

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 10–11 | 2026



3 Appell an Ihre Geschäftsführer: den Einkauf befähigen

Geschäftsführungen beklagen oft die schlechten Margen. Lassen Sie sie wissen: „Stärken Sie den Einkauf und die Margen werden wieder steigen.“

4 Import & Export: Die Top 20 im Jahr 2025

Die aktuelle Geopolitik hinterlässt weiter ihre Spuren. Dies zeigt die Analyse von Deutschlands 20 wichtigsten Import- und Exportländern.

TOP-THEMA

6 Skalierung im Einkauf: 10 Tipps

Nutzen Sie diese praktischen Tipps, um Ihren Einkauf weiter zu optimieren. Hier zeige ich Ihnen 10 bewährte Ansatzpunkte für Skalierungen.

8 Warengruppen im Jahr 2025

So haben sich die 25 wichtigsten Warengruppen bezüglich Import und Export aufgrund der Geopolitik im Jahr 2025 entwickelt.

EDITORIAL



Hans-Christian Seidel

ist seit rund 20 Jahren globaler Einkaufstrainer in Seminaren und Coach. Sein Themenschwerpunkt umfasst in erster Linie das Thema Verhandlungen sowie die Bereiche Einkauf, Wirtschaft, Leadership, interkulturelle Kompetenz und Konfliktmanagement.

Macht mehr für den Einkauf!

Liebe Leserin, lieber Leser,

ich habe mal wieder einen Appell an die Geschäftsführung verfasst, den Sie als Einkäufer oder Einkaufsleiter ruhig an Ihre Geschäftsleitung weiterreichen können. Es wird immer noch zu wenig getan, um den Einkauf in diesen Zeiten zu stärken. Viele Geschäftsleitungen sehen nach wie vor keine Notwendigkeit dafür. Da braucht man sich über zu schlechte Ergebnisse nicht zu wundern. Allein mit einem „feuchten Händedruck“ für den Einkauf werden die Savings nicht besser.

In unserem Top-Thema geben wir Ihnen 10 Praxis-Tipps zur Skalierung. Auch diese sind sehr förderlich, um die Ergebnisse zu verbessern.

Die Außenhandels-Zahlen auf den Seiten 4 und 8 bestätigen die rückläufigen Exporte in die USA und nach China bzw. auch die rückläufigen Exporte der deutschen Schlüsselindustrien.

Ihr
Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

☐ 10 Appelle an die GL zur Bedeutung des Einkaufs

ÜBERSICHTSLISTE 4

☐ Die TOP-20-Länder beim Import und Export im Geschäftsjahr 2025

INTERVIEW 5

☐ Praxis-Eindruck: Was sind 2026 die 3 Top-Themen im Einkauf?

TOP-THEMA 6

☐ 10 Praxis-Tipps zur erfolgreichen Skalierung im Einkauf

ÜBERSICHTSLISTE 8

☐ Import- & Exportzahlen für 25 Warengruppen im Geschäftsjahr 2025

PREISENTWICKLUNGEN 9

☐ Die Erzeugerpreise im Januar 2026

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ 10

☐ 5 Praxis-Tipps für Ihre KI-Roadmap

PREISENTWICKLUNGEN 11

☐ Die Großhandelspreise im Januar 2026

NACHRICHTEN 12

☐ Die neue EU-Verpackungsverordnung

☐ Neue US-Importzölle

☐ EY-Industrie-Barometer 4. Quartal 2025

☐ Unternehmensinsolvenzen Nov. 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.

Appell an die Geschäftsführung, den Einkauf zu befähigen

„Liebe Geschäftsführung, ich sehe schon, dass im Einkauf einiges verbessert wurde. Doch wenn Sie Ihre Ergebnisse fürs Unternehmen optimieren wollen, sind die bisherigen Maßnahmen dafür nicht mal annähernd ausreichend. Ich zeige Ihnen anhand der folgenden 10 Parameter umsetzungsorientierte Ansatzpunkte, die Sie als Geschäftsführer fördern können, um den Einkauf in die Lage zu versetzen, die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens erheblich zu steigern. Ihr Hans-Christian Seidel.“

1. Der Einkauf muss die Ziele und die Visionen des Unternehmens vermittelt bekommen

Viele Geschäftsführer kommunizieren aus verschiedenen Gründen zu wenig mit dem Einkauf. Vermitteln Sie doch in einer einstündigen Veranstaltung dem gesamten Einkaufsteam die Unternehmensziele und Ihre Visionen. Dies gelingt vor allem, wenn Sie eine einfache und lockere Sprache sprechen, statt wohlklingende Parolen aneinanderzureihen, die keinen mehr erreichen.

2. Der Einkauf kann den Gewinn massiv beeinflussen

Wenn Ihre Einkäufer in einer Verhandlung eine Preisreduzierung von 3–5 % umsetzen, ist das ein direkter Gewinn für Ihre Firma. Lassen Sie sich doch mal von Ihrem Controlling berechnen, um wie viel Prozent Ihr Vertrieb seinen Umsatz aus eigener Kraft erhöhen müsste, um zusätzliche 3–5 % Gewinn zu erwirtschaften. Sie werden erstaunt sein, denn es ist ein Vielfaches.

3. Ganz wichtig: Der Einkauf kann gerade in Krisenzeiten aktiver werden

Fast alle Unternehmen gehen in Krisenzeiten in den Sparmodus und streichen Stellen, besetzen diese nicht neu und stoppen jegliche Weiterbildungsmaßnahmen. Umsatz und Gewinn gehen in Krisenzeiten zurück. In einer solchen Situation bleibt jetzt fast nur noch der Einkauf übrig, um zumindest beschaffungsseitig die Ergebnisse noch zu halten oder zu verbessern.

4. Der Einkauf muss die Einsparungsziele als Motivation betrachten

Lassen Sie den Einkaufsleiter – mit Ihrer Teilnahme – intern über die erzielten Ersparnisse und Einsparungsziele für dieses Jahr berichten. Bedanken Sie sich danach wertschätzend für die Savings 2025 und bestärken Sie Ihre Erwartung an das Team für dieses Jahr. Versuchen Sie, Motivation zu entfachen.

5. Der Einkauf benötigt ein besseres Self-Branding

Die Budgets im Einkauf sind im Vergleich zum Vertrieb deutlich geringer. Wie soll der Einkauf denn qualifizierte Fachkräfte an- und für attraktive Jobs werben, wenn ihm ein ausreichendes Self-Branding nicht gewährt wird? Geben Sie ihm dafür Budget.

6. Der Einkauf muss den Fachkräftemangel beseitigen

Durch den Fachkräftemangel ist der Einkauf notorisch unterbesetzt und muss auf weniger qualifizierte Bewerber zurückgreifen. Selbst Einkaufsleiter sind durch Kündigungen, Langzeitkranke oder Urlaub häufig gezwungen, am operativen Tagesgeschäft mitzuwirken. Bedenken Sie das bei Ihrer Personalplanung.

7. Der Einkauf hat zu wenig Zeit zum Verhandeln

Ständige Projekte – besonders beim ERP und ESG – binden den Einkauf in seinen Kapazitäten erheblich. Zeit für ausgedehnte Verhandlungen mit taktischen Auszeiten, Vertagungen oder Potenzialanalysen: Fehlanzeige! Durch diese Zustände verspielen die Unternehmen die unter 2. genannten Gewinnmöglichkeiten.

8. Der Einkauf benötigt immer mehr Spezialisten

Die vielseitig steigenden Anforderungen an den Einkauf können zukünftig nicht mehr von einer Person im benötigten Tiefgang erledigt werden. Daher entwickelt sich im Einkauf ein Kurswechsel vom einstigen Generalisten zum Spezialisten, bei dem sich die Einkäufer dann immer mehr auf ihre Stärken fokussieren können. Hat Ihr Einkauf die Ressourcen dafür?

9. Der Einkauf benötigt mehr Weiterbildung

Vielfach können Einkäufer nur einmal pro Jahr eine Weiterbildungsmaßnahme besuchen. Ansonsten fehlt es an Zeit und Budget. Selbst bei Inhouse-Seminaren können Einkäufer nicht ungestört daran teilnehmen, da ständig Kollegen ins Seminarzimmer kommen, à la: „Du musst mal dringend mitkommen.“ Intervenieren Sie.

10. Der Einkauf benötigt mehr variable Gehälter

Warum sind Verkäufer bei Verhandlungen initiativer und aktiver? Ganz einfach, weil sich der Mehraufwand auf deren Gehaltszettel auswirkt. Probieren Sie das auch mal im Einkauf.

Hans-Christian Seidel ist globaler Verhandlungs- und Einkaufstrainer aus Mühlthal und agiert zusätzlich als Individualcoach für Einkäufer.





WIRTSCHAFT

Die TOP-20-Länder beim Import und Export 2025

Welches waren die wirtschaftlich bedeutendsten Länder für Deutschland beim Import und Export im Geschäftsjahr 2025? Das sehen Sie sehr schön anhand der nachfolgenden Übersicht, die ich für Sie erstellt habe.

1. Globale Wirtschaft: Die EU hat erfreulicherweise ein Freihandelsabkommen mit dem Mercosur abgeschlossen, das mit Indien steht kurz bevor. Doch inwieweit sich das in den nächsten Jahren in positiven Zahlen ausdrückt, bleibt abzuwarten. Die Musik spielte auch im Jahr 2025 beim Handel mit den USA, China und Europa. Um vom Außenhandel mit China und den USA unabhängiger zu werden, muss die EU weitere Freihandelsabkommen abschließen und als Binnenmarkt noch stärker wachsen.

2. USA: Die USA bleiben zwar auch 2025 der größte Exportmarkt und weisen für Deutschland auch die beste Handelsbilanz auf. Doch die aktuellen Maßnahmen der US-Regierung zeigen bereits einen deutlichen Exportrückgang von knapp 10 % für die deutsche Wirtschaft im Vergleich zum Jahr 2024. Die Handelsbilanz sank ebenfalls von 70 Mrd. € (Jahr 2024) auf 52 Mrd. € (Jahr 2025).

3. China: Auch die Exporte nach China gingen um knapp 10 % zurück. Die Importe stiegen um gut 9 %. Dies bedeutet: Von Derisking oder Decoupling keine Spur! Durch die chinesische Exportschwemme nach Deutschland ist der Import aus China auf ca. 170 Mrd. € massiv gestiegen.

4. EU-Länder: Die EU-Länder sowie die europäischen Länder haben in Summe am Import und Export und bei der Handelsbilanz den größten Anteil. Frankreich liegt in Bezug auf die Handelsbilanz inzwischen ganz nah an den USA.

5. Drittstaaten in Übersee: Mit Ausnahme der USA, Chinas, Japans und Südkoreas sind keine Länder beim Im-/Export außerhalb Europas unter den Top 20. Auch Indien und Brasilien befinden sich nach wie vor weder beim Import noch beim Export unter den Top-20-Ländern.



EXPORT			IMPORT			HANDELSBILANZ MIT AUSGEWÄHLTEN LÄNDERN OHNE REIHENFOLGE	
Rang	Land	Exportwert (in Mrd. €)	Rang	Land	Importwert (in Mrd. €)	Land	Wert (in Mrd. €)
1	USA	146 (161)	1	China	170 (156)	USA	52
2	Frankreich	117 (115)	2	Niederlande	97 (93)	Frankreich	48
3	Niederlande	112 (109)	3	USA	94 (91)	Großbritannien	41
4	Polen	99 (93)	4	Polen	80 (77)	Österreich	25
5	Italien	83 (80)	5	Italien	72 (67)	Spanien	20
6	China	81 (89)	6	Frankreich	69 (66)	Schweiz	18
7	Österreich	79 (76)	7	Tschechien	62 (58)	Polen	11
8	Großbritannien	79 (80)	8	Schweiz	55 (52)	Italien	11
9	Schweiz	73 (76)	9	Österreich	54 (51)	Belgien	11
10	Spanien	59 (53)	10	Belgien	47 (47)	Schweden	9
11	Belgien	58 (58)	11	Spanien	39 (39)	Dänemark	9
12	Tschechien	53 (51)	12	Großbritannien	38 (36)	Saudi-Arabien	8
13	Ungarn	30 (32)	13	Ungarn	34 (34)	Mexiko	6
14	Türkei	29 (28)	14	Norwegen	26 (25)	Australien	6
15	Schweden	28 (28)	15	Türkei	25 (23)	Südkorea	5
16	Dänemark	24 (22)	16	Irland	22 (24)	Brasilien	5
17	Rumänien	22 (22)	17	Japan	22 (22)	Kanada	3
18	Japan	21 (21)	18	Slowakei	20 (20)	Indien	1
19	Südkorea	17 (17)	19	Rumänien	19 (18)	Taiwan	-5
20	Slowakei	17 (17)	20	Schweden	19 (18)	China	-89

Übersicht: Die 20 wichtigsten Import- und Exportländer 2025 (eigene Darstellung); Quelle: Destatis

INTERVIEW

Praxis-Eindruck: Das sind die 3 Top-Einkaufsthemen im Jahr 2026

Es sind 3 hauptsächliche Herausforderungen, die sich den Einkaufsabteilungen im Jahr 2026 stellen: KI, Lieferketten und Kostenoptimierung. Über dieses spannende Thema habe ich mit Steffen Ettwein von SE Consulting Ettwein in Balingen gesprochen. Die wesentlichen Erkenntnisse teile ich hier mit Ihnen.



Hans-Christian Seidel:

Was sind aus Ihren derzeitigen Praxis-Eindrücken die 3 Top-Themen, auf die der Einkauf im Jahr 2026 besonders achten muss?

Hans-Christian Seidel:

Welche Rolle spielt derzeit das dritte Thema „Kostenoptimierung“ in den Einkaufsabteilungen und wie können Einkäufer dies angehen?

Steffen Ettwein:

Für 2026 sehe ich verschiedene Hebel, die den Einkauf vom Kostenwächter zum Wertschöpfer machen.

1. **KI konsequent nutzen** – nicht als Spielerei, sondern als Motor für den gesamten Prozess von Bedarf bis Zahlung. Mit Vorhersage-Analysen erkennen wir Preis-, Nachfrage- und Ausfallrisiken früh. Generative KI liefert Entwürfe für Ausschreibungen, Zielkostenrechnungen, Spezifikationsvergleiche und Vertragsarbeit. Automatisierung nimmt Routine ab, senkt Prozesskosten und verhindert Wildwuchs bei Bestellungen.

Entscheidend sind klare Leitplanken: gute Daten, geprüfte Regeln, Schutz von Vertraulichem und Training für das Team, damit Entscheidungen nachvollziehbar bleiben.

2. **Widerstandsfähige Lieferketten durch eine klare Lieferanten- und Standortstrategie.** Ich verbinde Risikobewertung (Politik, Finanzen, Kapazität, Nachhaltigkeit, IT-Sicherheit) mit Wenn-dann-Plänen, Zweitquellen und getesteten Notfallabläufen.

Nähe zur Produktion verkürzt Zeiten und erhöht die Reaktionsfähigkeit, weltweite Beschaffung sichert Kosten- und Technologievorteile, Partnerländer senken kritische Abhängigkeiten. So entsteht ein ausgewogener Mix, der Versorgungssicherheit, Wettbewerbsfähigkeit und messbaren Wert fürs Geschäft vereint – ohne Qualität oder Tempo zu opfern.

Steffen Ettwein:

Kostenoptimierung als 3. Herausforderung spielt derzeit in vielen Einkaufsabteilungen die zentrale Rolle – oft die wichtigste. Der wirtschaftliche Druck ist hoch: Budgets sind enger, Absatz und Planung sind unsicherer und viele Unternehmen müssen Ergebnis sowie Liquidität gleichzeitig schützen. In einem klaren Einkäufermarkt ist das eine Chance: Verfügbarkeit steigt, Kapazitäten werden frei und Lieferanten sind eher bereit, über Preise, Konditionen und Leistungsumfang zu sprechen.

Für 2026 heißt das: Kostenoptimierung systematisch statt punktuell angehen, das heißt, mit Transparenz: Ausgaben sauber nach Warengruppen, Lieferanten und Standorten auswerten, Verträge prüfen, Preisentwicklungen nachvollziehen und Abweichungen konsequent schließen.

Und natürlich mit Verhandlungsstärke: echten Wettbewerb herstellen (mehrere Angebote, mehrere Runden), Zielpreise mit Markt- und Kostenwissen absichern sowie Preis und Leistung getrennt verhandeln – also Spezifikationen vereinfachen, Service passend zuschneiden, Liefer- und Zahlungsbedingungen verbessern sowie Preisgleitungen neu regeln.

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

10 essenzielle Praxis-Tipps: So skalieren Sie Ihren Einkauf erfolgreich

Skalierung im Einkauf bedeutet, diesen auf klassische Weise mit einfachen Tools wie Kostensenkungsprogrammen, Prozessverbesserungen, Verfahrensvereinfachungen, Aufspüren von Schwachstellen, Denkprozessen und effizienteren Arbeitsweisen zu verbessern. Ziel bei einer Skalierung ist, noch mehr Wachstum – besonders bei höheren Mengen und möglichen Bedarfsbündelungen – und eine Erhöhung der Performance zu realisieren ohne überproportionale Kostensteigerung. Die Qualität und Vielfältigkeit einer Skalierbarkeit fällt je nach Einkaufsorganisation unterschiedlich aus. Ich habe 10 praxisbewährte Einsatzgebiete für Sie aufbereitet, um Ihnen mögliche Ansatzpunkte für Skalierungen in Ihrem Einkauf zu zeigen.



1. Prüfen Sie Ihre aktuellen Einkaufsstrategien

Grundlage für jedes Vorgehen im Einkauf ist, die verschiedenen zur Verfügung stehenden effizienten Einkaufsstrategien vorzubereiten, sie passend miteinander zu kombinieren und dann in Angriff zu nehmen.



ACHTUNG

Strategien regelmäßig checken

Ihre Strategien könnten im Laufe der Zeit nicht mehr passen, weil zu viele ungenutzte Potenziale auf der Strecke bleiben, aktuelle Herausforderungen sich geändert haben und die Ergebnisse einer Skalierung neue Strategien erfordern. Stellen Sie daher die bisher eingesetzten Strategien auch unterjährig auf den Prüfstand und passen Sie sie an. Beispielsweise könnte eine Nutzung von Bündelungseffekten eine Änderung von einer bisherigen Dual-Sourcing-Strategie in eine Mono-Sourcing-Strategie erfordern.

2. Decken Sie Schwachstellen mithilfe des Einkaufscontrollings auf

Die zahlreich möglichen Kennzahlen aus dem Einkaufscontrolling decken stellenweise viele überraschende oder bereits vermutete Schwachstellen im Bereich Einkauf auf.

Wichtig ist es jetzt, diese Schwachstellen zu analysieren und sukzessive zu beheben. Aufschlussreiche Kennzahlen in Bezug auf Skalierungen im Einkauf sind u. a.:

- 🌐 Lieferantenanzahl
- 🌐 Artikelanzahl
- 🌐 Importquote
- 🌐 Preis- und Mengenentwicklungen im Vorjahresvergleich

3. Ermitteln Sie Potenziale und realisieren Sie Quick Wins

Bei einer Potenzialanalyse im Einkauf untersuchen Einkäufer den Istzustand in Bezug auf brachliegende finanzielle Einsparpotenziale oder Prozessverbesserungen.



MEIN TIPP

Quick Wins direkt nutzen

Falls Sie bei den aufgedeckten Potenzialen schnell realisierbare Quick Wins erkennen, sollten Sie diese umgehend ausschöpfen und nicht auf die lange Bank schieben.

4. Ermitteln Sie den Einfluss des Einkaufs auf die Ergebnisse

Jede Skalierung im Einkauf hat am Ende das Ziel, dass etwas dabei herauskommen muss. Bei einer Umsetzung der Skalierungsmaßnahmen können sich die Auswirkungen des Einkaufs auf die Unternehmensergebnisse als beträchtlich erweisen:

- 🌐 1 % Einsparung im Einkauf bedeutet sofort einen Gewinn von 1 %. Für denselben Effekt müsste der Vertrieb seinen Umsatz aus eigener Kraft um zwischen 8 und 12 % erhöhen.
- 🌐 Prüfen Sie auch, wie sich Ihre Skaleneffekte auf den Deckungsbeitrag 1 auswirken. Wenn Sie beispielsweise bei einer Sparte

mit einem Umsatz von 10 Mio. € und bei den Materialkosten mit einem Anteil von 4,5 Mio. € eine Einsparung von nur 2,5 % erzielen, erhöhen Sie den Deckungsbeitrag 1 für Ihre Kollegen vom Vertrieb von 55 % auf 56,13 %.

- 🌐 Prüfen Sie, an welchen Stellen sich die Einkaufserfolge in der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung auswirken.

5. Optimierung der Prozesse

Zur Prozessoptimierung stehen Ihnen im Einkauf die folgenden Tools zur Verfügung:

- 🌐 Automatisierung und Modularisierung
- 🌐 Digitalisierung
- 🌐 Standardisierung und Lieferantenreduktion
- 🌐 Volumina-Effekte
- 🌐 Guided Buying
- 🌐 Standard Reporting und Playbooks bei Verhandlungen und Verträgen
- 🌐 RFx
- 🌐 Vermeidung von Maverick-Buying

6. Analyse der Kostentreiber

Um Kostentreiber zu finden, identifizieren Sie die Faktoren, die Kosten maßgeblich und überraschend verursachen:

- 🌐 direkte Einkaufskosten (Kosten für Material, Verpackungen, Zoll, Transport und schlechtere Wechselkurse etc.)
- 🌐 anfängliche indirekte Einkaufskosten (Kosten für Akkreditive, Erstmusterprüfungen vor Ort, Lieferantenbesuche (Audit) etc.)
- 🌐 nachgelagerte indirekte Einkaufskosten (Kosten für Kapitalbindung, Fehlmengen, Entsorgung, Mängel etc.)

7. Aufbereitung eines Ersparnisberichtswesens und Benefit-Tracking

Mit Benefit-Tracking im Einkauf verfolgen und überwachen Sie u. a. die Verbesserung der Ergebnisse, Mehrwerte und Prozesse im Einkauf. Mit einem Ersparnisberichtswesen machen Sie Ihre erzielten Ergebnisse sichtbar. Vereinbaren Sie mit dem Controlling, auf welche Weise Sie die Erfolge darstellen.



MEIN TIPP

Als Darstellungsformen bieten sich die folgenden an:

- 🌐 Rohstoffe und Verpackungen (z. B. auf 1 Jahr oder die Kontraktmenge hochgerechnet)
- 🌐 Investitionsgüter (z. B. Erstangebot minus endverhandelter Preis)
- 🌐 Dienstleistungen (z. B. Einsparung pro Jahr)
- 🌐 Projekte (z. B. Einsparung für das Projektbudget)

8. Bereitschaft zum Change-Management

Die Skalierungsergebnisse erfordern von Einkäufern und Einkaufsleitern auch die Bereitschaft, profitable Veränderungen einzuleiten und generell – im Sinne von Veränderungsprozessen – neue Wege zu gehen. Dazu gehört es auch, bequeme alte Pfade zu verlassen und sich neuen Wegen zu öffnen.



ACHTUNG

Fangen Sie bei sich selbst an

Change-Management bedeutet auch die Akzeptanz für Neues und eigene Widerstände zu brechen. Eine Führungskraft muss einen eventuell notwendigen Kulturwandel einleiten, Ängste abbauen, darf Veränderungen nicht einfach anordnen. Einkäufer dürfen nicht jede sinnvolle Änderung – nach dem Motto: „Das bringt sowieso nichts“ – kategorisch ablehnen.

9. Effiziente Instrumente und Analysemethoden im Einkauf

Im Zusammenhang mit einer Skalierung im Einkauf stehen Ihnen eine ganze Reihe von (bekannten) Instrumenten und Analysemethoden zur Verfügung:

- 🌐 ABZ-, XYZ- und LMN-Analysen
- 🌐 Total-Cost-of-Ownership-Methode (TCO) und Life-Cycle-Analysis (LCA)
- 🌐 Nutzenanalyse
- 🌐 Listen und Rückblicke über die Preishistorie der letzten Jahre
- 🌐 Auswertungen der Preisentwicklungen bei Rohstoffen, Energien, Packmitteln, Frachten und Löhnen
- 🌐 Preisstruktur- und Kostenstrukturanalyse
- 🌐 Einkaufsschachbrett
- 🌐 Wertanalyse

10. KI und Mensch

Natürlich bietet auch die KI wertvolle Hilfestellung bei Skalierungen im Einkauf. Hierbei können Sie KI bereits ohne großen Aufwand in der Eigenorganisation und beim Datenmanagement nutzen.

Wichtig ist beim Thema Skalierung, dass Sie nur KI-Tools einführen und nutzen, die Ihnen auch wirklich etwas bringen, d. h. aussagefähige Daten und Auswertungen. Am Ende müssen Sie als Einkäufer jede Auswertung auf Plausibilität überprüfen.

Hans-Christian Seidel ist globaler Verhandlungs- und Einkaufstrainer aus Mühlthal und agiert zusätzlich als Individualcoach für Einkäufer.



WIRTSCHAFT

25 Import- und Exportzahlen nach den wichtigsten Warengruppen 2025

Hier habe ich für Sie die wertmäßige Entwicklung der Im- und Exporte bei den 25 stärksten Warengruppen für das Geschäftsjahr 2025 mit Stand Februar 2026 zusammengefasst.

Handelsbilanz: Wenn Sie von den Exporten mit ca. 1.562 Mrd. € die Importe in Höhe von 1.362 Mrd. € abziehen, hat Deutschland auch im Jahr 2025 erneut – wie schon seit über 6 Jahrzehnten – eine positive Handelsbilanz.

Importe: Die Importe der größten Warengruppen sind unisono – mit leichter Ausnahme des Bereichs Chemische Erzeugnisse – gestiegen. Eine Rohstoffabhängigkeit sehen wir in der

Aufstellung nicht, da die Rohstoffe sich über sämtliche Warengruppen verteilen.

Exporte: Die 3 deutschen Schlüsselbranchen Automobil, Pharma/Chemie und Maschinenbau haben nach wie vor mit Abstand den größten Anteil am deutschen Export. Leider haben die Exporte – mit Ausnahme des Bereichs Pharma – auch im Jahr 2025 rückläufige Entwicklungen aufzuweisen.



	Waren	Importe in Mrd. €	Vorjahr in %	Exporte in Mrd. €	Vorjahr in %
1	Kraftwagen und Kraftwagenteile	147,9	3,2	253,6	-4,0
2	Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse	143,3	4,8	135,8	5,4
3	Elektrische Ausrüstungen	112,9	7,6	111,4	2,7
4	Maschinen	103,5	4,2	214,1	-2,3
5	Chemische Erzeugnisse	100,0	-0,3	134,8	-3,3
6	Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse	80,7	3,0	117,5	1,6
7	Nahrungsmittel und Futtermittel	79,6	13,5	82,1	5,8
8	Metalle	73,9	12,8	77,6	1,7
9	Erdöl und Erdgas	65,2	0,6	1,9	-23,0
10	Waren (a. n. g.)	51,9	11,3	60,5	3,1
11	Sonstige Fahrzeuge	45,9	17,8	57,7	8,8
12	Erzeugnisse der Landwirtschaft und Jagd	42,0	8,2	10,7	-0,5
13	GP19-22: Gummi- und Kunststoffwaren	40,8	7,7	52,5	-1,7
14	Bekleidung	40,6	9,0	25,1	-3,1
15	Metallerzeugnisse	39,6	10,3	49,8	-0,8
16	Antwortausfälle, Befreiungen, Kleinsendungen	30,7	-40,1	38,4	68,6
17	Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	24,2	-11,6	19,1	-3,7
18	Leder und Lederwaren	18,3	12,0	13,5	-1,0
19	Sammlung, Behandlung, Beseitigung von Abfällen, Rückgewinnung von Wertstoffen	16,4	17,0	12,6	6,6
20	Papier, Pappe und Waren daraus	16,2	-1,2	21,2	-3,3
21	Möbel	12,9	8,4	10,4	-0,6
22	Glas und -waren, Keramik, Steine und Erden	12,8	5,9	17,8	-2,7
23	Textilien	12,2	8,1	11,5	-2,2
24	Erze	9,8	10,0	0,2	-18,4
25	Holz und Holz-/Kork-/Korb-Flechtwaren ohne Möbel	8,1	16,0	8,3	-1,0
...	...				
	Gesamt	1.362	-3,0 (1.316)	1.562	-1,3 (1.555)

Übersicht: Import-/Exportwerte für 2025 nach den 25 wichtigsten Warengruppen (Rangfolge ausgerichtet an den Importwerten) – eigene Darstellung (Quelle: Destatis)

PREISENTWICKLUNGEN

Die Erzeugerpreise im Januar 2026

Die Erzeugerpreise sanken im Januar 2026 um 3,0 % im Vergleich zum Januar 2025. Im Vergleich zum Vormonat Dezember 2025 sind sie allerdings nur leicht – um 0,6 % – zurückgegangen.



Ausgewählte Güter

Veränderung in %
zum Januar 2025

Veränderung in %
zum Dezember 2025

Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum Januar 2025	Veränderung in % zum Dezember 2025
Gewerbliche Erzeugnisse insgesamt	–3,0	–0,6
Erzeugnisse der Vorleistungsgüter	1,2	0,9
Erzeugnisse der Investitionsgüter	1,8	0,6
Erzeugnisse der Konsumgüter	0,1	–0,2
Erzeugnisse der Verbrauchsgüter	–0,2	–0,4
Energie	–11,8	–3,2
Gewerbliche Erzeugnisse insgesamt ohne Reparatur	–3,2	–0,6
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	–4,1	0,4
Kohle	–1,7	4,1
Erdöl	–26,8	–4,6
Erdgas	–24,6	–4,4
Rindfleisch, frisch oder gekühlt	24,5	1,3
Schweinefleisch, frisch oder gekühlt	–14,1	–6,1
Geflügelfleisch	8,5	0,3
Pflanzliche und tierische Öle und Fette	–4,7	0,0
Zucker	–3,1	0,1
Holz sowie Holz-, Kork- und Flechtwaren (ohne Möbel)	7,0	0,7
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	5,1	0,6
Papier, Pappe und Waren daraus	–1,0	–0,4
Wellpapier und -pappe; Verpackungsmittel aus Papier, Karton und Pappe	1,7	–0,7
Schachteln und Kartons aus Wellpapier oder Wellpappe	1,7	–1,5
Naphtha	–28,0	–1,9
Dieselmotoren	0,2	7,6
Leichtes Heizöl	–11,9	6,0
Schweres Heizöl	–27,9	0,3
Flüssiggas	–20,1	0,1
Chemische Erzeugnisse	–1,3	–0,3
Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse	0,6	0,4
Gummiwaren	0,2	0,1
Kunststoffwaren	0,0	0,1
Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden	1,1	0,6
Erzeugnisse aus Beton, Zement und Gips	0,3	0,5
Metalle	6,6	3,4
Stabstahl, warm verarbeitet	–3,5	0,6
Aluminium und Halbzeug daraus	1,4	2,1
Kupfer und Halbzeug daraus	19,7	8,2
Strompreis	–11,2	–2,7

Übersicht: Erzeugerpreise Januar 2026 – eigene Darstellung; Quelle: Destatis

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

5 praktische Tipps für Ihre zukünftige professionelle KI-Einkaufs-Roadmap

KI ist mehr als ChatGPT. Aber wie kommen Sie vom Prompten hin zu einer KI-Roadmap? Hierfür gebe ich Ihnen 5 praktische Tipps und zeige, welche Erkenntnisse ich aus verschiedenen Projekten gewonnen habe.

1. Tipp: Alle mitnehmen

Meist fängt das Thema „Künstliche Intelligenz“ mit ChatGPT oder MS Copilot an. Jedoch nicht bei allen. Einige entwickeln dort eine Eigendynamik, andere verteuflern bei der KI z. B., dass diese nur falsche Angaben macht.

Damit alle auf einen Stand kommen und auch die härtesten Kritiker selbst erfahren, wie gut sich LLMs (Large Language Models) inzwischen für Spezifikationserstellung, Lieferantenrecherche und Verhandlungsvorbereitung einsetzen lassen, empfiehlt sich ein Inhouse-Training.

Dort kann dies anhand von unternehmensspezifischen Beispielen demonstriert werden. In der Praxis lässt sich beobachten, dass dadurch selbst die größten Kritiker zu eifrigen Nutzern werden.

2. Tipp: Sicherheit bieten

Wenn das erste Eis gebrochen ist, ist es wichtig, den Mitarbeitern Sicherheit in der Nutzung zu geben. Das ist zum einen durch einen geschützten Datenraum möglich, in dem auch unternehmenssensible Daten (z. B. Vertragsprüfungen) mit der KI genutzt und erste eigene KI-Assistenten aufgebaut werden können.

Zum anderen ist eine entsprechende Guideline sinnvoll, in der beschrieben ist, was man darf und was nicht. Dabei hat sich gezeigt, dass bereits 3 Seiten ausreichen.

3. Tipp: Roadmap erstellen

Wie eingangs geschrieben, ist Künstliche Intelligenz mehr als ChatGPT. Es gibt heutzutage eigene KI-Lösungen für die Lieferantenrecherche oder für die Verhandlung mit Long-Tail-Lieferanten.

Darüber hinaus bieten KI-Agenten die Möglichkeit, den Einkauf von zeitraubenden einfachen Tätigkeiten zu entlasten, wie z. B. Erstellung/Änderung von Materialstammdaten oder Anfragen/Angebotsauswertung von Neuteilen.

Was wann angepackt wird, sollte der gesamte Einkauf im Zuge eines KI-Roadmap-Workshops festlegen. Beziehen Sie unbedingt alle Mitarbeiter ein, da diese am besten wissen, welche KI-Möglichkeit die meiste Unterstützung bietet.

4. Tipp: Budget organisieren

KI kostet Geld. Nur mit kostenlosen ChatGPT-Accounts kommen Sie nicht weit. Spätestens bei der Erstellung der KI-Roadmap sollten Sie mit Business Cases untermauern.

Hebel dafür können entsprechende Prozessoptimierungen sein, da dies jetzt von einem Bot und nicht mehr von einem Mitarbeiter ausgeführt wird. Dieser wird ggf. in den nächsten Jahren in Ruhestand gehen oder hat jetzt Zeit gewonnen, sich stärker strategischen Aufgaben zu widmen wie Verhandlungen mit A-Lieferanten, Ausarbeiten von Warengruppenstrategien oder Qualifizierung von Neulieferanten.

Meine Erfahrung hat gezeigt, dass nur der Einkaufsleiter auch ein Budget von der Geschäftsführung bekommt, der sich zu messbaren Zielen wie X %-Einsparung oder Y FTE weniger Personalkapazität committet.

5. Tipp: Mitarbeiter weiterqualifizieren

Es ist ganz klar: KI schafft Entlastung, das gilt insbesondere bei einfachen und wiederkehrenden Tätigkeiten. Die frei werdende Kapazität ist strategisch zu nutzen. Aber da hapert es häufig bei der Qualifikation der Mitarbeiter. Somit sollten Sie parallel zur KI-Roadmap eine Weiterbildungs-Roadmap erarbeiten, damit dies Hand in Hand geht und die vom Einkaufsleiter gegenüber der Geschäftsführung versprochenen Potenziale auch erreicht werden können.

Die Begleitung verschiedener Unternehmen auf ihrer KI-Reise hat mir gezeigt, dass dies den Mitarbeitern zusätzlich Sicherheit gibt, auch in Zukunft gebraucht zu werden. Trotz Agenten und Prompts.

Mein Fazit für Sie: Wenn Sie diese 5 Tipps beherzigen, können Sie Ihren Einkauf erfolgreich in die Zukunft führen, in der KI eine immer größere Rolle spielen wird.

Frank Sundermann ist geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Durch Denken Vorne Consult GmbH, die innovative Beratungsansätze bietet und Unternehmen bei der Digitalisierung im Einkauf unterstützt.



PREISENTWICKLUNGEN

Großhandelspreise im Januar 2026

Die Verkaufspreise im deutschen Großhandel lagen im Januar 2026 um 1,2 % höher als im Januar 2025. Im Vergleich zum Vormonat Dezember 2025 stiegen die Preise leicht um 0,9 %.

Hauptursache für den Anstieg zum Vorjahresmonat waren die starken Anstiege bei NE-Erzen, NE-Metallen und NE-Metallhalbzeug (+43,8 %), Zucker, Süß- und Backwaren (+12,5 %) etc.

GH m. landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren:	-4,3 %
GH m. Getreide, Rohtabak, Saaten und Futtermitteln:	-8,2 %
GH m. Obst, Gemüse und Kartoffeln:	-2,8 %
GH m. Fleisch und Fleischwaren:	4,0 %
GH m. Milch, Milcherzeugnissen, Eiern, Speiseölen, Nahrungsfetten:	-5,7 %
GH m. Kaffee, Tee, Kakao und Gewürzen:	4,1 %
GH m. Mehl und Getreideprodukten:	-3,8 %
GH m. Gebrauchs- und Verbrauchsgütern:	0,8 %
GH m. pharmazeutischen, medizinischen und orthopädischen Erzeugnissen:	1,5 %
GH m. Karton, Papier, Pappe, Schreibwaren, Bürobedarf, Büchern, Zeitschriften und Zeitungen:	0,5 %
GH m. sonstigen Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör:	1,9 %
GH m. Büromöbeln:	1,7 %
GH m. festen Brennstoffen:	6,0 %
GH m. Mineralölzeugnissen:	-4,8 %
GH m. Eisenerzen, Eisen, Stahl, Eisen- und Stahlhalbzeug:	0,4 %
GH m. NE-Erzen, NE-Metallen, NE-Metallhalbzeug:	43,8 %
GH m. Holz, Baustoffen, Anstrichmitteln und Sanitärkeramik:	2,1 %
GH m. Flachglas:	10,1 %
GH m. Metall- und Kunststoffwaren für Bauzwecke:	0,5 %
GH m. chemischen Erzeugnissen:	-0,8 %
GH m. Rohstoffen, Halb- und Fertigwaren:	-0,7 %

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



Ausgabenarchiv und Spezialreports



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



www.zolex.de/login



Hans-Christian Seidel

WIRTSCHAFTSTICKER

PPWR kommt & Marktindikatoren zeigen Handlungsbedarf

Neue Vorgaben für Verpackungen ab August, neue US-Importzölle, ein gedämpftes Industriequartal und leicht gestiegene Insolvenzen: 4 Entwicklungen, die der Einkauf jetzt im Blick behalten sollte.

1. Die neue EU-Verpackungsverordnung (PPWR)

Am 12. August 2026 wird die EU-Verpackungsverordnung (PPWR) anwendbar – und damit wird Verpackung endgültig zum Compliance- und Kostenthema im Einkauf.

Die größte Falle: PPWR-Konformität entsteht nicht erst „im Reporting“, sondern in Spezifikation, Lieferantenauswahl und Datenqualität. Wer 2026 nicht liefern kann, riskiert teure Re-Designs, Lieferstopps oder kurzfristige Materialwechsel.

Für den Einkauf heißt das jetzt:

Portfolio priorisieren statt alles auf einmal. Starten Sie mit den Top-Verpackungen nach Volumen/Kosten/Risiko und definieren Sie einen Standard, welche Nachweise jeder Lieferant liefern muss.

Entscheidend ist außerdem die Rollenklärung: Wer ist „Hersteller/Erstinverkehrbringer“ je Markt – und wer trägt welche Pflichten in der Lieferkette?

5 To-dos, die Sie sofort anstoßen sollten:

1. **Portfolio clustern & Ampel-Risikoeinstufung festlegen** (z. B. Material Mono/Verbund, Funktion, Markt, Volumen/Spend; Rot/Gelb/Grün als Arbeitsprogramm).
2. **Lieferantendatenpflicht in RFQ/Verträgen verankern** (Materialaufbau, Gewichte, Trennbarkeit, Rezyklatanteile, Kennzeichnung/Nachweise).
3. **Spezifikationen „PPWR-ready“ machen** (Design-Vorgaben, klares Änderungsmanagement, standardisierte Nachweisformate)
4. **Stammdaten/ERP vorbereiten** (einheitliche Materialcodes, Komponentenstruktur, Gewichte, Verknüpfung zu Lieferantennachweisen).
5. **Roadmap bis 08/2026** mit Verantwortlichkeiten, Meilensteinen (Start mit „Rot“) und Eskalationswegen festlegen.

Mein Fazit: Wer jetzt strukturiert startet, senkt das Risiko – und gewinnt Verhandlungsmacht über Materialien, Preise und Verfügbarkeit.

Autor: Andreas Schmidtke, Geschäftsführer der EUPAS in Vorwerk

2. Letzte Meldung: Neue US-Importzölle seit 24.2.2026

Der Supreme Court erklärte einen Teil der US-Importzölle für illegal. Danach wurden zusätzliche Zölle von erst 10 %, dann 15 % angekündigt. Warten wir die Entwicklung ab.

3. EY-Industrie-Barometer

Das EY-Industrie-Barometer am Ende des 4. Quartals 2025 :

Umsatz im 4. Quartal 2025:

ca. 537 Mrd. €, was einen Rückgang von 1,4 % im Vergleich zum Vorjahresquartal bedeutet.

Insgesamt lag der Industrieumsatz 2025 um 1,1 % niedriger als im Jahr 2024.

Beschäftigung am Ende des 4. Quartals 2025:

ca. 5,38 Mio. Beschäftigte, was einen Rückgang von 2,3 % im Vergleich zum Vorjahr darstellt.

Das komplette Barometer finden Sie auf dieser Website:

<https://kurzlinks.de/ey-industriebarometer-4-25>

4. Unternehmensinsolvenzen im November 2025

Laut Mitteilung des Statistischen Bundesamts vom 13.2.2026 meldeten die Amtsgerichte für November 2025 insgesamt 1.794 beantragte Unternehmensinsolvenzen. Das waren 0,4 % mehr als im November 2024. Etwa 1,5 Mrd. € betrugen die Forderungen der Gläubiger in Bezug auf die im November 2025 gemeldeten Unternehmensinsolvenzen. Im November 2024 lagen diese Forderungen noch bei ca. 2,8 Mrd. €.

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Außenhandel: Kommt jetzt ein Währungskrieg?

Arbeitshilfe: SWOT-Analyse für Indien

Interview: Abwehr von Preiserhöhungen

Führung: 10 Praxis-Tipps für Kritikgespräche