



STRATEGIC BRIEF

Bulgarien als EMS-Fertigungsstandort

Kostenvorteile, Marktzugang über EU-Handelsabkommen und die richtige Losgröße für die Auslagerung

Dirk Kaussen | EMS Strategy Group | Rev.: 1.1 | 7. September 2026

Europäische OEMs suchen zunehmend nach Fertigungsstandorten, die Kostenvorteile mit EU-Rechtssicherheit verbinden. Bulgarien gehört zu den interessanten Optionen, wenn es um die Auslagerung von Baugruppen- und Gerätefertigung an einen EMS-Dienstleister geht. Der Grund liegt nicht allein in niedrigen Löhnen, sondern in der Kombination aus EU-Mitgliedschaft, Eurozone, Schengen-Raum und einem weiterhin niedrigen, zugleich aber angespannten Arbeitskostenniveau.

Dieser Strategic Brief ordnet die tatsächlichen Vorteile ein, benennt die Grenzen des Modells und gibt eine Einschätzung, ab welcher Stückzahl sich die Auslagerung an einen bulgarischen EMS-Partner überhaupt lohnt.

Kostenvorteile im EU-Vergleich

Bulgarien weist weiterhin die niedrigsten durchschnittlichen Arbeitskosten aller EU-Mitgliedstaaten auf. 2025 lag der durchschnittliche Arbeitskostenwert bei 12 Euro pro Stunde, das entspricht rund 34 Prozent des EU-Durchschnitts von 34,90 Euro. Im verarbeitenden Gewerbe lag der durchschnittliche Monatslohn 2025 bei 1.127 Euro und damit rund 15 Prozent unter dem bulgarischen Landesdurchschnitt von 1.331 Euro. Der gesetzliche Mindestlohn stieg zum Januar 2026 auf 620,20 Euro brutto pro Monat, ein Plus von 12,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr und von rund 30 Prozent gegenüber 2024.

Hinzu kommt eine vergleichsweise moderate Abgabenlast. Die Nicht-Lohnkosten machten 2025 im EU-Durchschnitt 24,8 Prozent der gesamten Arbeitskosten aus. Bulgarien weist gleichzeitig weiterhin ein sehr niedriges absolutes Arbeitskostenniveau auf. Die Einkommensteuer beträgt einheitlich 10 Prozent. Auch die Körperschaftsteuer liegt bei 10 Prozent und gehört damit weiterhin zu den niedrigsten Sätzen innerhalb der EU.

Für EMS-Fertigungen sind insbesondere die Stromkosten relevant, da SMT-Linien, Reflow-Öfen, Prüf- und Testsysteme sowie Klima- und Drucklufttechnik einen kontinuierlichen Energiebedarf haben. Bulgarien verfügt im europäischen Vergleich weiterhin über wettbewerbsfähige industrielle Strompreise. Für die Standortentscheidung sollten jedoch nicht nur der Energiepreis, sondern auch Netzentgelte, Vertragsmodell und Verbrauchsprofil des jeweiligen EMS-Standorts berücksichtigt werden.

EU-Mitgliedschaft als struktureller Vorteil

Seit Januar 2026 ist Bulgarien Mitglied der Eurozone. Damit entfällt das Währungsrisiko gegenüber dem Euro. Bereits seit 2025 ist das Land vollständig in den Schengen-Raum integriert; die Kontrollen an den inneren Landgrenzen wurden zum 1. Januar 2025 aufgehoben.

Für Warenströme Richtung Deutschland, Österreich oder die Benelux-Staaten bietet Bulgarien damit eine direkte Landverbindung innerhalb des EU-Binnenmarktes. Gegenüber Produktionsstandorten in Asien können sich insbesondere bei zeitkritischen Lieferketten deutlich kürzere und besser planbare Transportzeiten ergeben.

Marktzugang über EU-Handelsabkommen

Für Unternehmen, die aus einem Drittland mit begrenztem eigenem Freihandelsnetz in Länder mit hohen Einfuhrzöllen liefern wollen, kann Bulgarien als Produktionsstandort strategisch interessant sein. Bulgarien selbst schließt als EU-Mitgliedstaat keine eigenständigen bilateralen Handelsabkommen ab; die gemeinsame Handelspolitik liegt auf EU-Ebene. Die EU verfügt über ein umfangreiches Netz von Handelsabkommen, darunter mit Japan, Südkorea, Kanada und Vietnam, ergänzt um regionale Systeme wie die Pan-Euro-Mediterranean-Zone mit ihren Kumulierungsregeln.

Waren, die in Bulgarien ausreichend be- oder verarbeitet werden, können unter den jeweiligen Abkommen als Waren mit EU-Präferenzursprung gelten und damit im Zielland von reduzierten oder entfallenden Zöllen profitieren. Voraussetzung ist jedoch immer die Einhaltung der produktspezifischen Ursprungsregeln des jeweiligen Abkommens.

Einschätzung

Entscheidend ist dabei nicht der Produktionsort allein, sondern die produktspezifische Ursprungsregel des jeweiligen Abkommens. Reine Endmontage aus importierten Komponenten reicht häufig nicht aus, um EU-Präferenzursprung zu erlangen. Je nach Abkommen kann beispielsweise ein bestimmter Wertanteil, ein Wechsel der Zolltarifposition oder eine definierte Bearbeitung erforderlich sein. Diese Regeln müssen für jedes Produkt und jedes Zielland einzeln geprüft werden, bevor eine Verlagerung nach Bulgarien mit dem Ziel eines Zollvorteils geplant wird.

Zu unterscheiden ist außerdem zwischen Zollpräferenzen und Exportkontrollvorschriften. Güterspezifische Exportkontrollregime wie die US-amerikanischen EAR oder ITAR können aufgrund von US-amerikanischen Komponenten, Technologie, Software, technischen Daten oder anderen kontrollierten Bestandteilen weiterhin relevant sein. Der Produktionsstandort allein beseitigt solche exportkontrollrechtlichen Verpflichtungen nicht.

Grenzen des Kostenvorteils

Der Kostenvorteil Bulgariens gegenüber Westeuropa bleibt erheblich, steht jedoch unter zunehmendem Kostendruck. Der durchschnittliche Bruttojahreslohn lag 2025 bei rund 15.972 Euro. Für 2026 erwartet die Europäische Kommission einen weiteren Anstieg der Nominallöhne um 5,7 Prozent. Gleichzeitig bestehen weiterhin erhebliche Fachkräfteengpässe, insbesondere im verarbeitenden Gewerbe. Der bulgarische Arbeitsmarkt bleibt damit angespannt und erhöht den Kostendruck auf qualifizierte Fertigungsmitarbeiter.

Auch innerhalb Bulgariens bestehen deutliche regionale Unterschiede bei den Lohnkosten. Für EMS-Unternehmen ist die Standortwahl daher nicht nur eine Frage der verfügbaren Fertigungskapazität, sondern auch der langfristigen Personalkosten und der Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter.

Arbeitsmarkt und Engineering-Kapazität

Der Fachkräftemangel ist ein wesentlicher begrenzender Faktor. Gleichzeitig verfügt Bulgarien über eine etablierte technische Hochschullandschaft. Die Technische Universität Sofia bildet unter anderem in Elektronik, Automatisierung und Elektrotechnik aus; die Fakultät für Elektronik und Automatisierung am Standort Plovdiv deckt ebenfalls Elektronik, Automation sowie Computer- und Kommunikationstechnik ab. Damit besteht eine technische Nachwuchsbasis, die für EMS-Unternehmen insbesondere bei Prozessengineering, Qualität und Automatisierung relevant ist.

Lokales EMS- und Zulieferer-Ökosystem

Bulgarien verfügt inzwischen über ein relevantes industrielles Umfeld für die Elektronikfertigung. Neben EMS-Anbietern mit SMT-, THT-, Test- und Box-Build-Kapazitäten gibt es Unternehmen für Kabelkonfektion, Kunststoffspritzguss, Metallbearbeitung und teilweise auch PCB-Fertigung. Damit steht neben den eigentlichen EMS-Kapazitäten ein ergänzendes industrielles Zulieferer-Ökosystem zur Verfügung, das die lokale Wertschöpfung und die Beschaffung im europäischen Umfeld unterstützen kann.

Das Ökosystem ist damit breiter als eine reine Montagebasis. Gleichzeitig bleiben viele elektronische Komponenten international beschafft. Der Standortvorteil Bulgariens entsteht deshalb nicht automatisch durch lokale Beschaffung, sondern vor allem durch die Kombination aus EU-Produktion, EMS-Kapazität und kurzen europäischen Lieferwegen.

Logistik und internationale Lieferketten

Bulgarien verfügt über mehrere relevante Verkehrskorridore und über die Schwarzmeerhäfen Varna und Burgas. Diese bieten zusätzliche Optionen für den Import von Komponenten und den Export von Fertigprodukten. Gleichzeitig bestehen infrastrukturelle Engpässe, insbesondere bei Straßen- und Schienenverbindungen. Das bulgarische Verkehrsministerium nennt selbst den weiteren Ausbau von Straßen-, Schienen- und Hafeninfrastruktur als Voraussetzung für eine stärkere Position Bulgariens als regionaler Logistikstandort.

Für EMS-Lieferketten bedeutet dies: Die geografische Nähe zu Westeuropa ist ein Vorteil, ersetzt aber keine konkrete Prüfung der Transportwege, Frequenzen und Laufzeiten für den jeweiligen Produktionsstandort.

Ab welcher Größenordnung lohnt sich die Auslagerung?

Die wirtschaftliche Sinnhaftigkeit einer Verlagerung nach Bulgarien hängt weniger von einer festen Mindestgröße als vom Zusammenspiel aus Stückzahl, Variantenvielfalt und Zielmarkt ab.

- Kleinserien und Prototypen bis etwa 1.000 bis 2.000 Einheiten pro Jahr rechtfertigen eine Auslagerung nach Bulgarien in der Regel nicht. Anlaufkosten, Mindestbestellmengen bei Bauteilen und der Koordinationsaufwand über die Distanz übersteigen die Lohnkostensparnis; hier sind lokale Fertigung oder ein EMS-Partner in unmittelbarer Nähe meist die wirtschaftlichere Wahl.

- Mittlere Serien von etwa 5.000 bis 100.000 Einheiten pro Jahr, insbesondere bei mittlerer bis hoher Variantenvielfalt, bilden den eigentlichen Zielbereich für Bulgarien. Der Lohnkostenvorteil greift, die kurzen Lieferzeiten in den EU-Markt kommen zum Tragen, und der bulgarische Elektronik- und Industriesektor verfügt über entsprechende Fertigungskapazitäten.
- Sehr große, stark standardisierte Serien oberhalb von etwa 250.000 bis 500.000 Einheiten pro Jahr, vor allem im preissensiblen Konsumgüterbereich, verschieben den Kostenvorteil häufig wieder in Richtung Asien. Eine Verlagerung nach Bulgarien lohnt sich in dieser Größenordnung meist nur, wenn strategische Gründe wie Zollpräferenzen, europäische Local-Content-Vorgaben oder Resilienzanforderungen zusätzlich zum reinen Kostenkalkül hinzukommen.

Einschätzung

Wer eine Verlagerung nach Bulgarien plant, sollte die Werkzeug- und Anlaufkosten über die geplante Losgröße amortisieren, bevor der reine Stundenlohnvergleich in die Entscheidung einfließt. Ein EMS-Partner mit Erfahrung im mittleren Volumensegment und belastbaren Referenzen im Zielsektor ist dabei wichtiger als der niedrigste angebotene Stundensatz.

Fazit

Bulgarien hat sich von einem reinen Niedriglohnstandort zu einer ernstzunehmenden Fertigungsoption für den EU-Markt entwickelt. Die Kombination aus Eurozone, Schengen-Raum, niedrigen Arbeitskosten, technischer Ausbildung und wachsendem EMS- und Zulieferer-Ökosystem schafft attraktive Voraussetzungen für europäische OEMs.

Der Standortvorteil liegt dabei nicht allein in den Lohnkosten. Entscheidend ist das Zusammenspiel aus Fertigungskosten, Energiepreisen, lokaler Zulieferstruktur, Logistik und dem Zugang zum EU-Binnenmarkt. Der zusätzliche Nutzen der EU-Handelsabkommen kann bei Exporten in bestimmte Drittländer relevant sein, sofern die jeweiligen Ursprungsregeln erfüllt werden.

Wirtschaftlich interessant ist Bulgarien vor allem für mittlere Serien mit entsprechender Variantenvielfalt und europäischem Absatzmarkt. Sehr kleine Losgrößen und hochstandardisierte Massenware müssen dagegen separat bewertet werden. Die richtige Entscheidung entsteht damit nicht aus dem Vergleich einzelner Stundenlöhne, sondern aus der Betrachtung der gesamten Produktions- und Lieferkettenstruktur.

Quellen

- Germany Trade & Invest (GTAI), Torsten Pauly, „Löhne und Gehälter – Bulgarien“, 02.07.2026 – frei zugänglich.
- Germany Trade & Invest (GTAI), „Wirtschaftsstandort Bulgarien“, 2026 – frei zugänglich.
- Germany Trade & Invest (GTAI), „Freihandelsabkommen weltweit“ – frei zugänglich.
- Eurostat, „EU hourly labour costs ranged from €12 to €57 in 2025“ – frei zugänglich.
- Eurostat, „Non-household electricity prices in 2nd half of 2025“ – frei zugänglich.
- European Commission / JRC, „Single Market and Industry – Bulgaria“, Labour productivity – frei zugänglich.

- European Commission, „Preferential rules of origin“ – frei zugänglich.
- European Central Bank, „Bulgaria introduces the euro“, 01.01.2026 – frei zugänglich.
- Council of the European Union, „Schengen: Council decides to lift land border controls with Bulgaria and Romania“ – frei zugänglich.
- Technical University of Sofia, Faculty of Electronics and Automation – frei zugänglich.
- Bulgarian Ministry of Transport and Communications, Informationen zu Varna, Burgas und den europäischen Verkehrskorridoren – frei zugänglich.

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.