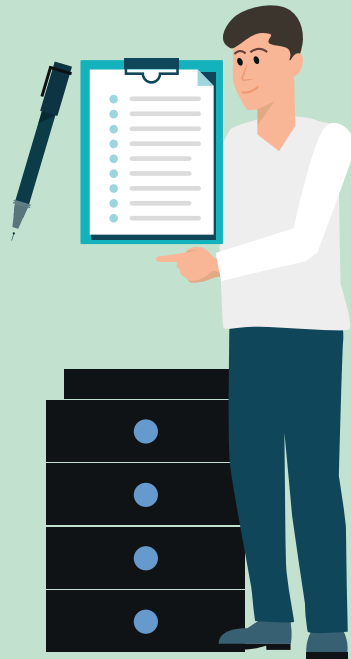


Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 12–13 | 2026



3 Zwischen Kostenvorteil und Absatzrisiko

Gut für die Importpreise, schlecht für den deutschen Export: China und die USA bewerten ihre Währungen strategisch unter, um die eigene Wirtschaft anzukurbeln.

4 Neues Freihandelsabkommen mit Indien

Ein wichtiges Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien wurde abgeschlossen. Hier kommt die SWOT-Analyse zu Indien für Ihren erfolgreichen Einkauf.

5 Lieferanten fordern mehr – und jetzt?

Stellen Sie sich auf Forderungen nach höheren Preisen wegen gestiegener Rohstoffpreise ein. So wehren Sie diese ab bzw. minimieren sie zumindest.

TOP-THEMA

6 Kritikgespräche im Einkauf souverän führen

Mit diesen 10 Praxis-Tipps führen Sie als Führungskraft im Einkauf Ihre unterjährigen Kritikgespräche professionell und zielführend.

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.

Viel los zurzeit!

Liebe Leserin, lieber Leser,

die geopolitischen Ereignisse überschlagen sich und Sie als Einkäufer müssen in einer Risikoabwägung stets prüfen: „Was heißt das jetzt für mich?“

Einige Konjunkturindikatoren zeigen aktuell wirklich positive Signale. Allerdings müssen wir die weitere Entwicklung beobachten, bevor wir wieder eine Euphoriewelle starten, die dann in 2 Monaten wieder gedämpft wird. Das passierte in den letzten Jahren leider viel zu oft.

Meine Eindrücke aus der Praxis sind, dass viele Kritikgespräche zwischen der Führungskraft und den Mitarbeitenden katastrophal verlaufen und sich danach Unmut bei den betroffenen Einkäufern breitmacht. Daher habe in unserem Top-Thema 10 Praxis-Tipps für Sie, damit diese Gespräche zukünftig zielführender verlaufen.

Ihr

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Droht nach dem Zollstreit noch ein Währungskrieg?

ARBEITSHILFE 4

- ☐ SWOT-Analyse für Indien

INTERVIEW 5

- ☐ 3 Schritte, um die aktuellen Preiserhöhungen bei Rohstoffen abzuwehren

TOP-THEMA 6

- ☐ 10 Tipps zur Gestaltung von Kritikgesprächen mit Mitarbeitenden

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Importpreise im Januar 2026

ROHSTOFFE 9

- ☐ Die Preisentwicklungen der letzten Monate

MARKTINFORMATIONEN 10

- ☐ Die Konjunkturindikatoren im Februar 2026

INDIZES 11

- ☐ Die globalen PMIs im Februar 2026

NACHRICHTEN 12

- ☐ Iran-Krieg – Auswirkungen
☐ Hoffnung für die deutsche Wirtschaft
☐ Neues zu den US-Importzöllen



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.

Droht nach dem Zollstreit ein globaler Währungsstreit?

Ein Währungskonflikt bzw. ein Währungskrieg bedeutet, dass einzelne mächtige Staaten versuchen, durch eine vorsätzliche Abwertung ihrer Landeswährung die eigene Wettbewerbsfähigkeit auf Kosten anderer Länder zu verbessern. Diese Situation können Sie als Einkäufer bei der aktuellen Abwertung des US-Dollar und des chinesischen Renminbi Yuan erkennen. Das Ergebnis: Die angeschlagene deutsche Exportwirtschaft muss neben hohen Importzöllen nun auch gegen künstlich abgewertete Währungen kämpfen. Im Worst Case können Währungskriege zu Inflation, Deflation und sogar zu Finanzkrisen führen.

1. Die Entwicklungen des Euro bei den wichtigsten Wechselkursverhältnissen im Vorjahresvergleich

Der Euro hat im Vergleich zu fast allen wichtigen globalen Leitwährungen – außer gegenüber dem Schweizer Franken und dem Britischen Pfund – deutlich zugelegt.

Im Folgenden sehen Sie die Entwicklung der Wechselkurse auf Basis 1 € vom 28. Februar 2026 im Vergleich zum 30. Januar 2025 (mit Werten in Klammern):

🌐 US-Dollar:	1,18 USD (1,04)	=	ca. 13 %
🌐 Renminbi Yuan:	8,10 CNY (7,54)	=	ca. 7,4 %
🌐 Japanischer Yen:	184,13 JPY (160,99)	=	ca. 14 %
🌐 Schweizer Franken:	0,91 CHF (0,94)	=	ca. -3,2 %
🌐 Britisches Pfund:	0,88 GBP (0,84)	=	ca. 4,7 %
🌐 Indische Rupie:	107,52 INR (89,99)	=	ca. 19 %

2. Situation Deutschland bzw. EU

Für Einkäufer verbilligen sich durch den starken Euro erfreulicherweise die Importe.

! ACHTUNG

Exportseitig sieht dies jedoch völlig anders aus

Zahlreiche Firmen – allen voran Unternehmen aus dem exportabhängigen Deutschland und den EU-Staaten – geraten mit den Exporten nach China und in die USA zunehmend unter Druck. Da viele Firmen ihre Jahresabschlüsse in Euro vornehmen, verschlechtern sich die Bilanzen zusehends.

3. Situation USA

Die wirtschaftliche Situation in den USA stellt sich aktuell wie folgt dar:

- 🌐 Die USA nehmen einen Verfall des US-Dollar in Kauf, um die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Firmen in Bezug auf die inländische Produktion, die Arbeitsplätze sowie den Export zu verbessern.

- 🌐 Ein weiterer Grund für die Dollar-Abwertung ist, dass die USA die Handelsbilanzdefizite, die sie mit vielen Ländern – vor allem mit Deutschland und China – haben, reduzieren wollen.
- 🌐 Die Staatsverschuldung beträgt aktuell ca. 130 % der Wirtschaftsleistung.

4. Situation China

In China sieht die aktuelle wirtschaftliche Situation wie folgt aus:

- 🌐 China hat nach wie vor Probleme mit einer schwachen Binnennachfrage und dem Immobiliensektor.
- 🌐 Die chinesische Wirtschaft wuchs im Jahr 2025 um 5 %, eine der niedrigsten Jahreswachstumsraten seit Jahrzehnten.
- 🌐 Der Yuan ist nicht frei handelbar, sondern wird durch Chinas staatliche Zentralbank täglich zum US-Dollar festgelegt. Daher sprechen viele Experten bereits von einer Währungsmanipulation.
- 🌐 Durch den unterbewerteten Yuan verbilligen sich die Chinas Exporte nach Expertenschätzungen in einem Rahmen zwischen 30 % und 40 %.
- 🌐 China überschwemmt die EU-Märkte mit einer regelrechten Exportlawine zulasten des deutschen Exports.

5. Weitere Entwicklung

Die weiteren Entwicklungen in Bezug auf die künstlich abgewerteten Währungen könnten szenarisch wie folgt aussehen:

- 🌐 Das globale Vertrauen in den US-Dollar sinkt, und daher könnte der Greenback seine Stellung als Leit- und Reservewährung verlieren.
- 🌐 Es könnte dadurch eine multipolare Währungssituation entstehen, u. a. mit dem Unit als geplantem Zahlungsverkehrssystem der BRICS-Plus-Staaten.
- 🌐 Es könnte zu Verlagerungen auf Kryptowährungen oder auf Gold kommen.

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





ARBEITSHILFE

Für Sie erstellt: SWOT-Analyse für Indien

Die EU und Indien haben am 27. Januar 2026 ihre Verhandlungen über ein historisches, wirtschaftlich bedeutendes Freihandelsabkommen abgeschlossen. Dieser Abschluss besiegelt die wirtschaftlichen und politischen Beziehungen zwischen der zweit- (EU) und der viertgrößten (Indien) Volkswirtschaft. Infolge der wachsenden geopolitischen Spannungen, der rückläufigen Exporte sowie der Konkurrenz mit China und den USA bedeutet das speziell für Deutschland in Bezug auf Import und Export ein gewaltiges Potenzial.

STÄRKEN (STRENGTHS)	SCHWÄCHEN (WEAKNESSES)
🌐 niedriges Preislevel aufgrund niedriger Lohn- und Produktionskosten und somit vorteilhaft beim Kauf von wettbewerbsintensiven Produkten 🌐 starker und innovativer IT- und Dienstleistungssektor 🌐 oft sehr professionelle Unternehmen 🌐 Interesse an strategischer, professioneller, partnerschaftlicher und langjähriger Zusammenarbeit 🌐 hohe und mittlere Produktqualität und Standards 🌐 Englisch weitverbreitet 🌐 gute Einstiegsmöglichkeiten für europäische Unternehmen 🌐 steigende Zahl an jungen und qualifizierten Arbeitskräften	🌐 lange Transportwege 🌐 harte und hektische Preisverhandlungen mit partieller Unnachgiebigkeit 🌐 langsame Entscheidungswege mit starren Hierarchien 🌐 Englisch teilweise schwer verständlich 🌐 partielle Unzuverlässigkeit bei Lieferterminen und eigentlich verbindlichen Zusagen der Verkäufer 🌐 lange Produktionszeiten 🌐 lange rechtliche Diskussionen mit ausgedehnten Verträgen 🌐 unterschiedliche Normen, Prüfverfahren und Qualitätsstandards 🌐 partiell wenig Flexibilität 🌐 Lieferantenentwicklung häufig notwendig 🌐 Abwanderung von Fachkräften 🌐 Zahlungsrisiken und verspätete Zahlungen
CHANCEN (OPPORTUNITIES)	RISIKEN (THREATS)
🌐 abgeschlossenes Freihandelsabkommen mit der EU 🌐 im weltweiten Ranking das Land mit dem stärksten wirtschaftlichen Wachstum 🌐 bevölkerungsmäßig das größte Land der Erde 🌐 besseres Zusammenwachsen der Märkte 🌐 großer Import- und Exportmarkt für Europa 🌐 bisher einigermaßen stabile Zugehörigkeit zur westlichen Welt 🌐 aufgeweichtes Kastensystem 🌐 breites Spektrum an innovativen Produkten 🌐 Möglichkeit zu Diversifizierung und Derisking mit weniger Abhängigkeit von den Märkten in den USA und China 🌐 wachsender Wohlstand der Mittelschicht 🌐 freiheitlich-demokratische Regierung und einigermaßen stabile rechtliche und politische Rahmenbedingungen 🌐 gefördertes Wirtschaftswachstum durch die Regierung 🌐 gute geostrategische Lage zwischen Asien, Nahost und Afrika	🌐 Aufweichung europäischer Normen durch das Freihandelsabkommen 🌐 Gründungsmitglied der BRICS-Plus-Staaten 🌐 ausgeprägte Bürokratie 🌐 häufig vorkommende Korruption 🌐 Währungsrisiko mit der indischen Rupie (obwohl momentan vorteilhaft für den Import) 🌐 hohe wirtschaftliche Ungleichgewichte und Einkommenskluft in den einzelnen Regionen und Bundesstaaten 🌐 ausgeprägte soziale Ungleichheit, häufige Armut und religiöse Spannungen 🌐 zum Teil schwache Infrastruktur und Logistikprobleme 🌐 klimatische Risiken und partielle Umweltzerstörung 🌐 kein Mitgliedsstaat beim UN-Kaufrecht (CISG) 🌐 lange Gerichtsverfahren 🌐 geopolitische Spannungen mit Pakistan und China 🌐 große Abhängigkeit von Energieimporten bei Öl und Gas

INTERVIEW

In 3 Schritten wehren Sie die aktuellen Preiserhöhungen bei Rohstoffen ab

Leider können Sie als Einkäufer die im Jahr 2025 gestiegenen Preise für die metallischen Rohstoffe nicht ganz unter den Teppich kehren. Einem Seminarteilnehmer empfahl ich, in seinen zukünftigen Verhandlungen die folgenden 3 taktischen Schritte anzuwenden.



Category-Manager:

Die metallischen Rohstoffpreise sind im letzten Jahr deutlich gestiegen. Was schlagen Sie vor, wenn die ersten Verkäufer mit Preiserhöhungen kommen?

Hans-Christian Seidel:

Die metallischen Rohstoffe sind in der Tat gestiegen. Im ersten Schritt würde ich wie folgt vorgehen:

- 🌐 Lehen Sie die Preiserhöhung kategorisch ab und stellen Sie – in Abhängigkeit von Ihrer Marktmacht – eine Gegenforderung, auch im Hinblick auf die Preishistorie der letzten Jahre.
- 🌐 Verdeutlichen Sie Ihrem Verkäufer, dass er seinerseits auch nicht mit Preissenkungen kam, als sich die metallischen Rohstoffpreise im Keller befanden.
- 🌐 Informieren Sie ihn, dass einzelne Preisentwicklungen auch sehr volatil verlaufen.

Category-Manager:

Das funktioniert mit Sicherheit in einigen Fällen. Wie gehe ich jedoch vor, wenn ich eine Gegenforderung nicht stellen oder eine Erhöhung nicht ganz verhindern kann?

Hans-Christian Seidel:

Im 2. Schritt wechseln Sie dann auf die sachliche Ebene, um dem Verkäufer den Wind aus den Segeln zu nehmen.

- 🌐 Verlangen Sie Fakten und Beweise, lassen Sie keine Intransparenz und Allgemeinplätze zu.

- 🌐 Fragen Sie nach dem prozentualen Anteil der betroffenen Rohstoffe an den Gesamtkosten (Preisstrukturanalyse!).
- 🌐 Hinterfragen Sie seine Fakten, denn oft sind diese doch sehr „dünn“.
- 🌐 Lassen Sie sich die Maßnahmen erklären, die Ihr Lieferant ergriffen hat, um das Ausmaß der Preissteigerungen zu mildern. Mit Sicherheit hat er Kontrakte abgeschlossen.
- 🌐 Wenn Ihre Lieferanten Waren aus dem Dollarraum beziehen, haben sie einen währungsbedingten Vorteil erzielt, den sie von der anvisierten Erhöhung abziehen müssen.

Category-Manager:

Welche weiteren Gegenmaßnahmen können Sie mir in diesem Stadium noch empfehlen, um das Ausmaß einer unausweichlichen Preiserhöhung zu minimieren?

Hans-Christian Seidel:

Im 3. Schritt ergreifen Sie die zur Verfügung stehenden Maßnahmen:

- 🌐 Prüfen Sie einen Lageraufbau, um weitere Erhöhungen zu vermeiden.
- 🌐 Fragen Sie, inwieweit höhere Kontraktmengen Vorteile bringen.
- 🌐 Greifen Sie auf Preisgleitklauseln zurück.
- 🌐 Klären Sie mit der Technik, ob die Verwendung einzelner Rohstoffe minimiert werden kann.
- 🌐 Prüfen Sie, welche Argumente des Verkäufers für Ihre Kollegen im Vertrieb einsetzbar wären.

TOP-THEMA

10 praktische Tipps für Ihre erfolgreichen Kritikgespräche mit Mitarbeitenden

Kritikgespräche sind ein häufig wenig erfreulicher, aber leider auch unerlässlicher Teil Ihrer Führungstätigkeiten im Einkauf. Grundsätzlich müssen Sie als Führungskraft im Vorfeld erst mal abwägen, ob es sich bei einem Vorfall um eine leichte, eine mittlere oder eine schwerwiegende Abweichung oder nur um eine Bagatelle bzw. haltlose Anschuldigung eines Kollegen handelt. Nichts ist demotivierender für einen Mitarbeitenden Ihres Teams, wenn dieser sich des Eindrucks nicht erwehren kann, dass er von Ihnen wegen einer Lappalie oder Ungerechtigkeit zur Rechenschaft gezogen wird. Damit Ihre unterjährigen oder auch anlassbezogenen Kritikgespräche gelingen, habe ich Ihnen 10 praktische Tipps zusammengestellt.



1. Bereiten Sie das Gespräch vor

Bevor Sie ein Kritikgespräch mit einem Ihrer Teammitglieder starten, müssen Sie für sich erst mal die folgenden Fragen klären:

- 🌐 Was ist der Anlass und was ist tatsächlich passiert?
- 🌐 Handelt es sich beim Thema eventuell um eine Bagatelle, die ich nicht ansprechen sollte?
- 🌐 Muss ich darauf überhaupt reagieren?
- 🌐 Um welche Abweichung geht es genau?
- 🌐 Ist der Mitarbeitende allein schuld oder muss ich auch mit seinen Kollegen sprechen?
- 🌐 Was will ich in dem Gespräch erreichen?

2. Führen Sie das Gespräch zeitnah durch

Schieben Sie ein Gespräch, auch wenn es unangenehm wird, niemals auf die lange Bank! Lösen Sie das Problem lieber schnell!



ACHTUNG

Zu emotional drauf? Lieber verschieben!

Wenn Sie wissen, dass Sie selbst heute emotional oder impulsiv reagieren könnten, verlegen Sie das Gespräch eher auf den Folgetag, um Ruhe in das Gespräch zu bringen.

3. Sorgen Sie für eine ungestörte Gesprächsatmosphäre

Sprechen Sie Ihren Mitarbeiter niemals zwischen Tür und Angel oder vor anderen an. Und sorgen Sie unbedingt für eine ruhige, ungestörte und angenehme Gesprächsatmosphäre unter 4 Augen.

4. Sprechen Sie die festgestellten Probleme freundlich und sachlich an

Beherrzen Sie bei Ihrem Gespräch die folgenden Tipps in Bezug auf den Einstieg und den Verlauf. Versuchen Sie in jedem Fall, Spannungen und wenig förderliche Kommunikationsmuster zu vermeiden:

- 🌐 Führen Sie am Anfang freundlichen Small Talk, der auch ruhig ein paar Minuten dauern kann.
- 🌐 Vermeiden Sie einen allzu ernsten Blick. Achten Sie eher auf freundliche Mimik mit direktem Blickkontakt.
- 🌐 Verwenden Sie keine abweisende Körpersprache.
- 🌐 Schildern Sie das Problem bzw. Ihre Beobachtungen mit Ich-Botschaften.
- 🌐 Sprechen Sie langsam.
- 🌐 Werden Sie vom Ton nicht schärfer.
- 🌐 Klagen Sie nicht an.
- 🌐 Präsentieren Sie nachvollziehbare Beispiele aus dem Alltag, die die Abweichungen klar belegen.
- 🌐 Zeigen Sie Wertschätzung gegenüber dem Mitarbeiter.
- 🌐 Beschränken Sie Ihre Botschaft auf die Sache und kritisieren Sie niemals die Person.
- 🌐 Informieren Sie Ihren Mitarbeiter, dass Sie seine Gesamtleistung anerkennen und dass diese aufgrund des heutigen Gesprächsanlasses in keiner Weise abgewertet wird.
- 🌐 Vermeiden Sie Reizworte.
- 🌐 Finden Sie heraus, ob nicht ein Missverständnis vorliegt, das nicht angesprochen wurde.
- 🌐 Vermeiden Sie Vorwürfe, Verallgemeinerungen und voreilige Schlussfolgerungen.

WICHTIGE HINWEISE

Gründe für Kritikgespräche

1. keine Akzeptanz im Team
2. erfüllt Aufgaben trotz wiederholter Einweisung nicht
3. verbale oder emotionale Entgleisung gegenüber Kollegen, Verkäufern oder Ihnen als Chef
4. befolgt Arbeitsanweisungen des Vorgesetzten nicht
5. kein Biss bei Termin-, Mengen- und Reklamationsgesprächen
6. Nichterreichen der Savings oder sonstiger Zielvereinbarungen
7. erkennt Prioritäten nicht
8. leitet Informationen nicht weiter
9. Probleme bei der aktiven und passiven Stellvertretung
10. kein Zeitmanagement



ACHTUNG

Ruhig bleiben!

Wenn Sie sofort lospoltern, erreichen Sie gar nichts. Vielmehr wird der angegriffene Mitarbeiter in den Verteidigungsmodus wechseln. Das Gespräch droht dann regelrecht zu eskalieren.

5. Hören Sie die Argumente des Mitarbeiters an

Nach Ihrer Schilderung des Problems geben Sie dem Mitarbeiter die Gelegenheit, seine Sicht zu schildern:

- 🌐 Hören Sie ihm aufmerksam zu und lassen Sie ihn aussprechen.
- 🌐 Unterbrechen Sie ihn nur, wenn Sie merken, dass er vom Thema abweicht oder Ihre Fragen nicht direkt beantwortet.
- 🌐 Seien Sie ehrlich und gerecht, wenn seine Gegendarstellung überzeugend ist und er die Sache so entkräftet. Verdeutlichen Sie dann, dass die Angelegenheit für Sie erledigt ist.

6. Nehmen Sie kein Blatt vor den Mund

Nimmt der Mitarbeiter die Kritik nicht ernst, dürfen Sie kein Blatt vor den Mund nehmen. Schildern Sie die Konsequenzen, wenn er sich nicht einsichtig oder konstruktiv zeigt.



ACHTUNG

Konsequenzen aufzeigen

Machen Sie dem Mitarbeiter unbedingt klar, welche negativen Konsequenzen es für ihn hat, wenn er seinen Beitrag

nicht leistet, um die angesprochene Situation zu ändern. Wenn er nämlich erkennt, dass Sie konfliktscheu sind, ihm keine Konsequenzen drohen und das Gespräch eher ein Kuschel-Talk ist, nimmt er Sie jetzt und auch zukünftig nicht mehr ernst. In diesem Fall besteht die Gefahr, dass sich nichts ändert.

7. Finden Sie eine gemeinsame, tragfähige Lösung

Jetzt ist es an der Zeit, gemeinsame Lösungen zu vereinbaren:

- 🌐 Bieten Sie Ihre aktive Unterstützung an.
- 🌐 Lassen Sie ihn Lösungsvorschläge unterbreiten.
- 🌐 Lassen Sie keine Rückdelegation zu.
- 🌐 Benötigt er Hilfe von Kollegen, einen Mentor bzw. eine interne oder externe Schulung?

8. Prüfen Sie, ob der Mitarbeiter die Lösung mitträgt

Wichtig ist, dass der Mitarbeiter den Inhalt des Gespräches verstanden hat und ihm bewusst ist, welche Schritte er zukünftig einleiten muss. Beobachten Sie hierbei seine Mimik, um zu erkennen, ob er die Lösung auch wirklich mitträgt.

9. Halten Sie die Ergebnisse fest

Gehen Sie zum Schluss die Ergebnisse und die Vereinbarungen mit dem Mitarbeiter noch mal Punkt für Punkt durch, um sicherzustellen, dass Sie im selben Meeting waren, er diese akzeptiert und im Nachgang keine unterschiedlichen Interpretationen mehr entstehen. Informieren Sie ihn, dass Sie mit der Lösung zufrieden sind.



ACHTUNG

Verfassen Sie ein abgestimmtes Ergebnisprotokoll

Nicht nur, um die Vereinbarungen einvernehmlich festzuhalten, sondern auch für den Fall, dass die Angelegenheit doch eskaliert und Sie nachweisen müssen, was Sie bisher eingeleitet haben. Dann können Sie das Protokoll als Ausgangsbasis für kritische Folgegespräche nehmen.

10. Vereinbaren Sie einen Folgetermin

Bleiben Sie dran und vereinbaren Sie einen Folgetermin, um die Fortschritte festzustellen.

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



PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im Januar 2026

Die Importpreise lagen im Januar 2026 um 2,3 % niedriger als im Januar 2025. Im Vergleich zum Vormonat Dezember 2025 stiegen sie um 1,1 %. (Stand: 26.2.2026)

 Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum Januar 2025	Veränderung in % zum Dezember 2025
Gesamtindex	-2,3	1,1
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	-1,2	-0,3
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	-6,1	-1,3
Rohstoffe aus Euro-Ländern	-24,9	1,6
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	-14,9	5,0
Halbwaren aus Euro-Ländern	4,4	5,5
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	20,0	9,4
Vorzeugnisse aus Euro-Ländern	-3,6	0,0
Vorzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	-3,3	0,5
Verbrauchsgüter	-2,7	-0,4
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	0,9	0,3
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	-1,2	0,5
Energie aus Euro-Ländern	-22,1	1,7
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	-20,4	4,7
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	-18,7	4,3
Kohle	-15,8	5,9
Erdöl	-24,5	4,1
Erdgas, verflüssigt	-37,4	-4,3
Erdgas, gasförmig	-23,0	3,1
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	26,0	0,3
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-15,9	-5,7
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaool, Kakaopulver	-37,5	-9,5
Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern	6,8	1,1
Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern	4,5	1,0
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	6,1	3,0
Papier, Pappe und Waren daraus	-3,6	-0,7
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	-16,4	0,8
Chemische Erzeugnisse	-3,9	0,2
Naphtha	-25,3	-2,8
Gummi- und Kunststoffwaren	-2,9	-0,5
Glas und Glaswaren	-2,0	-0,1
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	13,9	5,6
Aluminium und Halbzeug daraus	-1,2	2,3
Kupfer und Halbzeug daraus	19,3	8,4
Elektrischer Strom	-4,0	16,6

Übersicht: Importpreise Januar 2026 (Quelle: Destatis) – eigene Darstellung

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die metallischen Rohstoffpreise sind Ende Februar 2026 im Vergleich zum Vorjahresmonat weiter angestiegen. Die Preise für Energierohstoffe sind dagegen nur leicht gestiegen. Allerdings sind diese seit Anfang März – nach dem Angriff auf den Iran – schnell und stark gestiegen (Stand: 6.3.2026)



Parameter	Währung	Maß	Mai 25	Juni 25	Juli 25	August 25	Sept 25	Okt 25	Nov 25	Dez 25	Jan 26	Feb 26
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	63	66	72	68	67	65	63	60	70	72
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	60	65	69	64	62	60	58	57	65	67
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	34	32	35	31	31	31	28	28	39	31
Kohle ¹	USD	Tonne	95	107	103	99	93	92	96	96	100	106
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,55	1,61	1,61	1,56	1,60	1,60	1,64	1,60	1,71	1,74
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	94	90	94	90	90	92	91	87	89	84
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.435	2.597	2.565	2.615	2.679	2.884	2.868	2.995	3.146	3.151
Blei ¹	USD	Tonne	1.926	2.025	1.940	1.943	1.957	2.000	1.955	1.962	1.957	1.928
Holz ¹	USD	Tonne	592	628	692	548	613	539	544	538	594	558
Gold ¹	USD	Feinunze	3.292	3.303	3.290	3.447	3.858	4.002	4.216	4.315	4.865	5.277
Platin ¹	USD	Feinunze	1.059	1.333	1.293	1.369	1.567	1.572	1.673	2.054	2.164	2.364
Kupfer ¹	USD	Tonne	9.623	10.040	9.606	9.805	10.300	10.901	11.004	12.504	13.369	13.439
Naphtha ¹	USD	Tonne	544	535	554	559	562	527	529	504	522	563
Nickel ¹	USD	Tonne	15.150	15.020	14.800	15.190	15.075	15.055	14.660	16.485	17.540	17.685
Palladium ¹	USD	Feinunze	974	1.100	1.194	1.108	1.260	1.440	1.451	1.613	1.718	1.790
Silber ¹	USD	Feinunze	32,98	36,11	36,76	39,74	46,69	48,68	56,41	71,30	84,70	93,84
Zink ¹	USD	Tonne	2.631	2.764	2.769	2.815	3.010	3.170	3.255	3.063	3.343	3.327
Zinn ¹	USD	Tonne	30.775	33.845	32.800	35.535	35.285	36.300	39.125	40.900	54.000	57.425
Mais ¹	USD	Buschel	4,44	4,21	3,94	3,98	4,16	4,32	4,36	4,40	4,26	4,39
Palmöl ¹	Euro	Tonne	804	797	857	890	871	861	855	838	889	868
Weizen ¹	Euro	Tonne	200	195	196	187	186	193	187	189	194	197
Indizes	Basis	Maß	Mai	Juni	Juli	August	Sept	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb
FAO-Index ²		Punkte	127.1	128.1	129.8	130.0	128.6	126.4	125.2	124.3	123.9	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	122.8	126.0	126.7	127.8	127.9	125.0	125.4	124.2	123.8	
FAO Milchpreis ²		Punkte	153.6	155.5	154.6	152.3	147.2	141.7	136.2	128.2	121.8	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	109.0	107.3	106.5	105.7	104.9	103.6	105.5	107.3	107.5	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	152.2	155.7	166.8	169.1	167.9	169.4	165.0	165.2	168.6	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	109.4	103.6	103.3	103.6	99.4	94.1	88.6	90.7	89.8	
VIK ³		Punkte	307	309	301	297	300	303	306	297	263	
Plastixx ⁴		Punkte	2.597	2.583	2.575	2.557	2.530	2.496	2.459	2.461	2.328	2.367
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.685	2.670	2.663	2.664	2.615	2.580	2.541	2.543	2.397	2.439
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.657	1.643	1.627	1.620	1.613	1.595	1.583	1.578	1.576	1.592
WCI ⁵	USD	40 ft	2.508	2.983	2.499	2.119	1.761	1.822	1.806	2.213	2.107	1.899
HDE ⁶		Index	96,10	97,35	97,73	97,64	95,97	96,52	95,57	95,24	95,54	96,68

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 Februar 2026 auf 50,7 Punkte gestiegen (Stand: 28.2.2026). Im Januar lag er noch bei 47,8 Punkten. Er liegt damit nach Jahren erstmals wieder über dem klassischen Wert von 50,0 Punkten.



Parameter	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	48,3	48,0	48,8	49,0	49,2	49,9	48,5	49,6	48,4	47,7	48,7	50,7
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	50,9	49,0	47,1	49,7	50,6	49,3	51,5	54,6	53,1	52,7	52,4	53,5
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	50,3	49,8	49,9	50,3	49,7	50,9	50,8	50,0	50,5	50,4	50,9	51,9
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	6,4	6,3	6,2	6,2	6,3	6,4	6,3	6,2	6,1	6,2	6,6	6,5
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	643	646	634	632	628	621	629	623	623	619	598	639
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	86,7	86,9	87,5	88,4	88,6	88,9	87,7	88,4	88,0	87,6	87,6	88,6
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	51,6	-14,0	25,2	47,5	52,7	34,7	37,3	39,3	38,5	45,8	59,6	58,3
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-24,6	-24,3	-20,8	-20,0	-21,7	-23,5	-23,5	-22,5	-24,1	-23,4	-26,9	-24,2
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	0,7	-0,1	-0,4	0,6	-0,2	-0,4	0,3	0,3	-0,5	1,2	-0,9	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	2,3	-1,6	0,1	-0,1	1,3	-3,7	1,1	2,0	0,2	-1,9		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	3,4	1,6	-0,8	-0,2	-2,7	-0,4	2,0	1,6	5,7	7,8		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0	2,2	2,4	2,3	2,3	1,8	2,1	1,9
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	-2,5 (-0,2)	-3,0 (-0,6)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	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)	-2,5 (-0,4)	-2,3 (1,1)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	90,6	82,9	90,2	94,2	92,3	92,0	96,3	91,1	92,9	93,4	94,8	101,6
Aktienkurse	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb
DAX in Punkten ⁷	22.163	22.496	23.997	23.909	24.065	23.902	23.880	23.958	23.836	24.490	24.538	25.284
DOW Jones in Punkten ⁷	42.001	40.669	42.270	44.094	44.130	45.544	46.397	47.562	47.716	48.063	48.892	48.977
Währungen	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,08	1,14	1,13	1,17	1,14	1,17	1,17	1,16	1,16	1,17	1,19	1,18
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,84	0,83	0,82	0,86	0,86	0,87	0,87	0,88	0,88	0,87	0,87	0,88
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	161,60	162,68	162,96	169,17	171,52	171,72	173,76	178,14	180,57	184,09	183,59	184,13
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	7,84	8,26	8,16	8,40	8,24	8,32	8,36	8,22	8,18	8,23	8,28	8,10
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	92,40	96,14	97,02	100,56	100,30	102,80	104,25	102,50	103,49	105,60	109,58	107,52
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,95	0,94	0,93	0,93	0,93	0,94	0,94	0,93	0,93	0,93	0,92	0,91

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	53.8
2	Australien	51.5
3	Brasilien	47.3
4	China	53.3
5	Deutschland	50.7
6	Eurozone	50.8
7	Frankreich	49.9
8	Global	50.9
9	Griechenland	54.4
10	Großbritannien	52.0
11	Indien	57.5
12	Indonesien	53.8
13	Irland	53.1
14	Italien	50.6
15	Japan	52.8
16	Kanada	51.0
17	Kolumbien	51.6
18	Malaysia	49.3
19	Mexiko	47.1
20	Niederlande	50.8
21	Nigeria	53.2
22	Österreich	49.4
23	Philippinen	54.6
24	Polen	47.1
25	Russland	49.5
26	Saudi-Arabien	56.1
27	Schweiz ⁽¹⁾	47.4
28	Spanien	50.0
29	Südkorea	51.1
30	Taiwan	55.2
31	Thailand	53.5
32	Tschechische Republik	50.0
33	Türkei	49.3
34	USA	51.2
35	Vietnam	54.3

Quelle: S&P Global Ltd. | ⁽¹⁾ Quelle: 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



Hans-Christian Seidel

WIRTSCHAFTSTICKER

Geopolitische Belastungen, wirtschaftliche Signale – und ein überraschender Zollentscheid aus den USA

Der Iran-Krieg erhöht Kosten- und Versorgungsrisiken, doch wichtige Wirtschaftsindikatoren drehen ins Positive. Unerwartet: US-Importzölle könnten an Unternehmen zurückfließen.

1. Die politischen und wirtschaftlichen Auswirkungen des Iran-Krieges

Beim Iran-Krieg stellen sich die Fragen über die wahre Dauer und ob ein direkter Übergang von einer Autokratie in eine Demokratie wirklich auch möglich ist. Die historischen Erfahrungen mit anderen Ländern des Nahen und Mittleren Ostens zeigen eher, dass ein längeres Chaos und auch ein Bürgerkrieg zwischen den jeweiligen Anhängern die Folge sein könnten – ganz zu schweigen von neuen Flüchtlingsströmen.

In den USA selbst ist das Thema innenpolitisch sehr umstritten, auch weil die Verbraucher mit weiter steigenden Preisen rechnen.

Wirtschaftlich zeigen sich die kurz- und mittelfristigen Auswirkungen wie folgt:

- 🌐 Die Erdöl- und Gaspreise sind seit Beginn des Krieges bereits gestiegen.
- 🌐 Die Preise für E10 und Diesel sind zumindest in Deutschland deutlich gestiegen. Dies löste bei den Verbrauchern erheblichen Unmut aus, da die bisherigen Lagerbestände an den Tankstellen mit den aktuellen Preissprüngen nichts mehr zu tun haben. Somit halte ich den oft gehörten Begriff „Abzocke“ für gerechtfertigt.
- 🌐 Bei einem längeren Preisanstieg der Energiekosten besteht die Gefahr, dass die Inflation wieder ansteigen könnte.
- 🌐 Eine ansteigende Inflationsrate könnte auch eine leichte Anhebung der Zinsen nach sich ziehen.
- 🌐 Eine Behinderung oder gar eine Schließung der Straße von Hormus wird die Lieferketten gefährden und zu höheren Preisen führen. Einige Transportversicherer haben ihre Deckung für die Container bereits ausgesetzt.
- 🌐 Für Deutschland spielt der Iran in Bezug auf Importe und Exporte eine weniger bedeutsame Rolle. Allerdings wird sich ein längerfristiges Level des Erdölpreises von über 100 US-Dollar je Barrel negativ auf das Wachstum der deutschen Wirtschaft auswirken.

2. Hoffnung für die deutsche Wirtschaft

Die Stimmung in der Wirtschaft hat sich aufgehellt. Es ist zu hoffen, dass sich dahinter nicht lediglich das Sondervermögen (= Sonderschulden) verbirgt und dass sich diese Entwicklung auch in den nächsten Monaten auch kontinuierlich fortsetzt.

Die folgenden Konjunkturindikatoren (siehe auch Seite 10) geben etwas Anlass zur Hoffnung:

- 🌐 Der deutsche Einkaufsmanager-Index der Industrie stieg erstmals seit 2022 wieder über die kritische 50-Punkte-Marke.
- 🌐 Der deutsche Einkaufsmanager-Index bei Dienstleistungen stieg auf 53,3 Punkte.
- 🌐 Der Auftragseingang der Industrie wuchs auf 7,8 %.
- 🌐 Der ifo-Index ist im Februar auf 88,6 Punkte gestiegen.
- 🌐 Der DIW-Konjunkturbarometer stieg auf 101,6 Punkte.

3. Rückzahlung der US-Importzölle

Ein US-Handelsgericht hat im Zusammenhang mit den verhängten US-Importzöllen entschieden, dass die Firmen Anspruch auf Rückzahlungen hätten. In diesem Zusammenhang steht eine Summe von mehr als 130 Milliarden US-Dollar im Raum. Hier bleibt die weitere Entwicklung abzuwarten.

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Verhandlungen: 8 Taktiken, mit denen Sie die Komfortzone verlassen

Arbeitshilfe: Praxis-Tipps zum Verlassen der Komfortzone

Einkauf: 12 Herausforderungen der nächsten Wochen und Monate

Interview: Deutschland im globalen Außenhandel