



STRATEGISCHER BRIEF

Der europäische Markt für Aerospace, Defense & Security Electronics

Warum sich EMS-Anbieter jetzt positionieren sollten

Dirk Kaussen | EMS Strategy Group | 22. August 2026

Der europäische Markt für Aerospace, Defense & Security Electronics (ADS) befindet sich derzeit in einem grundlegenden Wandel. Steigende Verteidigungsbudgets und der politische Wille zu mehr technologischer Souveränität stärken die Nachfrage nach europäischen Fertigungskapazitäten und sicheren Lieferketten. Für EMS-Anbieter eröffnet sich damit die Möglichkeit, neue Geschäftsfelder zu erschließen und sich stärker über Spezialisierung, technologische Kompetenz und Fertigungsqualität zu differenzieren. Voraussetzung dafür ist die Bereitschaft, die höheren Anforderungen an Prozesse, Qualifikation, Dokumentation und Rückverfolgbarkeit zu erfüllen.

1. Marktdynamik und strategische Treiber

Die Entwicklung des europäischen Marktes für Aerospace, Defense & Security Electronics (ADS) wird derzeit vor allem durch drei Faktoren geprägt. Europäische Staaten erhöhen ihre Verteidigungsausgaben deutlich. Gleichzeitig wächst der politische Druck, kritische Fertigungskapazitäten und technisches Know-how innerhalb Europas zu sichern. Hinzu kommt ein steigender Bedarf an technisch anspruchsvollen Systemen für Aufklärung, Kommunikation, Radar und Verteidigung.

Für EMS-Unternehmen liegt die strategische Bedeutung dabei nicht allein im wachsenden Marktvolumen. ADS eröffnet vielmehr die Möglichkeit, das eigene Geschäftsmodell breiter aufzustellen und die Abhängigkeit von stark preisgetriebenen Märkten zu reduzieren.

Voraussetzung dafür sind jedoch spezifische Kompetenzen in Fertigung, Qualitätssicherung, Dokumentation, Rückverfolgbarkeit und gegebenenfalls im Umgang mit sicherheitsrelevanten Anforderungen. EMS-Anbieter, die diese Fähigkeiten gezielt entwickeln, können sich stärker über Spezialisierung, Zuverlässigkeit und technologische Kompetenz positionieren als über den reinen Fertigungspreis.

2. Kernsegmente der Verteidigungselektronik

Der ADS-Markt umfasst unterschiedliche Anwendungen mit teilweise deutlich voneinander abweichenden Anforderungen. Für EMS-Anbieter sind insbesondere folgende Segmente relevant:

- **Drohnen und unbemannte Systeme:** kleine bis mittlere Stückzahlen, hohe Anforderungen an Zuverlässigkeit, Gewicht, Baugröße und teilweise an die Umgebungsbeständigkeit

- **Sichere Kommunikationssysteme:** hohe Anforderungen an Zuverlässigkeit, Datenintegrität, Dokumentation und je nach Anwendung an Sicherheits- und Schutzmaßnahmen
- **Radar und Sensorsysteme:** hohe technologische Komplexität, anspruchsvolle elektronische Baugruppen und teilweise besondere Anforderungen an Fertigungsumgebung und Prozesskontrolle
- **Avionik:** sehr hohe Anforderungen an Qualität, Zuverlässigkeit, Dokumentation, Rückverfolgbarkeit und produktspezifische Qualifikation

3. ADS-Fertigung im Vergleich zur Consumer-Elektronik

Der Einstieg in den ADS-Sektor ist mehr als die Erweiterung bestehender Fertigungslinien um eine weitere Produktgruppe. Die Anforderungen an Qualität, Dokumentation, Rückverfolgbarkeit und Prozesskontrolle verändern in vielen Fällen die gesamte Produktionsorganisation.

Der Unterschied wird im direkten Vergleich deutlich:

Kategorie	Klassische EMS-Fertigung	ADS-Elektronik
Stückzahlen	Je nach Markt von Kleinserien bis Großserien	Häufig kleinere Serien und hohe Variantenvielfalt
Produktlebenszyklus	Je nach Produkt kurz bis lang	Häufig lange Produkt- und Ersatzteilzyklen
Zuverlässigkeit	Produkt- und anwendungsabhängige Anforderungen	Sehr hohe Anforderungen, abhängig von Anwendung und Einsatzumgebung
Rückverfolgbarkeit	Übliche Chargen- und Produktionsdokumentation	Teilweise durchgängige Rückverfolgbarkeit bis auf Komponenten- und Prozessniveau
Dokumentation	Produkt- und qualitätsbezogene Standarddokumentation	Umfangreiche technische und qualitätsbezogene Dokumentation
Qualifikation	Abhängig von Produkt und Markt	Je nach Produkt und Einsatzbereich deutlich höhere Qualifikations- und Nachweisanforderungen
Fertigung	Stark auf Effizienz, Flexibilität und Reproduzierbarkeit ausgerichtet	Stärker auf Prozesskontrolle, Reproduzierbarkeit und Nachweisfähigkeit ausgerichtet

Einschätzung

Der Einstieg in die ADS-Fertigung ist kein reines Qualitäts-Upgrade gegenüber der klassischen EMS-Fertigung. Er verändert die Anforderungen an Prozesse, Dokumentation, Qualifikation und teilweise auch an die Organisation des EMS-Anbieters.

Wer diesen Markt erschließen möchte, sollte ADS daher als eigenständiges Geschäftsfeld betrachten und die erforderlichen Kompetenzen, Prozesse und Investitionen von Beginn an gezielt aufbauen

4. Strategische Chancen für EMS-Unternehmen

Differenzierung durch Spezialisierung:

Die Fertigung anspruchsvoller ADS-Elektronik erfordert spezifische Prozesse, Qualifikationen und Erfahrungswerte. Diese Kompetenzen können eine klare Differenzierung gegenüber klassischen Volumenfertigern schaffen und langfristig zu höheren Markteintrittsbarrieren führen.

Tiefe Integration statt reiner Bestückung:

Im ADS-Bereich ist die Zusammenarbeit zwischen OEM und EMS häufig enger als bei standardisierten Volumenprodukten. Anforderungen an Fertigungsprozesse, Qualität, Dokumentation und Änderungsmanagement können dazu führen, dass der EMS-Partner stärker in die Wertschöpfung des Kunden eingebunden wird. Daraus können langfristige Kundenbeziehungen entstehen.

Europäischer Standort als strategischer Vorteil:

In einem Markt, in dem Versorgungssicherheit, technologische Souveränität und kontrollierte Lieferketten an Bedeutung gewinnen, kann ein europäischer Fertigungsstandort ein wichtiger Wettbewerbsvorteil sein. Für bestimmte Programme können zusätzlich Anforderungen an Standort, Datenverarbeitung, Lieferkette oder nationale Sicherheitsinteressen eine Rolle spielen.

5. Notwendige Investitionen

Der Aufbau eines ADS-Geschäfts erfordert in der Regel Investitionen in mehrere Bereiche:

- **Prozesse:** Anpassung und Weiterentwicklung der Fertigungs- und Qualitätsprozesse an die Anforderungen der jeweiligen Kunden und Programme
- **Qualifikationen und Zertifizierungen:** Aufbau der für die angestrebten Märkte und Kunden relevanten Nachweise und Zulassungen, beispielsweise AS9100 oder kundenspezifische bzw. NATO-bezogene Anforderungen wie AQAP
- **Personal:** Qualifizierung von Mitarbeitern für die Fertigung, Prüfung, Dokumentation und das Handling anspruchsvoller Baugruppen
- **Infrastruktur:** Erweiterte Systeme für Rückverfolgbarkeit, Dokumentation, Qualitätssicherung, Informationssicherheit und gegebenenfalls spezielle Sicherheitsanforderungen
- **Lieferkette:** Aufbau geeigneter und belastbarer Lieferantenstrukturen für kritische Komponenten und Materialien
- **Exportkontrolle:** Berücksichtigung von Exportkontrollvorgaben und gegebenenfalls erforderlichen Genehmigungen, insbesondere bei international eingesetzten Produkten und Komponenten

Der tatsächliche Investitionsbedarf hängt dabei stark vom angestrebten ADS-Segment, den Kundenanforderungen und dem vorhandenen Reifegrad des EMS-Unternehmens ab.

Fazit und Empfehlung

Der europäische ADS-Markt eröffnet EMS-Unternehmen interessante Möglichkeiten zur strategischen Weiterentwicklung. Der Einstieg sollte jedoch nicht allein mit der Aussicht auf höhere Margen begründet werden. Entscheidend sind die langfristige Ausrichtung des Geschäftsmodells, die vorhandenen Kompetenzen und die Bereitschaft, in geeignete Prozesse, Qualifikationen und Infrastruktur zu investieren.

Sinnvoll ist ein schrittweiser Aufbau. Ausgangspunkt sollte eine realistische Bewertung der vorhandenen Fähigkeiten und der angestrebten Kundensegmente sein. Darauf aufbauend können notwendige Zertifizierungen, Prozessanpassungen, Personalqualifikationen und Investitionen gezielt entwickelt werden.

EMS-Unternehmen sollten ADS daher nicht als kurzfristiges Zusatzgeschäft betrachten. Wer sich in diesem Markt etablieren möchte, sollte das Geschäftsfeld mit einer klaren strategischen Zielsetzung und einem realistischen Aufbauplan entwickeln

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 und operativen Weiterentwicklung ihrer Elektronikfertigung. Schwerpunkte sind die strategische Verlagerung von Fertigungsvolumen, die Auswahl qualifizierter EMS-Partner, der Aufbau neuer Produktionskapazitäten sowie die Erweiterung bestehender Fertigungsstrukturen.

Darüber hinaus sichern wir Lieferketten durch Risikoanalysen, Dual-Sourcing-Strategien und maßgeschneiderte Supply-Chain-Konzepte, mit operativer Begleitung bis zum Serienhochlauf.

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

Rechtlicher Hinweis / Haftungsausschluss

Die in diesem Dokument 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 Dokuments entstehen.

Urheberrecht und Weitergabe: Dieses Dokument 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 Dokument darf mit Quellenangabe frei zitiert werden.