White Paper

China, Indien, Europa oder Lateinamerika?

Wo OEMs ihre Elektronikfertigung strategisch richtig positionieren

Ein Vergleich der industriellen Fertigungstiefe, lokalen Wertschöpfung und Lieferkettenabhängigkeiten bei Leiterplatten und elektronischen Baugruppen

Dirk Kaussen | Gründer und Geschäftsführer, EMS Strategy Group | 21. November 2026 | Rev.: 1.3

Die Standortentscheidung beginnt nicht mit dem Stückpreis

Die Diskussion über internationale Elektronikfertigung hat sich verändert. Steigende geopolitische Risiken, Handelskonflikte, neue Zollregelungen und die Erfahrungen aus den vergangenen Jahren haben vielen OEMs gezeigt, wie verwundbar eine stark konzentrierte Lieferkette sein kann.

Die Reaktion darauf ist häufig dieselbe. Unternehmen suchen nach einem zweiten Produktionsstandort, verlagern Aufträge oder prüfen neue EMS-Partner außerhalb ihrer bisherigen Beschaffungsregion.

Eine Verlagerung allein sorgt noch nicht für eine breitere Aufstellung.

Wer die Baugruppenfertigung von China nach Indien verlagert, kann weiterhin von chinesischen Leiterplatten, Bauteilen und Materialien abhängig sein. Eine Produktion in Mexiko oder Brasilien bedeutet ebenfalls nicht automatisch, dass die wesentlichen Vorprodukte aus der Region stammen. Und eine Rückverlagerung nach Europa löst nicht zwangsläufig die Abhängigkeit von globalen Komponentenlieferanten.

Für OEMs ist folglich eine andere Frage wichtig. Welche industriellen Fähigkeiten sind am jeweiligen Standort tatsächlich vorhanden, und welche Teile der Lieferkette bleiben weiterhin außerhalb der eigenen Kontrolle?

Ein Vergleich der Länder muss genau dort ansetzen. Nicht bei politischen Zielsetzungen oder angekündigten Investitionen, sondern bei der industriellen Realität.

© 2026 EMS Strategy Group | www.emssg.com

China bleibt der Maßstab – gerade wegen seiner industriellen Dichte

China ist nicht allein deshalb ein bedeutender Elektronikstandort, weil dort große Produktionsmengen zu wettbewerbsfähigen Kosten gefertigt werden. Der entscheidende Vorteil liegt in der Dichte des industriellen Umfelds.

Leiterplattenhersteller, Komponentenlieferanten, Materialanbieter, Werkzeugbauer, EMS-Unternehmen und spezialisierte Dienstleister befinden sich häufig in räumlicher Nähe zueinander. Das verkürzt Abstimmungswege, erleichtert technische Änderungen und ermöglicht eine schnelle Reaktion auf Probleme in der laufenden Produktion.

Diese Struktur ist über viele Jahre gewachsen. Sie lässt sich nicht kurzfristig durch staatliche Förderprogramme oder den Aufbau einzelner Montagewerke an anderen Standorten ersetzen.

Die Größenordnung wird auch in den aktuellen Produktionsdaten sichtbar. Nach Angaben des chinesischen Ministeriums für Industrie und Informationstechnologie stieg die Wertschöpfung der größeren Unternehmen im Bereich der elektronischen Informationsfertigung 2025 um 10,6 Prozent. Der Branchenumsatz erreichte 17,4 Billionen Yuan. Die Produktion integrierter Schaltkreise lag bei 484,3 Milliarden Stück.

Diese Zahlen umfassen einen sehr breiten Industriebereich. Sie sind kein direkter Nachweis für die Leistungsfähigkeit jedes einzelnen chinesischen EMS-Unternehmens. Sie zeigen aber, in welchem industriellen Umfeld sich die Elektronikfertigung bewegt.

Für OEMs ist China deshalb weiterhin ein wichtiger Referenzstandort. Das gilt besonders bei komplexen Produkten, hohen Stückzahlen, kurzen Entwicklungszyklen und einem hohen Bedarf an kurzfristiger technischer Unterstützung.

Allerdings ist die industrielle Stärke zugleich ein Konzentrationsrisiko. Wer wesentliche Fertigungs- und Materialquellen in einer Region bündelt, bleibt politischen, handelspolitischen und logistischen Veränderungen ausgesetzt.

Die Konsequenz sollte nicht zwangsläufig der vollständige Rückzug sein. Für viele Unternehmen ist es wirtschaftlich sinnvoller, bestehende chinesische Lieferketten gezielt zu ergänzen und kritische Abhängigkeiten zu reduzieren.

Indien wächst – aber die Leiterplattenversorgung bleibt eine Schwachstelle

Indien hat seine Elektronikfertigung in den vergangenen Jahren erheblich ausgebaut. Die Entwicklung ist besonders deutlich bei Smartphones und der Fertigung für internationale Technologiekonzerne.

Nach Angaben der indischen Regierung erreichte die Produktion elektronischer Güter im Geschäftsjahr 2025/26 rund 13,11 Billionen Rupien. Die Exporte lagen bei rund 4,24 Billionen Rupien. Gegenüber 2014/15 entspricht das einem deutlichen Ausbau der Produktions- und Exportbasis.

Diese Entwicklung ist beachtlich. Sie darf jedoch nicht mit einer vollständigen Unabhängigkeit der industriellen Lieferkette verwechselt werden.

Ein Blick auf die Leiterplattenversorgung zeigt die verbleibende Lücke. NITI Aayog, die staatliche indische Planungs- und Strategieinstitution, beziffert den indischen PCB-Bedarf für 2024/25 auf rund 4,2 Milliarden US-Dollar. Gleichzeitig wurden nach dieser Analyse unbestückte Leiterplatten im Wert von etwa 3,7 Milliarden US-Dollar importiert. Die lokale Fertigung wurde mit rund 600 Millionen US-Dollar angegeben.

Damit wird ein wesentlicher Punkt sichtbar: Indien kann elektronische Produkte in großem Umfang fertigen und exportieren, ohne die dafür benötigten Vorprodukte vollständig im eigenen Land herzustellen.

Für OEMs ist das kein Ausschlusskriterium. Indien kann ein attraktiver Standort für die Baugruppenfertigung sein, insbesondere wenn lokale Produktionskapazitäten, qualifizierte Mitarbeiter und ein wachsender Absatzmarkt zusammenkommen.

Die entscheidende Prüfung muss jedoch tiefer gehen. Woher kommen die Leiterplatten? Welche passiven und aktiven Bauteile werden lokal beschafft? Wie belastbar sind die Lieferanten für kritische Materialien? Und welche Produktionsschritte finden tatsächlich in Indien statt?

Auch die Qualifikation eines neuen EMS-Partners sollte nicht allein anhand seiner installierten Produktionslinien beurteilt werden. Entscheidend sind Prozessbeherrschung, Engineering-Kompetenz, Materialmanagement, Traceability und die Fähigkeit, Serienfertigung dauerhaft stabil zu betreiben.

Indien ist damit eine ernst zu nehmende Alternative für bestimmte Fertigungsumfänge. Als vollständiger Ersatz für die industrielle Lieferkettenstruktur Chinas sollte der Standort jedoch nicht pauschal betrachtet werden.

Europa hat industrielle Kompetenz – aber nicht mehr die gesamte Wertschöpfungskette

Europa verfügt weiterhin über anspruchsvolle Elektronikfertigung. Dazu gehören spezialisierte EMS-Unternehmen, Automotive- und Industrieelektronik, Medizintechnik, Leistungselektronik sowie Unternehmen mit hohen Anforderungen an Qualität und Rückverfolgbarkeit.

Die industrielle Basis ist allerdings uneinheitlich. Zwischen einzelnen Ländern und Regionen bestehen erhebliche Unterschiede bei Fertigungskapazitäten, Zulieferstrukturen, Kosten und technischer Spezialisierung.

Gerade bei Leiterplatten und elektronischen Komponenten ist die Abhängigkeit von außereuropäischen Lieferanten ein relevantes Thema. Eine europäische Baugruppenfertigung bedeutet deshalb nicht automatisch eine europäische Wertschöpfung über die gesamte Lieferkette.

Auch die politische Diskussion über Halbleiter wird häufig zu weit interpretiert. Der European Chips Act hat Investitionen, Pilotlinien und Kompetenzzentren unterstützt. Die Europäische Kommission hat im Juni 2026 zudem einen Vorschlag für eine Weiterentwicklung als Chips Act 2.0 vorgelegt.

Das ist für die Halbleiterindustrie relevant. Es löst aber nicht unmittelbar die strukturellen Probleme der europäischen Leiterplatten- und Baugruppenfertigung.

Eine moderne Halbleiterfabrik ist kein Ersatz für eine leistungsfähige PCB-Industrie. Und zusätzliche Chipkapazitäten schaffen nicht automatisch mehr EMS-Kapazität, bessere Materialverfügbarkeit oder wettbewerbsfähigere Produktionskosten.

Für OEMs ist deshalb eine differenzierte Betrachtung notwendig. Europa kann dort besonders sinnvoll sein, wo Kundennähe, kurze Reaktionszeiten, technische Zusammenarbeit, regulatorische Anforderungen und Versorgungssicherheit einen hohen Stellenwert haben.

Bei arbeitsintensiven Produkten und hohen Stückzahlen kann die Kostenposition dagegen schwierig werden. Das gilt insbesondere dann, wenn wesentliche Vorprodukte weiterhin importiert werden müssen.

Europa wird nicht alle Bereiche der Elektronikfertigung zurückgewinnen können. Umso wichtiger ist es, die vorhandenen Stärken zu sichern und gezielt dort auszubauen, wo eine Fertigung in Europa wirtschaftlich sinnvoll ist. Bei anderen Produkten kann die Zusammenarbeit mit internationalen Fertigungsstandorten die bessere Lösung sein.

Brasilien – ein großer Markt mit einer anspruchsvollen Zulieferstruktur

Brasilien wird bei internationalen Standortentscheidungen häufig entweder überschätzt oder unterschätzt.

Das Land verfügt über eine etablierte Elektronikindustrie, erfahrene EMS-Unternehmen und einen großen Binnenmarkt. Hinzu kommen industrielle Schwerpunkte in Bereichen wie Telekommunikation, Automobiltechnik, Haushaltsgeräten, Energie und industrieller Automatisierung.

Die Rahmenbedingungen unterscheiden sich jedoch deutlich von denen in Asien oder Europa. Importprozesse, steuerliche Anforderungen, lokale Regulierung und die Verfügbarkeit von Vorprodukten müssen bei der Kalkulation berücksichtigt werden.

Die Zahlen der brasilianischen Branchenvereinigung ABINEE verdeutlichen die Struktur. Für 2025 weist sie Importe der Elektro- und Elektronikindustrie von rund 48,7 Milliarden US-Dollar aus. Die Exporte lagen bei rund 8,1 Milliarden US-Dollar. Das Handelsdefizit betrug damit rund 40,6 Milliarden US-Dollar.

Besonders aufschlussreich ist der Blick auf die importierten Produkte. Halbleiter, elektronische Komponenten für die Automobilindustrie sowie Bauteile für Computer und Telekommunikation gehören zu den bedeutenden Importpositionen.

Das bedeutet nicht, dass Brasilien keine leistungsfähige Elektronikfertigung besitzt. Es zeigt vielmehr, dass ein erheblicher Teil der industriellen Wertschöpfung weiterhin auf importierte Vorprodukte angewiesen ist.

Für OEMs mit Absatzschwerpunkt in Brasilien kann eine lokale Fertigung dennoch wirtschaftlich und strategisch sinnvoll sein. Sie kann Transportwege verkürzen, lokale Kundenanforderungen besser bedienen und – abhängig von Produkt, Fertigungsmodell und regulatorischer Ausgestaltung – Vorteile gegenüber einer reinen Importlösung bieten.

Allerdings sollte die Entscheidung nicht mit der Annahme beginnen, dass eine lokale Montage automatisch zu einer hohen lokalen Wertschöpfung führt.

Bei einer SKD- oder CKD-Strategie *(Semi Knocked Down -- Completely Knocked Down)* muss beispielsweise genau geprüft werden, welche Komponenten importiert werden, welche Prozesse lokal stattfinden und welche Anforderungen an lokale Fertigung und Dokumentation gelten.

Auch die Materialversorgung verdient besondere Aufmerksamkeit. Ein brasilianischer EMS-Partner kann über gute Fertigungskompetenz verfügen und dennoch bei bestimmten Leiterplatten, Halbleitern oder Spezialmaterialien auf internationale Lieferanten angewiesen sein.

Brasilien ist deshalb nicht einfach eine kostengünstige Alternative zu Asien. Der Standort ist vor allem dann interessant, wenn der brasilianische Markt selbst, regionale Kundenbeziehungen und eine langfristige lokale Präsenz Teil der Unternehmensstrategie sind.

Mexiko – die Nähe zu Nordamerika ist ein Vorteil, aber keine Garantie für Unabhängigkeit

Mexiko nimmt innerhalb Lateinamerikas eine besondere Position ein. Die industrielle Integration mit den USA und Kanada, die Nähe zu wichtigen Absatzmärkten und die bestehende Exportindustrie machen das Land für internationale Elektronikunternehmen attraktiv.

Die industrielle Basis reicht von Automobil- und Industrieelektronik bis zu Telekommunikation, Computertechnik und anderen elektronischen Produkten.

Die Größenordnung zeigt sich auch im Außenhandel. Nach Daten der UNCTAD erreichten die mexikanischen Exporte aus den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Elektronik 2025 zusammen rund 110 Milliarden US-Dollar. Mexiko war damit ein bedeutender Exportstandort für diese Produktgruppen.

Diese Zahl darf allerdings nicht als Maß für die lokale Fertigungstiefe interpretiert werden. Exportwerte sagen zunächst wenig darüber aus, welcher Anteil der Vorprodukte im Land hergestellt wurde und wie unabhängig die Produktion von internationalen Zulieferern ist.

Gerade bei elektronischen Baugruppen ist diese Unterscheidung wichtig. Ein Werk kann hohe Exportumsätze erzielen und gleichzeitig einen großen Teil seiner Leiterplatten, Halbleiter und Materialien importieren.

Für OEMs liegt der Vorteil Mexikos vor allem in der Nähe zum nordamerikanischen Markt, in bestehenden industriellen Strukturen und in der Möglichkeit, Fertigung und Kundenversorgung regional enger miteinander zu verbinden.

Die Standortentscheidung hängt allerdings stark vom konkreten Produkt und vom Kunden ab. Ein EMS-Werk mit Erfahrung in Automotive-Elektronik ist nicht automatisch der richtige Partner für komplexe Industrieelektronik oder kleinere Serien mit hohem Engineering-Anteil.

Auch die Lieferantenstruktur sollte genau geprüft werden. Welche Komponenten werden in Mexiko beschafft? Welche kommen aus den USA, Asien oder Europa? Wie abhängig ist die Produktion von einzelnen Grenzübergängen, Logistikrouten oder internationalen Zulieferern?

Mexiko kann eine sehr sinnvolle Ergänzung für eine auf Nordamerika ausgerichtete Fertigungsstrategie sein. Eine unabhängige Lieferkette entsteht dadurch aber nicht automatisch.

Der eigentliche Knackpunkt liegt häufig vor der Bestückung

Bei der Bewertung eines EMS-Standorts wird häufig zuerst auf die Fertigung selbst geschaut. Produktionslinien, Bestückungsleistung, Prüfkapazitäten, Mitarbeiterzahl und vorhandene Zertifizierungen sind wichtige Kriterien.

Sie zeigen jedoch nur einen Teil der tatsächlichen Leistungsfähigkeit.

Für die Versorgungssicherheit ist entscheidend, wie die vorgelagerten Lieferketten aussehen. Eine Baugruppe kann in Indien, Brasilien oder Mexiko gefertigt werden und dennoch von einer Leiterplatte aus China, einem Halbleiter aus Taiwan, passiven Komponenten aus Japan und Spezialmaterialien aus Europa abhängen.

Das ist in einer globalisierten Elektronikindustrie zunächst normal. Problematisch wird es, wenn ein OEM glaubt, durch einen neuen Fertigungsstandort seine bisherigen Abhängigkeiten bereits reduziert zu haben.

Eine zweite EMS-Fabrik ist keine echte Zweitquelle, wenn beide Standorte dieselben kritischen Lieferanten nutzen und bei einem Materialengpass gleichzeitig ausfallen.

Auch eine geografische Trennung allein reicht nicht aus. Entscheidend ist, ob alternative Bezugsquellen technisch qualifiziert, kommerziell verfügbar und im Bedarfsfall tatsächlich lieferfähig sind.

Bei der Standortprüfung sollten deshalb nicht nur die direkten EMS-Lieferanten betrachtet werden. Mindestens ebenso wichtig sind die Herkunft und Verfügbarkeit kritischer Leiterplatten, Halbleiter, passiver Bauelemente, Steckverbinder, Materialien und Fertigungswerkzeuge.

Hier liegt häufig der Unterschied zwischen einer Verlagerung auf dem Papier und einer belastbaren Veränderung der Lieferkettenstruktur.

Was OEMs vor einer Standortentscheidung tatsächlich prüfen sollten

Eine Standortentscheidung sollte nicht auf allgemeinen Länderbewertungen beruhen. Die relevante Frage ist immer, ob ein konkretes Produkt an einem bestimmten Standort unter realistischen Bedingungen wirtschaftlich und zuverlässig gefertigt werden kann.

Dazu gehören mehrere Punkte, die in der Praxis oft erst spät betrachtet werden.

Die tatsächliche Fertigungstiefe: Welche Produktionsschritte finden vor Ort statt? Werden Leiterplatten, Baugruppen und gegebenenfalls Endprodukte lokal gefertigt oder überwiegend importierte Komponenten montiert?

Die Materialversorgung: Welche kritischen Bauteile stammen aus der Region? Gibt es qualifizierte Alternativlieferanten? Wie hoch ist die Abhängigkeit von einzelnen Ländern oder Herstellern?

Die technische Kompetenz: Kann der EMS-Partner nicht nur fertigen, sondern auch bei Designänderungen, Prozessoptimierung, Fehleranalyse und Industrialisierung unterstützen?

Die Qualität im Serienbetrieb: Welche Prozessfähigkeit ist nachgewiesen? Wie werden Fehler analysiert, dokumentiert und nachhaltig abgestellt? Wie belastbar sind Prüfkonzept und Rückverfolgbarkeit?

Die tatsächlichen Gesamtkosten: Neben dem Stückpreis müssen Materialkosten, Logistik, Zölle, Finanzierung, Lagerbestände, Ausschuss, Nacharbeit, Qualifizierung und mögliche Anlaufverluste berücksichtigt werden.

Die Skalierbarkeit: Kann der Standort bei steigenden Stückzahlen mitwachsen? Sind ausreichend qualifizierte Mitarbeiter, Produktionsflächen und Lieferantenkapazitäten vorhanden?

Die operative Zusammenarbeit: Wie schnell werden Entscheidungen getroffen? Wie transparent kommuniziert der EMS-Partner? Wie gut funktionieren Eskalationen und technische Abstimmungen im Tagesgeschäft?

Gerade der letzte Punkt wird in Standortvergleichen oft unterschätzt. Ein wirtschaftlich attraktives Angebot verliert seinen Wert, wenn technische Probleme nicht rechtzeitig erkannt werden, Informationen fehlen oder Entscheidungen zu lange dauern.

Nicht jedes Produkt braucht denselben Fertigungsstandort

Ein OEM muss sich nicht grundsätzlich für einen einzigen Produktionsstandort entscheiden. In vielen Fällen ist eine Kombination aus regionaler Fertigung und internationaler Beschaffung sinnvoller.

Ein komplexes Industrieprodukt mit niedrigen Stückzahlen und hohem Engineering-Anteil kann in Europa gut aufgehoben sein. Ein Produkt mit hohen Volumina und einer breiten Zulieferstruktur kann in Asien wirtschaftliche Vorteile bieten. Eine Fertigung in Mexiko kann für die Versorgung nordamerikanischer Kunden sinnvoll sein. Brasilien kann eine lokale Produktionsbasis für den südamerikanischen Markt schaffen.

Entscheidend ist, dass diese Aufteilung nicht allein nach geografischen Gesichtspunkten erfolgt.

Ein zweiter Standort sollte eine konkrete Aufgabe erfüllen. Das kann die Absicherung eines kritischen Produkts, die Versorgung eines regionalen Marktes, die Reduzierung von Transportzeiten oder die Verringerung einer bestimmten Lieferantenabhängigkeit sein.

Auch die Kosten einer zweiten Quelle müssen realistisch bewertet werden. Zusätzliche Qualifizierung, Werkzeuge, Prüfmittel, Sicherheitsbestände und kleinere Abrufmengen können die Wirtschaftlichkeit deutlich beeinflussen.

Eine zweite Quelle, die im Normalbetrieb nicht wettbewerbsfähig ist, aber im Krisenfall auch nicht kurzfristig hochgefahren werden kann, bietet nur begrenzten Schutz.

Die bessere Lösung ist deshalb häufig eine gezielte Aufteilung kritischer Fertigungsumfänge – verbunden mit einer realistischen Prüfung der gemeinsamen Lieferantenbasis.

Fazit – industrielle Substanz entscheidet, nicht das Standortversprechen

China, Indien, Europa und Lateinamerika bieten unterschiedliche Voraussetzungen für die Elektronikfertigung. Keiner dieser Standorte ist für alle Produkte und OEM-Anforderungen gleichermaßen geeignet.

China verfügt weiterhin über eine außergewöhnlich dichte industrielle Zulieferstruktur. Indien baut seine Elektronikfertigung schnell aus, muss aber bei wichtigen Vorprodukten noch erhebliche Abhängigkeiten reduzieren. Europa besitzt anspruchsvolle Fertigungskompetenzen, steht jedoch vor strukturellen Kosten- und Kapazitätsfragen. Brasilien und Mexiko bieten interessante regionale Perspektiven, unterscheiden sich aber deutlich hinsichtlich Markt, Regulierung und industrieller Einbindung.

Für OEMs ist daher nicht entscheidend, welches Land politisch oder wirtschaftlich gerade als attraktivster Standort gilt.

Entscheidend ist, ob die benötigte Fertigungskompetenz vorhanden ist, ob kritische Materialien zuverlässig verfügbar sind und ob sich die gesamte Lieferkette unter realistischen Bedingungen wirtschaftlich betreiben lässt.

Eine Verlagerung ist erst dann eine strategische Verbesserung, wenn sie nicht nur den Produktionsstandort verändert, sondern auch die tatsächlichen Risiken und Abhängigkeiten reduziert.

Quellen und Datengrundlage

Die statistischen Angaben beziehen sich auf die jeweils genannten Berichtsjahre und Institutionen. Länderstatistiken verwenden unterschiedliche Abgrenzungen. Produktionswerte, Exportwerte und lokale Wertschöpfung sind deshalb nicht unmittelbar miteinander vergleichbar.

1. **China – Ministry of Industry and Information Technology (MIIT), 30 January 2026:** *Operation of the Electronic Information Manufacturing Industry in 2025.* Daten zur industriellen Wertschöpfung, Branchenumsatz und Produktion elektronischer Produkte.
2. **India – Press Information Bureau, Ministry of Electronics and Information Technology, 1 April 2026:** *Domestic value addition in electronics manufacturing has improved significantly over the years.* Angaben zur Elektronikproduktion, Exportentwicklung und geschätzten inländischen Wertschöpfung.
3. **India – NITI Aayog, Trade Watch, Q2 FY 2025–26:** Analyse zur indischen Leiterplattenversorgung und Importabhängigkeit. Angaben zu PCB-Bedarf, Importen und lokaler Fertigung.
4. **European Parliament, EPRS, 16 July 2026:** *The European Chips Act – Lessons learnt from 3 years of implementation.* Bewertung der bisherigen Umsetzung des European Chips Act.
5. **European Commission, June 2026:** Vorschlag zur Weiterentwicklung des europäischen Halbleiterrahmens als Chips Act 2.0.
6. **ABINEE, Economic Overview & Performance of the Sector 2026:** Branchenstatistiken zur brasilianischen Elektro- und Elektronikindustrie für 2025. Datengrundlagen unter anderem SECEX/MDIC, CNI und IBGE.
7. **UNCTAD, Trade and Development Report 2026:** Daten zur Entwicklung der mexikanischen Exporte von Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Elektronikprodukten.

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.