



WHITE PAPER

Moldau als EMS-Fertigungsstandort

Chancen, Risiken und strategische Empfehlungen für OEMs aus Hochlohnländern

Eine datengestützte Analyse für OEM-Entscheidungsträger

Dirk Kaussen, MBA

Gründer und Geschäftsführer, EMS Strategy Group

Juli 2026

Executive Summary

Moldau entwickelt sich zunehmend zu einem strategisch relevanten Fertigungsstandort für europäische OEMs. Während viele Unternehmen bei der Suche nach EMS-Partnern weiterhin primär etablierte CEE-Standorte wie Polen, Tschechien oder Rumänien betrachten, hat Moldau in den vergangenen Jahren eine bemerkenswerte industrielle und regulatorische Entwicklung durchlaufen: wachsender Elektroniksektor, qualifizierte Ingenieure, attraktive Steueranreize und eine klare politische Ausrichtung auf den EU-Beitrittsprozess.

Dieses White Paper gibt OEM-Entscheidern eine fundierte, quellenbasierte Grundlage für die strategische Bewertung Moldaus als Outsourcing-Ziel für Elektronikfertigung. Es beleuchtet Stärken und Schwächen des Standorts, die regulatorischen Rahmenbedingungen, die Investitionsanreize sowie eine begründete Zeitachse dafür, wann Moldau zum ernsthaften Wettbewerber im CEE-EMS-Markt wird.

Die Analyse deutet darauf hin, dass der Markt für qualifizierte EMS-Partnerschaften in Moldau weiterhin vergleichsweise früh entwickelt ist und derzeit noch begrenzten internationalen Wettbewerbsdruck aufweist.

Kernaussage

Moldau bietet derzeit eine im europäischen Vergleich attraktive Kombination aus niedrigen Lohnkosten, qualifizierten Ingenieurskapazitäten, aktiver EU-Rechtsangleichung und noch begrenztem internationalem Wettbewerb um die besten EMS-Partner. Die aktuelle Marktphase bietet OEMs die Möglichkeit, frühzeitig Zugang zu qualifizierten EMS-Partnern in Moldau aufzubauen, bevor der Standort breiter international etabliert ist und der Wettbewerbsdruck um verfügbare Kapazitäten steigt.

1. Der Elektroniksektor Moldaus – Stand und Entwicklung

1.1 Sektorgröße und Wachstumsdynamik

Der moldauische Elektroniksektor hat in den letzten fünf Jahren eine bemerkenswerte Aufholjagd vollzogen. Nach dem Zusammenbruch der sowjetischen Verteidigungsindustrie Anfang der 1990er Jahre durchlief die Branche eine lange Transformationsphase. Seit 2019 hat sie sich substantiell erholt. Die Zahlen sprechen für sich:

Indikator	Wert	Quelle
Aktive Unternehmen im Elektroniksektor	210	Invest Moldova / Chemonics (2024)
Beschäftigte	ca. 14.000	Invest Moldova / Chemonics (2024)
Umsatz (2022)	414 Mio. USD	Invest Moldova / Chemonics (2024)
Elektronikexporte (2022)	535 Mio. USD – nahezu verdoppelt in 5 Jahren	Invest Moldova / Chemonics (2024)
Anteil an Gesamtexporten	12,5 %	Invest Moldova / Chemonics (2024)
IT-Sektor – Anteil am BIP	7,8 %	Invest Moldova / MITP (2025)
IT-Park-Umsatz (2025, erstmals)	über 1 Mrd. USD	Invest Moldova / MITP (2025)

Quelle: Invest Moldova Agency / Chemonics (2024); Invest Moldova / MITP (2025)

Diese Wachstumsdynamik ist nicht konjunkturell bedingt, sondern strukturell verankert: Das moldauische Bildungssystem produziert kontinuierlich qualifizierte Ingenieure und Techniker. Ein duales Ausbildungssystem kombiniert akademische Ingenieursausbildung mit praktischer Fertigungserfahrung – ein Modell, das deutschen OEMs bestens vertraut ist.

1.2 EMS-spezifische Kapazitäten

Moldau verfügt über aktive EMS- und ECM-Kapazitäten (Electronic Contract Manufacturing) in den Bereichen SMD- und THT-Bestückung, Leiterplattenproduktion sowie Baugruppenmontage. Die Moldova Electronics Association ACEM vertritt die Branche national und international – darunter auf der embedded world in Nürnberg und der electronica in München.

Ein konkretes Praxisbeispiel: **EBS Electric Group**, EMS-Dienstleister mit Büros in Rumänien und Österreich, hat nach einer strukturierten Testphase eine Produktionseinheit in Moldau eröffnet. Die geplante Investition für vier Jahre beträgt ca. 5 Millionen Euro – mit 100 Arbeitsplätzen für qualifizierte Ingenieure.

Quelle: Invest Moldova Agency (2024) – Moldova Business Week

Weitere internationale Marken, die in Moldau fertigen oder entwickeln: Beurer, Magnetec Components, Steinel sowie Investoren aus Deutschland, Italien, Frankreich, Rumänien und den Niederlanden. Das einheimische Vorzeigeunternehmen ADD Grup entwickelt und produziert Smart-Metering-Lösungen – ca. 8 Millionen gelieferte Smart Meter in über 27 Länder.

Quelle: Chemonics / Invest Moldova (2024); ACEM Moldova (2024)

2. Lohnkosten und Arbeitskräftepotenzial

Der Kostenvorteil gegenüber Westeuropa ist erheblich und strukturell verankert. Lohnkostenvergleiche allein sind kein hinreichendes Entscheidungskriterium – entscheidend ist der Total Cost of Ownership (TCO). Dennoch sind die Lohndaten für eine erste strategische Einordnung unverzichtbar.

Kennzahl	Wert	Quelle
Fertigungslohn Q2 2025 (Durchschnitt)	13.124 MDL / ca. 643 EUR	Trading Economics / NBS Moldau
Durchschnittslohn gesamt 2025	15.025 MDL / ca. 735 EUR	Nationales Statistikbüro Moldau (NBS)
Mindestlohn 2025	5.500 MDL / ca. 269 EUR	Moldauische Regierung (Dez. 2024)
Zum Vergleich: Bulgarien (EU-Minimum)	ca. 1.283 EUR / Monat	Eurostat (2024)
Zum Vergleich: Deutschland (Fertigung Ø)	ca. 3.800–4.200 EUR / Monat	Statistisches Bundesamt / IW Köln

Quelle: Trading Economics; Nationales Statistikbüro Moldau (NBS); Eurostat 2024; Moldauische Regierung

Ein durchschnittlicher Fertigungsmitarbeiter in Moldau kostet den Arbeitgeber inklusive aller Abgaben etwa ein Sechstel bis ein Achtel des deutschen Niveaus. Dieser Vorteil erklärt sich nicht nur durch niedrige Löhne, sondern auch durch das günstige Steuersystem (siehe Kapitel 4) und vergleichsweise niedrige Betriebskosten.

Qualifikation ist vorhanden

Moldova Innovation Technology Park (MITP) – ein vollständig digital organisierter e-Technologiepark – fördert Ingenieure und Techniker in Elektronik, Embedded Systems und R&D. Die Technische Universität Chişinău sowie Fachschulen für Nanotechnologie, Elektronik und Mikroelektronik sichern den Fachkräftefluss. Das duale Ausbildungssystem kombiniert Theorie mit betrieblicher Praxis.

Quelle: ACEM / Invest Moldova (2024); Moldova Innovation Technology Park (MITP); Invest Moldova Agency (2024)

3. EU-Beitrittsprozess – Stand und Bedeutung für OEMs

3.1 Aktueller Stand

Moldau ist kein EU-Mitglied – das muss klar benannt werden. Aber Moldau ist EU-Beitrittskandidat mit dem schnellsten Fortschritt aller Kandidatenländer, wie der EU-Erweiterungsbericht 2025 bestätigt. Das hat direkte Konsequenzen für OEMs.

Quelle: EU Enlargement Package 2025 – Moldova Progress Report, Europäische Kommission

Meilenstein	Datum / Status
EU-Kandidatenstatus gewährt	22. Juni 2022
Beitrittsverhandlungen eröffnet	25. Juni 2024
Screening-Prozess abgeschlossen	22. September 2025
Größter Fortschritt aller EU-Kandidaten	EU-Erweiterungsbericht, November 2025
Kein einziges Verhandlungskapitel mehr in Anfangsphase	Stand 2025
Zieldatum provisorischer Verhandlungsabschluss	Anfang 2028 (Moldauische Regierung)
Technische Einschätzung EU-Kommission	Ende 2027 möglich (DG ENEST)

Quelle: EU-Kommission / EEAS (November 2025); EU-Rat (2025); New Union Post, Juni 2025

3.2 Was das für OEMs konkret bedeutet

Der EU-Beitrittsprozess ist kein abstraktes politisches Versprechen. Er hat konkrete regulatorische Konsequenzen, die für Outsourcing-Entscheidungen unmittelbar relevant sind:

- Rechtsangleichung: Moldau transponiert über 3.000 EU-Rechtsakte in nationales Recht (Nationaler Beitrittsplan 2025–2029, genehmigt Mai 2025). Das umfasst Handelsrecht, Produktsicherheit und Umweltstandards – relevant für ESG-Compliance in der Lieferkette.
- Handelsintegration: Das DCFTA-Abkommen ermöglicht bereits heute weitgehend zollfreien Export von Moldau in die EU. Im Juli 2025 wurde ein aktualisiertes Handelsabkommen unterzeichnet.
- Straßentransport: Das EU-Moldau-Straßentransportabkommen (verlängert bis März 2027) steigerte die Exporte per Straße von Moldau in die EU um 57 % (Volumen) und 41 % (Wert).
- Finanzpaket: Die EU genehmigte ein Wachstumspaket von 1,9 Milliarden Euro für 2025–2027 (Reform and Growth Facility, Ratsbeschluss 18. März 2025).
- Roaming: Seit 1. Januar 2026 gilt für Moldau die EU-Roaming-Regelung – ein weiteres Signal aktiver Marktintegration.

Quelle: EU-Kommission (2025); EU-Rat (2025); EU für Moldau (2025); Moldauische Regierung – Nationaler Beitrittsplan 2025–2029; Europäische Kommission (2025); Europäische Kommission – EU-Moldova Road Transport Agreement Extension (2025)

3.3 ESG-Implikationen

ESG-Anforderungen in der Lieferkette werden für europäische OEMs zunehmend verbindlich (LkSG, CSDDD). Moldau ist hier besser positioniert als viele erwarten: Die aktive Rechtsangleichung an EU-Standards und die Zusammenarbeit mit deutschen und europäischen Institutionen (GIZ, EU, EIB) schaffen eine Grundlage, auf der ESG-Konformität strukturiert aufgebaut werden kann. Voraussetzung – wie bei jedem neuen EMS-Standort – ist eine sorgfältige Partnerauswahl und prozessseitige Einbindung von Anfang an.

4. Investitionsanreize und Steuerrahmen

Moldau bietet ein für exportorientierte Fertigung attraktives Anreizsystem. Die wichtigsten Instrumente im Überblick:

4.1 Freie Wirtschaftszonen (FEZ)

Moldau unterhält sechs Freie Wirtschaftszonen, strategisch positioniert nahe Landesgrenzen und in großen Städten. Für FEZ-Residenten gelten folgende Vorteile:

- 0 % Körperschaftsteuer für 3 Jahre bei Investitionen ab 1 Mio. USD

- 0 % Körperschaftsteuer für 5 Jahre bei Investitionen ab 5 Mio. USD
- 50 % Ermäßigung auf Körperschaftsteuer für Exporterlöse
- 0 % Mehrwertsteuer auf Waren und Dienstleistungen innerhalb der FEZ
- Zollbefreiungen für importierte Materialien zur exportorientierten Produktion
- Schutz vor rückwirkenden Gesetzesänderungen für 10 Jahre

Quelle: Invest Moldova Agency – Incentives & Taxes; PwC Tax Summaries Moldova (2025); U.S. Department of State – Investment Climate Statement 2024

4.2 Moldova Innovation Technology Park (MITP)

MITP-Residenten profitieren von einem einheitlichen Steuersatz von 7 Prozent auf den Umsatz – dieser ersetzt Körperschaftsteuer, Einkommensteuer, Sozialabgaben, Krankenversicherung, Grundsteuer und Straßensteuer kumulativ. Das IT-Park-Gesetz gilt bis 2035. Relevant für EMS-Unternehmen mit R&D-Anteil und Embedded-Systems-Fokus.

Quelle: Invest Moldova Agency; U.S. Department of State – Investment Climate Statement 2024; Moldova Innovation Technology Park Law

4.3 Industrieparks und Doppelbesteuerungsabkommen

Moldau unterhält zehn Industrieparks mit subventionierten Grundstückspreisen und minimiertem staatlichen Inspektionsregime. Zusätzlich bestehen 51 Doppelbesteuerungsabkommen – darunter Deutschland und weitere EU-Mitgliedstaaten.

Quelle: Invest Moldova Agency; PwC Tax Summaries Moldova

5. Infrastruktur und Logistik – ehrliche Einschätzung

Logistik ist der kritischste Schwachpunkt Moldaus. Eine ehrliche Analyse benennt das unmissverständlich.

5.1 Aktuelle Situation

- Moldau ist ein Binnenstaat ohne direkten Meeresanschluss. Der einzige Hafen (Giurgiulești International Free Port, Donau) ist begrenzt ausgebaut.
- Die Eisenbahninfrastruktur entspricht noch nicht vollständig europäischen Standards. Spurweitenunterschiede erschweren direkten Bahntransport nach Westeuropa.
- Straßenverbindungen nach Rumänien sind der primäre Export-Korridor. Logistikketten nach Deutschland sind länger und komplexer als bei etablierten CEE-Standorten – das muss in das TCO-Modell eingepreist werden.

5.2 Laufende Infrastrukturinvestitionen

Die EU investiert substanziell in die Verbesserung der Anbindung Moldaus. Relevante Projekte:

- 33 Mio. EUR für die erste elektrifizierte Bahnstrecke Moldaus (Iași–Ungheni, grenzüberschreitend Rumänien–Moldau, EU/CEF, November 2025)
- 45 Mio. EUR für den Eisenbahnkorridor Constanța / Bukarest–Moldau–Ukraine (EU/CEF)
- Modernisierung Chișinău-Ringstraße, M3-Korridor (Hauptstadt–Donauhafen), R7-Korridor (Moldau–Ukraine–Rumänien) durch EPIC-Fazilität (EU/EIB)
- Brücke Ungheni–Ungheni (erste Autobahnbrücke über den Prut zwischen Moldau und Rumänien): Inbetriebnahme Herbst 2026 geplant
- Aufnahme Moldaus in das Trans-Europäische Verkehrsnetz (TEN-T) in Vorbereitung

Quelle: Europäische Kommission – Connecting Europe Facility (CEF) (2025); EU für Moldau (2025/2026); Moldpres (Januar 2026)

Fazit: Die Infrastrukturlücke ist real – aber sie wird aktiv und substanziell geschlossen. In einem Drei-bis-Fünf-Jahres-Horizont werden viele dieser Projekte abgeschlossen sein. Wer heute mit moldauischen EMS-Partnern arbeitet, muss mit etwas höheren Logistikkosten und längeren Vorlaufzeiten kalkulieren. Das ist lösbar – muss aber in das TCO-Modell eingepreist werden.

6. Risiken

Risikofaktor	Bewertung	Relevanz für OEMs
Geopolitische Lage	Grenze zur Ukraine. Sicherheitslage stabil, Kontext bleibt angespannt.	Mittel – Business-Continuity-Planung erforderlich
Transnistrienkonflikt	Separatistische Region im Osten – kein direktes Fertigungsrisiko.	Niedrig bis mittel – Standort außerhalb Transnistriens wählen
Infrastruktur	Logistik und Bahn noch nicht auf EU-Niveau.	Hoch – in TCO einpreisen
FDI-Niveau	Ausländische Direktinvestitionen historisch niedrig, steigen aber.	Mittel – sorgfältige Partnerprüfung nötig
Fachkräfteverfügbarkeit	Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte nach Westeuropa ist strukturell.	Mittel – Bindungskonzepte des Partners prüfen
Partnerwahl	EMS-Markt kleiner und weniger standardisiert als in Polen/Tschechien.	Hoch – professionelle Due Diligence unerlässlich
Währungsrisiko	Moldauischer Leu (MDL) ist nicht Euro.	Niedrig bis mittel – vertraglich absicherbar

7. Marktentwicklung und strategische Einordnung bis 2031

Auf Basis der recherchierten Daten und der Markteinschätzung von EMS Strategy Group ergibt sich folgende begründete Zeitachse:

Zeitraum	Entwicklung	Implikation für OEMs
2025–2026	Erste internationale EMS-Unternehmen vor Ort aktiv. Infrastrukturinvestitionen laufen. EU-Verhandlungen in vollem Gang.	Frühe Marktphase mit hoher Partnerverfügbarkeit und vergleichsweise geringer internationaler Nachfrage nach Kapazitäten.
2027–2028	Erste Infrastrukturprojekte abgeschlossen. EU-Verhandlungen möglicherweise provisorisch abgeschlossen. Steigende internationale Sichtbarkeit.	Wachsende Nachfrage. Preisdruck steigt. Erste Top-Partner bereits vergeben.

2029–2031	Moldau näher an oder im EU-Beitritt. TEN-T-Integration fortgeschritten. Weitere FDI-Zuflüsse.	Standort etabliert. Kapazitätsengpässe bei Top-Partnern wahrscheinlich.
Nach 2031	EU-Mitgliedschaft. Vollständige Markt- und Rechtsintegration.	Moldau als normaler CEE-EMS-Standort – mit entsprechend angepassten Kosten.

Quelle: Eigene Einschätzung EMS Strategy Group auf Basis: EU-Kommission (2025); EU-Rat (2025); Invest Moldova (2024); Moldpres (2025/2026); Trading Economics (2025)

Strategische Schlussfolgerung

Eine frühe Standortintegration Moldaus eröffnet OEMs Chancen auf strukturelle Vorteile, die mit zunehmender Marktintegration schwieriger zu realisieren sein könnten. Die derzeitige Kombination aus Kosten-, Steuer- und Integrationsvorteilen wird sich im Zuge der europäischen Einbindung weiterentwickeln. Unternehmen, die frühzeitig belastbare Partnerschaften und lokale Marktkenntnisse aufbauen, können von den derzeitigen Standortvorteilen Moldaus besonders profitieren.

8. Empfehlungen für OEMs

Auf Basis der vorliegenden Analyse empfiehlt EMS Strategy Group OEM-Entscheidern folgendes strukturiertes Vorgehen:

- Standortbewertung durchführen: Moldau ist nicht für jedes Produkt und jedes OEM-Profil geeignet. Eine nüchterne TCO-Analyse unter Einschluss von Logistikkosten, Anlaufkosten und Qualitätsrisiken ist der erste Schritt.
- Partnerpipeline aufbauen: Die Zahl der qualifizierten EMS-Anbieter in Moldau ist begrenzt. Wer zu spät schaut, findet die besten Partner bereits vergeben oder voll ausgelastet.
- ESG-Rahmen von Anfang an einbinden: Prozesse, Lieferantenbewertung und Compliance-Anforderungen müssen von Tag eins Teil der Partnervereinbarung sein.
- Professionelles Management sicherstellen: Moldau ist kein Selbstläufer. Die Due Diligence ist anspruchsvoller als in Polen oder Tschechien. Lokale Marktkenntnisse, Netzwerk und Erfahrung sind keine optionalen Extras.
- ACEM und Invest Moldova als strategische Partner einbeziehen: Beide Institutionen haben ein aktives Interesse daran, internationale OEMs mit qualifizierten moldauischen EMS-Partnern zusammenzubringen.

Wie EMS Strategy Group unterstützt

EMS Strategy Group begleitet OEMs aus Hochlohnländern bei der vollständigen Umsetzung von EMS-Verlagerungen nach Europa – einschließlich Moldau. Unser Rahmen umfasst Standortanalyse und TCO-Modellierung, Identifikation und Qualifizierung von EMS-Partnern, physische Audits vor Ort, Vertragsgestaltung sowie laufendes Lieferkettenmanagement.

EMS Strategy Group setzt das mit OEMs gemeinsam um.

Quellenverzeichnis

Alle zitierten Quellen sind öffentlich zugänglich und stammen von anerkannten Institutionen, Verbänden und Forschungseinrichtungen.

- Invest Moldova Agency / Chemonics: Moldova's Electronics Sector – Attracting International Brands and Boosting Exports (2024). invest.gov.md
- ACEM – Moldova Electronics Association: acem.md (2024/2025)
- Invest Moldova Agency: Electronics Sector Overview; Incentives & Taxes. invest.gov.md (2024)
- Trading Economics / Nationales Statistikbüro Moldau (NBS): Moldova Average Monthly Wages in Manufacturing – Q2 2025. tradingeconomics.com
- Nationales Statistikbüro Moldau (NBS): Durchschnittslöhne 2025. statbank.statistica.md
- Moldauische Regierung: Mindestloohnerhöhung 2025, Kabinettsbeschluss Nr. 846 (Dezember 2024). gov.md
- EU-Kommission / EEAS: 2025 Enlargement Package – Progress Report Moldova (November 2025). enlargement.ec.europa.eu
- EU-Rat: Moldau – Beitrittsprozess und Reform-Wachstumsfazilität (2025). consilium.europa.eu
- EU für Moldau: Enlargement Progress; Transport & Infrastructure (2025). eu4moldova.eu
- Moldauische Regierung: Nationaler Beitrittsplan 2025–2029 (NPA, Mai 2025). gov.md
- EU-Kommission (Transport): EU support for transport connections in Eastern Europe, Ukraine and Moldova (November 2025). transport.ec.europa.eu
- Moldpres: Infrastructure Strategic Directions (Januar 2025); Moldova-Romania Infrastructure (Januar 2026). moldpres.md
- EU-Kommission: EU-Moldova Road Transport Agreement Extension (September 2025). transport.ec.europa.eu
- PwC Tax Summaries: Moldova – Corporate Tax Credits and Incentives. taxsummaries.pwc.com
- U.S. Department of State: 2024 Investment Climate Statement – Moldova. state.gov
- EBS Electric Group / Invest Moldova: Produktionseinheit Moldova, Moldova Business Week 2024. invest.gov.md
- Eurostat: Average Salary EU Countries 2024. ec.europa.eu/eurostat

Über den Autor

Dirk Kaussen ist Gründer und Geschäftsführer der EMS Strategy Group. Mit rund 40 Jahren Erfahrung in der Elektronikindustrie — darunter die Gründung einer eigenen Elektronikfertigung in Deutschland — verfügt er über tiefgreifende Expertise in Fertigungsprozessen, EMS-Partnerauswahl, Lieferkettenstabilität, Verlagerungsprojekten und Risikomanagement. Sein Ansatz verbindet praxisnahe Lösungen mit direktem Bezug zur industriellen Realität.

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.

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.