



LEISTUNGSBRIEF

Die Auswahl und Qualifizierung des richtigen EMS-Partners

Warum die Qualifizierungszeit kein Vollzeit-Kraftakt ist – und wie die EMS Strategy Group Sie dabei entlastet

EMS Strategy Group | 22. Oktober 2026 | Leistungsbrief 3

Wird über die Auswahl und Qualifizierung eines neuen EMS-Partners gesprochen, fallen bei komplexen Projekten manchmal Zeiträume von 15 bis 18 Monaten. Dabei ist jedoch wichtig, zwischen der eigentlichen Qualifizierung eines EMS-Partners und einem vollständigen Wechselprojekt mit Produkttransfer und Serienanlauf zu unterscheiden.

15 bis 18 Monate sind **keine übliche Dauer für die reine Qualifizierung eines EMS-Partners**. Ein einfacher oder klar abgegrenzter Qualifizierungsprozess kann wesentlich kürzer sein. Länger wird der Gesamtprozess insbesondere dann, wenn zusätzlich eine bestehende Fertigung übernommen, umfangreiche technische Unterlagen aufgearbeitet, Materialien neu beschafft oder qualifiziert, Prüfkonzpte übertragen und mehrere Produktvarianten bis zum stabilen Serienanlauf gebracht werden müssen.

Die Kalenderzeit eines solchen Projekts besteht deshalb aus aktiven Bearbeitungsphasen und Zeit zwischen den einzelnen Schritten. Nicht jeder Zeitraum erfordert eine kontinuierliche Vollzeittätigkeit der beteiligten Mitarbeiter. Entscheidend ist vielmehr, dass die notwendigen Schritte in der richtigen Reihenfolge erfolgen und der Prozess zwischen den einzelnen Phasen nicht unnötig ins Stocken gerät.

1. Warum die Kalenderzeit trotzdem relevant ist

Das Problem

Weil die tatsächliche Arbeitszeit nicht mit der gesamten Kalenderzeit gleichzusetzen ist, wird der Aufwand eines solchen Projekts leicht unterschätzt. Gleichzeitig kann der Wunsch nach einer schnellen Entscheidung dazu führen, dass wichtige Schritte verkürzt oder erst sehr spät durchgeführt werden.

Eine belastbare Auswahl erfordert jedoch mehr als einen Vergleich von Angeboten und Zertifikaten. Je nach Produkt und Einsatzbereich können unter anderem technische Fähigkeiten, Qualitätssysteme, Fertigungskapazitäten, Prüf- und Testmöglichkeiten, Materialbeschaffung und die konkrete Eignung des Produktionsstandorts zu bewerten sein.

Unser Ansatz

Wir strukturieren den Prozess von Beginn an in klar abgegrenzte Phasen, von der Anforderungsdefinition und Vorauswahl über RFQ und technische Bewertung bis zu Audit, Auswahl und gegebenenfalls Produktqualifizierung und Transfer.

Dabei wird sichtbar, welche Schritte voneinander abhängig sind, welche parallel bearbeitet werden können und an welchen Stellen tatsächlich Wartezeiten entstehen.

2. Welche Probleme eine sorgfältige Qualifizierung vermeidet

Das Problem

Werden wichtige Schritte der Auswahl und Qualifizierung verkürzt, können sich Probleme erst nach der Entscheidung oder beim Serienanlauf zeigen.

Dazu können beispielsweise nicht vollständig geprüfte technische Anforderungen, fehlende Fertigungs- oder Testmöglichkeiten, unklare Materialverfügbarkeit, unvollständige Produktionsunterlagen oder ein nicht ausreichend vorbereiteter Wissenstransfer gehören.

Gerade bei einem Wechsel einer laufenden Fertigung ist die Übergabe wesentlich umfangreicher als die reine Übermittlung einer BOM. Produktions- und Qualitätsunterlagen, Prüfanforderungen, Testmittel, Prozesswissen und bestehende Abweichungen müssen gegebenenfalls berücksichtigt und beim neuen Partner wieder abgebildet werden.

Unser Ansatz

Wir bewerten einen EMS-Partner nicht nur anhand vorhandener Zertifizierungen, sondern anhand seiner Eignung für das konkrete Produkt und den vorgesehenen Fertigungsumfang.

Dabei betrachten wir unter anderem technische Fähigkeiten, Qualität, Kapazitäten, Material- und Lieferkettenaspekte sowie die Voraussetzungen für Muster-, Pilot- und Serienfertigung, soweit diese für das jeweilige Projekt relevant sind.

3. Warum ein solcher Prozess intern leicht ins Stocken gerät

Das Problem

Die Auswahl und Qualifizierung eines EMS-Partners ist normalerweise keine Aufgabe eines einzelnen Fachbereichs. Einkauf, Entwicklung, Qualität, Produktion und gegebenenfalls weitere Funktionen müssen Informationen bereitstellen, Anforderungen bewerten und Entscheidungen treffen.

Das bedeutet nicht, dass ein Unternehmen diesen Prozess nicht selbst durchführen kann. In vielen Unternehmen wird genau das erfolgreich gemacht. Die Herausforderung liegt vielmehr darin, dass die beteiligten Mitarbeiter gleichzeitig für das laufende Tagesgeschäft, Kundenprojekte und andere operative Aufgaben verantwortlich sind.

Zwischen RFQ, Rückfragen, Audit, technischer Klärung, Musterfertigung oder weiteren Freigaben können zudem längere Zeiträume liegen. Wenn in dieser Zeit niemand den Gesamtprozess aktiv verfolgt, können Entscheidungen und nächste Schritte unnötig aufgeschoben werden.

Hinzu kommt, dass die Marktkennntnis über tatsächlich geeignete EMS-Anbieter innerhalb eines Unternehmens unterschiedlich ausgeprägt sein kann. Zertifikate und öffentlich verfügbare Unternehmensinformationen zeigen zwar wichtige Rahmenbedingungen, ersetzen aber nicht die praktische Einschätzung, ob ein Fertiger zum konkreten Produkt, Volumen und Anforderungsprofil passt.

Unser Ansatz

Die EMS Strategy Group unterstützt den OEM bei der Koordination und Strukturierung des Gesamtprozesses.

Wir bringen Marktkenntnis ein, grenzen den Kreis potenziell geeigneter EMS-Partner ein und unterstützen bei der technischen und operativen Bewertung. Gleichzeitig halten wir die offenen Punkte, nächsten Schritte und Abhängigkeiten über den gesamten Prozess im Blick.

Die Entscheidung für einen EMS-Partner bleibt beim Kunden. Wir übernehmen die Vorbereitung, Bewertung und Koordination, die für eine fundierte Entscheidung erforderlich sind.

4. Wenn aus einer Auswahl ein Fertigungswechsel wird

Das Problem

Die Auswahl eines neuen EMS-Partners ist noch keine erfolgreiche Produktionsübernahme.

Wenn bereits laufende Produkte übertragen werden sollen, müssen zusätzlich technische Unterlagen, Fertigungswissen, Materialversorgung, Prüf- und Testprozesse sowie gegebenenfalls Werkzeuge und Vorrichtungen übertragen oder beim neuen Partner aufgebaut werden.

Erst mit Muster- oder Pilotfertigung und dem anschließenden kontrollierten Serienanlauf zeigt sich, ob die zuvor getroffenen Annahmen unter realen Produktionsbedingungen funktionieren.

Unser Ansatz

Bei einem Fertigungswechsel betrachten wir Auswahl und Transfer als zusammenhängenden Prozess.

Bereits während der EMS-Auswahl wird berücksichtigt, welche Voraussetzungen für die spätere Übernahme geschaffen werden müssen. Dadurch können kritische Themen frühzeitig erkannt werden, bevor sie den Serienanlauf verzögern.

Je nach Produkt und Ausgangssituation kann ein solcher Transfer mehrere Monate dauern. Die tatsächliche Dauer hängt insbesondere von Produktkomplexität, Umfang der zu übertragenden Fertigung, Materialversorgung, Prüfanforderungen und dem erforderlichen Qualifizierungsumfang ab.

Warum die EMS Strategy Group

Die EMS Strategy Group unterstützt OEMs bei der Auswahl, Bewertung und gegebenenfalls Übernahme der Fertigung durch einen neuen EMS-Partner.

Unser Team verfügt über langjährige internationale Erfahrung in der Elektronikfertigung. Einige Teammitglieder haben eigene EMS-Unternehmen aufgebaut und geleitet oder waren in verantwortlichen Funktionen an deren Aufbau, Betrieb und Weiterentwicklung beteiligt. Die Erfahrung reicht von der operativen Fertigung und Qualitätsprozessen bis zur internationalen Zusammenarbeit mit Fertigungspartnern und zur Umsetzung von Produktionsverlagerungen.

Die EMS Strategy Group verfügt über keine eigenen EMS-Fertigungskapazitäten und verkauft keine Fertigungsleistungen. Dadurch besteht keine Bindung an einen bestimmten EMS-Anbieter oder Produktionsstandort.

Unser Beitrag besteht darin, geeignete Partner zu identifizieren, ihre tatsächliche Eignung für das konkrete Projekt zu bewerten und den Auswahl-, Verlagerungs- oder Transferprozess strukturiert zu begleiten.

Dabei geht es nicht allein um die Auswahl eines EMS anhand von Kapazitäten und Preis, sondern um die Frage, ob der jeweilige Partner die Anforderungen des OEMs unter den konkreten technischen, organisatorischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erfüllen kann.

Sprechen Sie mit uns über Ihr Projekt

Sie suchen einen neuen EMS-Partner, möchten einen bestehenden Fertiger ersetzen oder planen die Verlagerung einer laufenden Elektronikfertigung?

Wir besprechen mit Ihnen die Ausgangssituation, die Anforderungen an den künftigen Partner und den voraussichtlichen Umfang des Auswahl- oder Transferprozesses.

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.