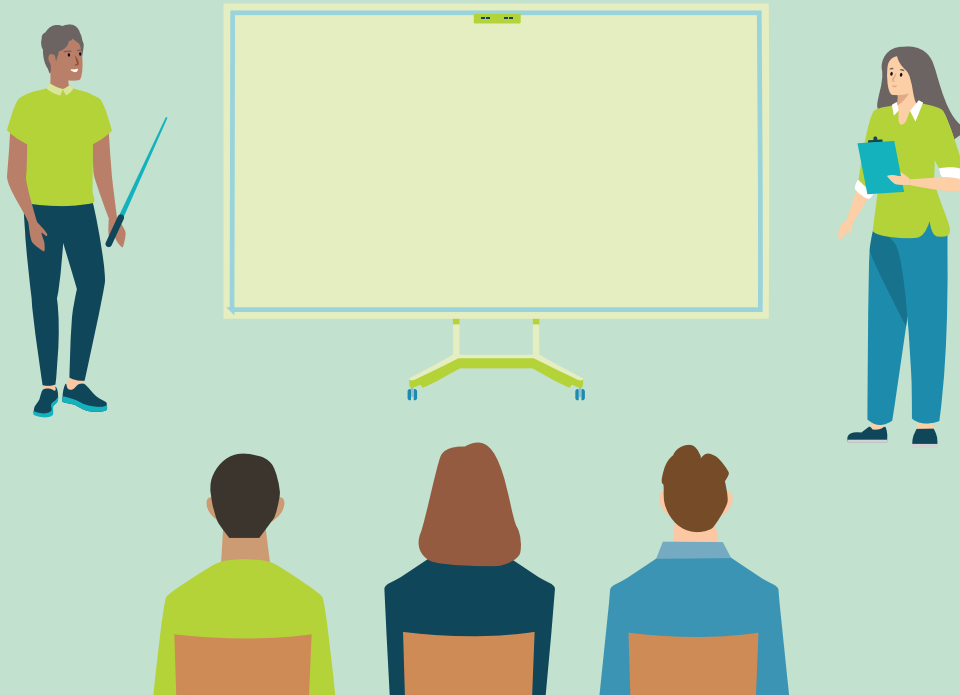


Einkaufsm^{er}nager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 34–35 | 2026



5 Interview: Die aktuelle Situation in Großbritannien seit dem Brexit

Auch die britische Wirtschaft schwächelt. Die Expertin vom Institut der deutschen Wirtschaft erklärt uns, wie es Großbritannien seit dem Brexit wirtschaftlich ergangen ist.

9 Rohstoffe: Wohin gehen die Preise?

Hier erfahren Sie, wie sich die Rohstoffpreise – vor allem die metallischen und die fossilen – seit dem Ende des Iran-Kriegs entwickelt haben.

TOP-THEMA

6 Meetings mit den Fachbereichen erfolgreich moderieren

Mit diesen 10 praxiserprobten Tipps moderieren Sie schwierige interne Meetings – vor allem, wenn es mal wieder heißt: „Der Einkauf ist schuld.“

10 Konjunkturindikatoren: So steht es um die deutsche Wirtschaft

Die aktuellen Indikatoren deuten auf einen gewissen Optimismus in der deutschen Wirtschaft hin.

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.

Leider gibt es kein Schlaraffenland

Liebe Leserin, lieber Leser,

immer kürzere Wochenarbeitszeiten bei weiteren Lohnsteigerungen – und das bei inzwischen immer vergleichbarer Produktivität anderer Länder, das kann nicht gutgehen. Die Forderungen der Industrie nach einer 40-Stunden-Woche halte ich nicht für unangebracht. Denn was bringt mir als Arbeitnehmer ein Beharren auf den Vorteilen, wenn mein Arbeitsplatz irgendwann wegfällt und es immer schwieriger wird, eine vergleichbar gute Stelle zu finden?

Effiziente Meetings zu moderieren ist für eine Führungskraft eine echte Herausforderung, gerade wenn der Haussegen mit den internen Schnittstellen oder innerhalb des Teams schiefhängt. Damit Sie als Führungskraft oder Einkäufer souverän die Moderation gestalten können, gebe ich Ihnen im Top-Thema 10 Tipps.

Ihr

Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ 6 globale und inländische konjunkturelle Entwicklungen

ÜBERSICHT 4

- ☐ Die Gewinne der 500 größten Konzerne aus den USA und aus Europa

INTERVIEW 5

- ☐ Import/Export: die Situation in Großbritannien seit dem Brexit

TOP-THEMA 6

- ☐ So moderieren Sie konfliktreiche interne Meetings erfolgreich

PREISENTWICKLUNGEN 8

- ☐ Die Importpreise im Juni 2026

ROHSTOFFE 9

- ☐ Die Preisentwicklungen der letzten Monate

MARKTINFORMATIONEN 10

- ☐ Die Konjunkturindikatoren im Juli 2026

INDIZES 11

- ☐ Die globalen PMIs im Juli 2026

2 NACHRICHTEN ZU KI 12

- ☐ Einkaufsbarometer Mittelstand 2026 mit den Themen KI und Automatisierung
- ☐ ifo-Umfrage zur Nutzung von KI nach Branchen

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



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

IMPRESSUM – Der „Einkaufsmanager“ erscheint beim VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Straße 2–4, 53177 Bonn, Tel.: 0228 9550100, Fax: 0228 3696480 • Alle Beiträge werden mit großer Sorgfalt recherchiert. Dennoch ist eine Haftung – auch für telefonische Auskünfte – ausgeschlossen. • Fragen an die Redaktion senden Sie bitte an: redaktion@zolex.de • Chefredakteur: Hans-Christian Seidel • Herausgeber: Martin Grashoff, verantwortlich (Adresse siehe oben) • Produktleitung: Julia Flinkerbusch, Bonn • Endredaktion/ Lektorat: Ulrike Floßdorf, Oberdürenbach • Gutachter: Holger Thrun, Öhringen, RA Rolf Becker, Alfter • Satz: Schmelzer Medien GmbH, Siegen • Druck: PFITZER GmbH & Co. KG, Benzstr. 39, 71272 Renningen • E-Mail: kundenservice@vnr.de • © 2026 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Amtsgericht Bonn, HRB 8165, Vorstand: Richard Rentrop, 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.

6 wichtige wirtschaftliche Entwicklungen, die Sie als Einkäufer ständig im Auge behalten müssen

Das BIP ist im 2. Quartal um 0,2 % gewachsen. Trotzdem ist die deutsche Wirtschaft weiterhin geschwächt und fast täglich erreichen uns neue Hiobsbotschaften über einen weiteren massiven Stellenabbau bei den großen Konzernen. Die zum Teil erratischen Entwicklungen der globalen Wirtschaft halten auch den Einkauf ganz schön auf Trab. Wichtig für Ihre Verhandlungen ist nach wie vor: Nicht alle Preise steigen stetig und viele fallen auch wieder. Trotzdem müssen Sie die weiteren Entwicklungen stets im Auge behalten.

1. Steigender Erdölpreis

Während der für die Weltwirtschaft ausgesprochen wichtige Erdölpreis für die europäische Sorte Brent nach dem vorläufigen Ende des Iran-Kriegs noch bei ca. 72 US-\$ pro Barrel lag, knackte er aufgrund der Fortsetzung des Kriegs am 23. Juli 2026 die 100 US-\$ je Barrel.

Zum Glück ist der Ölpreis mit Stand Ende Juli 2026 wieder auf etwa 90 US-\$ pro Barrel gesunken. Entwarnung kann jedoch leider nicht gegeben werden, da das Preislevel von einer möglichen weiteren Eskalation und somit von einer reibungslosen Durchfahrt durch die Straße von Hormus abhängig ist. Derzeit greifen einige Industrieländer bereits auf ihre Erdölreserven zurück.

2. World-Container-Index

Ende Februar 2026 lag der World-Container-Index für einen 40-Fuß-Container noch bei rund 1.900 US-\$. Ende Juli liegt er bei ca. 4.300 US-\$. Die Gründe liegen u. a. in den folgenden beiden Faktoren:

- 🌐 Viele Reedereien meiden die Region im Mittleren Osten und entscheiden sich notgedrungen für die längere Route um das Kap der Guten Hoffnung. Dadurch verlängern sich die Transportzeiten und die Container stehen daher weniger zur Verfügung.
- 🌐 Die normale Peak-Saison (= umsatzstärkste Zeit im Jahr) für die Seefracht erstreckt sich normalerweise über den Zeitraum August bis Oktober, um in Bezug auf die Verfügbarkeit mit genügend Lagerware u. a. für Black Friday, Cyber Monday, aber auch für Weihnachten vorbereitet zu sein. Viele Firmen und Importeure haben ihre Bestellungen jedoch auch aus Sicherheitsgründen vorgezogen.

3. Import- und Erzeugerpreise

Die Erzeugerpreise sind im Juni 2026 um 1,8 % im Vergleich zum Vorjahresmonat Juni 2025 gestiegen. Hauptsächlich verantwortlich für diesen Anstieg sind unter anderem Steigerungen bei Metallen (11,8 %), Edelmetallen (44,0 %), Kupfer (26,0 %) und chemischen Erzeugnissen (9,0 %).

Die Importpreise sind im Juni 2026 mit +6,1 % gegenüber dem Vorjahresmonat Juni 2025 stärker gestiegen. Hauptsächlich verantwortlich für diesen Anstieg sind beispielsweise Steigerungen bei Vorleistungsgütern (10,3 %), bei Energie (23,9 %), elektrischem Strom (70,8 %), Mineralölherzeugnissen (36,0 %) und Erdöl (32,1 %).

4. Konjunkturindikatoren

Einige Konjunkturindikatoren haben sich im Juli 2026 erfreulicherweise verbessert (siehe auch Seite 10), beispielsweise:

- 🌐 Der Einkaufsmanager-Index stieg stärker als erwartet auf 52,2 Punkte.
- 🌐 Der ifo-Geschäftsklimaindex stieg auf 86,6 Punkte.
- 🌐 Der ZEW-Index kletterte auf 26,3 Punkte.

Experten warnen jedoch vor einer euphorischen Überbewertung, da viele Bewertungen auch vor dem Anstieg des Ölpreises erfolgten.

5. Rohstoffpreise

Die meisten Rohstoffpreise erreichen trotz des Iran-Kriegs nicht das hohe Level vom Mai 2026 (siehe Seite 9).

6. Zölle

Die Drohungen und tatsächlichen Erhebungen von Importzöllen auf in die USA eingeführte Produkte nehmen kein Ende. Die USA haben Ende Juli 2026 neue sowie zusätzliche Importzölle von 10 % bis zu 12,5 % für insgesamt 60 Länder verhängt, darunter auch die EU, Japan, Taiwan und die Schweiz.

Grund seien angeblich unzureichende Maßnahmen gegen Zwangsarbeit. Von diesen Zöllen sind fast alle Importe in die USA, mit bestimmten Ausnahmen wie Stahl, Aluminium, Erdöl und Gas, betroffen.

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





Die Gewinne der 500 größten Konzerne aus den USA und Europa

Die europäischen Konzerne entwickeln sich schlechter als die US-Konzerne. Verglichen mit den Top-500-Konzernen aus Europa schneiden die Top-500-Konzerne aus den USA daher in Bezug auf die Gewinne wesentlich besser ab (Bloomberg & Handelsblatt Research).

1. Die 500 Top-US-Konzerne

Die 500 größten börsennotierten US-Konzerne haben im Jahr 2025 ihre Nettogewinne auf 1,48 Billionen € gesteigert (+11,8 %). Der Umsatz wuchs auf 15,8 Billionen € bei einer Umsatzrendite von 9,4 %.

2. Die 500 Top-Europa-Konzerne

Im Gegensatz dazu gingen die Nettogewinne der 500 größten börsennotierten europäischen Konzerne im Jahr 2025 auf 547 Milliarden € zurück (–11,2 %). Der Umsatz sank auf 9,8 Billionen € bei einer Umsatzrendite von 5,6 %.

Die 73 deutschen Konzerne unter diesen 500 Unternehmen trugen mit einem Gewinneinbruch von ca. 14,6 Milliarden € auf 82,1 Milliarden € entscheidend zu diesem Ergebnis bei.

3. Entwicklung der Big Six

Die 6 größten US-Konzerne (siehe Tabelle rechts oben) – auch Big Six genannt – kommen alle aus dem Technologiebereich. Sie haben nahezu den gleichen Gewinn wie alle europäischen Top-500-Konzerne zusammen.

4. Gründe bei den europäischen Konzernen

Als Gründe für den massiven Rückgang bei den europäischen Konzernen werden genannt: geopolitische Lage, rückläufiger Welthandel, Strukturwandel, hohe Energiepreise und ausufernde Bürokratie.

Weitere Gründe:

Insbesondere deutsche, aber auch europäische Konzerne befinden sich in einem Strukturwandel. Sie haben zudem ihre Marktführerschaft – speziell im Vergleich mit China – sowie die hohen Produktqualitäten auch durch Fehleinschätzungen der globalen Märkte sukzessive verloren.

5. Alter und Investitionen in Forschung und Entwicklung

Auffällig ist auch, dass die größten US-Konzerne im Vergleich zu vielen deutschen und europäischen Firmen wesentlich jünger sind und zudem erheblich mehr in Forschung und Entwicklung investieren.

Rang	Firma	Nettoergebnis 2025 in Mrd. €	Veränderung zum Vorjahr	Umsatzrendite 2025
1.	Alphabet	117,2	27 %	32,8 %
2.	Nvidia	105,5	56 %	55,6 %
3.	Apple	101,6	17 %	26,9 %
4.	Microsoft	93,7	15 %	36,2 %
5.	Amazon	68,8	26 %	10,8 %
6.	Meta	53,6	–7 %	30,1 %
7.	ExxonMobil	25,6	–18 %	8,9 %
8.	Johnson & Johnson	23,8	83 %	28,5 %
9.	Broadcom	20,8	>100 %	36,2 %
10.	Walmart	19,2	6 %	3,1 %

Übersicht: Die 10 erfolgreichsten US-Konzerne 2025 (eigene Darstellung)

Rang	Firma	Nettoergebnis 2025 in Mrd. €	Veränderung zum Vorjahr	Umsatzrendite 2025
1.	Shell (GB)	15,5	2 %	6,7 %
2.	Gazprom (Russland)	14,1	31 %	13,4 %
3.	Roche (CH)	13,8	57 %	20,9 %
4.	Novo Nordisk (DK)	13,7	1 %	33,1 %
5.	Novartis (CH)	12,4	11 %	24,8 %
6.	Total Energies (F)	11,3	–21 %	7,0 %
7.	LVMH (F)	10,9	13 %	13,5 %
8.	ASML (NL)	10,2	22 %	31,3 %
9.	Nestlé (CH)	9,7	–16 %	10,1 %
10.	Siemens (D)	9,6	16 %	12,2 %

Übersicht: Die 10 europäischen Top-Konzerne 2025 (eigene Darstellung)

INTERVIEW

Die aktuelle Situation in Großbritannien seit dem Brexit

Großbritannien ist bezüglich Export und Import ein wichtiger Partner für Deutschland, allerdings mit sinkenden Werten. Die Situation hat sich seit dem Brexit nämlich grundlegend geändert. Darüber habe ich mit Dr. Samina Sultan vom Institut der deutschen Wirtschaft (IW) Köln gesprochen. Lesen Sie hier die wichtigsten Fragen und Antworten aus diesem Gespräch.



Hans-Christian Seidel:

Wie hat sich die britische Wirtschaftsleistung seit dem Brexit entwickelt? Bereuen die Briten den Brexit heute?

Samina Sultan:

Der Brexit hat die britische Wirtschaft in vielfältiger Hinsicht getroffen. Jüngste Studien zeigen, dass die reale Wirtschaftsleistung in Großbritannien durch den Brexit um 6–8 % gesunken ist. Die Brexit-Kampagne hatte noch ganz anderes versprochen: weniger EU-Beiträge, weniger Regulierung und neue globale Handelschancen.

Auch die Investitionen sind infolge des Brexits um 12–18 % gesunken, die Beschäftigung ist um 3–4 % zurückgegangen und die Produktivität der britischen Wirtschaft ist seit dem Brexit in ähnlicher Größenordnung gesunken. Die hohe wirtschaftspolitische Unsicherheit sowie die rückläufige Nachfrage sind Teil der Erklärung für diese negativen Effekte. Zudem hat das Management des Brexits auch viel Aufmerksamkeit und Zeit erfordert und damit weniger Kapazitäten für die Bewältigung von anderen Problemen gelassen.

Es verwundert daher nicht, dass mittlerweile eine klare Mehrheit der Briten (über 60 %) eine pro-europäische Einstellung haben. Zudem sagen rund 43 % der Befragten, dass der Brexit ihr Leben schlechter gemacht habe, während nur 11 % einen positiven Effekt bekunden.

Hans-Christian Seidel:

Wie hat sich der deutsche Im- und Export mit Großbritannien seit dem Brexit entwickelt? Würde Deutschland von einer Rückkehr Großbritanniens zur EU profitieren?

Samina Sultan:

Der Brexit ist nicht nur für die britische Wirtschaft nach hinten losgegangen, sondern hat auch den deutsch-britischen Handel spürbar gedämpft. So waren die deutschen Ausfuhren in das Vereinigte Königreich in den 10 Jahren vor dem Brexit-Referendum von 2006–2015 noch um fast 38 % gestiegen – deutlich stärker als die Exporte in die übrigen EU-Staaten, die in diesem Zeitraum um rund 20 % wuchsen.

In der Dekade danach hat sich das Blatt jedoch gewendet: Zwischen 2016 und 2025 sanken die deutschen Ausfuhren in das Vereinigte Königreich um rund 7 %.

An einer generell schwachen Exportentwicklung lag das nicht. Im Gegenteil: Die deutschen Exporte in die übrige EU nahmen in diesem Zeitraum um 41 % zu – und damit deutlich stärker als in der Dekade zuvor.

Schaut man auf die deutschen Importe aus Großbritannien, so sind diese seit dem Brexit-Votum 2016 zwar noch um 8 % gestiegen, aber der Import aus den übrigen EU-Staaten ist im selben Zeitraum um über 35 % gewachsen.

Zwar halte ich einen schnellen Wiedereintritt Großbritanniens in die EU derzeit für wenig realistisch, aber von einer engeren Kooperation würden beide Seiten profitieren. Gerade in diesen geopolitisch unsicheren Zeiten wäre es auch im deutschen Interesse, die Beziehungen zu Großbritannien wirtschaftlich und sicherheitspolitisch zu intensivieren.

Dr. Samina Sultan vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V. ist Senior Economist für europäische Wirtschaftspolitik und Außenhandel.



TOP-THEMA

So moderieren Sie erfolgreich konfliktbehaftete interne Meetings

Der Einkauf dient intern oft – meist ungerechtfertigt – als Prügelknabe, wenn bei einem Bedarf irgendetwas schief läuft. Diese Missstände, die die internen Bedarfsträger oft in gleichem Maße zu verantworten haben, dürfen nicht un widersprochen im Raum stehenbleiben. Ein internes Meeting ist daher ein guter Ansatz, um immer wiederkehrende Abstimmungsprobleme für die Zukunft zu lösen. Als Moderator eines solchen Meetings sind Sie bezüglich Ihrer Persönlichkeit, Körpersprache und Kommunikationsfähigkeit gewaltig gefordert. Mit diesen 10 praxiserprobten Tipps, die ich aus meinen Coaching-Aktivitäten und Tätigkeiten als Einkaufsleiter gewonnen habe, gelingt es Ihnen zukünftig souverän, schwierige Meetings zu moderieren.



1. Klären Sie im Vorfeld die Ursachen des Konflikts

Die Ursachen für hocheskalierte interne Konflikte zwischen Einkauf und den internen Bedarfsträgern sind meist immer dieselben. Fehlende Teile oder verspätete Lieferungen resultieren häufig aus folgenden Missständen:

- 🌐 Der Einkauf erhält die Bedarfsmeldung der Fachbereiche zu spät mit dem Hinweis: Eilt!
- 🌐 Die Angaben sind unvollständig, nicht klar definiert oder in dieser Form im Beschaffungsmarkt nicht umsetzbar.
- 🌐 Die Erwartungen der Fachbereiche werden nicht kommuniziert.
- 🌐 Der Lieferant benötigt mehr qualifizierte Daten.
- 🌐 Die Klärung der Rückfragen bleibt irgendwo liegen.
- 🌐 Die internen Bedarfsträger werfen dem Einkauf vor, dass er zu langsam und schuld an dem jetzigen Problem sei.

2. Organisieren Sie ein Meeting

Definieren Sie die wichtigsten organisatorischen Details wie

- 🌐 Thema und Ziel des Meetings,
- 🌐 Agenda,
- 🌐 Zeitrahmen und Ort,
- 🌐 Teilnehmerkreis.

3. Eröffnen Sie das interne Meeting

Es ist sehr wichtig, dass Sie bei der Eröffnung eines internen Meetings Ihre Erwartungen an Ablauf und Ergebnis klar kommunizieren. Gehen Sie wie folgt vor:

- 🌐 Stellen Sie kurz die Agenda vor.
- 🌐 Nennen Sie das anvisierte Ziel.
- 🌐 Informieren Sie über den zeitlichen Rahmen.
- 🌐 Mahnen Sie zur Sachlichkeit ohne Emotionen.
- 🌐 Definieren Sie die Rollen (beispielsweise, wer das Protokoll schreibt).



MUSTERFORMULIERUNG

„Liebe Kollegen, ich begrüße euch alle zum heutigen Meeting. Thema ist das Problem in der internen Zusammenarbeit, was sich jetzt ganz aktuell in Bezug auf den Fall mit Lieferant A gezeigt hat. Ich würde gern der Agenda folgen und den zeitlichen Rahmen einhalten. Zudem wünsche ich mir eine friedliche und sachliche Diskussion. Ziel ist, solche Abstimmungsschwierigkeiten zukünftig zu vermeiden.“

4. Steuern Sie den Ablauf

Lenken Sie den weiteren Verlauf des Meetings wie folgt:

- 🌐 Stellen Sie sicher, dass alle Agendapunkte im anvisierten Zeitrahmen besprochen werden.
- 🌐 Stoppen Sie Diskussionen, die unnötig festgefahren sind, und verschieben Sie die Fortsetzung, falls möglich, auf einen späteren Zeitpunkt.
- 🌐 Prüfen Sie, dass wirklich alle Beteiligten zu Wort kommen.
- 🌐 Greifen Sie bei Abschweifungen und langen Redezeiten ein.
- 🌐 Fassen Sie zwischendurch das Gespräch zusammen.



WISSENSWERT

Muss Druck wirklich sein?

Einige Führungskräfte schüren bewusst eine aggressive Grundstimmung, um Teilnehmer unter Druck zu setzen und ihnen so Wahrheiten zu entlocken, die bei einem harmonischen Verlauf unter den Teppich gekehrt würden. Entscheiden Sie selbst, ob das im Einzelfall notwendig ist.

5. Reagieren Sie auf unterschiedliche Persönlichkeitstypen

Die Persönlichkeiten der Meeting-Teilnehmer sind grundverschieden. Wirken Sie daher unterschiedlich auf diese Typen ein:

- 🌐 Ermuntern Sie Zurückhaltende zur aktiveren Teilnahme.
- 🌐 Stoppen Sie ausschweifende Kollegen.
- 🌐 Unterbrechen Sie den Dominanten, wenn er einen schwächeren Kollegen angreift.
- 🌐 Mahnen Sie den strukturierten Typ, wenn dieser einfach nicht auf den Punkt kommt.
- 🌐 Bitten Sie empathische Typen, die Dinge klarer anzusprechen.



ACHTUNG

Unterbinden Sie zu viel Aggressivität

Manche Kollegen teilen gern proaktiv aus, um andere Kollegen in die Enge zu treiben und so eventuell erfolgreich von eigenen Unzulänglichkeiten abzulenken. Gehen Sie dem auf den Grund und drücken Sie Ihre Verwunderung darüber aus, warum jemand so aggressiv und vorwurfsvoll reagiert.

6. Achten Sie bei sich auf eine souveräne Körpersprache

Als Moderator sind Sie auch Schiedsrichter. Gehen Sie davon aus, dass Sie diesbezüglich beobachtet werden. Setzen Sie daher während eines Meetings unbedingt die folgenden körpersprachlichen Stärken ein:

- 🌐 Sitzen Sie aufrecht und entspannt.
- 🌐 Schauen Sie den Teilnehmern direkt in die Augen.
- 🌐 Schauen Sie streng, wenn ein Teilnehmer falsche Dinge behauptet.
- 🌐 Achten Sie auf eine lockere Sprachmelodie.
- 🌐 Sprechen Sie nicht zu leise – besonders am Ende eines Satzes.

7. Unterbinden Sie Unsachlichkeiten sofort

Wenn ein Teilnehmer einen unsachlichen oder emotionalen Vorwurf äußert, dürfen Sie das nicht unwidersprochen im Raum stehen lassen. Entkräften Sie den Vorwurf ggf. mit Zahlen, Daten und Fakten. Reagieren Sie beispielsweise so:

hen lassen. Entkräften Sie den Vorwurf ggf. mit Zahlen, Daten und Fakten. Reagieren Sie beispielsweise so:



MUSTERFORMULIERUNG

„Herr Kollege, ich verbitte mir ganz klar diesen unangebrachten und unsachlichen Vorwurf, nach dem Motto: Der Einkauf ist an allem schuld. Das stimmt so einfach nicht und entspricht weder den Tatsachen noch den Vorgaben an dieses Meeting.“

8. Bleiben Sie souverän

Als Moderator dürfen Sie sich die Gesprächsführung keinesfalls entreißen lassen. Bleiben Sie daher stets souverän und selbstsicher bei

- 🌐 einem Eklat,
- 🌐 inaktiven Teilnehmern,
- 🌐 Nichterscheinen einzelner Teilnehmer,
- 🌐 unkooperativen Teilnehmern.

9. Seien Sie nicht überrascht

Gehen Sie stets von unerwarteten Situationen und unliebsamen Überraschungen aus. Zeigen Sie sich davon unbeeindruckt, damit Sie nicht in eine innere Blockadehaltung geraten, die Ihre Souveränität negativ beeinflusst.

10. Geben Sie eine Schlusszusammenfassung

Damit alle Teilnehmer sich abgeholt fühlen, ist es notwendig, eine Schlusszusammenfassung wie im nachfolgenden Muster zu geben und die Entscheidung noch mal hervorzuheben.



MUSTERFORMULIERUNG

„Liebe Kollegen, ich danke euch allen für das konstruktive und insgesamt zufriedenstellende Meeting, auch wenn wir zum Teil hitzige Diskussionen führten. Ich fasse unser Ergebnis jetzt noch mal zusammen: Wir haben die Entscheidung für einen bilateralen Workshop getroffen, in dem wir ein abgestimmtes Verfahren festlegen mit dem Ziel, uns zukünftig bei einem Neubedarf professioneller abzustimmen. Verantwortlich für die Durchführung ist Herr X.“

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



PREISENTWICKLUNGEN

Die Importpreise im Juni 2026

Die Importpreise lagen im Juni 2026 um 6,1 % höher als im Juni 2025. Im Vergleich zum Vormonat Mai 2026 sind sie leicht um 0,7 % gesunken. (Stand: 30.6.2026)



 Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum Juni 2025	Veränderung in % zum Mai 2026
Gesamtindex	6,1	−0,7
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	−4,6	−1,7
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	−5,9	−0,1
Rohstoffe aus Euro-Ländern	8,8	−2,6
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	22,0	−6,5
Halbwaren aus Euro-Ländern	32,3	−4,5
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	31,7	−3,5
Vorerzeugnisse aus Euro-Ländern	12,1	−0,1
Vorerzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	6,5	0,5
Verbrauchsgüter	−1,2	0,1
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	1,5	0,3
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	3,7	0,7
Energie aus Euro-Ländern	20,9	−5,6
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	25,9	−7,3
Erzeugnisse des Bergbaus, Steine und Erden	18,6	−5,8
Kohle	12,1	1,3
Erdöl	32,1	−12,6
Erdgas, verflüssigt	34,9	4,8
Erdgas, gasförmig	8,2	0,5
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	−0,1	−2,2
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	−23,8	−4,8
Kakaomasse, Kakaobutter, Kakaofett, Kakaoöl, Kakaopulver	−40,2	−0,5
Holz, gesägt und gehobelt, aus Euro-Ländern	5,4	0,6
Holz, gesägt und gehobelt, aus Nicht-Euro-Ländern	3,9	0,2
Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz	14,4	0,9
Papier, Pappe und Waren daraus	−0,6	0,6
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	34,9	−9,7
Chemische Erzeugnisse	13,5	0,1
Naphtha	17,9	−13,7
Gummi- und Kunststoffwaren	6,4	0,7
Glas und Glaswaren	0,4	0,1
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	18,6	−0,8
Aluminium und Halbzeug daraus	17,7	1,5
Kupfer und Halbzeug daraus	30,3	1,6
Elektrischer Strom	70,8	12,7

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

ROHSTOFFE

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Einige Rohstoffpreise sind im Juli 2026 etwas gestiegen, wobei die Erdölpreise stärker zuleigten. Der World-Container-Index allerdings ist seit Mai 2026 gewaltig gestiegen. (Stand: 31.7.2026)



Parameter	Währung	Maß	Okt 25	Nov 25	Dez 25	Jan 26	Feb 26	März 26	April 26	Mai 26	Juni 26	Juli 26
Rohstoffe												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	65	63	60	70	72	118	114	92	72	90
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	60	58	57	65	67	101	105	87	69	84
Erdgas TTF ⁷	Euro	MWh	31	28	28	39	31	50	45	45	43	58
Kohle ¹	USD	Tonne	92	96	96	100	106	119	109	112	119	120
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	1,60	1,64	1,60	1,71	1,74	2,29	2,18	1,88	1,76	2,20
EEX Strompreis ¹	Euro	MWh	92	91	87	89	84	101	96	98	98	109
Aluminium ¹	USD	Tonne	2.884	2.868	2.995	3.146	3.151	3.484	3.475	3.665	3.085	3.184
Blei ¹	USD	Tonne	2.000	1.955	1.962	1.957	1.928	1.881	1.937	2.016	1.845	1.851
Holz ¹	USD	Tonne	539	544	538	594	558	608	571	587	617	614
Gold ¹	USD	Feinunze	4.002	4.216	4.315	4.865	5.277	4.672	4.622	4.539	4.008	4.042
Platin ¹	USD	Feinunze	1.572	1.673	2.054	2.164	2.364	1.974	1.989	1.928	1.555	1.651
Kupfer ¹	USD	Tonne	10.901	11.004	12.504	13.369	13.439	12.160	13.015	13.615	13.341	13.834
Naphtha ¹	USD	Tonne	527	529	504	522	563	853	936	873	685	742
Nickel ¹	USD	Tonne	15.055	14.660	16.485	17.540	17.685	16.860	19.325	18.875	16.275	17.100
Palladium ¹	USD	Feinunze	1.440	1.451	1.613	1.718	1.790	1.487	1.528	1.367	1.209	1.279
Silber ¹	USD	Feinunze	48,68	56,41	71,30	84,70	93,84	75,13	73,76	75,37	58,60	57,66
Zink ¹	USD	Tonne	3.170	3.255	3.063	3.343	3.327	3.184	3.363	3.549	3.565	3.710
Zinn ¹	USD	Tonne	36.300	39.125	40.900	54.000	57.425	45.610	49.550	55.010	51.100	54.660
Mais ¹	USD	Buschel	4,32	4,36	4,40	4,26	4,39	4,58	4,65	4,47	4,13	4,41
Palmöl ¹	Euro	Tonne	861	855	838	889	868	1.011	975	965	958	961
Weizen ¹	Euro	Tonne	193	187	189	194	197	204	191	207	202	222
Indizes	Basis	Maß	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli
FAO-Index ²		Punkte	126.4	125.2	124.5	124.1	125.5	128.7	131.0	130.8	130.3	
FAO Fleischpreis ²		Punkte	125.0	125.5	124.8	124.9	126.5	128.0	130.4	130.5	131.0	
FAO Milchpreis ²		Punkte	141.7	136.2	128.2	120.7	119.4	121.2	119.7	119.2	117.4	
FAO Getreidepreis ²		Punkte	103.6	105.5	107.3	107.5	108.7	110.4	111.3	114.2	110.2	
FAO Öle und Fette ²		Punkte	169.4	165.0	165.2	168.6	174.2	183.1	193.9	185.0	192.0	
FAO Zuckerpreis ²		Punkte	94.1	88.6	90.7	89.8	86.2	92.8	88.5	95.1	89.7	
VIK ³		Punkte	303	306	297	263	309	309	289	297	301	
Plastixx ⁴		Punkte	2.496	2.459	2.461	2.328	2.367	2.922	3.777	3.840	3.648	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.580	2.541	2.543	2.397	2.439	3.041	3.959	4.023	3.813	
Plastixx TT ⁴		Punkte	1.595	1.583	1.578	1.576	1.592	1.638	1.821	1.866	1.862	
WCI ⁵	USD	40 ft	1.822	1.806	2.213	2.107	1.899	2.287	2.232	2.800	4.530	4.255
HDE ⁶		Index	96,52	95,57	95,24	95,54	96,68	95,81	94,85	92,29	93,37	94,77

Quellen:

1: finanzen.net

2: FAO

3: VIK

4: KI Bad Homburg

5: Drewry

6: HDE

7: investing.com

MARKTINFORMATIONEN

Die Konjunkturindikatoren im Juli 2026

Der deutsche Einkaufsmanager-Index der Industrie ist im Juli 2026 auf 52,2 Punkte gestiegen. Er liegt damit wieder etwas über dem klassischen Wert von 50 Punkten. Im Juni lag er noch bei exakt 50,0 Punkten. (Stand: 31.7.2026)



Parameter	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	49,9	48,5	49,6	48,4	47,7	48,7	50,7	51,7	51,2	49,9	50,0	52,2
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	49,3	51,5	54,6	53,1	52,7	52,4	53,5	50,9	46,9	48,1	48,6	49,8
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	50,9	50,8	50,0	50,5	50,4	50,9	51,9	51,3	52,6	52,6	52,2	52,1
Arbeitslosen-Quote in % ⁶	6,4	6,3	6,2	6,1	6,2	6,6	6,5	6,4	6,4	6,3	6,2	6,4
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	621	629	623	623	619	598	637	637	641	642	648	653
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	88,9	87,7	88,4	88,0	87,6	87,6	88,4	86,3	84,5	85,0	85,7	86,6
ZEW-Index zur Konjunkturerwartung ²	34,7	37,3	39,3	38,5	45,8	59,6	58,3	-0,5	-17,2	-10,2	10,5	26,3
GfK-Konsumklimaindex nach Punkten ⁵	-23,5	-23,5	-22,5	-24,1	-23,4	-26,9	-24,8	-24,7	-28,1	-33,1	-29,7	-29,2
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	-0,4	0,3	0,3	-0,5	1,2	-1,1	-0,3	-0,3	-0,4	1,1	1,0	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	-3,7	1,1	2,0	0,2	-1,0	0,0	-0,5	-0,1	0,2	0,9		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	-0,4	2,0	1,6	5,7	6,4	-11,1	1,4	4,5	-3,2	1,9		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	2,2	2,4	2,3	2,3	1,8	2,1	1,9	2,7	2,9	2,6	2,3	2,8
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) 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)	1,8 (-0,3)	
Änderung der Importpreise in % zum Vorjahresmonat (Vormonat) ¹	-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)	6,1 (-0,7)	
DIW-Konjunkturbarometer in Punkten ⁹	92,0	96,3	91,1	92,9	93,4	94,8	101,6	97,3	97,9	94,8	96,1	91,3
Aktienkurse	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli
DAX in Punkten ⁷	23.902	23.880	23.958	23.836	24.490	24.538	25.284	22.680	24.292	25.104	24.995	25.629
DOW Jones in Punkten ⁷	45.544	46.397	47.562	47.716	48.063	48.892	48.977	46.341	49.652	51.032	52.319	52.485
Währungen	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,17	1,17	1,16	1,16	1,17	1,19	1,18	1,15	1,17	1,16	1,14	1,15
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,87	0,87	0,88	0,88	0,87	0,87	0,88	0,87	0,87	0,87	0,86	0,86
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	171,72	173,76	178,14	180,57	184,09	183,59	184,13	183,39	183,21	185,45	185,08	184,03
Chinesischer Renminbi (1 Euro = CNY) ³	8,32	8,36	8,22	8,18	8,23	8,28	8,10	7,93	7,99	7,88	7,73	7,76
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	102,80	104,25	102,50	103,49	105,60	109,58	107,52	107,88	111,07	110,62	107,86	109,55
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,94	0,94	0,93	0,93	0,93	0,92	0,91	0,92	0,92	0,91	0,92	0,93
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

Die globalen PMIs im Juli 2026



1	Asean	52.8
2	Australien	51.7
3	Brasilien	47.5
4	China	50.9
5	Deutschland	52.2
6	Eurozone	51.9
7	Frankreich	50.0
8	Global	52.1
9	Griechenland	54.3
10	Großbritannien	52.8
11	Indien	53.9
12	Indonesien	50.2
13	Irland	55.1
14	Italien	51.3
15	Japan	54.7
16	Kanada	53.5
17	Kolumbien	52.7
18	Malaysia	50.7
19	Mexiko	51.3
20	Niederlande	54.4
21	Nigeria	52.5
22	Österreich	51.5
23	Philippinen	51.8
24	Polen	49.0
25	Russland	50.7
26	Saudi-Arabien	53.1
27	Schweiz ⁽¹⁾	53.2
28	Spanien	50.2
29	Südkorea	53.1
30	Taiwan	55.1
31	Thailand	54.2
32	Tschechische Republik	52.2
33	Türkei	47.7
34	USA	53.8
35	Vietnam	52.9

Quelle: S&P Global Ltd. | ⁽¹⁾ Quelle: investing.com

Ihr komplettes Einkaufs-Knowhow in der App immer dabei!



Ihre Ausgabe
digital



Preise für Rohstoffe
und Vorprodukte samt
Expertenprognose



Mächtige
Suchfunktion

Google Play



Apple Store



Jetzt scannen



Einfach mobil lesen

Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Zugriff auf
vielfältige
Arbeitshilfen,
Mustervorlagen
und Checklisten



Ausgaben-
archiv und
Spezialreports



Profitieren Sie
von unserem
Experten Netzwerk:
[www.zolex.de/
expert](http://www.zolex.de/expert)



www.zolex.de/login

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



Hans-Christian Seidel

WIRTSCHAFTSTICKER

Umfragen zeigen: KI im Vormarsch, Rollenwandel im Einkauf

Die neueste ifo-Umfrage und das Einkaufsbarometer Mittelstand 2026 bestätigen: Künstliche Intelligenz durchdringt die Unternehmen – und stellt Aufgaben und Rolle des Einkaufs neu auf.

1. Einkaufsbarometer Mittelstand 2026

Die inzwischen 8. Ausgabe des „Einkaufsbarometer Mittelstand“ 2026 wurde in Zusammenarbeit mit dem Softwarehaus Onventis, dem BME und der ESB Business School erstellt. An der Befragung nahmen insgesamt 521 Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Finance aus verschiedenen Branchen teil.

Das diesjährige Thema lautete: „Wie erfolgt das Zusammenspiel zwischen Automatisierung und KI im Einkauf?“

Die wichtigsten Ergebnisse:

- 94,9 % erwarten ein anderes Rollenprofil im Einkauf.
- 18,6 % sehen einen hohen Reifegrad bei der Automatisierung im Einkauf.
- 44,8 % sehen einen niedrigen Reifegrad bei der Automatisierung im Einkauf.
- 75,0 % erleben bereits Zeitersparnisse durch Automatisierung.

In Bezug auf den Digitalisierungsbedarf wurden die folgenden Bereiche genannt:

- 42,1 % – Ausgabenanalyse
- 46,9 % – Rechnungsverarbeitung
- 50,0 % – Ausschreibungen
- 65,7 % – Bestellabwicklungsprozess
- 70,1 % – Lieferantenmanagement

Bezüglich der Risiken aufgrund mangelnder KI-Investitionen wurden genannt:

- 69,2 % – operative Überlastung
- 64,5 % – verpasste Einsparpotenziale
- 27,0 % – langsame Reaktion auf Risiken
- 25,2 % – hohe Fehlerquote im Tagesgeschäft
- 24,5 % – schwache Entscheidungsgrundlagen
- 21,1 % – schlechte Skalierbarkeit
- 17,0 % – erhöhtes Compliance- und Auditrisiko

Den kompletten Download erhalten Sie hier:

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

2. ifo-Umfrage zur Nutzung von KI (Mai 2026)

Die diesjährige Umfrage des ifo-Instituts zur Nutzung von Künstlicher Intelligenz fand im Mai 2026 statt. Inzwischen geben 54,5 % der Unternehmen an, KI aktiv zu nutzen. Im vergangenen Jahr lag der Anteil noch bei 40,9 %.

Die Angaben zur aktiven Nutzung von KI in deutschen Unternehmen teilen sich nach Branchen wie folgt auf:

Gesamtwirtschaft:	54,5 %
Verarbeitendes Gewerbe:	58,7 %
Dienstleistungen:	56,2 %
Handel:	45,1 %
Großhandel:	45,6 %
Einzelhandel:	44,4 %
Bauhauptgewerbe:	39,8 %

Wie nicht anders zu erwarten, korreliert die Verbreitung von KI mit der Unternehmensgröße:

Großunternehmen:	67,2 %
mittlere Unternehmen:	47,2 %
Kleinunternehmen:	51,2 %

Den kompletten Download erhalten Sie hier:

<https://kurzlinks.de/ifo-konjunkturumfrage-juni-2026>

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Interview: Wodurch unterscheiden sich Einkäufer von Verkäufern?

Arbeitshilfe: 10 unerlässliche Parameter bei der Zollabwicklung

Organisation: 6 gängige Organisationsformen im Einkauf unter der Lupe

Import/Export: Das sind die Top-20-Länder im 1. Halbjahr 2026