

ROHSTOFFEINKAUF

AKTUELL

Preisentwicklungen und Praxis-Know-how für Einkaufsleiter weltweit

06 | 2026



TOP-THEMA

3 Klare Warnungen vor langfristig teuren Rohstoffen für die Industrie

Rohstoffhändler bekamen den Preisschock zur Frühjahrsmitte noch stärker als zu Beginn des Iran-Kriegs zu spüren.

5 Indizes legen nach 2 Monaten Krieg in Nahost stärker zu

Angetrieben durch die akuten Versorgungsängste im Energiesektor verbuchten die relevanten Indizes regelrechte Kursexplosionen.

7 Europäische Stahlpreise im Zeichen steigender Energiekosten

Stahlpreise in Europa und weltweit steigen zusehends. Eine Ursache ist auch die restriktive Handelspolitik.

9 Mehr Volatilität bei Edelmetallen durch die Lage im Nahen Osten

Geopolitische Unsicherheit führte bei Gold und anderen Edelmetallen zu ungewöhnlich deutlichen Schwankungen.



EDITORIAL



Matthias Nemack

arbeitet seit 2007 als freier Journalist. Arbeitsschwerpunkte sind die Bereiche Finanzen und Rohstoffe. Im Mittelpunkt stehen in besonderer Weise die Auswirkungen globaler wirtschaftspolitischer Entwicklungen auf die Marktpreise aus Sicht des Einkaufs.

Experten sehen nachhaltige Schäden durch Krieg im Nahen Osten

Liebe Leserinnen und Leser,

kaum hatten die militärischen Auseinandersetzungen im Nahen Osten begonnen, wurde über die Dauer des Konflikts spekuliert. Rohstoff-Analysten diskutieren darüber, wie lange die Folgen zum Problem werden dürften. Erschwert werden die Prognosen durch ständig neue Meldungen im Rahmen der Gespräche zwischen den Konfliktparteien. Die Straße von Hormus bleibt der zentrale wirtschaftliche und politische Spielball in Verhandlungen zwischen dem Iran und den USA. Während US-Präsident Donald Trump die Vereinigten Staaten immer wieder als klaren Gewinner der Gespräche bezeichnete, fielen unabhängige Bewertungen allzu häufig anders aus. Die Ausschläge der Energiepreise als Folge des Kriegs treffen Industrie und Verbraucher weltweit. Kritik gibt es an der Preispolitik führender Konzerne, die laut Kritikern Profit aus der Krise schlagen und Forderungen nach besonnenem Auftreten angesichts der eskalierenden Kurse im eigenen Interesse wiederholt missachten würden.

Mit besten Grüßen, Ihr

Matthias Nemack

Matthias Nemack, Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

ROHSTOFFSORGEN WACHSEN MIT DER DAUER DES IRAN-KRIEGS 3

- ☐ Nicht nur die Ausgaben für Energie fordern den Einkauf heraus

ARBEITSHILFE 4

- ☐ Erfolgreich verhandeln in der Krise: kompetitiv vs. kooperativ

CHARTS DER AUSGABE 5

- ☐ BDI und BCI zum Anfang des 2. Quartals auf Rekordjagd

VORMATERIAL-RADAR 6

- ☐ Etliche Vormaterial-Preise zeigen Anzeichen für weitere Hochs

STAHL-RADAR 7

- ☐ Einkäufer im Stahlsektor müssen kommende Kosten schneller einpreisen

NE-METALLE-RADAR 8

- ☐ Wichtigste Edelmetalle befinden sich in einer Orientierungsphase

STAHLPREIS- UND ELEKTROGERÄTE-BAROMETER 10

- ☐ Immer mehr Zugewinne gegenüber dem Vormonat und Vorjahr

KONJUNKTUR-BAROMETER & EINKAUFSMANAGER-INDIZES 12

- ☐ KONJUNKTUR-BAROMETER: Europas Indizes zeigen sich bisher eher entspannt
- ☐ EINKAUFSMANAGER-INDIZES: Überschaubare Folgen des Kriegs bei den aktuellen PMI-Daten



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



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

TOPTHEMA

Iran-Krise befeuert Rohstoffpreise und stellt regionale Bündnisse infrage

Der Nahost-Krieg ist für die internationalen Energiemärkte nicht nur direkt ein Problem. Er legt im gleichen Maße Probleme der Region offen. Genauer gesagt geht es um die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE), die sich inzwischen entschieden haben, sowohl die OPEC- als auch die OPEC+-Mitgliedschaft hinter sich zu lassen. Als Grund nannte die Staatsführung fortwährende „Störungen im Persischen Golf und der Straße von Hormus“. Akute Preisausschläge blieben nach den Meldungen zwar aus. Mittel- und langfristig könnte die VAE-Erklärung aber zu einem höheren Marktangebot führen. Als Garantie für sinkende Preise am Weltmarkt sollten Einkäufer die Maßnahme dennoch nicht sehen. Schließlich wächst auch der Bedarf im selben Zeitraum weiter.

Gas und Öl bleiben das wesentliche Druckmittel

Die Emirate waren mit ihrer Ausstiegserklärung zum Mai gleichwohl nicht der erste Partner, der sich für diesen Schritt entschieden hatte. Katar hatte seine über fast sechs Jahrzehnte bestehende Mitgliedschaft schon Anfang des Jahres 2019 aufgekündigt und damit Kritik anderer Staaten der Region auf sich gezogen. Katar hatte damals seine Führungsrolle als wichtigster Gasexporteur als Grund angeführt. Je länger der Krieg im Nahen Osten andauert, desto eher könnten auch andere Staaten ähnliche Entscheidungen in Betracht ziehen. Bröckelt das Bündnis weiter, könnte dies schwerwiegende Konsequenzen für den globalen Handel mit Gas und Öl haben. Gleichzeitig zeigt der VAE-Ausstieg die Relevanz des eigenen Wohlstands und sicherer Lieferbeziehungen zum Westen. Der Einbruch der Fördermengen im Nahen und Mittleren Osten hat das Potenzial, auch vor Ort andere politische Weichen zu stellen.

Mit den Vereinigten Arabischen Emiraten fehlt der Opec+ ein Mitglied der sogenannten Kerngruppe. Im internationalen Kontext stellt sich die Frage, wie sich der Golfstaat als einer der zentralen Stabilitätsanker neben Russland und Saudi-Arabien in Zukunft im Wettbewerb in Stellung bringen wird.

Russland freut sich über jedes Scheitern der Friedensgespräche

Apropos Russland. Das stark sanktionierte Land ist Analysen zufolge der größte Profiteur der Nahost-Krise. Aus gutem Grund stellt sich Russlands Präsident Wladimir Putin medienwirksam im Konflikt hinter den Iran, während die Gespräche zwischen den USA und dem Iran ein ums andere Mal ins Stocken geraten sind. Die Internationale Energieagentur (IEA) kam zuletzt zu dem Ergebnis, dass die russischen Einnahmen aus Rohöl und raffinierten Produkten zum Ende des ersten Quartals spürbar zulegen konnten – die Absatzprobleme seit Beginn des Kriegs mit der Ukraine könnten der Vergangenheit angehören, wird der Krieg im Iran nicht alsbald beigelegt. IEA-Chef Fatih Birol betonte kürzlich, die Energiekrise werde selbst im Fall eines zeitnahen

Kriegsendes über Jahre hinweg Spuren auf den Märkten hinterlassen. Der Schaden in Form einer Ölkrise sei „angerichtet“ und nur mit erheblichem gemeinsamen Aufwand behebbar. Ohne eine dauerhafte Öffnung der Straße von Hormus sei ein Krisenende nicht erkennbar.

Konflikt auch für viele andere Rohstoffe entscheidend

Energie ist ohne Frage der treibende Faktor für Preiserhöhungen, die letzten Endes erst die Industrie und nachfolgend die Haushalte unter Druck setzen. Die momentane Schwierigkeit anderer Rohstoffe – etwa vieler Industriewerte – beruht darauf, dass die Krise den reibungslosen internationalen Handel vereitelt. Alu, Blei und Zink sind drei von vielen Rohstoffen, die durch den Konflikt starken Aufwind erfahren.

Die momentane Korrekturphase im Bereich der Edelmetalle – vor allem bei Gold – hatte verschiedene Gründe. Bei Gold waren neben geopolitischen Spannungen auch aktuelle restriktive Signale der US-Notenbank die Ursache akuter Verluste. Neuerliche Höchstpreise bei Energie und zunehmende Angst vor steigender Inflation könnten jedoch zügig für eine Kurswende sorgen. Einige Experten rechnen mit krisenbedingten Aufstockungen staatlicher Goldreserven. Dies würde unter Garantie neue Rekordpreise nach sich ziehen.



FAZIT

Hinweise auf einen Termin zum Ende des Kriegs gab es zum Redaktionsschluss abermals nicht. Stattdessen verdeutlichen die Medienberichte ein ständiges Auf und Ab während der Gespräche über einen baldigen Frieden. Aktuelle Studien offenbaren vor allem ein Dilemma: Bisherige Maßnahmen im Kampf gegen extrem hohe Energiekosten zeigen zur Mitte des Frühjahrs kaum bis gar keine Wirkung. Die Preisausbrüche lasten schwer auf der Kaufkraft innerhalb der EU-Staaten und verhindern den wichtigen Aufschwung.



ARBEITSHILFE

Erfolgreich verhandeln in der Krise: kompetitiv vs. kooperativ

Leider drohen aktuell wieder vermehrt Preiserhöhungen. Gehen Sie in die Verhandlung und wehren Sie sich! Je nach Verhandlungsstärke empfiehlt sich entweder der kompetitive oder der kooperative Verhandlungsstil. Finden Sie hier für beide Stile wichtige Taktiken.

KOMPETITIV	KOOPERATIV
Good-Guy-Bad-Guy-Methode - Der Bad Guy setzt klare Grenzen und erhöht das Tempo. - Der Good Guy bestätigt den Bad Guy, glättet aber die Wogen und versucht, einen Kompromiss zu erreichen.	Preisstrukturanalyse - Prüfen Sie die einzelnen Kostenarten anhand des tatsächlichen prozentualen Anteils an den Gesamtkosten. - Multiplizieren Sie diesen prozentualen Anteil mit den angeblichen Erhöhungen des Lieferanten.
Nennen Sie Ihre Forderung zuerst. Der Verhandler, der seine Forderung zuerst platziert (= Anker), sorgt dafür, dass seine Forderung den Schwerpunkt der Verhandlung bildet.	Delta-Methode - Stellen Sie am Ende einer Verhandlung in einer Präsentation die unterschiedlichen Positionen gegenüber. - Zeigen Sie, dass ein Kompromiss kurz bevorsteht, wenn sich beide Parteien nochmals etwas bewegen.
Sprechen Sie ein klares Nein aus. - Zeigen Sie einem Verkäufer durch Ihr klares Nein eine unumstößliche Grenze. - Wiederholen Sie dieses Nein einige Male, ohne eine Begründung abzugeben.	Harvard-Modell - Eruieren Sie gemeinsame Interessen zwischen Ihnen und dem Verkäufer. - Verhandeln Sie danach verschiedene tragfähige Optionen. - Erkennen Sie aber auch Ihre Alternativen, wenn Sie sich nicht einigen können.
Nutzen Sie die Chef-Methode. - Ihre Einkäufer beginnen mit der Verhandlung und stellen ihre Forderungen. - Zu einem späteren Zeitpunkt kommen Sie als Chef überraschend dazu und machen eine klare Ansage.	Präsentieren Sie Fakten. - Suchen Sie sich Fakten über Preisentwicklungen und die Situation in den Märkten heraus. - Verstärken und verdeutlichen Sie diese Fakten und Argumente in einer prägnanten Präsentation.
Setzen Sie auf starke Körpersprache. - Untermauern Sie Ihren kompetitiven Verhandlungsstil mit einer starken Körpersprache. - Achten Sie u. a. auf eine aufrechte Sitzhaltung und eine ernste Mimik mit direktem Blickkontakt.	Setzen Sie auf freundliche Körpersprache. - Untermauern Sie Ihren kooperativen Verhandlungsstil mit einer freundlichen Körpersprache. - Achten Sie hierbei besonders auf Ihre Mimik.
Verschärfen Sie das Tempo. - Erhöhen Sie den Druck, wenn der Verkäufer bei seiner Blockadehaltung bleibt. - Heben Sie die Stimme bei gleichzeitig strengem Blick, aber werden Sie niemals laut.	Machen Sie Ihre Firma interessant. - Stellen Sie Ihre Firma als innovativ und mit respektablen Wachstumsraten in vielen Märkten vor. - Beeindrucken Sie mit einem Firmenrundgang, einem ansprechenden Verhandlungsraum und einer Einladung in die Gästekantine.
Good-Guy-Bad-Guy-Methode im Wechsel - Wenden Sie zunächst die Good-Guy-Bad-Guy-Methode an. - Verwirren Sie den Verkäufer später durch einen abrupten Rollentausch.	Verbessern Sie die Beziehung. - Wenden Sie die Gute-Freunde-Methode an und seien Sie stets freundlich. - Bitten Sie den Verkäufer zu einem späteren Zeitpunkt um seine Hilfe und Unterstützung.
Zeigen Sie das Verlustszenario oder das Phase-out-Szenario. - Verlustszenario: Nennen Sie die Summe in Euro, die der Verkäufer in seinem Budget durch einen Lieferantenwechsel verlieren würde. - Phase-out-Szenario: Schildern Sie, wie sich der Lieferantenwechsel abspielen würde.	Verkaufen Sie Ihren Bedarf. - Locken Sie mit vielversprechenden Mehrmengen – auch über Ihre anderen Standorte – in den nächsten Jahren. - Sprechen Sie von Neuprojekten, geplanten Neueinführungen und Folgebedarfen.
Nutzen Sie taktische Auszeiten und Vertagungen. - Unterbrechen Sie die Verhandlung mit taktischen Auszeiten, um den Verkäufer zu verunsichern. - Vertagen Sie Verhandlungen, um zu zeigen, dass Sie keine Eile haben.	Halten Sie eine Rede. - Halten Sie eine Rede, in der Sie dem Verkäufer eindeutige und für Sie sprechende Fakten zeigen. - Stellen Sie sicher, dass der Verkäufer Sie währenddessen nicht unterbricht.
Stellen Sie Gegenforderungen. - Zeigen Sie sich unbeeindruckt von der Preiserhöhung. - Stellen Sie davon unbeirrt eine Gegenforderung.	Nutzen Sie Priming und Framing. - Bereiten Sie einen ersten Reiz mit einer Geschichte vor. - Verstärken Sie diesen mit Fakten und einer Präsentation.

Charts der Ausgabe

BALTIC DRY INDEX



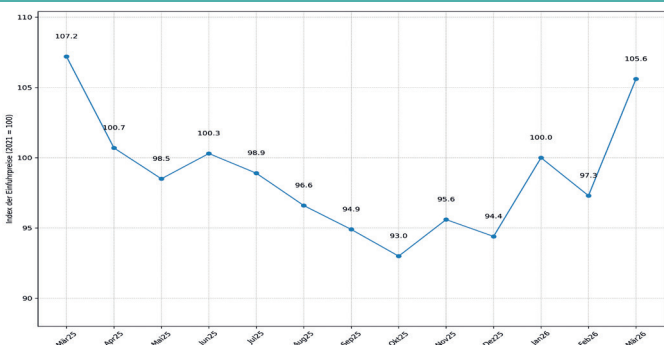
➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Den Versuch einer Erholung über 2.700 Punkte unternahm der Index zuletzt im Dezember des Vorjahres. Dass der BDI allein im April um weit mehr als 650 Punkte klettern konnte, dürfte eine wesentliche Weichenstellung sein.

BLOOMBERG COMMODITY INDEX



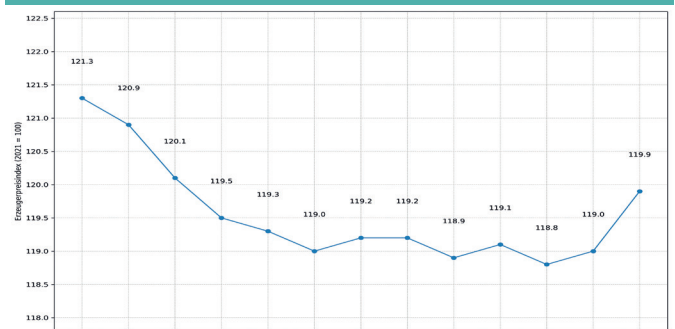
➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Im vergangenen Monat hatte sich ein Ausbruch über die Hürde von 140 Punkten schon angedeutet. Inzwischen zeichnet sich für den BCI wegen der internationalen Krisen eine noch stärkere Entwicklung ab.

EINFUHRPREISE KOHLE



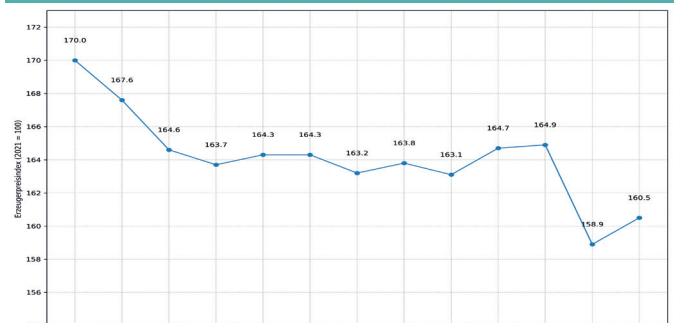
➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Wie erwartet, ging es für die Einfuhrpreise bergauf, und zwar so rasant, dass Verluste seit April endgültig in einen Aufwärtstrend umgekehrt wurden. Dieser Trend wird höchstwahrscheinlich noch stärker ausfallen.

SONSTIGE CHEMISCHE ERZEUGNISSE



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Mit dem aktuellen Anstieg konnten die Erzeugerpreise der Sparte ihre Verluste aus der Zeit seit Mai 2025 fast vollends ausgleichen.

INDUSTRIEGASE



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Die Korrektur der Kurse scheint zum Ende des ersten Quartals zu enden. Teure Energie spricht vorläufig für Preise über 160 Punkten.

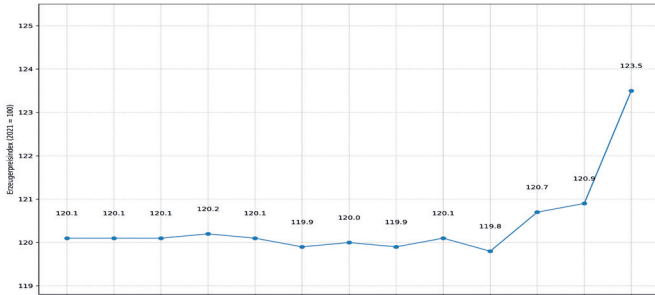
EISENERZ



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Seit Anfang März steigt der Kurs stetig. Für 2026 rückt ein neues Hoch in greifbare Nähe. Mehr als 108 Punkte sind dauerhaft denkbar.

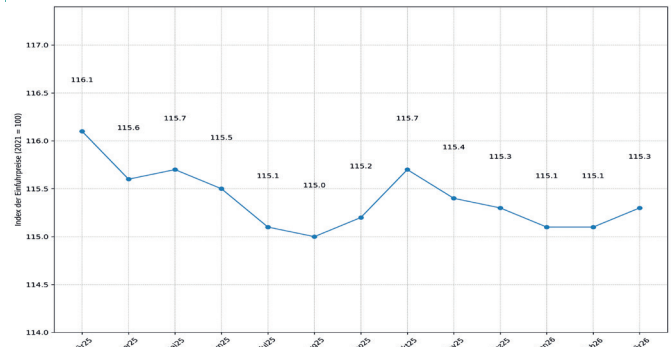
Vormaterial-Radar

ERZEUGNISSE DES VERARBEITENDEN GEWERBES



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Ein Plus von 2,6 Punkten binnen eines Monats bleibt ein Szenario, das sich selbst während früherer Krisen nur selten gezeigt hat.

METALLERZEUGNISSE



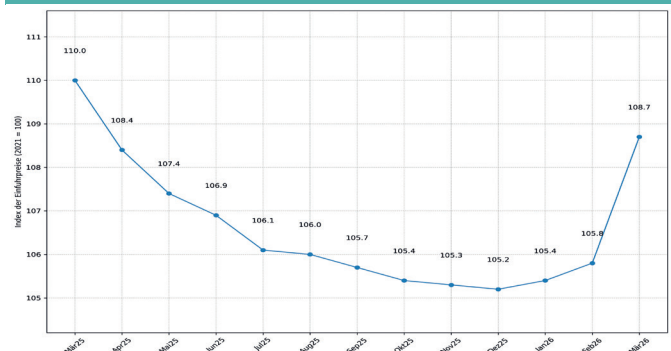
➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Nach zwei Monaten ohne Bewegung kamen die Einfuhrpreise wieder auf dem Niveau aus dem Dezember an. Ein weiteres Plus dürfte folgen.

ERZEUGNISSE DER VORLEISTUNGS-GÜTERPRODUZENTEN



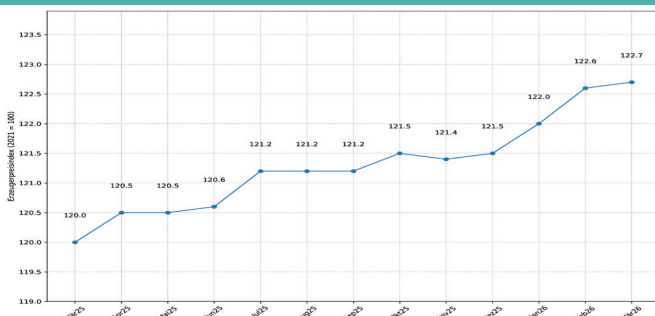
➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Die Trendfortsetzung seit dem September war in diesem Bereich keine Überraschung. Die Deutlichkeit war hingegen so nicht absehbar.

CHEMISCHE ERZEUGNISSE



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Die Zeit der Entlastungen der Einfuhrpreise ist Geschichte. Der Referenzmonat dürfte zum Startschuss für größere Ausschläge werden.

ÖLHYDRAULIK UND PNEUMATIK



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Gravierend fiel das Plus im Vergleich zum vorherigen Monat nicht aus. Der wesentliche Aspekt ist aber die Stetigkeit, mit der die Kurse in diesem Umfeld zum vierten Mal hintereinander zulegen konnten.

ARMATUREN



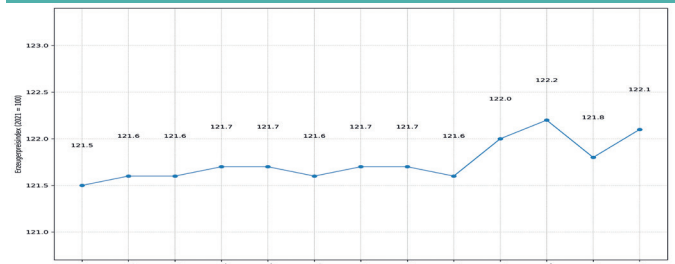
➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Der März markierte den nächsten Monat ohne erkennbare Veränderung. Zum zweiten Quartal dürfte diese Ruhephase enden. Der Krieg im Nahen Osten sorgt nicht nur national für höhere Produktionskosten.

KUPPLUNGEN, GLEITLAGER, ANTRIEBSELEMENTE



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Dem Preisanstieg von 0,6 Punkten im vorausgegangenen Monat folgte zum März ein weiterer Ausbruch um 0,4 Punkte. Die kommenden Monate dürften für Anbieter und Einkäufer neue Herausforderungen bringen.

ZAHNRÄDER UND GETRIEBE



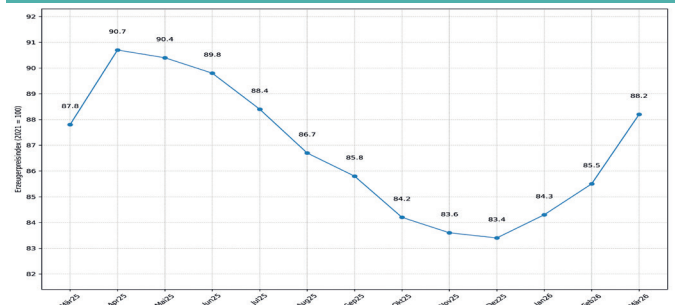
➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Auf- und Abschwünge sind gängiger Standard. Die Gespräche zwischen den USA und dem Iran werden hier – wie bei vielen anderen Erzeugerpreisen – den Ausschlag hinsichtlich der nächsten Bewegungen geben.

PRÄZISIONSWERKZEUGE



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Dem ersten Versuch zur Aufholjagd scheint der letzte fehlende Anstoß zur ungleich stärkeren Korrektur zu folgen. Dieser könnte für die Kurse einstweilen zu einem nachhaltigen Entwicklungsfaktor werden.

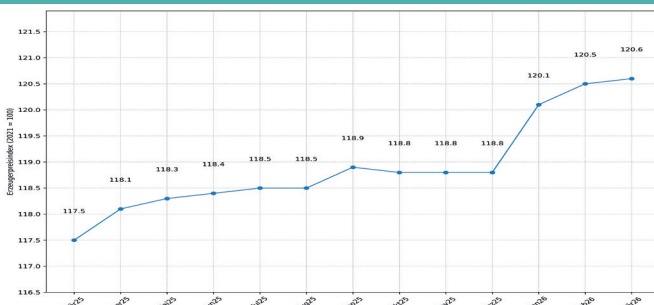
BETONSTAHL



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Aufmerksame Leserinnen und Leser erinnern sich an die stabile Vorhersage zum Februar. Der März schickte sich an, zum Ausgangspunkt eines Verlaufs zu werden, der frühzeitig über 90 Punkte führen könnte.

Stahl-Radar

SPANNZEUGE



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Der Anstieg der Erzeugerpreise bewegte sich mit 0,1 Punkten in einem knappen Kursbereich. Wichtig ist aber: Die Kurse legten nochmals zu. Und zwar bevor der Konflikt in Nahost überhaupt erst erkennbar war.

STAHLROHRE, NAHTLOS



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Ein Plus von 0,3 Punkten mag nicht gravierend erscheinen. Ein Anstieg um fast zwei Punkte im ersten Quartal aber sehr wohl. Die Krise rund um die Straße von Hormus kann Einkäufer weiter unter Druck setzen.

NE-Metalle-Radar

NICKEL

Nickelpreis Chart in Dollar - 3 Jahre



➔ Von Rekorden vom Frühjahr 2023 oder zum Beginn des Kriegs in der Ukraine ist der Nickelpreis bei Redaktionsschluss weit entfernt. Ein Kurs um 18.500 US-Dollar ist indes ein Dilemma für die Industrie.

KUPFER

Kupferpreis Chart in Dollar - 3 Jahre



➔ Die Zeit von Mitte bis Ende März war für den Kupferpreis schwierig. Investoren konnten in dieser Zeit Chancen nutzen. Im Einkauf hat sich an der generell problematischen Lage faktisch nichts geändert.

BLEI

Bleipreis Chart in Dollar - 3 Jahre



➔ Sucht man nach Industriewerten, die in den vergangenen Wochen mit Schwierigkeiten zu kämpfen hatten, liegt der Blick auf Blei nahe. Die Korrektur aus dem Jahr 2026 kippt zusehends in ihr Gegenteil um.

ZINK

Zinkpreis Chart in Dollar - 3 Jahre



➔ Zink gehört im Einkauf längst zu den zentralen Risikofaktoren. Das Tief zur Märzmitte erweist sich wie die Schwäche im Dezember als zwischenzeitliches Problem. Übergeordnet geht es weiterhin bergauf.

PALLADIUM

Palladiumpreis Chart in Dollar - 3 Jahre



➔ Die letzten Höchstpreise gab es beim Edelmetall im Januar, als der Kurs vorübergehend weit über 2.100 US-Dollar lag. Zum Redaktionsschluss bleibt ein Stand von rund 1.500 US-Dollar der realistische Bereich.

PLATIN

Platinpreis Chart in Dollar - 3 Jahre



➔ Platin hat schwierige Wochen hinter sich. Dies änderte nichts am Trend des Kurses. Während der Kurs im Fenster von drei Monaten fast um 30 % fiel, ging es seit dem Vormonat um fast 5 % nach oben.

ALUMINIUM



➤ Je nach Schätzung stammen bis zu 10 % der internationalen Aluminiumproduktion aus dem Nahen Osten. Dementsprechend ist es nicht verwunderlich, dass die Preise zuletzt stetig Gewinne verbuchen konnten.

GOLD



➔ Inflationssorgen sind noch immer der markanteste Aspekt, wenn es um Prognosen zur Entwicklung des weltweit wichtigsten Edelmetalls geht. Vor allem die US-Notenbank ist dabei das Zünglein an der Waage.

SILBER



➔ Ausbrüche hat es in den letzten Wochen bei Silber wiederholt gegeben. Eine Rückkehr auf das Niveau aus dem Januar, als der Kurs weit über 110 US-Dollar notierte, dürfte es erst einmal nicht mehr geben.

ROHÖL WTI



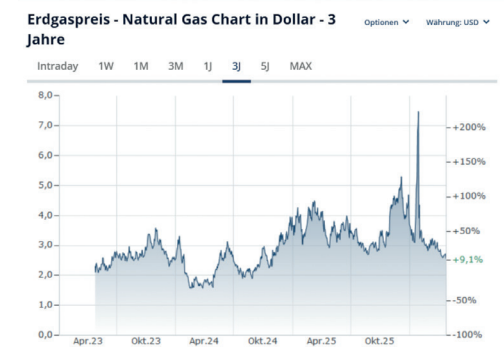
➤ Ein Grund, warum die Kurse der Ölsorte WTI Ende April weiter zulegten, waren die schwindenden Bestände auf dem Markt. Eine Rückkehr zu Kursen im dreistelligen Dollarbereich ist dadurch wahrscheinlich.

ROHÖL BRENT



➤ Über die Ursachen der Ölpreis-Gewinne wird viel spekuliert. Dass der Brent-Kurs im letzten Monat um fast 5 % gestiegen ist, lag unter anderem an den gescheiterten Gesprächen zwischen den USA und dem Iran.

ERDGAS



➤ Die Verhandlungen über die Öffnung oder Schließung der Straße von Hormus sind und bleiben im Frühjahr ein Kernthema. Dies erweist sich auch für den Erdgasmarkt als wiederkehrender Ausbruchsherd.

Stahlpreis- und Elektrogeräte-Barometer

GÜTERKATEGORIE	VERÄNDERUNG IN %	
	03/26 – 02/26	03/26 – 03/25
Roheisen, Stahl und Ferrolegierungen	1,60	-0,78
Stahlrohre, Rohrform-, -verschluss- u. -verbindungsstücke	0,47	0,70
Bankstahl	0,75	1,59
Kaltband, Breite<600mm	0,28	-0,65
Kaltprofile	-0,10	1,19
Kaltgezogener Draht	0,27	-0,82
Edelmetalle und Halbzeug daraus	3,19	72,81
Aluminium und Halbzeug daraus	2,62	3,89
Blei, Zink und Zinn und Halbzeug daraus	1,44	-0,09
Kupfer und Halbzeug daraus	1,77	17,65
Sonstige NE-Metalle und Halbzeug daraus	0,31	4,93
Eisengießereierzeugnisse	0,41	0,49
Stahlgießereierzeugnisse	0,38	1,69
Leichtmetallgießereierzeugnisse	0,08	0,08
Buntmetall-/Schwermetallgießereierzeugnisse	0,85	8,22
Metallkonstruktionen	0,39	1,98
Ausbauelemente aus Stahl und Aluminium	0,70	2,52
Heizkörper u. -kessel für Zentralheizungen, Teile	0,00	0,71
Sonstige Metallbehälter, Fassungsvermögen>300l	1,27	3,64
Dampfkessel (-erzeuger), Kernreaktoren, Teile	0,00	1,91
Schmiede-, Blechformteile, gewalzte Ringe u. Erzg.	0,00	-0,59

GÜTERKATEGORIE	VERÄNDERUNG IN %	
	03/26 – 02/26	03/26 – 03/25
Oberflächenveredlung und Wärmebehandlung	0,70	3,70
Mechanikleistungen a.n.g.	1,15	8,24
Schneidwaren und Bestecke, aus unedlen Metallen	3,09	2,83
Schlösser und Beschläge, aus unedlen Metallen	0,49	3,11
Werkzeuge	2,69	4,62
Metallbehälter, Fassungsvermögen<=300l	-0,08	1,53
Verpackungen und Verschlüsse, aus Eisen, Stahl	0,43	1,54
Drahtwaren, Ketten und Federn	0,00	0,36
Schrauben und Nieten	-0,09	-0,76
Andere Metallwaren, a.n.g.	0,16	1,92
Elektronische Bauelemente	0,19	5,58
Bestückte Leiterplatten	0,91	21,17
Datenverarbeitungsgeräte und periphere Geräte	1,43	7,05
Geräte u. Einrichtungen der Telekommunikationstechnik	0,00	1,29
Geräte der Unterhaltungselektronik	-0,25	1,52
Mess-, Kontroll-, Navigations- u.ä. Instr. u. Vorr.	0,08	1,96
Uhren	0,00	3,35
Bestrahlungs-, Elektrotherapie-, elektromed. Geräte	1,80	2,63
Optische und fotografische Instrumente und Geräte	0,18	0,09
Elektromotoren, Generatoren, Transformatoren, Teile	0,16	0,81

Quelle: Statistisches Bundesamt

Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Mehr als 200 Arbeitshilfen, Mustervorlagen, Checklisten



Ausgaben-Archiv und Spezialreports



Webinare und Veranstaltungen



Profitieren Sie von unserem Expertennetzwerk: www.zolex.de/expert



Verpackungs- und Chemiepreise aktuell

GÜTERKATEGORIE	VERÄNDERUNG IN %	
	03/26 – 02/26	03/26 – 03/25
Mineralölerzeugnisse	22,93	18,34
Industriegase	1,01	-5,59
Farbstoffe und Pigmente	0,08	0,72
Sonstige anorganische Grundstoffe und Chemikalien	0,35	5,87
Sonstige organische Grundstoffe und Chemikalien	1,78	-4,75
Düngemittel und Stickstoffverbindungen	2,33	3,32
Kunststoffe, in Primärformen	0,65	-3,23
Synthetischer Kautschuk, in Primärformen	0,19	-6,04
Schädlingsbekämpfungs- und Pflanzenschutzmittel	0,26	-0,09
Anstrichmittel, Druckfarben und Kitte	0,25	1,00
Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Poliermittel	-0,08	0,45
Körperpflegemittel und Duftstoffe	0,25	1,78
Pyrotechnische Erzeugnisse	0,00	4,05
Klebstoffe	0,44	0,62
Ätherische Öle	-0,23	0,00

GÜTERKATEGORIE	VERÄNDERUNG IN %	
	03/26 – 02/26	03/26 – 03/25
Sonstige chemische Erzeugnisse, a.n.g.	0,67	-0,08
Chemiefasern	-0,40	-2,61
Pharmazeutische Grundstoffe u.ä. Erzeugnisse	-0,25	0,17
Pharmazeutische Spezialitäten u. pharmazeutische Erzeugnisse	0,18	0,36
Herstellung und Runderneuerung von Bereifungen	0,00	-1,41
Andere Gummiwaren (ohne Bereifungen)	-0,08	0,08
Platten, Folien, Schläuche u. Profile aus Kunststoff	0,65	0,00
Verpackungsmittel aus Kunststoffen	0,64	-1,60
Baubedarfsartikel aus Kunststoffen	0,25	2,21
Sonstige Kunststoffwaren	0,00	0,09
Flachglas (ohne veredeltes u. bearbeitetes Flachglas)	-3,04	31,44
Veredeltes und bearbeitetes Flachglas	0,31	6,85
Hohlglas	-0,38	-2,22
Glasfasern und Waren daraus	0,00	-0,58

Quelle: Statistisches Bundesamt

Vormaterial- und Lebensmittelpreis-Barometer

GÜTERKATEGORIE	VERÄNDERUNG IN %	
	03/26 – 02/26	03/26 – 03/25
Braunkohle	0,00	-1,36
Erdöl	14,80	-10,17
Erdgas, verflüssigt oder gasförmig	8,76	-19,49
Natur-, -werk-, Kalk-, Gipssteine, Kreide, Schiefer	0,64	1,09
Kies, Sand, Ton und Kaolin	0,35	2,39
Salz, reines Natriumchlorid (ohne Speisesalz)	0,25	-0,58
Fleisch (ohne Geflügel)	4,49	1,57
Geflügelfleisch	0,42	6,98
Verarbeitetes Fleisch	0,46	0,23
Fischerzeugnisse und andere Meeresfrüchte	-0,08	1,58
Verarbeitete Kartoffeln und Kartoffelerzeugnisse	-1,24	-7,87
Frucht- u. Gemüsesäfte, n. gegoren, oh. Alkoholzusatz	0,07	-5,90

GÜTERKATEGORIE	VERÄNDERUNG IN %	
	03/26 – 02/26	03/26 – 03/25
Verarbeitetes Obst und Gemüse, a.n.g.	-0,07	0,80
Öle und Fette (ohne Margarine und Nahrungsfette)	3,57	-2,81
Margarine und Nahrungsfette	0,00	2,90
Milch und Milcherzeugnisse (ohne Speiseeis)	0,08	-12,44
Speiseeis	-2,30	-0,64
Mahlerzeugnisse und Schälmlühlenerzeugnisse	0,31	-1,67
Stärke und Stärkerzeugnisse	1,33	-2,71
Backwaren (ohne Dauerbackwaren)	0,22	2,84
Dauerbackwaren	-0,14	2,23
Teigwaren	-1,42	-0,75
Zucker	2,80	0,23
Süßwaren (ohne Dauerbackwaren)	1,30	-0,38
Kaffee und Tee, Kaffee-Ersatz	-1,17	3,61

Quelle: Statistisches Bundesamt

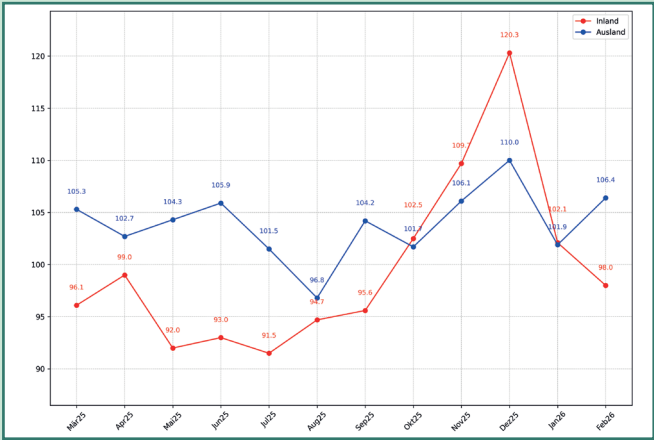


„Sie haben eine inhaltliche Frage
oder einen Themenwunsch?
Kein Problem! Schreiben Sie mir
gern an redaktion@zolex.de.
Ich freue mich, von Ihnen zu hören.“



Matthias Nemack

KONJUNKTUR-BAROMETER



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Einmal mehr erlauben die preislichen Entwicklungen keine substanzielle Prognose innerhalb der Sparte. Wahrscheinlich ist aber, dass die Inlandsnachfrage künftig internationale Probleme auffangen muss.

Auftragseingang im Verarbeitenden Gewerbe Deutschland (Wertindex (2021 = 100))

- X13 JDemetra+ kalender- und saisonbereinigt; Inland; Verarbeitendes Gewerbe
- X13 JDemetra+ kalender- und saisonbereinigt; Ausland; Verarbeitendes Gewerbe

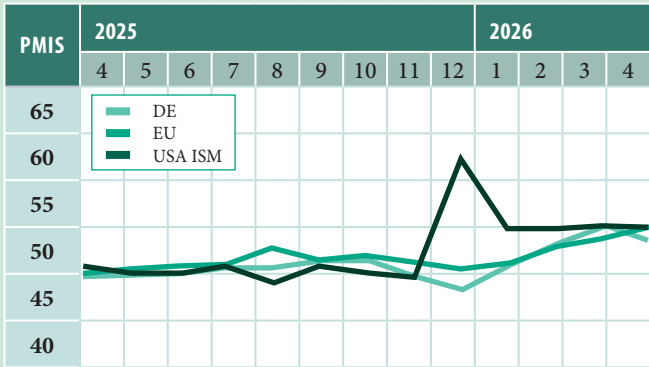
EINKAUFSMANAGER-INDIZES

GÜTERKATEGORIE		2025									2026			
		4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4
DE	Deutschland	48,4	48,3	49,0	49,1	49,8	49,5	49,6	48,2	47,0	49,1	50,9	52,2	51,4
EU	Euro-Zone	49,0	49,4	49,5	49,8	50,7	49,8	50,0	49,6	48,8	49,5	50,8	51,6	52,2
GB CIPS	Großbritannien	45,4	46,4	47,7	48,0	47,0	46,2	49,7	50,2	50,6	52,0	51,7	51,0	53,7
FR	Frankreich	47,3	47,4	48,7	48,5	49,8	48,9	48,0	51,4	50,1	47,9	49,6	48,3	46,5
IT	Italien	49,3	49,2	48,4	49,8	50,4	49,0	49,9	50,6	47,9	48,1	50,6	51,3	52,1
ES	Spanien	48,1	50,5	51,4	51,9	54,3	51,5	52,1	51,5	49,6	49,2	50,0	48,7	51,7
Procure.ch	Schweiz	45,8	42,1	49,6	48,8	49,0	46,3	48,2	49,7	45,8	48,8	47,4	53,3	54,5
BA-CH	Österreich	46,6	48,4	47,0	48,2	49,1	47,6	48,8	50,4	49,3	47,2	49,4	52,4	51,2
USA ISM	USA gesamt	48,7	48,5	49,0	48,0	48,7	49,1	48,7	48,2	47,9	52,6	52,4	52,7	52,7
USA-C	Chicago	44,6	40,5	40,4	47,1	41,5	40,6	43,8	36,3	42,7	54,0	57,7	52,8	49,2
CA IVEY	Kanada	47,9	48,9	53,3	55,8	55,8	59,8	52,4	48,4	51,9	50,9	56,6	49,7	*55,9
China	China	49,0	49,5	49,7	49,3	49,4	49,8	49,0	49,2	50,1	49,3	49,0	50,4	50,3

Beachten Sie: Schwankungsbreite europäischer Indizes vor dem Ausbruch

Quelle: <https://de.investing.com/>

*Prognose



➔ **UNSERE EINSCHÄTZUNG:** Noch keine akuten Ausbrüche durch den Nahost-Krieg

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE
LESEN SIE:

Welche Folgen hat der Iran-Krieg für die deutsche Industrie?

Den Märkten fehlt es zur Mitte des 2. Quartals an Stabilität

Trumps erratische Kriegspolitik bleibt ein kritischer Faktor