



Strategic Brief

Brasilien - Ein Standort, viele Märkte

Welche Absatzmärkte europäische OEMs über brasilianische EMS-Partner erschließen können

Dirk Kaussen | EMS Strategy Group | Rev.: 1.1 | 20. September 2026

Warum diese Frage jetzt anders zu beantworten ist

Wer die Fertigung von Baugruppen an einen brasilianischen EMS-Dienstleister vergibt, denkt zunächst an den brasilianischen Markt mit seinen 214,2 Millionen Einwohnern. Das ist richtig, und es ist bereits für sich genommen ein tragfähiges Argument. Der eigentliche Hebel liegt jedoch in der regionalen Reichweite. Wer in Brasilien fertigt, kann von dort aus die Mercosur-Märkte sowie über bestehende Präferenzabkommen weitere Märkte in Lateinamerika bedienen. Voraussetzung ist jeweils, dass die Waren die geltenden Ursprungsregeln erfüllen.

Seit dem **1. Mai 2026 wird das EU-Mercosur-Interimshandelsabkommen (Interim Trade Agreement, ITA) vorläufig angewendet**. Es ist damit für die unter das Abkommen fallenden Handelsbeziehungen bereits operativ relevant, während das umfassendere EU-Mercosur-Partnerschaftsabkommen noch nicht vollständig in Kraft ist. Die vorläufige Anwendung betrifft Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay.

Für Elektronikbaugruppen ist der praktische Nutzen dieses Abkommens jedoch begrenzt, weil viele relevante Elektronikprodukte in der EU bereits heute aufgrund des WTO-Informationstechnologieabkommens zollfrei eingeführt werden. Der konkrete Vorteil hängt deshalb von der jeweiligen Zolltarifposition ab.

Dieser Brief ordnet ein, welche Märkte für einen europäischen OEM aus einer brasilianischen Fertigung heraus tatsächlich tragfähig erreichbar sind, welche Bedingungen dafür gelten und wo der Nutzen eher gering bleibt.

Der Kernmarkt Brasilien

Brasilien allein kann die Entscheidung für lokale Fertigung rechtfertigen. Der Vorteil entsteht dabei nicht allein aus möglichen Produktionskostenvorteilen, sondern insbesondere aus der Abgabenstruktur, die beim Import fertiger Produkte entstehen kann. Bei Importen können unter anderem Einfuhrzoll, Industrieproduktsteuer sowie weitere bundesstaatliche und bundeslandbezogene Abgaben anfallen. Die konkrete Belastung hängt von der jeweiligen Ware, ihrer Zolltarifposition, dem Bundesstaat und dem anwendbaren Steuerregime ab.

Gleichzeitig befindet sich Brasilien in einer grundlegenden Reform seines indirekten Steuersystems. Mit der **Reforma Tributária do Consumo** werden die bisherigen Abgaben schrittweise durch die **CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços)** auf Bundesebene und den

IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) auf Ebene der Bundesstaaten und Kommunen ersetzt. Hinzu kommt der **Imposto Seletivo (IS)** für bestimmte Waren und Dienstleistungen.

2026 ist das Test- und Übergangsjahr für CBS und IBS. 2027 und 2028 beginnt die eigentliche Umstellung, unter anderem mit der Abschaffung von PIS und Cofins und der weitgehenden Reduzierung des IPI auf null. Von 2029 bis 2032 werden ICMS und ISS schrittweise durch den IBS ersetzt. **2033 soll das neue System vollständig gelten.** Der IPI bleibt dabei in besonderer Form für Produkte relevant, die zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Zona Franca de Manaus erforderlich sind.

Für einen OEM bedeutet das, dass heutige Steuervergleiche zwischen Import und lokaler Fertigung nicht ohne Weiteres auf die langfristige Situation übertragen werden können. Bei einer Standortentscheidung mit einem Planungshorizont von mehreren Jahren sollte deshalb nicht nur die aktuelle Abgabenbelastung betrachtet werden, sondern auch die Auswirkungen der schrittweisen Umstellung auf CBS und IBS. Die konkrete wirtschaftliche Wirkung muss für das jeweilige Produkt, Geschäftsmodell und Steuerregime separat kalkuliert werden.

Für einen EMS-Standort kann die lokale Fertigung deshalb wirtschaftlich interessant sein, weil nicht mehr das komplette fertige Produkt importiert wird, sondern die benötigten Komponenten und Vormaterialien entsprechend der gewählten Liefer- und Zollstruktur in die Produktion einfließen. Die tatsächliche steuerliche Wirkung muss jedoch für das jeweilige Produkt und Geschäftsmodell separat kalkuliert werden.

Hinzu kommt der Zugang zu öffentlichen Aufträgen. Das brasilianische Vergaberecht erlaubt unter bestimmten Voraussetzungen Preispräferenzen für national gefertigte Waren und Dienstleistungen. Für national hergestellte Waren und Dienstleistungen kann die Präferenz grundsätzlich bis zu 10 Prozent betragen. Für nationale Waren und Dienstleistungen, die aus technologischer Entwicklung und Innovation im Land hervorgehen, kann sie bis zu 20 Prozent betragen. Das Gesetz sieht zudem unter bestimmten Voraussetzungen eine Ausdehnung entsprechender Präferenzen auf Waren und Dienstleistungen aus Mercosur-Mitgliedstaaten vor.

Für Anwendungen in Energie, Infrastruktur, Verkehr oder öffentlicher Verwaltung kann eine lokale Fertigung damit ein zusätzliches Marktargument darstellen. Die konkrete Anwendung hängt jedoch von der jeweiligen Ausschreibung und den geltenden Ausführungsbestimmungen ab.

Der Mercosur als unmittelbarer Zusatzmarkt

Innerhalb des Mercosur können Ursprungswaren grundsätzlich ohne Einfuhrzoll zwischen den Mitgliedstaaten gehandelt werden. Voraussetzung ist, dass die jeweiligen Ursprungsregeln erfüllt und die erforderlichen Nachweise erbracht werden.

Neben Brasilien gehören Argentinien, Paraguay und Uruguay zu den Gründungsmitgliedern. Bolivien ist dem Mercosur 2024 als neues Vollmitglied beigetreten. Die praktische Integration Boliviens in das gemeinsame Regelwerk erfolgt jedoch im Rahmen des vereinbarten Beitrittsprozesses und ist deshalb nicht mit einer sofortigen vollständigen Anwendung aller Mercosur-Regeln gleichzusetzen.

Argentinien ist mit rund 45 Millionen Einwohnern der zweitgrößte Markt des Blocks und industriell eng mit Brasilien verflochten. Auch Paraguay und Uruguay sind für bestimmte industrielle Lieferketten und regionale Absatzstrategien relevant.

Für einen OEM bedeutet das, dass sich der adressierbare Markt nach Aufbau einer brasilianischen Fertigung deutlich erweitern kann, ohne dass für jeden dieser Märkte eine eigene Produktionsstätte erforderlich ist. Wer die brasilianische Fertigung bereits aufgebaut hat, kann die Nachbarmärkte über dieselbe Fertigungsbasis und weitgehend dieselbe Lieferkette bedienen. Die produktspezifischen Zulassungs- und Marktanforderungen des jeweiligen Ziellandes müssen dabei separat geprüft werden.

Lateinamerika über die ACE-Abkommen

Über die Wirtschaftsergänzungsabkommen im Rahmen der ALADI hat der Mercosur ein umfangreiches Präferenznetz in der Region aufgebaut.

Chile wird über das ACE-35 abgedeckt. Das Abkommen hat inzwischen für den gesamten tarifären Warenverkehr eine weitgehende beziehungsweise vollständige Zollfreiheit erreicht. Peru ist über das ACE-58 eingebunden, wobei der gegenseitige Handel inzwischen weitgehend liberalisiert ist. Kolumbien wird über das ACE-72 geregelt. Ecuador ist weiterhin über das ACE-59 in das Präferenzsystem eingebunden.

Mexiko nimmt eine Sonderstellung ein. Brasilien verfügt mit Mexiko über die ACE 53, 54 und 55. Das ACE 54 bildet den Rahmen für die Beziehungen zwischen Mercosur und Mexiko. Das ACE 53 regelt für Brasilien und Mexiko insbesondere nichtautomobile Produkte, während das ACE 55 den Automobilbereich betrifft. Für Elektronikprodukte ist deshalb die konkrete Zolltarifposition entscheidend. Eine allgemeine zollfreie Erreichbarkeit des mexikanischen Marktes lässt sich aus den Abkommen nicht ableiten.

Auch andere lateinamerikanische Märkte sind über bestehende Abkommen erreichbar. Die jeweilige Präferenz ist jedoch immer anhand der konkreten Zolltarifposition und des jeweiligen Abkommens zu prüfen.

Diese Prüfung gehört an den Anfang der Marktplanung und nicht an ihr Ende.

Einschätzung

Lateinamerika ist der Teil der Standortrechnung, der bei einer brasilianischen Fertigung besonders interessant werden kann. Der Mercosur bietet einen unmittelbar angrenzenden regionalen Absatzraum, während Chile, Peru, Kolumbien und Ecuador über bestehende Präferenzabkommen zusätzliche Märkte eröffnen. Der wirtschaftliche Wert dieser Reichweite hängt jedoch von Produkt, Zolltarifposition und den Bedingungen des jeweiligen Abkommens ab.

Der EU-Marktzugang – ein begrenzter Zusatznutzen für Elektronik

Seit dem **1. Mai 2026 wird das EU-Mercosur-Interimshandelsabkommen vorläufig angewendet**. Das Abkommen ist damit bereits für die unter seine Regelungen fallenden Handelsbeziehungen relevant. Das umfassendere EU-Mercosur-Partnerschaftsabkommen ist dagegen noch nicht vollständig in Kraft.

Für Elektronikbaugruppen ändert das in der Praxis teilweise wenig. Die EU baut ihre Zölle auf zahlreiche Industriegüter aus dem Mercosur schrittweise ab, vielfach über einen Zeitraum von bis zu zehn Jahren. Bei zahlreichen elektronischen Produkten, Leiterplatten und anderen IT-relevanten Waren bestehen in der EU jedoch bereits heute aufgrund des WTO-Informationstechnologieabkommens Zollfreiheit oder null Prozent betragende Drittlandszölle.

Wo bereits ein Drittlandszollsatz von null Prozent gilt, schafft eine zusätzliche Präferenz keinen weiteren Zollvorteil. Deshalb sollte der EU-Mercosur-Vorteil bei Elektronik nicht pauschal beurteilt, sondern für jede relevante Zolltarifposition geprüft werden.

Das WTO-ITA erfasst unter anderem bestimmte **Printed Circuit Assemblies für Produkte, die unter das Abkommen fallen**. Dabei verweist die WTO unter anderem auf Leiterplatten der Position 8534 sowie aktive elektronische Komponenten der Positionen 8541 und 8542. Daraus lässt sich jedoch nicht ableiten, dass jede beliebige Elektronikbaugruppe automatisch zollfrei ist. Entscheidend bleibt die konkrete Produktklassifizierung.

Für einen europäischen Hardwareentwickler, der aus Brasilien heraus nach Europa zurückliefern will, bleibt der EU-Marktzugang bei klassischen Elektronikprodukten deshalb häufig ein begrenzter Zusatznutzen. Größere Vorteile können sich bei Maschinen, Anlagen, bestimmten Komponenten, Fahrzeugen, Chemieprodukten, Pharmazeutika und anderen Waren ergeben, bei denen heute noch relevante Zölle bestehen und das Abkommen diese schrittweise reduziert. Die EU nennt beispielsweise Maschinen und Haushaltsgeräte mit heutigen Zollsätzen von teilweise 14 bis 20 Prozent als Waren, bei denen die Zollsenkung über das Abkommen eine praktische Bedeutung haben kann.

Für die Standortentscheidung eines EMS-Projekts sollte der EU-Marktzugang deshalb eher als ergänzender Faktor und nicht als zentrale Begründung betrachtet werden.

Ergänzend haben die EFTA-Staaten und der Mercosur am 16. September 2025 in Rio de Janeiro ein umfassendes Freihandelsabkommen unterzeichnet. Das Abkommen ist bislang noch nicht in Kraft getreten und stellt daher derzeit keinen belastbaren operativen Präferenzzugang dar.

Weitere Märkte außerhalb der Region

Über die Region hinaus verfügt der Mercosur über weitere Präferenz- und Handelsabkommen.

Das Freihandelsabkommen mit Israel ist seit 2010 in Kraft und umfasst eine breite Zahl von Zolltarifpositionen. Das Abkommen mit Ägypten ist seit 2017 in Kraft und bietet ebenfalls Präferenzen für zahlreiche Produktgruppen.

Das Präferenzabkommen zwischen Mercosur und der Südafrikanischen Zollunion SACU ist seit 2016 in Kraft. Es umfasst allerdings keine allgemeine Freihandelszone, sondern eine begrenzte Zahl von Zolltarifpositionen mit Präferenzmargen von 10, 25, 50 und 100 Prozent.

Auch Indien ist über ein Präferenzabkommen mit dem Mercosur verbunden. Die Abdeckung ist jedoch begrenzt und konzentriert sich auf ausgewählte Produktgruppen. Für Elektronikprodukte ist deshalb ebenfalls eine Prüfung der konkreten Zolltarifposition erforderlich.

Diese Märkte sind ein Zusatznutzen, kein alleiniger Entscheidungsgrund. Sie greifen nur für Produkte, die von den jeweiligen Abkommen erfasst werden, und sie erschließen sich nicht ohne eigene Vertriebs-, Zulassungs- und Marktaktivitäten. Wer sie in die Kalkulation einer Standortentscheidung einrechnet, sollte daher mit konservativen Annahmen arbeiten.

Die entscheidende Bedingung sind die Ursprungsregeln

Kein Präferenzabkommen greift allein deshalb, weil ein Produkt in Brasilien montiert wurde. Maßgeblich ist der präferenzielle Ursprung der Ware und der entsprechende Ursprungsnachweis.

Für den Mercosur gelten spezifische Ursprungsregeln. Je nach Produkt können unter anderem ein Wechsel der Zolltarifposition, ein bestimmter regionaler Wertanteil oder produktspezifische Anforderungen maßgeblich sein. Die heute geltenden Mercosur-Ursprungsregeln wurden in den vergangenen Jahren weiterentwickelt und unterscheiden sich je nach Abkommen und Produkt.

Auch die einzelnen ACE-Abkommen mit Chile, Peru, Kolumbien, Ecuador und anderen Partnern enthalten eigene Ursprungsregeln. Sie dürfen deshalb nicht durch eine einzige allgemeine Prozentregel ersetzt werden.

Im EU-Mercosur-Abkommen wird ebenfalls mit Regeln für nichtursprüngliche Vormaterialien und produktspezifischen Anforderungen gearbeitet. Die brasilianische Regierung stellt für das Abkommen eigene Übersichten zu den produktspezifischen Ursprungsanforderungen nach Zolltarifposition bereit.

Für Elektronikbaugruppen ist das eine zentrale Prüffrage. Halbleiter, Steckverbinder und passive Bauelemente stammen in aller Regel aus internationalen Lieferketten, sodass ein erheblicher Anteil der Materialkosten aus Drittländern stammen kann. In bestimmten Fällen kann dennoch durch die Verarbeitung in Brasilien ein präferenzzieller Ursprung entstehen, beispielsweise wenn die jeweiligen Anforderungen an den Wechsel der Zolltarifposition erfüllt werden.

Verlassen sollte man sich darauf jedoch nicht pauschal. Für einzelne Warengruppen gelten besondere Ursprungsanforderungen, die je Zolltarifposition und Abkommen unterschiedlich ausfallen können.

Einschätzung

Die Ursprungsprüfung entscheidet über den tatsächlichen wirtschaftlichen Wert eines Präferenzabkommens und gehört deshalb in die Vorbereitung eines Projekts. Sie sollte pro Zolltarifposition und pro Zielabkommen durchgeführt werden. Nur dann lässt sich belastbar bestimmen, welche Präferenz für welchen Zielmarkt tatsächlich genutzt werden kann.

Der Exporthebel Drawback

Für den exportorientierten Teil der Fertigung hält Brasilien mit Drawback ein Instrument bereit, das die Materialkostenseite entlasten kann.

Das Zollverfahren Drawback erlaubt je nach Variante die Aussetzung oder Befreiung von bestimmten Abgaben auf Vormaterialien, die für die Herstellung später exportierter Produkte eingesetzt werden. In der praktisch wichtigen Variante der Aussetzung werden die betreffenden Abgaben bei der Einfuhr zunächst ausgesetzt. Bei ordnungsgemäßer Erfüllung der Export- und Verfahrensbedingungen kann die Belastung anschließend entfallen.

Für einen OEM, der aus Brasilien heraus nach Argentinien, Chile oder in andere Auslandsmärkte liefert, kann das die Kalkulation erheblich verbessern, weil importierte Bauelemente nicht zwangsläufig mit der vollständigen regulären Einfuhrbelastung in die Exportkalkulation eingehen.

Das Verfahren ist allerdings an Genehmigungen, Fristen, Mengen- und Dokumentationsanforderungen sowie eine saubere Zuordnung zwischen Vormaterialien und Exportprodukten gebunden. Es setzt deshalb eine funktionierende Zoll-, Export- und Materialwirtschaft voraus.

Genau diese Fähigkeit sollte bei der Auswahl eines brasilianischen EMS-Partners geprüft werden. Nicht jeder Fertiger verfügt über dieselbe Erfahrung mit exportorientierten Produktionsmodellen und den damit verbundenen Zollverfahren.

Die Märkte im Überblick

Die folgende Übersicht fasst zusammen, welche Märkte sich aus einer brasilianischen Fertigung heraus bedienen lassen und wie belastbar der jeweilige Zugang in der Planung ist.

Zielmarkt	Zugangsgrundlage	Praktische Einordnung
Brasilien	Lokale Fertigung; keine Einfuhrabgaben auf das fertige Produkt	Kernmarkt; kann die lokale Fertigung allein wirtschaftlich begründen
Argentinien, Uruguay, Paraguay, Bolivien	Mercosur; grundsätzlich zollfreie Behandlung von Ursprungswaren	Starkes Zusatzargument; Ursprungsregeln und Integrationsstatus beachten
Chile	ACE-35	Gut erschließbar; tarifär inzwischen grundsätzlich zollfrei
Peru	ACE-58	Weitgehend liberalisiert; konkrete Ursprungs- und Produktregeln prüfen
Kolumbien	ACE-72	Gut erschließbar; Präferenzen und Ursprungsregeln produktabhängig
Ecuador	ACE-59	Präferenzzugang vorhanden; konkrete Produktregel prüfen
Mexiko	ACE-53, ACE-54, ACE-55	Kein allgemeiner Freihandelszugang; konkrete Produkt- und Abkommensregel prüfen
Europäische Union	EU-Mercosur-Interimshandelsabkommen; seit 1. Mai 2026 vorläufig angewendet	Für viele Elektronikprodukte begrenzter Zusatznutzen, da bereits heute häufig Nullzoll nach ITA
EFTA-Staaten	EFTA-Mercosur-Abkommen; unterzeichnet 09/2025, Inkrafttreten offen	Perspektive, derzeit kein belastbarer Planungsfaktor
Israel	Freihandelsabkommen Mercosur-Israel seit 2010	Breite Abdeckung; konkrete Zolltarifposition prüfen
Ägypten	Freihandelsabkommen Mercosur-Ägypten seit 2017	Relevanter Zusatzmarkt für erfasste Produktgruppen
SACU-Staaten	Präferenzabkommen Mercosur-SACU	Begrenzte Produktlisten mit Präferenzmargen von 10 bis 100 Prozent
Indien	Präferenzabkommen Mercosur-Indien	Begrenzte Produktliste; im Elektronikbereich meist kein allein tragender Faktor

Fazit

Die Vergabe der Baugruppenfertigung an einen brasilianischen EMS-Partner kann einen großen heimischen Absatzmarkt erschließen und gleichzeitig eine Fertigungsbasis für weitere Märkte in Lateinamerika schaffen. Besonders interessant ist dabei die Kombination aus Brasilien, den Mercosur-Nachbarmärkten sowie den bestehenden Präferenzabkommen mit Chile, Peru, Kolumbien und Ecuador.

Der EU-Marktzugang ist bei klassischen Elektronikprodukten dagegen häufig nur ein begrenzter Zusatznutzen, weil viele relevante Produkte bereits heute zollfrei in die EU eingeführt werden können. Größere Effekte können sich bei anderen industriellen Produktgruppen ergeben, bei denen heute noch relevante Zölle bestehen.

Die regionale Reichweite ist damit ein wichtiger Grund, die Standortfrage neu zu betrachten. Sie ist allerdings an Bedingungen geknüpft, die bereits bei der Planung berücksichtigt werden müssen. Entscheidend sind die konkrete Zolltarifposition, die jeweiligen Ursprungsregeln, die Exportfähigkeit des EMS-Partners und die korrekte Nutzung möglicher Zollverfahren wie Drawback.

Diese Prüfung ist überschaubarer Aufwand am Anfang eines Projekts. Sie entscheidet jedoch darüber, ob aus einem Fertigungsstandort für Brasilien tatsächlich ein Fertigungsstandort für mehrere Märkte in Lateinamerika und darüber hinaus werden kann.

Quellen

[1] IBGE – Agência de Notícias

„População estimada do país chega a 214,2 milhões de pessoas em 2026“

[2] Europäische Kommission

„EU-Mercosur interim trade agreement starts to provisionally apply“

[3] Bundesregierung

„EU-MERCOSUR-Abkommen“

[4] Germany Trade & Invest (GTAI)

„Was bedeutet das EU-Mercosur-Abkommen für Deutschland?“

[5] Germany Trade & Invest (GTAI)

„Weitere Einfuhrabgaben“

[6] Tribunal de Contas da União (TCU)

„Margem de preferência – Lei 14.133/21“

[7] Mercosur / Germany Trade & Invest

Informationen zum Beitritt Boliviens zum Mercosur

[8] Ministério das Relações Exteriores / MDIC

„Acordos comerciais do MERCOSUL com parceiros regionais“

[9] Rat der Europäischen Union / Europäische Kommission

„Die EU-Mercosur-Abkommen im Detail“

[10] EFTA

„MERCOSUR – EFTA-Mercosur Free Trade Agreement“

[11] Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços
„Mercosul/Israel“

[12] Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços
„Mercosul/Egito“

[13] Siscomex / Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços
„Mercosul – SACU“

[14] Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços
„Manual de Regras de Origem“

[15] Siscomex
„Acordo Mercosul – União Europeia, Manual de Regras de Origem“

[16] Receita Federal
„Drawback“

[17] Siscomex / Receita Federal
„Drawback – suspensão e isenção“

[18] WTO / Information Technology Agreement
Informationen zu den zollfreien IT-Produkten und den vom Abkommen erfassten Produktpositionen

[19] Access2Markets – Europäische Kommission
„Partnerschaftsabkommen EU-Mercosur und Interims-Handelsabkommen“

[20] Receita Federal
„Entenda a Reforma Tributária do Consumo“

[21] Receita Federal
„Orientações da Reforma Tributária para 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 | [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.

Steuerrechtliche Abgrenzung / Keine Steuerberatung: Soweit in diesem Dokument steuerliche oder abgabenrechtliche Aspekte angesprochen werden, erfolgt dies ausschließlich im Rahmen einer allgemeinen strategischen oder wirtschaftlichen Betrachtung und nicht als individuelle steuerrechtliche Prüfung, Beratung oder Gestaltung. Die EMS Strategy Group übernimmt keine auf den konkreten Einzelfall bezogene Hilfeleistung in Steuersachen. Die Beurteilung konkreter steuerlicher Auswirkungen und die Entwicklung oder Prüfung steuerlicher Gestaltungen sind einem hierzu befugten Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt oder einer sonst gesetzlich befugten Stelle vorbehalten.



www.emssg.com | LinkedIn: Dirk Kaussen

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