



WHITE PAPER

China+1

Strategien für europäische OEMs

Vietnam, Malaysia, Indien und Osteuropa im strategischen Vergleich

Chancen, Risiken und die richtige Entscheidung für europäische OEM-Unternehmen

Dirk Kaussen, MBA

Gründer und Geschäftsführer, EMS Strategy Group | Rev.: 1.2 | Juli / August 2026

Hinweis zur Datengrundlage

Die globale Elektronikfertigung unterliegt einer extremen Dynamik. In diesem White Paper verzichte ich bewusst auf die Nennung flüchtiger Marktzahlen, tagesaktueller Lohnkosten-Indizes oder kurzfristiger Wachstumsprognosen. Da sich diese Kennzahlen permanent verändern, würden sie die langfristige Relevanz dieses Dokuments unnötig verkürzen.

Mein Fokus liegt stattdessen auf der Analyse der langfristigen strategischen Strukturen, regulatorischen Rahmenbedingungen und der Total Cost of Ownership (TCO). Ziel ist es, Ihnen eine fundierte Entscheidungsgrundlage zu bieten, die über den Moment hinaus Bestand hat. Für Leser, die tagesaktuelle statistische Daten für ihre Feinplanung benötigen, verweise ich auf die im Anhang aufgeführte Primärquelle.

Executive Summary

Die Diversifizierung globaler Lieferketten gehört heute zu den wichtigsten strategischen Entscheidungen internationaler OEM-Unternehmen. Im Mittelpunkt steht dabei in den meisten Fällen nicht die vollständige Verlagerung der Produktion aus China, sondern der Aufbau widerstandsfähiger Fertigungsnetzwerke durch zusätzliche Produktionsstandorte und regionale Kapazitäten.

Konzepte wie China+1, Nearshoring und Multi-Region-Manufacturing verfolgen dabei unterschiedliche Ziele – von der Risikominimierung über eine höhere Lieferfähigkeit bis hin zu kürzeren Reaktionszeiten und einer besseren regulatorischen Anpassung.

Dieses White Paper bewertet die wichtigsten Fertigungsstandorte außerhalb des europäischen Heimatmarktes – darunter China, Vietnam, Malaysia, Indien sowie Osteuropa – aus der Perspektive europäischer OEM-Unternehmen der Industrie-, Medizintechnik-, Automotive- und Defense-Branche.

Ziel ist nicht, einen "besten" Standort zu identifizieren. Jeder Standort besitzt spezifische Stärken und Grenzen. Entscheidend ist vielmehr, welche Fertigungsstrategie zu den Produkten, Märkten und Risikoprofilen eines Unternehmens passt.

Das White Paper zeigt, welche Rolle China auch künftig in globalen Lieferketten spielen wird, wo China+1-Strategien sinnvoll sind und in welchen Fällen eine stärkere europäische Fertigung wirtschaftliche und strategische Vorteile bieten kann.

Kernaussagen auf einen Blick

- China bleibt auch künftig ein zentraler Bestandteil vieler globaler Elektroniklieferketten.
- China+1 dient in erster Linie der Diversifizierung von Risiken und nicht dem vollständigen Ersatz bestehender Produktionsstandorte.
- Vietnam, Malaysia und Indien erfüllen unterschiedliche strategische Rollen und eignen sich je nach Produkt, Markt und Lieferkette.
- Osteuropa bietet insbesondere für europäische OEM-Unternehmen Vorteile hinsichtlich Marktnähe, Lieferzeiten, regulatorischer Anforderungen und Zusammenarbeit.
- Die Standortentscheidung sollte nicht ausschließlich auf Produktionskosten basieren, sondern technische Kompetenz, Lieferfähigkeit, Flexibilität, IP-Schutz, ESG-Anforderungen und Total Cost of Ownership berücksichtigen.
- Für viele Unternehmen ist ein schrittweiser Ausbau regionaler Fertigungskapazitäten sinnvoller als eine vollständige Produktionsverlagerung.

1. Warum OEM-Unternehmen ihre Lieferketten neu ausrichten

1.1 Veränderte Rahmenbedingungen in der Elektronikindustrie

China bleibt auch 2026 der weltweit bedeutendste Fertigungsstandort für Elektronik und Leiterplatten. Das Land verfügt über ein einzigartiges industrielles Ökosystem, hohe Fertigungskapazitäten sowie eine leistungsfähige Zulieferstruktur. Für zahlreiche Produktgruppen wird China daher auch künftig ein zentraler Bestandteil globaler Lieferketten bleiben.

Gleichzeitig haben sich die Rahmenbedingungen internationaler Beschaffungs- und Fertigungsstrategien in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Geopolitische Spannungen, handelspolitische Maßnahmen, neue regulatorische Anforderungen sowie steigende Erwartungen an die Resilienz globaler Lieferketten führen dazu, dass viele OEM-Unternehmen ihre bestehende Standortstrategie überprüfen.

Hinzu kommt des Weiteren noch die Liefertreue, Reaktionsgeschwindigkeit und die Einhaltung strenger Auflagen – von Nachhaltigkeit bis Cybersecurity – die heute ebenso wettbewerbsentscheidend sind. Die Standortwahl ist daher längst keine reine Preisfrage mehr. Vielmehr müssen sich OEMs fragen, wie sie ihre Fertigungsstrategie so aufstellen, dass sie dauerhaft stabil steht und sich dennoch flexibel anpassen lässt.

1.2 Von der Kostenoptimierung zur strategischen Diversifizierung

Über viele Jahre stand bei internationalen Standortentscheidungen vor allem die Reduzierung der Produktionskosten im Vordergrund. Heute verfolgen zahlreiche OEM-Unternehmen einen deutlich umfassenderen Ansatz.

Strategien wie **China+1**, **Nearshoring** oder **Multi-Region Manufacturing** verfolgen das Ziel, Risiken zu verteilen, Lieferketten widerstandsfähiger zu gestalten und gleichzeitig die Versorgungssicherheit sowie die Reaktionsfähigkeit gegenüber Kunden zu verbessern.

Dabei geht es in den meisten Fällen nicht um den vollständigen Ersatz bestehender Produktionsstandorte in China. Vielmehr ergänzen Unternehmen ihre Fertigungsnetzwerke gezielt durch zusätzliche Standorte, um Abhängigkeiten zu reduzieren und unterschiedliche Absatzmärkte effizienter bedienen zu können.

Die eigentliche Management-Aufgabe liegt heute darin, genau das Standort-Gefüge zu finden, das die individuellen Anforderungen Ihres Unternehmens punktgenau unterstützt.

1.3 Zielsetzung dieses White Papers

Dieses White Paper bewertet die wichtigsten internationalen Fertigungsstandorte für europäische OEM-Unternehmen anhand einheitlicher strategischer Kriterien.

Entscheidend sind nicht kurzfristige Kostenvorteile oder einzelne Marktkennzahlen, sondern die langfristigen Stärken eines Standorts. Dazu zählen technologische Kompetenz, stabile Lieferketten, verlässliche rechtliche Rahmenbedingungen, eine leistungsfähige Infrastruktur, der Schutz geistigen Eigentums sowie die Eignung für unterschiedliche Produkte und Zielmärkte.

Ziel ist es, keine allgemeingültige Empfehlung für einen bestimmten Standort auszusprechen, sondern Unternehmen eine strukturierte Entscheidungsgrundlage für die Entwicklung ihrer eigenen Fertigungsstrategie zu bieten.

2. Vietnam – eine etablierte China+1-Option

2.1 Strategische Einordnung

Vietnam hat sich in den vergangenen Jahren als einer der wichtigsten zusätzlichen Fertigungsstandorte innerhalb einer China+1-Strategie etabliert. Das Land verfügt über eine wachsende Elektronikindustrie, eine exportorientierte Wirtschaft sowie umfangreiche Erfahrungen in der Serienfertigung internationaler Elektronikprodukte.

Für Unternehmen, die ihre bestehende Fertigung in Asien ergänzen möchten, bietet Vietnam ein attraktives industrielles Umfeld. Insbesondere standardisierte und volumenorientierte Elektronikfertigung lässt sich dort wirtschaftlich realisieren. Gleichzeitig profitiert das Land von einer kontinuierlich verbesserten industriellen Infrastruktur sowie einer zunehmenden Qualifizierung der Arbeitskräfte.

Für europäische OEM-Unternehmen stellt Vietnam daher weniger einen Ersatz für China als vielmehr eine sinnvolle Ergänzung innerhalb eines diversifizierten asiatischen Fertigungsnetzwerks dar.

2.2 Chancen und Herausforderungen

Vietnam bietet insbesondere für Unternehmen Vorteile, die bereits über etablierte Lieferketten in Asien verfügen und ihre Beschaffungs- oder Fertigungsrisiken auf mehrere Standorte verteilen möchten.

Gleichzeitig bestehen jedoch weiterhin strukturelle Herausforderungen. Ein erheblicher Teil der vorgelagerten Lieferkette ist nach wie vor eng mit chinesischen Zulieferern verbunden. Dadurch bleibt die tatsächliche Unabhängigkeit von China nur teilweise gegeben.

Auch die geografische Distanz zu europäischen Absatzmärkten führt zu längeren Transportzeiten und reduziert die Flexibilität bei kurzfristigen Bedarfsänderungen. Hinzu kommen steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit, Compliance und den Schutz geistigen Eigentums, die je nach Lieferant sorgfältig bewertet werden sollten.

Für technologisch anspruchsvolle Produkte sind darüber hinaus die Engineering-Kompetenz sowie die Verfügbarkeit spezialisierter Zulieferstrukturen entscheidende Auswahlkriterien.

2.3 Bewertung für europäische OEM-Unternehmen

Vietnam ist heute ein wichtiger Bestandteil vieler internationaler China+1-Strategien und eignet sich insbesondere für Unternehmen mit bestehenden Aktivitäten in Asien.

Für europäische OEM-Unternehmen, die überwiegend den europäischen Markt beliefern, sollten jedoch neben den Produktionskosten auch Faktoren wie Lieferzeiten, Reaktionsgeschwindigkeit, Zusammenarbeit, regulatorische Anforderungen und die langfristige Stabilität der Lieferkette in die Standortentscheidung einbezogen werden.

Vietnam bietet hierfür in vielen Anwendungsfällen eine sinnvolle Ergänzung innerhalb globaler Fertigungsnetzwerke, ersetzt jedoch nicht automatisch die Vorteile regionaler Produktionsstandorte.

3. Malaysia – ein etablierter Hightech-Standort in Asien

3.1 Strategische Einordnung

Malaysia zählt seit vielen Jahren zu den technologisch am weitesten entwickelten Fertigungsstandorten Südostasiens. Besonders in der Halbleiterindustrie sowie in der Elektronikfertigung hat sich das Land als verlässlicher Produktionsstandort mit hoher industrieller Kompetenz etabliert.

Ein leistungsfähiges industrielles Umfeld, gut ausgebaute Zulieferstrukturen und eine international ausgerichtete Geschäftskultur machen Malaysia insbesondere für hochwertige Elektronikprodukte attraktiv. Viele weltweit tätige Elektronik- und Halbleiterunternehmen nutzen den Standort als festen Bestandteil ihrer globalen Fertigungsnetzwerke.

Für europäische OEM-Unternehmen ist Malaysia daher weniger ein klassischer Niedriglohnstandort als vielmehr eine Option für technologisch anspruchsvolle Fertigungsprojekte innerhalb einer diversifizierten Asienstrategie.

3.2 Chancen und Herausforderungen

Malaysia überzeugt vor allem durch seine industrielle Kompetenz, eine vergleichsweise stabile wirtschaftliche und politische Entwicklung sowie gute Rahmenbedingungen für internationale Unternehmen. Die Zusammenarbeit wird zusätzlich durch eine weit verbreitete englischsprachige Geschäftskommunikation erleichtert.

Demgegenüber stehen jedoch Herausforderungen, die insbesondere für europäische OEM-Unternehmen relevant sind. Wie bei anderen asiatischen Standorten bleiben die langen Transportwege nach Europa sowie die räumliche Distanz zu Entwicklung, Einkauf und Produktion bestehen. Darüber hinaus sollte geprüft werden, welche Auswirkungen Zollregelungen, regulatorische Anforderungen und Total Cost of Ownership auf die jeweilige Beschaffungsstrategie haben.

Auch die Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte und die zunehmende Konkurrenz um industrielle Kapazitäten können bei langfristigen Standortentscheidungen eine Rolle spielen.

3.3 Bewertung für europäische OEM-Unternehmen

Malaysia eignet sich insbesondere für Unternehmen mit technologisch anspruchsvollen Produkten und bestehenden Fertigungs- oder Beschaffungsstrukturen in Asien. Der Standort bietet ein hohes Maß an industrieller Kompetenz und ist in vielen internationalen Lieferketten fest etabliert.

Für OEM-Unternehmen mit einem überwiegend europäischen Absatzmarkt sollten jedoch neben der Fertigungsqualität auch Faktoren wie Lieferzeiten, Reaktionsfähigkeit, Zusammenarbeit entlang der Wertschöpfungskette sowie regulatorische Anforderungen berücksichtigt werden.

Malaysia ist damit eine leistungsfähige Ergänzung innerhalb globaler Fertigungsnetzwerke, ersetzt jedoch nicht in jedem Anwendungsfall die Vorteile regionaler Produktionsstandorte in Europa.

4. Indien – großer Zukunftsmarkt mit wachsender Industriekompetenz

4.1 Strategische Einordnung

Indien hat sich in den vergangenen Jahren zu einem der wichtigsten Wachstumsstandorte der globalen Elektronikindustrie entwickelt. Staatliche Industrieprogramme, umfangreiche Investitionen internationaler Elektronikunternehmen sowie der Ausbau lokaler Fertigungskapazitäten haben die Entwicklung deutlich beschleunigt.

Das Land verfolgt das Ziel, seine Wertschöpfung in der Elektronikfertigung kontinuierlich auszubauen und sich zunehmend auch in technologisch anspruchsvolleren Bereichen zu etablieren. Für viele internationale Unternehmen ist Indien daher bereits ein wichtiger Bestandteil langfristiger Diversifizierungsstrategien.

Für europäische OEM-Unternehmen ist jedoch vielmehr entscheidend, für welche Produkte, Märkte und Fertigungsanforderungen Indien bereits heute geeignet ist.

4.2 Chancen und Herausforderungen

Indien bietet ein großes industrielles Entwicklungspotenzial, einen umfangreichen Arbeitsmarkt und eine dynamische Elektronikindustrie. Gleichzeitig entstehen zunehmend leistungsfähige EMS-Unternehmen mit wachsender Erfahrung in internationalen Kundenprojekten.

Demgegenüber stehen strukturelle Herausforderungen, die bei der Standortwahl berücksichtigt werden sollten. Je nach Region unterscheiden sich Infrastruktur, industrielle Kompetenzen und Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte teilweise deutlich. Auch regulatorische Anforderungen, Lieferketten-Transparenz sowie ESG- und Compliance-Themen erfordern häufig einen höheren Prüfungs- und Betreuungsaufwand als in etablierten europäischen Fertigungsnetzwerken.

Für Unternehmen mit schutzwürdigen Technologien oder hohen Qualitätsanforderungen empfiehlt sich zudem eine sorgfältige Auswahl und Qualifizierung geeigneter Fertigungspartner.

4.3 Bewertung für europäische OEM-Unternehmen

Indien entwickelt sich zu einem wichtigen Baustein internationaler Fertigungsstrategien und bietet insbesondere für volumenorientierte Elektronikprodukte sowie langfristig geplante Produktionsprogramme interessante Perspektiven.

Für europäische OEM-Unternehmen mit hohen Anforderungen an Produktqualität, regulatorische Konformität, kurze Lieferzeiten oder eine enge technische Zusammenarbeit sollte jedoch geprüft werden, ob die vorhandenen Fertigungskapazitäten den jeweiligen Projektanforderungen entsprechen.

Indien ist demnach kein universeller Ersatz für bestehende Produktionsstandorte, sondern eine strategische Ergänzung innerhalb global diversifizierter Lieferketten. Der Erfolg hängt wesentlich von der Auswahl des richtigen EMS-Partners sowie einer strukturierten Qualifizierung der Lieferkette ab.

5. Osteuropa – regionale Fertigung mit hoher industrieller Integration

5.1 Strategische Einordnung

Für europäische OEM-Unternehmen nimmt Osteuropa eine besondere Stellung innerhalb internationaler Fertigungsstrategien ein. Anders als klassische China+1-Standorte ergänzt Osteuropa die globale Lieferkette durch eine regionale Fertigungsoption mit kurzen Transportwegen, einem gemeinsamen regulatorischen Rahmen und einer engen Anbindung an den europäischen Absatzmarkt.

Die Kombination aus industrieller Kompetenz, EU-Mitgliedschaft und geografischer Nähe macht die Region insbesondere für Unternehmen interessant, die Flexibilität, Lieferfähigkeit und eine enge Zusammenarbeit zwischen Entwicklung, Einkauf und Fertigung in den Mittelpunkt stellen.

Dabei unterscheiden sich die einzelnen Länder hinsichtlich industrieller Schwerpunkte, Kostenstrukturen und verfügbarer Fertigungskapazitäten, bieten jedoch insgesamt ein etabliertes Umfeld für anspruchsvolle Elektronikfertigung.

5.2 Polen

Polen hat sich in den vergangenen Jahren zu einem der bedeutendsten Elektronik- und EMS-Standorte in Mittel- und Osteuropa entwickelt. Das Land verfügt über eine breite industrielle Basis, eine gut ausgebaute Infrastruktur sowie eine enge wirtschaftliche Verflechtung mit den wichtigsten europäischen Industrieregionen.

Für europäische OEM-Unternehmen bietet Polen insbesondere Vorteile bei Serienfertigung, Logistik und einer engen Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

5.3 Tschechien

Tschechien verfügt über eine lange Tradition in der industriellen Fertigung und eine starke Ausrichtung auf hochwertige Elektronik- und Automobilanwendungen. Die industrielle Infrastruktur sowie die hohe Dichte spezialisierter Zulieferunternehmen schaffen gute Voraussetzungen für komplexe Fertigungsprojekte.

Die zentrale Lage innerhalb Europas erleichtert darüber hinaus die Zusammenarbeit zwischen Entwicklung, Fertigung und Kunden.

5.4 Rumänien

Rumänien hat seine industrielle Basis in den vergangenen Jahren kontinuierlich erweitert und sich als wettbewerbsfähiger Fertigungsstandort innerhalb der Europäischen Union etabliert. Besonders bei arbeitsintensiveren Fertigungsprozessen bietet das Land interessante Rahmenbedingungen.

Wie bei jedem Standort sollten jedoch die technologische Kompetenz, die wirtschaftliche Stabilität und die langfristige Entwicklungsfähigkeit des jeweiligen EMS-Partners sorgfältig bewertet werden.

5.5 Bulgarien

Bulgarien entwickelt sich zunehmend zu einem interessanten Standort für europäische OEM-Unternehmen, die flexible Fertigungskapazitäten innerhalb der Europäischen Union suchen. Die Elektronikindustrie ist überwiegend mittelständisch geprägt und zeichnet sich durch kurze Entscheidungswege sowie eine enge Zusammenarbeit zwischen Kunden und Fertigungspartnern aus.

Viele EMS-Unternehmen haben sich auf High-Mix-Low-Volume-Fertigung sowie kleinere und mittlere Serien spezialisiert. Dadurch eignet sich Bulgarien insbesondere für Industrieelektronik, Steuerungs- und Leistungselektronik sowie Produkte mit häufigen Änderungen oder einer hohen Variantenvielfalt.

Für OEM-Unternehmen, die neben wettbewerbsfähigen Kosten vor allem Flexibilität, direkte Kommunikation und die Vorteile des europäischen Binnenmarktes schätzen, kann Bulgarien eine interessante Ergänzung innerhalb regionaler Fertigungsstrategien sein.

5.6 Bewertung für europäische OEM-Unternehmen

Osteuropa bietet insbesondere für Unternehmen mit einem europäischen Absatzmarkt eine Reihe struktureller Vorteile. Kurze Lieferzeiten, die räumliche Nähe zu Entwicklung und Einkauf sowie ein gemeinsamer regulatorischer Rahmen erleichtern die Zusammenarbeit und erhöhen die Reaktionsfähigkeit entlang der gesamten Lieferkette.

Gleichzeitig sollten auch innerhalb Europas die Unterschiede zwischen einzelnen Ländern und Fertigungspartnern berücksichtigt werden. Die Auswahl eines geeigneten EMS-Partners bleibt entscheidend für Qualität, Lieferfähigkeit und langfristigen Projekterfolg.

Für viele europäische OEM-Unternehmen stellt Osteuropa daher weniger eine Alternative zu Asien als vielmehr eine regionale Ergänzung innerhalb einer ausgewogenen und resilienten Fertigungsstrategie dar.

6. Regulatorische Anforderungen und Lieferkettenverantwortung

6.1 Einheitliche Anforderungen – unterschiedliche Umsetzungsaufwände

Für europäische OEM-Unternehmen sind regulatorische Anforderungen heute ein fester Bestandteil der Standortentscheidung. Neben wirtschaftlichen Aspekten gewinnen Themen wie Lieferkettenverantwortung, Nachhaltigkeit, Cybersecurity, Dokumentationspflichten und die Rückverfolgbarkeit von Produkten zunehmend an Bedeutung.

Innerhalb der Europäischen Union profitieren Unternehmen entsprechend von einem gemeinsamen Rechtsrahmen sowie vergleichbaren regulatorischen Anforderungen. Dies erleichtert die Zusammenarbeit zwischen OEM und EMS-Partner und reduziert den organisatorischen Aufwand bei Audits, Dokumentation und Compliance erheblich.

Bei internationalen Lieferketten außerhalb Europas können dieselben Anforderungen jedoch ebenfalls erfüllt werden. Allerdings erfordert dies in der Regel einen höheren Aufwand für Qualifizierung, Lieferantenbewertung, Nachweisdokumentation und die kontinuierliche Überwachung der Lieferkette.

6.2 CO₂-Nachhaltigkeit als Bestandteil der Standortentscheidung

Nachhaltigkeit wird zunehmend zu einem strategischen Bewertungskriterium für internationale Fertigungsstandorte. Neben dem Energieeinsatz einer Produktion beeinflussen insbesondere Transportwege, Logistik, Materialflüsse und die Transparenz der Lieferkette die ökologische Gesamtbilanz eines Produkts.

Kurze Transportwege und eine enge Zusammenarbeit innerhalb regionaler Lieferketten können dabei ebenso zur Reduzierung von Emissionen beitragen wie eine bessere Planbarkeit und geringere Sicherheitsbestände.

Für viele OEM-Unternehmen entwickelt sich Nachhaltigkeit damit von einer reinen Berichtspflicht zu einem festen Bestandteil der langfristigen Lieferkettenstrategie.

6.3 Bewertung für europäische OEM-Unternehmen

Regulatorische Anforderungen sollten nicht isoliert betrachtet werden, sondern als Bestandteil der gesamten Standortentscheidung.

Während internationale Fertigungsstandorte häufig Vorteile hinsichtlich Kosten oder Marktzugang bieten können, zeichnen sich regionale Fertigungsnetzwerke vielfach durch geringeren organisatorischen Aufwand, kurze Kommunikationswege und eine einfachere Einbindung in bestehende Compliance-Prozesse aus.

Die optimale Lösung hängt daher nicht allein vom Produktionsstandort ab, sondern von der Fähigkeit des OEMs, regulatorische Anforderungen, wirtschaftliche Ziele und operative Leistungsfähigkeit in einer ausgewogenen Lieferkettenstrategie miteinander zu verbinden.

7. Total Cost of Ownership – Entscheidungen ganzheitlich bewerten

7.1 Warum der Stückpreis allein nicht ausreicht

Bei internationalen Fertigungsentscheidungen dient der Stückpreis häufig als erste Orientierung. Für eine fundierte Standortentscheidung sollten jedoch sämtliche Kosten berücksichtigt werden, die entlang der Lieferkette und über den gesamten Produktlebenszyklus entstehen.

Je größer die räumliche Distanz zwischen Entwicklung, Einkauf, Fertigung und Absatzmarkt, desto stärker beeinflussen Faktoren wie Transport, Reaktionszeiten, Qualitätsmanagement, regulatorische Anforderungen oder die Zusammenarbeit mit dem Fertigungspartner die tatsächliche Wirtschaftlichkeit eines Standorts.

7.2 Welche Faktoren die Gesamtkosten beeinflussen

Die Total Cost of Ownership (TCO) betrachtet sämtliche Kosten und Einflussfaktoren, die über den reinen Fertigungspreis hinausgehen. Dazu zählen insbesondere:

- Transport- und Logistikaufwand
- Kapitalbindung durch Lagerbestände
- Lieferzeiten und Reaktionsfähigkeit
- Qualitätsmanagement und Lieferantenentwicklung
- Audit-, Dokumentations- und Compliance-Aufwand
- Kommunikations- und Koordinationsaufwand
- Flexibilität bei Mengen- und Produktänderungen
- Risiken durch geopolitische Entwicklungen oder Lieferunterbrechungen

Welche Faktoren den größten Einfluss auf die Gesamtkosten haben, hängt von Produkt, Markt und Lieferkettenstrategie ab. Eine allgemeingültige Bewertung ist aus diesem Grund nicht möglich.

7.3 Bewertung für europäische OEM-Unternehmen

Die Total Cost of Ownership unterstützt Unternehmen folglich dabei, Fertigungsstandorte nicht ausschließlich nach dem Angebotspreis, sondern nach ihrer langfristigen Wirtschaftlichkeit zu bewerten.

Insbesondere bei komplexen Produkten, hohen Qualitätsanforderungen oder einem überwiegend europäischen Absatzmarkt können kurze Lieferwege, schnelle Reaktionszeiten und eine enge Zusammenarbeit mit dem Fertigungspartner entscheidende Vorteile bieten.

8. Welche Fertigungsstrategie passt zu Ihrem Unternehmen?

8.1 Die richtige Standortentscheidung ist unternehmensspezifisch

Es gibt keinen Fertigungsstandort, der für alle OEM-Unternehmen gleichermaßen geeignet ist. Die optimale Lösung ergibt sich aus den jeweiligen Produkten, Zielmärkten, Qualitätsanforderungen, Lieferkettenstrukturen und Unternehmenszielen.

Während einige Unternehmen ihre bestehenden Asienkapazitäten gezielt erweitern, verfolgen andere eine stärkere Regionalisierung ihrer Lieferketten. Häufig entsteht die wirtschaftlich sinnvollste Lösung durch die Kombination mehrerer Fertigungsstandorte innerhalb eines diversifizierten Produktionsnetzwerks.

Die Standortentscheidung sollte daher nicht isoliert auf Basis einzelner Kriterien erfolgen, sondern sämtliche wirtschaftlichen, technischen und regulatorischen Anforderungen berücksichtigen.

8.2 Typische Einsatzbereiche der betrachteten Standorte

Standort	Strategische Rolle
China	Industrielles Ökosystem, hohe Skalierbarkeit und breite Zulieferbasis
Vietnam	Ergänzung bestehender Asienstrategien, volumenorientierte Elektronikfertigung
Malaysia	Technologisch anspruchsvolle Elektronik- und Halbleiterfertigung
Indien	Langfristiger Wachstumsstandort mit zunehmender industrieller Bedeutung
Osteuropa	Regionale Fertigung für europäische Absatzmärkte mit hoher Flexibilität

8.3 Handlungsempfehlungen

Industrie, Medizintechnik und Defense

Kurze Lieferwege, hohe Qualitätsanforderungen sowie regulatorische Vorgaben sprechen häufig für regionale Fertigungsstrukturen oder kombinierte Fertigungsnetzwerke mit europäischen EMS-Partnern. Ergänzende internationale Standorte können sinnvoll sein, wenn sie den spezifischen Produkt- und Marktanforderungen entsprechen.

Consumer Electronics und volumenorientierte Produkte

Bei hohen Stückzahlen und standardisierten Produkten können internationale Fertigungsstandorte ihre Stärken hinsichtlich Skalierbarkeit und Kosten ausspielen. Gleichzeitig sollte geprüft werden, wie sich Transport, Lieferzeiten und Flexibilität auf die Gesamtwirtschaftlichkeit auswirken.

Diversifizierte Lieferketten

Für viele OEM-Unternehmen bietet sich eine Kombination mehrerer Fertigungsstandorte an. Bewährte Produktionskapazitäten können erhalten bleiben, während zusätzliche Standorte schrittweise aufgebaut werden. Dadurch lassen sich Risiken reduzieren, ohne bestehende Lieferketten vollständig neu aufzubauen.

9. Fazit

Die internationale Elektronikfertigung befindet sich in einem kontinuierlichen Wandel. Globale Lieferketten werden heute nicht mehr ausschließlich unter Kostenaspekten bewertet, sondern zunehmend auch im Hinblick auf Resilienz, Flexibilität, regulatorische Anforderungen und die langfristige Versorgungssicherheit.

China wird auch künftig ein zentraler Bestandteil der globalen Elektronikindustrie bleiben. Gleichzeitig verfolgen viele OEM-Unternehmen Strategien zur Diversifizierung ihrer Lieferketten, um Risiken zu reduzieren und ihre Fertigungsnetzwerke robuster aufzustellen. Dabei geht es in den meisten Fällen nicht um den Ersatz bestehender Produktionsstandorte, sondern um deren sinnvolle Ergänzung.

Die in diesem White Paper betrachteten Standorte übernehmen dabei unterschiedliche Rollen. Vietnam, Malaysia und Indien bieten attraktive Möglichkeiten innerhalb internationaler Fertigungsstrategien und können – je nach Produkt, Markt und Unternehmensziel – einen wichtigen Beitrag zur Diversifizierung leisten. Osteuropa bietet insbesondere für europäische OEM-Unternehmen Vorteile durch die geografische Nähe, die enge industrielle Zusammenarbeit sowie den gemeinsamen regulatorischen Rahmen.

Eine pauschale Empfehlung für einen einzelnen Standort lässt sich daher nicht ableiten. Entscheidend ist vielmehr, die jeweilige Fertigungsstrategie an den Anforderungen des Unternehmens auszurichten und neben den Produktionskosten auch Aspekte wie Lieferfähigkeit, Flexibilität, Qualität, Compliance, Zusammenarbeit und Total Cost of Ownership zu berücksichtigen.

Folglich geht es also weniger darum, den einen ‚perfekten‘ Standort auf der Weltkarte zu finden. Vielmehr müssen Sie entscheiden - **welches Fertigungsmodell bringt Ihre langfristigen Unternehmensziele und Ihre Vision am sichersten voran?**

Weiterführende Literatur

Für Leser, die sich tiefergehend und wissenschaftlich fundiert einlesen möchten, empfehle ich die folgende, öffentlich und kostenlos zugängliche Primärquelle (PDF).

UNCTAD – World Investment Report (jährlich)

Link: <https://unctad.org/wir>

Dies ist das Standardwerk der Vereinten Nationen für globale Investitionstrends. Es analysiert detailliert die Neuausrichtung internationaler Produktionsnetzwerke, Trends wie Nearshoring und Reshoring sowie die spezifische Entwicklung in den Schwellenländern Asiens und Osteuropas.

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 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 White Papers 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 White Paper darf mit Quellenangabe frei zitiert werden.