

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 16–18 | 2026



3 Kritik am „Industrial Accelerator Act (IAA)“ der EU wächst

Eigentlich plant die EU, mit dem „Industrial Accelerator Act (IAA)“ die hiesige Wirtschaft zu schützen. Doch es würde auch negative Folgen geben.

5 Interview zum Thema Maverick Buying

Fachbereiche machen schnell fatale Fehler und schaffen unnötige Kosten, wenn sie am Einkauf vorbei bestellen. Sensibilisieren Sie Ihre Kollegen dafür.

TOP-THEMA

6 Maverick Buying und kein Ende

Wollen Sie als Einkaufsleiter Geld sparen? Dann gehen Sie das Thema Maverick Buying strategisch an. Nutzen Sie dazu unsere Tipps.

9 Die Entwicklung der Rohstoffpreise

Prüfen Sie die weitere Entwicklung der Rohstoffpreise und Indizes, damit Sie auf Ihre nächsten Verhandlungen optimal vorbereitet sind.

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.

Die Stimmung sinkt schon wieder?

Liebe Leserin, lieber Leser,

was die Wirtschaft betrifft, wechselt die mediale Stimmung seit Jahren im Monats- oder teils sogar Wochenrhythmus zwischen Euphorie und Resignation. Dies trägt nicht gerade zur Orientierung bei den Bürgern bei.

Die Auswirkungen des Iran-Kriegs lösen inzwischen leider preisliche Kettenreaktionen aus. Es geht nicht nur um die Energiepreise, sondern auch immer mehr um die der Folgeprodukte. Beachten Sie allerdings in Ihren Verhandlungen, dass die preislichen Entwicklungen weiterhin volatil verlaufen.

In Zeiten, wo die Umsätze und Deckungsbeiträge angespannt sind, muss auch das Thema Maverick Buying auf den Tisch. Wie Sie diese Problem mit den Bedarfsträgern besser lösen können, zeigen wir in unserem Top-Thema.

Ihr

Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Die Kritik am „Industrial Accelerator Act“ der EU wächst
- ☐ Letzte Meldung: Iran-Krieg – wacklige Feuerpause

ARBEITSHILFE 4

- ☐ 10 Stellhebel im Verpackungseinkauf

INTERVIEW 5

- ☐ Welche Kardinalfehler entstehen durch Maverick Buying?

TOP-THEMA 6

- ☐ Mit diesen Tipps gelingt es Ihnen, Maverick Buying endgültig den Zahn zu ziehen

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Importpreise im Februar 2026

ROHSTOFFE 9

- ☐ Die Preisentwicklungen der letzten Monate

MARKTINFORMATIONEN 10

- ☐ Die Konjunkturindikatoren im März 2026

INDIZES 11

- ☐ Die globalen PMIs im März 2026

NACHRICHTEN 12

- ☐ Auswirkungen des Iran-Kriegs
- ☐ The Hackett Group 2026 Agenda
- ☐ Konjunkturindikatoren im März 2026

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

Der „Industrial Accelerator Act“ (IAA) der EU: Die Kritik an „Buy European“ wächst

Die EU muss auf den harten und zum Teil unfairen globalen Wettbewerb reagieren. Daher beabsichtigt die EU mit dem „Industrial Accelerator Act (IAA)“ oder der „Buy European“-Strategie, die Abwanderung strategisch wichtiger Industrien und den Verlust von Arbeitsplätzen zu verhindern. Dies bedeutet auch, dass öffentliche Gelder in Zukunft vorrangig für Produkte ausgegeben werden, die in Europa hergestellt wurden. Verschiedene Seiten aus Politik, Lobbyverbänden und Experten äußern jedoch zunehmend deutliche Kritik. Es bleibt jetzt erst mal abzuwarten, wann das Vorhaben in die Umsetzungsphase gelangt.

Das soll mit dem „Industrial Accelerator Act“ erreicht werden:

- 🌐 bessere strategische Ausrichtung der EU
- 🌐 Schutz der heimischen Industrie und der Arbeitsplätze
- 🌐 teilweise Ausgleich von Wettbewerbsnachteilen
- 🌐 Antwort auf die US-Politik, deutsche Unternehmen samt deren Produktionen in die USA zu locken
- 🌐 Schutz vor Billigproduktschwellen vor allem aus China

Kritiker sehen hauptsächlich die folgenden 4 negativen Konsequenzen:

1. Mehr Dokumentationsaufwand

Kritiker befürchten, dass mit dem „Industrial Accelerator Act“ ein erheblicher Dokumentationsaufwand – vor allem für den Mittelstand – entsteht.

2. Zu viele Ausnahmeregelungen

Die praktische Umsetzung gestaltet sich aus den folgenden Gründen schwierig:

- 🌐 Konzentration auf bestimmte Branchen

- 🌐 zu viele Partikularinteressen einzelner Branchen, Sektoren und Verbände
- 🌐 möglicher Einbezug von Ländern aus Freihandelszonen oder unkritischen Drittländern
- 🌐 zu viele Ausnahmen

3. Erhöhte Inflationsgefahr

Wenn vermehrt in Europa produziert wird und verstärkt europäische Produkte gekauft werden, führt das automatisch zu höheren Preisen und in der Folge zu einem Anstieg der Inflationsrate.

4. Einfluss auf den Wettbewerb

Kritiker des „Industrial Accelerator Act“ prangern den aufkommenden Protektionismus der europäischen Länder an und befürchten unweigerliche Gegenmaßnahmen durch betroffene Drittländer – vor allem aus China und den USA.

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



LETZTE MELDUNG

Iran-Krieg: Vorläufige Feuerpause

Die USA, der Iran und auch Israel haben sich auf eine 2-wöchige Feuerpause geeinigt. (Stand: 9.4.2026)

Der bisherige Verlauf des Iran-Kriegs offenbart uns Folgendes: Trotz klarer militärischer Überlegenheit gewinnt die militärisch überlegene Kriegspartei – wenn überhaupt – einen Krieg nicht in ein paar Tagen. Beispiele gibt es aktuell zur Genüge.

Die Straße von Hormus wird wieder geöffnet. Doch es beweist, wie schnell die globalen Lieferketten durch Nadelöhre lahmgelegt werden können – und kritische Meerengen für die Containerschifffahrt gibt es auf der Welt genug.

Der Erdölpreis ist seit der Ankündigung der Feuerpause zum Glück deutlich gefallen, zeigt uns aber, wie abhängig die Weltwirtschaft nach wie vor vom Erdölpreis und von der Verfügbarkeit von Erdöl abhängig ist – trotz aller Versuche, von fossiler Energie wegzukommen.

Es ist unklar, ob – und wann – sich die Märkte wieder beruhigen, falls der Libanon weiter von Israel angegriffen wird und der Iran deswegen die Feuerpause beendet.



ARBEITSHILFE

10 Stellhebel im Verpackungseinkauf – Ihre Checkliste für bessere Preise ohne Qualitätsrisiko

Gerade in diesen schwierigen Zeiten wollen Sie Kosten sparen. Das geht auch über den Packmitteleinkauf. Andreas Schmidtke von der Firma EUPAS aus Vorwerk hat Ihnen dazu 10 Parameter mit Reflexionsfragen und Aufzählungen vorbereitet.

NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN & PRÜFPUNKTE
1	Spezifikation & Zeichnungslage	☛ Liegen diese Informationen im Detail vor? ☛ Sind sie vollständig? ☛ Ist klar definiert, was funktional nötig (und was nur „historisch gewachsen“) ist? ☛ Kann ein neuer Lieferant ohne Muster sicher kalkulieren?
2	Mengenlogik & Abrufe	☛ Jahresmengen ☛ Losgrößen ☛ Forecast ☛ Sicherheitsbestände ☛ Mindestmengen ☛ Abrufmengen ☛ Vorlaufzeit
3	Preislogik	☛ Gibt es ein transparentes Preisblatt (Material, Verarbeitung, Rüstkosten, Fracht, Paletten, Zuschläge)?
4	Index-/Rohstoffklauseln	Ist geregelt, wann und wie angepasst wird? ☛ Materialanteile ☛ Schwellenwerte ☛ Zeitraum
5	Qualität & Prüfplan	☛ Prüfmerkmale ☛ Toleranzen ☛ Reklamationsregeln ☛ Stichproben ☛ Freigaben
6	Logistik & Verpackungseinheit	☛ Palettierung ☛ Packbild ☛ Stapelfähigkeit ☛ Anlieferfenster ☛ Incoterms ☛ Lieferorte
7	Performance im Prozess	☛ Rüstzeiten ☛ Handling ☛ Maschinenlauf ☛ Ausschuss
8	Lieferantenstrategie	☛ Single/Dual Sourcing ☛ Second Source (bei wichtigen Artikeln) ☛ Werkzeug-/ Stanzformen-Eigentum ☛ Notfallkonzept
9	Vertrag & Claims	☛ Laufzeit ☛ Kündigung ☛ Qualität ☛ Haftung ☛ Eigentum an Werkzeugen ☛ Eskalation ☛ Bonus/Malus
10	PPWR & Nachweise	☛ Rezyklierbarkeit ☛ Design for Recycling ☛ Rezyklatanteil (wo relevant) ☛ Konformitätsnachweise ☛ Datenlieferpflichten

Übersicht: 10 Parameter beim Packmitteleinkauf – eigene Darstellung

INTERVIEW

Maverick Buying: Kardinalfehler und ihre Folgen – vor allem für den Preis

Auch wenn die Bestellung am Ende über den Einkauf läuft, werden durch Maverick Buying – neben kaum noch verhandelbaren Preisen – im Vorfeld zusätzliche Kardinalfehler ausgelöst. Diese kann der Einkauf dann nur mühsam (wenn überhaupt) korrigieren. Dazu befragte mich ein Einkäufer.



Einkäufer:

Wie genau entsteht Maverick Buying durch die Technik und wie nimmt es in der Firma dann seinen weiteren Verlauf?

Hans-Christian Seidel:

Das betrifft nicht nur die Technik, sondern auch andere Bereiche. Es beginnt oft damit, dass der Fachbereich eine unspezifische Anforderung für einen neuen und meist eigenen Bedarf bekommt. Anstatt den Einkauf zu kontaktieren, legt der Kollege aus der Fachabteilung gleich los und wendet sich an einen spezialisierten Lieferanten, den er z. B. mal auf einer Messe kennenlernte.

Da der interne Bedarf noch ungeklärt ist, fragt er den Verkäufer nach der Lösung. Der Verkäufer wittert Morgenluft und vereinbart gleich für den Folgetag einen Termin. Und schon ist der wenig förderliche Parallelprozess ausgelöst.

Einkäufer:

Sie haben vorhin im Seminar gesagt, dass auch die technischen Details auf der Strecke bleiben. Welche Details meinen Sie?

Hans-Christian Seidel:

Der Kollege aus dem Fachbereich – also beispielsweise aus der Technik oder Produktion – hat viele Projekte und möchte dieses Problem auf die Schnelle gelöst haben. Dabei übersieht er jedoch die folgenden wichtigen Fragestellungen:

- 🌐 Ist die Spezifikation wirklich eindeutig geklärt?
- 🌐 Wie erfolgt der After-Sales-Service?
- 🌐 Was kostet ein Wartungsvertrag? Brauchen wir diesen überhaupt?
- 🌐 Welche Ersatzteile müssen auf Lager gehalten werden?
- 🌐 Welche Optionen oder Erweiterungen werden später doch noch benötigt?

Einkäufer:

Stimmt! Und preislich kann ich dann kaum noch was machen. Mich interessiert aber noch die vertragliche Seite. Was übersieht der Kollege hierbei?

Hans-Christian Seidel:

Die Kollegen aus den Fachbereichen überblicken in den meisten Fällen die rechtliche Tragweite und die möglichen Folgen ihrer Zusagen und Vereinbarungen nicht. Zusätzlich vergessen sie, die wichtigsten Parameter anzusprechen.

Einkäufer:

Welche sind das in erster Linie?

Hans-Christian Seidel:

Dies sind, um nur die wichtigsten zu nennen: Gewährleistung, unrealistische, aber verbindlich versprochene Mengenzusagen, Qualitätsfestlegung, Vorauszahlungen, Haftung, Abnahmeprozedere, ABG.

TOP-THEMA

7 Maßnahmen und 10 Appelle, um Maverick Buying endgültig den Zahn zu ziehen

Maverick Buying oder Backdoor Selling ist der bewusste oder unbewusste, versehentliche, immer unrechtmäßige Einkauf von Produkten, Dienstleistungen und Projekten durch interne Bedarfsträger, die nicht aus dem Einkauf kommen und die intern festgelegten Beschaffungsprozesse umgehen. Dies kostet Unternehmen je nach deren Größe Riesensummen. Oft höre ich in den Firmen: „Bei uns laufen alle Bestellungen nur über den Einkauf!“ Das mag ja schon sein, das ändert aber nun mal gar nichts daran, dass die Prozesse in Bezug auf die erste Kontaktaufnahme und die weitere Evaluierung in vielen Firmen zum Teil völlig unkoordiniert sowie völlig falsch und somit teuer sind. Dazu gibt es einige Gegenmaßnahmen, die Sie als Einkäufer einleiten können.



Prüfen Sie die Ist-Situation

Es ist keineswegs nur die Technik, die Maverick Buying betreibt. Daher muss der Einkauf sich zunächst ein umfassendes Bild darüber machen, welche internen Bedarfsträger Außenkontakte mit Lieferanten wahrnehmen:

- 🌐 die Technik, die Investitionsgüter erst mal allein bespricht
- 🌐 das Marketing, das mit einem Anbieter die nächste Messeausstellung abstimmt
- 🌐 der firmeneigene Rechtsanwalt, der einige wesentliche oder neue Paragraphen besprechen will
- 🌐 der Kollege vom Vertrieb, der mit einem Lieferanten für Handelswaren das Sortiment bereits festlegt
- 🌐 die Qualitätssicherung, die sich im Rahmen der Lieferanten-evaluierung direkt in Bezug auf Qualitätsvorgaben und Prüfmethoden austauscht
- 🌐 der Projektmanager, der mit dem Verkäufer über Meilensteine eines neuen Projekts spricht.

Prüfen Sie Ihre Kapazitäten

Über eines müssen Sie sich bei der Bekämpfung von Maverick Buying im Klaren sein: Wenn Sie von Anfang an stärker in die Lieferantenkontakte miteinbezogen werden wollen, wird dies mit Ihren aktuell begrenzten Kapazitäten nicht funktionieren.

Unerlässlich: ein Strategiemeeting mit den internen Bedarfsträgern

Planen Sie in Abstimmung mit der Geschäftsführung eine interne halbtägige Schulung mit den internen Bedarfsträgern.



ACHTUNG

Holen Sie die GL mit ins Boot

Wenn Ihre Geschäftsleitung nicht komplett hinter Ihrem Vorhaben steht und dieses Strategie-Meeting als Pflichtveranstaltung anordnet, besteht die Gefahr, dass Ihr Vorhaben kippt, da sich die Fachbereiche nicht ins Handwerk pfuschen lassen und weiterhin selbstständig agieren wollen. Folge: Sie erscheinen erst gar nicht zu dem Meeting.

Schulung: Binden Sie die internen Bedarfsträger ein

„Was soll ich da?“ Die internen Bedarfsträger reagieren skeptisch und mit Ablehnung, da sie befürchten, bloßgestellt zu werden und dass man ihnen ins Handwerk pfuscht.

Gestalten Sie den Inhalt der Schulung daher wie folgt:

- 🌐 Nennen Sie diesen Workshop „Optimierung im internen Schnittstellenmanagement“.
- 🌐 Schildern Sie die Ist-Situation.
- 🌐 Verdeutlichen Sie, worum es Ihnen geht, mithilfe passender Beispiele.
- 🌐 Erklären Sie, welche Aussagen dem Verkäufer bestätigen, dass er den Auftrag bekommt (siehe die folgenden 10 Appelle).
- 🌐 Machen Sie klar: Keine Entscheidung ohne den Einkauf!
- 🌐 Führen Sie 2 Arten von vorbereiteten Rollenspielen durch: Version 1, wie es bisher lief, und Version 2, wie es zukünftig besser laufen könnte.

Nehmen Sie an den Budgetmeetings teil

Wenn Sie an den Budgetmeetings der jeweiligen Bedarfsträger – Produktion, Technik, IT usw. – teilnehmen, erfahren Sie beispielsweise, welche Produkte, Projekte und Dienstleistungen demnächst oder im laufenden Jahr zum Kauf anstehen. Dadurch erhalten Sie einen besseren Überblick und können ab jetzt proaktiv Maverick Buying im Keim ersticken.

Stellen Sie einen Forward-Sourcing-Manager ein

Ein Forward-Sourcing-Manager ist organisatorisch zwar dem Einkauf zugeordnet, arbeitet aber in den Räumen der internen Bedarfsträger, um aktiv an Neuentwicklungen und Investitionsvorhaben mitzuwirken. Seine Ziele:

- 🌐 die Entwicklungskosten senken
- 🌐 eine unnötige Flut an neuen Produkten und Lieferanten verhindern
- 🌐 überteuerte Ideen vermeiden
- 🌐 frühzeitig mit Lieferanten verhandeln
- 🌐 Lieferanten stets hungrig halten

Richten Sie 10 Appelle an die internen Bedarfsträger

Beherzigen Sie als interne Bedarfsträger die folgenden Punkte. Grund: An den folgenden 10 Parametern erkennt ein Verkäufer, dass er bei Ihnen punkten kann oder dass er sogar bereits unwiderruflich bei Ihnen gesetzt ist.

1. Bitte kein Wir-Gefühl erzeugen

Wenn Sie in Ihrer Kommunikation ständig den Begriff „wir“ verwenden, merkt der Verkäufer, dass Sie mit ihm planen. Wenn Sie sich jedoch viele Lieferanten erst mal anschauen, würden Sie das „Wir“ nicht einsetzen, da Sie ja noch keine Entscheidung getroffen haben. Vermeiden Sie es also, von Anfang an das „Wir“ zu verwenden!

2. Bitte fallen Sie nicht auf die Charmeooffensive des Verkäufers herein

Verkäufer verstehen es, die internen Bedarfsträger mit aufgesetzter Freundlichkeit, Lob, freundlicher Mimik, guter Laune und ständiger Erreichbarkeit zu bezirzen. Es geht Ihnen jedoch um die Sache, nicht um eine neue Freundschaft.

3. Bitte lassen Sie den Verkäufer nicht die Lösung vorgeben

Wenn Sie den Verkäufer die Lösung Ihres Problems vorgeben lassen, reagieren Sie nur und kaufen ein viel zu teures Paket ein.

4. Bitte achten Sie auf Ihre Körpersprache

Natürlich sollten Sie nicht zu distanziert wirken. Doch ein geschulter Verkäufer erkennt an Ihrer Mimik, Sitzhaltung und Stimmführung, ob er gesetzt ist oder nicht.

5. Bitte keine ausgeprägte Mitteilsamkeit

„Reden ist Silber, Schweigen ist Gold.“ Je mehr Details Sie dem Verkäufer nennen, desto besser kann er sich von der Gesamtsituation ein Bild machen, z. B. Zeitdruck, keine Konkurrenzsituation oder Entscheidungskompetenzen.

6. Bitte keine enthusiastische Begeisterung

„Das ist im Vergleich zur Konkurrenz die beste Lösung – gefällt mir sehr gut.“ Nach einer solchen Aussage reibt sich der Verkäufer die Hände, setzt seine Abschlusstechniken ein und hofft jetzt auf den Satz: „Die Bestellung kommt dann vom Einkauf.“

Keine Angst, einen Gefälligkeitsrabatt für den Einkauf hat er bereits längst eingerechnet – und alle sind glücklich, vor allem der Verkäufer. Das ist allerdings nicht das Ziel, das Sie anstreben!

7. Bitte sprechen Sie nicht schlecht über die Konkurrenz

Durch geschickte Fragen verschaffen sich Verkäufer in vielen Fällen schnell einen Überblick über ihre Konkurrenz. Wenn ein interner Bedarfsträger jetzt noch die anderen Anbieter anschwärzt, weiß der Verkäufer, seinen Vorsprung auszubauen. Vermeiden Sie es also, Konkurrenten schlechtzureden!

8. Bitte keine Kaufsignale vor dem Angebot bekunden

„Das sieht ja schon mal alles sehr gut aus!“ Verzichten Sie auf Lobeshymnen, bevor der Verkäufer ein verbindliches Angebot an den Einkauf gesendet hat. Vorschnelles Lob könnte zudem die Preise hochtreiben.

9. Bitte keinen Hinweis auf zeitliche Not

Wenn Sie den Verkäufer ganz aufgeregt nach der Lieferzeit fragen, erkennt der Verkäufer Ihren wunden Punkt – und nutzt ihn aus.



MEIN TIPP

Fragen Sie lieber neutraler:

„Nur für meine Dokumentation, wie lange ist Ihre Lieferzeit?“

10. Bitte führen Sie ein Gespräch nicht länger als nötig

Wenn Sie mit dem Verkäufer länger als nötig sprechen oder ihn noch in die Kantine einladen, vermitteln Sie ihm, dass eine Vergabe nur noch Formsache ist. Mal ehrlich: Verbringen Sie viel Zeit mit einem Verkäufer, dem Sie am nächsten Tag eine Absage erteilen? Bestimmt nicht!

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



PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im Februar 2026

Die Importpreise lagen im Februar 2026 um 2,3 % niedriger als im Februar 2025. Im Vergleich zum Vormonat Januar 2026 stiegen sie leicht um 0,3 %. (Stand: 31.3.2026)



 Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum Februar 2025	Veränderung in % zum Januar 2026
Gesamtindex	-2,3	0,3
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	-1,9	-0,1
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	-6,6	-0,8
Rohstoffe aus Euro-Ländern	-24,1	4,0
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	-15,9	-1,8
Halbwaren aus Euro-Ländern	5,0	2,0
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	16,3	-0,3
Vorerzeugnisse aus Euro-Ländern	-3,8	0,7
Vorerzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	-3,3	0,3
Verbrauchsgüter	-3,3	-0,3
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	1,2	0,4
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	-0,8	0,4
Energie aus Euro-Ländern	-20,2	4,7
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	-21,3	-1,6
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	-19,3	-0,3
Kohle	-14,2	-2,7
Erdöl	-19,1	3,4
Erdgas, verflüssigt	-34,6	13,3
Erdgas, gasförmig	-27,9	-2,3
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	17,1	0,7
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-13,5	0,1
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaoöl, Kakaopulver	-46,9	-12,8
Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern	6,0	0,4
Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern	3,1	-0,5
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	7,1	0,3
Papier, Pappe und Waren daraus	-4,2	-0,2
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	-11,3	5,7
Chemische Erzeugnisse	-4,1	0,4
Naphtha	-21,6	5,0
Gummi- und Kunststoffwaren	-2,4	0,3
Glas und Glaswaren	-1,4	0,5
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	14,2	1,5
Aluminium und Halbzeug daraus0,1	0,1	2,2
Kupfer und Halbzeug daraus	16,6	0,1
Elektrischer Strom	-25,6	-11,8

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

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die Preise für metallische Rohstoffe sind Ende März 2026 im Vergleich zum Vormonat Februar 2026, wo sie stark gestiegen waren, wieder leicht gesunken. Die Preise für Energierohstoffe haben dagegen deutlich zugelegt. (Stand: 31.3.2026)



Parameter	Währung	Maß	Juni 25	Juli 25	August 25	Sept 25	Okt 25	Nov 25	Dez 25	Jan 26	Feb 26	März 26
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	66	72	68	67	65	63	60	70	72	118
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	65	69	64	62	60	58	57	65	67	101
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	32	35	31	31	31	28	28	39	31	50
Kohle ¹	USD	Tonne	107	103	99	93	92	96	96	100	106	119
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,61	1,61	1,56	1,60	1,60	1,64	1,60	1,71	1,74	2,29
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	90	94	90	90	92	91	87	89	84	101
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.597	2.565	2.615	2.679	2.884	2.868	2.995	3.146	3.151	3.484
Blei ¹	USD	Tonne	2.025	1.940	1.943	1.957	2.000	1.955	1.962	1.957	1.928	1.881
Holz ¹	USD	Tonne	628	692	548	613	539	544	538	594	558	608
Gold ¹	USD	Feinunze	3.303	3.290	3.447	3.858	4.002	4.216	4.315	4.865	5.277	4.672
Platin ¹	USD	Feinunze	1.333	1.293	1.369	1.567	1.572	1.673	2.054	2.164	2.364	1.974
Kupfer ¹	USD	Tonne	10.040	9.606	9.805	10.300	10.901	11.004	12.504	13.369	13.439	12.160
Naphtha ¹	USD	Tonne	535	554	559	562	527	529	504	522	563	853
Nickel ¹	USD	Tonne	15.020	14.800	15.190	15.075	15.055	14.660	16.485	17.540	17.685	16.860
Palladium ¹	USD	Feinunze	1.100	1.194	1.108	1.260	1.440	1.451	1.613	1.718	1.790	1.487
Silber ¹	USD	Feinunze	36,11	36,76	39,74	46,69	48,68	56,41	71,30	84,70	93,84	75,13
Zink ¹	USD	Tonne	2.764	2.769	2.815	3.010	3.170	3.255	3.063	3.343	3.327	3.184
Zinn ¹	USD	Tonne	33.845	32.800	35.535	35.285	36.300	39.125	40.900	54.000	57.425	45.610
Mais ¹	USD	Buschel	4,21	3,94	3,98	4,16	4,32	4,36	4,40	4,26	4,39	4,58
Palmöl ¹	Euro	Tonne	797	857	890	871	861	855	838	889	868	1.011
Weizen ¹	Euro	Tonne	195	196	187	186	193	187	189	194	197	204
Indizes	Basis	Maß	Juni	Juli	August	Sept	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März
FAO-Index ²		Punkte	128,1	129,8	130,0	128,6	126,4	125,2	124,5	124,2	125,3	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	126,0	126,7	127,8	127,9	125,0	125,5	124,8	125,2	126,2	
FAO Milchpreis ²		Punkte	155,5	154,6	152,3	147,2	141,7	136,2	128,2	120,7	119,3	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	107,3	106,5	105,7	104,9	103,6	105,5	107,3	107,5	108,6	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	155,7	166,8	169,1	167,9	169,4	165,0	165,2	168,6	174,2	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	103,6	103,3	103,6	99,4	94,1	88,6	90,7	89,8	86,2	
VIK ³		Punkte	309	301	297	300	303	306	297	263	309	
Plastixx ⁴		Punkte	2.583	2.575	2.557	2.530	2.496	2.459	2.461	2.328	2.367	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.670	2.663	2.664	2.615	2.580	2.541	2.543	2.397	2.439	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.643	1.627	1.620	1.613	1.595	1.583	1.578	1.576	1.592	
WCI ⁵	USD	40 ft	2.983	2.499	2.119	1.761	1.822	1.806	2.213	2.107	1.899	2.287
HDE ⁶		Index	97,35	97,73	97,64	95,97	96,52	95,57	95,24	95,54	96,68	95,81

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 März 2026 auf 51,7 Punkte gestiegen (Stand: 31.3.2026). Im Februar lag er noch bei 50,7 Punkten. Er konnte damit seinen Vorsprung zum klassischen Wert von 50 Punkten leicht ausbauen.

Parameter	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	48,0	48,8	49,0	49,2	49,9	48,5	49,6	48,4	47,7	48,7	50,7	51,7
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	49,0	47,1	49,7	50,6	49,3	51,5	54,6	53,1	52,7	52,4	53,5	50,9
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	49,8	49,9	50,3	49,7	50,9	50,8	50,0	50,5	50,4	50,9	51,9	51,3
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	6,3	6,2	6,2	6,3	6,4	6,3	6,2	6,1	6,2	6,6	6,5	6,4
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	646	634	632	628	621	629	623	623	619	598	637	637
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	86,9	87,5	88,4	88,6	88,9	87,7	88,4	88,0	87,6	87,6	88,4	86,4
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	-14,0	25,2	47,5	52,7	34,7	37,3	39,3	38,5	45,8	59,6	58,3	-0,5
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-24,3	-20,8	-20,0	-21,7	-23,5	-23,5	-22,5	-24,1	-23,4	-26,9	-24,2	-24,7
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	-0,1	-0,4	0,6	-0,2	-0,4	0,3	0,3	-0,5	1,2	-1,1	-0,6	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	-1,6	0,1	-0,1	1,3	-3,7	1,1	2,0	0,2	-1,0	-0,5		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	1,6	-0,8	-0,2	-2,7	-0,4	2,0	1,6	5,7	6,4	-11,1		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,1	2,1	2,0	2,0	2,2	2,4	2,3	2,3	1,8	2,1	1,9	2,7
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	-3,3 (-0,5)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	-2,3 (0,3)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	82,9	90,2	94,2	92,3	92,0	96,3	91,1	92,9	93,4	94,8	101,6	97,3
Aktienkurse	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März
DAX in Punkten ⁷	22.496	23.997	23.909	24.065	23.902	23.880	23.958	23.836	24.490	24.538	25.284	22.680
DOW Jones in Punkten ⁷	40.669	42.270	44.094	44.130	45.544	46.397	47.562	47.716	48.063	48.892	48.977	45.216
Währungen	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,14	1,13	1,17	1,14	1,17	1,17	1,16	1,16	1,17	1,19	1,18	1,15
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,83	0,82	0,86	0,86	0,87	0,87	0,88	0,88	0,87	0,87	0,88	0,87
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	162,68	162,96	169,17	171,52	171,72	173,76	178,14	180,57	184,09	183,59	184,13	183,39
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	8,26	8,16	8,40	8,24	8,32	8,36	8,22	8,18	8,23	8,28	8,10	7,93
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	96,14	97,02	100,56	100,30	102,80	104,25	102,50	103,49	105,60	109,58	107,52	107,88
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,94	0,93	0,93	0,93	0,94	0,94	0,93	0,93	0,93	0,92	0,91	0,92
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 im März 2026



1	Asean	51.8
2	Australien	50.1
3	Brasilien	49.0
4	China	50.8
5	Deutschland	51.7
6	Eurozone	51.6
7	Frankreich	50.2
8	Global	51.3
9	Griechenland	54.5
10	Großbritannien	51.4
11	Indien	53.8
12	Indonesien	50.1
13	Irland	53.7
14	Italien	51.3
15	Japan	51.4
16	Kanada	50.0
17	Kolumbien	51.4
18	Malaysia	50.7
19	Mexiko	48.9
20	Niederlande	52.0
21	Nigeria	51.9
22	Österreich	52.4
23	Philippinen	51.3
24	Polen	48.7
25	Russland	48.3
26	Saudi-Arabien	48.8
27	Schweiz ⁽¹⁾	53.3
28	Spanien	48.7
29	Südkorea	52.6
30	Taiwan	53.3
31	Thailand	54.1
32	Tschechische Republik	52.8
33	Türkei	47.9
34	USA	52.4
35	Vietnam	51.2

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

Iran-Krieg belastet Märkte, Hackett-Agenda zeigt Prioritäten

Der ungewisse Verlauf des Iran-Kriegs verschärft Preis-, Versorgungs- und Konjunkturrisiken. Längst haben sich nicht nur die Erdöl- und Erdgaspreise, sondern auch die Preise der Folgeprodukte erhöht. Die umfangreichen Auswertungen der Hackett-Agenda zeigen, wo Sie als Einkäufer jetzt ansetzen können. Gleichzeitig kippen wichtige Stimmungs- und Marktindikatoren als Folge des Iran-Kriegs.

1. Auswirkungen des Iran-Kriegs

In Bezug auf den Iran-Krieg drängen sich die folgenden Fragen zur weiteren wirtschaftlichen Entwicklung auf:

Konjunkturelle Ausgangsfragen:

- 🌐 Bekommen wir etwas mehr Transparenz über die tatsächliche weitere wirtschaftliche und politische Entwicklung?
- 🌐 Erfolgt nach einem möglichen schnellen Ende des Krieges nach und nach eine Entspannung auf den Märkten?
- 🌐 Sinkt das Wachstum beim deutschen BIP, was einige Wirtschaftsinstitute bereits andeuten?
- 🌐 Die Inflationsrate ist im März 2026 deutlich – auf 2,7 % – gestiegen. Steigt die Inflationsrate weiter?
- 🌐 Wird die EZB wegen der steigenden Inflationsrate demnächst die Zinsen anheben?

Preissituation:

Nicht nur beim Erdöl, sondern auch bei Nachfolgeprodukten und Metallen, u. a. Aluminium, Naphtha, Polypropylen, Polyethylen, Schwefel und Helium, sind die Preise enorm gestiegen.

- 🌐 Belastet der hohe Dieselpreis weiter die Logistikbranche?
- 🌐 Wie entwickeln sich die Preise? (Einige preisliche Entwicklungen bei den Rohstoffen können Sie auch der Übersicht auf Seite 9 entnehmen.)
- 🌐 Steigt der Erdölpreis auf über 150 US\$ pro Barrel?

Versorgungssituation:

- 🌐 Wie stark sind die Verknappungen für die Folgeprodukte?
- 🌐 Bleibt die Straße von Hormus – von Ausnahmen wie u. a. für Lieferungen nach China abgesehen – gesperrt?
- 🌐 Wie hoch ist das Ausmaß der Zerstörung nicht nur im Iran, sondern auch in den Nachbarstaaten?
- 🌐 Wie lange dauern die Reparaturarbeiten und der Wiederaufbau der beschädigten oder zerstörten Anlagen bzw. der Infrastruktur?

2. The Hackett Group 2026 Agenda

Eine Auswertung der umfangreichen Hackett Group 2026 Procurement Agenda mit den größten 5 Einkaufshebeln, um die Ersparnisse zu steigern, ergab folgende Ergebnisse (Angaben mit hoher bzw. entscheidender Wichtigkeit):

🌐 Lieferantenverhandlungen:	91 %
🌐 Strategischer Einkauf:	83 %
🌐 Category Management:	78 %
🌐 Vertragsprüfungen:	65 %
🌐 Bedarfsmanagement:	60 %

Den kompletten Download erhalten Sie hier:
<https://kurzlinks.de/hackett-group-2026>

Quelle: Ivalua

3. Konjunkturindikatoren im März 2026

Im Februar kletterte der deutsche Einkaufsmanager-Index erfreulicherweise weiter auf 51.7 Punkte. Doch ein geopolitisches Ereignis genügte, um nur einen Monat später die Stimmung zu kippen und Veränderungen wichtiger Indizes und Konjunkturindikatoren zu bewirken. Die Entwicklung bleibt abzuwarten.

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Recht: 8 rechtliche Parameter, die Sie in Krisenzeiten beachten müssen

Iran-Krieg: Praxisorientierte Einkaufsstrategien im Zeichen des Iran-Kriegs

Arbeitshilfe: Kompetitiver und kooperativer Verhandlungsstil in der Krise

Dienstleistungen: 5 Lernkurvenaspekte Ihrer Lieferanten