

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

KW 34-36/2023



Hans-Christian Seidel
Chefredakteur

Was muss noch alles passieren?

Wenn ich die aktuellen Konjunkturdaten sehe, bin ich erschüttert. Die wirtschaftlichen Zahlen sind durch und durch alarmierend. Von Strukturaufbau bei der Politik keine Spur. Es drängt sich nicht nur mir die Frage auf: Wollen, können oder dürfen die nicht?

Wie ist die Zwischenbilanz der Preisoffensive 2023 und welche Taktiken der Einkäufer brachten den ersehnten Erfolg? Dazu mehr gleich nebenan auf dieser Seite. Die die Argumente unterstützen den aktuellen Preisentwicklungen finden Sie auf den Seiten 3, 6 und 7. Gehen Sie das Thema Preisoffensive daher weiter an, es lohnt sich – viel Erfolg!

Ihr

Hans-Christian Seidel



Verhandlungen

Preisoffensive 2023 – eine Zwischenbilanz

Das Jahr 2023 erweist sich als ein Jahr der Preisoffensive im Einkauf. Trotz anfänglicher Bedenken haben viele Einkäufer die Chancen erkannt, die die aktuellen Preisentwicklungen und Indizes bieten. Doch welche Einkäufer waren besonders erfolgreich?

Situation:

Der Schlüssel des Erfolgs lag darin, die sich bietende Gelegenheit überzeugt beim Schopf zu fassen sowie starke Argumentationsketten zu entwickeln und umzusetzen. Diese Argumentationsketten beruhten auf soliden Daten bezüglich Preisentwicklungen und -historien sowie einer gründlichen Marktanalyse.

Nach Feedback in meinen Inhouse-Seminaren haben viele Einkäufer zwischenzeitlich bemerkenswerte Erfolge in ihren Verhandlungen erzielt. Was sind deren Erfolgsrezepte?

Mittels einer Analyse mit Einkäufern und Einkaufsleitern haben wir primär die folgenden 4 Taktiken identifiziert, die sich als besonders effektiv erwiesen haben:

1. Prüfung der Preishistorie seit 2019

Eine umfassende Analyse der Preishistorie der letzten Jahre lieferte ernüchternde, aber auch wertvolle Daten für die gelungenen Preisverhandlungen. Die Einkäufer wiesen nach, dass zu viele ungerechtfertigte und zu entfernende Kosten in den Kalkulationen steckten.

2. Klare und ehrgeizige Forderungen an die Lieferanten

Basierend auf einer klaren Zielhierarchie, übernahmen die Einkäufer sofort die Verhandlungsführung. Direkte und deutliche Forderungen bei den Preisverhandlungen waren hierbei entscheidend.

Interview:	
quickpaid-Vorteile für Lieferanten	2
Marktinformationen:	
Die Importpreise im Juni 2023	3
Interview:	
4 Besonderheiten bei den AGB	4
Communication in English:	
Fail-safe tips for your negotiations	5
Rohstoffe:	
Die wichtigsten Preisentwicklungen	6
Marktinformationen:	
Konjunkturindikatoren	7
Bewerbungen:	
Einkauf im KMU oder im Konzern?	8

3. Präsentation von Fakten

Visuell präsentierte Argumente mit klaren Fakten und übersichtlichen, leicht „verdaulichen“ Tabellen erhöhten die Ausdruckskraft und stärkten die Verhandlungsposition.

4. Biss und Vielseitigkeit

Flexibilität und Hartnäckigkeit machten den Unterschied zwischen einem guten und einem hervorragenden Verhandlungsergebnis aus.

Autor: Hans-Christian Seidel

Nutzen Sie unser digitales Angebot!

Haben Sie sie schon ausprobiert? Nein? Dann sollten Sie das schleunigst tun. Die **Einkaufsmanager-App** für Ihre mobilen Endgeräte bietet zahlreiche Vorteile:

- alle Ausgaben der letzten Jahre griffbereit auf bis zu 3 mobilen Endgeräten
- bequeme Volltextsuche nach den für Sie wichtigen Themen
- die Topthemen aus den Ausgaben immer aktuell im Nachrichtenkanal
- Dazu: zahlreiche Preise für Rohstoffe und Vorprodukte sowie die wichtigsten Indizes wie Erzeuger- und Importpreise. Hier erhalten Sie zudem eine kompetente Experteneinschätzung zu den voraussichtlichen Preistrends.

Laden Sie die App einfach im Google- oder Apple-Store herunter, loggen Sie sich mit Ihrer Kundennummer ein (sie ist der Freischaltcode) und los geht's!



Kontakt zur Redaktion: redaktion@einkaufsmanager.net



Archiv: www.einkaufsmanager.net

Interview

Die deutlichen Vorteile für Ihre Lieferanten mit der Absatzfinanzierung über quickpaid

Mit der Finanzierung quickpaid genießen nicht nur Sie als Einkäufer zahlreiche Vorteile, sondern definitiv auch Ihre Lieferanten in Form einer Absatzfinanzierung. Diese klar ersichtlichen Vorteile können Sie wiederum taktisch in Ihre Verhandlungen integrieren. Lesen Sie dazu ein Gespräch zwischen Lea Wernersbach von der A.B.S. Global Factoring AG in Wiesbaden und Hans-Christian Seidel.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Wird quickpaid auch von Lieferanten in Form einer Absatzfinanzierung vermehrt eingesetzt?

Lea Wernersbach:

Ja, quickpaid wird in der Tat auch von Lieferanten zunehmend als Absatzfinanzierungsinstrument eingesetzt. Dieser Trend zeigt, dass Lieferanten erkennen, wie sie quickpaid als intelligente Finanzierungslösung nutzen können, um ihren Kunden im Rahmen des Verkaufsprozesses eine Förderung des Absatzes anzubieten.

Hierbei wird nicht nur das eigentliche Produkt oder die Dienstleistung verkauft, sondern auch der Finanzierungsservice und das Zahlungsziel gleich mit – quasi alles aus einer Hand. Dies gewährleistet eine reibungslose Customer Journey und eine nahtlose Integration des Finanzierungsservices in den Verkaufsprozess.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Welche ersichtlichen Vorteile ergeben sich dadurch für den Verkäufer, die ein Einkäufer in einer Verhandlung gegenüber dem Verkäufer taktisch erwähnen kann?

Lea Wernersbach:

Es ergeben sich tatsächlich einige taktische Vorteile, dazu zählen:

- keine Bonitätsprüfung,
- Verringerung des Forderungsbestands und damit direkt Cash-in und somit eine Optimierung der Bilanz und des Ratings,
- keine Mahn- oder Inkassokosten,
- kein Lieferantenkredit,
- kein Zahlungsausfall,
- keine Warenkreditversicherung,

- verbesserte Kundenbeziehung sowie
- höhere Absatzmöglichkeiten.

Insgesamt ermöglichen diese Vorteile dem Verkäufer, effizienter zu agieren, seine finanzielle Stabilität zu verbessern und eine starke Kundenbindung aufzubauen, während er gleichzeitig seine Absatzmöglichkeiten erweitert. Also ein Rundum-sorglos-Paket und Win-win für beide Seiten!

Einkaufsmanager in der Praxis:

Das sind zugegeben viele Vorteile für den Lieferanten. Dadurch können sich Lieferanten und Einkäufer die aufwändige Bearbeitung einer Bankbürgschaft ersparen, die auch den Lieferanten Geld kostet, oder?

Lea Wernersbach:

Ja, korrekt, es werden keine weiteren Instrumente oder Garantien mehr benötigt. Das müssen nicht nur Bankbürgschaften sein, das können auch Absicherungen über andere Avale oder Kreditversicherungen sein.

In dem Moment, in dem der Kunde seine Rechnung über quickpaid bezahlt bzw. finanziert, fallen keine weiteren Aufwände mehr an. Im Gegenteil, das Geld ist sofort auf dem Konto, ohne dass dem Lieferanten Finanzierungskosten entstehen.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Kommen wir mal zum globalen Einkauf in Bezug auf die komplizierte Zahlungsabwicklung mit ausländischen Lieferanten. Kann quickpaid auch von Lieferanten im Ausland eingesetzt werden, um ein eventuell notwendiges, aber umständliches, zeitlich befristetes und auch teures Akkreditiv für den Einkauf zu vermeiden?

Lea Wernersbach:

Ja natürlich! In den letzten Jahren haben wir bei quickpaid kontinuierlich an der Weiterentwicklung unseres Angebots gearbeitet.

Wir sind stolz darauf, dass wir dieses Instrument nicht nur inländischen Unternehmen, sondern auch ausländischen Lieferanten, insbesondere aus Fernost, anbieten können.

Die Initiative muss von den Käufern bzw. quickpaid-Nutzern ausgehen, die ihren Sitz im Europäischen Wirtschaftsraum haben müssen. Diese Erweiterung ermöglicht es uns, den Handel durch unsere effiziente und transparente Finanzierungslösung über Ländergrenzen hinweg zu erleichtern und den internationalen Geschäftsprozess zu optimieren.

Lea Wernersbach ist Executive Assistant im Vorstandsstab der A.B.S. Global Factoring AG und zuständig für die strategische Unternehmensausrichtung. Dazu gehören vor allem die Weiterentwicklung und Optimierung von Neuprodukten.

Die A.B.S. Global Factoring AG ist ein mittelständisches Full-Service-Factoring-Unternehmen mit Sitz in Wiesbaden und Niederlassungen unter anderem in der Schweiz und in Österreich. Als Finanzierungsexperte bietet ABS seinen überwiegend ebenfalls mittelständischen Kunden auch in schwierigen Situationen immer passgenaue und kreative Finanzlösungen an.

Ihre Meinung ist uns wichtig!

Wenn Sie ein bestimmtes Thema interessiert, das wir im „Einkaufsmanager“ noch nicht behandelt haben, schreiben Sie uns einfach per E-Mail an:

redaktion@einkaufsmanager.net

Impressum

Der „Einkaufsmanager“ erscheint beim VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Straße 2-4, 53177 Bonn, Tel.: 0228/9 55 01 00, Fax: 0228/36 96 480 • 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@einkaufsmanager.net • **Chefredakteur:** Hans-Christian Seidel • **Herausgeber:** Johannes Gaide, verantwortlich (Adresse siehe oben) • **Produktleitung:** Julia Flinkerbusch, Bonn • **Endredaktion/Lektorat:** Ulrike Floßdorf, Oberdürenbach • **Gutachter:** Holger Thrun, Öhringen, RA Rolf Becker, Köln • **Satz:** Schmelzer Medien GmbH, Siegen • **Druck:** LogoPrint GmbH, Gutenbergstraße 39/1, 72555 Metzingen • **E-Mail:** kundenservice@vnr.de • © 2023 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Amtsgericht Bonn, HRB 8165, Vorstand: Richard Rentrop, Bonn • Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau • ISSN: 1617-7444 • Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. Hinweis: Wir verwenden der sprachlichen Einfachheit halber in unseren Beiträgen immer die männliche Sprachform (Einkäufer, Kunde, Mitarbeiter). Selbstverständlich sind damit auch alle anderen Geschlechtsformen gemeint.

Konjunkturindikatoren

Branchen

Die großen deutschen Branchen Automobil, Maschinenbau und Chemie, aber auch andere, blicken pessimistisch in die Zukunft. Die Industrie nennt als Begründung häufig die folgenden Kriterien:

- gedämpfte Wachstumsprognosen gemäß dem BIP, daher wird die Rezession die Industrie auch im 2. Halbjahr 2023 weiter belasten
- rückläufige Exporte
- hohe Zinsen, die vor allem das Baugewerbe belasten
- zurückhaltende Kaufkraft bei den Konsumenten, auch bedingt durch die weiter hohe Inflation

Sinkende Frühindikatoren

- Der ifo-Index sinkt zum 3. Mal in Folge: von 88,5 Punkten im Juni auf 87,3 im Juli.
- Der ZEW-Index sinkt von -8,5 auf -14,7 Punkte.

BIP

Der IWF (World Economic Outlook) prognostiziert im Juli 2023 folgende Wachstumsraten beim BIP der Industriestaaten:

• Indien:	6,1 %
• China:	5,2 %
• Spanien:	2,5 %
• USA:	1,8 %
• Kanada:	1,7 %
• Japan:	1,4 %
• Italien:	1,1 %
• Euroraum:	0,9 %
• Frankreich:	0,8 %
• Großbritannien:	0,4 %
• Deutschland:	-0,3 %

Deutschland nimmt als einziges Industrieland mit einem negativen Wert den letzten Platz ein.

Quelle: IWF

Preisentwicklungen

Die Preisentwicklungen bei den Rohstoffen, den Indizes sowie den Erzeuger- und Importpreisen geben Einkäufern auch im Juli starke Argumente bei ihren Preisverhandlungen.

Marktinformationen

Bei den Importpreisen zeichnen sich deutliche Preissenkungen ab

Die Importpreise sanken im Juni 2023 um 11,4 % im Vergleich zum Juni 2022 und um 1,6 % im Vergleich zum Vormonat Mai 2023.

Ausgewählte Güter	Veränderung in % zum Juni 2022	Veränderung in % zum Mai 2023
Gesamtindex	-11,4	-1,6
Waren der Ernährungswirtschaft aus Euro-Ländern	8,2	-1,5
Waren der Ernährungswirtschaft aus Nicht-Euro-Ländern	-2,6	-0,9
Rohstoffe aus Euro-Ländern	-35,1	-8,5
Rohstoffe aus Nicht-Euro-Ländern	-44,5	-7,7
Halbwaren aus Euro-Ländern	-30,2	-1,1
Halbwaren aus Nicht-Euro-Ländern	-25,5	-1,3
Vorerzeugnisse aus Euro-Ländern	-13,8	-2,4
Vorerzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	-10,9	-1,3
Verbrauchsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	1,2	-0,3
Investitionsgüter aus Euro-Ländern	5,4	0,1
Investitionsgüter aus Nicht-Euro-Ländern	3,3	0,0
Energie aus Euro-Ländern	-39,3	-4,9
Energie aus Nicht-Euro-Ländern	-47,1	-7,4
Erzeug. des Bergbaus, Steine und Erden aus Euro-Ländern	-36,7	-9,1
Kohle	-53,6	-1,8
Erdöl	-38,8	-3,2
Erdgas aus Euro-Ländern	-38,3	-12,3
Erdgas aus Nicht-Euro-Ländern	-55,8	-17,4
Erze	-12,2	-0,4
Getreide	-22,2	-0,4
Weizen	-34,0	-0,1
Rindfleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	-7,6	-3,2
Schweinefleisch, frisch, gekühlt oder gefroren	34,5	2,1
Fischerzeugnisse und andere Meeresfrüchte	8,4	-1,1
Pflanzliche und tierische Öle und Fette	-10,5	-3,2
Holz, gesägt und gehobelt aus Euro-Ländern	-26,1	-0,4
Holz, gesägt und gehobelt aus Nicht-Euro-Ländern	-20,6	-0,8
Papier, Pappe und Waren daraus	-3,0	-2,1
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse aus Euro-Ländern	-20,7	-0,5
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse aus Nicht-Euro-Ländern	-5,9	0,0
Mineralölerzeugnisse	-40,2	1,8
Chemische Erzeugnisse	-13,1	-1,7
Gummi- und Kunststoffwaren	-0,2	-0,3
Glas und Glaswaren, Keramik, bearbeitete Steine, Erden	5,2	-0,8
Metalle (ohne Abfälle und Schrott)	-18,4	-2,5
Aluminium und Halbzeug daraus	-19,9	-1,8
Kupfer und Halbzeug daraus	-6,3	1,3
Elektrischer Strom	-57,6	16,2

Quelle: Statistisches Bundesamt - eigene Darstellung

Interview

Vorsicht! 4 wichtige Besonderheiten bei den AGB

Beim Thema Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) lauern für Einkäufer viele Stolpersteine. Dazu führte Hans-Christian Seidel ein Gespräch mit Rechtsanwalt Rolf Becker von der Kanzlei Wienke & Becker in Köln.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Falls ein Rechtsstreit droht, prüft ein Rechtsanwalt oder ein Gericht zuerst gemäß der Reihenfolge, welches Recht, welche Vertragsart, welche Individualvereinbarung und welche AGB zum Tragen kommen?

Rolf Becker:

Ja, das ist zutreffend ausgeführt. Jedenfalls nach deutschem Recht gilt nach § 305b Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) der Vorrang der Individualabrede. Diese Regel soll Kollisionsfälle lösen, wenn also im Kleingedruckten der AGB Bestimmungen getroffen werden, die z. B. ausdrücklichen sonstigen vertraglichen Abreden zuwiderlaufen.

Es gibt auch noch andere Kollisionsregeln, etwa den Grundsatz, dass eine konkrete, speziell auf einen Fall ausgerichtete Regelung Vorrang vor allgemein gehaltenen Regelungen hat.

Damit es hier später nicht zu Problemen kommt, sollten Einkäufer bei Verträgen immer darauf schauen, ob diese klare Anweisungen zu den Rangfolgen der Geltung der Dokumente haben. Denkbar ist etwa eine Vereinbarung, dass Regelungen im Vertrag selbst immer den Regelungen der Anlagen vorgehen und Vorrang vor AGB-Regelwerken haben, die unbedingt näher zu bezeichnen sind. Dem Einkäufer muss nämlich klar sein, dass AGB nach § 305 Abs. 1 BGB „alle für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierten Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei (Verwender) der anderen Vertragspartei bei Abschluss eines Vertrags stellt“, sind.

Das Gesetz sagt ausdrücklich: „*Gleichgültig ist, ob die Bestimmungen einen äußerlich gesonderten Bestandteil des Vertrags bilden oder in die Vertragsurkunde selbst aufgenommen werden, welchen Umfang sie haben, in welcher Schriftart sie verfasst sind und welche Form der Vertrag hat. Allgemeine Geschäftsbedingungen liegen nicht vor, soweit die Vertragsbedingungen zwischen den Vertragsparteien im Einzelnen ausgehandelt sind.*“

Die Differenzierung, was ausgehandelt ist und was AGB, kann im Einzelfall schwierig sein. Bei verschriftlichten Regelungen sollte daher deutlich werden, welchen Rang sie im Verhältnis zu anderen Regeln einnehmen.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Sie schrieben in einem Ihrer letzten Artikel, dass Einkäufer die AGB des Lieferanten genauestens prüfen müssen. In der Praxis verfügen die meisten Einkäufer jedoch weder über ausreichend Zeit noch über profundes rechtliches Fachwissen, 2 bis 4 Seiten AGB des Lieferanten, noch dazu in Kleinstschrift, zu überprüfen. Daher erweist sich diese Pflicht in der Praxis als kaum durchführbar.

Ist es nicht effizienter, die jeweiligen AGB auszuschließen und bei den wichtigeren Parametern auf eine Individualvereinbarung in der Bestellung und für den Rest auf das deutsche Recht zu verweisen?

Rolf Becker:

Wer kann, der sollte ausschließen! Es ist also zunächst eine Frage der Vorgehensweise bei Verhandlungen und der Verhandlungsmacht. Es ist immer mühsam, Einzelregelungen aus AGB zu negieren und ihre Gültigkeit zu nehmen oder durch vorrangige Regelungen im Hauptvertrag, die aber wieder jeden Regelungsgegenstand erfassen müssen, auszuhebeln. Das ist ohne anwaltliche Unterstützung schwierig.

Verhandlungstechnisch deutlich einfacher ist es, Verkaufs- und Einkaufs-AGB-Regelwerke der Vertragsparteien erst einmal auszuschließen und sich auf die Abfassung aller relevanten Punkte in einem Vertragswerk z. B. auch als Rahmenvertrag für künftige Aufträge zu einigen. Wem das nicht gelingt, der kommt um das Studium des Kleingedruckten nicht herum.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Eine Frage noch: Wenn ein gegenseitiger Ausschluss der jeweiligen AGB vereinbart wurde, wie reagiere ich als Einkäufer,

wenn beim Lieferanten automatisch der Versand der AGB, ohne Wissen des Verkäufers, im Einkauf eintrudelt? Muss ich als Einkäufer darauf nochmals reagieren oder ist der einstige Ausschluss ausreichend?

Rolf Becker:

Wenn klar bezeichnete Regelwerke beweiskräftig ausgeschlossen wurden und auch deutlich wurde, welche Geschäfte vom Ausschluss erfasst sind, dann muss nicht reagiert werden („Die Verkaufs-AGB des Auftragnehmers finden auf die aktuellen und künftigen Aufträge der Parteien keine Anwendung. Andere AGB finden dann Anwendung, wenn der Auftraggeber ihnen ausdrücklich schriftlich zugestimmt hat ...“). Ich würde einmal widersprechen und darauf aufmerksam machen, dass künftige fehlende Widersprüche oder Entgegennahmen von Leistungen keine Akzeptanz bedeuten.

Vorsicht: Wenn man von den Regeln des Hauptvertrags ohne klaren Nachtrag fortlaufend abweicht und die Abweichung der Regelung in den AGB entspricht, kann das auch Akzeptanz bedeuten!

Einkaufsmanager in der Praxis:

Ein häufiger Praxis-Fall: Bei einer Individualvereinbarung auf einer Bestellung ist diese ja vorrangig gegenüber den AGB. Wenn ein Einkäufer bei der nächsten Bestellung diese Individualvereinbarung vergisst, gilt dann automatisch der nachteiligere Inhalt aus den AGB?

Rolf Becker:

Es kommt darauf an, ob die Individualvereinbarung nur für den konkreten Fall geschlossen wurde oder ausdrücklich auch für künftige Fälle. Einkäufer sollten das deutlich machen und ansonsten klare Ausschlüsse von AGB vereinbaren.

Rolf Becker ist Rechtsanwalt in Köln und berät neben dem Handel auch Unternehmen insbesondere der Maschinenbaubranche.



Do you need to negotiate in English? Have no fear, purchasers and procurers – check out our fail-safe tips

by Ming Wong, Part 1

All buyers, whether they're globally active or working locally, are products of their culture, social and personal experiences. During your negotiations with sellers with a rather indirect style of communication, you as a buyer from Germany are at first surprised by the flowery way of communication. If you nevertheless maintain a very clear and direct style of communication, this way of leading a conversation might confuse or upset your negotiating partners because they perceive it as very patronizing. In the worst case, they will refrain from further negotiations. We would like to share with you – a buyer from Germany – the following tips for your future international negotiations.

Engage in small talk

- *Thank you so much for coming to Wetzlar. Was there a lot of traffic?*
- *I've enjoyed our contacts via email but it's good to meet face to face at last. This is my second trip to Hong Kong.*
- *Oh, a mutual acquaintance, Stefan Schmidt, sent greetings when I said I was meeting you. He said you went to the same university.*

Why? While facts and figures are essential, negotiation is about people talking to people and developing enough mutual trust to start agreeing. Ask questions, discover similarities, share experiences and establish rapport. If you don't feel comfortable together, the negotiating process could be short and abrupt or tedious and long-drawn.

Find common ground

- *I guess we can all agree that you make the best sensors in the industry and we make the best medical robots.*
- *Well, we can agree that our two companies have worked smoothly for the last three years. Hopefully, this new deal will extend this special relationship.*
- *I'm sure we'd all like to go back with good news. How about if we settle on the timeline before the end of the day and ...*

Why? Both parties will look out for their own interests. But if you find as many things as possible to agree on even before you start, you'll look as if you're aiming for a win-win rather than win-lose situation. Working on what you can both agree first will set up a nice, collaborative atmosphere for the harder points to come.

Avoid being negatively directly

- *Instead of 'That is useless', say: 'That doesn't sound too useful for us.'*
- *Instead of 'You're not paying attention at all!', say: 'Could you think about this suggestion more seriously?'*
- *Instead of 'Impossible! I can't bring this back to my boss', say: 'I'm afraid this is not something my board could be excited about.'*
- *Instead of 'I feel it's a downright lousy idea', say: 'I don't think I'd feel comfortable with it.'*

Why? This tip really depends on where you are or who your negotiators are. Some cultures can take being direct better than others. You may be seen as honest and frank or rude and inflexible. But on the whole, a direct 'no' or 'never' is always discouraging and may shut down dialogue for good. Learn to read between the lines too if your negotiators come from a less direct culture.

Insert phrasal markers or 'mood' markers

- *I wish I could give you that price, but inflation has not been kind to us.*
- *It will mean so much to us if you could give us this supply. A lot of jobs depend on this.*
- *Hopefully, this contract will bring us all back on the right track.*
- *Thankfully, we can count on you to understand.*

Why? There is nothing wrong with infusing the process with some emotions, providing they are sincere of course. All businesses boil down to people having to make a living, pay their bills, fulfil their promises to stakeholders and look after their families.

Use modal verbs such as can/could/may/might/will/would

- *Do you think you could consider an increase of 2%?*
- *April might be a little too late for us. Could you consider early March?*
- *We may have to look for another supplier and I would rather not do that.*
- *Yes, of course, we can do that. We will shake on it!*

Why? Modal verbs are so useful. They either soften situations instantly or express a bright, perky confidence and optimism.

Include time frames

- *At the moment, we might not be able to commit to more than 10,000 units per year.*
- *I don't think we can offer your price this quarter, but who knows ...*
- *Let's agree on the price for this year. If the situation improves in the next financial year ...*

Why? Because situations do change. What seems impossible now can be possible down the road. As the proverb goes, hope springs eternal. So why limit yourself?

Vocabulary

English	German
perky	hier: munter
tedious	ermüdend

Verbessern Sie mit „Smart Business English“ Ihren Wortschatz

„Smart Business English“ hilft Ihnen dabei, auf informative und unterhaltsame Art und Weise Ihre englischen Sprachkenntnisse zu verbessern. In jeder Ausgabe finden Sie nützliche und praxisrelevante Beiträge sowie moderne und abwechslungsreiche englische Formulierungen, die Sie in Meetings und Gesprächen mit internationalen Geschäftspartnern erfolgreich anwenden können. Hier erfahren Sie mehr: <https://bit.ly/43yoJPW>

Rohstoffe

Die wichtigsten Preisentwicklungen der letzten Monate

Stand: 31.7.2023 (fehlende Werte lagen bei Redaktionsschluss noch nicht vor)

Die Rohstoffpreise sind auch Ende Juli 2023 auf mittlerem Niveau, mit einigen Verteuerungen und Preissenkungen zum Juni 2023.

Parameter	Währung	Maß	Okt. 22	Nov. 22	Dez. 22	Jan. 23	Feb. 23	März 23	April 23	Mai 23	Juni 23	Juli 23
Rohstoffe												
Preise zum Monatsende												
Erdöl Brent ¹	USD	Barrel	94	85	85	84	82	78	79	72	74	85
Erdöl WTI ¹	USD	Barrel	86	80	80	78	76	73	76	68	69	81
Erdgas TTF ¹	Euro	MWh	27	139	75	55	51	43	38	25	37	26
Kohle ¹	USD	Tonne	219	279	228	136	136	136	138	95	115	104
Dieselpreis ¹	Euro	Liter	2,13	1,85	1,84	1,85	1,77	1,69	1,62	1,59	1,61	1,72
Aluminum ¹	USD	Tonne	2.211	2.485	2.377	2.573	2.406	2.363	2.349	2.243	2.150	2.282
Blei ¹	USD	Tonne	1.965	2.163	2.334	2.140	2.033	2.123	2.161	2.035	2.105	2.149
Eisen ¹	USD	Tonne	92	93	111	123	124	126	116	105	112	112
Gold ¹	USD	Feinunze	1.631	1.768	1.824	1.928	1.840	1.952	1.989	1.962	1.919	1.965
Holz ¹	USD	1.000 board feet	461	429	373	524	380	398	347	344	344	k. A.
Kupfer ¹	USD	Tonne	7.522	8.197	8.386	9.047	8.891	8.875	8.569	8.016	8.210	8.800
Naphtha ¹	USD	Tonne	669	667	591	692	719	674	676	586	551	575
Nickel ¹	USD	Tonne	21.730	26.475	30.424	29.375	25.856	23.875	23.765	20.424	20.099	21.612
Palladium ¹	USD	Feinunze	1.841	1.866	1.798	1.660	1.503	1.418	1.500	1.366	1.288	1.283
Silber ¹	USD	Feinunze	19,16	22,20	23,97	23,72	21,73	22,97	25,06	23,50	22,76	24,79
Zink ¹	USD	Tonne	2.754	2.973	3.024	3.408	3.034	2.913	2.678	2.229	2.363	2.550
Zinn ¹	USD	Tonne	17.697	22.951	24.775	29.225	26.675	25.601	26.324	25.350	27.697	28.875
Mais ¹	USD	Buschel	6,92	6,62	6,79	6,80	6,78	6,46	6,35	5,94	5,55	5,04
Palmöl ¹	Euro	Tonne	826	879	884	802	850	846	792	659	735	761
Weizen ¹	Euro	Tonne	337	326	309	287	295	266	238	218	230	240
Indizes												
	Basis	Maß	Okt.	Nov.	Dez.	Jan.	Feb.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli
HWWI ²	USD-Basis	Punkte	280,5	276,7	283,9	228,1	204,9	187,9	193,3	172,3	167,12	
HWWI Energie ²	USD-Basis	Punkte	335,9	330,9	340,0	262,1	230,0	208,4	215,7	188,9	181,3	
HWWI Lebensmittel ²	USD-Basis	Punkte	115,5	153,4	151,8	154,2	158,0	152,5	156,0	150,4	149,1	
HWWI Industrie ²	USD-Basis	Punkte	117,2	118,3	122,1	126,4	126,0	121,5	120,3	115,2	114,2	
VIK ³		Punkte	1.031	865	799	507	451	395	409	369	366	
Plastixx ⁴		Punkte	2.904	2.882	2.833	2.741	2.790	2.789	2.734	2.656	2.511	
Plastixx ST ⁴		Punkte	2.986,7	2.966,5	2.915,6	2.818,1	2.872	2.874	2.817	2.733	2.578	
Plastixx TT ⁴		Punkte	2.016,2	1.976,2	1.946,8	1.917,4	1.906	1.864	1.840	1.828	1.786	
WCI ⁵	USD	40 ft	3.145	2.404	2.120	2.047	1.898	1.717	1.740	1.685	1.494	1.576
HDE ⁷		Index	84,14	85,21	87,80	88,54	91,93	93,19	93,33	93,77	94,29	94,51

Quellen: 1. finanzen.net; 2. HWWI Hamburg; 3. VIK; 4. KI - Bad Homburg; 5. Drewry; 6. trading economics; 7. HDE



Ihre wichtigsten Indizes

Stand: 31.7.2023 (fehlende Werte lagen bei Redaktionsschluss noch nicht vor)

Der deutsche Einkaufsmanager-Index der Industrie ist mit 38,8 Punkten wieder gesunken.

Parameter	Aug. 22	Sep. 22	Okt. 22	Nov. 22	Dez. 22	Jan. 23	Feb. 23	März 23	Apr. 23	Mai 23	Juni 23	Juli 23
Indikatoren												
EMI der deutschen Industrie mit Richtwert-Index 50 ⁴	49,1	47,8	45,1	46,2	47,1	47,0	46,3	44,7	44,5	43,2	40,6	38,8
EMI der Dienstleistungen mit Richtwert-Index 50 ⁴	47,7	45,0	46,5	46,1	49,2	50,7	50,9	53,7	56,0	57,2	54,1	52,3
PMI Global der Industrie aus 32 Ländern ⁴	50,3	49,8	49,4	48,8	48,6	49,1	50,0	49,6	49,6	49,6	48,8	48,7
Arbeitslosenquote-Quote in % ⁶	5,6	5,4	5,3	5,3	5,4	5,7	5,7	5,7	5,7	5,5	5,5	5,7
Bestand an offenen Stellen in 1.000 ⁶	886	873	846	823	781	764	778	777	773	776	769	772
ifo-Geschäftsklimaindex in Punkten ⁸	88,6	84,4	84,3	86,4	88,6	90,1	91,1	93,2	93,4	91,5	88,5	87,3
ZEW-Index zur Konjunkturerwartung in Punkten ²	-55,3	-61,9	-59,2	-36,7	-23,3	16,9	28,1	13,0	4,1	-10,7	-8,5	-14,7
GfK-Konsumklimaindex in Punkten ⁵	-30,9	-36,8	-42,8	-41,9	-40,1	-37,6	-33,8	-30,6	-29,3	-25,8	-24,4	-25,2
Einzelhandelsumsatz real in % zum Vormonat ¹	-1,6	1,7	-2,8	1,5	-2,4	0,6	0,0	-0,9	0,8	1,9	-0,8	
Industrieproduktion in % zum Vormonat ¹	-0,8	1,1	-0,4	0,4	-2,4	3,7	2,1	-2,1	0,3	-0,2		
Auftragseingang Industrie in % zum Vormonat ¹	-2,1	-2,4	0,1	-2,6	1,9	0,5	4,5	-10,9	0,2	6,4		
Inflationsrate in % zum Vorjahresmonat ¹	7,0	8,6	8,8	8,8	8,1	8,7	8,7	7,4	7,2	6,1	6,4	6,2
Änderung der Erzeugerpreise der Industrie zum Vorjahresmonat (Vormonat) in % ¹	45,8 (7,9)	45,8 (2,3)	34,5 (-4,2)	28,2 (-3,9)	21,6 (-0,4)	17,6 (1,2)	15,8 (-0,3)	7,5 (-2,6)	4,1 (0,3)	1,0 (-1,4)	0,1 (-0,3)	
Änderung der Importpreise zum Vorjahresmonat (Vormonat) in % ¹	32,7 (4,3)	29,8 (-0,9)	23,5 (-1,2)	14,5 (-4,5)	12,6 (-1,6)	6,6 (-1,2)	2,8 (-2,4)	-3,8 (-1,1)	-7,0 (-1,7)	-9,1 (-1,4)	-11,4 (-1,6)	
DIW-Konjunkturbarometer ⁹	Q3/22: 94,4		Q4/22: 88,9			Q1/23: 94,2			Q2/23: 94,1			Q3/23 90,3
Aktienkurse												
DAX in Punkten ⁷	12.835	12.114	13.254	14.397	13.923	15.128	15.365	15.628	15.922	15.664	16.147	16.446
DOW Jones in Punkten ⁷	31.510	28.725	32.733	34.589	33.147	34.086	32.656	33.274	34.099	32.910	34.405	35.459
Währungen												
US-Dollar (1 Euro = in USD) ³	1,00	0,97	0,99	1,04	1,07	1,08	1,06	1,09	1,10	1,07	1,09	1,10
Britisches Pfund (1 Euro = in Brit. Pfund) ³	0,86	0,88	0,86	0,86	0,89	0,88	0,88	0,88	0,88	0,86	0,86	0,86
Japanischer Yen (1 Euro = in JPY) ³	138,72	141,01	147,40	144,28	140,66	141,27	145,23	144,83	149,35	149,13	157,16	156,73
Chinesischer Renminbi (1 Euro =CNY) ³	6,89	6,94	7,24	7,34	7,39	7,32	7,37	7,48	7,60	7,59	7,90	7,88
Indische Rupie (1 Euro = in INR) ³	79,55	79,43	82,10	84,42	88,72	88,64	87,72	89,40	89,86	88,34	89,21	90,67
Schweizer Franken (1 Euro = in CHF) ³	0,98	0,96	0,99	0,99	0,99	1,00	0,99	1,00	0,98	0,97	0,98	0,96

Quellen: 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

Bewerbungen

Einkauf bei einem KMU oder einem Groß-Konzern? 8 Entscheidungshilfen

Bevor Sie sich als Einkäufer oder Einkaufsleiter bewerben, bleibt Ihnen eine Grundsatzentscheidung nicht erspart: Streben Sie eine steile Karriere in einem globalen und renommierten Konzern an oder bevorzugen Sie eher die Hands-on-Mentalität eines mittelständischen Betriebs nach dem Motto: „Klein, aber fein“? Um Sie bei dieser Entscheidung zu unterstützen, haben wir diese 8 Entscheidungshilfen für Sie.

Situation:

Viele Einkäufer oder Führungskräfte im Einkauf stehen vor der Frage, ob sie ihre Karriere

- in einem Konzern oder
- in einem mittelständischen Betrieb

starten oder fortsetzen wollen.

Beachten Sie: Beide Optionen haben ihre Vorteile und sind natürlich auch eine individuelle Typfrage. Wichtig für Sie als Einkäufer ist, dass Sie für sich selbst entscheiden, was Ihnen wichtiger ist und wo sie lieber arbeiten.

1. Einarbeitung

In einem Konzern durchlaufen Sie in den ersten beiden Monaten im Rahmen Ihres Onboardings ein abteilungsübergreifendes und gut durchstrukturiertes Einarbeitungsprogramm, das Ihnen hilft, das Unternehmen und den Einkauf besser kennenzulernen. Dieses ausgedehnte Zeitfenster gestehen Ihnen KMU in der Regel nicht zu. In einigen Fällen werden Sie nach einer nur kurzen Einarbeitung ins kalte Wasser geworfen, damit Sie das Arbeitsgebiet Ihres Vorgängers rasch übernehmen.

2. Bewerbungen

Auch wenn der Fachkräftemangel Konzerne zu vereinfachten Bewerberprozessen zwingt, durchlaufen Sie in einem Konzern mehrere Stufen.

In einem KMU passiert es häufig, dass Sie bereits nach dem ersten Interview ein attraktives Jobangebot in der Tasche haben.

3. Einbringen von neuen Ideen

In Konzernen durchlaufen Ihre sinnvollen Ansätze erst mal mehrere Gremien und Stabsstellen. Danach ist mit weiteren, auch künstlichen Widerständen zu rechnen. Gerade als Führungskraft werden Sie merken, dass viele Ihrer Ideen rasch auf eine unliebsame politische

Ebene geraten. Daher benötigen Sie in Konzernen einen langen Atem. Zudem lassen tief verankerte und weitgehend digitalisierte Prozesse erst mal keinen großen Raum für neue Impulse.

In einem KMU treffen Sie häufig auf ein familiäres Klima mit flachen Hierarchien. Entscheidend ist in einem solchen Unternehmen, ob Sie – gerade als Einkaufsleiter – von der Chemie her zum Geschäftsführer bzw. Eigentümer passen. Als Einkäufer setzen Sie dort Ihre individuellen und kreativen Gestaltungsmöglichkeiten oder Verbesserungsmaßnahmen schneller um.

Beachten Sie: Viele KMU-Geschäftsführer sind noch sehr nah am Tagesgeschäft und erwarten, in die ein oder andere alltägliche Angelegenheit mit Lieferanten unbedingt involviert zu werden.

4. Tätigkeitsgebiet

In einem Konzern haben Sie ein klar definiertes und abgegrenztes Tätigkeitsgebiet. Wenn Sie noch über keine große Berufserfahrung verfügen, sind Sie daher in einem strukturierten Konzern anfangs gut aufgehoben, um erste Berufserfahrungen zu sammeln.

In einem KMU umfasst Ihr Arbeitsgebiet mehrere verschiedene Produktgruppen und viele (zum Teil auch Einkaufs-Rand-) Bereiche. Dadurch erweitern sich Ihre Kenntnisse und Sie blicken besser über den Tellerrand zu den Schnittstellen hinaus.

5. Internationalität

Wenn Sie eher ein Tätigkeitsgebiet mit internationalem Fokus in Betracht ziehen, sind Sie – von einigen Branchen abgesehen – in einem Konzern mit all seinen globalen Standorten besser aufgehoben. Dies ganz besonders, wenn Sie Ihren nächsten Karriereschritt an einem globalen Ort sehen.

6. Arbeitgeberwechsel

Obwohl die Performance eines jeden natürlich unabhängig von der Firmengröße ist, gilt trotzdem eine Tatsache: Wenn Sie von einem Konzern zu einem mittelständischen Unternehmen wechseln wollen, haben Sie bessere Chancen als umgekehrt. Viele KMU sehen Konzerne als Benchmark und setzen daher hohe Erwartungen in den neuen Kollegen.

7. Netzwerk

Wenn Sie in einem Konzern tätig sind, bietet sich Ihnen die Gelegenheit, ein respektables Netzwerk aufzubauen, von dem Sie während Ihres ganzen Berufslebens profitieren können.

8. Gehalt und Sozialleistungen

Auch wenn viele Mittelständler mit attraktiven Gehältern locken, sind Gehalt und Sozialleistungen, z. B. betriebliche Altersvorsorge u. v. m., in einem Konzern höher und wachsen mit der Unternehmensgröße.

Autor: Hans-Christian Seidel

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Negotiations in English: Here are some fail-safe tips for you (part 2)

Interview: 4 brennend wichtige Themen für die deutsche Wirtschaft

Interview: Pro und Kontra beim Industriestrompreis

Einkauf: Brauchen wir in Zukunft eher Generalisten oder Spezialisten?

