



WHITE PAPER

Stabile Lieferketten in der Elektronikfertigung: Was möglich ist – und wo die Grenzen liegen

Eine nüchterne Analyse für OEM-Entscheidungsträger

Dirk Kaussen, MBA

Gründer und Geschäftsführer, EMS Strategy Group

Juni 2026

Executive Summary

Lieferkettenstabilität ist in der Elektronikfertigung zu einem der zentralen Wettbewerbsfaktoren geworden. Wer liefern kann, wenn andere es nicht können, gewinnt Kunden, sichert Margen und schützt seinen Ruf. Wer nicht liefern kann, verliert alles davon gleichzeitig.

Dieses White Paper beantwortet eine Frage, die in Strategie-Präsentationen oft zu einfach beantwortet wird: Kann man eine Lieferkette wirklich robust aufstellen? Die ehrliche Antwort lautet: Ja, aber mit Grenzen, die man kennen und akzeptieren muss. Vollständige Versorgungssicherheit aus einer einzigen Region, sei es Europa oder irgendwo sonst, ist für die meisten Elektronikprodukte weder realistisch noch wirtschaftlich sinnvoll.

Was realistisch ist, ist eine strukturierte, diversifizierte Lieferkettenstrategie, die kritische Abhängigkeiten identifiziert, gezielt reduziert und durch verlässliche, geprüfte Partner absichert. Europa spielt dabei eine zentrale Rolle, aber nicht als Ersatz für die Welt, sondern als stabiler Kern in einem global verankerten Netzwerk.

Kernaussage

Robuste Lieferketten entstehen nicht durch die Wahl eines einzigen Kontinents, sondern durch die bewusste Kombination verlässlicher Partner, transparenter Prozesse und strukturierter Risikoabsicherung. Das Ziel ist nicht Autarkie. Das Ziel ist Lieferfähigkeit unter allen realistischen Bedingungen.

1. Die Ausgangslage: Lieferketten unter Dauerdruck

1.1 Disruption ist die neue Normalität

Die Vorstellung, dass Lieferkettenstörungen Ausnahmen sind, hat die vergangene Dekade endgültig widerlegt. McKinsey dokumentiert in seinem jährlichen Supply Chain Leader Survey, dass Lieferkettenstörungen mit einer Dauer von mehr als einem Monat im Durchschnitt alle 3,7 Jahre auftreten und Unternehmen über eine Dekade hinweg bis zu 45 Prozent eines Jahresgewinns kosten können.

Quelle: McKinsey & Company / World Economic Forum, Leveraging Digital Tools in the Supply Chain Disruption Era, 2025.

Der WEF Global Risks Report 2026 beschreibt das aktuelle Umfeld als eines, in dem geoökonomische Konfrontation, wachsender Protektionismus und der Rückzug aus multilateraler Kooperation die Störungswahrscheinlichkeit global erhöhen. Handelspolitische Instrumente wie Zölle, Exportkontrollen und Lieferkettenbeschränkungen werden zunehmend als politische Waffen eingesetzt, nicht mehr nur als wirtschaftliche Steuerungsmittel.

Quelle: World Economic Forum, Global Risks Report 2026.

1.2 Elektronik ist besonders exponiert

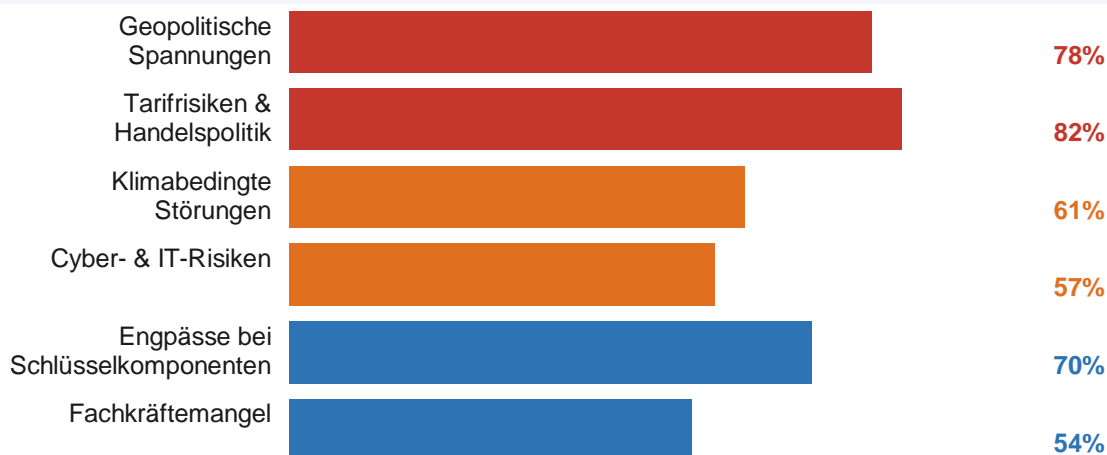
Keine Industrie ist von diesen Entwicklungen stärker betroffen als die Elektronikfertigung. McKinsey beschreibt in aktuellen Analysen zur globalen Fertigungsstruktur, dass Elektronik- und Halbleiterlieferketten aufgrund ihrer starken regionalen Konzentration besonders anfällig für geopolitische Spannungen, Handelskonflikte und regionale Produktionsunterbrechungen sind. Vor allem moderne Halbleiterfertigungskapazitäten konzentrieren sich in wenigen asiatischen Fertigungsregionen. Dadurch können politische Konflikte, Exportkontrollen, Naturereignisse oder Störungen kritischer Infrastruktur erhebliche Auswirkungen auf globale Elektroniklieferketten haben.

Quelle: McKinsey & Company, Decoding Disruption to Reshape Manufacturing Footprints, Januar 2026; European Commission, European Chips Act.

Gleichzeitig zeigt der europäische Elektronik- und Komponentenmarkt weiterhin eine uneinheitliche Entwicklung. Während sich die Verfügbarkeit vieler Standardkomponenten gegenüber den Krisenjahren verbessert hat, bleiben spezialisierte Halbleiter, Legacy-Komponenten und einzelne Speichersegmente weiterhin anfällig für Preisschwankungen und selektive Engpässe. Branchenverbände und Marktanalysen berichten zudem weiterhin über erhöhte Unsicherheiten durch geopolitische Risiken, volatile Nachfrageentwicklungen und regionale Fertigungskonzentrationen.

Quelle: ZVEI – Verband der Elektro- und Digitalindustrie, Branchenanalysen 2025/2026; Europäische Kommission, European Chips Act.

Größte Lieferkettenrisiken 2025/2026: Anteil betroffener Unternehmen (sektorübergreifend, mit besonderer Relevanz für Elektronikfertigung)



■ Kritische Relevanz ■ Hohe Relevanz ■ Relevante Einflussgröße

Quellen: McKinsey Supply Chain Risk Pulse Survey 2025; WEF Global Risks Report 2026; McKinsey, Decoding Disruption, Januar 2026.

2. Was Lieferkettenrobustheit wirklich bedeutet

2.1 Robustheit ist kein Zustand, sondern ein System

Der häufigste Fehler im Umgang mit Lieferkettenrisiken ist das Streben nach einem statischen Ziel: Einmal robust aufgestellt, immer sicher. Das ist eine gefährliche Illusion. Robustheit ist kein erreichbarer Endpunkt, sondern ein kontinuierlicher Prozess aus Risikoidentifikation, Strukturanpassung und operativer Disziplin.

Capgemini beschreibt in seinem Reindustrialisierungsbericht 2026, dass 86 Prozent der befragten Unternehmen verbesserten Marktzugang und Lieferkettenresilienz als primäre Treiber ihrer Restrukturierungsentscheidungen nennen. 85 Prozent der Führungskräfte erwarten durch strukturelle Lieferkettenanpassungen gestärkte Resilienz und Flexibilität. Der Weg dorthin ist jedoch anspruchsvoller als erwartet.

Quelle: Capgemini Research Institute, *The Resurgence of Manufacturing: Reindustrialization Strategies in Europe and the US*, 2026.

2.2 Die vier Säulen einer robusten Lieferkette

Auf Basis der aktuellen Forschungslage lassen sich vier strukturelle Säulen identifizieren, auf denen eine belastbare Lieferkette in der Elektronikfertigung ruht.

- **Transparenz bis Tier 2 und Tier 3:** Die meisten Unternehmen kennen ihre direkten Lieferanten gut, aber kaum die Lieferanten ihrer Lieferanten. McKinsey zeigt, dass selbst nach mehreren Jahren Investitionen in Lieferkettentransparenz nur 60 Prozent der befragten Unternehmen umfassende Sichtbarkeit auf Tier-1-Ebene haben. Auf Tier-2-Ebene und darunter sind es erheblich weniger.
- **Strategische Diversifikation:** Dual Sourcing für kritische Komponenten, geografische Verteilung über mehrere Regionen und die bewusste Wahl von Partnern aus politisch verlässlichen Ländern. McKinsey zeigt, dass 73 Prozent der Unternehmen Fortschritte bei Dual-Sourcing-Strategien berichten und 60 Prozent aktiv an der Regionalisierung ihrer Lieferketten arbeiten.
- **Selektive Sicherheitsbestände:** Nicht breites Lageraufbauen, sondern gezieltes Puffern bei wirklich kritischen Komponenten. VSE Electronics zeigt in seiner Supply-Chain-Analyse 2026, dass gezielte Safety Stocks bei den wenigen Bauteilen, die tatsächlich

Produktionsunterbrechungen verursachen, die Versorgungskontinuität deutlich verbessern.

- **Frühzeitige Lieferketteneinbindung:** Bereits in der Produktentwicklung die Verfügbarkeit kritischer Komponenten bewerten und Alternativen qualifizieren. Wer erst beim Serienanlauf feststellt, dass eine Schlüsselkomponente nur von einem einzigen Anbieter weltweit hergestellt wird, hat ein strukturelles Problem, das sich nicht kurzfristig lösen lässt.

Quellen: McKinsey Global Supply Chain Leader Survey 2024; VSE Electronics, Electronics Supply Chain Outlook 2026, Mai 2026.

3. Die Grenzen: Was auch eine gute Strategie nicht leisten kann

3.1 100 Prozent europäische Versorgung ist für die meisten Produkte nicht realistisch

Es gibt Komponenten, die in Europa nicht oder nicht in ausreichender Menge hergestellt werden und es auf absehbare Zeit auch nicht werden. Fortschrittliche Halbleiter sind das prominenteste Beispiel. Moderne Halbleiterfertigungskapazitäten konzentrieren sich stark auf wenige asiatische Regionen. Der European Chips Act zielt darauf ab, Europas Anteil an der globalen Chipproduktion bis 2030 auf 20 Prozent zu verdoppeln, aber selbst wenn dieses Ziel erreicht wird, bleibt Europa in vielen Segmenten auf globale Versorgung angewiesen.

Zusätzlich gewinnen klimabedingte Risiken für globale Rohstoff-, Energie- und Halbleiterlieferketten zunehmend an Bedeutung. Faktoren wie Wasserverfügbarkeit, Extremwetterereignisse, Energieversorgung und geopolitische Spannungen beeinflussen bereits heute die Stabilität internationaler Fertigungs- und Rohstoffnetzwerke. Besonders betroffen sind Materialien und Vorprodukte mit hoher regionaler Konzentration oder begrenzter globaler Verfügbarkeit.

Quelle: World Economic Forum, Global Risks Report 2026; International Energy Agency (IEA), Critical Materials and Energy Security Reports 2025/2026.

3.2 China bleibt auf absehbare Zeit ein unverzichtbarer Teil der globalen Lieferkette

Eine weitere wichtige Einschränkung betrifft den Umgang mit China. Capgemini dokumentiert in seinem Reindustrialisierungsbericht 2026 eindeutig: Die meisten Organisationen verfolgen gegenüber China einen pragmatischen Ansatz, sie rebalancieren ihre Aktivitäten, statt abrupt auszusteigen. Der Grund ist einfach: China ist tief in die globalen Wertschöpfungsketten der Elektronik integriert, als Fertigungsstandort, als Technologielieferant und als Absatzmarkt.

Quelle: Capgemini Research Institute, Reindustrialization Strategies in Europe and the US, 2026.

GEP, ein führendes Supply-Chain-Beratungsunternehmen, warnt zudem 2025 vor einem wichtigen Missverständnis: Reshoring aus China bedeutet nicht notwendigerweise weniger chinesischen Einfluss. Viele Produktionskapazitäten, die nach Südostasien, Indien oder Mexiko verlagert werden, stehen unter chinesischer Eigentümerschaft oder strategischer Kontrolle. Echte Diversifikation erfordert deshalb Transparenz über Eigentums- und Kontrollstrukturen, nicht nur über geografische Standorte.

Quelle: GEP, Supply Chain Intelligence Report, 2025, zitiert in ISCN.Academy, Januar 2026.

3.3 Resilienz kostet – und diese Kosten müssen eingepreist werden

McKinsey zeigt in seinem Supply Chain Risk Pulse Survey 2025, dass 39 Prozent der befragten Unternehmen höhere Lieferanten- und Rohstoffkosten verzeichnen, 29 Prozent höhere Produktionskosten und 24 Prozent steigende Distributionsaufwendungen. Resilienzmaßnahmen sind nicht kostenlos. Dual Sourcing erhöht den Koordinationsaufwand. Regionalisierung erhöht Anfangsinvestitionen. Digitale Transparenzsysteme erfordern Implementierungsbudgets.

Quelle: McKinsey & Company, Supply Chain Risk Pulse Survey 2025, Dezember 2025.

Wer diese Kosten nicht explizit in seine Beschaffungsstrategie einplant, wird von ihnen überrascht. Wer sie einplant, gewinnt die Fähigkeit, unter realen Bedingungen zu liefern, wenn Wettbewerber es nicht können.

Resilienzstrategien im Vergleich: Stärken und Grenzen		
Strategie	Stärken	Grenzen
Lageraufbau / Safety Stock	Schnell umsetzbar, reduziert kurzfristige Engpässe	Kapitalbindung hoch, löst keine strukturellen Ursachen
Dual Sourcing	Reduziert Single-Source-Risiko messbar	Höherer Koordinationsaufwand, mögliche Kostensteigerung
Regionalisierung / Nearshoring	Kürzere Lieferketten, bessere Kontrolle, geringeres geopolitisches Risiko	Erfordert Vorlaufzeit, höhere Anfangsinvestitionen
Friendshoring	Politisch sichere Basis, Zugang zu verlässlichen Partnernetzwerken	Begrenzte Auswahl, teils höhere Kosten als globales Offshoring
Digitale Lieferkettentransparenz	Frühwarnsystem für Engpässe, bessere Planung	Hohe Implementierungskosten, Datenverfügbarkeit bei Tier-2+ oft mangelhaft
100% Europäische Versorgung	Maximale Kontrolle und Compliance	Für viele Komponenten nicht realistisch, Kostennachteil bei Standardbauteilen

Quelle: EMS Strategy Group, operative Einschätzung auf Basis von McKinsey Supply Chain Surveys 2024/2025, Capgemini Reindustrialization Report 2026.

4. Der richtige Ansatz: Diversifikation statt Dogma

4.1 Friendshoring als europäische Strategie

Europa geht im globalen Vergleich einen eigenen Weg. Während die USA auf aggressive Domestizierung setzen, getrieben durch politische Anreize, Zölle und staatliche Subventionen, verfolgt Europa laut Capgemini 2026 einen Friendshoring-Ansatz: Fertigung und Beschaffung werden zu politisch verlässlichen, regulatorisch kompatiblen und wirtschaftlich stabilen Partnern verlagert. Das schließt Westeuropa, Mittel- und Osteuropa, aber auch ausgewählte Partner in anderen Regionen ein.

Quelle: Capgemini Research Institute, Reindustrialization Strategies in Europe and the US, 2026.

Dieser Ansatz ist pragmatisch und belastbar. Er verzichtet auf Ideologie und stellt stattdessen Fragen, die operativ beantwortbar sind: Ist dieser Lieferant verlässlich? Ist seine Region politisch stabil? Sind seine Prozesse transparent und auditierbar? Entspricht er unseren Compliance-Anforderungen? Diese Fragen gelten für einen EMS-Partner in Polen genauso wie für einen in Vietnam oder Mexiko.

4.2 Europa als stabiler Kern, nicht als einzige Quelle

Die belastbarste Lieferkettenstrategie für OEM-Unternehmen in der Elektronikfertigung ist nicht die vollständige Rückverlagerung nach Europa, sondern die Etablierung Europas als stabilen, kontrollierbaren Kern in einem global diversifizierten Netzwerk. Das bedeutet konkret: Kritische Baugruppen, zeitkritische Produkte und solche mit hohem IP-Schutzanspruch werden bevorzugt bei europäischen EMS-Partnern gefertigt. Standardkomponenten und Massenprodukte bleiben dort, wo sie wirtschaftlich optimal hergestellt werden können.

97 Prozent der von McKinsey befragten Supply-Chain-Führungskräfte haben Kombinationen aus Lageraufbau, Dual Sourcing und Regionalisierung eingesetzt, um Resilienz zu stärken. Die erfolgreichsten Unternehmen kombinieren alle drei Instrumente, statt auf eines zu setzen.

Quelle: McKinsey, Decoding Disruption to Reshape Manufacturing Footprints, Januar 2026.

4.3 Digitale Transparenz als Grundvoraussetzung

Keine Diversifikationsstrategie funktioniert ohne Wissen darüber, was wo wie gefährdet ist. McKinsey zeigt, dass Unternehmen mit umfassender Lieferkettentransparenz Störungen deutlich besser überstehen als solche ohne. Dennoch berichten 90 Prozent der Supply-Chain-Führungskräfte von unzureichenden Fähigkeiten zur Digitalisierung ihrer Lieferketten, ein Wert, der sich seit 2020 kaum verändert hat.

Quelle: McKinsey / WEF, Leveraging Digital Tools in the Supply Chain Disruption Era, 2025.

Digitale Transparenz beginnt nicht mit teurer Software. Sie beginnt mit der Fähigkeit, die eigene Lieferkette bis auf Tier-2-Ebene zu kennen, kritische Abhängigkeiten zu dokumentieren und Frühwarnsignale zu erkennen. Für viele mittelständische OEMs ist das der erste und wichtigste Schritt.

5. Praktische Empfehlungen: Was OEM-Unternehmen jetzt tun können

5.1 Kritische Abhängigkeiten identifizieren

Der erste Schritt ist eine strukturierte Analyse des eigenen Fertigungsportfolios nach Versorgungsrisiken. Welche Baugruppen hängen von einem einzigen Lieferanten oder einer einzigen Region ab? Wo gibt es keine qualifizierte Alternative? Welche Komponenten haben in der Vergangenheit zu Produktionsstopps geführt? Diese Analyse sollte bis auf Tier-2-Ebene reichen, also bis zu den Lieferanten der direkten Lieferanten.

5.2 Dual Sourcing strategisch und nicht reaktiv aufbauen

Dual Sourcing sollte nicht erst in der Krise eingeführt werden. Wer einen zweiten qualifizierten EMS-Partner in Europa hat, bevor er ihn braucht, kann im Störfall deutlich schneller reagieren. Wer ihn erst sucht, wenn der erste Partner ausfällt, braucht Monate und zahlt Krisenpreise. Die Qualifizierung eines zweiten Partners ist eine Investition, die sich im ersten ernsthaften Störfall vielfach amortisiert.

5.3 Verlässlichkeit vor Preis

Die Auswahl von Lieferanten und EMS-Partnern ausschließlich nach Preis kann langfristig erhebliche Risiken und Folgekosten verursachen. McKinsey belegt, dass Unternehmen, die strategisch in Resilienz investiert haben, Störungen deutlich besser überstehen als jene, die Kostenoptimierung priorisiert haben. Verlässlichkeit, Prozessqualität, finanzielle Stabilität und Transparenz sind Auswahlkriterien, die langfristig mehr Wert schaffen als jeder verhandelte Prozentpunkt im Stückpreis.

5.4 Lieferkettenrisiken auf Vorstandsebene verankern

McKinsey stellt 2024 fest, dass nur ein Viertel der befragten Unternehmen formelle Prozesse hat, um Lieferkettenrisiken auf Vorstandsebene zu besprechen. Das ist eine gefährliche Lücke. Lieferkettenentscheidungen, die unter dem Radar des Vorstands getroffen werden, sind häufig zu kurzfristig gedacht und zu wenig kapitalunterlegt. Resilienz braucht strategische Priorisierung und entsprechende Mittel.

Quelle: McKinsey Global Supply Chain Leader Survey 2024.

6. Fazit: Robuste Lieferketten sind möglich – aber nicht durch Wunschdenken

Lieferkettenresilienz in der Elektronikfertigung ist kein unerreichbares Ideal. Sie ist erreichbar, wenn man bereit ist, sie strukturiert aufzubauen, realistisch zu kalkulieren und dauerhaft zu pflegen.

Was sie nicht ist: ein einmaliges Projekt, ein geografisches Dogma oder ein politisches Statement. Wer seine Lieferkette allein deshalb nach Europa verlagert, weil es gerade politisch gefordert wird, ohne die wirtschaftlichen Grundlagen zu prüfen, baut auf dem falschen Fundament. Wer sie dagegen auf Basis belastbarer Analysen, verlässlicher Partner und strukturierter Diversifikation aufbaut, schafft einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil.

Europa ist dabei ein entscheidender Baustein. Nicht der einzige, aber ein unverzichtbarer. EMS-Partner in Europa bieten Nähe, Transparenz, regulatorische Kompatibilität und Prozessqualität, die in vielen Segmenten weltweit ihresgleichen sucht. Kombiniert mit einer intelligenten globalen Diversifikationsstrategie entsteht daraus genau das, was OEM-Unternehmen brauchen: eine Lieferkette, die unter realen Bedingungen funktioniert.

Abschließende Einschätzung

Die Frage ist nicht, ob man seine Lieferkette zu 100 Prozent absichern kann. Die Antwort ist klar: nein. Die richtige Frage lautet: Wie stellt man sicher, dass das eigene Unternehmen lieferfähig bleibt, wenn andere es nicht sind? Diese Fähigkeit ist der eigentliche Wettbewerbsvorteil der kommenden Jahre. Und sie entsteht nicht durch Glück, sondern durch Struktur.

Quellenverzeichnis

Alle zitierten Quellen stammen von anerkannten Forschungsinstituten, internationalen Unternehmensberatungen und Wirtschaftsorganisationen. Soweit möglich wurden ausschließlich Quellen aus 2025 und 2026 verwendet.

McKinsey & Company

Decoding Disruption to Reshape Manufacturing Footprints. Januar 2026. www.mckinsey.com

Supply Chain Risk Pulse Survey 2025: Tariffs Reshuffle Global Trade Priorities. Dezember 2025. www.mckinsey.com

Global Supply Chain Leader Survey 2024. Oktober 2024. www.mckinsey.com

Tech and Regionalization Bolster Supply Chains, but Complacency Looms. 2023. www.mckinsey.com

Capgemini Research Institute

The Resurgence of Manufacturing: Reindustrialization Strategies in Europe and the US – 2026. April/Mai 2026. www.capgemini.com

World Economic Forum (WEF)

Global Risks Report 2026. www.weforum.org

Leveraging Digital Tools in the Supply Chain Disruption Era. 2025. www.weforum.org

International Energy Agency (IEA)

Critical Materials and Energy Security Reports 2025/2026. www.iea.org

VSE Electronics

Electronics Supply Chain Outlook for 2026. Mai 2026. www.vse.com

Europäische Kommission

European Chips Act. ec.europa.eu

Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD), Richtlinie (EU) 2024/1760.

ZVEI – Verband der Elektro- und Digitalindustrie

Positionspapier: Stärkung der europäischen Leiterplatten- und Elektronikfertigung für kritische Infrastrukturen. April 2025. www.zvei.org

Europäische Kommission

European Chips Act – Factsheet: Semiconductor supply chain resilience. ec.europa.eu/chips-act

Über den Autor

Dirk Kaussen ist Gründer und Geschäftsführer der EMS Strategy Group und verfügt über nahezu 40 Jahre Erfahrung in der Elektronikfertigung. Als Unternehmer gründete und leitete er selbst eine erfolgreiche Fertigung in Deutschland. Seine Expertise reicht von Fertigungsprozessen über die Auswahl geeigneter EMS-Partner bis hin zu Lieferkettenstabilität, Verlagerung und Risikomanagement. Mit seinem praxisnahen Ansatz entwickelt er Lösungen, die direkt auf die industrielle Realität zugeschnitten sind – fundiert, umsetzbar und nachhaltig.

Über die EMS Strategy Group

Die EMS Strategy Group unterstützt Industrieunternehmen bei der strategischen Weiterentwicklung und Optimierung ihrer Elektronikfertigung – von der übergeordneten Planung bis zur operativen Umsetzung. Der Schwerpunkt liegt auf der strategischen Verlagerung von Fertigungsvolumina zu europäischen EMS-Dienstleistern, dem Aufbau neuer Produktionskapazitäten sowie der Erweiterung bestehender Fertigungsstrukturen.

Darüber hinaus entwickelt die EMS Strategy Group belastbare Lieferkettenkonzepte, führt umfassende Risikoanalysen durch und begleitet Dual-Sourcing-Strategien zur Absicherung und Stabilisierung von Lieferketten. Auf Wunsch werden Projekte bis zum erfolgreichen Serienhochlauf operativ begleitet – praxisnah, effizient und nachhaltig.

www.emssg.com | [LinkedIn: Dirk Kaussen](#)

Rechtlicher Hinweis / Haftungsausschluss

Die in diesem White Paper enthaltenen Informationen, Analysen und Empfehlungen wurden mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt. Sie dienen ausschließlich allgemeinen Informationszwecken im B2B-Kontext und stellen keine Rechts-, Steuer-, technische oder betriebswirtschaftliche Beratung dar, die auf eine spezifische Situation zugeschnitten ist. Die Inhalte dieses Dokuments können und sollen eine individuelle, qualifizierte Fachberatung oder wirtschaftliche Machbarkeitsstudien nicht ersetzen. Alle genannten Markt-, Statistik- und Brancheninformationen basieren auf öffentlich zugänglichen Quellen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung.

Regulatorischer Vorbehalt: Da sich gesetzliche Vorgaben, Richtlinien, Normen und deren offizielle Auslegungsvorschriften (insbesondere auf EU- und internationaler Ebene) kontinuierlich weiterentwickeln, spiegeln alle Angaben den Stand zum Zeitpunkt der Erstellung wider. Sie stehen unter dem ausdrücklichen Vorbehalt späterer offizieller Veröffentlichungen oder Gesetzesänderungen. Ausschließlich die offiziellen Gesetzestexte und behördlichen Publikationen sind rechtsverbindlich.

Gewährleistungs- und Haftungsausschluss: Obwohl alle zumutbaren Anstrengungen unternommen wurden, um die Richtigkeit der bereitgestellten Informationen zu gewährleisten, übernimmt die EMS Strategy Group keine ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung oder Garantie für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der Inhalte.

Soweit gesetzlich zulässig, ist jegliche Haftung der EMS Strategy Group für direkte, indirekte, zufällige, Folge- oder sonstige Schäden ausgeschlossen, die aus der Nutzung, dem Vertrauen auf oder der praktischen Umsetzung von Informationen, Strategien, Empfehlungen oder Bewertungskriterien dieses White Papers entstehen.

Urheberrecht und Weitergabe: Dieses White Paper darf in seiner ursprünglichen, unveränderten Form weitergegeben und geteilt werden, vorausgesetzt, die vollständige Nennung und Urheberbezeichnung der EMS Strategy Group bleibt jederzeit erhalten.



www.emssg.com | LinkedIn: Dirk Kaussen

© 2026 EMS Strategy Group. Alle Rechte vorbehalten. Dieses White Paper darf mit Quellenangabe frei zitiert werden.