LEISTUNGSBRIEF

EMS-Angebotsvergleich – Transparenz bei Kosten, Leistungen und Konditionen

Wie die EMS Strategy Group Angebote vergleichbar macht, Unterschiede sichtbar werden lässt und die Auftragsvergabe auf eine belastbare Grundlage stellt

EMS Strategy Group | 18. November 2026 | Leistungsbrief 8 | Rev.: 1.1

Wer mehrere EMS-Angebote nebeneinanderlegt, sieht zunächst Zahlen und glaubt, gut informiert zu sein. Doch ob die Angebote tatsächlich dieselben Leistungen, technischen Anforderungen und kaufmännischen Rahmenbedingungen abbilden, ist eine andere Frage. Ein sauberer Vergleich zeigt, wofür ein Preis steht, welche Leistungen enthalten sind und wo zusätzliche Kosten entstehen können. So erhält der OEM eine fundierte Grundlage, um das wirtschaftlich und technisch passende Angebot auszuwählen. Das gilt bei der Neuvergabe ebenso wie bei bestehenden Fertigungspreisen, die seit Jahren nicht mehr überprüft wurden. Genau dabei unterstützt die EMS Strategy Group.

Warum der niedrigste Preis nicht immer der beste ist

1. Das Problem, wenn Angebote nicht vergleichbar sind

Das Problem

OEMs erhalten auf dieselbe Anfrage häufig Angebote, die sich kaum vergleichen lassen. Der eine Anbieter kalkuliert das Material mit Aufschlag, der andere weist es separat aus. Werkzeug- und Einmalkosten erscheinen in einem Angebot als eigene Position und stecken im anderen im Stückpreis. Mindestmengen, Staffelpreise, Lieferzeiten, Zahlungsziele und Lieferbedingungen unterscheiden sich. Auch die technischen Grundlagen sind nicht immer identisch: Stücklistenrevisionen, Prüfanforderungen, Fertigungsprozesse und der Umfang der angebotenen Leistungen können voneinander abweichen. Am Ende steht eine Tabelle mit Zahlen, die auf den ersten Blick vergleichbar aussehen, es aber nicht sind.

Zwei Muster begegnen uns besonders häufig. Im ersten Fall fällt die Wahl auf den niedrigsten Preis. Das kann richtig sein. Es kann aber auch bedeuten, dass der Anbieter an anderer Stelle spart, etwa bei Prüfung und Prozessqualität. Der vermeintliche Preisvorteil kann dadurch durch Ausschuss, Nacharbeit, Verzögerungen und Reklamationen wieder verloren gehen.

Im zweiten Fall bestehen Preise über viele Jahre, ohne dass sie systematisch überprüft werden. Veränderte Stückzahlen, Materialkosten oder Fertigungsbedingungen bleiben dabei möglicherweise unberücksichtigt.

2. Unsere Lösung – Angebote strukturieren und vergleichbar machen

Unsere Lösung

Die EMS Strategy Group schafft eine einheitliche Bewertungsgrundlage für unterschiedliche EMS-Angebote. Dabei betrachten wir nicht nur einzelne Preispositionen, sondern das Zusammenspiel aus technischen Anforderungen, Fertigungsleistung und kaufmännischen Rahmenbedingungen. Entscheidend ist, dass alle Angebote auf denselben Voraussetzungen beruhen und Unterschiede nicht durch abweichende Kalkulationsmethoden oder Leistungsumfänge verfälscht werden.

Unser Ansatz verbindet die technische und kommerzielle Betrachtung mit einer Bewertung der tatsächlichen Gesamtkosten über Stückzahlen und Produktlaufzeit. So wird erkennbar, welches Angebot nicht nur auf dem Papier, sondern auch unter den konkreten Anforderungen des OEM wirtschaftlich überzeugt.

3. Ihre Vorteile

Was ein fundierter Angebotsvergleich bringt

Transparenz über die tatsächlichen Gesamtkosten

Sie sehen nicht nur den Stückpreis, sondern auch, welche Auswirkungen Werkzeuge, Mindestmengen, Lagerbestände, Logistik, Ausschuss und Nacharbeit auf die tatsächlichen Kosten haben können.

Preis und Leistung im Einklang

Sie erkennen, welche Leistungen im Angebot enthalten sind und ob Preis, Fertigungsumfang, Qualitätsniveau und Zuverlässigkeit in einem angemessenen Verhältnis stehen.

Optimierungspotenziale bei bestehenden Verträgen erkennen

Auch langjährige EMS-Beziehungen bieten Ansatzpunkte für wirtschaftliche Verbesserungen. Ein strukturierter Vergleich macht sichtbar, wo Preise und Konditionen noch zu den aktuellen Anforderungen und Volumina passen.

Eine stärkere Verhandlungsposition

Mit einer nachvollziehbaren Vergleichsbasis verhandeln Sie auf Grundlage konkreter Zahlen und Leistungen statt auf Basis von Vermutungen. Sie erkennen, wo Preisunterschiede entstehen und an welchen Stellen Anpassungen möglich sind.

Weniger Überraschungen nach der Vergabe

Zusätzliche Einmalkosten, Mindestmengen, abweichende Lieferbedingungen und nicht enthaltene Leistungen werden vor der Entscheidung sichtbar und nicht erst während der laufenden Produktion oder auf der Rechnung.

Eine Entscheidung, die sich begründen lässt

Einkauf, Technik und Geschäftsführung erhalten eine gemeinsame Entscheidungsgrundlage. Die Auswahl des Fertigungspartners lässt sich anhand nachvollziehbarer technischer und kaufmännischer Kriterien begründen und auch später noch überprüfen.

Der passende Partner für Produkt, Volumen und Anforderungen

Der beste Anbieter für Prototypen ist nicht automatisch der beste für die Serie. Fertigungskompetenz, verfügbare Kapazitäten, Prozessstabilität und Erfahrung mit vergleichbaren Produkten müssen ebenso berücksichtigt werden wie der Preis. Ein fundierter Vergleich zeigt, welcher Anbieter für den jeweiligen Bedarf am besten geeignet ist.

Warum kleine Unterschiede schnell große Auswirkungen haben

Bei Prototypen und Kleinserien spielen Geschwindigkeit, Flexibilität und technische Unterstützung häufig eine größere Rolle als geringe Preisunterschiede je Baugruppe. Anders sieht es bei hohen Jahresstückzahlen und langen Produktlaufzeiten aus. Ein scheinbar kleiner Betrag je Baugruppe wird mit der Stückzahl multipliziert. Bei mehreren Produkten und hohen Volumina können sich daraus erhebliche Mehrkosten oder wirtschaftliche Potenziale ergeben.

Deshalb ist es wichtig, Preisunterschiede immer im Verhältnis zu den jeweiligen Stückzahlen, Produktlaufzeiten und tatsächlichen Fertigungsbedingungen zu bewerten.

Was die EMS Strategy Group konkret übernimmt

Strukturierung und Prüfung der Angebote

Wir bringen alle Angebote auf eine gemeinsame Basis und prüfen, ob technische Anforderungen, Mengen und Kalkulationsannahmen vergleichbar sind.

Transparenz bei Kosten und Konditionen

Wir machen Unterschiede bei Material, Fertigung, Werkzeugen, Mindestmengen, Lieferbedingungen und Zahlungszielen sichtbar und identifizieren zusätzliche oder nicht ausgewiesene Kosten.

Technische Bewertung

Wir prüfen Fertigungsprozesse, Qualitätsniveau, Prüfumfang, Prozessanforderungen und Ausschussannahmen und beurteilen, ob das Angebot zu Produkt und Anforderungen passt.

Kommerzielle Bewertung und TCO-Analyse

Wir stellen Preis und Leistung gegenüber und betrachten die Gesamtkosten unter Berücksichtigung von Stückzahlen, Laufzeit und relevanten Zusatzkosten.

Verhandlungsvorbereitung

Wir leiten aus dem Vergleich konkrete Ansatzpunkte ab, bewerten mögliche Anpassungen und unterstützen Sie bei den Gesprächen mit den Anbietern.

Begleitung bis zur Auftragsvergabe

Wir unterstützen bei der abschließenden Bewertung und begleiten den OEM bis zur Vergabe an den geeigneten Fertigungspartner.

Der Vergleich lohnt sich vor jeder Vergabe

Ein strukturierter Angebotsvergleich schafft Transparenz, bevor langfristige Kosten und Abhängigkeiten entstehen. Er lohnt sich bei jeder Neuvergabe, bei der Auswahl zusätzlicher Fertigungspartner und auch bei bestehenden EMS-Beziehungen, deren Preise und Konditionen über längere Zeit nicht überprüft wurden.

Der günstigste Preis ist folglich nicht automatisch das beste Geschäft. Entscheidend ist, was Sie für Ihr Geld bekommen – und ob Preis, Qualität und Lieferfähigkeit dauerhaft stimmen.

Sprechen Sie mit uns, wenn Sie wissen möchten, ob Preis und Leistung bei Ihren Baugruppen tatsächlich zusammenpassen und wo sich wirtschaftliches Potenzial erschließen lässt.

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 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.