



LEISTUNGSBRIEF

Der Preis der Präzision

Warum DACH, die Benelux-Staaten und Frankreich bei kostengetriebenen Baugruppen an ihre Grenzen stoßen – und wie die EMS Strategy Group den Weg zu wettbewerbsfähiger Fertigung und neuen Märkten ebnet

EMS Strategy Group | 28. Oktober 2026 | Leistungsbrief 4

Deutschland, Österreich und die Schweiz, die Benelux-Staaten Belgien, die Niederlande und Luxemburg sowie Frankreich haben mehr gemeinsam, als auf den ersten Blick sichtbar ist. Alle diese Länder verfügen über eine hochentwickelte, technologisch anspruchsvolle Elektronikfertigung mit ausgeprägter Ingenieurskompetenz, hohen Qualitätsstandards und einem entsprechend anspruchsvollen Kostenumfeld. Ein ähnliches Profil zeigt sich auch in den skandinavischen Ländern, im Vereinigten Königreich und in Irland. Was viele dieser Standorte ebenfalls verbindet, ist ein im internationalen Vergleich hohes Lohn- und Kostenniveau. Für anspruchsvolle, komplexe Baugruppen in kleinen bis mittleren Stückzahlen ist das nicht grundsätzlich ein Nachteil. Für kostengetriebene Baugruppen in größeren Stückzahlen kann dieses Kostenniveau jedoch schnell zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor werden.

1. Das gemeinsame Dilemma

Das Problem

Hersteller in diesen Ländern stehen häufig vor einer ähnlichen Entscheidung. Baugruppen mit hohem Wertschöpfungsanteil, hoher Komplexität oder strengen Qualitäts- und Rückverfolgbarkeitsanforderungen lassen sich vor Ort häufig wirtschaftlich fertigen. Sobald jedoch der Preis pro Baugruppe für den Markterfolg entscheidend wird und die Stückzahlen steigen, können lokale Fertigungskosten gegenüber Wettbewerbern aus Asien oder kostengünstigeren europäischen Produktionsstandorten zunehmend unter Druck geraten. Viele Unternehmen zögern dennoch, die Fertigung zu verlagern, aus Sorge um Qualität, Kontrolle und die Nähe zur eigenen Entwicklung.

Unsere Lösung

Wir treffen diese Entscheidung nicht pauschal, sondern produktbezogen. Nicht jede Baugruppe muss denselben Weg gehen. Wir analysieren, welche Baugruppen aufgrund ihrer Komplexität, Losgröße oder regulatorischen Anforderungen sinnvollerweise vor Ort bleiben und welche sich für eine Verlagerung eignen, ohne Qualität oder Entwicklungsnähe unnötig zu gefährden.

2. Wohin sich kostengetriebene Fertigung sinnvoll verlagern lässt

Das Problem

Die Wahl des richtigen Verlagerungsziels wird oft zu vereinfacht getroffen, etwa als reine Entscheidung zwischen Europa und Asien. Tatsächlich unterscheiden sich die verfügbaren Optionen erheblich in Kosten, Lieferzeiten, Zoll- und Handelsbedingungen sowie im jeweiligen Risikoprofil. Nicht jede Option passt zu jedem Produkt.

Unsere Lösung

Wir bewerten für jedes Produkt mehrere Verlagerungsoptionen im Zusammenhang. Innerhalb der EU bieten osteuropäische Standorte kurze Lieferketten und den Vorteil des EU-Binnenmarkts, bei in vielen Fällen niedrigeren Kosten als in Westeuropa. China bietet ausgereifte Lieferketten und erhebliche Skaleneffekte insbesondere bei größeren Stückzahlen. Indien gewinnt durch staatliche Förderprogramme und wachsende Produktionskapazitäten zunehmend an Bedeutung, insbesondere für Unternehmen mit Interesse am indischen Markt selbst.

Wir vergleichen diese Optionen nach Kosten, Risiko und Lieferfähigkeit und begleiten Auswahl und Qualifizierung des passenden Fertigungspartners.

3. Fertigungsstrategie und Markterschließung verbinden

Das Problem

Fertigungsentscheidungen und die Erschließung neuer Märkte werden häufig getrennt voneinander betrachtet. Eine Produktionsverlagerung wird dabei primär unter Kosten- und Versorgungsgesichtspunkten bewertet, während die Frage nach geeigneten Strukturen für neue Absatzmärkte erst später folgt. Das kann dazu führen, dass Chancen für eine sinnvollere regionale Aufstellung ungenutzt bleiben.

Unsere Lösung

Wir betrachten Fertigungsstrategie und internationale Markterschließung als zwei miteinander verbundene, aber eigenständige Fragestellungen. Die optimale Fertigungsstruktur für ein Produkt muss nicht automatisch die optimale Struktur für dessen Vertrieb in einem bestimmten Zielmarkt sein.

Brasilien kann dabei eine eigenständige strategische Rolle einnehmen. Für Unternehmen mit Interesse an Lateinamerika prüfen wir, welche lokalen Fertigungs-, Montage-, Beschaffungs- und Vertriebsstrukturen für den brasilianischen Markt sinnvoll sind und wie sich daraus eine regionale Präsenz entwickeln lässt. Einen vertiefenden Einblick in die Möglichkeiten der Elektronikfertigung und des Vertriebsaufbaus in Brasilien bietet unser **Leistungsbrief 2**. Je nach Produkt und Geschäftsmodell kann dabei eine lokale Fertigung oder Montage ebenso relevant sein wie eine geeignete Import- und Distributionsstruktur.

Die Entscheidung über einen Produktionsstandort in Europa, China oder Indien wird dabei unabhängig von der Frage betrachtet, wie ein Unternehmen den brasilianischen oder lateinamerikanischen Markt erschließen möchte. In geeigneten Fällen lassen sich beide Strategien anschließend miteinander verzahnen.

Was die EMS Strategy Group konkret übernimmt

Kostenanalyse und Verlagerungspotenzial

Wir bewerten produktbezogen, welche Baugruppen wirtschaftlich vor Ort bleiben können und welche sich für eine Verlagerung eignen.

Standort- und Partnerauswahl

Wir vergleichen Fertigungsoptionen innerhalb der EU sowie in China und Indien nach Kosten, Risiko und Lieferfähigkeit und identifizieren geeignete EMS-Partner.

Qualifizierung und Übernahme

Wir begleiten die technische und qualitative Bewertung, das Audit und, falls erforderlich, die Übernahme einer bestehenden Fertigung.

Markterschließung und lokale Strukturen

Für Unternehmen mit Interesse an Brasilien und Lateinamerika prüfen wir ergänzend, welche lokalen Fertigungs-, Montage-, Beschaffungs- und Vertriebsstrukturen zum Produkt und zum geplanten Geschäftsmodell passen.

Ob eine Baugruppe in der EU, in China, in Indien oder an einem anderen Standort gefertigt werden sollte, lässt sich nicht pauschal beantworten. Ebenso wenig lässt sich ein erfolgreicher Marktzugang nach Brasilien allein aus der Wahl eines internationalen Produktionsstandorts ableiten. Beide Fragen müssen ausgehend vom Produkt, den Zielmärkten, den Kostenstrukturen und den Anforderungen an Lieferkette und lokale Präsenz betrachtet werden.

Die EMS Strategy Group begleitet Unternehmen aus DACH, den Benelux-Staaten, Frankreich und weiteren westeuropäischen Industriestandorten dabei, für jede Baugruppe und jeden Zielmarkt die passende strategische Struktur zu entwickeln.

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.