



STRATEGIC BRIEF | 5. August 2026

Einkaufsstrategien in der Elektronikbranche

Gestaltungsprinzipien für eine resiliente und wettbewerbsfähige Beschaffung

Executive Summary

Die Beschaffung elektronischer Komponenten hat sich in den vergangenen Jahren von einer operativen Einkaufsfunktion zu einer strategischen Managementaufgabe entwickelt. Halbleiterengpässe, geopolitische Spannungen, Exportkontrollen, neue Zollregime und volatile Rohstoffpreise haben gezeigt, dass eine reine Preisoptimierung den heutigen Anforderungen vielfach nicht mehr gerecht wird.

Erfolgreiche Beschaffungsstrategien verfolgen daher einen ausgewogenen Ansatz aus Kostenkontrolle, Versorgungssicherheit und struktureller Flexibilität. Dieser Strategic Brief beschreibt die wesentlichen Entwicklungen, erläutert zentrale Gestaltungsprinzipien und zeigt praxisnahe Handlungsfelder für OEM-Unternehmen der Elektronikindustrie auf.

1. Ausgangslage: Der Wandel der Beschaffungsfunktion

Mehrere Entwicklungen verändern die Rahmenbedingungen der Elektronikbeschaffung nachhaltig und erhöhen die Anforderungen an strategische Einkaufsentscheidungen.

Geopolitische Unsicherheiten

Exportkontrollen, Handelskonflikte und regionale Spannungen können die Verfügbarkeit kritischer Komponenten wie Halbleiter, Leiterplatten oder Batteriezellen kurzfristig beeinflussen und Lieferketten erheblich belasten.

Steigende regulatorische Anforderungen

Lieferkettensorgfaltspflichten, CO₂-Berichterstattung sowie Herkunfts- und Nachhaltigkeitsnachweise erfordern heute deutlich mehr Transparenz entlang der gesamten Lieferkette als noch vor wenigen Jahren.

Volatile Preise und Verfügbarkeiten

Insbesondere bei Halbleitern, Sensoren und ausgewählten elektronischen Bauteilen berichten viele Unternehmen weiterhin von einer erhöhten Preis- und Lieferzeitvolatilität. Auch wenn sich einzelne Märkte zwischenzeitlich stabilisiert haben, bleiben strukturelle Risiken bestehen.

Technologischer Wandel im Einkauf

Digitale Werkzeuge und KI-gestützte Prognosemodelle verändern die Arbeitsweise von Einkaufsorganisationen grundlegend, während der weltweite Ausbau von KI-Rechenzentren gleichzeitig die Nachfrage nach Leiterplatten, Substraten und Speicherbausteinen erhöht und damit Fertigungskapazitäten umverteilt (siehe Abschnitte 2.5 und 2.8).

Einschätzung

Der Einkauf entwickelt sich zunehmend von einer operativen Beschaffungsfunktion zu einem strategischen Frühwarn- und Steuerungsinstrument. Unternehmen, die ihre Einkaufsstrategie ausschließlich an kurzfristigen Preisvorteilen ausrichten, laufen Gefahr, die wachsende Bedeutung von Versorgungssicherheit, Transparenz und Resilienz in volatilen Märkten zu unterschätzen.

2. Kernstrategien der modernen Elektronikbeschaffung

2.1 Multisourcing statt Single-Source-Abhängigkeit

Die Verteilung von Beschaffungsvolumen auf mehrere qualifizierte Lieferanten reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Bezugsquellen und erhöht die Versorgungssicherheit. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Koordination, Qualitätsmanagement und Lieferantensteuerung.

Ein belastbares Multisourcing-Konzept erfordert klar definierte Mengenverteilungen, einheitliche Qualitätsstandards sowie abgestimmte Eskalationsprozesse. Bei strategisch kritischen Komponenten geht es vor allem darum, Beschaffungsvolumen ausgewogen zwischen Haupt-, Zweit- und gegebenenfalls Drittquellen zu verteilen, ohne wirtschaftliche Skaleneffekte unnötig zu beeinträchtigen.

2.2 Warengruppenstrategie (Category Management)

Elektronische Bauteile unterscheiden sich erheblich hinsichtlich Kritikalität, Verfügbarkeit, Ersetzbarkeit und Preisentwicklung. Eine differenzierte Warengruppenstrategie ermöglicht es, Beschaffungsmaßnahmen gezielt an den jeweiligen Risikoprofilen auszurichten.

Während Standardkomponenten häufig über eine breite Lieferantenbasis verfügen, erfordern kritische oder schwer substituierbare Bauteile eine deutlich engere Marktbeobachtung sowie langfristige Beschaffungsstrategien. Viele Unternehmen bündeln daher Warengruppen mit vergleichbaren Anforderungen und übertragen die Verantwortung an spezialisierte Category Manager oder funktionsübergreifende Einkaufsteams.

2.3 Regionale Diversifizierung statt reiner Kostenlogik

Globale Lieferanten bieten häufig Kostenvorteile und Skaleneffekte, regionale Lieferanten dagegen oftmals kürzere Reaktionszeiten sowie geringere Transport-, Zoll- und Logistikkrisiken.

Eine geografisch ausgewogenere Lieferantenstruktur kann dazu beitragen, Abhängigkeiten zu reduzieren und die Widerstandsfähigkeit der Lieferkette zu erhöhen. Dabei steht nicht zwangsläufig die Verlagerung von Fertigungsstandorten im Vordergrund, sondern eine gezielte Diversifizierung von Beschaffungsvolumen auf qualifizierte Partner in unterschiedlichen Regionen.

Einschätzung

Regionale Diversifizierung ersetzt globale Beschaffung nicht, sondern ergänzt sie. Eine ausgewogene Lieferantenstruktur kann dazu beitragen, Risiken besser zu verteilen und die Flexibilität bei sich verändernden Marktbedingungen zu erhöhen.

2.4 Total Cost of Ownership statt Einkaufspreis

Der niedrigste Stückpreis führt nicht zwangsläufig zu den geringsten Gesamtkosten. Transport, Zölle, Lagerhaltung, Qualitätskosten, Kapitalbindung, Wechselkursrisiken sowie mögliche Kosten durch Lieferunterbrechungen beeinflussen die Wirtschaftlichkeit einer Beschaffungsentscheidung maßgeblich.

Eine Bewertung auf Basis der Total Cost of Ownership (TCO) ermöglicht eine umfassendere Entscheidungsgrundlage und unterstützt langfristig stabile und wirtschaftlich tragfähige Lieferantenstrategien.

2.5 Digitale und KI-gestützte Beschaffung

Digitale Werkzeuge unterstützen Einkaufsorganisationen zunehmend dabei, Marktveränderungen frühzeitig zu erkennen und Beschaffungsentscheidungen datenbasiert zu treffen. KI-gestützte Prognosemodelle können Preisentwicklungen, Lieferzeiten und potenzielle Versorgungsrisiken frühzeitig sichtbar machen.

E-Sourcing-Plattformen und digitale Lieferantenbewertungen erhöhen zudem die Transparenz und unterstützen eine effizientere Steuerung von Ausschreibungen, Compliance-Anforderungen und Lieferantenbeziehungen. Damit trägt die Digitalisierung nicht nur zur Effizienz des Einkaufs bei, sondern stärkt auch seine strategische Rolle im Unternehmen.

2.6 Resilienz und Risikomanagement als Führungsaufgabe

Volatile Märkte lassen sich nicht allein durch operative Maßnahmen beherrschen. Sie erfordern ein systematisches Risikomanagement mit geeigneten Frühwarnindikatoren sowie eine vorausschauende Beschaffungsstrategie.

Dabei sollte der Aufwand risikoorientiert erfolgen. Nicht jede Komponente benötigt dieselbe Absicherung. Besonderes Augenmerk gilt Bauteilen, deren Ausfall erhebliche Auswirkungen auf Produktion, Lieferfähigkeit oder Kundenprojekte haben kann.

2.7 Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien im Lieferantenmanagement

Regulatorische Anforderungen verankern Nachhaltigkeits- und Compliance-Kriterien zunehmend als festen Bestandteil der Lieferantenbewertung. Neben Preis, Qualität und Liefertreue gewinnen dokumentierte ESG-Leistungen, CO₂-Emissionen sowie Nachweise zu Umwelt-, Arbeits- und Menschenrechtsstandards kontinuierlich an Bedeutung.

Für viele Unternehmen entwickeln sich diese Kriterien zunehmend zu einem integralen Bestandteil langfristiger Lieferantenbeziehungen und Beschaffungsentscheidungen.

2.8 Kapazitätsvorausschau angesichts des KI-Booms

Der weltweite Ausbau von KI-Rechenzentren beeinflusst zunehmend die Nachfrage nach bestimmten Komponenten der Elektronikindustrie. Besonders betroffen sind hochlagige Leiterplatten (HDI), High-End-Lamine sowie leistungsfähige Speichertechnologien.

Im Leiterplattenmarkt werden Fertigungskapazitäten verstärkt für Server- und KI-Anwendungen genutzt. Dadurch können sich bei einzelnen Spezialsubstraten und Materialien längere Lieferzeiten ergeben. Je nach Marktsegment sind inzwischen auch Standardmaterialien von einer höheren Auslastung betroffen, da Hersteller ihre Kapazitäten verstärkt auf margenstärkere Anwendungen ausrichten.

Parallel dazu investieren Speicherhersteller verstärkt in die Produktion von High-Bandwidth Memory (HBM) für KI-Beschleuniger. Dies kann die Verfügbarkeit konventioneller Speicherbausteine beeinflussen, die in Industrie-, Automatisierungs- und weiteren Elektronikanwendungen eingesetzt werden.

Für OEM-Unternehmen außerhalb des KI-Marktes bedeutet dies, dass sie in einzelnen Produktsegmenten zunehmend mit sehr volumenstarken Abnehmern um Fertigungskapazitäten und Materialverfügbarkeiten konkurrieren.

Einschätzung

Unternehmen sollten ihre Beschaffungsplanung regelmäßig an die veränderten Marktbedingungen anpassen und die Entwicklung kritischer Warengruppen kontinuierlich beobachten. Insbesondere bei Leiterplatten, Speichern und weiteren strategischen Komponenten können eine frühzeitige Bedarfsplanung, qualifizierte Alternativen sowie enge Lieferantenbeziehungen dazu beitragen, Risiken zu begrenzen und die Versorgungssicherheit langfristig zu erhöhen.

3. Handlungsempfehlungen für OEM-Unternehmen

- **Kritische Komponenten systematisch bewerten:** Bauteile konsequent nach Versorgungsrisiko, Ersetzbarkeit und wirtschaftlicher Bedeutung priorisieren.
- **Lieferantenstrukturen geografisch diversifizieren:** Beschaffungsvolumen gezielt auf mehrere Regionen und qualifizierte Lieferanten verteilen, um Abhängigkeiten zu reduzieren.
- **Beschaffungsentscheidungen auf TCO-Basis treffen:** Transport-, Lager-, Qualitäts- und Ausfallkosten stets mit in die Bewertung einbeziehen.
- **Marktentwicklungen kontinuierlich beobachten:** Frühwarnindikatoren und digitale Prognosewerkzeuge nutzen, um Veränderungen frühzeitig zu erkennen.
- **Den Einkauf strategisch einbinden:** Die Beschaffungsfunktion frühzeitig in unternehmerische Entscheidungen einbinden und ihre Rolle im Risikomanagement stärken.
- **Kapazitäten für kritische Komponenten frühzeitig absichern:** Bei Leiterplatten, Speichern und anderen strategisch relevanten Bauteilen langfristige Vereinbarungen und qualifizierte Alternativen frühzeitig sichern.
- **Obsoleszenzmanagement etablieren:** Lebenszyklen kritischer Bauteile aktiv überwachen, um Abkündigungen (End-of-Life) frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig Redesigns oder qualifizierte Ersatzlösungen einzuleiten.

Einschätzung

Eine zukunftsfähige Einkaufsstrategie berücksichtigt neben den Beschaffungskosten zunehmend auch Versorgungssicherheit, Flexibilität und Transparenz entlang der Lieferkette. Unternehmen, die diese Faktoren frühzeitig in ihre Beschaffungsentscheidungen integrieren, schaffen eine belastbare Grundlage, um auch unter volatilen Marktbedingungen handlungsfähig zu bleiben.

Fazit

Die Anforderungen an die Beschaffung in der Elektronikindustrie haben sich in den vergangenen Jahren grundlegend verändert. Neben Kosten rücken Versorgungssicherheit, Transparenz, regulatorische Anforderungen und die Fähigkeit, auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren, zunehmend in den Fokus strategischer Entscheidungen.

Eine widerstandsfähige Beschaffungsstrategie entsteht nicht durch einzelne Maßnahmen, sondern durch das Zusammenspiel von Risikobewertung, einer ausgewogenen Lieferantenstruktur, einer ganzheitlichen Kostenbetrachtung und einer vorausschauenden Planung.

Unternehmen, die diese Aspekte frühzeitig in ihre Einkaufsorganisation integrieren, schaffen die Voraussetzungen, um auch unter volatilen Marktbedingungen flexibel und wettbewerbsfähig zu bleiben.

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.