



White Paper

Die Wahl des richtigen EMS-Partners

Worauf OEMs bei der Auswahl eines Elektronikfertigungspartners achten sollten

Dirk Kaussen | EMS Strategy Group | Rev.: 1.0 | 26. September 2026

Einleitung

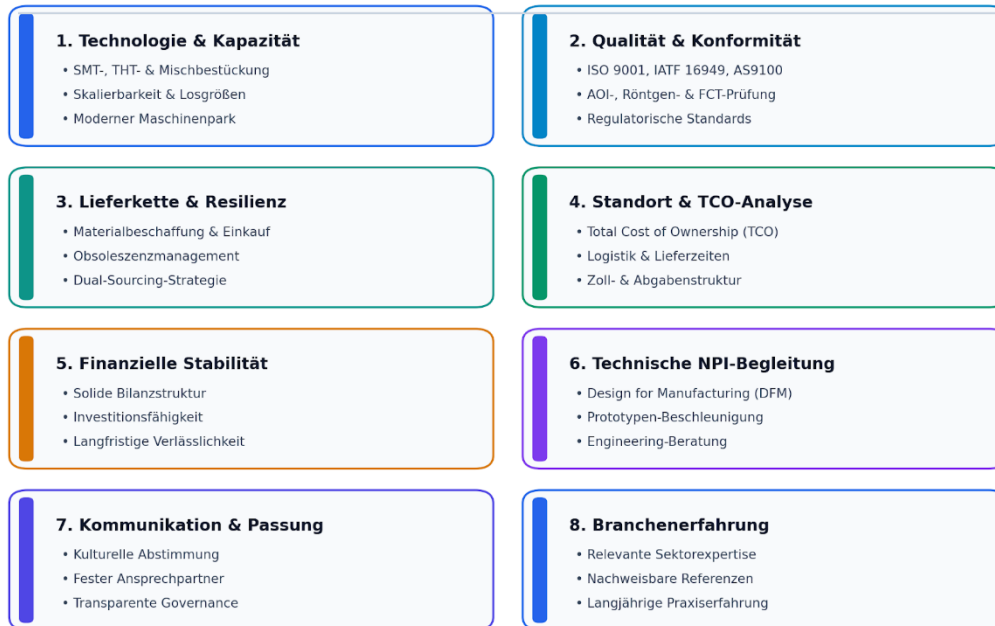
Die Wahl des richtigen EMS-Partners gehört zu den folgenreichsten Entscheidungen, die ein OEM in seiner Elektronikfertigung trifft. Ein gut gewählter Partner kann Qualität, Liefertreue und Wettbewerbsfähigkeit über Jahre hinweg unterstützen. Eine überstürzte oder rein preisgetriebene Entscheidung kann dagegen zu Nacharbeit, Lieferverzögerungen und einem aufwendigen späteren Partnerwechsel führen.

Dieses White Paper richtet sich insbesondere an Hardwareentwickler und OEMs (*Original Equipment Manufacturer*), die sich erstmals oder bisher nur wenig mit der Auslagerung der Elektronikfertigung an einen EMS-Partner (*Electronics Manufacturing Services*) beschäftigen. Es soll einen praxisnahen Überblick über die wichtigsten Kriterien geben, die bei der Auswahl eines geeigneten Fertigungspartners berücksichtigt werden sollten.

Im Unterschied zu einem ODM (*Original Design Manufacturer*) übernimmt ein EMS-Partner grundsätzlich die Fertigung auf Basis der vom OEM vorgegebenen Produkt- und Fertigungsdaten, während ein ODM zusätzlich Entwicklungsleistungen und häufig auch das Produktdesign übernimmt.

KRITERIEN ZUR EMS-PARTNERAUSWAHL

Zentrale Bewertungssäulen für die Auswahl eines Elektronikfertigers



Quelle: Leitfaden zur Auswahl eines EMS-Fertigungspartners | EMS Strategy Group

Fertigungstechnologie und Kapazität

Der erste und naheliegendste Prüfpunkt ist, ob der potenzielle Partner die benötigten Fertigungstechnologien tatsächlich beherrscht. Dazu gehören SMD-Bestückung (*Surface Mount Technology*), Durchsteckmontage (THT – *Through-Hole Technology*), Mischbestückung sowie je nach Produkt auch Kabelkonfektionierung, Gehäusemontage oder Systemintegration. Ebenso wichtig ist die passende Losgrößenfähigkeit – ein auf Großserien spezialisierter Partner kann für ein Kleinserienprodukt ungeeignet sein, und umgekehrt.

Freie Kapazität allein reicht nicht aus. Entscheidend ist, ob der Partner in der Lage ist, das eigene Produkt tatsächlich in der gewünschten Losgröße wirtschaftlich zu fertigen und die dafür benötigte Kapazität und Priorisierung auch langfristig sicherzustellen.

Qualitätssicherung und Zertifizierungen

Zertifizierungen wie ISO 9001 sind in der Elektronikfertigung weit verbreitet und können eine wichtige Grundlage für die Bewertung eines EMS-Partners bilden. Für anspruchsvollere Branchen kommen weitere Nachweise hinzu, etwa IATF 16949 für die Automobilindustrie, ISO 13485 für Medizintechnik oder AS9100 für Luft- und Raumfahrt. Je nach Produkt und Kundenanforderung können außerdem branchenspezifische IPC-Standards und Qualifikationen relevant sein. Über das reine Zertifikat hinaus lohnt sich ein Blick auf die tatsächlich gelebte Qualitätskultur – etwa durch einen Werksbesuch, die Einsicht in relevante Qualitätskennzahlen oder ein Gespräch mit bestehenden Referenzkunden.

- Prüfprozesse – automatische optische Inspektion (AOI), Röntgenprüfung, funktionale Endprüfung

- Rückverfolgbarkeit – Dokumentation von Charge, Bauteil und Fertigungsschritt entsprechend den Anforderungen des Produkts und Kunden
- Reklamationsmanagement – klar definierte Prozesse für Abweichungen und Nacharbeit

Über das Qualitätsmanagement hinaus sollten OEMs auch prüfen, ob der EMS-Partner die für das jeweilige Produkt und den vorgesehenen Absatzmarkt relevanten regulatorischen Anforderungen berücksichtigen kann. Gerade bei Produkten für den europäischen Markt können beispielsweise Anforderungen an Produktsicherheit, elektromagnetische Verträglichkeit, Stoffbeschränkungen, Dokumentation und Konformitätsbewertung eine wichtige Rolle spielen. Der EMS-Partner muss dabei nicht zwingend selbst für die gesamte rechtliche Konformität des Produkts verantwortlich sein. Er sollte jedoch in der Lage sein, die für seine Fertigungs- und Beschaffungsprozesse relevanten Anforderungen zuverlässig umzusetzen und die erforderlichen Nachweise und Informationen bereitzustellen.

Lieferkette und Beschaffungsstärke

Ein leistungsfähiger EMS-Partner verfügt über etablierte Beziehungen zu Distributoren und Herstellern und kann dadurch Bauteile auch in angespannten Marktphasen zuverlässig beschaffen. Entscheidend ist dabei nicht allein das Einkaufsvolumen, sondern auch die Qualität der Beschaffungsorganisation und das vorhandene Lieferantennetzwerk. Wichtig ist außerdem, wie der Partner mit Obsoleszenz, Lieferengpässen und alternativen Bauteilen umgeht und ob er proaktiv auf Risiken in der Lieferkette hinweist, statt erst bei einer akuten Verzögerung zu reagieren.

Ein zusätzlicher Vorteil kann entstehen, wenn der Partner OEMs bei Dual-Sourcing- oder alternativen Beschaffungsstrategien unterstützt und dabei hilft, Bauteilrisiken über mehrere geeignete Lieferquellen zu reduzieren.

Geografische Nähe und Lieferkettenlogistik

Die Wahl des Fertigungsstandorts beeinflusst Transportzeiten, grenzüberschreitende Logistik, gegebenenfalls Zollaufwand und die Reaktionsgeschwindigkeit bei Problemen. Dabei muss der Fertigungsstandort nicht zwangsläufig in der Region liegen, in der der OEM seinen Sitz hat. Entscheidend kann vielmehr sein, wo die Produkte später überwiegend vertrieben werden.

Soll beispielsweise ein Produkt überwiegend in einem weit entfernten Absatzmarkt verkauft werden, kann eine Fertigung in der Nähe dieses Marktes sinnvoll sein. Kürzere Transportwege, geringerer grenzüberschreitender Logistikaufwand und mögliche Zollvorteile können dabei ebenso eine Rolle spielen wie die Nähe zu Kunden und lokalen Vertriebsstrukturen.

Umgekehrt kann die Fertigung an einem anderen Standort aufgrund günstigerer Produktionsbedingungen wirtschaftlicher sein, auch wenn dadurch längere Transportwege entstehen. Welche Variante tatsächlich wirtschaftlicher ist, sollte daher im Rahmen einer **TCO-Betrachtung (Total Cost of Ownership)** bewertet werden. Dabei werden neben dem reinen Fertigungs- oder Stückpreis auch Logistik, Zölle, Bestände, Transportzeiten und weitere standortabhängige Kosten berücksichtigt.

Ein EMS-Partner in der Nähe des OEM-Standorts kann dagegen Vorteile für die tägliche Zusammenarbeit bieten, beispielsweise kürzere Wege bei technischen Abstimmungen, persönliche Werksbesuche und eine engere Begleitung während des Produktanlaufs. Je nach Projekt können daher sowohl die Nähe zum OEM als auch die Nähe zum Absatzmarkt ein relevantes Kriterium bei der Auswahl des Fertigungsstandorts sein.

Einschätzung

Die geografische Nähe allein sollte kein entscheidendes Auswahlkriterium sein. Maßgeblich ist, welche Standortstruktur zum Produkt, zum Absatzmarkt und zur geplanten Lieferkette passt. Ein regionaler EMS-Partner kann insbesondere bei kurzen Reaktionszeiten und enger Zusammenarbeit Vorteile bieten. Liegt der wichtigste Absatzmarkt dagegen in einer anderen Region, kann eine Fertigung in dessen Nähe logistische und wirtschaftliche Vorteile schaffen. Die Entscheidung sollte deshalb nicht allein anhand des Stückpreises, sondern auf Basis einer umfassenden **TCO-Betrachtung** getroffen werden.

Finanzielle Stabilität

Ein EMS-Partner mit angespannter Liquidität stellt ein erhebliches Risiko dar, selbst wenn Qualität und Technologie überzeugen. OEMs sollten vor einer Zusammenarbeit die wirtschaftliche Stabilität des Partners prüfen, etwa über Wirtschaftsauskünfte, verfügbare Jahresabschlüsse oder Gespräche mit bestehenden Kunden. Ein finanziell solider, mittelgroßer Partner kann für ein OEM-Projekt geeigneter sein als ein größerer, aber wirtschaftlich angeschlagener Anbieter.

Technische Unterstützung und Entwicklungsbegleitung (NPI)

Ein geeigneter EMS-Partner begleitet nicht nur die Serienfertigung, sondern unterstützt bereits die Phase der Produkteinführung, das sogenannte New Product Introduction (NPI). Dazu gehören Design-for-Manufacturing-Feedback, Unterstützung bei der Erstmusterung und eine enge Abstimmung zwischen Entwicklungs- und Fertigungsteam. Diese frühe Zusammenarbeit kann spätere Nacharbeit reduzieren und den Serienanlauf beschleunigen.

Kommunikation und kulturelle Passung

Neben harten Kriterien wie Zertifizierung und Kapazität entscheidet oft die Qualität der Zusammenarbeit über den langfristigen Erfolg der Partnerschaft. Ein Partner, der offen über Probleme kommuniziert, verständliche Ansprechpartner bereitstellt und Zeitzone- sowie Sprachunterschiede aktiv überbrückt, erleichtert die tägliche Zusammenarbeit erheblich. Ein erstes gemeinsames Pilotprojekt kann oft mehr über die tatsächliche Zusammenarbeit zeigen als eine Präsentation.

Branchenerfahrung und Referenzen

Erfahrung mit vergleichbaren Produkten und Branchen kann die Einarbeitungszeit verkürzen und das Risiko unerwarteter Prozessprobleme senken. Referenzkunden aus derselben oder einer ähnlichen Branche geben einen realistischen Eindruck davon, wie der Partner unter Praxisbedingungen arbeitet, insbesondere bei Herausforderungen wie Losgrößenschwankungen, Sonderwünschen oder kurzfristigen Änderungen.

Fazit

Die Auswahl eines EMS-Partners sollte nie allein über den Stückpreis entschieden werden. Fertigungstechnologie, Qualitätssicherung, Lieferkettenstärke, Standort, finanzielle Stabilität, Entwicklungsunterstützung und die Qualität der Zusammenarbeit sind wichtige Kriterien für eine langfristig funktionierende Fertigungspartnerschaft. OEMs, die diese Kriterien systematisch und im Zusammenhang mit ihren eigenen Anforderungen bewerten, schaffen die Grundlage für einen Partner, der nicht nur die erste Serie zuverlässig fertigt, sondern auch bei späteren

Änderungen, steigenden Stückzahlen oder neuen Anforderungen mit dem Produkt mitwachsen kann.

Wer bei der Auswahl eines EMS-Partners noch wenig Erfahrung hat, sollte die eigenen Anforderungen zunächst klar definieren und anschließend mehrere geeignete Anbieter systematisch miteinander vergleichen. So lässt sich besser beurteilen, welcher Partner zum eigenen Produkt, zu den geplanten Stückzahlen und zur vorgesehenen Lieferkette passt, anstatt die Entscheidung allein auf Basis eines einzelnen Angebots oder des niedrigsten Preises zu treffen.

Für OEMs und Hardwareentwickler, die bei dieser Auswahl Unterstützung benötigen, können auch unabhängige externe Spezialisten eine sinnvolle Ergänzung sein. Die **EMS Strategy Group** ist international darauf ausgerichtet, OEMs bei der strukturierten Auswahl und Bewertung von EMS-Partnern sowie bei Fragen rund um Outsourcing und internationale Elektronikfertigung zu unterstützen.

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.