

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 04-05 | 2026



3 Die deutsche Wirtschaft zu Jahresanfang

Verschiedene Expertenrunden, Verbände und Indizes sind sich einig: So steht es zum Jahresbeginn um die deutsche Wirtschaft.

5 Rohstoffknappheit managen

Hauptsache, kein Produktionsengpass! In für Rohstoffe kritischen Zeiten wird der Preis oft zur Nebensache. Mehr zu den Bevorratungsstrategien erfahren Sie hier.

4 Checkliste: Investitionsgütereinkauf

Nutzen Sie diese Checkliste mit 10 Parametern vor Ihrem nächsten Investitionsgütereinkauf, um keine wesentlichen Punkte zu übersehen.

TOP-THEMA

6 Verhandlungen: Erfolgreich ins Erstgespräch starten

Ärgern Sie sich auch über ein gescheitertes Erstgespräch? Nutzen Sie diese 9 Tipps, um die erste Runde erfolgreicher zu gestalten.

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.

Das Recht des Stärkeren

Liebe Leserin, lieber Leser,

es war schon immer so: Auch wirtschaftlich und politisch galt stets das Recht des Stärkeren. Der Unterschied zu früher ist, dass der Stärkere seine Macht heute ungenierter zeigt.

Mit der deutschen Wirtschaft geht es weiterhin nicht voran, wie Sie gleich auf Seite 3 lesen können. Gerade beim Export in die wichtigen Märkte USA und China verlieren die deutschen Firmen Marktanteile und Umsätze. Strategie muss daher sein, diese Verluste auf dem EU-Binnenmarkt zu kompensieren.

Wenn für Sie als Einkäufer bei einer anstehenden Verhandlung viel vom Verlauf eines wichtigen Erstgesprächs abhängt, müssen Sie im Vorfeld – aber auch während der Verhandlung – einiges im Blick haben. Dazu haben wir in unserem Top-Thema einige praxiserprobte Tipps für Sie parat.

Ihr

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ So ist jetzt, Anfang 2026, die wirtschaftliche Situation in Deutschland

ARBEITSHILFE 4

- ☐ 10 Parameter für Ihren erfolgreichen Investitionsgütereinkauf

INTERVIEW 5

- ☐ Welche Bevorratungsstrategien starten Einkäufer bei ihrem Rohstoffmanagement?

TOP-THEMA 6

- ☐ So gelingen Ihnen erfolgreiche Erstgespräche in Ihren Verhandlungen

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Importpreise im November 2025

ROHSTOFFE 9

- ☐ Die Preisentwicklungen der letzten Monate

MARKTINFORMATIONEN 10

- ☐ Ihre wichtigsten Indizes im Dezember 2025

INDIZES 11

- ☐ Die globalen PMIs im Dezember 2025

NACHRICHTEN 12

- ☐ Top-100-Konzerne
☐ Kloepfel-Gehaltsreport 2025
☐ Unternehmensinsolvenzen I – III/25
☐ DIHK-Herbstumfrage 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 • © 2026 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Amtsgericht Bonn, HRB 8165, Vorstand: Richard Rentrop, Bonn • Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau • ISSN: 1617-7444 • Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. Hinweis: Wir verwenden der sprachlichen Einfachheit halber in unseren Beiträgen immer die männliche Sprachform (Einkäufer, Kunde, Mitarbeiter). Selbstverständlich sind damit auch alle anderen Geschlechtsformen gemeint.

NEWS

Deutschland: So ist die aktuelle wirtschaftliche Situation – im Inland und global betrachtet

Im Folgenden zeige ich Ihnen anhand einiger Fakten und Nachrichten, wie Deutschland in wirtschaftlicher Hinsicht jetzt zu Beginn des Jahres 2026 dasteht.

1. Aussagen der Industrieverbände und Wirtschaftsinstitute

Die Aussagen und Appelle der Verantwortlichen der Industrieverbände und Wirtschaftsinstitute sind geprägt von Dramatik. Es ist u. a. vom „freien Fall“, von „finsternen Aussichten“ und „massiven Wohlstandsverlusten“ die Rede. Ich habe diesbezüglich kaum Gegenargumente, wenn ich die Fakten betrachte.

Außer vereinzelten Maßnahmen sowie wohlklingenden Bekundungen, Erkenntnissen, Schlagworten und einzelnen Reformen erkenne ich keine bahnbrechenden strukturellen Maßnahmen der Regierung.

2. Import und Export der 3 führenden deutschen Industrien

Die Zahlen zu den Exporten der führenden Industrien Maschinenbau, Chemie und Automobil im Zeitraum Januar bis einschließlich November 2025 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sind eher beunruhigend. (Quelle: Destatis)

Allerdings gibt es auch Branchen, denen es gut geht oder die noch eine leicht positive Entwicklung haben. Nachfolgend einige ausgewählte wichtige Branchen:

🌐 Kraftwagen und -teile:	236 Mrd. € =	-4,5 %
🌐 Maschinen:	196 Mrd. € =	-3,1 %
🌐 Chemische Erzeugnisse:	125 Mrd. € =	-3,8 %
🌐 Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse:	123 Mrd. € =	4,5 %
🌐 Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse:	109 Mrd. € =	1,6 %
🌐 Metalle:	71 Mrd. € =	0,2 %

3. BIP der führenden Wirtschaftsinstitute

Die führenden Wirtschaftsinstitute haben ihre BIP-Prognosen für das Jahr 2026 überwiegend reduziert:

🌐 ifo-Institut:	von 1,3 % auf 0,8 %
🌐 Kiel-Institut für Weltwirtschaft:	von 1,3 % auf 1,0 %
🌐 Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung (RWI):	von 1,1 % auf 1,0 %
🌐 Wirtschaftsforschung Halle (IWH):	von 0,8 % auf 1,0 %

4. Importe und Exporte Deutschlands

So entwickelten sich die deutschen Importe aus den USA und China bzw. die Exporte in diese Länder im Zeitraum Jan. bis Nov. 2025 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (in Klammern):

USA:

🌐 Import:	87 Mrd. € (85 Mrd. €) =	2,2 %
🌐 Export:	136 Mrd. € (150 Mrd. €) =	-9,4 %

China:

🌐 Import:	156 Mrd. € (144 Mrd. €) =	8,3 %
🌐 Export:	74 Mrd. € (83 Mrd. €) =	-11,2 %

Diese Zahlen untermauern die prekäre globale Situation in Bezug auf sinkende Exportwerte bei gleichzeitig steigenden Importwerten. Erfreulich ist an dieser Stelle, dass die Exportwerte mit EU-Ländern und weiteren europäischen Staaten gestiegen sind.

5. Der deutsche Einkaufsmanager-Index

Der deutsche Einkaufsmanager-Index der Industrie ging im Dezember 2025 weiter zurück auf 47.7 Punkte. Somit befindet sich Deutschland wieder auf einem der letzten Plätze im Vergleich zu den Einkaufsmanager-Indizes anderer Länder.

Während andere EU-Länder, beispielsweise Frankreich, Tschechien und die Niederlande, im Laufe des Jahres 2025 ebenfalls Probleme mit niedrigen Werten hatten, liegen diese 3 nun wieder über der Marke von 50 Punkten.

6. Das Wechselkursverhältnis zwischen dem Euro und den wichtigsten Währungen

Das Wechselkursverhältnis zwischen dem Euro und den wichtigsten Währungen im Jahr 2025 zeigt, dass der Euro an Stärke zugenommen hat. **Den exakten Verlauf der Entwicklungen im Jahr 2025 können Sie den Werten auf Seite 10 entnehmen.**

Die Entwicklung des starken Euro spielt Einkäufern preislich gesehen in die Karten. Prüfen Sie daher, ob einige Ihrer Importeure die Preise längst hätten reduzieren müssen.

Autor: Hans-Christian Seidel



ARBEITSHILFE

So gelingt Ihr Investitionsgütereinkauf

Der Einkauf von Investitionsgütern ist teuer. Nicht nur deshalb gibt es vieles zu beachten. Damit Sie erfolgreich einkaufen, habe ich Ihnen für die 10 wichtigsten Parameter Reflexionsfragen zusammengestellt.

NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN
1	Pauschalpreis	☛ Welche Bestandteile sind im Pauschalpreis enthalten und hat der Einkauf diesen verhandelt? • Material, Lieferung, Versicherung, Montage, Inbetriebnahme, Schulungen der Mitarbeiter, Entsorgung ☛ Wie viel Rabatt haben wir ausgehandelt? ☛ Haben wir Optionen in den Rabatt integriert? ☛ Haben wir verschiedene Stundensätze – Monteur, Techniker, Meister oder Ingenieur – vereinbart? ☛ Sind die Reisekosten komplett vereinbart? ☛ Ist das Nachtrags- und Claim-Management geregelt?
2	Zahlungsbedingungen	Beispiel: ☛ 30 % nach Auftragserteilung gegen Vorlage einer Bankbürgschaft auf erstes Anfordern ☛ 30 % nach Lieferung ☛ 30 % nach Montage ☛ 10 % nach Abnahme
3	Lieferkonditionen	☛ Welche Lieferkondition ist vereinbart? ☛ Ist das Investitionsgut komplett versichert?
4	Termine	☛ Ist der Liefertermin – mit Status „eintreffend“ – festgelegt? ☛ Wie lange ist die Montagedauer? ☛ Wie lange dauert die Inbetriebnahme? ☛ Wie lange ist die Periode zwischen Fertigstellung und Freigabe?
5	Qualität	☛ Haben wir ein Lasten- und ein Pflichtenheft? ☛ Welche Behörde hat den Lieferanten zertifiziert? ☛ Welche Spezifikation, Zertifikate und Dokumente haben wir vereinbart? ☛ Welche Technologie liegt zugrunde? Wie innovativ ist die Technologie? ☛ Wie ist die Kompatibilität mit unseren Maschinen oder Systemen? ☛ Werden alle notwendigen Normen und ESG-Kriterien eingehalten? ☛ Wie ist die Betriebsfähigkeit? ☛ Wie ist die Fähigkeit zum Retrofitting in Bezug auf Nach- und Umrüstung? ☛ Wie ist die Energieeffizienz?
6	Software	☛ Welche Software läuft auf dem Investitionsgut und ist sie kompatibel? ☛ Wie steht es um den Datenschutz, um IT-Risiken und um die Cybersicherheit? ☛ Haben wir den Quellcode?
7	Ersatzteilmanagement	☛ Wie lange ist die Belieferung für die Ersatzteile vereinbart? ☛ Gibt es eine Liste der empfohlenen Ersatzteile? ☛ Können wir die teuren Ersatzteile auch im Markt selbst beziehen?
8	Lieferant	☛ Ist der Lieferant Hersteller oder Händler? ☛ Falls er Hersteller ist: Wie lange beherrscht er die Technologie schon? ☛ Welche Referenzen hat er?
9	Vertragliches	☛ Handelt es sich bei dem Investitionsgut um einen Werk- oder einen Kaufvertrag? ☛ Gibt es ein Service-Level-Agreement (SLA)? ☛ Wie lange gelten Gewährleistung und Garantie? ☛ Sind die Reaktionszeiten bei Störungsfällen geregelt? ☛ Verfügt der Lieferant über eine Produkthaftpflichtversicherung? ☛ Wie ist die Haftung geregelt, vor allem bei normaler Fahrlässigkeit? ☛ Benötigen wir einen Wartungs- bzw. Servicevertrag? ☛ Bietet die Schutzrechtslage einen Anlass für eine vertiefte Prüfung wie u. a. in Bezug auf Patent, Marke oder Design?
10	Wirtschaftlichkeit und Sonstiges	☛ Haben wir eine Total-Cost-of-Ownership-Analyse durchgeführt? ☛ Haben wir Abschreibung, Restwert und Amortisation geklärt? ☛ Ist die Finanzierungsart – Miete, Bankkredit, Kauf oder Leasing – geklärt? ☛ Sind die Lebenszykluskosten (LCC) geklärt? ☛ Welche Beschaffungsstrategien und Exit- bzw. Lock-Strategien haben wir? ☛ Wie ist die Zusammenarbeit mit den Schnittstellen und den Projektverantwortlichen?

Übersicht: 10 Parameter beim Investitionsgütereinkauf – eigene Darstellung

INTERVIEW

Aktuelle Bevorratungsstrategien von Einkäufern beim Rohstoffmanagement

Welche möglichen Strategien leiten Einkäufer angesichts kritischer Rohstoffe ein und was ist bei einem Wechsel auf Direktbezug zu beachten? Dazu befragte mich eine Einkäuferin kürzlich während einer Seminarpause. Lesen Sie hier in Kurzfassung unseren Dialog.



Einkäuferin:

Wenn ich bei einzelnen Rohstoffen auf rückläufige Preisentwicklungen verweise, weicht der Verkäufer immer aus und sagt, dass in der Praxis die Preise nicht automatisch heruntergingen. Entspricht das denn wirklich der Realität?

Hans-Christian Seidel:

Die Bevorratungsstrategien der Lieferanten sind sehr verschieden. Doch rückläufige Preisentwicklungen können Verkäufer nicht einfach mit einer solchen Aussage wegwischen. Anders verhält es jedoch sich bei kritischen oder knapper werdenden Rohstoffen. Hier stellen die einkaufenden Unternehmen die Verfügbarkeit immer mehr über den Preis.

Einkäuferin:

Wie erfolgen in solchen Fällen die Bevorratungsstrategien der Einkäufer?

Hans-Christian Seidel:

Die Bevorratungsstrategie hängt von den jeweiligen Einzelfällen ab. In der Praxis haben die Einkäufer oft die folgenden Vorgehensweisen:

- 🌐 Aufbau von Lagerkapazitäten
- 🌐 Diversifikation in Richtung anderer möglicher Länder
- 🌐 Aufbau von persönlichen Kontakten vor Ort oder auf Messen
- 🌐 Abschluss langfristiger Verträge

Einkäuferin:

Hören Sie oft davon, dass neben dem Bezug über Händler immer mehr ein Direktbezug ins Auge gefasst wird?

Hans-Christian Seidel:

Nicht oft, aber vereinzelt stelle ich das durchaus fest. Hier müssen Einkäufer jedoch folgende Fragen klären:

- 🌐 Lohnt sich der Zusatzaufwand?
- 🌐 Haben wir genügend Mengen und Kapazitäten in Bezug auf Reiseaufwand und -budget?
- 🌐 Haben wir Kenntnisse über die neuen potenziellen Lieferländer und
- 🌐 haben wir Kontakte vor Ort?

Ein weiterer Punkt sind die verschiedenen möglichen Bearbeitungsstufen der Rohstoffe. Das gilt besonders dann, wenn die zusätzlichen Weiterverarbeitungs- und Veredelungsstufen in verschiedenen Ländern oder gar Kontinenten erfolgen. Prüfen Sie hier daher Transportaufwand, Zölle und Dokumentationsaufwand.

Einkäuferin:

Ist Recycling hierbei auch ein Thema?

Hans-Christian Seidel:

Zum Teil schon, doch auch hier müssen Sie den Aufwand in Bezug auf Kosten, eigene Kapazitäten, Zertifizierungen, Rückverfolgbarkeit und Zusammenarbeit mit den Behörden abwägen.

TOP-THEMA

Verhandlungen: So gelingt Ihr erfolgreiches Erstgespräch

In Ihren Verhandlungen steht ausgesprochen viel für Ihre spätere Wettbewerbsfähigkeit auf dem Spiel. So werden in einem Erstgespräch die Weichen für einen Abschluss oder für den weiteren Verlauf der Folgeverhandlungen gestellt. Leider stocken jedoch viele Verhandlungen bereits in einem Erstgespräch; sie müssen daher gewollt, erzwungen oder auch unbeabsichtigt unterbrochen, abgebrochen bzw. vertagt werden. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass Sie Ihren eigenen Kompetenzrahmen mit Ihrem Chef genau festlegen, um im Erstgespräch selbstsicher aufzutreten. Im folgenden Beitrag gebe ich Ihnen 9 praxiserprobte Tipps sowie 3 Musterformulierungen, damit Ihre Erstgespräche erfolgreicher verlaufen bzw. Sie sie als konstruktive Start-rampe für Ihre Folgegespräche nutzen können.



1. Holen Sie zahlreiche Informationen über den oder die Verkäufer ein

Vor einem Erstgespräch holen Sie unbedingt Informationen über den oder die zuständigen Verkäufer ein:

- 🌐 Kennen Sie den Verkäufer schon aus früheren Gesprächen oder Verhandlungen?
- 🌐 Gab es bisher in den Jahresgesprächen immer wieder Probleme mit ihm?
- 🌐 Was ist er für ein Persönlichkeitstyp?
- 🌐 Was bedeutet sein Persönlichkeitstyp für die Zusammensetzung Ihres Verhandlungsteams?
- 🌐 Ist er Ihnen aus den sozialen Medien bekannt?
- 🌐 Ist er neu in der Firma und müssen Sie sich auf neue, aber unliebsame Änderungen einstellen?
- 🌐 Kennt ihn ein Kollege oder sonst jemand aus Ihrem externen Netzwerk?
- 🌐 Wie können Sie die Beziehung zu ihm verbessern?
- 🌐 Ist nach dem Gespräch ein gemeinsames Mittag- oder Abendessen geplant?
- 🌐 Welche preislichen Informationen liegen Ihnen aus dem Beschaffungsmarkt vor?
- 🌐 Wollen Sie mit ihm gleich über den Preis sprechen oder erst mal die Lage ausloten?

2. Stimmen Sie die Agenda mit dem Verkäufer ab

Wenn Sie ein konstruktives Ergebnis in einem Erstgespräch mit Ihren Verkäufern erreichen wollen, stimmen Sie die Agenda im Vorfeld exakt mit dem Verkäufer ab.



ACHTUNG

Besser keine Überraschungen

Wenn Sie den Verkäufer mit vielen taktischen Überraschungen in die Enge treiben wollen, passiert es bedauerlicherweise sehr häufig, dass der Verkäufer alles erst mal aufnimmt und sich dann geschickt zurückzieht, mit dem Hinweis, dass er darauf nicht vorbereitet war. Dann haben Sie außer einem gemeinsamen Abtasten zunächst gar nichts erreicht und fangen im Folgegespräch einfach wieder von vorn an.

3. Klären Sie intern mit Ihrem Chef Ihren eigenen Kompetenzrahmen

Für Ihre Flexibilität sollten Sie als Einkäufer sich im Vorfeld einer Verhandlung über Ihre Befugnisse mit Ihrem Chef abstimmen und vereinbaren, wie weit Sie eigenständig und ohne ständige Rückfragen wirklich gehen können.

Ohne diesen eingeräumten Kompetenzrahmen wirken Sie unsicher – und das merkt der Verkäufer natürlich.

Ein entsprechend abgestimmter Kompetenzrahmen könnte wie folgt gestaltet sein:

- 🌐 Unser intern abgestimmtes Maximalziel ist eine Preisreduzierung von 5 %.
- 🌐 Eine Preisreduzierung in einem Rahmen von mindestens 3–5 % kann ich allein entscheiden.

- Bei einer Preisreduzierung zwischen mindestens 1 % und weniger als 3 % halte ich in einer Auszeit kurz Rücksprache mit meinem Chef.
- Bei einer Preisreduzierung von weniger als 1 % oder gar keinem Entgegenkommen kann ich ohne vorherige Rücksprache abbrechen.

4. Erstellen Sie Ihre Zielhierarchie

Wichtig für Ihre Orientierung sind das Erstellen einer klaren und intern abgesegneten Zielhierarchie sowie die Klärung der Fragen: Was will ich wirklich in dem Erstgespräch erreichen und wie flexibel bin ich? Dies erleichtert Ihnen Ihre Verhandlungen.

5. Klären Sie, ob Sie ein Folgegespräch in Kauf nehmen

Für den Fall, dass Sie um einen Abbruch oder eine Vertagung der Verhandlung nicht herumkommen, müssen Sie die folgenden Punkte klären:

- Lohnt sich der Aufwand für diese Produkte in Bezug auf das Beschaffungsvolumen?
- Verfügen Sie selbst über genügend zeitliche und personelle Kapazitäten im Einkauf?
- Geraten Sie intern unter Zeitdruck?
- Passen die Alternativen auch wirklich?

6. Klären Sie im Vorfeld die Befugnisse Ihrer Verkäufer

Wenn Sie im Rahmen eines Erstgesprächs einen Abschluss anstreben, klären Sie vorher die folgenden Parameter:

- Muss der Entscheider unbedingt dazukommen?
- Ist es taktisch ratsamer, dass der normale Verkäufer sich für Sie einsetzt, weil sein Chef in einer Verhandlung stets alles kategorisch ablehnt?
- Reicht es, wenn der Verkäufer während einer Auszeit nochmals Rücksprache mit seinem Chef hält?



MUSTERFORMULIERUNG

„Frau Verkäuferin und Herr Verkäufer, eine Sache möchte ich Sie gleich am Anfang fragen, damit ich mir ein Bild machen kann: Sind Sie beide heute auch tatsächlich entscheidungsberechtigt? Oder planen Sie, alles erst mal aufzunehmen und sich dann intern nochmals abzustimmen?“

7. Beurteilen Sie die Taktik Ihrer Verkäufer

Was für einen Eindruck haben Sie von der Taktik des Verkäufers während Ihres Erstgesprächs?

- Wirkt er überfordert?

- Schiebt er immer seinen Chef vor?
- Will er sowieso keinen Abschluss in diesem Erstgespräch? Ist er daher heute überhaupt zu einem Kompromiss bereit oder plant er ohnehin eine taktische Vertagung?
- Nimmt er Ihre Punkte lediglich auf, ohne jegliche Absicht, sich heute zu einigen, und teilt Ihnen lapidar mit: „Wir haben das notiert und melden uns dann in Kürze“?
- Blockt er auffallend stark?



MEIN TIPP

Lieber vertagen!

Wenn Sie diese Reaktionen bei den Verkäufern feststellen, bleibt Ihnen nichts anders übrig, als die Verhandlung umgehend zu vertagen.

8. Sprechen Sie im Erstgespräch wenig förderliche Reaktionen Ihrer Verkäufer an

Im Falle sturer Blockadehaltung oder mangelnder Entscheidungsbefugnis sprechen Sie Ihren Verkäufer darauf an, dass Sie sich von diesem heutigen Gespräch mit ihm doch einiges mehr versprochen hatten.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, ich merke gerade, dass Sie auf all unsere konstruktiven Vorschläge ablehnend reagieren. Können Sie mir die Gründe nennen? So kommen wir nämlich in unserer Verhandlung nicht weiter. Oder wollen Sie heute ohnehin verschieben?“

9. Sichern Sie Zwischenergebnisse für den Folgetermin

Sichern Sie sich ein eventuell erstes, aber noch nicht ausreichendes Entgegenkommen des Verkäufers als Startrampe für das Folgegespräch ab.



MUSTERFORMULIERUNG

„Gut, Frau Verkäuferin, dann halte ich fest, dass wir heute noch keine Einigung hinbekommen. Ich konstatiere aber, dass Sie uns bisher nur mit einer Preiserhöhung von 2,5 % entgegenkommen, wir aber auf 5 % bestehen müssen. Ich halte daher die 2,5 % schon mal fest und wir vereinbaren einen Folgetermin, der innerhalb der nächsten beiden Wochen stattfindet.“

PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im November 2025

Die Importpreise lagen im November 2025 um 1,9 % niedriger als im November 2024. Im Vergleich zum Vormonat Oktober 2025 stiegen sie leicht um 0,5 %. (Stand: 31.12.2025)



 Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum November 2024	Veränderung in % zum Oktober 2025
Gesamtindex	-1,9	0,5
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	0,0	-0,2
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	1,6	-0,4
Rohstoffe aus Euro-Ländern	-20,9	-1,7
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	-12,0	3,0
Halbwaren aus Euro-Ländern	1,0	2,6
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	8,3	3,3
Vorzeugnisse aus Euro-Ländern	-4,0	0,2
Vorzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	-2,6	0,3
Verbrauchsgüter	-0,1	0,0
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	1,0	0,1
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	-1,3	0,1
Energie aus Euro-Ländern	-16,3	-1,1
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	-15,4	4,5
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	-15,4	1,7
Kohle	-20,9	2,8
Erdöl	-21,7	-0,1
Erdgas, verflüssigt	-38,4	-1,9
Erdgas, gasförmig	-15,5	3,6
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	24,8	-0,4
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-12,5	-3,7
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaoöl, Kakaopulver	-11,4	-4,6
Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern	5,9	0,0
Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern	5,0	-1,1
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	7,9	1,5
Papier, Pappe und Waren daraus	-4,1	0,0
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	-7,2	3,5
Chemische Erzeugnisse	-3,5	-0,1
Naphtha	-18,1	0,8
Gummi- und Kunststoffwaren	-1,7	0,5
Glas und Glaswaren	-1,5	-0,1
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	6,3	1,5
Aluminium und Halbzeug daraus	-1,3	1,5
Kupfer und Halbzeug daraus	5,9	0,9
Elektrischer Strom	-10,6	23,7

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

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Während die metallischen Rohstoffpreise Ende Dezember 2025 weiter gestiegen sind, blieben die Energierohstoffe weiter auf mittlerem Niveau. Doch hier würde ich die weitere Entwicklung noch abwarten. (Stand: 31.12.2025)

		Parameter	Währung	Maß	März 25	April 25	Mai 25	Juni 25	Juli 25	August 25	Sept 25	Okt 25	Nov 25	Dez 25
Rohstoffe														
Erdöl Brent ¹		USD	Barrel		73	63	63	66	72	68	67	65	63	60
Erdöl WTI ¹		USD	Barrel		71	58	60	65	69	64	62	60	58	57
Erdgas TTF ⁷		Euro	MWh		40	32	34	32	35	31	31	31	28	28
Kohle ¹		USD	Tonne		104	93	95	107	103	99	93	92	96	96
Dieselpreis ¹		Euro	Liter		1,61	1,57	1,55	1,61	1,61	1,56	1,60	1,60	1,64	1,60
EEX Strompreis ¹		Euro	MWh		92	88	94	90	94	90	90	92	91	87
Aluminium ¹		USD	Tonne		2.622	2.418	2.435	2.597	2.565	2.615	2.679	2.884	2.868	2.995
Blei ¹		USD	Tonne		2.002	1.947	1.926	2.025	1.940	1.943	1.957	2.000	1.955	1.962
Holz ¹		USD	Tonne		668	557	592	628	692	548	613	539	544	538
Gold ¹		USD	Feinunze		3.123	3.288	3.292	3.303	3.290	3.447	3.858	4.002	4.216	4.315
Platin ¹		USD	Feinunze		997	971	1.059	1.333	1.293	1.369	1.567	1.572	1.673	2.054
Kupfer ¹		USD	Tonne		9.813	9.489	9.623	10.040	9.606	9.805	10.300	10.901	11.004	12.504
Naphtha ¹		USD	Tonne		609	546	544	535	554	559	562	527	529	504
Nickel ¹		USD	Tonne		15.715	15.375	15.150	15.020	14.800	15.190	15.075	15.055	14.660	16.485
Palladium ¹		USD	Feinunze		985	940	974	1.100	1.194	1.108	1.260	1.440	1.451	1.613
Silber ¹		USD	Feinunze		34,10	32,62	32,98	36,11	36,76	39,74	46,69	48,68	56,41	71,30
Zink ¹		USD	Tonne		2.819	2.593	2.631	2.764	2.769	2.815	3.010	3.170	3.255	3.063
Zinn ¹		USD	Tonne		35.905	31.600	30.775	33.845	32.800	35.535	35.285	36.300	39.125	40.900
Mais ¹		USD	Buschel		4,57	4,67	4,44	4,21	3,94	3,98	4,16	4,32	4,36	4,40
Palmöl ¹		Euro	Tonne		991	812	804	797	857	890	871	861	855	838
Weizen ¹		Euro	Tonne		220	202	200	195	196	187	186	193	187	189
Indizes		Basis	Maß		März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept	Okt	Nov	Dez
FAO-Index ²			Punkte		127.2	128.2	127.1	128.1	129.8	130.0	128.7	126.6	125.1	
FAO Fleischpreis ²			Punkte		118.3	121.6	122.8	126.0	126.7	127.8	128.1	125.5	124.6	
FAO Milchpreis ²			Punkte		148.7	151.7	153.6	155.5	154.6	152.3	147.2	141.9	137.5	
FAO Getreidepreis ²			Punkte		109.7	110.9	109.0	107.3	106.5	105.7	104.9	103.6	105.5	
FAO Öle und Fette ²			Punkte		161.8	158.0	152.2	155.7	166.8	169.1	167.9	169.4	165.0	
FAO Zuckerpreis ²			Punkte		116.9	112.3	109.4	103.6	103.3	103.6	99.4	94.1	88.6	
VIK ³			Punkte		308	293	307	309	301	297	300	303	306	
Plastixx ⁴			Punkte		2.715	2.673	2.597	2.583	2.575	2.557	2.530	2.496	2.459	
Plastixx ST ⁴			Punkte		2.811	2.765	2.685	2.670	2.663	2.664	2.615	2.580	2.541	
Plastixx TT ⁴			Punkte		1.687	1.675	1.657	1.643	1.627	1.620	1.613	1.595	1.583	
WCI ⁵		USD	40 ft		2.168	2.157	2.508	2.983	2.499	2.119	1.761	1.822	1.806	2.213
HDE ⁶			Index		95,36	96,02	96,10	97,35	97,73	97,64	95,97	96,52	95,57	95,24

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 Dezember 2025 auf 47,7 Punkte gesunken (Stand: 30.12.2025). Im November lag er noch bei 48,4 Punkten. Er ist damit wieder etwas weiter vom klassischen Wert von 50,0 Punkten entfernt.



Parameter	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	44,1	46,1	48,3	48,0	48,8	49,0	49,2	49,9	48,5	49,6	48,4	47,7
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	52,5	51,1	50,9	49,0	47,1	49,7	50,6	49,3	51,5	54,6	53,1	52,7
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	50,1	50,6	50,3	49,8	49,9	50,3	49,7	50,9	50,8	50,0	50,5	50,4
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	6,4	6,4	6,4	6,3	6,2	6,2	6,3	6,4	6,3	6,2	6,1	6,12
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	632	639	643	646	634	632	628	621	629	623	623	619
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	85,1	85,3	86,7	86,9	87,5	88,4	88,6	88,9	87,7	88,4	88,0	87,6
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	10,3	26,0	51,6	-14,0	25,2	47,5	52,7	34,7	37,3	39,3	38,5	45,8
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-21,4	-22,6	-24,6	-24,3	-20,8	-20,0	-21,7	-23,5	-23,5	-22,5	-24,1	-23,2
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	0,5	0,3	0,7	-0,1	-0,4	0,6	-0,2	-0,4	0,3	0,3	-0,6	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	2,0	-1,3	2,3	-1,6	0,1	-0,1	1,3	-3,7	1,1	1,8		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	-5,5	0,0	3,4	1,6	-0,8	-0,2	-2,7	-0,4	2,0	1,5		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0	2,2	2,4	2,3	2,3	1,8
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) 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)	-1,8 (0,1)	-2,3 (0,0)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	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)	-1,4 (0,2)	-1,9 (0,5)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	87,7	90,4	90,6	82,9	90,2	94,2	92,3	92,0	96,3	91,1	92,9	93,4
Aktienkurse	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
DAX in Punkten ⁷	21.732	22.551	22.163	22.496	23.997	23.909	24.065	23.902	23.880	23.958	23.836	24.490
DOW Jones in Punkten ⁷	44.544	43.840	42.001	40.669	42.270	44.094	44.130	45.544	46.397	47.562	47.716	48.063
Währungen	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,04	1,04	1,08	1,14	1,13	1,17	1,14	1,17	1,17	1,16	1,16	1,17
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,84	0,83	0,84	0,83	0,82	0,86	0,86	0,87	0,87	0,88	0,88	0,87
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	160,99	156,96	161,60	162,68	162,96	169,17	171,52	171,72	173,76	178,14	180,57	184,09
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	7,54	7,58	7,84	8,26	8,16	8,40	8,24	8,32	8,36	8,22	8,18	8,23
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	89,99	90,97	92,40	96,14	97,02	100,56	100,30	102,80	104,25	102,50	103,49	105,60
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,94	0,94	0,95	0,94	0,93	0,93	0,93	0,94	0,94	0,93	0,93	0,93
1: Statistisches Bundesamt	2: ZEW	3: Deutsche Bundesbank	4: S&P Global Market Intelligence	5: GfK	6: Bundesagentur für Arbeit	7: investing.com	8: ifo-Institut	9: DIW				

INDIZES

Globaler PMI



1	Asean	52.7
2	Australien	52.2
3	Brasilien	47.6
4	China	50.1
5	Deutschland	47.7
6	Eurozone	48.8
7	Frankreich	50.6
8	Global	50.4
9	Griechenland	52.9
10	Großbritannien	51.2
11	Indien	55.7
12	Indonesien	51.2
13	Irland	52.2
14	Italien	47.9
15	Japan	49.7
16	Kanada	48.6
17	Kolumbien	52.6
18	Malaysia	50.1
19	Mexiko	46.1
20	Niederlande	51.1
21	Nigeria	53.5
22	Österreich	49.3
23	Philippinen	50.2
24	Polen	48.5
25	Russland	48.1
26	Saudi-Arabien	57.4
27	Schweiz ⁽¹⁾	45.8
28	Spanien	49.6
29	Südkorea	50.1
30	Taiwan	50.9
31	Thailand	57.4
32	Tschechische Republik	50.4
33	Türkei	48.9
34	USA	51.8
35	Vietnam	53.0

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

Von Konzernranking bis Herbstumfrage

Welches sind jetzt, zu Beginn des Jahres 2026, global die wertvollsten Konzerne, wie entwickelten sich 2025 die Gehälter für Einkäufer in der DACH-Region, wie hoch sind aktuell die Unternehmensinsolvenzen und wie beurteilt der DIHK die deutsche Wirtschaft? Dies erfahren Sie auf dieser Seite.

1. Top-100-Konzerne

Gemäß einer aktuellen Berechnung des Handelsblatts befinden sich 61 der 100 wertvollsten Konzerne in den USA. Das unterstreicht die Vormachtstellung der Technologiekonzerne. Allein in den Top 10 befinden sich 8 Firmen aus den USA, 1 Firma aus Saudi-Arabien und 1 Firma aus Taiwan. Lediglich 3 deutsche Firmen befinden sich in den Top 100.

Gemessen am Börsenwert ergibt sich folgendes Ranking mit Werten in Mrd. €, das wir auszugsweise darstellen:

1. Nvidia:	3.753 Mrd. €
2. Apple:	3.451 Mrd. €
3. Alphabet:	3.170 Mrd. €
4. Microsoft:	3.082 Mrd. €
5. Amazon:	2.074 Mrd. €
6. Meta Platforms:	1.417 Mrd. €
7. Broadcom:	1.377 Mrd. €
8. Tesla:	1.366 Mrd. €
9. Saudi Aramco:	1.312 Mrd. €
10. TSMC:	1.003 Mrd. €
40. SAP:	257 Mrd. €
72. Siemens:	189 Mrd. €
100. Allianz:	148 Mrd. €

2. Klopffel-Gehaltsreport 2025 für die DACH-Region

Die Gehälter für Einkäufer hängen in Deutschland – neben anderen – hauptsächlich von den folgenden 5 Faktoren ab:

- Position
- Branche
- Firmengröße
- Region
- Qualifikation

Den gesamten Download finden Sie hier:

<https://kurzlinks.de/klopffel-gehaltsreport-2025-dach>

3. Unternehmensinsolvenzen in den ersten 3 Quartalen 2025

Laut Mitteilung des Statistischen Bundesamts vom 12.12.2025 meldeten die Amtsgerichte für die ersten 3 Quartale im Jahr 2025 insgesamt 18.125 beantragte Unternehmensinsolvenzen. Das waren 11,7 % mehr als im Vorjahreszeitraum 2024.

Die Forderungen der Gläubiger im selben Zeitraum beliefen sich laut den Amtsgerichten auf rund 40,1 Mrd. €, während sie im Vorjahreszeitraum noch bei 45,6 Mrd. € lagen.

Dieser Rückgang der Forderungen – trotz steigender Zahl der Unternehmensinsolvenzen – liegt darin begründet, dass in den ersten 3 Quartalen 2024 mehr wirtschaftlich bedeutende Unternehmen Insolvenz beantragt haben als in den ersten 3 Quartalen 2025.

4. DIHK – Ergebnisse der Herbstumfrage 2025

Laut der Herbstumfrage 2025 der DIHK bleibt die Geschäftslage vieler deutscher Firmen weltweit angespannt und die Wirtschaft befindet sich auf einem niedrigen Niveau ohne erkennbare Anzeichen für eine nachhaltige Erholung.

Den gesamten Download finden Sie hier:

<https://kurzlinks.de/dihk-herbstumfrage-2025>

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Einkauf: Appell an Ihre Geschäftsführung

Interview: Was bedeuten die Exit- und die Lock-Strategie im Einkauf?

Verhandlungen: 8 interkulturelle Besonderheiten in Ihren globalen Verhandlungen

Führung: 4 Parameter für Ihre ersten 90 Tage als CPO