

# Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 29–30 | 2026



## 3 Procurement Summit 2026

Zusammen mit einigen Autoren habe ich die Fachmesse besucht. Auf dieser Seite haben wir unsere wichtigsten Erkenntnisse für Sie zusammengefasst.

## 4 Arbeitshilfe: SWOT-Analyse für Mexiko

Das erweiterte Freihandelsabkommen zwischen der EU und Mexiko ist in Kraft. Mit dieser SWOT-Analyse bekommen Sie einen Überblick über die Stärken und Schwächen Mexikos.

## TOP-THEMA

## 6 8 Stellhebel für Ihren erfolgreichen Einkauf

Nutzen Sie diese 8 Tipps, um die Effizienz und Wertschöpfung in Ihrem Einkauf zu steigern – und kommunizieren Sie Ihre Erfolge.

## 5 Interview: Tipps für Ihre Einkaufsseminare im 2. HJ 2026

Planen Sie jetzt Ihre Einkaufsseminare für das 2. Halbjahr und beachten Sie dabei diese Experten-Tipps.

## 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.

## Wird der Einkauf zur Behörde?

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir schütteln über die staatliche Bürokratie zu Recht den Kopf. Leider müssen sich einige Unternehmen samt Einkauf diesbezüglich an die eigene Nase fassen, da auch sie inzwischen behördenähnliche Zustände aufweisen. Beispiele für den Einkauf gefällig? Gerne! Zu viele Freigabeschleifen und interne Genehmigungsverfahren, aufwendige und lange, hausgemachte Entscheidungsprozesse und zu viele diesbezügliche Meetings ähneln schon in gewisser Weise den Behörden.

Übrigens: Haben Sie Ihre Seminarplanung für das 2. Halbjahr 2026 schon in Angriff genommen? Ich hätte da noch ein paar Tipps – im Interview auf Seite 5.

Auf Seite 9 sehen Sie die Preisentwicklungen für die wichtigsten metallischen und fossilen Rohstoffe, damit Sie für Ihre nächsten Verhandlungen vorbereitet sind.

Ihr

Hans-Christian Seidel,  
Chefredakteur

## INHALTSVERZEICHNIS

### NEWS ..... 3

- ☐ Eindrücke von der Einkaufermesse  
Procurement Summit 2026

### ARBEITSHILFE ..... 4

- ☐ SWOT-Analyse Mexiko

### INTERVIEW ..... 5

- ☐ Was muss ich bei meiner Seminarplanung  
für das 2. Halbjahr beachten?

### TOP-THEMA ..... 6

- ☐ 8 Parameter für Effizienzgewinne und  
wertschöpfende Tätigkeiten im Einkauf

### PREISENTWICKLUNGEN ..... 8

- ☐ Die Importpreise im Mai 2026

### ROHSTOFFE ..... 9

- ☐ Die Preisentwicklungen der letzten Monate

### MARKTINFORMATIONEN ..... 10

- ☐ Die Konjunkturindikatoren im Juni 2026

### INDIZES ..... 11

- ☐ Die globalen PMIs im Juni 2026

### NACHRICHTEN ..... 12

- ☐ INVERTO-Risikomanagement-Studie 2026  
☐ Stand beim deutschen Lieferkettengesetz  
☐ Unternehmensinsolvenzen im März 2026  
☐ IW-Studie zum Fachkräftemangel

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



Alle Arbeitshilfen als Downloads unter  
[www.zolex.de/arbeitshilfen](http://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](mailto: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](mailto:kundenservice@vnr.de) • © 2026 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Amtsgericht Bonn, HRB 8165, Vorstand: Richard Rentrop, Michael Schrader, Bonn • Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau • ISSN: 1617-7444 • Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. Hinweis: Wir verwenden der sprachlichen Einfachheit halber in unseren Beiträgen immer die männliche Sprachform (Einkäufer, Kunde, Mitarbeiter). Selbstverständlich sind damit auch alle anderen Geschlechtsformen gemeint.

## NEWS

# Eindrücke vom Procurement Summit (24. und 25. Juni 2026 in Hamburg)

Der Procurement Summit ist die Fachmesse für Digitalisierung und Innovation im Beschaffungswesen. Die Veranstaltung fand am 24. und 25. Juni 2026 in Hamburg statt. Insgesamt ist mein Eindruck, dass sich diese Messe für interessierte Einkäufer und Einkaufsleiter auf jeden Fall lohnt, um mehr über zukünftige Trends im Einkauf zu erfahren und Networking zu betreiben.

## 1. Grundsätzliches

Auf dem Procurement Summit gab es dieses Jahr

- 🌐 über 150 namhafte Aussteller,
- 🌐 mehr als 2.300 Besucher,
- 🌐 über 150 Speaker-Auftritte mit Vorträgen und Diskussionen.

Den Download zur Veranstaltung erhalten Sie hier:  
<https://procurementsummit.eu>

## 2. Nutzen der Messe

Für mich waren die beiden Tage eine sehr gute Gelegenheit, um den folgenden Nutzen aus den Angeboten zu ziehen:

- 🌐 Networking mit anderen Besuchern oder Experten bzw. Referenten
- 🌐 viele interessante Gespräche mit den Ausstellern und Experten
- 🌐 Besuch der zahlreichen Fachvorträge zur Vertiefung des eigenen Wissens
- 🌐 Podiumsdiskussionen und Kamingsgespräche mit Experten

Ich halte diese Messe für eine geeignete Plattform für Einkäufer, Einkaufsleiter, Dienstleister, Seminarleiter und Berater für den Einkauf.

## 3. Schwerpunktthemen

Schwerpunktthemen waren in diesem Jahr u. a.:

- 🌐 KI (für mich der größte Fokus)
- 🌐 Nachhaltigkeit
- 🌐 globale Lieferketten
- 🌐 Verhandlungen
- 🌐 Kulturwandel bei der Führung

## 4. Ausblick 2027

Der nächste Procurement Summit findet am 23. und 24. Juni 2027 in Hamburg statt.

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



## Eindrücke von der Messe von 2 Teilnehmern

**Olaf Kugeler, Partner der Unternehmensberatung neXus Procurement GmbH in Mönchengladbach**

Der Summit 2026 – klarer Fokus: KI & Digitalisierung. Themen hoher Relevanz mit großem Wertschöpfungspotenzial.

Und gleichzeitig ist es wichtig, parallel zur Euphorie zwei Aspekte nicht außer Acht zu lassen:

1. KI & Digitalisierung sind nicht Selbstzweck oder Ziele im eigentlichen Sinne. Sie sind (starke!) Instrumente, um sinnvolle SMART-Ziele zu erreichen. Auf einer neuen Stufe von Effizienz und Effektivität. Der Nutzen entsteht durch die Erreichung der Ziele, nicht durch die Instrumente selbst.
2. In der Praxis sind für die meisten Unternehmen weitere Themen ebenso hochrelevant: Kostenmanagement, Prozesse & Compliance (Maverick Buying) und Verhandlungsmanagement (dieses Thema war auch auf der Messe vertreten). Die smarte Kombination leistungsfähiger Instrumente, eines Fokus auf Kernthemen sowie klar businesszentrierter Ziele schafft einen großartigen Einkauf!

**Jessika Jung, Partnerin von Durch Denken Vorne Consult GmbH in Erkrath**

Ich war nun das 4. Mal in Folge auf dem Summit und es ist jedes Mal aufs Neue eine Bereicherung. Man trifft während der 2 Tage so viele bekannte Gesichter, hat unfassbar gute Möglichkeiten, um zu netzwerken, und kann sich über die neusten Trends und Herausforderungen im Einkauf austauschen. Das ist einfach unschlagbar.

Dieses Mal war das Thema KI sehr omnipräsent. Zahlreiche Vorträge handelten ausschließlich von KI und es gab erneut eine Reihe innovativer Start-ups mit KI-basierten Lösungen für den Einkauf. Dadurch wurde erneut sehr deutlich, welches Potenzial in der Technologie steckt.

Das ist gut, dennoch wünsche ich mir für 2027, dass es wieder ausgewogener wird und auch andere Themen dort ihren Raum finden dürfen. Ich freue mich bereits heute, wenn ich im nächsten Jahr wieder dabei sein kann, und lasse mich dann gerne von einer Themenvielfalt überraschen.



## ARBEITSHILFE

# SWOT-Analyse: Freihandelsabkommen mit Mexiko als neuem Handelspartner

Die EU und Mexiko haben ein Abkommen aus dem Jahr 2000 erweitert und am 22. Mai 2026 ein Freihandelsabkommen mit einem zollfreien Zugang für fast alle Warengruppen unterzeichnet. Dadurch entsteht ein gemeinsamer Markt mit mehr als 580 Millionen Menschen.

| STÄRKEN (STRENGTHS)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | SCHWÄCHEN (WEAKNESSES)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>oft sehr professionelle Unternehmen</li> <li>Interesse an langjähriger strategischer, professioneller, partnerschaftlicher Zusammenarbeit</li> <li>gute Beherrschung der englischen Sprache</li> <li>gute Einstiegsmöglichkeiten für europäische Unternehmen</li> <li>gut ausgebildete, kompetente Fachkräfte in der Industrie</li> <li>Möglichkeit der Lieferantendiversifikation im Sinne von Maßnahmen zum Derisking oder Dual-Sourcing</li> <li>persönlicher Verhandlungsstil mit indirekter Kommunikation</li> <li>Beziehung steht im Vordergrund</li> <li>Möglichkeit, Pakete statt nur Preise zu verhandeln</li> <li>derzeit noch niedrige bis mittlere Lohnkosten</li> <li>Rohstoffreichtum</li> </ul>                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>lange Transportwege</li> <li>mittelfristig eventuell steigende Löhne</li> <li>starke Bürokratie mit administrativem Aufwand</li> <li>unterschiedliche Normen, Prüfverfahren und Qualitätsstandards, besonders in einigen Regionen</li> <li>Sicherheitsprobleme in einigen Regionen</li> <li>Anfälligkeit für Störungen der Lieferketten</li> <li>partieller Fachkräftemangel</li> <li>partielle Kapazitätsengpässe</li> <li>Probleme mit Lieferterminen</li> <li>Notwendigkeit klarer schriftlicher Protokolle</li> <li>klarer hierarchischer Aufbau</li> <li>teilweise ESG-Probleme</li> <li>Absicherung von Vorauszahlungen</li> <li>Risikomanagement bei Lieferantenevaluierung und -entwicklung</li> <li>anderes, eher lockeres Zeitverständnis</li> <li>mögliche Missverständnisse</li> <li>längere Verhandlungsdauer</li> </ul> |
| CHANCEN (OPPORTUNITIES)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | RISIKEN (THREATS)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>abgeschlossenes Freihandelsabkommen mit der EU im Einklang mit europäischen Normen</li> <li>besseres Zusammenwachsen der Märkte</li> <li>großer Import- und Exportmarkt für Europa</li> <li>guter Industriestandort</li> <li>großer Binnenmarkt</li> <li>stabile Zugehörigkeit zur westlichen Welt</li> <li>junge Bevölkerung</li> <li>mögliche Verlagerung von Produktionen</li> <li>freiheitlich-demokratische Regierung mit Gewaltenteilung und freier Medienlandschaft</li> <li>große Rohstoffvorkommen</li> <li>Mitglied beim CISG (UN-Kaufrecht)</li> <li>Verträge rechtlich durchsetzbar</li> <li>Schiedsverfahren möglich</li> <li>enge Wirtschaftsbeziehungen zu den Vereinigten Staaten und Kanada</li> <li>Ausbau der Digitalisierung</li> <li>strategisch gute Lage zwischen Nord- und Südamerika</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Abhängigkeit von den US-Märkten – daher Klumpenrisiko</li> <li>politische Unsicherheit in einzelnen Regionen</li> <li>hohes Level an Korruption</li> <li>Währungsrisiko zwischen US-Dollar und Euro</li> <li>hohes Level an organisierter Kriminalität – besonders Gewalt- und Drogenkriminalität</li> <li>hohe wirtschaftliche Ungleichgewichte und Einkommenskluft in den einzelnen Regionen</li> <li>unterschiedliche Möglichkeiten rechtlicher Durchsetzung zwischen den Bundesstaaten</li> <li>zum Teil schwache Infrastruktur und Logistikprobleme in den dünn besiedelten Gebieten</li> <li>klimatische Risiken: Dürren, Wasserknappheit, Buschbrände</li> <li>lange Gerichtsverfahren in Abhängigkeit von der Komplexität</li> <li>erhebliche Bildungs- und Qualifikationsdefizite in einigen Regionen</li> </ul>             |

Übersicht: SWOT-Analyse für Mexiko – eigene Darstellung

## INTERVIEW

# Das Wichtigste für Ihre erfolgreiche Seminarplanung für das 2. Halbjahr im Einkauf

Es gibt 3 praxisbewährte Trainingsarten, die Einkäufer mit Sicherheit voranbringen. Doch ohne die richtige Einstellung bringen Seminare nicht den gewünschten Erfolg. Dazu habe ich einem Einkaufsleiter einige Praxis-Tipps aus meiner langjährigen Tätigkeit als Seminarleiter gegeben.



### Einkaufsleiter:

Ich arbeite gerade an der Seminarplanung für das 2. Halbjahr 2026. Welche Seminararten können Sie mir für mein Team empfehlen?

### Einkaufsleiter:

Welche Punkte sollten Einkäufer bei einem Seminar beachten bzw. welche Herangehensweisen sollten sie vermeiden?

### Hans-Christian Seidel:

Es gibt u. a. 3 verschiedene Seminarmethoden für Einkäufer, der Erfolg hängt aber von der Erfahrung und Qualifikation der Teilnehmer ab.

1. Bei einem **offenen Seminar** können Sie in ein einkaufsrelevantes Thema einsteigen und viel Basiswissen erlangen. Ein weiterer Vorteil ist, dass Sie Ihr bestehendes Netzwerk erweitern und von anderen qualifizierten Seminarteilnehmern lernen können. Ein kleiner Nachteil dabei ist, dass der Seminarleiter nicht auf alle Ihre speziellen Herausforderungen eingehen kann, da er stets die Wünsche der gesamten Seminargruppe im Auge behalten muss.
2. Bei einem **Inhousetraining** kann sich der Trainer ganz auf Ihre firmenindividuellen Belange und speziellen Fragen wesentlich intensiver fokussieren. Auch können 2 bis max. 3 Themen kombiniert werden. Zusätzlich können in den Rollenspielen oder bei den Bearbeitungen von Fallstudien Ihre alltäglichen Anforderungen umsetzungsorientiert durchgeführt werden. Die unterschiedlichen Erfahrungen der Teilnehmer sind hierbei nicht hinderlich.
3. Als 3. Möglichkeit sehe ich ein **Individualcoaching** für erfahrene Einkäufer, die bereits das ein oder andere Training hatten. Bei dieser intensiven Vertiefung kann sich der Coach exakt um den Coachee kümmern und ihm auch ein direkteres und gesichtswahrendes Feedback bei seinen Rollenspielen geben, ohne dass eine Seminargruppe dies mitbekommt.

### Hans-Christian Seidel:

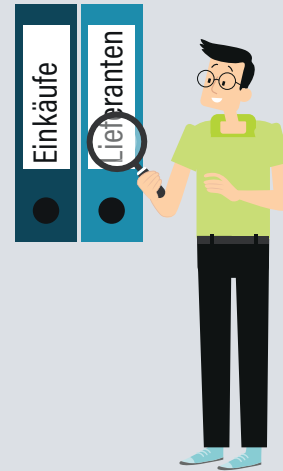
Wichtig ist, die Erwartungen zu nennen sowie eine negative, mit Zweifeln behaftete Einstellung zum bevorstehenden Seminar zu vermeiden. Aus meiner Erfahrung würde ich die folgenden 4 Aussagen überdenken. Besprechen Sie das am besten im Vorfeld mit Ihren Mitarbeitenden.

1. Oft höre ich den Satz: „Bei uns läuft das allerdings anders.“ Meine Antwort ist dann: „Das mag ja sein, aber prüfen Sie doch mal in Ruhe, ob mein Ansatz als neue Methode nicht doch den ein oder anderen Vorteil hat bzw. doch partiell eingesetzt werden kann.“
2. „Mir hat das Thema XY beim Seminar gefehlt ...“ Um genau diese Frage dann in der Feedbackrunde zu vermeiden, empfehle ich den Teilnehmern, nach der Mittagspause noch mal nachzufragen, ob auf ihr spezielles Thema XY eingegangen werden kann.
3. „Zuerst war ich in Bezug auf das Seminar skeptisch, doch es hat mir sehr gut gefallen.“ Hier bin ich erst mal beruhigt und erfreut. Doch ich empfehle, einfach entspannter und ohne skeptische Vorbehalte, dafür mit vielen Fragen und Neugier in ein Seminar zu gehen.
4. „Ich habe da einen Monopolisten als Verkäufer. Wenn ich da so vorgehe, steht der auf und geht.“ Dieser Teilnehmer hat genau den Fall ausgewählt, bei dem eine solche Verhandlungstechnik natürlich nicht funktionieren wird. Doch leider geht er dann davon aus, dass dieser Fall die alleinige Realität ist. Daher ist er überzeugt, dass eine solche neue Methode generell nicht eingesetzt werden kann, und lehnt sie ab.

## TOP-THEMA

# Mit diesen 8 Stellhebeln steigern Sie Effizienz und Wertschöpfung im Einkauf

Effizienz im Einkauf entsteht nicht nur durch Kostenmanagement allein, sondern zusätzlich durch die verzahnte und gezielte Steuerung von Bedarfen, Prozessen, Lieferanten und Kategorien – natürlich immer auf Basis korrekter Daten. Lösungen mit Augenmaß und klarem Fokus entscheiden über den Erfolg auf dem Weg zum effizienten Einkauf mit hohem Wertbeitrag. Dazu zählt auch, Lieferanten stärker und frühzeitiger zu integrieren. Lernen Sie daher aus Ihren Verhandlungserfahrungen und machen Sie Ihre vielfachen Erfolge in diesen Gesprächen gegenüber den Schnittstellen deutlich sichtbarer. Dafür zeigt Ihnen unser Autor Olaf Kugeler insgesamt 8 praxiserprobte Stellhebel für mehr Wertschöpfung im Einkauf.



## 1. Bedarfe aktiv steuern

Ein großer Hebel für Effizienz und Wertschöpfung liegt häufig vor Ausschreibungen und Verhandlungen. Es ist also wichtig,

- 🌐 Bedarfe früh mit den Fachbereichen zu klären,
- 🌐 Spezifikationen zu hinterfragen,
- 🌐 Standards zu fördern,
- 🌐 unnötige Sonderwünsche infrage zu stellen,
- 🌐 konstruktiv Alternativen zu eröffnen.



## MEIN TIPP

### Früh steuern spart Kosten

Unnötige Komplexität und Kosten können so häufig bereits an der Quelle vermieden sowie hoher Mehrwert und Effizienzen durch den Einkauf erzielt werden.

## 2. Source-to-Pay-Prozess konsequent verbessern

Prozesse, die nicht klar definiert, schlecht kommuniziert und nicht durchgängig digital umgesetzt sind, führen zu Problemen bei Effizienz und Effektivität. Unklare Rollen und manueller Aufwand bedeuten Zeitverluste und erzeugen Frust bei den Fachbereichen.

Die unangenehme Folge: Die Reputation des Einkaufs leidet und Maverick Buying breitet sich aus. Reine Automatisierung und Digitalisierung sind jedoch keine alleinigen Allheilmittel, sondern ein Instrument der Umsetzung.



## ACHTUNG

### Frühzeitig planen schafft Wertschöpfung

Der entscheidende Wertschöpfungsschritt findet vorher statt, indem Prozesse wirklich businessorientiert gestaltet werden. Nutzer müssen früh beteiligt werden, um passende Prozesse aufzusetzen, die den Unternehmenserfolg wirklich stärken. Akzeptanz und Image des Einkaufs werden so erheblich gewinnen.

## 3. Daten als Entscheidungsgrundlage nutzen

Effizienz benötigt Transparenz, korrekte Daten zu Spends, Verträgen und Lieferanten. Ohne dies sind Einkaufsstrategien auf Sand gebaut.

Dann hilft reine Digitalisierung nicht weiter: Falsche Daten und schwache Prozesse werden durch Digitalisierung eben auch nicht besser. Datenqualität ist die Basis fundierter Entscheidungen und nachhaltiger Wertbeiträge. Und genau dort haben viele Unternehmen massive Probleme.



## ACHTUNG

### Pragmatisch handeln hilft weiter

Wichtig ist es, dies anzuerkennen und konsequent ins Handeln zu kommen: ohne Perfektionsanspruch – sondern pragmatisch, um die Lage schnell spürbar zu verbessern.

## 4. Prozessrollen klären – Aktivitäten gezielt neu ausrichten

Effizienzgewinne entstehen auch durch klare Rollen und Aufgabenteilung im Prozess zwischen Einkauf und Business. Wenn für alle Klarheit herrscht, ist bereits viel gewonnen.

Der Einkauf muss auch nicht unbedingt alles selbst machen. Er kann in Abstimmung Rollen und Aufgaben bewusst delegieren oder automatisieren. Die Praxis zeigt, dass der Einkauf häufig ein „historisch gewachsenes“ diffuses Aufgabenspektrum bearbeitet.



### MEIN TIPP

#### Delegieren, automatisieren, Rollen verteilen

Eine Inventarisierung, Bewertung und Neuausrichtung mit System helfen enorm, sich zum gewünschten strategischen Businesspartner weiterzuentwickeln.

## 5. Mit Kostenmanagement zur Kosteneffizienz

Wirksames Kostenmanagement fokussiert nicht nur den Preis. Viele ineinandergreifende Parameter wie

- 🌐 Preis,
- 🌐 Aufwand,
- 🌐 Qualität,
- 🌐 Bedarfsmanagement,
- 🌐 Prozesse

müssen systematisch gestaltet und gesteuert werden. Kostenmanagement ist dabei ein Instrument auf dem Weg zum Ziel, hohe Kosteneffizienz zu erreichen (bestes Verhältnis zwischen Kostenaufwand und Nutzen für das Unternehmen). Effizienzgewinne im Kostenmanagement werden durch starke Werkzeuge entscheidend gestärkt.

#### Wichtig:

- 🌐 Datenbanken für Benchmarking
- 🌐 Kalibrierung und Harmonisierung von Spezifikationen durch Profilkarten und Steckbriefe sowie
- 🌐 ein fokussiertes Verhandlungsmanagement

sind einige Bausteine für den Erfolg. So wird der Einkauf ein echter Wertarchitekt und positioniert sich als Businesspartner.

## 6. Lieferanten gezielt briefen und Zusammenarbeit erleichtern

Viele Abläufe werden langsam und fehlerhaft, weil Lieferanten nicht genau wissen, was erwartet wird. Unklare Vorgaben und Prozesse lassen sie „im Nebel“. Auch ganz ohne böse Absichten entstehen so Reibung, Zeitverluste und Kosten. Warum nicht ein-

fach klar auflisten, welche 5–10 Punkte in der Zusammenarbeit elementar sind?

Besprechen und fixieren Sie diese gemeinsam (1-Pager). Mancher Lieferant ist dankbar, wenn er auf einen Blick vor Augen hat, was seine Must-dos sind. Kosten und Qualität werden es Ihnen danken.

## 7. Wertbeitrag sichtbar machen – Einkauf als Möglichmacher zeigen

Viele Einkaufsaktivitäten bleiben unsichtbar, weil sie nicht wirksam kommuniziert werden. Fachbereiche sehen leider oft nur Aufwand und vermuten puren Fokus auf niedrigere Preise.



### ACHTUNG

#### Kommunizieren macht sichtbar

Das tatsächliche Spektrum der Wertbeiträge bleibt häufig verborgen und der Einkauf leidet in der Folge unter falscher Wahrnehmung. Wer jedoch Wirkung – beispielsweise in Dienstleistersteuerung und Risikomanagement – sichtbar macht, der stärkt die Relevanz bedeutend. Mit dem Effekt, dass der Einkauf plötzlich als Möglichmacher gesehen wird, der effektiv und effizient Unternehmensziele verfolgt.

## 8. Verhandlungs- und Kategoriewissen sichern, anreichern und verbreitern

Im Einkauf steckt jede Menge Erfahrung in Köpfen, Mails und Ordnern. Nach jeder Verhandlung weiß man mehr, aber selten wird dieses Wissen sauber nutzbar gemacht.

Die Riesenchance: erfolgreiche Hebel und Taktiken konsequent festhalten, kontinuierlich verbessern und dem gesamten Team zugänglich machen.



### MEIN TIPP

#### Auf Erfolgen aufbauen

Eben nicht immer wieder das Rad neu erfinden, sondern den Erfolg skalieren. Meine Erfahrung aus 25 Jahren und 2.000+ Verhandlungen: So wird der Einkauf deutlich effizienter und viel erfolgreicher.

**Olaf Kugeler** ist Partner bei der Unternehmensberatung neXus Procurement GmbH in Mönchengladbach.



## PREISENTWICKLUNGEN

### Die Importpreise im Mai 2026

Die Importpreise lagen im Mai 2026 um 6,8 % höher als im Mai 2025. Im Vergleich zum Vormonat April 2026 sind sie leicht um 0,7 % gestiegen. (Stand: 30.6.2026)



#### Ausgewählte Güter

|                                                             | Veränderung in %<br>zum Mai 2025 | Veränderung in %<br>zum April 2026 |
|-------------------------------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| <b>Gesamtindex</b>                                          | 6,8                              | 0,7                                |
| Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern             | -2,9                             | -1,3                               |
| Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern       | -7,1                             | -0,9                               |
| Rohstoffe aus Euro-Ländern                                  | 14,4                             | -1,5                               |
| Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern                            | 34,3                             | 1,6                                |
| Halbwaren aus Euro-Ländern                                  | 40,8                             | 0,1                                |
| Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern                            | 37,7                             | 2,5                                |
| Vorerzeugnisse aus Euro-Ländern                             | 11,9                             | 3,2                                |
| Vorerzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern                       | 5,0                              | 1,2                                |
| Verbrauchsgüter                                             | -1,7                             | 0,1                                |
| Investitionsgüter aus Euro-Ländern                          | 1,3                              | 0,2                                |
| Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern                    | 2,5                              | 0,6                                |
| Energie aus Euro-Ländern                                    | 32,0                             | -2,5                               |
| Energie aus Nicht-Euro-Ländern                              | 40,9                             | 1,9                                |
| Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden                  | 29,8                             | 0,8                                |
| Kohle                                                       | 12,7                             | 1,9                                |
| Erdöl                                                       | 59,3                             | 1,0                                |
| Erdgas, verflüssigt                                         | 31,5                             | -14,2                              |
| Erdgas, gasförmig                                           | 10,3                             | 0,1                                |
| Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren                  | 2,2                              | -3,3                               |
| Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren              | -19,0                            | -4,2                               |
| Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaoöl, Kakaopulver    | -43,8                            | 9,1                                |
| Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern                 | 5,3                              | 0,2                                |
| Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern           | 3,9                              | 1,3                                |
| Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz | 14,5                             | 1,6                                |
| Papier, Pappe und Waren daraus                              | -1,6                             | 1,3                                |
| Kokerei- und Mineralölerzeugnisse                           | 55,3                             | -3,6                               |
| Chemische Erzeugnisse                                       | 12,8                             | 3,1                                |
| Naphtha                                                     | 36,3                             | -2,4                               |
| Gummi- und Kunststoffwaren                                  | 5,3                              | 2,6                                |
| Glas und Glaswaren                                          | 0,2                              | 0,4                                |
| Metalle (ohne Abfälle und Schrott)                          | 19,3                             | 1,6                                |
| Aluminium und Halbzeug daraus                               | 15,2                             | 4,0                                |
| Kupfer und Halbzeug daraus                                  | 28,3                             | 3,8                                |
| Elektrischer Strom                                          | 44,1                             | 25,5                               |

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

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Fast alle Preise für Rohstoffe sind durch das vorläufige Ende des Iran-Kriegs im Juni 2026 zum Teil stark gesunken. Dramatisch gestiegen ist jedoch der World Container Index (Stand: 30.6.2026).



|  Parameter | Währung | Maß      | Sept 25 | Okt 25 | Nov 25 | Dez 25 | Jan 26 | Feb 26 | März 26 | April 26 | Mai 26 | Juni 26 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|----------|--------|---------|
| Rohstoffe                                                                                   |         |          |         |        |        |        |        |        |         |          |        |         |
| Erdöl Brent <sup>1</sup>                                                                    | USD     | Barrel   | 67      | 65     | 63     | 60     | 70     | 72     | 118     | 114      | 92     | 72      |
| Erdöl WTI <sup>1</sup>                                                                      | USD     | Barrel   | 62      | 60     | 58     | 57     | 65     | 67     | 101     | 105      | 87     | 69      |
| Erdgas TTF <sup>7</sup>                                                                     | Euro    | MWh      | 31      | 31     | 28     | 28     | 39     | 31     | 50      | 45       | 45     | 43      |
| Kohle <sup>1</sup>                                                                          | USD     | Tonne    | 93      | 92     | 96     | 96     | 100    | 106    | 119     | 109      | 112    | 119     |
| Dieselpreis <sup>1</sup>                                                                    | Euro    | Liter    | 1,60    | 1,60   | 1,64   | 1,60   | 1,71   | 1,74   | 2,29    | 2,18     | 1,88   | 1,76    |
| EEX Strompreis <sup>1</sup>                                                                 | Euro    | MWh      | 90      | 92     | 91     | 87     | 89     | 84     | 101     | 96       | 98     | 98      |
| Aluminium <sup>1</sup>                                                                      | USD     | Tonne    | 2.679   | 2.884  | 2.868  | 2.995  | 3.146  | 3.151  | 3.484   | 3.475    | 3.665  | 3.085   |
| Blei <sup>1</sup>                                                                           | USD     | Tonne    | 1.957   | 2.000  | 1.955  | 1.962  | 1.957  | 1.928  | 1.881   | 1.937    | 2.016  | 1.845   |
| Holz <sup>1</sup>                                                                           | USD     | Tonne    | 613     | 539    | 544    | 538    | 594    | 558    | 608     | 571      | 587    | 617     |
| Gold <sup>1</sup>                                                                           | USD     | Feinunze | 3.858   | 4.002  | 4.216  | 4.315  | 4.865  | 5.277  | 4.672   | 4.622    | 4.539  | 4.008   |
| Platin <sup>1</sup>                                                                         | USD     | Feinunze | 1.567   | 1.572  | 1.673  | 2.054  | 2.164  | 2.364  | 1.974   | 1.989    | 1.928  | 1.555   |
| Kupfer <sup>1</sup>                                                                         | USD     | Tonne    | 10.300  | 10.901 | 11.004 | 12.504 | 13.369 | 13.439 | 12.160  | 13.015   | 13.615 | 13.341  |
| Naphtha <sup>1</sup>                                                                        | USD     | Tonne    | 562     | 527    | 529    | 504    | 522    | 563    | 853     | 936      | 873    | 685     |
| Nickel <sup>1</sup>                                                                         | USD     | Tonne    | 15.075  | 15.055 | 14.660 | 16.485 | 17.540 | 17.685 | 16.860  | 19.325   | 18.875 | 16.275  |
| Palladium <sup>1</sup>                                                                      | USD     | Feinunze | 1.260   | 1.440  | 1.451  | 1.613  | 1.718  | 1.790  | 1.487   | 1.528    | 1.367  | 1.209   |
| Silber <sup>1</sup>                                                                         | USD     | Feinunze | 46,69   | 48,68  | 56,41  | 71,30  | 84,70  | 93,84  | 75,13   | 73,76    | 75,37  | 58,60   |
| Zink <sup>1</sup>                                                                           | USD     | Tonne    | 3.010   | 3.170  | 3.255  | 3.063  | 3.343  | 3.327  | 3.184   | 3.363    | 3.549  | 3.565   |
| Zinn <sup>1</sup>                                                                           | USD     | Tonne    | 35.285  | 36.300 | 39.125 | 40.900 | 54.000 | 57.425 | 45.610  | 49.550   | 55.010 | 51.100  |
| Mais <sup>1</sup>                                                                           | USD     | Buschel  | 4,16    | 4,32   | 4,36   | 4,40   | 4,26   | 4,39   | 4,58    | 4,65     | 4,47   | 4,13    |
| Palmöl <sup>1</sup>                                                                         | Euro    | Tonne    | 871     | 861    | 855    | 838    | 889    | 868    | 1.011   | 975      | 965    | 958     |
| Weizen <sup>1</sup>                                                                         | Euro    | Tonne    | 186     | 193    | 187    | 189    | 194    | 197    | 204     | 191      | 207    | 202     |
| Indizes                                                                                     | Basis   | Maß      | Sept    | Okt    | Nov    | Dez    | Jan    | Feb    | März    | April    | Mai    | Juni    |
| FAO-Index <sup>2</sup>                                                                      |         | Punkte   | 128,6   | 126,4  | 125,2  | 124,5  | 124,1  | 125,5  | 128,7   | 131,0    | 130,8  |         |
| FAO Fleischpreis <sup>2</sup>                                                               |         | Punkte   | 127,9   | 125,0  | 125,5  | 124,8  | 124,9  | 126,5  | 128,0   | 130,4    | 130,5  |         |
| FAO Milchpreis <sup>2</sup>                                                                 |         | Punkte   | 147,2   | 141,7  | 136,2  | 128,2  | 120,7  | 119,4  | 121,2   | 119,7    | 119,2  |         |
| FAO Getreidepreis <sup>2</sup>                                                              |         | Punkte   | 104,9   | 103,6  | 105,5  | 107,3  | 107,5  | 108,7  | 110,4   | 111,3    | 114,3  |         |
| FAO Öle und Fette <sup>2</sup>                                                              |         | Punkte   | 167,9   | 169,4  | 165,0  | 165,2  | 168,6  | 174,2  | 183,1   | 193,9    | 185,0  |         |
| FAO Zuckerpreis <sup>2</sup>                                                                |         | Punkte   | 99,4    | 94,1   | 88,6   | 90,7   | 89,8   | 86,2   | 92,8    | 88,5     | 95,1   |         |
| VIK <sup>3</sup>                                                                            |         | Punkte   | 300     | 303    | 306    | 297    | 263    | 309    | 309     | 289      | 297    |         |
| Plastixx <sup>4</sup>                                                                       |         | Punkte   | 2.530   | 2.496  | 2.459  | 2.461  | 2.328  | 2.367  | 2.922   | 3.777    | 3.840  |         |
| Plastixx ST <sup>4</sup>                                                                    |         | Punkte   | 2.615   | 2.580  | 2.541  | 2.543  | 2.397  | 2.439  | 3.041   | 3.959    | 4.023  |         |
| Plastixx TT <sup>4</sup>                                                                    |         | Punkte   | 1.613   | 1.595  | 1.583  | 1.578  | 1.576  | 1.592  | 1.638   | 1.821    | 1.866  |         |
| WCI <sup>5</sup>                                                                            | USD     | 40 ft    | 1.761   | 1.822  | 1.806  | 2.213  | 2.107  | 1.899  | 2.287   | 2.232    | 2.800  | 4.530   |
| HDE <sup>6</sup>                                                                            |         | Index    | 95,97   | 96,52  | 95,57  | 95,24  | 95,54  | 96,68  | 95,81   | 94,85    | 92,29  | 93,37   |

|          |                 |        |        |                   |           |        |                  |
|----------|-----------------|--------|--------|-------------------|-----------|--------|------------------|
| Quellen: | 1: finanzen.net | 2: FAO | 3: VIK | 4: KI Bad Homburg | 5: Drewry | 6: HDE | 7: investing.com |
|----------|-----------------|--------|--------|-------------------|-----------|--------|------------------|

MARKTINFORMATIONEN

Die Konjunkturindikatoren im Juni 2026

Der deutsche Einkaufsmanager-Index der Industrie ist im Juni 2026 minimal auf 50 Punkte gestiegen. Im Mai lag er noch bei 49,9 Punkten. Er liegt damit exakt auf dem klassischen Wert von 50 Punkten. (Stand: 30.6.2026)

| Parameter                                                                                                                                                             | Juli        | Aug         | Sep         | Okt        | Nov        | Dez         | Jan         | Feb         | März       | April     | Mai       | Juni   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|-----------|-----------|--------|
| Indikatoren                                                                                                                                                           |             |             |             |            |            |             |             |             |            |           |           |        |
| EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 <sup>4</sup>                                                                                                       | 49,2        | 49,9        | 48,5        | 49,6       | 48,4       | 47,7        | 48,7        | 50,7        | 51,7       | 51,2      | 49,9      | 50,0   |
| EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 <sup>4</sup>                                                                                                          | 50,6        | 49,3        | 51,5        | 54,6       | 53,1       | 52,7        | 52,4        | 53,5        | 50,9       | 46,9      | 48,1      | 48,6   |
| PMI Global der Industrie aus 32 Ländern <sup>4</sup>                                                                                                                  | 49,7        | 50,9        | 50,8        | 50,0       | 50,5       | 50,4        | 50,9        | 51,9        | 51,3       | 52,6      | 52,6      | 52,2   |
| Arbeitslosen-Quote in % <sup>6</sup>                                                                                                                                  | 6,3         | 6,4         | 6,3         | 6,2        | 6,1        | 6,2         | 6,6         | 6,5         | 6,4        | 6,4       | 6,3       | 6,2    |
| Bestand an offenen Stellen in 1.000 <sup>6</sup>                                                                                                                      | 628         | 621         | 629         | 623        | 623        | 619         | 598         | 637         | 637        | 641       | 642       | 648    |
| ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten <sup>8</sup>                                                                                                                       | 88,6        | 88,9        | 87,7        | 88,4       | 88,0       | 87,6        | 87,6        | 88,4        | 86,3       | 84,5      | 85,0      | 85,6   |
| ZEW-Index zur Konjunkturerwartung <sup>2</sup>                                                                                                                        | 52,7        | 34,7        | 37,3        | 39,3       | 38,5       | 45,8        | 59,6        | 58,3        | -0,5       | -17,2     | -10,2     | 10,5   |
| GfK-Konsumklimaindex nach Punkten <sup>5</sup>                                                                                                                        | -21,7       | -23,5       | -23,5       | -22,5      | -24,1      | -23,4       | -26,9       | -24,2       | -24,7      | -28,1     | -33,1     | -29,8  |
| Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat <sup>1</sup>                                                                                                               | -0,2        | -0,4        | 0,3         | 0,3        | -0,5       | 1,2         | -1,1        | -0,3        | -0,3       | -0,4      | 1,1       |        |
| Industrieproduktion in % zum Vormonat <sup>1</sup>                                                                                                                    | 1,3         | -3,7        | 1,1         | 2,0        | 0,2        | -1,0        | 0,0         | -0,5        | -0,1       | 0,4       |           |        |
| Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat <sup>1</sup>                                                                                                              | -2,7        | -0,4        | 2,0         | 1,6        | 5,7        | 6,4         | -11,1       | 1,4         | 4,5        | -3,8      |           |        |
| Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat <sup>1</sup>                                                                                                                   | 2,0         | 2,2         | 2,4         | 2,3        | 2,3        | 1,8         | 2,1         | 1,9         | 2,7        | 2,9       | 2,6       | 2,3    |
| Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) <sup>1</sup>                                                                             | -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) | 2,2 (0,3) |        |
| Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) <sup>1</sup>                                                                                             | -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) | 6,8 (0,7) |        |
| DIW-Konjunkturbarometer in Punkten <sup>9</sup>                                                                                                                       | 92,3        | 92,0        | 96,3        | 91,1       | 92,9       | 93,4        | 94,8        | 101,6       | 97,3       | 97,9      | 94,8      | 96,1   |
| Aktienkurse                                                                                                                                                           |             |             |             |            |            |             |             |             |            |           |           |        |
| DAX in Punkten <sup>7</sup>                                                                                                                                           | 24.065      | 23.902      | 23.880      | 23.958     | 23.836     | 24.490      | 24.538      | 25.284      | 22.680     | 24.292    | 25.104    | 24.995 |
| DOW Jones in Punkten <sup>7</sup>                                                                                                                                     | 44.130      | 45.544      | 46.397      | 47.562     | 47.716     | 48.063      | 48.892      | 48.977      | 46.341     | 49.652    | 51.032    | 52.319 |
| Währungen                                                                                                                                                             |             |             |             |            |            |             |             |             |            |           |           |        |
| US-Dollar (1 Euro = in USD) <sup>3</sup>                                                                                                                              | 1,14        | 1,17        | 1,17        | 1,16       | 1,16       | 1,17        | 1,19        | 1,18        | 1,15       | 1,17      | 1,16      | 1,14   |
| Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) <sup>3</sup>                                                                                                               | 0,86        | 0,87        | 0,87        | 0,88       | 0,88       | 0,87        | 0,87        | 0,88        | 0,87       | 0,87      | 0,87      | 0,86   |
| Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) <sup>3</sup>                                                                                                                        | 171,52      | 171,72      | 173,76      | 178,14     | 180,57     | 184,09      | 183,59      | 184,13      | 183,39     | 183,21    | 185,45    | 185,08 |
| Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) <sup>3</sup>                                                                                                                     | 8,24        | 8,32        | 8,36        | 8,22       | 8,18       | 8,23        | 8,28        | 8,10        | 7,93       | 7,99      | 7,88      | 7,73   |
| Indische Rupie (1 Euro = in INR) <sup>3</sup>                                                                                                                         | 100,30      | 102,80      | 104,25      | 102,50     | 103,49     | 105,60      | 109,58      | 107,52      | 107,88     | 111,07    | 110,62    | 107,86 |
| Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) <sup>3</sup>                                                                                                                      | 0,93        | 0,94        | 0,94        | 0,93       | 0,93       | 0,93        | 0,92        | 0,91        | 0,92       | 0,92      | 0,91      | 0,92   |
| 1: Statistisches Bundesamt 2: ZEW 3: Deutsche Bundesbank 4: S&P Global Market Intelligence 5: GfK 6: Bundesagentur für Arbeit 7: investing.com 8: ifo-Institut 9: DIW |             |             |             |            |            |             |             |             |            |           |           |        |

## INDIZES

### Globaler PMI im Juni 2026

|    |                        |      |
|----|------------------------|------|
| 1  | Asean                  | 50.5 |
| 2  | Australien             | 51.2 |
| 3  | Brasilien              | 50.8 |
| 4  | China                  | 51.7 |
| 5  | Deutschland            | 50.0 |
| 6  | Eurozone               | 51.4 |
| 7  | Frankreich             | 50.7 |
| 8  | Global                 | 52.2 |
| 9  | Griechenland           | 53.8 |
| 10 | Großbritannien         | 53.1 |
| 11 | Indien                 | 54.5 |
| 12 | Indonesien             | 46.9 |
| 13 | Irland                 | 54.9 |
| 14 | Italien                | 52.2 |
| 15 | Japan                  | 54.9 |
| 16 | Kanada                 | 53.0 |
| 17 | Kolumbien              | 53.7 |
| 18 | Malaysia               | 50.7 |
| 19 | Mexiko                 | 51.3 |
| 20 | Niederlande            | 55.5 |
| 21 | Nigeria                | 53.4 |
| 22 | Österreich             | 50.9 |
| 23 | Philippinen            | 50.9 |
| 24 | Polen                  | 46.1 |
| 25 | Russland               | 50.3 |
| 26 | Schweiz <sup>(1)</sup> | 54.3 |
| 27 | Singapur               | 57.4 |
| 28 | Spanien                | 49.7 |
| 29 | Südkorea               | 52.1 |
| 30 | Taiwan                 | 55.2 |
| 31 | Thailand               | 53.6 |
| 32 | Tschechische Republik  | 53.9 |
| 33 | Türkei                 | 47.1 |
| 34 | USA                    | 55.7 |
| 35 | Vietnam                | 51.8 |

Quelle: S&P Global Ltd. | <sup>(1)</sup> 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](http://www.zolex.de/login)

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



Hans-Christian Seidel

## WIRTSCHAFTSTICKER

# Neue Top-Risiken, mehr Insolvenzen, Fachkräftelücke

Die INVERTO-Risikomanagement-Studie 2026 zeigt Cyber-, Qualitäts- und Preisrisiken gleichauf an der Spitze. Die Unternehmensinsolvenzen ziehen im 1. Quartal um 15,8 % an, die Forderungen der Gläubiger erreichen im gleichen Zeitraum rund 9,3 Milliarden Euro. Dem Institut der deutschen Wirtschaft zufolge fehlen bis 2036 rund 4,3 Millionen Arbeitskräfte. Das Lieferkettengesetz bleibt politisch blockiert. Lesen Sie nachfolgend die Details dazu.

## 1. INVERTO-Risikomanagement-Studie 2026

Die diesjährige INVERTO-Risikomanagement-Studie 2026 wurde vom 26. Februar 2026 bis zum 6. April 2026 mit insgesamt 411 Teilnehmern aus verschiedenen Branchen aus Europa durchgeführt.

Auf die wichtigste Frage „Welche Risiken haben für den Einkauf die höchste Priorität?“ antworteten die Teilnehmer wie folgt (Mehrfachnennung möglich):

|                              |      |
|------------------------------|------|
| 🌐 Cybersicherheitsrisiken:   | 29 % |
| 🌐 Qualitätsrisiken:          | 29 % |
| 🌐 Preisrisiken:              | 29 % |
| 🌐 Versorgungsrisiken:        | 28 % |
| 🌐 Lieferantenausfallrisiken: | 27 % |
| 🌐 Compliance-Risiken:        | 25 % |
| 🌐 Nachhaltigkeitsrisiken:    | 25 % |
| 🌐 Geopolitische Risiken:     | 24 % |
| 🌐 Währungsrisiken:           | 21 % |

Den kompletten Download erhalten Sie hier:

<https://kurzlinks.de/invertoriskomanagement-2026>

## 2. Lieferkettengesetz

Das sogenannte Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz sollte – gemäß Ankündigungen vieler Politiker – längst abgeschafft werden. Dies ist auch im Koalitionsvertrag verankert.

Das vereinfachte EU-weite Lieferkettengesetz wird erst im Jahre 2029 in Kraft treten. Daher stellt sich die Frage, wie eine Übergangslösung gestaltet werden könnte. Doch leider findet die Bundesregierung weiterhin keinen Konsens. Durch diese aktuelle Situation entsteht auch für den Einkauf eine anhaltend unsichere Situation.

**Mein Tipp:** Ich empfehle daher, erst mal abzuwarten und keine größeren Aktionen – auch mit externen Experten – zu unternehmen.

## 3. Unternehmensinsolvenzen im März 2026

Die Amtsgerichte meldeten im März 2026 insgesamt 2.308 beantragte Unternehmensinsolvenzen, das sind 15,8 % mehr als im Vorjahresmonat.

Im 1. Quartal 2026 wurden 6.275 beantragte Unternehmensinsolvenzen registriert. Das waren 6,5 % mehr als im Vorjahresquartal. Die Forderungen der Gläubiger aus den im 1. Quartal 2026 gemeldeten Unternehmensinsolvenzen lagen bei rund 9,3 Milliarden Euro.

## 4. IW-Studie

Laut einer neuen Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) fehlen Deutschland bis zum Jahr 2036 ca. 4,3 Millionen Arbeitskräfte. Die Generation Babyboomer umfasst die geburtenstarken Jahrgänge zwischen 1954 und 1969. In diesem Zeitfenster lag die jährliche Anzahl der Neugeborenen in Westdeutschland jeweils bei mindestens 1,1 Millionen. Gemäß einer interessanten Studie von Destatis und dem IW werden bis zum Jahr 2036 mehr als 14 Millionen Babyboomer das Rentenalter erreichen – dem stehen jedoch lediglich knapp 10 Millionen „Nachrücker“ gegenüber.

Den kompletten Download erhalten Sie hier:

<https://kurzlinks.de/iw-studie-babyboomer-rentenalter>

## IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

**Arbeitshilfe:** SWOT-Analyse Indonesien

**Verhandlungen:** 8 wesentliche Aspekte bei Ihren aktuellen Preisverhandlungen

**Zoll:** 6 typische Fragen von Einkäufern

**Interview:** Wie ist die aktuelle Situation bei strategischen und kritischen Rohstoffen?