

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 31–33 | 2026



4 **Beschaffungsmarkt Indonesien: SWOT-Analyse für Ihre Einkaufsstrategie**

Prüfen Sie den Beschaffungsmarkt Indonesien, der durch das Freihandelsabkommen mit der EU zunehmend interessanter wird.

5 **Raus aus der Abhängigkeit von China?**

Komplett unabhängig von chinesischen Rohstoffen werden ist in absehbarer Zukunft aus vielen Gründen unrealistisch. Stattdessen gilt es jetzt vor allem diese Herausforderungen zu meistern.

TOP-THEMA

6 **Iran-Krieg: Die 8 wichtigsten Tipps gegen Preiserhöhungen**

Durch das (zwischenzeitliche) Ende des Iran-Kriegs sanken die Preise wieder. So wehren Sie Preiserhöhungen erfolgreich ab und fordern Reduzierungen.

8 **Update Zoll + Einkaufswissen: typische Fragen von Einkäufern**

Unsere Expertin beantwortet Ihnen kurz und bündig 5 häufig gestellte Zollfragen von Einkäufern.

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.

Gut, aber nicht der große Durchbruch

Liebe Leserin, lieber Leser,

die aktuell angekündigten Reformen der Bundesregierung sind lediglich ein erster Schritt in die richtige Richtung. Doch der große, bahnbrechende Sprung nach vorn sind sie für die deutsche Wirtschaft noch lange nicht. Ich frage mich wirklich, warum man hier keine geeigneten Experten einsetzt, die die Regierung besser unterstützen.

In unserem Top-Thema gebe ich Ihnen insgesamt 8 Tipps, wie Sie sich in Ihren Verhandlungen selbstbewusster behaupten können. Nachdem die Preise nach der Ankündigung eines Waffenstillstands im Iran-Krieg wieder fielen, verbesserte sich Ihre Argumentationsbasis Ihren Verkäufern gegenüber. Leider steigen die Preise nach dem Wiederaufflammen der gegenseitigen Angriffe nun wieder.

Ihr

Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ USA, China, Frankreich und der Iran-Krieg: aktuelle Probleme & zukünftige Szenarien

ARBEITSHILFE 4

- ☐ SWOT-Analyse für Indonesien

INTERVIEW 5

- ☐ China: Wie ist die aktuelle Situation bei strategischen und kritischen Rohstoffen?

TOP-THEMA 6

- ☐ Iran-Krieg: 8 wichtige Tipps für Ihre aktuellen Preisverhandlungen

ZOLL 8

- ☐ Typische Einkäufer-Fragen zum Thema Zoll

PREISENTWICKLUNGEN 9

- ☐ Die Erzeugerpreise im Juni 2026

LESERFRAGEN 10

- ☐ Tipps, um nicht schnell in einen Konflikt zu geraten
- ☐ Du oder Sie in Verhandlungen?

PREISENTWICKLUNGEN 11

- ☐ Die Großhandelspreise im Juni 2026

3 NACHRICHTEN 12

- ☐ IWF-Prognose Juli 2026
- ☐ Rohstahlproduktion in Deutschland im 1. Halbjahr 2026
- ☐ Unternehmensinsolvenzen im April 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 (Adressen 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, 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

USA, China, Frankreich und der Iran-Krieg: aktuelle Probleme bzw. zukünftige Szenarien

Deutschland muss sich in seiner Wirtschaftspolitik in Bezug auf seine 3 wichtigsten Handelspartner – USA, China und Frankreich – den aktuellen und neuen Herausforderungen stellen. Hinzu kommt nun auch noch das erneute Ausbrechen des Iran-Kriegs.

1. Situation USA

Die einst freundschaftlichen wirtschaftlichen Beziehungen unterliegen seit Monaten nicht nur einer Belastungsprobe, sondern sie haben sich durch die aggressive und unsichere Handelspolitik der USA signifikant verschlechtert. Ganz besonders hat dies den 3 deutschen Schlüsselindustrien Automobil, Maschinenbau, Chemie/Pharma, aber auch anderen Branchen geschadet.

Die USA ...

- 🌐 ... wissen um die Exportabhängigkeit Deutschlands.
- 🌐 ... versuchen sukzessive, deutsche Unternehmen mit deren Produktionen durch niedrigere Energiepreise, Förderungen und Steueranreize in die USA zu locken.
- 🌐 ... wissen um ihre technologische Überlegenheit im IT-Sektor und könnten dies in Zukunft auch vermehrt als Drohkulisse einsetzen.
- 🌐 ... drohen bei allen Gegenmaßnahmen oder Strafandrohungen der EU gegenüber den großen US-Technologieunternehmen mit neuen, höheren Importzöllen.
- 🌐 ... haben erreicht, dass die deutschen Exporte und auch die Handelsbilanz aktuell – Mitte 2026 – rückläufig sind.

2. Situation China

Deutschland ist beim Import von zahlreichen Produkten – nicht nur von metallischen Rohstoffen – von China abhängig.

China ...

- 🌐 ... exportiert mit steigender Tendenz wesentlich mehr, als es aus Deutschland importiert. Mit China hat Deutschland die schlechteste Handelsbilanz.
- 🌐 ... hat seine Währung seit Jahren unterbewertet. Experten sprechen hierbei von einer Bandbreite von 30 % bis 40 %.
- 🌐 ... hat ein Problem mit seiner Binnennachfrage und den Zöllen mit den USA. Diese Situation hat eine Exportschwemme in die EU ausgelöst. In der EU werden daher aktive Gegenmaßnahmen erwogen, um einen weiteren Schaden für europäische Unternehmen zu verhindern.
- 🌐 ... schadet den deutschen Schlüsselbranchen, indem es mit seinen klaren Strategien technologisch, auch gegenüber Deutschland, aufgeholt – und uns auch partiell bereits überholt – hat.

- 🌐 ... droht mit weiteren Exportkontrollen bei strategischen Metallen und Seltenen Erden. Dem nicht genug, könnten jederzeit weitere Produkte mit verschärften Exportkontrollen versehen werden.

3. Situation Frankreich

Die Freundschaft zwischen Frankreich und Deutschland prägt die Entwicklung der EU – trotz einiger unterschiedlicher Meinungen über die Wirtschaftspolitik – seit Jahrzehnten nachhaltig. Frankreich ist in der EU unser wichtigster Handelspartner. Inzwischen hat Deutschland mit Frankreich – neben den USA – die beste Handelsbilanz. Doch die angespannte wirtschaftliche Lage Frankreichs könnte sich in der Zukunft negativ auf die deutschen Exporte auswirken.

Im nächsten Jahr wählt Frankreich einen neuen Präsidenten. Ein Wahlsieg des Rassemblement National (RN) hätte einige Risiken im Verhältnis zur EU und zu Deutschland zur Folge:

Frankreich könnte ...

- 🌐 ... generell einen autonomen Kurs jenseits der EU fahren.
- 🌐 ... sein nationales französisches Recht über das EU-Recht stellen.
- 🌐 ... die geplante Atom-Kooperation mit Deutschland überdenken.
- 🌐 ... seine eigenen Firmen stärker bevorzugen und schützen.
- 🌐 ... die klare Position der EU gegenüber Russland aufweichen.

4. Situation Iran-Krieg

Im Juni sollten bezüglich des Iran-Kriegs ein Waffenstillstand gelten und Gespräche über die Beendigung und Maßnahmen für einen nachhaltigen Frieden in der Region initiiert werden. Nach Ankündigung des Waffenstillstands haben sich unter anderem die Preise für metallische und fossile Rohstoffe – etwa für Erdöl – reduziert. Leider ist der Krieg kurz danach wieder ausgebrochen und die Preise steigen wieder.

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





ARBEITSHILFE

SWOT-Analyse: Indonesien – interessant für Ihren Einkauf?

Die EU und Indonesien haben am 23. September 2025 die Verhandlungen über ein umfassendes Freihandelsabkommen (CEPA) mit einem zollfreien Zugang für fast alle Warengruppen abgeschlossen. Dadurch entsteht ein gemeinsamer Markt mit mehr als 700 Millionen Menschen. Prüfen Sie anhand dieser SWOT-Analyse, was das für Ihren Einkauf bedeutet.

STÄRKEN (STRENGTHS)	SCHWÄCHEN (WEAKNESSES)
- Interesse an langjähriger strategischer, partnerschaftlicher Zusammenarbeit - niedrige Lohnkosten - gute Einstiegsmöglichkeiten für europäische und deutsche Unternehmen mit Direktinvestitionen - lange bestehende Sicherheitspartnerschaft mit den westlichen Ländern - Lieferantendiversifikation mit Maßnahmen zum Derisking oder Dual-Sourcing - persönlicher Verhandlungsstil mit indirekter Kommunikation - Aufbau einer persönlichen Beziehung zu den Verkäufern ist sehr wichtig - klare, schriftliche Protokolle notwendig - gute Lage an verschiedenen und wichtigen globalen Schifffahrtsrouten	- lange Transportwege - starke Handelspartnerschaft mit China - eventuell steigende Löhne - nicht immer verhandlungssicheres Englisch - starke Bürokratie - Sicherheitsprobleme in einigen Regionen - Fachkräftemangel und Ausbildungsbedarf - Anfälligkeit für Störungen der Lieferketten - partielle Kapazitätsengpässe - Probleme mit Lieferterminen - klarer hierarchischer Aufbau - teilweise ESG-Probleme - Absicherung von Vorauszahlungen - Risikomanagement bei Lieferantenevaluierung und -entwicklung - lockeres Zeitverständnis + kulturelle Missverständnisse - längere Verhandlungsdauer
CHANCEN (OPPORTUNITIES)	RISIKEN (THREATS)
- abgeschlossenes Freihandelsabkommen mit der EU - keine Aufweichung europäischer Normen durch das Abkommen - G20-Mitglied - Mitglied im ASEAN - sukzessives Zusammenwachsen der Märkte - großer Import- und Exportmarkt für Europa - drittgrößte Demokratie der Welt - freiheitlich-demokratische Regierung mit Gewaltenteilung und freier Medienlandschaft - ausgeprägter Rohstoffreichtum: Kohle, Nickel, Erdgas, Palmöl, Kupfer - guter Industriestandort für Investitionen - großer Binnenmarkt - günstige Lage zwischen dem Indischen und dem Pazifischen Ozean - wachsende Mittelschicht - hoher Anteil an junger Bevölkerung - steter Ausbau der Digitalisierung	- regionale politische Unsicherheit - geopolitische Spannungen im asiatischen und pazifischen Raum - hohes Level an Korruption - blockfreies Land mit Neutralität zwischen USA und China - schwankende Rohstoffpreise - Währungsrisiko Euro vs. indonesische Rupiah - kein Mitglied beim CISG (UN-Kaufrecht) - viel Kriminalität - regional wirtschaftliche Ungleichgewichte - zum Teil schwache Infrastruktur und Logistikprobleme in den dünn besiedelten Gebieten - klimatische Risiken: Tsunamis, Vulkanausbrüche, Überschwemmungen, Erdbeben - lange Gerichtsverfahren - Verträge rechtlich nicht immer einfach durchsetzbar - Schiedsverfahren besser z. B. in Singapur durchführen

INTERVIEW

Strategische und kritische Rohstoffe aus China: aktueller Stand und Herausforderungen

„Ein komplettes Decoupling bei kritischen und strategischen Rohstoffen aus China ist eine Illusion!“, bin ich überzeugt. Mit einer Rohstoff-Einkäuferin entstand zu diesem Thema ein interessantes Gespräch, das ich Ihnen nicht vorenthalten will. Lesen Sie hier die Kurzfassung dieses Dialogs.



Einkäuferin:

Es wird auch in Bezug auf Rohstoffe immer mehr von Decoupling von China gesprochen. Als wie realistisch stufen Sie das ein?

Hans-Christian Seidel:

Ein nahezu kompletter Austausch von chinesischen Rohstoffen, auch in ein paar Jahren, ist definitiv eine Illusion, gerade bei denjenigen Rohstoffen, die wir zu 90–100 % aus China bekommen können. Diesen Tatsachen müssen wir uns stellen.

Einkäuferin:

Was passiert eigentlich nach dem Abbau der Rohstoffe?

Hans-Christian Seidel:

Es geht ja nicht nur um die Förderung der Rohstoffe im Bergbau, denn die Rohstoffe müssen in den nächsten Schritten u. a. noch veredelt, zerkleinert, aufbereitet und weiterverarbeitet werden. Das erfordert Kapazitäten an Menschen und Maschinen sowie vor allem Knowhow, das wir in Deutschland und der EU oft gar nicht haben. Außerdem handelt es sich hierbei um schmutzige Produktionen, die wir in Deutschland nicht haben wollen.

Einkäuferin:

Was ist daher in Europa diesbezüglich bisher passiert?

Hans-Christian Seidel:

Die EU hat den sogenannten Critical Raw Materials Act (CRMA) im Jahr 2024 ins Leben gerufen, mit dem Ziel, mindestens 10 % des Rohstoffbedarfs aus eigenem EU-Bergbau zu decken. Ich bezweifle, dass das erreicht wird. Dieses Gesetz der EU hat folgende Ziele:

- 🌐 langfristige Versorgung mit strategischen und kritischen Rohstoffen
- 🌐 Sicherstellung von krisenfesteren Lieferketten
- 🌐 Reduzierung der einseitigen Abhängigkeiten von kritischen Drittstaaten

Leider sind wir von diesen Zielen bisher weit entfernt.

Einkäuferin:

Welche dringlichen Schritte sehen Sie in Zukunft?

Hans-Christian Seidel:

Um diesen Herausforderungen wirksam zu begegnen, schlage ich die Beschleunigung der folgenden Maßnahmen vor:

- 🌐 Beteiligung von EU-Firmen an Bergbauprojekten
- 🌐 die Versorgung in den Vordergrund stellen (= die Verfügbarkeit steht über dem Preis)
- 🌐 Aufbau persönlicher Beziehungen zu den Geschäftspartnern
- 🌐 kontinuierlicher Lageraufbau
- 🌐 Diversifikation (Aufbau von immer mehr Lieferanten aus Drittländern, mit denen ein Freihandelsabkommen mit der EU besteht)
- 🌐 Ausbau der Recycling-Maßnahmen

TOP-THEMA

Ende oder Fortsetzung des Iran-Kriegs: Mit diesen 8 Tipps gelingen Ihre Preisreduzierungsverhandlungen

Erst mussten Einkäufer die aktuellen Preiserhöhungen der Verkäufer abschmettern oder im Sinne eines Kompromisses etwas abmildern. Nach dem vorläufigen Ende des Iran-Kriegs mussten sie versuchen, die Preise zu reduzieren – bei begrenzten Kapazitäten für ausgiebige mehrstufige Verhandlungen. Sie werden wieder sehen, wie schwierig Verkäufer es Ihnen als Einkäufer mit unfairen Taktiken, Verzögerungen und Unwahrheiten machen werden. Daher gebe ich Ihnen hier 8 wertvolle Tipps für Ihre aktuellen Herausforderungen. Wichtig ist hierbei, dass Sie als Einkäufer selbstbewusster werden, Ihre Probleme vermehrt in den Fokus rücken und davon abkommen, zu denken, dass Sie stets in der schlechteren Verhandlungsposition sind.



1. Prüfen Sie Bestandsmanagement, Preis- und Versorgungssicherung Ihrer Lieferanten

Direkt nach Ausbruch des Iran-Kriegs plante die Mehrzahl der Verkäufer, sofort die Preise zu erhöhen mit Verweisen auf neue, teurere Ware, keine aktuellen Verfügbarkeiten aus alten Beständen, Belieferungsprobleme und Force majeure. Zusätzlich wurden wieder Drohungen ausgesprochen, falls Einkäufer dies nicht akzeptieren.

Wirklich verwunderlich sind dabei die folgenden Missstände bei den Lieferanten, die ich in der Mehrzahl einfach nicht glauben kann, geschweige denn akzeptiere:

- 🌐 angeblich kaum oder gar kein Lagerbestand mit einer Reichweite von nahezu 0,0 Monaten. Können Sie das überprüfen?
- 🌐 kein Abschluss von Kontrakten zur Sicherung der Preise und der Versorgung
- 🌐 keine Preisgleitklauseln bei Rohstoffen, Energie, Packmitteln oder Frachtraten
- 🌐 keine wirksamen Vertragsklauseln, um sich gegen überzogene und sofortige Preiserhöhungen oder Force-majeure-Begründungen zu wehren



MEIN TIPP

Fragen Sie Ihre Lieferanten

Fordern Sie von Ihren Lieferanten detaillierte Informationen zu deren Bestandsmanagement, Preis- und Versorgungssicherung.

2. Prüfen Sie die preislichen Auswirkungen

Bei einem Ende des Iran-Kriegs werden einige Preise genauso schnell, wie sie seit Beginn des Kriegs gestiegen sind, wieder schrittweise fallen.



MEIN TIPP

Verhandeln Sie nach

Beobachten Sie ab sofort die weiteren preislichen Entwicklungen und führen Sie sofortige Nachverhandlungen mit Ihren Lieferanten.



MUSTERFORMULIERUNG

„Frau Verkäuferin, wir haben uns ja aufgrund der gestiegenen Kosten auf eine vorübergehende Preiserhöhung geeinigt. Doch gleiches Recht für alle: Bei einem Ende des Iran-Kriegs fallen die Preise wieder nach und nach. Daher erwarten wir eine Preisreduzierung um x %.“

3. Binden Sie Ihre Bedarfsträger aktiv mit ein

Viele Ihrer Bedarfsträger, beispielsweise die Technik oder die IT, nehmen bei geplanten Neuprodukten oder aktuellen Projekten in unabgestimmter oder versehentlicher Weise häufig Kontakt zu Verkäufern auf und schwächen dadurch bekanntlich Ihre Verhandlungsposition als Einkäufer.



MEIN TIPP

Arbeiten Sie noch intensiver zusammen

Gerade jetzt müssen Sie die Zusammenarbeit mit Ihren internen Bedarfsträgern oder Einkäufern anderer Standorte noch verstärken, um weitere Alleingänge der Schnittstellen zu vermeiden und um gemeinsam nach Alternativen zu suchen.

4. Denken Sie zuerst an Ihre Probleme

Oft lassen sich Einkäufer von den angeblichen Problemen ihrer Lieferanten beeindrucken. Doch leider hilft Ihnen das wenig.



MEIN TIPP

Sagen Sie klar, was Sie wollen bzw. brauchen

Legen Sie in Ihren Gesprächen den Fokus auf Ihre Probleme mit den Preiserhöhungen – von Anfang an.

5. Verbitten Sie sich als Einkaufsleiter Proteste der Verkäufer

Wenn einzelne Einkäufer neue Preiserhöhungen mit Biss und resolut abwehren oder bessere Preise fordern, beschweren sich einzelne Verkäufer bei deren Einkaufsleitern.



MEIN TIPP

Stärken Sie Ihr Team

In diesem Fall können Sie als Führungskraft wirklich stolz auf Ihr Team sein. Solange Ihre Einkäufer die guten Sitten nicht verletzen, indem sie nicht provozieren, laut werden, warten lassen oder beleidigen, verbitten Sie sich solche Beschwerden. Verweisen Sie darauf, dass Sie sich stets mit Ihrem Team im Vorfeld abstimmen und Sie absolut hinter Ihren einzelnen Einkäufern stehen.



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Verkäufer, bezüglich Ihrer Beschwerde über den angeblich zu harten Verhandlungsstil meines Einkäufers A kann ich Ihnen nur sagen, dass wir uns gemeinsam im Vorfeld darüber abgestimmt haben und ich daher voll und ganz hinter ihm stehe. Ihre Aussage beweist mir vielmehr, dass ich wirklich stolz auf ihn sein kann. Details klären Sie dann bitte auch weiterhin direkt mit ihm.“

6. Legen Sie den Irrglauben ab, immer in der schlechteren Position zu sein

Viele Einkäufer halten sich bei der Abwehr von Preiserhöhungen deutlich zurück, da sie glauben, wenig dagegen tun zu können. Dies resultiert sicherlich noch aus dem angeschlagenen Mindset der multiplen Krisen.



MEIN TIPP

Glauben Sie an sich

Sie sind keineswegs immer automatisch in der schlechteren Position! Legen Sie diese Überzeugung ab – Ihre Lieferanten brauchen gerade in Krisenzeiten auch Aufträge.

7. Lassen Sie keine Vermischung der Themen zu

Bei für sie unangenehmen Verhandlungen vermischen Verkäufer gern die Themen, auch um sich von der Wucht Ihrer Argumente zu befreien und um Sie aus dem Konzept zu bringen. Lassen Sie das nicht zu.



MUSTERFORMULIERUNG

„Langsam, Herr Verkäufer. Sie fangen schon wieder an, die Themen zu vermischen. Ich möchte jetzt nicht über unsere angeblich schlechten Prozesse sprechen. Vielmehr erwarte ich, dass Sie anerkennen, dass die Preise wieder gesunken sind und Sie die Preise wieder reduzieren müssen.“

8. Verhandeln Sie interkulturell selbstbewusst

Natürlich müssen Sie bei internationalen Verhandlungen die jeweiligen Besonderheiten beachten.



MEIN TIPP

Behalten Sie Ihren Stil bei

Sie müssen Ihren Verhandlungsstil aber nicht ständig an den kulturellen Hintergrund des Verkäufers anpassen. Wenn Sie nämlich Ihren eigenen kulturellen Stil vernachlässigen, berauben Sie sich unnötig etwaiger Vorteile.

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



Typische relevante Fragen von Einkäufern zum Thema Zoll

Wenn Sie als Einkäufer neue und bisherige Produkte aus Drittländern beziehen wollen, müssen Sie zolltechnisch auf der sicheren Seite sein, denn sonst kann es bei einer späteren Zollprüfung Probleme und erhebliche Nachbelastungen geben. Unsere Expertin Julianna Straib-Lorenz beantwortet Ihnen häufige Einkäuferfragen.

1. Wie ermittle ich bei neuen Produkten die korrekte Zollarifnummer?

Die korrekte Zollarifnummer ermitteln Sie über den Elektronischen Zollarif EZT-online (national, 11-stellig) bzw. die EU-Datenbank TARIC. Gehen Sie systematisch vor: Bestimmen Sie zunächst die maßgeblichen Wareneigenschaften – Material, Funktion und Beschaffenheitszustand – und reihen Sie die Ware anhand der Allgemeinen Vorschriften (AV 1 bis 6) ein.

Sind Sie unsicher, schauen Sie auf der EBTI-Datenbank nach oder beantragen Sie gleich eine verbindliche Zollarifauskunft (vZTA) bei der Generalzolldirektion. Diese bindet den Zoll und Sie selbst EU-weit 3 Jahre lang – ein verlässlicher Schutz vor Fehleinreichungen und Nacherhebungen.

2. Wie berechne ich den korrekten Zollwert, damit ich keine Fehler mache?

Maßgeblich ist im Regelfall der Transaktionswert – der für die Ware tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis bei Verkauf zur Ausfuhr in die EU (Art. 70 Unionszollkodex (UZK)). Rechnen Sie hinzu: Beförderungs- und Versicherungskosten bis zur EU-Außengrenze, Lizenzgebühren sowie Verkaufsprovisionen. Einkaufsprovisionen gehören nicht dazu.

Kosten, die erst nach dem Verbringen in die EU entstehen – etwa Inlandsfracht –, dürfen Sie abziehen, sofern sie getrennt ausgewiesen sind. Lässt sich der Transaktionswert nicht anwenden, greifen die Folgemethoden des Art. 74 UZK streng in der vorgegebenen Reihenfolge.

3. Wo finde ich Hinweise für meine Produkte, bei denen Importverbote vorliegen?

Verbote und Beschränkungen (VuB) weist Ihnen EZT-online direkt bei der jeweiligen Warennummer aus. Prüfen Sie zusätzlich produktspezifische Vorgaben: Artenschutz (CITES), Chemikalien- und Gefahrstoffrecht, Lebens- und Futtermittelvorschriften. Bei Waren mit Bezug zu sanktionierten Ländern oder Personen kontrollieren Sie die geltenden Embargos und Sanktionslisten – etwa die Russland-Sanktionen. Bestehen Genehmigungspflichten, ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle Ihre Anlaufstelle. **Mein Rat:** Klären Sie Einfuhrbeschränkungen immer vor Vertragsschluss, nicht erst bei der Gestellung.

4. Was muss ich bei Drittländern, mit denen Freihandelsabkommen bestehen, noch beachten?

Ein Freihandelsabkommen senkt den Zoll nicht automatisch.

Wichtig: Die Präferenz erhalten Sie nur, wenn

- 🌐 Ihre Ware die abkommensspezifischen Ursprungsregeln (Listenregeln) erfüllt und
- 🌐 Sie einen gültigen Präferenznachweis vorlegen,

etwa die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1, eine Ursprungserklärung oder die Erklärung eines registrierten Ausführers (REX).



ACHTUNG

Informationsdatenbank WUP-Online

Prüfen Sie die konkreten Regeln über WUP-Online oder Access2Markets. Beachten Sie außerdem die Direktbeförderung bzw. das Nichtmanipulationsgebot: Wird die Ware in einem Drittland be- oder verarbeitet, kann die Präferenz entfallen. Ohne Nachweis zahlen Sie den Drittlandszollsatz.

5. Was bedeuten Zolloptimierung und Zollaussetzung?

Eine Zollaussetzung (autonome Aussetzung) setzt den Drittlandszoll für bestimmte Vormaterialien vorübergehend herab oder ganz aus, wenn diese in der EU nicht ausreichend verfügbar sind. So entlasten Sie Ihre Produktionskosten. Eng verwandt sind Zollkontingente, bei denen der reduzierte Satz nur bis zu einer Mengengrenze gilt.

Zolloptimierung meint darüber hinaus die gezielte Nutzung aller legalen Hebel: korrekte Einreihung, Präferenzen, besondere Verfahren (Zolllager, aktive Veredelung).

Richtig kombiniert, senken Sie Ihre Abgabenlast spürbar – vollkommen rechtssicher.

Julianna Straib-Lorenz ist Unternehmensberaterin, Autorin und Dozentin im Bereich Außenwirtschaft mit über 16 Jahren Erfahrung im Zoll- und Logistikbereich in verschiedenen Branchen.



PREISENTWICKLUNGEN

Die Erzeugerpreise im Juni 2026

Die Erzeugerpreise stiegen im Juni 2026 um 1,8 % im Vergleich zum Juni 2025 und sanken leicht um 0,3 % zum Vormonat Mai 2026.



Ausgewählte Güter

Veränderung in %
zum Juni 2025

Veränderung in %
zum Mai 2026

Gewerbliche Erzeugnisse insgesamt	1,8	−0,3
Erzeugnisse der Vorleistungsgüter	5,1	0,7
Erzeugnisse der Investitionsgüter	2,1	0,2
Erzeugnisse der Konsumgüter	−1,7	−0,2
Erzeugnisse der Verbrauchsgüter	−2,2	−0,2
Energie	0,4	−1,8
Gewerbliche Erzeugnisse insgesamt ohne Reparatur	1,8	−0,3
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	7,3	0,2
Kohle	0,3	6,3
Erdöl	51,6	−8,0
Erdgas	17,1	0,1
Rindfleisch, frisch oder gekühlt	−4,2	−2,3
Schweinefleisch, frisch oder gekühlt	−21,8	−4,0
Geflügelfleisch	1,6	−1,0
Pflanzliche und tierische Öle und Fette	6,2	1,1
Zucker	4,7	−0,6
Holz sowie Holz-, Kork- und Flechtwaren (ohne Möbel)	6,5	0,7
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	6,3	0,5
Papier, Pappe und Waren daraus	−1,0	0,5
Wellpapier und -pappe; Verpackungsmittel aus Papier, Karton und Pappe	0,6	0,2
Schachteln und Kartons aus Wellpapier oder Wellpappe	0,9	0,5
Naphtha	38,1	−14,5
Dieselmotoren	13,9	−9,2
Leichtes Heizöl	23,6	−13,8
Schweres Heizöl	28,2	−10,9
Flüssiggas	18,0	−9,7
Chemische Erzeugnisse	9,0	1,2
Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse	1,7	0,0
Gummiwaren	2,1	1,2
Kunststoffwaren	5,8	1,6
Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden	3,0	0,7
Erzeugnisse aus Beton, Zement und Gips	3,2	0,5
Metalle	11,8	0,1
Stabstahl, warm verarbeitet	2,3	0,4
Aluminium und Halbzeug daraus	18,1	2,0
Kupfer und Halbzeug daraus	26,0	0,7
Strompreis	−4,2	0,1

Übersicht: Erzeugerpreise Juni 2026 – eigene Darstellung

LESERFRAGEN

„Welche Tipps haben Sie für mich, damit ich nicht zu schnell in einen Konflikt gerate?“

FRAGE einer Einkäuferin: Sowohl meine Kollegen als auch mein Chef behaupten, dass ich mit meinem Verhalten oft anecken würde. Zudem hat mein Chef mir angedeutet, dass ich mich mehr anpassen müsse, da ich aktuell so nicht ins Team passe. Ich sehe ein, dass ich mein Verhalten ändern muss. Was raten Sie mir, damit ich nicht ständig mit anderen aneinandergerate?

ANTWORT Ihre Frage ist schon mal ein guter Ansatz. Prüfen Sie zunächst, ob Ihr Verhalten aus privaten Problemen oder Überlastung resultiert. Ich kenne aus meinen Coachings viele Beispiele, die sich darauf zurückführen lassen. Wenn dem nicht so ist, rate ich Ihnen Folgendes:

- 🌐 Trennen Sie die Sache von der Person, besonders bei Einkaufskollegen, die Sie nicht mögen oder die Sie regelrecht zur Weißglut bringen.
- 🌐 Versuchen Sie, aggressionsfreier zu sprechen, und werden Sie nicht immer lauter.
- 🌐 Legen Sie nicht jedes Wort auf die Goldwaage.
- 🌐 Seien Sie nicht (ständig) beleidigt.
- 🌐 Bauen Sie ein gewisses Verständnis für Ironie auf.
- 🌐 Reagieren Sie gelassen auf Aussagen von Kollegen und reagieren Sie nicht über.
- 🌐 Vermeiden Sie Reaktanz – das heißt: die heftige und unangemessene Reaktion gegenüber Kollegen und dem Chef.
- 🌐 Üben Sie sich in Schlagfertigkeit, dann fressen Sie nichts in sich hinein.

Hans-Christian Seidel

„Ist es besser, mit dem Verkäufer bei Verhandlungen per Du oder per Sie zu sein?“

FRAGE Ich bin Einkaufsleiter und merke, dass meine Einkäufer mit den Verkäufern immer häufiger auf das Du wechseln.

Ich bin hin- und hergerissen, ob ich das gut oder schlecht finden soll. Wie stehen Sie dazu?

ANTWORT Vor 5–10 Jahren hätte ich Ihnen noch gesagt, dass Verhandlungen mit dem Verkäufer auf Basis per Sie eine wirksame und professionelle Distanz schaffen. Heute rücke ich angesichts des Internetzeitalters immer mehr von meiner einst starren Einstellung und Haltung ab.

Dazu ein paar Eindrücke:

- 🌐 Deutschland ist eines der letzten Länder, wo gerade bei Gesprächen mit Verkäufern oder auf Seminaren noch

häufig gesiezt wird. Bei meinen Seminaren einigen wir uns heutzutage meist auf das Du.

- 🌐 Das Duzen ist eher für den Verkäufer ein Vorteil. Denn ich erkenne oft, dass beim Duzen in Verhandlungen der nötige Biss fehlt und sich das negativ auf die Ergebnisse auswirkt.
- 🌐 In der Schweiz und in Österreich werden Sie kaum noch Verhandlungen erleben, bei denen sich Einkäufer und Verkäufer siezen.
- 🌐 Auch in anderen europäischen Ländern, Asien und Nordamerika einigt man sich bekanntlich auf die sogenannte „First Name Policy“.
- 🌐 Das Duzen bei Verhandlungen ist zum Teil auch branchenabhängig.
- 🌐 Ich glaube, dass das Duzen auf dem Vormarsch ist und in 5–10 Jahren kaum noch Verhandlungen geführt werden, bei denen man sich siezt.

Hans-Christian Seidel

PREISENTWICKLUNGEN

Großhandelspreise Juni 2026

Hauptursache für den Anstieg zum Vorjahresmonat waren vor allem die starken Preisanstiege bei Mineralölerzeugnissen (+21,7 %) und NE-Erzen, NE-Metallen, NE-Metallhalbzeug (+31,0 %). Aber auch die Preise für Eisen, Stahl und Halbzeug (+8,2 %) und chemische Erzeugnisse (+14,9 %) sind deutlich angestiegen.



GH m. landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren:	-4,1 %
GH m. Getreide, Rohtabak, Saaten und Futtermitteln:	2,7 %
GH m. Obst, Gemüse und Kartoffeln:	-2,4 %
GH m. Fleisch und Fleischwaren:	-4,1 %
GH m. Milch, Milcherzeugnissen, Eiern, Speiseölen, Nahrungsfetten:	-8,5 %
GH m. Kaffee, Tee, Kakao und Gewürzen:	-10,0 %
GH m. Mehl und Getreideprodukten:	-3,9 %
GH m. Gebrauchs- und Verbrauchsgütern:	1,5 %
GH m. pharmazeutischen, medizinischen und orthopädischen Erzeugnissen:	1,7 %
GH m. Karton, Papier, Pappe, Schreibwaren, Bürobedarf, Büchern, Zeitschriften und Zeitungen:	2,4 %
GH m. sonstigen Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör:	2,8 %
GH m. Büromöbeln:	2,7 %
GH m. festen Brennstoffen:	8,3 %
GH m. Mineralölerzeugnissen:	21,7 %
GH m. Eisenerzen, Eisen, Stahl, Eisen- und Stahlhalbzeug:	8,2 %
GH m. NE-Erzen, NE-Metallen und NE-Metallhalbzeug:	31,0 %
GH m. Holz, Baustoffen, Anstrichmitteln und Sanitärkeramik:	5,4 %
GH m. Flachglas:	-2,1 %
GH m. Metall- und Kunststoffwaren für Bauzwecke:	3,3 %
GH m. chemischen Erzeugnissen:	14,9 %
GH m. Rohstoffen, Halb- und Fertigwaren:	3,8 %

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

IWF senkt Prognose, Stahl-Plus, mehr Insolvenzen

Der IWF hat im Juli 2026 seine Wachstumsprognose für Deutschland erneut nach unten korrigiert. Die Rohstahlproduktion legt im 1. Halbjahr deutlich zu, gleichzeitig sind die Unternehmensinsolvenzen im April weiter angestiegen. Wie stark die Zahlen im Einzelnen ausfallen, zeigt Ihnen der nachfolgende Überblick.

IWF-Prognose Juli 2026

Der IWF hat im Juli 2026 seine Prognose für das deutsche Wirtschaftswachstum erneut gesenkt. Anbei erhalten Sie einen auszugswweisen Überblick über die Ergebnisse ausgewählter wichtiger Länder. Die Werte für 2027 sehen Sie in Klammern:

ASEAN:	4,1 %	(4,3 %)
weltweit:	3,0 %	(3,4 %)
EU:	1,2 %	(1,4 %)

Asien:

Indien:	6,4 %	(6,7 %)
China:	4,6 %	(4,1 %)
Russland:	1,1 %	(1,1 %)
Japan:	0,6 %	(0,7 %)

Südamerika:

Brasilien:	2,4 %	(2,2 %)
------------	-------	---------

Nordamerika:

USA:	2,3 %	(2,2 %)
Kanada:	1,1 %	(1,7 %)
Mexiko:	1,2 %	(1,9 %)

Europa:

Spanien:	2,1 %	(1,8 %)
Großbritannien:	1,0 %	(1,3 %)
Deutschland:	0,7 %	(1,0 %)
Frankreich:	0,6 %	(0,9 %)
Italien:	0,5 %	(0,5 %)

Mittlerer Osten:

Saudi-Arabien:	1,7 %	(5,5 %)
----------------	-------	---------

Quelle: World Economic Outlook

Den kompletten Download erhalten Sie hier:

<https://kurzlinks.de/imf-world-economic-outlook-juni-26>

2. Rohstahlproduktion in Deutschland im 1. Halbjahr 2026

Gemäß Bilanz der Wirtschaftsvereinigung (WV) Stahl weist die Rohstahlproduktion in Deutschland im Zeitraum Januar–Juni 2026 mit ca. 18,6 Mio. Tonnen einen erfreulichen Anstieg von knapp 9,0 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf.

Hier die Werte im Einzelnen in 1.000 t (in Klammern: prozentuale Veränderung zum Vorjahreszeitraum):

Rohstahl gesamt:	18.629	(8,9 %)
▪ davon Oxygenstahl:	12.759	(11,5 %)
▪ davon Elektrostahl:	5.870	(3,5 %)
Roheisen:	11.625	(9,3 %)
warmgewalzte Stahlerzeugnisse:	16.108	(5,4 %)

3. Unternehmensinsolvenzen im April 2026

Die Amtsgerichte meldeten im April 2026 insgesamt 2.276 beantragte Unternehmensinsolvenzen, das sind 7,1 % mehr als im Vorjahresmonat.

Im 1. Tertial 2026 wurden 8.551 beantragte Unternehmensinsolvenzen registriert – 6,7 % mehr als im Vorjahrestertial. Die Forderungen der Gläubiger aus den im 1. Tertial 2026 gemeldeten Unternehmensinsolvenzen lagen bei rund 13,9 Mrd. €.

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Übersicht: Die Gewinne der 500 größten Konzerne aus den USA und aus Europa

Kommunikation: So moderieren Sie konfliktreiche interne Meetings erfolgreich

Interview: Import/Export – so ist die Situation in Großbritannien seit dem Brexit

Preisentwicklungen: Entwicklung der wichtigsten fossilen und metallischen Rohstoffe