

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 25–26 | 2026



3 Deutsche Wirtschaft im Fokus

Wie ist es aktuell um die deutsche Wirtschaft bestellt? Wir zeigen Ihnen dies anhand von insgesamt 7 Parametern.

4 Arbeitshilfe: Verhandlungsprotokoll

Häufig wird Protokollführung als lästig empfunden. Doch ohne Protokoll bleiben Ihre Gespräche mit Verkäufern oft unverbindlich und nichts passiert.

5 Interview: Vorsicht bei einem fehlerhaften Verkäuferprotokoll

Unser Rechtsanwalt erklärt Ihnen, was Sie bei einem Verkäuferprotokoll beachten müssen – und warum Sie es unbedingt zeitnah lesen sollten.

TOP-THEMA

6 Preiserhöhungen? Nicht mit mir!

Schon wieder: Verkäufer nutzen die aktuelle geopolitische Lage, um die Preise zu erhöhen. Mit diesen 7 Tipps wehren Sie sich erfolgreich.

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.

So kann das nichts werden!

Liebe Leserin, lieber Leser,

Gerüchte über einen Kanzlerwechsel, deutlich zu wenig Schnittmengen innerhalb der Koalition, dramatisch hohe Ausgaben und zu viel Zurückhaltung bei Entscheidungen wegen kommender Landtagswahlen. Das kann so meiner Meinung nach nichts werden.

Viele Einkaufsleiter und Einkäufer berichten mir weiterhin über massive Ankündigungen von Preiserhöhungen. Obwohl viele Preisentwicklungsverläufe nicht geradlinig, sondern volatil verlaufen, wird das argumentative Eis mit fortlaufender Dauer des Iran-Kriegs immer dünner. Je dünner dieses Eis jedoch wird, desto mehr müssen Sie als Einkäufer situativ auf schlagkräftige Taktiken ausweichen.

Auf diese Thematik gehen wir daher ausführlich in unserem Top-Thema auf den Seiten 6 und 7 ein.

Ihr

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ 7 wichtige Parameter zur Lage in der deutschen Wirtschaft

ARBEITSHILFE 4

- ☐ Verhandlungsprotokolle erstellen – das ist wichtig

INTERVIEW 5

- ☐ Was müssen Sie als Einkäufer bei einem Verkäuferprotokoll beachten?

TOP-THEMA 6

- ☐ 7 Tipps, um schlagkräftig auf die aktuellen Preiserhöhungen zu reagieren

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Importpreise im April 2026

ROHSTOFFE 9

- ☐ Die Preisentwicklungen der letzten Monate

MARKTINFORMATIONEN 10

- ☐ Die Konjunkturindikatoren im Mai 2026

INDIZES 11

- ☐ Die globalen PMIs im Mai 2026

NACHRICHTEN 12

- ☐ Unternehmensinsolvenzen Februar 2026
☐ VCI-Bericht Q1 2026
☐ EY-Industriearometer Q1 2026
☐ Rohstahlproduktion im 1. Tertial 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.

7 wichtige Parameter zur Lage in der deutschen Wirtschaft

Der Reformstau hält an und die deutsche Wirtschaft kommt aus dem Tal nicht heraus. Allerdings sind nicht alle Indizes dramatisch schlecht. Obwohl immer mehr nachgelagerte Branchen nun auch vom Iran-Krieg betroffen sind, nutzt sich ein alleiniges Vorschieben dieses Krieges als Grund allen wirtschaftlichen Übels irgendwann auch mal ab.

1. Kurzfristige Probleme

Die kurzfristigen Probleme der deutschen Wirtschaft sind vor allem in den folgenden Parametern zu sehen:

- 🌐 steigende Preise
- 🌐 Handelskonflikte und Zollerhöhungen
- 🌐 Geopolitik, Weltkonjunktur und chinesische Konkurrenz
- 🌐 Zurückhaltung bei den Investitionen der Unternehmen
- 🌐 Zurückhaltung bei den privaten Konsumausgaben

2. Strukturelle Probleme

Die strukturellen Probleme der deutschen Wirtschaft sind u. a. in den folgenden Parametern zu sehen:

- 🌐 hohe Energiepreise
- 🌐 Fachkräftemangel und der bevorstehende Renteneintritt der Babyboomer
- 🌐 zu hohes Steuerniveau und hohe Standortkosten
- 🌐 Bürokratie und aufwendige Planungs- und Genehmigungsverfahren
- 🌐 langsame Digitalisierung
- 🌐 mangelnde Produktivitätszuwächse

3. Mangelnde Schnittmengen innerhalb der Koalition

Leider haben CDU/CSU und hauptsächlich der linke Teil der SPD hinsichtlich der Wirtschaftspolitik vollkommen verschiedene, teils ideologische Ansätze und Typen von Stammwählern. Diese Situation ist mitverantwortlich für den aktuell anhaltenden Reformstau und die mangelnde Realisierung von dringend neuen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

4. Weitere Entwicklung des BIP

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist im 1. Quartal 2026 laut Destatis gegenüber dem 4. Quartal 2025 – preis-, saison- und kalenderbereinigt – um 0,3 % gestiegen. Dies liegt vor allem an den zu Jahresbeginn gestiegenen Exporten.

Während der Sachverständigenrat Wirtschaft (genannt: die „Wirtschaftsweisen“) im Herbst 2025 noch eine Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts für 2026 von 0,9 % voraussagte, reduzierte er dies im Mai 2026 auf nur noch 0,5 %. Für 2027 erwarten die Ökonomen eine Steigerung auf 0,8 %.

5. Steigende Sozialbeträge

Der Wirtschaftsweisen haben in ihrem aktuellen Frühjahrsgutachten prognostiziert, dass Arbeitnehmer und Unternehmen im Jahr 2040 fast 50 % (aktueller Betrag im Jahr 2026: 42,3 %) für Sozialversicherungen aufwenden müssten. Auch dies unterstreicht, dass Reformen dringend benötigt werden.

6. Weiterhin starker Euro

Des einen Freud, des anderen Leid. Während der Export durch den starken Euro Probleme hat, verbilligen sich für Einkäufer die Lieferungen, wenn diese in einer schwächer werdenden Währung fakturiert werden. Prüfen Sie als Einkäufer die Situation und gehen Sie auf betroffene direkte Lieferanten und auch Ihre Importeure in Bezug auf Preisnachlässe aktiv zu.

7. Konjunkturindikatoren

Einige Konjunkturindikatoren und Branchenindizes (siehe auch die Seiten 9 und 10) steigen, während andere eher volatil verlaufen. Leider ist der deutsche Einkaufsmanager-Index der Industrie wieder knapp unter die kritische Marke von 50 Punkten (49,9) gerutscht.



MEIN TIPP FÜR DIESE AUSGABE

Verhandeln Sie jetzt richtig!

Verhandeln Sie in Ihren aktuellen Verhandlungen in Bezug auf die Abwehr und Begrenzung von Preiserhöhungen parallel gleich die Preise, wenn die Preisentwicklungen wieder nach unten gehen. Das erspart Ihnen erneute aufregende und zeitraubende Nachverhandlungen. Wenn Sie das nicht umsetzen, blocken die Verkäufer mit Verweis auf teure Lagerware und weiter hohes Kostenniveau. Das Ergebnis wird sein, dass die Verkäufer ihre Marge, wie bereits während der multiplen Krisen, erneut satt erhöhen.

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





ARBEITSHILFE

Verhandlungsprotokoll: Welche Punkte sind wichtig?

Eine oft als lästig empfundene Aufgabe, doch ein Protokoll hält die vereinbarten Ergebnisse eines Gespräches mit einem Verkäufer fest und hat zu einem großen Teil eine rechtsverbindliche Natur. Im Folgenden gebe ich Ihnen dazu zahlreiche Reflexionsfragen.

NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN
1	Grundsätzliches	Sind die folgenden Punkte geklärt? - Internes oder externes Protokoll? - Enthält das Protokoll geheime Informationen (pro domo), die nur internen Kollegen zugänglich sein dürfen? - Wie stellen wir sicher, dass keine geheimen Infos weitergegeben werden? - Steht die Struktur bzw. haben wir alle Daten, wie - Lieferant - Ort - Anlass: Preis, Beanstandung, Liefertermin, Neugeschäft, Kennenlernen - Datum - Uhrzeit - Art des Meetings: Telefon, Videokonferenz oder Präsenz - Teilnehmer mit Funktion (Zusatz: zeitweise teilnehmend) - interner Verteiler
2	Inhalt des Gesprächs	Welche Themen haben wir besprochen? - Preise und Preisbestandteile - Innovationsstrategien - Auditbericht, ESG-Themen - Vertragsbestandteile - vertragliche Parameter - Liefertermine - Mengen - Beanstandungen
3	Lieferantenprotokoll	- Kann ich den Verkäufer das Protokoll erstellen lassen? - Sind einige Formulierungen – im Sinne eines kaufmännischen Bestätigungsschreibens – rechtsverbindlich? - Muss ich eventuell Widerspruch einlegen? - Weist das Protokoll Interpretationsspielräume auf, die ich berichtigen muss? - Gibt es Missverständnisse? - Gibt es interkulturelle Besonderheiten? - Hat der Verkäufer wichtige Punkte vergessen?
4	Zeitpunkt der Erstellung	- Ist es besser, das Protokoll während der Verhandlung zu erstellen? - Ist es besser, es am Ende noch mal explizit gemeinsam am Bildschirm durchzugehen? - Gelingt es mir, das Protokoll zeitnah innerhalb der nächsten beiden Tage zuzustellen?
5	Nachverfolgung	- Wer (nur 1 Person) verfolgt die Einhaltung der Vereinbarung noch? - Ist das Protokoll eindeutig formuliert? - Hat der Lieferant schriftlich zugestimmt? - Sind die Verantwortlichkeiten klar definiert? - Was sind die konkreten nächsten Schritte? - Welche Beschlüsse wurden vereinbart? - Wurden klare Entscheidungen getroffen? - Haben wir die Vereinbarungen eindeutig formuliert? - Welche Fristen müssen wir einhalten? - Haben wir offene Fragen festgehalten?
6	Form	- Haben wir ein Standardformular? - Wo ist das Protokoll auffindbar (Angabe mit Dateipfad)? - Gibt es Versionsnummern? - Sind unsere Protokolle zu lang? - Halten wir sie eher kurz? - Weisen die Berichte eher eine belletristische Struktur auf? - Wie heben wir unsere Meinung und Interpretationen hervor? - Wie grenzen wir Schlussfolgerungen von Fakten ab? - Wo haben wir Zahlen her? - Spreche ich Kollegen direkt an? - Welche Anweisungen gebe ich?

Übersicht: Welche Punkte sind wichtig zur Erstellung Ihres Verhandlungsprotokolls? – eigene Darstellung

INTERVIEW

Das müssen Einkäufer bei einem Verkäuferprotokoll beachten

Natürlich ist es verlockend, den Verkäufer das Protokoll einer Besprechung schreiben zu lassen. Aber Vorsicht: Inkorrekte Verkäuferprotokolle sind tückisch und können sogar rechtlich bindend sein, wenn Sie als Einkäufer nicht zeitnah widersprechen. Darüber habe ich mit unserem Experten, Rechtsanwalt Rolf Becker aus Alfter, gesprochen.



Hans-Christian Seidel:

Das externe Protokoll eines Verkäufers, für das die Regeln des kaufmännischen Bestätigungsschreibens gelten können, fasst die Verhandlungsergebnisse zusammen. Was muss ich als Einkäufer dabei beachten?

Hans-Christian Seidel:

Welche Fristen gilt es daher in Bezug auf dringend gebotene Widersprüche einzuhalten?

Rolf Becker:

Bei Verkäuferprotokollen müssen Einkäufer besonders aufmerksam sein. Rechtlich kann ein externes Protokoll des Verkäufers im kaufmännischen Verkehr bindende Wirkung erzeugen, wenn zuvor Vertragsverhandlungen stattgefunden haben, das Schreiben deren Ergebnis bestätigt und der Empfänger nicht rechtzeitig widerspricht. Schweigen gilt dann als Zustimmung.

Eine Bestätigung muss für eine Bindung gerade nicht erfolgen, selbst wenn sie erbeten wird.

Vor allem deshalb sollte der Einkauf das Protokoll möglichst selbst schreiben. Wer zuerst die eigene Fassung versendet, prägt die spätere Beweislage.

Kommt dagegen ein Verkäuferprotokoll, sollte man es nicht einfach ablegen. Zu prüfen ist insbesondere: Gibt es nur tatsächlich Besprochenes wieder? Enthält es neue oder verschobene Punkte? Sind Preise, Mengen, Liefertermine, Vertragslaufzeiten, Beanstandungen oder Nebenabreden richtig wiedergegeben? Gibt es verwässernde oder relativierende Passagen?

Bei Abweichungen darf der Einkauf nicht allgemein reagieren, sondern muss konkret, zügig und nachweisbar aktiv widersprechen: Welche Punkte wurden nicht vereinbart? Was ist aus Einkaufssicht richtig? Ein bloßes „zur Kenntnis genommen“ hilft nicht und kann sogar wegen Schweigen = Zustimmung gefährlich sein.

Rolf Becker:

Der Widerspruch muss unverzüglich erfolgen, also ohne schuldhaftes Zögern. Verkäuferprotokolle sind am Tag des Eingangs, spätestens am nächsten Arbeitstag vom Einkäufer zu prüfen.

Bei Abweichungen sollte der Einkäufer sofort schriftlich widersprechen, regelmäßig per E-Mail möglichst mit Eingangsbestätigung. Kommt die nicht, gleich ein Einschreiben hinterhersenden.

Der Widerspruch sollte eindeutig sein:

„Den folgenden Punkten widersprechen wir ausdrücklich.“

Danach sollten die abweichenden Punkte konkret richtiggestellt werden.

Kaufmännische Bestätigungsschreiben müssen, um Wirkung zu entfalten, zeitnah zugehen. Das Bestätigungsschreiben muss in engem zeitlichem Zusammenhang mit den Verhandlungen stehen. 2 Tage können im Einzelfall noch genügen, aber auch schon zu lang sein, etwa bei eilbedürftigen Beschaffungen, kurzfristigen Lieferterminen, volatilen Preisen oder wenn nach der Verhandlung ausdrücklich eine sofortige Fixierung angekündigt wurde.

Rolf Becker ist Rechtsanwalt in Alfter. Er berät Unternehmen und Einkäufer rund um Vertragsrecht, Compliance und Digitalisierung.



TOP-THEMA

So reagieren Sie schlagkräftig und konsequent auf die aktuellen Preiserhöhungen – 7 Tipps

Kaum kommt die nächste Krise, geht es gleich mit neuen Preiserhöhungsrunden weiter. Lassen Sie sich vom Mindset nicht in die Zeiten der multiplen Krisen zurückversetzen. Wichtig ist, dass Sie sich jetzt wehren und die Preissteigerungen nicht einfach durchwinken. Entscheidend bei der Abwehr von Preiserhöhungen ist es auch, was geschieht, wenn die Preise wieder fallen. Wenn ich zurückblicke, ist vielfach kaum was passiert und die „krisenbedingt“ erhöhten Preise blieben auf ihrem hohen Level. Verhandeln Sie daher parallel die Preise auch auf das alte oder ein niedrigeres Niveau, wenn die Preisentwicklung nach unten ging. Nur das ist fair. Nachfolgend gebe ich Ihnen 7 Tipps, wie Sie aktuell auf die Preiserhöhungen reagieren können.



1. Reagieren Sie gelassen, aber schlagkräftig auf angekündigte Preiserhöhungen

Viele Verkäufer nutzen die aktuelle geopolitische Situation als Trittbrettfahrer, um erneut Preiserhöhungen durchzusetzen.

! ACHTUNG

Erinnern Sie sich an Corona

Vergessen Sie in diesem Zusammenhang niemals die ganzen Preiserhöhungen während der Coronazeit und die darauffolgenden rückläufigen Preisentwicklungen. Hier haben Verkäufer – wenn überhaupt, lediglich in Einzelfällen – die Preise nur mäßig reduziert.

2. Rechnen Sie mit wenig Transparenz und Faktenkompetenz

Verkäufer sind in den meisten Fällen selbstbewusster und frecher als Einkäufer. Dafür mangelt es ihnen oft an Faktenkompetenz.

Wie nicht anders zu erwarten, müssen Sie mit den folgenden Aussagen der Verkäufer rechnen, die sie aber nicht mit Tiefgang begründen können:

- 🌐 „Wie Sie ja wissen, sind alle Preise gestiegen.“
- 🌐 „Auf Weisung unseres CEO müssen wir die Preise anpassen.“
- 🌐 „Die aktuelle geopolitische Situation macht es uns schwer, die Preise zu halten. Daher müssen wir unsere Preise um 7 % erhöhen.“

! ACHTUNG

Fragen Sie nach

Ganz ohne Begründungen geht es aber wirklich nicht. Beginnen Sie daher ein auf Fakten basierendes Gespräch – auch wenn der Verkäufer das natürlich vermeiden will.

- 🌐 Verlangen Sie eine Kostenstrukturanalyse.
- 🌐 Stellen Sie Präzisionsfragen.
- 🌐 Bestehen Sie auf Transparenz und lassen Sie sich die angeblichen Marktberichte zeigen.
- 🌐 Präsentieren Sie die Fakten klar und verständlich.
- 🌐 Verweisen Sie auf die Preishistorie und betonen Sie die rückläufigen Preisentwicklungen der letzten Jahre.
- 🌐 Vereinbaren Sie sofortige Preisreduzierungen, wenn die Preise wieder fallen, und halten Sie diese vertraglich fest.

3. Machen Sie den Faktencheck

Als kompetenter Einkäufer müssen Sie die Fakten für Ihre Gespräche vorbereiten. Allerdings sprechen die Fakten aktuell leider nicht unbedingt nur für uns Einkäufer:

- 🌐 Die metallischen und fossilen Rohstoffpreise sind häufig gestiegen, aber teils auch wieder gesunken.
- 🌐 Zahlreiche Indizes sind gestiegen.
- 🌐 Sowohl die Erzeuger- als auch die Importpreise haben ein höheres Level als noch vor einem Jahr.

- ⌚ Achten Sie auf Ausnahmen und Volatilitäten, die im Markt zu erkennen sind.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, ich kann Ihnen nicht ganz folgen. Einige Kostenarten sind unstrittig gestiegen. Doch erkenne ich in unserer Analyse, dass die angeblich gestiegenen Kostenarten hiervon kaum betroffen sind. Zudem sehen wir, dass nach leichten Steigerungen der Preise auch wieder Preisrückgänge zu verzeichnen sind.“

4. Verbitten Sie sich Drohungen

Einige Verkäufer verschärfen das Tempo und drohen harte negative Konsequenzen an, wenn Einkäufer die angekündigten Preiserhöhungen nicht ohne jede weitere Diskussion akzeptieren:

- ⌚ „Wenn Sie die Preiserhöhungen nicht akzeptieren, werden wir Sie von unserer Liste von Kunden, die wir mit Priorität 1 einstufen, streichen.“
- ⌚ „Wenn Sie die Preiserhöhungen nicht akzeptieren, werden Sie nicht mehr den gewohnten Service erhalten.“
- ⌚ „Wenn Sie die Preiserhöhungen nicht akzeptieren, werden wir Sie nicht mehr voll und ganz beliefern können.“

Bei solchen knallharten Aussagen stellt sich die berechtigte Frage, ob es sich hierbei wirklich noch um eine Partnerschaft handelt oder ob sich diese Lieferanten lediglich bei jeder sich bietenden Gelegenheit bereichern wollen.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, ich akzeptiere eine solche Reaktion Ihrerseits nicht. Nur weil wir Ihr Preisdiktat nicht bedingungslos akzeptieren, auch weil wir von Ihnen keinerlei Transparenz bekommen, finde ich Drohungen mehr als unangebracht. Ich frage mich wirklich, was Ihnen Partnerschaft und Businessethik noch wert sind – und wie wir so weiterarbeiten können.“

5. Verhandeln Sie gleichzeitig die alten Preise, wenn das Preisniveau wieder fällt



MUSTERFORMULIERUNG

„Frau Verkäuferin, dann vereinbaren wir aber auch, dass wir auf den alten Preis zurückkehren, wenn die Preise wieder nach unten gehen.“

6. Bereiten Sie sich auf eine Flut von vielen gleichzeitigen Preiserhöhungen vor

Leider höre ich derzeit von vielen Einkäufern, dass sie aktuell von allen Seiten Preiserhöhungen bekommen.

Diese Situation ist kritisch, da Sie als Einkäufer jetzt zeitlich und kapazitätsmäßig in erhebliche Bedrängnis geraten. Ohne interne oder externe Unterstützung werden Sie viel zu wenige zufriedenstellende Ergebnisse bei Ihren Verhandlungen erzielen. Dadurch geraten die Margen – und somit auch die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Firma – immer weiter unter Druck.



MEIN TIPP

Das können Sie jetzt tun:

- ⌚ Vereinbaren Sie Auszeiten, damit Sie sich nicht zu schnell auf faule Kompromisse einlassen müssen.
- ⌚ Schieben Sie die Gespräche auf.
- ⌚ Stellen Sie Gegenforderungen.
- ⌚ Deuten auch Sie Konsequenzen an.
- ⌚ Greifen Sie auf Interimsmanager zurück, um Kapazitäten für Verhandlungen aufzubauen.

7. Akzeptieren Sie keine engen Fristen

Verkäufer setzen gern enge Fristen, ab wann die Preiserhöhungen gelten.

Das ist inakzeptabel, denn mit diesen Fristen setzt der Verkäufer Sie gehörig unter Druck, mit dem Ziel, dass dann eher über eine Fristverlängerung gesprochen wird als über die Erhöhung an sich. Fallen Sie hierauf bitte nicht herein.

Übrigens lassen sogar Monopolisten in Bezug auf die Umsetzung von Fristen mit sich reden.



MUSTERFORMULIERUNG

„Frau Verkäuferin, so geht es nicht. Wir können einer solchen Frist niemals so schnell zustimmen, da wir erst mal über die Preise sprechen müssen. Hierzu erwarte ich Ihre Terminvorschläge.“

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



PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im April 2026

Die Importpreise lagen im April 2026 um 5,3 % höher als im April 2025. Im Vergleich zum Vormonat März 2026 sind sie um 1,2 % gestiegen. (Stand: 31.5.2026)



 Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum April 2025	Veränderung in % zum März 2026
Gesamtindex	5,3	1,2
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	-2,4	-0,9
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	-6,0	0,1
Rohstoffe aus Euro-Ländern	11,3	7,8
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	27,6	1,8
Halbwaren aus Euro-Ländern	37,8	2,9
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	32,3	-0,3
Vorzeugnisse aus Euro-Ländern	7,3	6,8
Vorzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	3,3	3,5
Verbrauchsgüter	-1,7	0,1
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	1,4	0,3
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	1,7	0,6
Energie aus Euro-Ländern	29,7	5,1
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	32,0	1,3
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	23,7	3,3
Kohle	8,1	3,1
Erdöl	47,5	7,5
Erdgas, verflüssigt	26,2	57,7
Erdgas, gasförmig	6,8	-0,5
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	6,6	0,2
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-13,3	2,9
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaoöl, Kakaopulver	-47,7	-1,7
Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern	5,4	0,7
Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern	3,4	0,4
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	12,8	1,8
Papier, Pappe und Waren daraus	-3,0	1,4
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	56,2	3,1
Chemische Erzeugnisse	8,4	8,1
Naphtha	36,9	7,2
Gummi- und Kunststoffwaren	1,9	2,5
Glas und Glaswaren	0,3	-0,4
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	17,2	0,5
Aluminium und Halbzeug daraus	8,3	3,7
Kupfer und Halbzeug daraus	26,2	1,3
Elektrischer Strom	-0,7	-21,6

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

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Die Preise für Rohstoffe sind Ende Mai 2026 entweder leicht gestiegen oder gesunken, doch massive Preissprünge nach oben wie seit Beginn des Iran-Kriegs sind im Mai 2026 nicht mehr zu erkennen. (Stand: 31.5.2026)



Parameter	Währung	Maß	August 25	Sept 25	Okt 25	Nov 25	Dez 25	Jan 26	Feb 26	März 26	April 26	Mai 26
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	68	67	65	63	60	70	72	118	114	92
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	64	62	60	58	57	65	67	101	105	87
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	31	31	31	28	28	39	31	50	45	45
Kohle ¹	USD	Tonne	99	93	92	96	96	100	106	119	109	112
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,56	1,60	1,60	1,64	1,60	1,71	1,74	2,29	2,18	1,88
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	90	90	92	91	87	89	84	101	96	98
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.615	2.679	2.884	2.868	2.995	3.146	3.151	3.484	3.475	3.665
Blei ¹	USD	Tonne	1.943	1.957	2.000	1.955	1.962	1.957	1.928	1.881	1.937	2.016
Holz ¹	USD	Tonne	548	613	539	544	538	594	558	608	571	587
Gold ¹	USD	Feinunze	3.447	3.858	4.002	4.216	4.315	4.865	5.277	4.672	4.622	4.539
Platin ¹	USD	Feinunze	1.369	1.567	1.572	1.673	2.054	2.164	2.364	1.974	1.989	1.928
Kupfer ¹	USD	Tonne	9.805	10.300	10.901	11.004	12.504	13.369	13.439	12.160	13.015	13.615
Naphtha ¹	USD	Tonne	559	562	527	529	504	522	563	853	936	873
Nickel ¹	USD	Tonne	15.190	15.075	15.055	14.660	16.485	17.540	17.685	16.860	19.325	18.875
Palladium ¹	USD	Feinunze	1.108	1.260	1.440	1.451	1.613	1.718	1.790	1.487	1.528	1.367
Silber ¹	USD	Feinunze	39,74	46,69	48,68	56,41	71,30	84,70	93,84	75,13	73,76	75,37
Zink ¹	USD	Tonne	2.815	3.010	3.170	3.255	3.063	3.343	3.327	3.184	3.363	3.549
Zinn ¹	USD	Tonne	35.535	35.285	36.300	39.125	40.900	54.000	57.425	45.610	49.550	55.010
Mais ¹	USD	Buschel	3,98	4,16	4,32	4,36	4,40	4,26	4,39	4,58	4,65	4,47
Palmöl ¹	Euro	Tonne	890	871	861	855	838	889	868	1.011	975	965
Weizen ¹	Euro	Tonne	187	186	193	187	189	194	197	204	191	207
Indizes	Basis	Maß	August	Sept	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai
FAO-Index ²		Punkte	130.0	128.6	126.4	125.2	124.5	124.1	125.5	128.6	130.7	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	127.8	127.9	125.0	125.5	124.8	124.9	126.5	127.9	129.4	
FAO Milchpreis ²		Punkte	152.3	147.2	141.7	136.2	128.2	120.7	119.4	120.9	119.6	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	105.7	104.9	103.6	105.5	107.3	107.5	108.7	110.4	111.3	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	169.1	167.9	169.4	165.0	165.2	168.6	174.2	183.1	193.9	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	103.6	99.4	94.1	88.6	90.7	89.8	86.2	92.8	88.5	
VIK ³		Punkte	297	300	303	306	297	263	309	309	289	
Plastixx ⁴		Punkte	2.557	2.530	2.496	2.459	2.461	2.328	2.367	2.922	3.777	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.664	2.615	2.580	2.541	2.543	2.397	2.439	3.041	3.959	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.620	1.613	1.595	1.583	1.578	1.576	1.592	1.638	1.821	
WCI ⁵	USD	40 ft	2.119	1.761	1.822	1.806	2.213	2.107	1.899	2.287	2.232	2.800
HDE ⁶		Index	97,64	95,97	96,52	95,57	95,24	95,54	96,68	95,81	94,85	92,29

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 Mai 2026 leicht auf 49,9 Punkte zurückgegangen. Im April lag er noch bei 51,2 Punkten. Er sinkt damit knapp unter den klassischen Wert von 50 Punkten. (Stand: 31.5.2026)

Parameter	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	49,0	49,2	49,9	48,5	49,6	48,4	47,7	48,7	50,7	51,7	51,2	49,9
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	49,7	50,6	49,3	51,5	54,6	53,1	52,7	52,4	53,5	50,9	46,9	48,1
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	50,3	49,7	50,9	50,8	50,0	50,5	50,4	50,9	51,9	51,3	52,6	52,6
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	6,2	6,3	6,4	6,3	6,2	6,1	6,2	6,6	6,5	6,4	6,4	6,3
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	632	628	621	629	623	623	619	598	637	637	641	642
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	88,4	88,6	88,9	87,7	88,4	88,0	87,6	87,6	88,4	86,3	84,5	84,9
ZEW-Index zur Konjunktur-erwartung ²	47,5	52,7	34,7	37,3	39,3	38,5	45,8	59,6	58,3	-0,5	-17,2	-10,2
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-20,0	-21,7	-23,5	-23,5	-22,5	-24,1	-23,4	-26,9	-24,2	-24,7	-28,1	-33,1
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	0,6	-0,2	-0,4	0,3	0,3	-0,5	1,2	-1,1	-0,3	-0,3	-0,3	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	-0,1	1,3	-3,7	1,1	2,0	0,2	-1,0	0,0	-0,5	-0,7		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	-0,2	-2,7	-0,4	2,0	1,6	5,7	6,4	-11,1	1,4	5,0		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,0	2,0	2,2	2,4	2,3	2,3	1,8	2,1	1,9	2,7	2,9	2,6
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	-0,2 (2,5)	1,7 (1,2)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	2,3 (3,6)	5,3 (1,2)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	94,2	92,3	92,0	96,3	91,1	92,9	93,4	94,8	101,6	97,3	97,9	94,8
Aktienkurse	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai
DAX in Punkten ⁷	23.909	24.065	23.902	23.880	23.958	23.836	24.490	24.538	25.284	22.680	24.292	25.104
DOW Jones in Punkten ⁷	44.094	44.130	45.544	46.397	47.562	47.716	48.063	48.892	48.977	46.341	49.652	51.032
Währungen	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,17	1,14	1,17	1,17	1,16	1,16	1,17	1,19	1,18	1,15	1,17	1,16
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,86	0,86	0,87	0,87	0,88	0,88	0,87	0,87	0,88	0,87	0,87	0,87
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	169,17	171,52	171,72	173,76	178,14	180,57	184,09	183,59	184,13	183,39	183,21	185,45
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	8,40	8,24	8,32	8,36	8,22	8,18	8,23	8,28	8,10	7,93	7,99	7,88
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	100,56	100,30	102,80	104,25	102,50	103,49	105,60	109,58	107,52	107,88	111,07	110,62
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,93	0,93	0,94	0,94	0,93	0,93	0,93	0,92	0,91	0,92	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	50.7
2	Australien	50.2
3	Brasilien	49.1
4	China	51.8
5	Deutschland	49.9
6	Eurozone	51.6
7	Frankreich	48.9
8	Global	52.6
9	Griechenland	52.4
10	Großbritannien	53.7
11	Indien	54.3
12	Indonesien	50.0
13	Irland	55.9
14	Italien	52.9
15	Japan	54.5
16	Kanada	52.9
17	Kolumbien	51.8
18	Malaysia	49.9
19	Mexiko	49.6
20	Niederlande	55.9
21	Nigeria	54.1
22	Österreich	51.7
23	Philippinen	50.8
24	Polen	49.4
25	Russland	48.8
26	Saudi-Arabien	52.8
27	Schweiz ⁽¹⁾	57.3
28	Spanien	51.2
29	Südkorea	54.8
30	Taiwan	56.1
31	Thailand	52.6
32	Tschechische Republik	52.2
33	Türkei	49.8
34	USA	55.3
35	Vietnam	52.8

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

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



Hans-Christian Seidel

WIRTSCHAFTSTICKER

Stahl legt zu, Pharma bricht ein, Insolvenzen sinken leicht

Die deutsche Industrie zeigt zum Quartalswechsel ein gemischtes Bild: kräftiges Plus bei Rohstahl und Industrieumsatz, deutliches Minus in der Pharma – bei rückläufiger Beschäftigung.

1. Unternehmensinsolvenzen im Februar 2026

Die Amtsgerichte meldeten im Februar 2026 insgesamt 2.053 beantragte Unternehmensinsolvenzen, das sind 0,7 % weniger als im Vorjahresmonat.

Die Forderungen der Gläubiger aus den im Februar 2026 gemeldeten Unternehmensinsolvenzen betrugen insgesamt ca. 2,5 Mrd. €. Im Dezember 2025 lagen diese Forderungen noch bei ca. 9,0 Mrd. €.

Bezogen auf 10.000 Unternehmen gab es im Februar 2026 insgesamt 5,8 Unternehmensinsolvenzen.

Quelle: Destatis

2. VCI-Bericht 1. Quartal 2026

Die chemisch-pharmazeutische Industrie startete schwach ins Jahr 2026. Insgesamt sank die Produktion im 1. Quartal 2026 saisonbereinigt um 2,8 %. Die Gründe liegen vor allem im deutlichen Rückgang der Pharmaproduktion.

Die Chemieproduktion konnte dagegen im gleichen Zeitraum leicht zulegen. Sie blieb aber unter Vorjahresniveau. Der Stellenabbau setzte sich fort.

Für das 1. Quartal 2026 liegen die Branchenkennzahlen vor. Angezeigt werden die Veränderungsraten zum Vorquartal und zum Vorjahr 2025 (in Klammer):

🌐 Produktion:	2,8 %	(–6,0 %)
▪ davon Chemie:	2,0 %	(–4,3 %)
▪ davon Pharma:	–10,1 %	(–8,7 %)
🌐 Erzeugerpreise:	0,2 %	(–1,0 %)
🌐 Umsatz:	2,1 %	(–5,4 %)
🌐 Inlandsumsatz:	4,0 %	(–3,0 %)
🌐 Auslandsumsatz:	1,0 %	(–6,8 %)
🌐 Kapazitätsauslastung:	72,5 %	(75,1 %)

Den kompletten Download erhalten Sie hier:
<https://kurzlinks.de/vci-quartalsbericht-1-26>

Quelle: VCI

3. EY-Industrie-Barometer

Das EY-Industrie-Barometer am Ende des 1. Quartals 2026:

- 🌐 **Umsatz** im 1. Quartal 2026: ca. 531,5 Mrd. € (= Steigerung von 1,7 % zum Vorjahresquartal)
- 🌐 **Beschäftigung** am Ende des 1. Quartals 2026: ca. 5,33 Mio. Beschäftigte (= Rückgang von 2,3 % zum Vorjahr)

Den kompletten Download erhalten Sie hier:

<https://kurzlinks.de/ey-industriebarometer-q1-26>

4. Rohstahlproduktion in Deutschland im 1. Tertial 2026

Gemäß Bilanz der Wirtschaftsvereinigung Stahl (WV Stahl) weist die Rohstahlproduktion in Deutschland im Zeitraum Januar–April 2026 mit ca. 12.493 Mio. Tonnen einen Anstieg von 9,1 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf. Hier die Werte im Einzelnen in 1.000 t (in Klammern: prozentuale Veränderung zum Vorjahreszeitraum):

🌐 Rohstahl gesamt:	12.493	(9,1 %)
▪ davon Oxygenstahl:	8.613	(11,0 %)
▪ davon Elektrostahl:	3.880	(5,2 %)
🌐 Roheisen:	7.933	(10,5 %)
🌐 warmgewalzte Stahlerzeugnisse:	10.764	(6,3 %)

Quelle: WV Stahl

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Interview: Nutzen Sie als CPO den adaptiven Führungsstil

Arbeitshilfe: So reagieren Sie bei internen Meetings professionell auf Einwände

Verhandlungen: 7 Tipps, wie Sie die Beziehung zu Ihrem Verkäufer in den Verhandlungen verbessern

Preisentwicklungen: Die Erzeugerpreise für Dienstleistungen im Q1 2026