



STRATEGIC BRIEF

Strategic Second Sourcing

Lieferketten robust gestalten, ohne bewährte Fertigungsnetzwerke aufzugeben

Executive Summary

Elektronik-OEMs stehen vor der Herausforderung, ihre Lieferketten widerstandsfähiger gegenüber geopolitischen, wirtschaftlichen und regulatorischen Veränderungen zu gestalten. Dabei geht es nicht darum, bestehende Fertigungsstandorte zu ersetzen, sondern kritische Abhängigkeiten zu reduzieren und zusätzliche Handlungsoptionen aufzubauen.

Strategic Second Sourcing verfolgt genau diesen Ansatz – bewährte Produktionsstrukturen bleiben erhalten und werden gezielt durch einen qualifizierten Zweitlieferanten ergänzt. Wo sinnvoll, kann daraus schrittweise Dual Sourcing entstehen, also eine dauerhafte aktive Aufteilung der Fertigung auf zwei Lieferanten. Dieser Strategic Brief zeigt, warum Second Sourcing heute zu den wichtigsten strategischen Maßnahmen im Supply Chain Management gehört, wie es sich von Dual Sourcing abgrenzt und welche Schritte OEMs bereits heute einleiten sollten.

Ausgangslage

Viele Elektronikunternehmen haben ihre Fertigung über Jahre auf einzelne EMS-Partner oder Regionen konzentriert. Dieses Modell kann wirtschaftlich sinnvoll sein, erhöht jedoch gleichzeitig die Abhängigkeit von einzelnen Standorten.

Zölle, Exportkontrollen, Naturkatastrophen, politische Spannungen oder Kapazitätsengpässe können die Lieferfähigkeit kurzfristig beeinträchtigen. Ziel einer modernen Sourcing-Strategie ist deshalb nicht die Verlagerung bestehender Fertigung, sondern der Aufbau zusätzlicher Produktionsoptionen, um Risiken gezielt zu reduzieren und die Versorgungssicherheit langfristig zu erhöhen.

Kernthese

Second Sourcing schafft damit die Voraussetzung – die geprüfte, freigegebene Alternative. **Dual Sourcing** nutzt diese Voraussetzung aktiv, indem es die Fertigung dauerhaft aufteilt. Für viele OEMs ist Second Sourcing der richtige erste Schritt; ob und wann daraus Dual Sourcing wird, hängt von Produkt, Volumen und Risikoprofil ab.

Der langfristige Erfolg beider Strategien hängt jedoch nicht allein von der Anzahl der Lieferanten ab. Ebenso entscheidend ist die Auswahl geeigneter EMS-Partner und Fertigungsstandorte anhand strategischer Kriterien. Dazu gehören insbesondere:

- **Standortstabilität:** Regionen mit verlässlichen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen reduzieren das Risiko langfristiger Lieferunterbrechungen.
- **Nähe zum Absatzmarkt:** Kürzere Transportwege verbessern Reaktionszeiten, reduzieren Logistikaufwand und können die Total Cost of Ownership (TCO) positiv beeinflussen.
- **Regulatorische Kompatibilität:** Vergleichbare Compliance-, Zoll- und Exportvorschriften erleichtern die Zusammenarbeit und reduzieren administrativen Aufwand.
- **Langfristige Partnerschaft:** Strategisch ausgewählte EMS-Partner schaffen die Grundlage für gemeinsame Kapazitätsplanung, kontinuierliche Prozessverbesserungen und nachhaltige Investitionen.

Einschätzung

Second Sourcing ersetzt weder bestehende Lieferanten noch die klassische Kostenbetrachtung. Vielmehr erweitert dieser strategische Ansatz die Sourcing-Strategie um die Fähigkeit, auf Marktveränderungen, geopolitische Entwicklungen, regulatorische Anforderungen oder operative Störungen flexibel reagieren zu können – unabhängig davon, ob daraus später Dual Sourcing wird. Unternehmen gewinnen dadurch mehr Handlungsspielraum und erhöhen die Resilienz ihrer Lieferketten, ohne bewährte Fertigungsnetzwerke aufzugeben.

Handlungsempfehlungen

1. **Lieferkette analysieren.** Bewerten Sie bestehende EMS-Partner und kritische Komponenten hinsichtlich technologischer Kompetenz, Lieferfähigkeit, regionaler Risiken und strategischer Bedeutung.
2. **Geeignete Second-Sourcing-Partner identifizieren.** Wählen Sie zusätzliche EMS-Partner nicht ausschließlich nach Kosten, sondern auch nach Technologie, Qualität, Kapazität, Standort und langfristiger Entwicklungsfähigkeit aus.
3. **Kritische Produkte priorisieren.** Beginnen Sie mit Baugruppen oder Produkten, deren Ausfall die größten Auswirkungen auf Umsatz, Kunden oder Produktion hätte.
4. **Qualifizierung frühzeitig starten.** Die Freigabe eines zweiten EMS-Partners benötigt Zeit. Wer erst im Krisenfall handelt, verliert wertvolle Monate bis zum Serienanlauf.
5. **Den Übergang zu Dual Sourcing gezielt prüfen.** Ein qualifizierter Zweitlieferant sollte als langfristiger Bestandteil der Supply-Chain-Strategie aufgebaut werden. Abhängig von Produkt, Volumen und Risikoprofil kann daraus schrittweise ein belastbares Dual-Sourcing-Modell mit fester Mengenverteilung entstehen.

Warum jetzt

Die Anforderungen an globale Lieferketten verändern sich kontinuierlich. Geopolitische Entwicklungen, regulatorische Vorgaben, steigende Kundenanforderungen und volatile Märkte erhöhen den Druck, Beschaffungs- und Fertigungsstrategien regelmäßig zu überprüfen. Gleichzeitig benötigt die Qualifizierung eines zusätzlichen EMS-Partners Zeit. Unternehmen, die frühzeitig geeignete Second-Sourcing-Strukturen aufbauen, schaffen sich Handlungsspielräume und können auf Veränderungen deutlich flexibler reagieren als Unternehmen, die erst im Krisenfall handeln.

Fazit

Strategic Second Sourcing ist weit mehr als eine Absicherungsmaßnahme für Krisenzeiten. Es ist der erste, geprüfte Schritt zu einer resilienteren, flexibleren Lieferkette – unabhängig davon, ob daraus später Dual Sourcing wird. Dabei geht es nicht darum, bestehende Fertigungsstandorte oder langjährige Partnerschaften zu ersetzen, sondern diese gezielt durch zusätzliche Produktionsoptionen zu ergänzen.

Unternehmen, die ihre Sourcing-Strategie frühzeitig diversifizieren, reduzieren Abhängigkeiten, stärken ihre Lieferfähigkeit und schaffen die Grundlage für nachhaltiges Wachstum. Second Sourcing ist dabei der Einstieg, Dual Sourcing die konsequente Weiterentwicklung – beide sind zentrale Bausteine eines modernen Supply-Chain-Risikomanagements.

Studie zu diesem Thema

McKinsey & Company – Supply Chain Pulse / Supply Chain Risk Pulse Survey. Die jährlich veröffentlichte Befragung internationaler Supply-Chain-Führungskräfte untersucht die Entwicklung von Second Sourcing, Dual Sourcing, Regionalisierung und Lieferkettenresilienz. Die Studien sind frei zugänglich unter McKinsey Insights.

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 White Papers 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.



www.emssg.com | LinkedIn: Dirk Kaussen

© 2026 EMS Strategy Group. Alle Rechte vorbehalten. Dieses White Paper darf mit Quellenangabe frei zitiert werden.