LEISTUNGSBRIEF

Mexiko als strategischer Fertigungsstandort

Vorteile, Grenzen und worauf es bei der Elektronikfertigung in Mexiko für den nordamerikanischen Markt wirklich ankommt

EMS Strategy Group | 5. November 2026 | Leistungsbrief 5

Mexiko hat sich in den vergangenen Jahren zu einem wichtigen Standort für die Elektronikfertigung entwickelt. Etablierte Cluster in Baja California, Jalisco, Chihuahua und weiteren Industrieregionen, das USMCA sowie die geografische Nähe zum US-Markt machen das Land für viele OEMs attraktiv. Gleichzeitig ist Mexiko kein Selbstläufer. Die Vorteile gelten nicht pauschal für jedes Produkt und jeden Fertigungsumfang, und ihnen stehen konkrete Anforderungen und Risiken gegenüber, die bei einer Standortentscheidung berücksichtigt werden müssen.

1. Die Vorteile Mexikos für den nordamerikanischen Markt

USMCA und Marktzugang

Für den US-Markt bestimmte Produkte, die die jeweiligen Ursprungsregeln des USMCA erfüllen, können von den Präferenzregelungen des Abkommens profitieren. Gleichzeitig haben sich die handelspolitischen Rahmenbedingungen für bestimmte Waren mit Ursprung in China in den USA deutlich verändert. Dadurch kann eine Fertigungsstruktur in Mexiko für Unternehmen, die den nordamerikanischen Markt bedienen, unter bestimmten Voraussetzungen zusätzliche strategische Vorteile bieten.

Entscheidend ist dabei nicht allein der Fertigungsstandort, sondern die tatsächliche Wertschöpfungs- und Lieferkettenstruktur eines Produkts.

Kürzere Lieferwege

Die geografische Nähe zum US-Markt ermöglicht bei geeigneten Lieferketten deutlich kürzere Transportzeiten als interkontinentale Seefracht. Dies kann Lagerbestände reduzieren, Reaktionszeiten verkürzen und die Flexibilität bei Nachfrageschwankungen erhöhen.

IMMEX-Programm

Über das mexikanische IMMEX-Programm können Unternehmen bestimmte Waren und Komponenten unter definierten Voraussetzungen zur temporären Verarbeitung und anschließenden Ausfuhr nach Mexiko einführen. Für exportorientierte Fertigungsmodelle kann dies erhebliche Vorteile bei der Gestaltung der Lieferkette bieten.

Etablierte Elektronik-Cluster

Standorte wie Tijuana, Guadalajara, Chihuahua/Juárez und Monterrey verfügen über langjährige Fertigungserfahrung, ausgebildete Fachkräfte und eine bestehende industrielle Zulieferstruktur. Offizielle mexikanische Wirtschaftsdaten zeigen insbesondere in Baja California, Jalisco und Chihuahua eine ausgeprägte Konzentration von Unternehmen der Elektronikfertigung.

Zeitzone und Zusammenarbeit

Die geografische und zeitliche Nähe zu den USA erleichtert Abstimmung, Qualitätsmanagement, technische Unterstützung und Vor-Ort-Besuche. Für Unternehmen mit Entwicklung, Vertrieb oder Management in Nordamerika kann dies gegenüber weiter entfernten Produktionsstandorten ein praktischer Vorteil sein.

2. Die Grenzen und Risiken

Steigende Lohnkosten

Der Kostenvorteil Mexikos ist nicht in allen Regionen und für alle Tätigkeiten gleichermaßen ausgeprägt. Die wachsende Nachfrage nach Produktionskapazitäten und Fachkräften kann insbesondere in etablierten Industriezentren zu steigenden Lohn- und Betriebskosten führen.

Ursprungsregeln und USMCA-Überprüfung

Die Fertigung oder Montage in Mexiko allein reicht nicht aus, um automatisch von den Präferenzregelungen des USMCA zu profitieren. Entscheidend sind die jeweils geltenden produktspezifischen Ursprungsregeln und die tatsächliche Wertschöpfungsstruktur.

Die gemeinsame Überprüfung des USMCA hat 2026 begonnen. Damit bleiben die zukünftigen Rahmenbedingungen ein Faktor, der bei langfristigen Investitions- und Fertigungsentscheidungen berücksichtigt werden sollte. Das Abkommen bleibt während dieses Prozesses weiterhin in Kraft.

Internationale Zulieferketten bleiben relevant

Eine Fertigung in Mexiko bedeutet nicht automatisch eine vollständig lokale Lieferkette. Gerade bei elektronischen Komponenten, Halbleitern und bestimmten Materialien bleiben internationale Zulieferer ein wesentlicher Bestandteil der mexikanischen Elektronikindustrie. Die Frage ist daher weniger, ob eine Lieferkette international bleibt, sondern wie sie strukturiert, abgesichert und auf die Anforderungen des Zielmarktes ausgerichtet wird.

Infrastruktur- und Kapazitätsengpässe

In einigen stark wachsenden Industrieregionen können Energie- und Wasserversorgung, verfügbare Industrieflächen, Logistik und Fachkräfte zu begrenzenden Faktoren werden. Die Situation unterscheidet sich dabei erheblich zwischen einzelnen Regionen und Standorten.

Regional unterschiedliche Sicherheitslage

Die Sicherheitslage unterscheidet sich deutlich zwischen einzelnen Bundesstaaten und Regionen. Eine pauschale Einschätzung Mexikos ist deshalb wenig aussagekräftig. Eine standortbezogene Prüfung bleibt unverzichtbar.

3. Warum diese Abwägung Unterstützung braucht

Das Problem

Für ein Unternehmen, das diese Entscheidung zum ersten Mal trifft, ist kaum zu überblicken, welche Vorteile für das eigene Produkt tatsächlich greifen und welche Anforderungen im eigenen Fall relevant sind. Zoll- und Ursprungsfragen, die Standortwahl innerhalb Mexikos, die Struktur der Lieferkette und die Bewertung einzelner EMS-Anbieter erfordern Fachwissen, das selten vollständig im eigenen Haus vorhanden ist. Gleichzeitig können sich die handelspolitischen und regulatorischen Rahmenbedingungen weiterentwickeln.

Unsere Lösung

Wir bewerten für jedes Produkt, ob und unter welchen Bedingungen eine Fertigung in Mexiko gegenüber anderen internationalen Fertigungsoptionen tatsächlich vorteilhaft ist. Dabei berücksichtigen wir Gesamtkosten, Lieferwege, Zoll- und Ursprungsfragen, Lieferkettenrisiken sowie die Anforderungen des jeweiligen Zielmarktes. Gemeinsam mit dem Kunden wählen wir den passenden Standort innerhalb Mexikos aus und begleiten die Auswahl und Qualifizierung eines geeigneten EMS-Partners.

Was die EMS Strategy Group konkret übernimmt

Standort- und Kostenvergleich

Wir vergleichen Mexiko produktbezogen mit asiatischen und weiteren internationalen Fertigungsoptionen nach Gesamtkosten, Lieferzeit, Lieferkette und Risiko.

USMCA- und Zollprüfung

Wir prüfen, welche Ursprungs- und Zollregelungen für das jeweilige Produkt relevant sind und ob die geplante Fertigungsstruktur die Voraussetzungen für entsprechende Präferenzen erfüllt.

Standortauswahl innerhalb Mexikos

Wir helfen bei der Wahl zwischen Clustern wie Tijuana, Guadalajara, Chihuahua/Juárez oder Monterrey nach Fachkräfteangebot, Infrastruktur, Logistik und Sicherheitslage.

Partnerauswahl und Qualifizierung

Wir identifizieren und qualifizieren geeignete EMS-Partner vor Ort und begleiten Audit und Produktfreigabe.

Mexiko bietet für viele Produkte und Geschäftsmodelle attraktive Voraussetzungen für die Belieferung des nordamerikanischen Marktes. Die Vorteile gelten jedoch nicht automatisch für jedes Produkt und jeden Fertigungsumfang. Ebenso wenig geht es darum, eine bestimmte Region grundsätzlich durch eine andere zu ersetzen. Entscheidend ist die Frage, welche Fertigungsstruktur unter den gegebenen Kosten-, Lieferketten-, Zoll- und Marktbedingungen für das jeweilige Produkt sinnvoll ist.

Die EMS Strategy Group hilft Unternehmen, diese Entscheidung auf Basis der tatsächlichen Rahmenbedingungen zu treffen und Mexiko dort einzusetzen, wo der Standort einen konkreten strategischen Mehrwert bietet.

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.