

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 27–28 | 2026



4 Arbeitshilfe: Reaktion bei internen Einwänden

Mit diesen Muster-Formulierungen reagieren Sie gekonnt auf Einwände, wenn Sie Ihre Vorhaben intern präsentieren.

5 Interview: Erfolgreich führen als CP0

Traditioneller Führungsstil ade. In Krisenzeiten empfehle ich Ihnen die flexible adaptive Führung.

TOP-THEMA

6 Bessere Lieferantenbeziehung = besserer Verhandlungserfolg

Nutzen Sie diese 8 Tipps, um die Beziehung zu Ihren wichtigen Verkäufern und damit Ihren Verhandlungserfolg zu verbessern.

8 Preisentwicklungen: Erzeugerpreise für Dienstleistungen im Q1/2026

So entwickelten sich die Erzeugerpreise für Dienstleistungen im 1. Quartal 2026.

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.

Hoffentlich hält der Frieden im Iran

Liebe Leserin, lieber Leser,

wie auf Seite 3 erläutert, gibt es nun ein Abkommen zur Beendigung des Iran-Kriegs. Es bleibt jetzt abzuwarten, ob der Frieden auch nachhaltig bleibt und wie sich die globale und speziell die deutsche Wirtschaft davon erholt (und wie schnell).

Die EU hat zahlreiche Freihandelsabkommen mit bevölkerungsreichen Drittländern abgeschlossen (siehe Seite 12), die aber bisher alle nicht in den Top-20-Importländern zu finden sind. Im Sinne von Derisking und der Nutzung dieses Potenzials kann ich Sie als Einkäufer nur ermuntern, diese Beschaffungsmärkte sukzessive zu erschließen und dort, wo lohnend, auszubauen. Vergessen Sie dabei nicht das Thema Lieferantenentwicklung.

In unserem Top-Thema zeigen wir Ihnen Ansätze, wie Sie die Beziehung zu Ihren Lieferanten verbessern können.

Ihr

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Iran-Abkommen: Auswirkungen auf Ihre Verhandlungen

ARBEITSHILFE 4

- ☐ So reagieren Sie professionell auf Einwände bei internen Meetings

INTERVIEW 5

- ☐ Warum der adaptive Führungsstil in Krisenzeiten besser ist

VERHANDLUNGEN 6

- ☐ 8 Tipps, um die Beziehung zum Verkäufer zu verbessern

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Erzeugerpreise für Dienstleistungen im 1. Quartal 2026

PREISENTWICKLUNGEN 9

- ☐ Die Erzeugerpreise im Mai 2026

LESERFRAGEN 10

- ☐ „Welche Tipps gibt es zu PPWR?“
☐ „Wie auf Preiserhöhungs-Flut reagieren?“

PREISENTWICKLUNGEN 11

- ☐ Die Großhandelspreise im Mai 2026

NACHRICHTEN 12

- ☐ Freihandelsabkommen + Reformen
☐ OECD + Zinsen
☐ Onventis-Einkaufsbarometer 2026 + Buch-Tipp zum Thema „Verhandeln“

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 Thrün, 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.

WIRTSCHAFT

Wie wirkt sich das Ende des Iran-Kriegs auf Ihre Versorgungssicherung und Ihre Nachverhandlungen aus?

Zum Glück hat es mittlerweile in Bezug auf den Iran-Krieg eine Einigung gegeben. Die Fragen, die sich für Sie als Einkäufer jetzt aufdrängen, sind u. a., ob der Frieden hält und wie sich dies auf Ihre jetzigen und zukünftigen (Nach-)Verhandlungen auswirkt.

Einigung im Iran-Krieg

Mal hieß es, ein Friedensabkommen zwischen den USA und dem Iran stehe kurz bevor, dann hieß es wieder, dass dies nicht stimme. Nun ist zum Glück endlich eine Entscheidung gefallen. Am Donnerstag, dem 18. Juni 2026, wurde ein Friedensabkommen unterzeichnet.

Wie entwickelt sich der weitere Verlauf?

Hinsichtlich des Abkommens stellen sich die folgenden Fragen:

- 🌐 Hält das Abkommen nachhaltig?
- 🌐 Halten sich die Kriegsparteien zuverlässig daran?
- 🌐 Was passiert bei einer kurzen Eskalation – wie u. a. im Libanon –, bricht dann alles wieder aus?
- 🌐 Wie geht es mit dem Atomprogramm des Iran weiter?
- 🌐 Welche neue Rolle wird der Iran zukünftig in der Weltgemeinschaft spielen?

Wie entwickelt sich die Versorgungssicherung für Deutschland und die EU?

Bei der Versorgungssicherung müssen wir Folgendes beachten:

- 🌐 Wie schnell verbessert sich die weitere Versorgungslage und kommt es mittelfristig zu weiteren Engpässen?
- 🌐 Kommt es zu einer Überlastung der europäischen Häfen?
- 🌐 Wie lange dauert der Wiederaufbau der beschädigten oder zerstörten Anlagen bzw. der Infrastruktur in der gesamten Golfregion, bis alles wieder störungsfrei laufen kann?

Wie entwickeln sich die Rohstoffpreise für Deutschland und die EU?

Durch den Krieg sind die Preise für viele metallische und fossile Rohstoffe gestiegen. Sie als Einkäufer müssen jetzt die weitere Entwicklung abwarten. Erste Ergebnisse sehen Sie auf Seite 9 in unserer Übersicht der „Erzeugerpreise im Mai 2026“.

Das Ende des Iran-Kriegs wirkt sich auch auf Ihre Verhandlungen aus. Bei Ihren nächsten Gesprächen kann es zu den folgenden 3 herausfordernden Konstellationen kommen. Die praxisbewährten Musterformulierungen zeigen Ihnen beispielhaft, wie Sie damit umgehen können:

1. Für angekündigte Preiserhöhungen



MUSTERFORMULIERUNG

„Da der Iran-Krieg jetzt zu Ende ist, deuten sich rückläufige Preisentwicklungen an. Sicherlich werden Sie verstehen, dass wir aufgrund dieser neuen Konstellation die weiteren Entwicklungen erst mal abwarten müssen. Wir melden uns bezüglich eines Termins.“

2. Für bereits festgefahrene Verhandlungen



MUSTERFORMULIERUNG

„Da der Iran-Krieg beendet ist, werden die Preisentwicklungen nach unten gehen. In Bezug auf unsere derzeit festgefahrenen Verhandlungen schlage ich vor, dass wir die weitere Entwicklung vorerst mal abwarten und die Verhandlungen dann zu einem späteren Zeitpunkt – basierend auf den neuen Preislevels – fortsetzen.“

3. Für bereits beendete Verhandlungen



MUSTERFORMULIERUNG

„Wir haben Sie bei unseren letzten Verhandlungen darauf hingewiesen, dass die Preise wieder fallen werden. Da sich die Preise nach dem Ende des Iran-Kriegs nun wahrscheinlich sukzessive reduzieren, laden wir Sie zu einer Nachverhandlung ein. Dabei erwarten wir Ihre Fairness in Bezug auf die Faktenlage, wenn die Preise sich tatsächlich wieder rückläufig entwickeln.“

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





ARBEITSHILFE

Reagieren Sie professionell auf Einwände in internen Meetings

Sie arbeiten bei Ihren Projektplänen oder bei ausgehandelten Angeboten als Entscheidungsgrundlage sicher sehr zielgerichtet. Doch das bringt Ihnen als Einkäufer oder Einkaufsleiter nichts, wenn Sie sich mit diesen Vorhaben intern nicht durchsetzen bzw. besser verkaufen können. Damit dies gelingt, müssen Sie – besonders bei unangenehmen Fragen und Zweifeln von Chefs, Kollegen oder Bedarfsträgern – über passende Formulierungen, Redewendungen und elegante Techniken zur Einwandbehandlung verfügen. In der nachfolgenden Tabelle finden Sie zahlreiche Muster-Formulierungen, mit denen Sie auch in hitzigen Situationen souverän reagieren.

NR.	PARAMETER	EINWANDBEHANDLUNG MIT FRAGEN UND NUTZENARGUMENTATION
1	Arten interner Meetings	- Abteilungsmeetings - Meetings mit den Schnittstellen - standortübergreifende Meetings - Meetings unter Teilnahme der Geschäftsleitung - Meeting mit dem eigenen Chef
2	Verständnis zeigen	„Das ist ein wichtiger Punkt, den Sie hier bezüglich der Qualitäten ansprechen.“ „Ich verstehe, was Sie hinsichtlich eines Lieferantenwechsels meinen.“ „Sie haben recht, so wie Sie es sagen: Jeder Wechsel ist auch ein Risiko.“ „Ich danke Ihnen für Ihre Offenheit gegenüber diesem Projekt.“ „Es ist gut, dass wir Ihren Punkt in Bezug auf den Vertrag nicht vergessen haben.“ „Das sehen Sie richtig – wir haben eine leichte Budgetüberschreitung.“ „Wie Sie vollkommen richtig bemerkt haben, können hierbei weitere Zusatzkosten entstehen ...“ „Absolut richtig, wir können mithilfe von KI die Prozesse noch weiter optimieren ...“
3	Taktische Fragen auf Einwände	- generelle Frage: „Was heißt für Sie ‚momentan zu riskant‘? Bitte erklären Sie das etwas genauer.“ - einfache Nachfrage: „Wie meinen Sie das: ‚Mit Global Sourcing muss man vorsichtig sein‘?“ - taktische Frage: „Haben Sie eine bessere Lösung?“ - Gegenfrage: „Woher haben Sie diese Information?“ - nicht verstanden: „Wie bitte? Könnten Sie das noch mal sagen bzw. konkretisieren?“ - Weiterleitung: „Darf ich diese Frage mitnehmen und intern weiterleiten?“ - Unterschied: „Meinen Sie Nearshoring oder Global Sourcing?“ - spätere Beantwortung: „Können wir die Frage zu den Pauschalpreisen zurückstellen und später darauf eingehen?“ - weitere Infos: „Woher beziehen Sie diese Info?“ - genaue Erklärung: „Was verstehen Sie unter ...?“ - Rückgabe der Frage: „Ist für Sie die lokale geografische Nähe zum bisherigen Lieferanten einzig und allein ausschlaggebend?“ - Rückgabe mit Rhetorik: „Sind Sie nicht auch an einem besseren Preis und Gesamtpaket für Ihr Investitionsbudget interessiert?“ - leicht emotionale Rückfrage: „Wie würden Sie an meiner Stelle reagieren? Verstehen Sie meine Situation, dass ich eine Entscheidung benötige?“ - direkte Frage: „Was kann ich noch tun, um Sie von der Sinnhaftigkeit meines Vorschlags zu überzeugen?“
4	Erklärung des Nutzens	„Das erspart uns unnötige Prozesse.“ „Dies ist besonders für die Umsetzung relevant.“ „Das bringt Ihnen weitere Einsparungen im Budget.“ „Das führt zu einem schnelleren Verlauf in unserem KI-Projekt.“ „Unser Nutzen ist ein besserer Überblick über den globalen Rohstoffmarkt.“ „Eine Vereinfachung der Spezifikation maximiert unsere Einsparungen.“ „Diese Variante vereinfacht das interne Reporting, da ...“ „Diese KI-Version erhöht die Leistungsfähigkeit.“ „Das bedeutet für uns eine optimierte, profunde Übersicht über die Preise unserer Schwestergesellschaften.“ „Das stellt sicher, dass sich diesmal keiner damit rausreden kann, er hätte keine Zeit gehabt, die offenen Punkte aus dem letzten Meeting umzusetzen.“ „Dadurch erhalten wir Zugriff auf sämtliche globale Risikoarten, die uns betreffen könnten.“ „Damit minimieren wir tägliche Anrufe beim Lieferanten.“ „Dieser zusätzliche Schritt steigert die Transparenz über den Projektfortschritt.“ „Mit dieser Maßnahme senken wir die Prozesskosten.“ „Diese Entscheidung sorgt für Klarheit in der internen Kommunikation.“ „Ein nochmaliger Lieferantenbesuch hat den Vorteil, dass ...“ „Das bringt Ihnen weitere Einsparungen im Budget.“

Übersicht: So reagieren Sie professionell auf Einwände bei internen Meetings – eigene Darstellung

INTERVIEW

Herkömmlicher Führungsstil ade: Als CPO erfolgreich führen mit dem adaptiven Führungsstil

In den aktuellen Krisenzeiten stehen Sie als Einkaufsleiter oder CPO vor enormen Herausforderungen und müssen Krisen leider als neue Realität akzeptieren. Daher ist es notwendig, Ihrem Team Stabilität zu vermitteln, Ihren bisherigen Führungsstil flexibler zu gestalten und neue Ansätze zuzulassen.



Einkaufsleiter:

Aktuell steigen die Preise und die Lieferketten werden auch wieder angespannter. Ich als globaler Einkaufsleiter merke selbst, dass ständig neue Krisen auf mich und mein Einkaufsteam zukommen.

Welche Ansätze empfehlen Sie mir hinsichtlich eines adaptiven Führungsstils?

Einkaufsleiter:

Ich bin inzwischen an insgesamt 5 Standorten vertreten: 1 in Deutschland, 2 europäische, 1 in den USA und 1 in China. Die Teamgröße variiert zwischen 5 und 10 Einkäufern.

Was bedeutet diese Konstellation konkret für einen adaptiven Führungsstil?

Hans-Christian Seidel:

In unserer heutigen BANI-Welt kommen Sie mit einem herkömmlichen oder klassischen Führungsstil nicht mehr weit, weil sich die Voraussetzungen massiv verändert haben und sich auch weiter verändern werden.

Der adaptive Führungsstil erweist sich als flexibler, agiler und eigenverantwortlicher:

- 🌐 Bauen Sie mehr Resilienz auf, damit Sie auf die immer häufiger auftretenden Herausforderungen widerstandsfähiger und gelassener reagieren können.
- 🌐 Akzeptieren Sie, dass die bisherigen klassischen Führungsstile mit starren Hierarchien, Arbeitsanweisungen und langen Entscheidungswegen heute nicht mehr gut funktionieren und Sie sich von gelebten Routinen verabschieden müssen.
- 🌐 Stellen Sie sich darauf ein, dass Sie heute schneller und mit weniger Sicherheit wichtige Entscheidungen treffen müssen.
- 🌐 Da viele Situationen im Einkauf sich als vollkommen neuartig erweisen, müssen Sie und Ihr Team dies als Lernprozesse verstehen.
- 🌐 Sie als globaler Einkaufsleiter müssen hierbei über ein hohes Maß an emotionaler und sozialer Intelligenz verfügen und Ihren Einkäufern einen gehörigen Vertrauensvorschuss gewähren.

Hans-Christian Seidel:

Sie müssen sich auf die jeweiligen Standorte wie folgt einstellen:

- 🌐 Akzeptieren Sie, dass Ihre verschiedenen Einkaufsabteilungen unterschiedlich auf neue Herausforderungen reagieren.
- 🌐 Wichtig ist, dass es Ihnen gelingt, die Anpassungsfähigkeit in den verschiedenen Teams kontinuierlich zu erhöhen.
- 🌐 Beachten Sie die interkulturellen Herausforderungen. Richten Sie in Zukunft Ihren Führungsstil beispielsweise an Ihren Standorten in China oder in den USA vollkommen anders aus.
- 🌐 Führen Sie generationengerecht. Junge Einkäufer brauchen in einer unsicheren Welt viel mehr Orientierung im Gegensatz zu erfahrenen Einkäufern oder Kollegen, die in ein paar Jahren in den Ruhestand gehen. Hier können die erfahrenen Kollegen die jüngeren gut unterstützen.
- 🌐 Wir Menschen sind vom Typ her bekanntlich alle verschieden. Beispielsweise kommen selbstbewusste oder dominante Typen meist wesentlich besser mit Veränderungen zurecht als zurückhaltende oder strukturierte Typen, die eher klare Abläufe und Strukturen benötigen.

TOP-THEMA

Mit diesen 8 Tipps verbessern Sie die Beziehung zu Ihren wichtigen Verkäufern

Die Beziehungen zwischen Einkäufern und Verkäufern geraten durch die derzeitigen Preiserhöhungswellen aufgrund des Iran-Kriegs an ihre Belastungsgrenzen. Gerade bei wichtigen, starken und kaum ersetzbaren Lieferanten müssen Sie bei der Auswahl Ihrer Taktiken jedoch sehr behutsam vorgehen. Bleiben Sie daher vor allem bei Preis-, Termin-, Mengen- und Reklamationsverhandlungen unbedingt sachlich und vermeiden Sie verfrühte Vorwürfe gegenüber dem Verkäufer. Im Rahmen der Abwehr von Preiserhöhungen stehen Ihnen auch integrative Taktiken zur Verfügung, mit denen Sie die Beziehung verbessern. Achten Sie als Einkäufer jedoch darauf, dass Ihre Bemühungen nicht zu sehr in Kuschelgespräche ausarten.



1. Besuchen Sie Ihren Verkäufer

In der Regel suchen eher Verkäufer die Einkäufer auf. Wenn Sie daher einen – insbesondere ausländischen – Verkäufer besuchen, erwecken Sie den Eindruck, dass es sich um eine wichtige Angelegenheit handelt.

Zudem ehrt es viele internationale Verkäufer, wenn Einkäufer ihnen einen Besuch abstatten.

2. Betonen Sie gemeinsame Interessen

Wenn sowohl Einkäufer als auch Verkäufer zu lange auf ihren Positionen verharren, besteht die Gefahr eines faulen Kompromisses oder einer Nichteinigung, mit der Konsequenz eines vorzeitigen Lieferantenwechsels. Suchen Sie daher nach Ansatzpunkten, die beiden nutzen:



MUSTERFORMULIERUNG

Herr Verkäufer, wir kommen so nicht weiter. Ich mache Ihnen mal ein paar Vorschläge, wie wir eventuell beide profitieren:

1. Wir bieten Ihnen einen längeren Kontrakt an.
2. Wir optimieren unser Forecasting.
3. Wir führen einen gemeinsamen Wertanalyse-Workshop durch.
4. Wir veranstalten Innovationsmeetings.
5. Wir optimieren mit KI gemeinsam unsere operativen Bestellprozesse.

3. Bevorzugen Sie faktenbasierte Verhandlungen

Fakten machen Einkäufer stark. Wenn Sie sich also primär auf das Heranziehen von Fakten beschränken, reduzieren Sie den Druck auf die Beziehung – und Ihren Verkäufer – deutlich.



MUSTERFORMULIERUNG

Schauen Sie mal auf diese Präsentation, Frau Verkäuferin:

1. Die Preisverläufe sind volatil und steigen nicht linear, wie Sie hier klar erkennen können.
2. Der Anteil der betroffenen Rohstoffe an den Gesamtkosten beträgt nur 10 % und kann sich daher preislich nicht so auswirken.
3. Sie haben die Preise, als diese zurückgingen, auch nicht gesenkt.
4. Auch die Erzeugerpreise bestätigen Ihre Thesen nicht, wie Sie hier sehen.



ACHTUNG

Beobachten Sie den Verkäufer

Diese Herangehensweise funktioniert in der Praxis nur, wenn der Verkäufer sich davon auch wirklich beeindruckt lässt. Wenn er weiterhin klare Fakten ignoriert und stur den unumstößlichen Vorgaben seiner Verkaufsleitung folgt, müssen Sie den Druck erhöhen.

4. Gehen Sie mit dem Verkäufer essen

Ein gemeinsames Mittag- oder Arbeitsessen ist für den Auf- und Ausbau der Beziehung zum Verkäufer von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Starren internen Compliance-Regeln, die schon in einem einfachen Mittag- oder Abendessen ein Problem oder gar einen Verstoß sehen, fehlt in Bezug auf einen förderlichen Beziehungsaufbau die angebrachte und zielführende Weitsicht.

Interne Verfasser dieser Regeln übersehen häufig, dass ein gemeinsames Essen besonders bei beziehungsintensiven Kulturen im internationalen Geschäft unerlässlich ist.

! ACHTUNG

Es muss nicht teuer sein

Wägen Sie jedoch Ihre Teilnahme an teuren Verkäufer-events wie Fußball, Formel 1, Tennis oder einem überzogenen Gala-Dinner sorgfältig ab. Prüfen Sie, wie zielführend dies wirklich ist oder ob es dem Verkäufer mit einer solchen Maßnahme eher gelingt, Sie noch jovialer zu stimmen.

5. Betonen Sie die Langfristigkeit

Wenn Sie Ihre Ziele offen ansprechen und zeigen, dass Sie an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert sind, können Sie bei einem Verkäufer mit ähnlichen Zielen punkten. Leider gibt es jedoch mit steigender Tendenz Lieferanten, die eher kurzfristige Ergebnisse priorisieren.

! ACHTUNG

Beachten Sie kulturelle Besonderheiten

Insbesondere bei internationalen Lieferanten müssen Sie darauf achten, ob der jeweilige Kulturkreis generell langfristige bzw. kurzfristige Ziele oder zunächst den Aufbau einer persönlichen Beziehung bevorzugt.

6. Bleiben Sie im Gespräch

Prüfen Sie, ob Sie bei festgefahrenen Verhandlungen oder in Pattsituationen erst mal für einen gewissen Zeitraum in einem vertragslosen Zustand weiterarbeiten können.

Während dieser Periode ist es natürlich sinnvoll, den Kontakt nicht vollständig abubrechen und durch Nachhaken im Gespräch zu bleiben. Ein freundliches Telefonat zwischendurch kann helfen, die Fronten weiter abzubauen.



MUSTERFORMULIERUNG

Hallo Herr Verkäufer, ich wollte mich zwischendurch mal wieder melden, ob sich inzwischen etwas ergeben hat. Nach Rücksprache mit meinem Einkaufsleiter hätten wir noch folgenden Vorteil für Sie ...

7. Verkaufen Sie Ihren Bedarf

Verkaufen Sie – wie ein Verkäufer – Ihren möglichen Bedarf, um diesen und Ihr Unternehmen interessant und vielversprechend für den Lieferanten zu gestalten. Dazu zählen u. a.:

- 🌐 Ihr Unternehmen
- 🌐 bekannte Großfirmen als Kunden
- 🌐 Neueinstellungen
- 🌐 Ihre Mengen
- 🌐 Aussichten
- 🌐 Ihre neuen Investitionen
- 🌐 Einladung zu einem Lieferantentag
- 🌐 neue Beschaffungs- und Absatzmärkte



MUSTERFORMULIERUNG

Frau Verkäuferin, wir benötigen bei Ihrem Rohstoff A Ihre konstruktive Unterstützung hinsichtlich des Preises. Wir haben bei unserem Endprodukt B, in das Ihr Rohstoff A einfließt, in unseren Standort investiert. Wir haben neue globale Absatzmärkte geschaffen. Dies wird zu höheren Mengen führen und sich positiv auf Ihre Maschinenauslastung in Ihrer Produktion, Ihren Rohstoffbedarf und Ihre Packmittel auswirken.

8. Binden Sie Ihre Lieferanten früher ein

Binden Sie Ihren Lieferanten im Sinne eines Early Supplier Involvement (ESI) frühzeitig ein, um sein Knowhow zu nutzen und ihm zu zeigen, dass Sie fest mit ihm planen:

- 🌐 geplanten Neuprodukten oder Neueinführungen,
- 🌐 Neuentwicklungen,
- 🌐 neuen Projekten,
- 🌐 Dienstleistungspaketen,
- 🌐 Investitionsgütern mit Werkverträgen und
- 🌐 Workshops zur gemeinsamen Wertanalyse

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



PREISENTWICKLUNGEN

Erzeugerpreise für Dienstleistungen im Q1/2026

Die Erzeugerpreise für Dienstleistungen in Deutschland lagen im 1. Quartal 2026 um 2,4 % höher als im 1. Quartal 2025. Gegenüber dem 4. Quartal 2025 sind sie um 1,2 % gestiegen.

Der Wirtschaftsabschnitt Verkehr und Lagerei wies im 1. Quartal 2026 mit 0,9 % gegenüber dem Vorjahresquartal den geringsten Preisanstieg aller Wirtschaftsabschnitte im Dienstleistungssektor auf. Alle anderen Dienstleistungsbereiche sind stärker gestiegen. Während die Preise für Güterbeförderung in der See- und Küstenschifffahrt gegenüber dem Vorjahresquartal um 9,1 % sanken,

stiegen im Straßengüterverkehr die Preise um 2,8 %; für Speditionslösungen sanken sie leicht um 0,7 % (jeweils gegenüber dem Vorjahresquartal). Insgesamt bleibt festzuhalten, dass die Preise für Dienstleistungen fast ausnahmslos – vom Bereich Verkehr und Lagerei und von sonstigen wenigen Ausnahmen abgesehen – gestiegen sind.



INDIZES	VERÄNDERUNG IN % ZUM 1. QUARTAL 2025	VERÄNDERUNG IN % ZUM 4. QUARTAL 2025
Gesamtindex	2,4	1,2
Verkehr und Lagerei	0,9	1,8
Straßengüterverkehr	2,8	1,5
Güterbeförderung in der See- und Küstenschifffahrt	-9,1	7,4
Lagerung und lagereiverwandte Dienstleistungen	3,2	1,9
Speditionslösungen	-0,7	1,8
Sonstige Post-, Kurier- und Expressdienste	1,6	0,3
Information und Kommunikation	1,8	0,7
Software und Softwarelizenzen	1,3	0,5
Leitungsgebundene Telekommunikation	1,6	0,7
Drahtlose Telekommunikation	1,0	0,1
Softwareentwicklung und -programmierung	0,9	0,5
IT-Beratung und Support	0,9	0,7
IT-Management	0,8	0,5
Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Dienstleistungen	0,8	0,7
Grundstücks- und Wohnungswesen	2,5	1,3
Vermietung von Immobilien	1,8	0,5
Vermittlung und Verwaltung von Immobilien	4,3	3,8
Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen	2,6	0,5
Rechtsberatungsleistungen	4,2	1,6
Dienstleistungen des Rechnungswesens	6,2	1,3
Ingenieurbüro- und technische Beratungsleistungen	1,3	0,9
Technische, physikalische und chemische Untersuchungen	2,6	2,1
Dienstleistungen von Werbeagenturen	0,4	0,3
Werbeplätze	1,5	-9,1
Verwaltungs- und Unterstützungsleistungen	3,5	1,3
Dienstleistungen der befristeten Überlassung von Arbeitskräften	3,1	1,3
Reinigungsleistungen	3,8	3,4

Übersicht: Erzeugerpreise für Dienstleistungen im 1. Quartal 2026 – eigene Darstellung (Quelle: Statistisches Bundesamt, 19.06.2026)

PREISENTWICKLUNGEN

Die Erzeugerpreise im Mai 2026

Die Erzeugerpreise stiegen im Mai 2026 um 2,2 % im Vergleich zum Mai 2025 und um 0,3 % zum Vormonat April 2026.



Ausgewählte Güter

	Veränderung in % zum Mai 2025	Veränderung in % zum April 2026
Gewerbliche Erzeugnisse insgesamt	2,2	0,3
Erzeugnisse der Vorleistungsgüter	4,2	1,4
Erzeugnisse der Investitionsgüter	2,0	0,1
Erzeugnisse der Konsumgüter	-1,2	-0,2
Erzeugnisse der Verbrauchsgüter	-1,7	-0,2
Energie	2,5	-0,4
Gewerbliche Erzeugnisse insgesamt ohne Reparatur	2,3	0,3
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	7,6	2,6
Kohle	-1,4	7,8
Erdöl	65,8	11,9
Erdgas	15,6	0,3
Rindfleisch, frisch oder gekühlt	1,0	-4,0
Schweinefleisch, frisch oder gekühlt	-16,7	-3,6
Geflügelfleisch	4,6	0,6
Pflanzliche und tierische Öle und Fette	5,8	3,0
Zucker	4,9	-0,2
Holz sowie Holz-, Kork- und Flechtwaren (ohne Möbel)	5,8	0,8
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	6,1	1,2
Papier, Pappe und Waren daraus	-1,5	0,7
Wellpapier und -pappe; Verpackungsmittel aus Papier, Karton und Pappe	0,7	0,8
Schachteln und Kartons aus Wellpapier oder Wellpappe	0,8	0,9
Naphtha	60,9	5,0
Dieselmotoren	27,3	-10,9
Leichtes Heizöl	52,8	-3,9
Schweres Heizöl	51,0	8,2
Flüssiggas	26,3	-18,7
Chemische Erzeugnisse	7,1	3,7
Pharmazeutische u.ä. Erzeugnisse	1,7	0,6
Gummiwaren	0,9	0,6
Kunststoffwaren	4,0	2,2
Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden	2,3	0,5
Erzeugnisse aus Beton, Zement und Gips	2,6	0,3
Metalle	11,1	1,6
Stabstahl, warm verarbeitet	0,3	1,7
Aluminium und Halbzeug daraus	14,8	1,8
Kupfer und Halbzeug daraus	24,5	3,8
Strompreis	-4,6	0,3

Übersicht: Erzeugerpreise Mai 2026 – eigene Darstellung

LESERFRAGEN

„Was muss ich bei meinen Vorbereitungen für die neue EU-Verpackungsverordnung (PPWR) beachten?“

FRAGE Ab August 2026 gelten ja die Anforderungen der neuen EU-Verpackungsverordnung (PPWR). Welche Vorbereitungen bzw. Prozesse sind hier einzuleiten? Könnten Sie mir einen kurzen Überblick darüber geben, damit ich sehe, ob meine bisherigen Vorbereitungen auf dem richtigen Weg sind?

ANTWORT Ab dem 12. August 2026 gelten wesentliche Anforderungen der PPWR unmittelbar. Der erste Schritt sollte daher die Klärung der eigenen Rolle sein: Treten Sie als Hersteller, Importeur, Händler, Fulfilment-Dienstleister oder als Einkäufer bereits konformer Verpackungen auf? Daraus ergeben sich die konkreten Pflichten.

Danach sollten Ihre bestehenden und neuen Verpackungen systematisch erfasst werden: Material, Funktion, Lieferant, Einsatzgebiet und Zielmarkt. Im Fokus stehen Artikel 5 und 6: gefährliche Stoffe begrenzen, Recyclingfähigkeit prüfen und überdimensionierte Verpackungen vermeiden. Parallel sollten Lieferantendaten, Materialnachweise und Anpassungen in der technischen Dokumentation nach Anhang VII hinterlegt werden.

Bei den Punkten Kennzeichnung, konkrete Leerraumvorgaben und in weiteren Detailfragen empfehle ich keine vorschnelle Umsetzung. Hier sollten delegierte Rechtsakte, Leitlinien und Durchführungsregeln abgewartet werden, da Details noch konkretisiert oder praktisch eingeordnet werden können.

Andreas Schmidtke

„Wie kann ich generell mit meinem Team auf die Flut von Preiserhöhungen reagieren?“

FRAGE Ich habe ein kleines Team von 4 Einkäufern. In letzter Zeit werden wir regelrecht von Preiserhöhungsschreiben mit einer Hiobsbotschaft nach der anderen überrollt.

Was raten Sie mir und meinem kleinen Team generell als Erstreaktion?

ANTWORT Leider nutzten viele Verkäufer die Gunst der Stunde. Sie drückten hierbei gehörig aufs Tempo. Der Grund: Bei dem jetzigen Frieden im Iran-Krieg kommen sie in argumentative Not, um immer noch weitere Preiserhöhungen anzukündigen. Zudem schienen die Lieferanten exakt seit Kriegsbeginn angeblich über keine Lagerware mehr zu verfügen und keine Kontrakte abgeschlossen zu haben, um Preisstabilität zu sichern.

Als Erstreaktion empfehle ich Ihnen und Ihrem Team die folgende Vorgehensweise:

- 🌐 Entwickeln Sie firmenintern ein schlagkräftiges Abwehrschreiben auch mit Hinweis auf das Kriegsende.
- 🌐 Zeigen Sie sich trotz gestiegener Kosten in den persönlichen Gesprächen – auch von der Körpersprache her – erst mal vollkommen unbeeindruckt.
- 🌐 Lassen Sie sich nicht zermürben und stoppen Sie die Panikmache.
- 🌐 Bedenken Sie, dass viele Darstellungen der Verkäufer übertrieben und von allgemeiner Natur sind. Zudem fehlt oft jeglicher nachweisbarer Faktenbezug.
- 🌐 Betrachten Sie stets den jeweiligen Einzelfall, der vom allgemeinen Trend abweicht oder sich als weniger relevant erweist.
- 🌐 Verlieren Sie andere Parameter als den Preis nicht aus den Augen.

Hans-Christian Seidel

PREISENTWICKLUNGEN

Großhandelspreise Mai 2026

Die Verkaufspreise im deutschen Großhandel lagen im Mai 2026 um 5,9 % höher als im Mai 2025. Im Vergleich zum Vormonat April 2026 sanken die Preise leicht um 0,6 %.

Hauptursache für den Anstieg zum Vorjahresmonat waren vor allem der starke Preisanstieg bei Mineralölerzeugnissen (+30,5 %) sowie die Anstiege bei NE-Erzen, NE-Metallen, NE-Metallhalbzeug (+36,1 %), Erzen, Metallen und Metallhalbzeug (+21,1 %), chemischen Erzeugnissen (+13,3 %) sowie Stahl und Halbzeug (+6,7 %).

GH m. landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren:	-1,5 %
GH m. Getreide, Rohtabak, Saaten und Futtermitteln:	1,8 %
GH m. Obst, Gemüse und Kartoffeln:	-1,3 %
GH m. Fleisch und Fleischwaren:	-1,4 %
GH m. Milch, Milcherzeugnissen, Eiern, Speiseölen, Nahrungsfetten:	-8,1 %
GH m. Kaffee, Tee, Kakao und Gewürzen:	-10,7 %
GH m. Mehl und Getreideprodukten:	-2,7 %
GH m. Gebrauchs- und Verbrauchsgütern:	1,3 %
GH m. pharmazeutischen, medizinischen und orthopädischen Erzeugnissen:	1,5 %
GH m. Karton, Papier, Pappe, Schreibwaren, Bürobedarf, Büchern, Zeitschriften und Zeitungen:	2,3 %
GH m. sonstigen Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör:	3,2 %
GH m. Büromöbeln:	2,5 %
GH m. festen Brennstoffen:	8,7 %
GH m. Mineralölerzeugnissen:	30,5 %
GH m. Eisenerzen, Eisen, Stahl, Eisen- und Stahlhalbzeug:	6,7 %
GH m. NE-Erzen, NE-Metallen und NE-Metallhalbzeug:	36,1 %
GH m. Holz, Baustoffen, Anstrichmitteln und Sanitärkeramik:	4,0 %
GH m. Flachglas:	-0,2 %
GH m. Metall- und Kunststoffwaren für Bauzwecke:	2,5 %
GH m. chemischen Erzeugnissen:	13,3 %
GH m. Rohstoffen, Halb- und Fertigwaren:	2,0 %

Quelle: Destatis

Ihr komplettes Einkaufs-Knowhow in der App immer dabei!



Ihre Ausgabe digital



Preise für Rohstoffe und Vorprodukte samt Expertenprognose



Mächtige Suchfunktion

Google Play



Apple Store



Jetzt scannen



Einfach mobil lesen

Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Zugriff auf vielfältige Arbeitshilfen, Mustervorlagen und Checklisten



Ausgabenarchiv und Spezialreports



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



www.zolex.de/login

„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

Neue Märkte, höhere Zinsen, KI-Defizit im Einkauf

Die EU schließt Freihandelsabkommen mit Mexiko, Mercosur, Australien, Indonesien und Indien. Die OECD dämpft ihre Wachstumsprognose, denn wichtige wirtschaftliche Reformen der Regierung stehen noch aus. Die EZB hebt die Leitzinsen an und das Onventis-Barometer offenbart eine Lücke bei der KI-Nutzung im Einkauf. Plus: ein lesenswerter Buch-Tipp zum Thema Verhandlungen.

1. Freihandelsabkommen = neue Beschaffungsmärkte

Die EU hat u. a. mit diesen bevölkerungsreichen Ländern Freihandelsabkommen zur Förderung des Im- und Exports geschlossen:

- 🌐 Mexiko
- 🌐 Mercosur-Staaten: Brasilien, Argentinien, Paraguay, Uruguay
- 🌐 Australien
- 🌐 Indonesien
- 🌐 Indien

Mein Tipp: Prüfen und nutzen Sie als Einkäufer vermehrt diese vielseitigen Beschaffungsmärkte.

2. Bundesregierung plant Reformen

Und wieder heißt es vonseiten der Bundesregierung, dass noch vor der Sommerpause ein umfassendes Reformpaket für Wirtschaft, Steuern und Rente verabschiedet werden soll. Bisher war es nur vereinzelt, höchst eigenwilliges Stückwerk, wie u. a. der Tankrabbat oder die Entlastungsprämie. Wir haben allerdings weniger ein Einnahmeproblem, sondern vielmehr ein massives Ausgabenproblem!

Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass zusätzlich die immense und fragwürdige Ausgabenpolitik endlich einer kritischen Prüfung unterzogen wird und Kürzungen erfolgen.

3. OECD-Prognose im Juni 2026

Gemäß dem OECD Economic Outlook Juni 2026 entwickelt sich das Wachstum in Deutschland wie folgt:

- 🌐 2026: 0,7 %
- 🌐 2027: 1,1 %

4. Zinsanhebung der EZB im Juni 2026

Die EZB erhöht die Leitzinsen im Juni 2026 um 0,25 %, d. h. von 2,0 % auf 2,25 %.

5. Onventis Einkaufsbarometer 2026

Das Onventis Einkaufsbarometer 2026 hatte dieses Mal das Thema „KI“ im Fokus. Ohne KI bezifferten ca. 69 % der Befragten eine operative Überlastung und ca. 64 % verpasste Einsparpotenziale. Ca. 94 % erwarten daher eine Veränderung des Rollenprofils im Einkauf.

Den kompletten Download erhalten Sie hier:

<https://kurzlinks.de/onventis-einkaufsbarometer-2026>

Exklusiver Buch-Tipp

Zug um Zug verhandeln – Messbar bessere Ergebnisse erzielen

von Aurélien Colson (Autor), Alain Lempereur (Autor), Andreas Winheller (Autor): Frankfurter Allgemeine Buch, 1. Auflage 2025, 368 Seiten, Preis: 39,00 €

Das bereits in 15 Sprachen übersetzte umfassende und gut lesbare Buch richtet sich – auch als Nachschlagewerk für einzelne Kapitel – an Verkäufer, Einkäufer und sonstige Verhandler. Es greift zahlreiche und zutreffende Facetten des strategischen Verhandelns auf. Die Kapitel enthalten hilfreiche Experten-Tipps, praxisrelevante Handlungsempfehlungen und interessante Verhandlungsbeispiele aus Wirtschaft und auch Politik. Die deutsche Version ist interkulturell weitgehend auf Verhandlungen im deutschen Kulturkreis angepasst.

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Interview: Ihre Seminarplanung für den Herbst 2026

Top-Thema: Effizienzgewinne und wertschöpfende Tätigkeiten im Einkauf

Arbeitshilfe: SWOT-Analyse für Mexiko

Preisentwicklungen: Die aktuellen Rohstoffpreise