Oft sind diese alljährlichen Preiserhöhungsschreiben wie folgt gestaltet:

Preisanpassung

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie Sie sicherlich wissen, haben sich die globalen und inländischen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, wie u. a. die Störungen der Lieferketten, spürbar verändert. Dies betrifft die hohe Inflation, aber auch die gestiegenen Energie-, Fracht-, Maut- und Rohstoffkosten.

Wir haben durch unseren Einkauf mit umfangreichen Maßnahmen ein höheres Ausmaß verhindert, konnten aber diesem langjährigen Trend nicht komplett entgegenwirken.

Um für Ihre Firma weiterhin eine zuverlässige, qualitätsgerechte und pünktliche Belieferung, gewohnte Qualität und unseren bekannten Service sicherzustellen, sehen wir uns leider gezwungen, mit Wirkung zum 1.1.2026 eine moderate Preisanpassung von 3,6 % auf alle Artikel vorzunehmen.

Wir bedauern dies, doch es bleibt uns keine andere Wahl.

Mit freundlichen Grüßen usw.

Schritt 2: Die kritische Prüfung und Auswertung des Preiserhöhungsschreibens

Folgendes ist an diesem Schreiben wieder auffällig – und altbekannt:

- 🌐 **Überschrift:** Mit der Überschrift „Preisanpassung“ vermeidet Ihr Verkäufer taktisch geschickt das wahre Reizwort: Preiserhöhung.
- 🌐 **Anschieben:** Das Schreiben deutet auf einen automatisierten Vorgang hin, da Sie es nicht einmal verdient haben, mit Ihrem Namen angesprochen zu werden.
- 🌐 **1. Absatz:** Der Verkäufer behauptet in manipulativer Weise, dass Sie über ein allerdings für ihn vorteilhaftes Wissen in Bezug auf die Preissteigerungen verfügen. Doch er führt ohne großen Tiefgang lediglich ein paar gängige Schlagworte auf, ohne diese zu begründen oder mit Fakten zu beweisen.
- 🌐 **2. + 3. Absatz:** Er behauptet, dass in Bezug auf steigende Preise ein langjähriger Trend bestehe. Fakt ist aber, dass die Preise für die meisten Kostenarten seit Herbst 2022 rückläufig waren.
- 🌐 **4. Absatz:** Jetzt setzt er geschickt seinen ersten Anker – eine angeblich unausweichliche Preiserhöhung. Die Manipulation hierbei ist der klare Hinweis darauf, dass er den gewohnten Service nur aufrechterhalten kann, wenn Sie seine Preiserhöhung akzeptieren.
- 🌐 **4. Absatz:** Zusätzlich manipuliert er mit den genannten 3,6 %, dass er die Erhöhung nicht überschlägig, sondern angeblich ganz genau berechnet habe. Bitte vergessen Sie nicht, dass diese 3,6 % erst mal sein einfaches taktisches Maximalziel sind. Er wird sich auf jeden Fall auch mit weniger zufriedengeben – Hauptsache, keine Preisreduzierung!



ACHTUNG

Es gibt zurzeit keinen Grund für Preiserhöhungen

Fast alle Preiserhöhungsschreiben werden automatisiert oder per KI-Unterstützung an die Kunden gesendet und sind sehr einfach und ohne faktenbasierten Tiefgang verfasst. Der simple Grund: Es gibt aktuell – von Ausnahmen abgesehen – bei fast allen Kostenarten keine triftigen Gründe für Preiserhöhungen, sonst würde er klar und deutlich auch mit belegbaren Fakten darauf hinweisen.

Schritt 3: Lehnen Sie das Schreiben ab und vereinbaren Sie einen Besuchstermin

Lehnen Sie diese Preiserhöhung erst mal schriftlich unmissverständlich ab und vereinbaren Sie gleich einen persönlichen Gesprächstermin bei Ihnen im Hause.



MEIN TIPP

Keine Diskussion!

Lassen Sie sich in Ihrem Schreiben auf keine große schriftliche Diskussion oder weitere Rechtfertigungen ein. Verweisen Sie lediglich auf die dünne Begründung.

Ablehnung Ihrer Preiserhöhung – Ihr Schreiben vom 1.12.2025

Sehr geehrter Herr Verkäufer A,

mit großer Verwunderung in Bezug auf Ihre wenig transparenten Begründungen haben wir Ihr Preiserhöhungsschreiben vom 1.12.2025 erhalten.

Wir lehnen diese Preiserhöhung hiermit ab und möchten einen persönlichen Besuchstermin mit Ihnen vereinbaren.

Wie passt Ihnen als Besuchstermin Mittwoch, der 10.12.2025 um 14:00 Uhr in unserer Firma?

Wir bitten um Prüfung und Bestätigung bis morgen.

Mit freundlichen Grüßen usw.

Schritt 4: Klären Sie die Ausgangssituation und bestimmen Sie Ihr Maximalziel

Vor dem persönlichen Gespräch müssen Sie Ihre jeweilige Ausgangssituation mit den folgenden Reflexionsfragen klären, um realistisch zu beurteilen, wie weit Sie sich aus dem Fenster lehnen können:

🌐 Handelt es sich um einen starken Monopolisten?

- 🌐 Ist der Lieferant nur mittelfristig mit paralleler Entwicklung eines neuen Lieferanten ersetzbar?
- 🌐 Wie reagiert er auf das restliche Sortiment?
- 🌐 Lässt er Sie dann beim Service „verhungern“?
- 🌐 Ist er leicht ersetzbar und spielt die Technik mit?
- 🌐 Müssen Sie Werkzeuge neu kaufen?
- 🌐 Welche Nachteile eines Wechsels haben Sie noch nicht bedacht?
- 🌐 Können Sie bei diesem Lieferanten mit neuen Projekten wieder anfragen?

Schritt 5: Bereiten Sie Ihre Taktiken vor

Bereiten Sie jetzt Ihre Taktiken für das Gespräch vor und stimmen Sie diese teamseitig ab:

1. sofortige komplette Übernahme der Gesprächsführung durch Sie
2. Hinweis auf die knappe Begründung und fehlende Fakten
3. nochmalige Ablehnung der Preiserhöhung ...
4. ... verbunden mit einer sofortigen klaren und sportlichen Gegenforderung
5. professionelle Präsentation Ihrer Fakten
6. Wiederholung Ihrer Forderung

Schritt 6: Fordern Sie im Gespräch eine Preisreduzierung

Für Ihre Gespräche habe ich folgende Formulierungshilfe für die Phase nach dem Small Talk (die Ziffern beziehen sich auf die in Schritt 5 vorgestellten Taktiken):

So, Herr Verkäufer, ich denke, dann beginnen wir mal mit unserem Thema (ad 1).

Ihre Begründung einer Preiserhöhung erscheint uns vollkommen intransparent, sie enthält keinerlei nachvollziehbaren Faktenbezug (ad 2).

Ich muss Ihre erneute massive Preiserhöhung von 3,6 % mit Wirkung zum 1.1.2026 auf alle Artikel nochmals ganz klar ablehnen (ad 3). Vielmehr erwarten wir von Ihnen eine Preisreduzierung von 3 % (ad 4).

Ich will Ihnen das gern ausführlich mit der hier folgenden Präsentation auf dem Bildschirm aufzeigen:

Sie haben während der multiplen Krisen der letzten Jahre die Preise um 30 % erhöht und uns danach kaum etwas nachgelassen. Zusätzlich sind auch fast alle Kostenarten in den letzten Jahren gesunken (ad 5).

Aus diesen gerade aufgeführten und Ihnen mit klaren Fakten belegten Gründen erwarten wir eine sofortige Preisreduzierung von 3 % (ad 6).

Autor: Hans-Christian Seidel

ARBEITSHILFE

Verträge prüfen: die 12 wichtigsten rechtlichen Parameter

Verträge gehören zum A und O im Einkauf. Doch wie übersehen Sie nichts? Rechtsanwalt Rolf Becker aus Alfter hat Ihnen die 12 wichtigsten zu klärenden rechtlichen Parameter der Vertragsprüfung in absteigender Reihenfolge zusammengestellt.

Ich empfehle Ihnen, für die effiziente Einschaltung interner und externer Rechtsanwälte gleich die Schaffung eines Sammelwerks für gangbare Klauseln im Auge zu haben. Das verhindert unnötige Einschaltungen von Anwälten und ergibt eine wertvolle Wissensdatenbank im Unternehmen.

Im US-amerikanischen Rechtsbereich gibt es den Begriff „playbook“, speziell „contract playbook“ oder auch „legal playbook“. Damit ist ein systematisches Handbuch gemeint, das Vertragsklauseln, standardisierte Formulierungen, genehmigte Muster-texte, typische Verhandlungspositionen, Fall-back-Klauseln und oft auch Eskalationsregeln für die Vertragsverhandlung enthält. So etwas sollte jede Einkaufsabteilung aufbauen.

Moderne Contract Playbooks umfassen heute Rollenverteilungen (z. B. Wer darf Klauseln freigeben, wer verhandelt welche Punkte, wann wird Legal oder die Geschäftsleitung eingebunden?) und eine dokumentierte Verhandlungshistorie (z. B. typische Gegenargumente, akzeptierte Fallbacks, Erfahrungen mit bestimmten Lieferanten) – gerade bei komplexen Projekten ein strategisches Steuerungstool.

Rolf Becker ist Rechtsanwalt in Alfter. Er berät Unternehmen und Einkäufer rund um Vertragsrecht, Compliance und Digitalisierung.



NR.	PARAMETER	ZU PRÜFENDE PUNKTE
1	Zustandekommen eines Vertrags	- Kenntnis der Voraussetzungen von Angebot und Annahme (§§ 145 ff. BGB) - Schweigen im Handelsverkehr (§ 362 HGB) - Formerfordernisse
2	Anwendbares Recht (national/international)	- Beurteilung, ob deutsches oder ausländisches Recht gilt - Relevanz der Rom-I-Verordnung bei grenzüberschreitenden Verträgen
3	Vertragsarten: Kauf-, Werk-, Dienstvertrag	- Unterschiede hinsichtlich Gewährleistung - Leistungsumfang - Erfolgsschuld/Handlungsschuld (§§ 433, 631, 611 BGB) - wichtig für die Abgrenzung von Beschaffungsarten
4	Kaufmännisches Bestätigungsschreiben	Rechtswirkungen und Risiken (§ 346 HGB analog) – fehlerhafte Reaktion kann zur Annahme eines Vertragsinhalts führen, den man gar nicht wollte
5	Allgemeine Einkaufsbedingungen/Verkäufer-AGB	- Kenntnis der „Battle of Forms“: Wessen AGB gelten? - Umgang mit überraschenden Klauseln (§ 305c BGB) und unzulässigen Regelungen (§ 307 BGB)
6	Schriftformklauseln/Nebenabreden	- Vorrang individuell ausgehandelter Abreden gegenüber AGB, auch bei abweichender Schriftformklausel (§ 305b BGB) - Relevanz bei nachträglichen Preisnachlässen, geänderten Lieferfristen oder Sonderkonditionen - Nachweise und Dokumentation individueller Vereinbarungen sicherstellen
7	Preisankpassungsklauseln/Indexierungen	- Zulässigkeit von Preisgleitklauseln nur bei sachlicher Begründung, Transparenz und eindeutiger Berechnungsgrundlage (§ 307 BGB analog) - einseitige Anpassungsrechte des Verkäufers kritisch prüfen - Bezug auf objektive Faktoren wie Indizes, Rohstoffpreise oder Lohnentwicklungen erforderlich
8	Weitere wichtige Vertragsklauseln	- Zahlungsfristen - Eigentumsvorbehalt - Verzug, Vertragsstrafen - Gewährleistungsfristen - höhere Gewalt - Incoterms
9	Prüf- und Rügepflichten (§ 377 HGB)	Einkäufer müssen Mängel unverzüglich rügen, sonst droht Verlust von Gewährleistungsrechten.
10	Gerichtsstand vs. Schiedsgericht	- Wahlmöglichkeiten - Vor- und Nachteile von Schiedsverfahren - Relevanz in internationalen Verträgen
11	Produkthaftung/Rückrufpflichten	Pflichten bei Mängeln oder Gefahren durch das beschaffte Produkt, auch wenn nur Zwischenhändler (§§ 823 BGB, ProdHaftG)
12	Exportkontrolle/Embargos/Sanktionslisten	Relevanz vor allem bei internationalen Einkaufsbeziehungen, auch bei IT-/Dual-Use-Gütern

Übersicht: Reihenfolge der wichtigsten 12 rechtlichen Parameter – eigene Darstellung

PREISENTWICKLUNGEN

Die Erzeugerpreise im Oktober 2025

Die Erzeugerpreise sind im Vergleich zum Oktober 2024 um 1,8 % gesunken und gegenüber September 2025 um 0,1 % gestiegen.



Ausgewählte Güter

Veränderung in %
zum Oktober 2024Veränderung in %
zum September 2025

Gewerbliche Erzeugnisse insgesamt	–1,8	0,1
Erzeugnisse der Vorleistungsgüter	–0,5	0,1
Erzeugnisse der Investitionsgüter	1,9	0,2
Erzeugnisse der Konsumgüter	2,1	–0,6
Erzeugnisse der Verbrauchsgüter	2,3	–0,7
Energie	–7,5	0,4
Gewerbliche Erzeugnisse insgesamt, ohne Reparatur	–2,0	0,0
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	0,3	–1,8
Kohle	3,4	–7,6
Erdöl	–15,7	–3,3
Erdgas, verflüssigt oder gasförmig	–4,6	–1,3
Rindfleisch, frisch oder gekühlt	34,3	1,2
Schweinefleisch, frisch oder gekühlt	–9,2	–6,9
Geflügelfleisch	10,8	–0,3
Pflanzliche und tierische Öle und Fette	0,5	0,9
Zucker	–18,3	1,2
Holz sowie Holz-, Kork- und Flechtwaren (ohne Möbel)	5,4	1,0
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	4,5	0,5
Papier, Pappe und Waren daraus	–1,5	–0,7
Wellpapier und -pappe; Verpackungsmittel aus Papier, Karton und Pappe	1,3	–0,7
Schachteln und Kartons aus Wellpapier oder Wellpappe	1,4	–1,8
Naphtha	–20,1	–4,8
Dieselmotoren	0,7	–0,4
Leichtes Heizöl	–2,7	–3,4
Schweres Heizöl	–15,9	–1,6
Flüssiggas	–17,9	2,9
Chemische Erzeugnisse	–0,9	0,0
Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse	1,0	0,1
Gummiwaren	0,2	0,1
Kunststoffwaren	–0,1	–0,1
Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden	0,8	–0,1
Erzeugnisse aus Beton, Zement und Gips	0,2	–0,2
Metalle	1,1	1,8
Stabstahl, warm verarbeitet	–4,1	–0,1
Aluminium und Halbzeug daraus	–0,7	–0,2
Kupfer und Halbzeug daraus	3,5	5,1
Elektrischer Strom	–8,3	2,6

Übersicht: Erzeugerpreise Oktober 2025 – eigene Darstellung

LESERFRAGEN

„Kann ich von meinen Lieferanten nach 2023 und 2024 auch im 3. Jahr Preisreduzierungen fordern?“

FRAGE eines Einkäufers: Mein Lieferant kam mir in den Krisenjahren 2023 und 2024 schon mit Preisreduzierungen entgegen.

Da kann ich doch 2025 nicht noch mal weiterfordern, denn irgendwann ist ja mal das Ende der Fahnenstange erreicht. Oder sehen Sie das anders?

ANTWORT Ja, das sehe ich anders. Mein Vorschlag: Prüfen Sie doch mal in einem ersten Schritt, in welchem Ausmaß die betroffenen Lieferanten in den Krisenjahren die Preise erhöht haben. Wenn sich herausstellt, dass diese Erhöhungen die Nachlässe in den Jahren 2023 und 2024 bei Weitem übertreffen, haben Sie auf jeden Fall das Recht, weitere Nachlässe zu fordern.

Ich habe zu dieser Thematik noch ein paar weitere Tipps und Anregungen für Sie:

- 🌐 Machen Sie sich Gedanken darüber, mit welchen Argumenten und Taktiken Sie die Preisreduzierungen umsetzen wollen. Das ist viel wichtiger, als sich um das Wohl der Verkäufer zu kümmern. Überlassen Sie es den Verkäufern, Ihnen mitzuteilen, was nicht geht.
- 🌐 Wenn sich die Preise weiter nach unten entwickeln, können Sie auch 2-mal im Jahr eine Preissenkung fordern.
- 🌐 Verkäufer machen sich über Ihre Lage auch keine Gedanken, sondern versuchen es in vielen Fällen mit jährlichen Preiserhöhungen, wenn die Einkäufer ihnen nicht zuvorkommen.
- 🌐 Lieferanten haben in all den Jahren zahlreiche Verbesserungen durch umgesetzte Wertanalysen erzielt, ohne Ihnen darüber zu berichten.
- 🌐 Gehen Sie davon aus, dass die verschiedenen Kostenarten irgendwann wieder ansteigen und Sie dann über wenig Gegenargumente verfügen. Nutzen daher die Gunst der Stunde so lange wie möglich.

Hans-Christian Seidel

„Wie gehe ich bei unvermeidlichen Preiserhöhungen von Monopolisten vor?“

FRAGE einer Einkäuferin: Ich führe gerade eine Verhandlung mit einem Monopolisten und es sieht so aus, dass ich um eine Preiserhöhung nicht herumkomme. Was können Sie mir dazu sagen – und hätten Sie da einen Tipp für mich?

ANTWORT Wenn ich Ihr Chef wäre, wäre für mich wichtig, dass Sie als Einkäuferin es während der Verhandlung zumindest mit allen Mitteln versucht haben, diese Preiserhöhung zu vermeiden oder zu begrenzen. Wenn der Monopolist sich dennoch als unnachgiebig erweist, müssen Sie sich dann nichts vorwerfen lassen.

Bevor Sie sich also einer Preiserhöhung komplett beugen, empfehle ich Ihnen die folgenden Schritte:

- 🌐 Bauen Sie möglichst eine zeitnahe Alternative auf.
- 🌐 Reduzieren Sie die Höhe der Preiserhöhung.
- 🌐 Versuchen Sie, die Erhöhung zeitlich zu schieben.
- 🌐 Versuchen Sie, die Erhöhung in Teilschritten durchzuführen.
- 🌐 Versuchen Sie, ihn mit Mehrmengen oder zusätzlichen Produkten gnädig zu stimmen.
- 🌐 Prüfen Sie, ob Sie noch Bestellungen zum alten Preis mit Liefertermin in der neuen Vertragslaufzeit platzieren können.
- 🌐 Eskalieren Sie die Verhandlung hoch.

Hans-Christian Seidel

PREISENTWICKLUNGEN

Großhandelspreise Oktober 2025

Die Verkaufspreise im deutschen Großhandel lagen im Oktober 2025 um 1,1 % höher als im Oktober 2024. Im Vergleich zum Vormonat September 2025 stiegen die Preise leicht um 0,3 %.

Hauptursachen für den Anstieg zum Vorjahresmonat waren u. a. die starken Anstiege bei Kaffee, Tee, Kakao und Gewürzen (+20,8 %), Zucker, Süß- und Backwaren (+13,0 %), Fleisch und Fleischwaren (+9,4 %) sowie NE-Erzen, NE-Metallen und NE-Metallhalbzeug (+26,3 %).

GH m. landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren:	-1,1 %
GH m. Getreide, Rohtabak, Saaten und Futtermitteln:	-7,3 %
GH m. Obst, Gemüse und Kartoffeln:	-3,9 %
GH m. Fleisch und Fleischwaren:	9,4 %
GH m. Milch, Milcherzeugnissen, Eiern, Speiseölen, Nahrungsfetten:	1,7 %
GH m. Kaffee, Tee, Kakao und Gewürzen:	20,8 %
GH m. Mehl und Getreideprodukten:	-2,4 %
GH m. Gebrauchs- und Verbrauchsgütern:	0,7 %
GH m. pharmazeutischen, medizinischen und orthopädischen Erzeugnissen:	1,5 %
GH m. Karton, Papier, Pappe, Schreibwaren, Bürobedarf, Büchern, Zeitschriften und Zeitungen:	0,1 %
GH m. sonstigen Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör:	1,3 %
GH m. Büromöbeln:	1,8 %
GH m. festen Brennstoffen:	1,5 %
GH m. Mineralölzeugnissen:	-2,1 %
GH m. Eisenerzen, Eisen, Stahl, Eisen- und Stahlhalbzeug:	-2,6 %
GH m. NE-Erzen, NE-Metallen und NE-Metallhalbzeug:	26,3 %
GH m. Holz, Baustoffen, Anstrichmitteln und Sanitärkeramik:	2,0 %
GH m. Flachglas:	12,8 %
GH m. Metall- und Kunststoffwaren für Bauzwecke:	0,4 %
GH m. chemischen Erzeugnissen:	-0,4 %
GH m. Rohstoffen, Halb- und Fertigwaren:	-0,9 %

Quelle: Destatis

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



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

Exporte schwächeln, Strompreis sinkt, Verbrenner-Aus wankt

Wirtschaft im Wandel: Importe legen zu, doch zentrale Exportbranchen verlieren an Schwung. Der Industriestrompreis wird gedeckelt, während die EU beim Verbrenner-Aus neue Wege sucht. 3 Entwicklungen mit weitreichenden Folgen.

1. Import- und Exportwerte für Warengruppen

In der folgenden Aufstellung sehen Sie die Import- und Exportwerte der 10 größten Warengruppen im Zeitraum Januar bis September 2025 (Veränderung zum Vorjahreszeitraum in Klammern) mit absteigender Sortierung auf Basis der Importwerte.

Auffällig ist hierbei, dass die Importwerte fast ausnahmslos angestiegen, die 3 wichtigsten Warengruppen beim Export in Bezug auf die 3 wichtigen Bereiche Automobil, Maschinen und Chemie jedoch zurückgegangen sind.

Kraftwagen und Kraftwagenteile:

🌐 Import:	109 Mrd. €	(1,9 %)
🌐 Export:	193 Mrd. €	(–4,2 %)

Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse:

🌐 Import:	103 Mrd. €	(3,4 %)
🌐 Export:	98 Mrd. €	(3,6 %)

Elektrische Ausrüstungen:

🌐 Import:	84 Mrd. €	(7,8 %)
🌐 Export:	83 Mrd. €	(1,1 %)

Maschinen:

🌐 Import:	77 Mrd. €	(2,8 %)
🌐 Export:	159 Mrd. €	(–3,6 %)

Chemische Erzeugnisse:

🌐 Import:	76 Mrd. €	(–0,6 %)
🌐 Export:	103 Mrd. €	(–3,4 %)

Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse:

🌐 Import:	62 Mrd. €	(5,2 %)
🌐 Export:	90 Mrd. €	(2,7 %)

Nahrungsmittel und Futtermittel:

🌐 Import:	59 Mrd. €	(15,2 %)
🌐 Export:	61 Mrd. €	(7,1 %)

Metalle:

🌐 Import:	55 Mrd. €	(10,6 %)
🌐 Export:	57 Mrd. €	(0,3 %)

Erdöl und Erdgas:

🌐 Import:	50 Mrd. €	(4,1 %)
🌐 Export:	1,4 Mrd. €	(–19,1 %)

Sonstige Fahrzeuge:

🌐 Import:	32 Mrd. €	(11,3 %)
🌐 Export:	40 Mrd. €	(6,6 %)

2. Senkung des Industriestrompreises

Für energieintensive Unternehmen soll ab 1.1.2026 ein Industriestrompreis von 5 Cent pro Kilowattstunde garantiert werden. Experten sind sich unsicher, ob der Staat das auf Dauer durchhält und ob dies wirklich allen Unternehmen langfristig hilft.

3. „Verbrenner-Aus“

Die EU plant, das sogenannte Verbrenner-Aus zu lockern, will aber dafür andererseits die Vorgaben für gewerbliche Fahrzeuge in Bezug auf höhere Elektroquoten (eventuell bis zu 90 % bis zum Jahr 2030) verschärfen. Das wird u. a. die folgenden 3 Probleme nach sich ziehen:

- 🌐 negative Auswirkungen für Leasinggesellschaften
- 🌐 längere Nutzung von alten Dienstwagen mit Verbrennermotor
- 🌐 steigende Abhängigkeit von Batterien aus China

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Reifegrad: 10 Parameter für Ihren Einkauf

Arbeitshilfe: Vorsicht beim Lieferantenwechsel

Interview: 3 Aspekte für Ihre Weiterbildung

Verhandlungen: 12 psychologische Tricks