



White Paper

Wie lange dauert es wirklich, einen zuverlässigen EMS-Partner zu qualifizieren?

Realistische Zeiträume für Auswahl, Qualifizierung und Übernahme ausgelagerter Fertigungen

Dirk Kaussen | EMS Strategy Group | Rev.: 2.0 | 1. Oktober 2026

Wie lange dauert die Qualifizierung eines EMS-Partners?

Die Dauer einer EMS-Qualifizierung hängt wesentlich vom Umfang und der Komplexität des jeweiligen Projekts ab. Für umfangreiche Qualifizierungsprozesse bei großen OEMs werden 15 bis 18 Monate als mögliche Projektdauer genannt. Für einen klar abgegrenzten industriellen Standardfall ohne besondere regulatorische oder sicherheitsbezogene Anforderungen sind dagegen etwa 4 bis 7 Monate eine realistische praxisbezogene Orientierung für Auswahl, Bewertung, Qualifizierung und erste produktbezogene Freigaben.

Kalenderzeit ist nicht gleich Arbeitsaufwand

Bei beiden Zahlen handelt es sich um Kalender- beziehungsweise Durchlaufzeit, nicht um Vollzeitarbeitsaufwand.

Innerhalb eines Projektzeitraums wechseln sich verschiedene Aktivitäten ab oder überschneiden sich: Vorauswahl von EMS-Dienstleistern, RFQs, technische und qualitative Bewertungen, Audits, interne Freigaben, Vertragsprozesse, Muster- und Pilotfertigung, Prüfungen sowie gegebenenfalls die Übernahme einer bestehenden ausgelagerten Fertigung.

Hinzu kommen zeitliche Abhängigkeiten. Bestimmte Arbeiten können erst beginnen, wenn Informationen, Unterlagen, Materialien, Muster, Prüfergebnisse oder interne Freigaben vorliegen. Zwischen zwei aktiven Arbeitsschritten kann dadurch zusätzliche Kalenderzeit entstehen, ohne dass an diesem konkreten Arbeitsschritt weitergearbeitet werden kann. Ein Projekt, das sich über 15 oder 18 Monate erstreckt, bedeutet also nicht, dass die beteiligten Mitarbeiter während dieser gesamten Zeit durchgehend in Vollzeit daran arbeiten. Aus der Kalenderdauer allein lässt sich weder der personelle Aufwand noch die Anzahl der tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden ableiten.

Drei Bereiche, die oft vermischt werden

Der entscheidende Unterschied zwischen den genannten Zeiträumen liegt im Umfang dessen, was im jeweiligen Projekt enthalten ist. Eine EMS-Qualifizierung umfasst nicht nur die Auswahl und Freigabe des Dienstleisters. Je nach Fall kommen die Qualifizierung des konkreten Produkts und Prozesses sowie die Übernahme einer bereits ausgelagerten Fertigung hinzu. Diese drei Bereiche laufen teilweise parallel, teilweise sind sie voneinander abhängig:

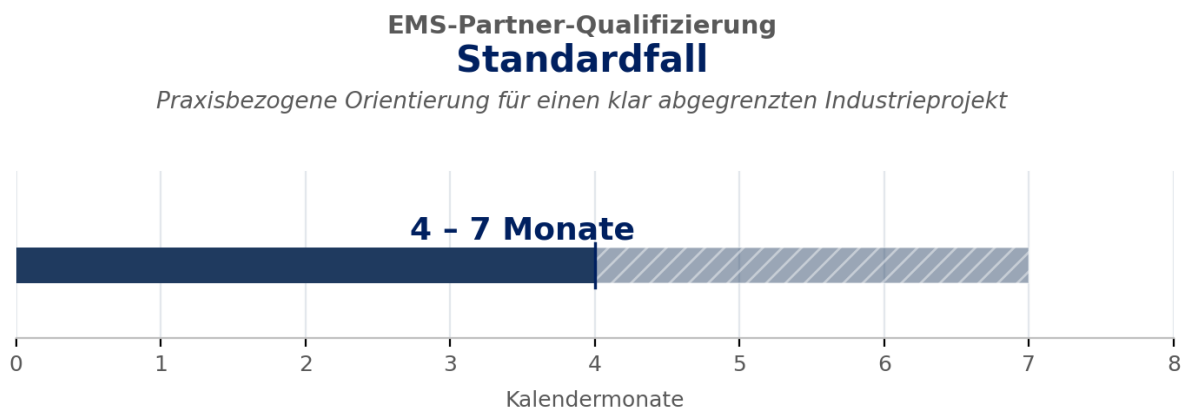
- **Auswahl und Lieferantenqualifizierung** – Prüfung, ob der EMS-Dienstleister grundsätzlich zu Fertigungsumfang und Anforderungen des OEM passt. Dazu gehören

Fertigungstechnologien, Kapazitäten, Qualitätsmanagement, Prüf- und Testmöglichkeiten, Materialmanagement, Rückverfolgbarkeit und Zertifizierungen. Darauf folgen technische und qualitative Bewertung, häufig ein Audit vor Ort und die interne Lieferantenfreigabe.

- **Produkt- und Prozessqualifizierung** – der Nachweis, dass das konkrete Produkt beim ausgewählten Dienstleister reproduzierbar gefertigt und geprüft werden kann. Ein EMS-Dienstleister kann als Unternehmen bereits geeignet sein, ohne dass diese produktbezogene Freigabe schon vorliegt. Für Muster, Erstbemusterung oder Pilotfertigung müssen Leiterplatten, Bauteile oder kundenspezifische Komponenten verfügbar sein – gerade bei schwer beschaffbaren Teilen bestimmt die Materialverfügbarkeit oft den weiteren Ablauf.
- **Fertigungsübernahme und Serienanlauf** – relevant, wenn eine bereits laufende Fertigung übertragen wird. Dabei müssen Fertigungsdaten, Programme, Prüfmittel, Vorrichtungen, Materialbestände, Stücklisten und produktspezifisches Fertigungswissen beim neuen Dienstleister aufgebaut, geprüft und integriert werden. Hinzu kommen die Übernahme relevanter Prozess- und Qualitätsinformationen, erste Fertigungsläufe, gegebenenfalls Anpassungen und die Stabilisierung der Serienproduktion.

4 bis 7 Monate als Orientierung für einen Standardfall

Vorausgesetzt wird dabei unter anderem, dass die Anforderungen an den EMS-Dienstleister klar definiert sind, geeignete Anbieter verfügbar sind, keine außergewöhnlichen regulatorischen Anforderungen bestehen und die erforderlichen technischen Unterlagen und Materialien rechtzeitig zur Verfügung stehen. Die einzelnen Aktivitäten laufen teilweise parallel – die Monate sind daher nicht als strikt aufeinanderfolgende Phasen zu verstehen.



Gesamtdauer ab Projektstart (Monat 0) bis zum Abschluss von Auswahl, Bewertung, Qualifizierung und ersten produktbezogenen Freigaben – je nach Projekt zwischen 4 und 7 Monaten.

Quelle: eigene Darstellung EMS Strategy Group – praxisbezogene Orientierung (keine veröffentlichte Branchen-Benchmark)

Diese Größenordnung ist eine praxisbezogene Orientierung und keine veröffentlichte allgemeine Branchen-Benchmark. Sie setzt einen vergleichsweise klar abgegrenzten Projektumfang voraus.

Was den Aufwand treibt

Der Qualifizierungsaufwand hängt nicht allein von der technischen Komplexität des Produkts ab, sondern auch vom Umfang der vergebenen Leistung. Eine reine PCB-Bestückung mit klar definierten Unterlagen stellt andere Anforderungen als ein Auftrag, bei dem der EMS-Dienstleister zusätzlich Materialbeschaffung, Programmierung, Funktionstest, mechanische Integration, Endmontage und Verpackung übernimmt. Mit wachsendem Leistungsumfang müssen mehr Prozesse, Schnittstellen und Verantwortlichkeiten bewertet werden.

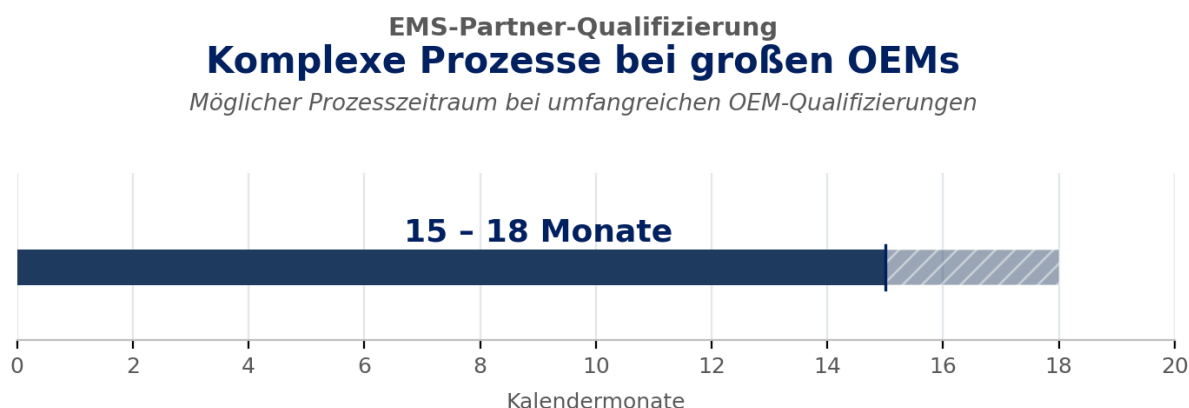
Die Auswahl beginnt dabei vor dem Audit. Zunächst muss feststehen, welche Anforderungen der künftige Partner erfüllen muss, erst danach lässt sich beurteilen, welche Anbieter überhaupt infrage kommen. Vorhandene Zertifizierungen können die Vorauswahl unterstützen, ersetzen aber nicht die Prüfung, ob ein Anbieter für das konkrete Produkt und den vorgesehenen Umfang geeignet ist.

Deutlich länger als 4 bis 7 Monate wird es, wenn mehrere Faktoren zusammenkommen – wie etwa großer Leistungsumfang, komplexe Produkte, umfangreiche Prüf- und Dokumentationsanforderungen, eingeschränkte Materialverfügbarkeit, internationale Lieferketten oder die Übernahme einer laufenden Fertigung. Auch besondere regulatorische, kundenspezifische oder sicherheitsbezogene Anforderungen verlängern den Prozess.

Wie sind die 15 bis 18 Monate einzuordnen?

Diese Größenordnung stammt aus der Beschreibung von Qualifizierungsprozessen bei vielen großen OEMs und bezieht sich auf die Qualifizierung neuer EMS-Anbieter. Sie beschreibt einen möglichen längeren Prozesszeitraum.

Die Angabe stellt weder eine allgemeine Branchenstatistik noch eine Median- oder Durchschnittsdauer für alle EMS-Projekte dar. Entscheidend ist die Definition des betrachteten Prozesses und dessen Start- und Endpunkt. Je nachdem, ob ausschließlich die Lieferantenqualifizierung betrachtet wird oder zusätzlich Produktfreigaben, Muster- und Pilotfertigung, Vertragsprozesse, interne Freigaben und die Übernahme einer bestehenden ausgelagerten Fertigung einbezogen werden, kann sich die betrachtete Kalenderzeit erheblich unterscheiden.



Gesamtdauer ab Projektstart (Monat 0) bei umfangreichen, formalen Qualifizierungsprozessen großer OEMs – je nach Prozessumfang zwischen 15 und 18 Monaten.

Quelle: eigene Darstellung EMS Strategy Group – praxisbezogene Orientierung (keine veröffentlichte Branchen-Benchmark)

Fazit

Die Qualifizierung eines EMS-Dienstleisters dauert nicht grundsätzlich 15 bis 18 Monate. Für einen klar definierten industriellen Standardfall können etwa 4 bis 7 Monate als praxisbezogene Orientierung dienen. Bei größeren OEM-Organisationen können wesentlich längere Prozesse entstehen. Für eine belastbare Planung sollte zwischen den drei Bereichen Lieferantenqualifizierung, Produkt- und Prozessqualifizierung sowie Übernahme und Serienanlauf unterschieden werden – erst diese Differenzierung ermöglicht eine realistische Einschätzung der tatsächlich benötigten Kalenderzeit.

Bei den genannten Zeitspannen – sowohl beim industriellen Standardfall (4 bis 7 Monate) als auch bei komplexen OEM-Prozessen (15 bis 18 Monate) – handelt es sich ausdrücklich um die Kalender- bzw. Durchlaufzeit (Cycle Time) und nicht um einen durchgängigen Vollzeitarbeitsaufwand.

Quellen

[1] Venture Outsource – Electronic supplier qualification differs for startup v. large OEMs. Quelle für die Angabe von 15 bis 18 Monaten bei vielen großen OEMs.

Hinweis: Die in diesem White Paper genannten Zeiträume dienen ausschließlich als allgemeine Orientierung. Die tatsächliche Dauer eines Projekts hängt von den jeweiligen technischen, organisatorischen, kommerziellen, qualitativen und regulatorischen Rahmenbedingungen sowie vom konkreten Leistungsumfang ab.

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.