



## White Paper

# Der Ausverkauf der Zukunft

*Wie europäisches Kurzzeitdenken und die Gier nach schnellem Geld Chinas langfristige Hightech-Souveränität finanzieren – am Beispiel der Kupferfolie*

EMS Strategy Group | Dirk Kaussen

25. August 2026 | Rev.:2.0

## Executive Summary

Im Januar 2026 scheiterte die geplante Übernahme des luxemburgischen Kupferfolienherstellers Circuit Foil Luxembourg durch den chinesischen Konzern Jiujiang Defu Technology. Der Vorfall ist ein Weckruf für die europäische Industrie, denn er zeigt beispielhaft das ungleiche Duell zweier ökonomischer Kulturen. Während europäische Eigentümer aus pragmatischen Nachfolge- oder Renditegründen oft den schnellen Exit und die sofortige Liquidität suchen, verfolgen chinesische Akteure eine auf Jahrzehnte ausgelegte, strategische Akquisitions- und Technologiepolitik. Am Ende droht Europa seine technologische Substanz schrittweise zu verkaufen und geopolitisch überrannt zu werden. Ein reaktives staatliches Investitionsscreening kann zwar punktuell eingreifen, heilt aber nicht das zugrundeliegende strukturelle Kurzzeitdenken des Westens.

## Einleitung: Die Asymmetrie des Denkens

Der Fall Circuit Foil wirft eine wesentlich größere Frage auf, die weit über Luxemburg und die Kupferfolienindustrie hinausgeht: Warum muss Europa einzelne Unternehmen im Nachhinein vor Übernahmen schützen, wenn gleichzeitig zahlreiche europäische Unternehmen freiwillig den Eigentümer wechseln und damit auch Technologie, Know-how und industrielle Fähigkeiten den Besitzer wechseln?

Ein Unternehmensverkauf ist dabei keineswegs grundsätzlich problematisch. Viele Unternehmen benötigen Kapital, einen strategischen Partner oder eine Nachfolgelösung. Das Problem entsteht jedoch dort, wo ein Unternehmen ausschließlich als finanzieller Vermögenswert betrachtet wird, obwohl es gleichzeitig über Technologien, Produktionsverfahren, Mitarbeiter und Marktkennntnisse verfügt, deren strategischer Wert weit über den bloßen Kaufpreis hinausgeht.

Genau hier liegt die eigentliche Asymmetrie. Ein europäischer Eigentümer vollzieht mit dem Verkauf oft einen wirtschaftlich rationalen Schritt für sein Einzelunternehmen. Ein strategisch agierender Käufer hingegen erwirbt dadurch gezielt Fähigkeiten, deren Entwicklung im Westen oft Jahrzehnte gedauert hat und die ihm künftig eine dauerhafte globale Marktherrschaft sichern sollen. Europa gewinnt so kurzfristig Kapital und verliert langfristig seine industrielle Basis. [4]

---

## 1. Circuit Foil – mehr als ein einzelner Unternehmensverkauf

Der Fall Circuit Foil begann im Sommer 2025 mit der Vereinbarung zwischen Volta Energy Solutions und Jiujiang Defu Technology. Defu wollte sämtliche Anteile an dem luxemburgischen

Kupferfolienhersteller für rund 174 Millionen Euro übernehmen. [1] Circuit Foil ist auf hochwertige elektrolytische Kupferfolien spezialisiert, die unter anderem für anspruchsvolle Leiterplattenanwendungen in der Telekommunikation, der Hochfrequenztechnik und in Rechenzentren von fundamentaler Bedeutung sind. [1][2]

Mit der Übernahme wäre eine bestehende industrielle Plattform in chinesische Hand übergegangen, die neben Produktionsanlagen auch qualifizierte Mitarbeiter, Fertigungswissen und Patente umfasst. Ein wesentlicher Teil des Wertes solcher spezialisierten Betriebe liegt in dem über Jahre gewachsenen, immateriellen Prozesswissen der Mitarbeiter, das sich mit klassischen Bewertungsmethoden kaum im Kaufpreis abbilden lässt. [4]

Das luxemburgische Wirtschaftsministerium erteilte für die Transaktion am 8. Januar 2026 eine bedingte Genehmigung. [1][2] Die damit verbundenen Auflagen hätten dem Käufer jedoch keine vollständige operative Kontrolle ermöglicht, unter anderem durch Beschränkungen der Stimmrechte sowie des Zugriffs auf geistiges Eigentum und Geschäftsgeheimnisse. Daraufhin beendeten Defu und Volta Energy Solutions die Transaktion. [1][2] Chinas strategische Ausrichtung auf den Ausbau der eigenen Kupferfolienkapazitäten bleibt damit jedoch ungemindert bestehen. [1][2]

## 2. Zwei unterschiedliche Perspektiven auf den Wert eines Unternehmens

Dass europäische Unternehmer ihre Firmen verkaufen, ist oft keine Leichtfertigkeit, sondern das Ergebnis eines enormen strukturellen Drucks. Deutschland steht vor einem historischen Generationenwechsel im Mittelstand. Nach aktuellen Zahlen von KfW Research planen bis Ende 2029 jährlich rund 109.000 mittelständische Unternehmen eine Nachfolgeregelung, während gleichzeitig jährlich rund 114.000 Betriebe vor einer endgültigen Geschäftsaufgabe stehen, weil kein Nachfolger bereitsteht. [3] In dieser Nachfolgesituation kann der Verkauf an einen externen Investor eine wichtige Möglichkeit sein, die Fortführung des Unternehmens und damit auch Arbeitsplätze zu sichern. [3]

Dem gegenüber steht Chinas langfristiger, staatlich flankierter Zeithorizont. Wissenschaftliche Untersuchungen des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW Köln) verdeutlichen, dass chinesische Unternehmensübernahmen im Westen gezielt als Instrument des technologischen Aufholprozesses genutzt werden. [4] Die Bertelsmann Stiftung untermauert dies: Der systematische Zugriff auf westliche Schlüsseltechnologien, Patente, etablierte Marken und Kundennetzwerke dient chinesischen Käufern als hocheffiziente Abkürzung zur globalen Marktführerschaft. [5]

Während der europäische Verkäufer also eine einmalige Liquidität realisiert, sichert sich der strategische Käufer Fähigkeiten, die über Jahrzehnte hinweg massiven wirtschaftlichen und geopolitischen Nutzen erzeugen. Wir tauschen langfristige technologische Substanz gegen einmaliges, schnelles Geld – und riskieren, von Chinas planvoller Industriepolitik überrannt zu werden. [4][5]

---

## 3. Implikationen für die Elektronikfertigung

Wie gefährlich dieser schleichende Verlust industrieller Kernkompetenzen ist, lässt sich bereits schmerzhaft an der übergeordneten Wertschöpfungsstufe der Kupferfolie ablesen - der Leiterplatte (PCB). Sie bildet das physische Nervensystem moderner Elektronik und verbindet Halbleiter, Bauelemente und Schnittstellen zu funktionsfähigen elektronischen Systemen. In diesem Sektor hat Europa seine Souveränität bereits weitgehend verloren:

- **Der dramatische Niedergang:** Im Jahr 2000 entfielen noch rund 20 Prozent der weltweiten Leiterplattenproduktion auf Europa/EMEA. 2022 waren es nach Angaben des ZVEI nur

noch rund 3 Prozent. Gleichzeitig sank die Zahl der europäischen Hersteller auf rund 160 Unternehmen. [6]

- **Chinas Übermacht:** China und Südostasien dominieren heute gemeinsam rund 85 Prozent des globalen PCB-Marktes. [6]
- **Die hohe Abhängigkeit:** Die europäische Eigenproduktion konnte 2023 mit rund 1,374 Milliarden Euro nur etwa 17,5 Prozent der europäischen Gesamtnachfrage von 7,871 Milliarden Euro abdecken. [9]

Dieser schleichende Kontrollverlust offenbart ein massives Defizit in der europäischen Industriepolitik. Der milliarden schwere *European Chips Act* soll die europäische Halbleiterindustrie stärken, Investitionen in Produktionskapazitäten fördern und die Versorgungssicherheit erhöhen. [10] Doch Halbleiter allein bilden kein funktionsfähiges System. Wenn wir zulassen, dass die physische Plattform - die Leiterplatte - sowie deren Vormaterialien wie Kupferfolien und Substrate zunehmend aus Europa verschwinden, bleibt die europäische Halbleiterstrategie unvollständig und geopolitisch verwundbar. [6][7]

Spitzenforschungsprojekte zur Entwicklung zukünftiger Hochfrequenz- und Kommunikationstechnologien können ihre industrielle Wirkung langfristig nur dann vollständig entfalten, wenn Europa auch über eine leistungsfähige industrielle Basis für deren Umsetzung verfügt. [8]

#### 4. Fazit

Der Fall Circuit Foil zeigt, dass staatliche Investitionsscreenings (FDI) wichtige Instrumente sind, um in letzter Sekunde die Notbremse zu ziehen. Sie sind jedoch reaktiv und heilen nicht die Ursachen des schleichenden Kompetenzverlusts.

Wenn wir technologische Souveränität ernst meinen, darf sich die europäische Industriepolitik nicht auf spektakuläre Einzelretter-Aktionen beschränken. Wir müssen frühzeitig verstehen, welche Kernkompetenzen in unscheinbaren mittelständischen Unternehmen schlummern, bevor diese auf dem Verkaufszettel stehen. [5] Es geht nicht darum, den freien Kapitalmarkt einzuschränken, sondern darum, **strategische rote Linien für kritische Lieferketten zu definieren.** [6]

Europa muss lernen, Kapitalstrukturen langfristig und patriotisch zu denken, um Nachfolgelücken im Mittelstand mit europäischem Kapital zu schließen. [3][4] Wir müssen endlich begreifen, was die eigentliche Lehre aus dem Fall Circuit Foil ist! Nicht jeder Verkauf ist ein Verlust. [4] Aber Europa sollte sehr genau wissen, was es sich im globalen Machtgefüge schlichtweg nicht mehr leisten kann zu verkaufen. [4]

#### Quellen

[1] evertiq.de: „Chinesisches Unternehmen bricht Übernahme von Circuit Foil Luxembourg ab“, 20. Januar 2026. Frei zugänglich unter: [evertiq.de/news/2026-01-20-chinesisches-unternehmen-bricht-ubernahme-von-circuit-foil-luxembourg-ab](https://evertiq.de/news/2026-01-20-chinesisches-unternehmen-bricht-ubernahme-von-circuit-foil-luxembourg-ab)

[2] Printed Circuit Design & Fab: „Defu Abandons Circuit Foil Luxembourg Deal“, 13. Januar 2026. Frei zugänglich unter: [pcdandf.com/pcdesign/index.php/editorial/menu-news/design-news/19060-defu-abandons-circuit-foil-luxembourg-deal](https://pcdandf.com/pcdesign/index.php/editorial/menu-news/design-news/19060-defu-abandons-circuit-foil-luxembourg-deal)

[3] KfW Research: „Nachfolge-Monitoring im Mittelstand“, Fokus auf den Generationenwechsel und drohende Geschäftsaufgaben im deutschen Mittelstand, Stand 2025/2026.

[4] Matthes, J. (2020) – Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW Köln): „Unternehmensübernahmen und Technologietransfer durch China“. IW-Report Nr. 34/2020. Frei zugänglich als PDF unter: [iwkoeln.de/studien/juergen-matthes-unternehmensuebernahmen-und-technologietransfer-durch-china.html](http://iwkoeln.de/studien/juergen-matthes-unternehmensuebernahmen-und-technologietransfer-durch-china.html)

[5] Jungbluth, C. (2013) – Bertelsmann Stiftung: „Aufbruch nach Westen – Chinesische Direktinvestitionen in Deutschland“. Frei zugänglich als PDF unter: [bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Themen/Aktuelle\\_Meldungen/2014/03\\_Maerz/China\\_nach\\_dem\\_Volkskongress/Aufbruch\\_nach\\_Westen\\_-\\_Chinesische\\_Direktinvestitionen\\_in\\_Deutschland.pdf](http://bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Themen/Aktuelle_Meldungen/2014/03_Maerz/China_nach_dem_Volkskongress/Aufbruch_nach_Westen_-_Chinesische_Direktinvestitionen_in_Deutschland.pdf)

[6] ZVEI (Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V.): Positionspapier „Für eine zukunftsfeste Wirtschaftssicherheitspolitik in der Mikroelektronik“ (September 2025) sowie Studie „Von Chips zu Chancen“ (2024).

[7] Fraunhofer-Institut für Zuverlässigkeit und Mikrointegration (IZM): Expertisen und Ökobilanzstudien zur Leiterplatten-Wertschöpfungskette (Dr. Nils Nissen / Dr. Lutz Stobbe, 2025/2026).

[8] RWTH Aachen University: Forschungsprojekt „FirstTo6G“ zur Stärkung der europäischen Chip- und Leiterplattensouveränität (2026) sowie metallurgische Recycling-Studien („Kurzschlüsse“) des IME.

[9] IPC / European Institute for Printed Circuits (EIPC): „Global PCB Production Report“ und „European PCB Market Analysis“, statistische Erhebungen über europäische Produktionsvolumen (1,374 Mrd. Euro) im Vergleich zur europäischen Gesamtnachfrage (7,871 Mrd. Euro).

[10] Europäische Union: Richtlinien und Veröffentlichungen zum European Chips Act zur Förderung der europäischen Halbleiter-Souveränität, Brüssel (2025/2026).

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

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