



WHITE PAPER

Chinas Anteil sinkt.

Was das für die europäische
Elektronikfertigung bedeutet
– und warum Europa jetzt wächst

Eine datengestützte Analyse mit Marktprognose bis 2030/2033

Dirk Kaussen, MBA

Gründer und Geschäftsführer, EMS Strategy Group

Juli 2026

Executive Summary

Chinas Dominanz in der globalen Elektronikfertigung war über Jahrzehnte die unverrückbare Prämisse jeder Lieferkettenstrategie. Diese Prämisse gilt nicht mehr uneingeschränkt. Geopolitische Verschiebungen, steigende Lohnkosten, Handelszölle, strategische Risikodiversifizierung und der industriepolitische Souveränitätsanspruch westlicher Volkswirtschaften verändern die globale Fertigungsgeographie fundamental.

Dieses White Paper analysiert auf Basis belastbarer Quellen, wie und warum Chinas relativer Marktanteil an der Elektronikfertigung zurückgeht, was die vorherrschende Bloomberg-Intelligence-Einschätzung zur US-Abhängigkeit von chinesischen Lieferketten für europäische OEMs bedeutet, und welches Wachstumspotenzial daraus für europäische EMS-Dienstleister entsteht. Es enthält eine quellengestützte Prognose der europäischen EMS-Marktentwicklung bis 2030 sowie eine Einschätzung der EMS Strategy Group zur Dynamik bis 2033.

Kernbotschaft dieses White Papers

Chinas relativer Anteil an der globalen Elektronikfertigung sinkt – nicht weil China schwächer wird, sondern weil Diversifizierung zum Industriestandard wird und weil strukturelle Faktoren wie Lohnkostensteigerungen, Tarifrissen und geopolitische Exposition die Standortentscheidung fundamental verändern. Europa profitiert: Der europäische EMS-Markt ist auf einem belastbaren Wachstumspfad – und die EMS Strategy Group geht davon aus, dass das strukturelle Wachstum bis 2033 deutlich über die publizierten Basisprognosen hinausgehen wird.

1. Chinas Stellung in der globalen Elektronikfertigung

1.1 Die historische Dominanz

China entwickelte sich seit den 1990er-Jahren zur dominierenden Fertigungsbasis der globalen Elektronikindustrie. Im Jahr 2020 wurden dort rund 35 Prozent aller weltweit produzierten elektronischen Endgeräte assembliert. Abhängig von der Produktkategorie lag Chinas Anteil an den globalen Exporten von Fernsehgeräten, PCs und Mobiltelefonen zwischen etwa 30 und 70 Prozent. Im Smartphone-Sektor entfielen zeitweise rund 70 Prozent der weltweiten Produktion auf China.

Quelle: Semiconductor Industry Association (SIA), Taking Stock of China's Semiconductor Industry, Juli 2021. Wikipedia, Electronics Industry in China, 2024.

Diese Dominanz war das Ergebnis jahrzehntelanger staatlicher Industriepolitik, massiver Infrastrukturinvestitionen und der Herausbildung dicht vernetzter regionaler Produktionscluster – von Shenzhen über Suzhou bis Chengdu. Die Stärken waren strukturell: vollständige Lieferketten innerhalb derselben Region, tiefe Komponentenversorgung, hohe Skaleneffekte und schnelle Ramp-up-Fähigkeiten.

Quelle: SVI Global, China Plus One Strategy – Reduce Risk and Diversify Supply, 2025. Rhodium Group, China and the Future of Global Supply Chains, Februar 2025.

1.2 Der relative Rückgang: Daten und Einordnung

Chinas absolute Elektronikproduktion wächst weiterhin: Das chinesische Ministerium für Industrie und Informationstechnologie (MIIT) meldete für 2024 einen Anstieg der Mehrwertproduktion in der elektronischen Informationsfertigung um 11,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Smartphones wurden in Rekordzahlen produziert, integrierte Schaltkreise wuchsen um 22,2 Prozent. China bleibt die mit Abstand größte Einzelnation in der Elektronikfertigung.

Quelle: MIIT / China Briefing, China's Electronic Manufacturing: 2024 Performance and 2025 Outlook, April 2025.

Entscheidend ist jedoch nicht die absolute Produktion, sondern der relative Anteil. Laut McKinsey ist Chinas Wertschöpfungsanteil an der globalen Industrie auf 34 Prozent im Jahr 2023 gestiegen – ein Anstieg seit 2010. Doch in spezifischen Segmenten und insbesondere im Hinblick auf westliche Abnahmestrukturen sinkt der Anteil deutlich: Chinas Anteil an der globalen Gesamtfertigung (als Prozent des BIP) ist von einem Höchststand von 32 Prozent im Jahr 2006 auf 24,9 Prozent im Jahr 2024 gefallen.

Quelle: *TheGlobalEconomy.com / Weltbankdaten, China Share of Manufacturing, 2024. McKinsey / IMI, The Future of China's Industrial Strength, 2024.*

Zur Bloomberg-Intelligence-Einschätzung: Präzise Quellenverwendung

Bloomberg Intelligence (BI) kommt in einer Studie aus September 2022 zu dem Ergebnis, dass die US-Abhängigkeit von chinesischen Technologie-Lieferketten bis 2030 um bis zu 40 Prozent reduziert werden könnte – im moderaten Szenario um mindestens 20 Prozent. Diese Aussage bezieht sich auf die US-spezifische Importabhängigkeit, nicht auf Chinas globalen Marktanteil insgesamt.

Übertragen auf Europa: Wenn westliche Volkswirtschaften – USA und EU – ihre China-Exposition gemeinsam um 20 bis 40 Prozent reduzieren, bedeutet das bei einem kombinierten Anteil am globalen EMS-Volumen von rund 40 Prozent eine strukturelle Verschiebung von erheblichem Umfang. Für die europäische EMS-Industrie ist das kein abstraktes Szenario, sondern eine bereits messbare Bewegung.

2. Die strukturellen Treiber des Rückgangs

2.1 Lohnkostensteigerungen und schwindender Kostenvorteil

Das Hauptargument für die Verlagerung nach China – Lohnkostenvorteile – verliert an Schlagkraft. Chinas Lohnkosten haben sich in den vergangenen fünfzehn Jahren mehr als verdreifacht. Fachkräfte im mittleren Management und in technischen Fachbereichen erreichen heute Gehaltsniveaus, die mit westeuropäischen Metropolregionen vergleichbar sind. China ist im asiatischen Lohnvergleich inzwischen teurer als Vietnam, Thailand, Malaysia und Indonesien.

Für die Elektronikfertigung gilt zudem: Die Produktivitätsunterschiede zwischen hochautomatisierten SMT-Linien in China und in Europa sind strukturell gering geworden. Moderne Bestückungsautomaten von Herstellern wie ASM Assembly Systems (Mönchengladbach), Fuji Corporation und Panasonic laufen weltweit mit ähnlicher Effizienz. Der reine Bestückungsvorgang ist weitgehend standortunabhängig geworden – was bleibt, sind Logistikkosten, Compliance-Aufwand, Kapitalbindungsdauer und die Nähe zum Markt.

Quelle: *AGCIS, Electronic Manufacturing Services in China, Januar 2026. SVI Global, China Plus One Strategy, 2025.*

2.2 Geopolitische Exposition und Tarifrissen

Der US-chinesische Handelskonflikt hat seit 2018 eine strukturelle Zollbelastung für elektronische Produkte aus China aufgebaut. Im April 2025 erreichten die durchschnittlichen US-Zölle auf chinesische Exporte in der Spitze über 120 Prozent, bevor nach bilateralen Verhandlungen eine vorübergehende Absenkung erfolgte. Für Hersteller mit signifikanten China-Expositionen und US-Abnahme ist dies ein direkter Margeneingriff.

Auch wenn europäische OEMs von US-Einfuhrzöllen nicht unmittelbar betroffen sind: Ihre US-exportierenden Kunden oder OEM-Kunden mit US-Aktivitäten stehen vor denselben Fragen. Hinzu kommt das eigenständige europäische Regelwerk: CSDDD-Lieferkettenrecht, REACH/RoHS-Konformitätsanforderungen und die wachsende politische Diskussion über strategische Autonomie in der Elektronikfertigung.

Quelle: Peterson Institute for International Economics, zitiert nach SVI Global, *China Plus One Strategy*, 2025. *elektroniknet.de*, *Was wird aus Chinas Fertigungsindustrie?*, Juni 2025.

2.3 China+1 als Industriestandard

Die Strategie der Risikodiversifizierung – bekannt als China+1 – hat sich von einem Nischenansatz früher Mover zum operativen Standard entwickelt. Das Konzept entstand um 2013, beschleunigte sich nach den US-Zollaktionen ab 2018 und hat sich seit 2025 weiter intensiviert. Laut Rhodium Group ist Diversifizierung aus China mittlerweile in nahezu allen Hochvolumen-Elektroniksegmenten nachweisbar: Vietnam, Malaysia, Indien, Mexiko und zunehmend mittel- und osteuropäische Standorte gewinnen Fertigungsanteile.

Apple ist das meistzitierte Beispiel: JPMorgan prognostizierte, dass Chinas Anteil an Apples Produktion langfristig erheblich sinken wird, während Indien und Vietnam Produktionskapazitäten in Milliardenhöhe übernehmen. Samsung hat bereits einen signifikanten Teil seiner Smartphone-Produktion nach Vietnam und Indien verlagert. Pegatron, einer der größten Auftragsfertiger weltweit, eröffnete im November 2025 einen neuen Campus in Haiphong, Vietnam.

Quelle: Rhodium Group, *China and the Future of Global Supply Chains*, Februar 2025. Mordor Intelligence, *Electronics Manufacturing Services Market*, 2026. Fortune Business Insights, *EMS Market Forecast*, 2026.

3. TCO-Parität und Flexibilitätsvorteil Europas

3.1 Der schrumpfende Produktivitätsvorteil

Ein häufig übersehener Aspekt der Standortdiskussion ist die Frage der tatsächlichen Fertigungsproduktivität. Moderne SMT-Linien laufen mit standardisierten Maschinen weltweit auf vergleichbarem Effizienzniveau. Hersteller wie ASM Assembly Systems, Fuji und Panasonic liefern Equipment mit globalem Servicestandard – die Maschineneffizienz ist kein Standortvorteil mehr, der China strukturell von Europa trennt.

Was bleibt, ist der Flexibilitätsvorteil europäischer EMS-Dienstleister: kürzere Rüstzeiten bei Produktwechsel, direkter Engineering-Support ohne Zeitonenbarriere, schnellere Reaktion auf Designänderungen und wirtschaftlichere Bearbeitung mittlerer Stückzahlen. Bei Jahresvolumina zwischen 5.000 und 20.000 Platinen kann der Total Cost of Ownership (TCO) bei einem europäischen EMS-Partner strukturell besser ausfallen als bei einem chinesischen – sobald Logistikkosten, Kapitalbindungsdauer und Iterationsgeschwindigkeit vollständig eingerechnet werden.

3.2 Kapitalkosten und Lieferzeitvorteile

Der fundamentale TCO-Unterschied liegt im Working Capital: Ein OEM, der mit einem asiatischen EMS-Partner produziert, bindet typischerweise 8 bis 16 Wochen Lagerbestand. Ein europäischer Partner erlaubt Lieferzeiten von 1 bis 4 Wochen – mit der Möglichkeit, gebundenes Kapital um 40 bis 60 Prozent zu reduzieren. Bei einem Jahresumsatz von 20 Millionen Euro in elektrischen Baugruppen entspricht das einer Kapitaleinsparung von mehreren Millionen Euro, die im Stückpreisvergleich nicht sichtbar wird.

Bain & Company dokumentiert in ihrer Nearshoring-Studie aus dem Jahr 2024, dass Unternehmen, die ihre Lieferketten regionalisiert haben, nicht nur Lagerkosten senken, sondern auch signifikant schneller auf Marktveränderungen reagieren können – ein Vorteil, der im After-Sales-Geschäft, bei Produktneuanläufen und in der Obsolescence-Bewältigung besonders zum Tragen kommt.

Quelle: Bain & Company, *Nearshoring: Overcoming the Obstacles*, 2024. EMS Strategy Group, operative Einschätzung Mai 2026.

4. Der europäische EMS-Markt: Daten, Prognose und Einschätzung

4.1 Aktuelle Marktgröße und Basisentwicklung

Der europäische EMS-Markt hat in den Jahren 2024 und 2025 eine konjunkturelle Korrektur durchlaufen. Nach einem durch Pademieeffekte, Lageraufbau und den Bullwhip-Effekt verzerrten Ausnahmezyklus in 2022/2023 sind die europäischen EMS-Umsätze laut in4ma und Global Electronics Association 2024 um rund 7 Prozent gefallen. Westeuropa verlor dabei fast 10 Prozent, während Mittel- und Osteuropa mit einem Rückgang von etwa 4 Prozent deutlich widerstandsfähiger war. Für 2025 wurde ein weiterer leichter Rückgang erwartet, bevor 2026 die Erholung eingesetzt hat.

Quelle: in4ma / Global Electronics Association, Evertiq Expo Berlin Keynote, Februar 2026. Evertiq, European EMS Downturn Continues as Modest Recovery Eyed for 2026, Februar 2026.

Dieser zyklische Einbruch ist ein normalisierender Korrekturfaktor nach einem außergewöhnlichen Aufbauzyklus – kein strukturelles Signal. Die langfristige Wachstumsrate des europäischen EMS-Markts lag zwischen 2013 und 2019 bei knapp 5 Prozent jährlich. Die aktuellen Marktprognosen für die Zeit ab 2026 bestätigen die Rückkehr zu diesem strukturellen Wachstumspfad.

4.2 Belastbare Marktprognosen bis 2030

Die aktuellsten verfügbaren Marktprognosen für den europäischen EMS-Markt zeigen ein konsistentes Bild:

Quelle / Studie	Marktgröße 2025	Prognose 2030	CAGR
Mordor Intelligence (Jan. 2026)	52,0 Mrd. USD	70,8 Mrd. USD	6,34 %
Mordor Intelligence – ECM (Jan. 2026)	70,2 Mrd. USD	98,8 Mrd. USD	7,08 %
Fortune Business Insights (2026)	Anteil Europa: CAGR 5,8 %	bis 125,9 Mrd. USD	5,8 %
IMARC / Market Report Analytics (2025)	ca. 139 Mrd. USD*	CAGR 4,70 %	4,70 %
in4ma (Evertiq Expo, Feb. 2026)	Erholung ab 2026	ca. +10 % p.a. CEE	~5–10 %

* Differenz in Marktgrößen erklärt sich durch unterschiedliche Definition des Marktumfanges (reine EMS vs. ECM inkl. Designleistungen und ODM). Quellen: Mordor Intelligence, Europe EMS Market, Januar 2026. Fortune Business Insights, EMS Market, 2026. in4ma / Evertiq Expo Berlin, Februar 2026.

Deutschland bleibt mit einem Anteil von 21,6 bis 22,5 Prozent die größte Einzelnation im europäischen EMS-Markt. Polen wird von Mordor Intelligence für 2025–2030 mit einem CAGR von 8,41 Prozent als am schnellsten wachsender EMS-Standort in Europa geführt. Frankreich weist mit 7,8 Prozent den zweithöchsten Wachstumswert unter den westeuropäischen Ländern auf. Zentral- und Osteuropa insgesamt erwartet laut in4ma für 2026 Wachstumsraten von rund 10 Prozent.

Quelle: Mordor Intelligence, Europe Electronic Contract Manufacturing and Design Services Market, Januar 2026. in4ma / Global Electronics Association, Evertiq Expo Keynote, Februar 2026.

4.3 Prognose der EMS Strategy Group bis 2033

Die publizierten Basisprognosen bilden den Mainstream ab. EMS Strategy Group geht auf Basis einer strukturellen Analyse der Wachstumstreiber davon aus, dass das tatsächliche Marktwachstum – insbesondere in Mittel- und Osteuropa sowie in den Segmenten Automotive, Industrial Automation und Verteidigung – die Basisszenarien übersteigen wird. Die folgende Hochrechnung basiert auf dem Mordor-Intelligence-Basiswert von 52 Milliarden US-Dollar für 2025 und modelliert drei Szenarien bis 2033:

Szenario	CAGR-Annahme	Grundlage	Marktgröße 2033 (ca.)
Basisszenario	5,5 %	Mordor-Intelligence-Konsens, organisches Wachstum	~ 79 Mrd. USD
Wachstumsszenario	7,5 %	Beschleunigter Reshoring-Effekt, EU-Investitionsprogramme, China-Diversifizierung	~ 92 Mrd. USD
Beschleunigtes Szenario	9,5 %	Vollständige Umsetzung IPCEI, Rüstungselektronik-Boom, starke CEE-Migration	~ 107 Mrd. USD

Quelle: EMS Strategy Group, eigene Projektion auf Basis von Mordor Intelligence (Europe EMS Market, Januar 2026), in4ma (Evertiq Expo, Februar 2026), Fortune Business Insights (EMS Forecast, 2026) und Rhodium Group (Supply Chain Diversification, 2025). CAGR-Annahmen durch EMS Strategy Group.

Das Wachstumsszenario erscheint aus heutiger Sicht das plausibelste: Die Kombination aus beschleunigter Diversifizierung westlicher OEM-Lieferketten aus China, dem IPCEI-Mikroelektronik-Programm der EU, der wachsenden Rüstungselektronik-Nachfrage nach Russlands Angriffskrieg auf die Ukraine und dem strukturellen Kostendruck in Asien schafft ein Umfeld, in dem europäische EMS-Dienstleister in den kommenden sieben Jahren erheblich zulegen werden.

5. Was Chinas relativer Rückgang für europäische OEMs bedeutet

5.1 Verschiebung der Auswahlgrundlage

Für europäische OEM-Entscheidungsträger verändert sich die strategische Ausgangslage fundamental: War die Frage bisher noch: Können wir es uns leisten, nicht in China zu produzieren?, lautet sie heute zunehmend: Können wir es uns leisten, weiterhin ausschließlich in China zu produzieren? – und zwar nicht nur aus Kostengründen, sondern wegen Compliance, Lieferkettentransparenz, IP-Schutz und regulatorischer Nachweispflicht.

Die CSDDD und das LkSG verlangen von europäischen Unternehmen belastbare Informationen über ihre gesamte Lieferkette. Ein intraeuropäischer EMS-Partner erlaubt diese Transparenz strukturell – ein fernöstlicher Partner erfordert aufwendige Auditierungen auf Distanz, deren Verlässlichkeit begrenzt ist.

Quelle: Compliance Manager, LkSG und CSDDD 2025. Grant Thornton, Lieferketten-Compliance im Wandel, April 2025.

5.2 Wachstumssegmente in Europa

Die stärksten Wachstumstreiber im europäischen EMS-Markt bis 2030 sind klar identifizierbar:

- Automotive-Elektronik: Bosch, Continental und ZF haben 2024 mehrjährige EMS-Verträge mit regionalen Partnern für Wechselrichterplatinen und ADAS-Module abgeschlossen. Flex erhielt einen 800-Millionen-Dollar-Vertrag eines europäischen Automobilherstellers für Batteriemanagementsysteme, produziert in Polen und Mexiko.
- Verteidigung und Sicherheitselektronik: Die europäischen NATO-Länder investieren 2025 rund 381 Milliarden Euro in Verteidigung – ein Anstieg von 62,8 Prozent gegenüber 2020. Das ReArm Europe-Programm mobilisiert bis zu 800 Milliarden Euro bis 2030. Das EU-Förderprogramm EDIP stellt 122 Millionen Euro für Verteidigungselektronik bereit, darunter PCBs und IC-Substrate. Diese Nachfrage ist strukturell auf europäische EMS-Dienstleister ausgerichtet.

- Industrial Automation / IoT: Der anhaltende Industrie-4.0-Umbau in der europäischen Fertigungsindustrie treibt Nachfrage nach hochkomplexen, kundenspezifischen Baugruppen mit Engineering-Support.
- Medizintechnik: Europas führende Medizintechnik-OEMs suchen ISO-13485-konforme Partner mit vollständiger Traceability und MDR-Kompatibilität – strukturelle Vorteile europäischer EMS-Dienstleister.
- Erneuerbare Energien / Stromrichter: Solarinverter, Windkraftsteuerungen und Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge erfordern hochvolumige, qualitätskritische Elektronikfertigung in Europa.

Quelle: Mordor Intelligence, Europe EMS Market, Januar 2026. Fortune Business Insights, EMS Market 2026. Evertiq, European EMS Keynote, Februar 2026.

6. Mittel- und Osteuropa: Der strukturelle Gewinner

6.1 Wachstumsdynamik in CEE

Mittel- und Osteuropa hat sich als bevorzugte Destination für Fertigungsverlagerungen aus China in Europa etabliert. Polen wird von Mordor Intelligence für 2025–2030 mit einem CAGR von 8,41 Prozent als am stärksten wachsendes EMS-Land in Europa geführt – weit über dem westeuropäischen Durchschnitt. Auch Tschechien, die Slowakei, Rumänien und das Baltikum gewinnen Marktanteile. In4ma berichtete zuletzt von erwarteten Wachstumsraten von bis zu 10 Prozent für CEE im Jahr 2026.

Der Vorteil von CEE liegt in der Kombination aus: wettbewerbsfähigen Lohnkosten im EU-Vergleich, gut ausgebauter Infrastruktur, IATF-16949-zertifizierten Automotive-Clustern, EU-Rechtsraum mit vollständiger Compliance-Kompatibilität und geografischer Nähe zu deutschen, österreichischen und schweizerischen OEMs. Moldau, Ukraine (nach Stabilisierung) und Serbien werden als weitere potenzielle EMS-Standorte mit hohem Wachstumspotenzial diskutiert.

Quelle: Mordor Intelligence, Europe Electronic Contract Manufacturing and Design Services Market, Januar 2026. in4ma / Global Electronics Association, Evertiq Expo, Februar 2026.

6.2 Beispiel: Flex in Polen

Der im Dezember 2025 gemeldete Flex-Vertrag über 800 Millionen US-Dollar für Batteriemanagementsysteme und Laderegelnungen mit einem europäischen Automobilhersteller – produziert u. a. in Polen – ist ein klares Signal: Globale Tier-1-EMS-Anbieter investieren aktiv in europäische Kapazität. Diese Investitionen ziehen Lieferanten nach, stärken lokale Komponentencluster und verbessern die Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte.

Quelle: Mordor Intelligence, Electronics Manufacturing Services Market, Januar 2026 (citing Flex contract December 2025). in4ma, Half-Year Statistics 2025.

6. Europäische Industriepolitik als Wachstumskatalysator

6.1 EU Chips Act: über 80 Milliarden Euro mobilisiert

Die europäische Industriepolitik ist kein passiver Beobachter der globalen Verschiebungen – sie ist ein aktiver Beschleuniger. Der EU Chips Act, verabschiedet im Juli 2023 und in Kraft getreten im September 2023, hat bis Oktober 2025 mehr als 80 Milliarden Euro an Investitionen in die europäische Halbleiterökosystem ausgelöst – fast das Doppelte der ursprünglich angestrebten 43 Milliarden Euro. Das übergeordnete Ziel: Europas Anteil an der globalen Halbleiterproduktion bis 2030 auf 20 Prozent zu erhöhen.

Quelle: SEMI Europe, Chips Act Report, Oktober 2025. Science|Business, Chips Act Spurs Semiconductor Investments in Europe, Mai 2026. Europäische Kommission, European Chips Act, digital-strategy.ec.europa.eu.

Das IPCEI ME/CT-Programm – Important Project of Common European Interest on Microelectronics and Communication Technologies – bündelt 56 Unternehmen in 68 Projekten mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 21,8 Milliarden Euro, davon 8,1 Milliarden Euro an öffentlichen Mitteln von 14 EU-Mitgliedstaaten. Infineon Technologies erhält allein für den Bau seiner Smart Power Fab in Dresden rund eine Milliarde Euro Förderung – Eröffnung geplant für 2026. Zwischen 2022 und 2027 investiert Infineon zusätzlich 2,3 Milliarden Euro in Innovationsprojekte an seinen deutschen und österreichischen Standorten.

Quelle: Infineon Technologies, Pressemitteilung Chips Act Funding, 20. Februar 2025. infineon.com. SEMI Europe, Chips Act Report, 2025. FMD.insight, Halbleiter-Förderung: EU, USA und China, November 2025.

Die EU-Kommission plant bereits eine Neuauflage als Chips Act 2.0, die auch nachgelagerte Wertschöpfungsstufen wie Leiterplattenherstellung, Packaging und Systemintegration einschließen soll – also Bereiche, die direkt das EMS-Ökosystem betreffen. Orgalim und DIGITALEUROPE fordern in diesem Rahmen mindestens 20 Milliarden Euro aus dem European Competitiveness Fund sowie Genehmigungszeiten von maximal sieben Monaten für strategische Projekte.

Quelle: Orgalim, Chips Act 2.0: From Crisis to Strategic Vision, November 2025. DIGITALEUROPE, Priorities for the Revision of the European Chips Act, November 2025.

6.2 ReArm Europe und Verteidigungselektronik: Ein neuer Nachfrageanker

Die jüngste und möglicherweise wirkungsvollste neue Wachstumsquelle für europäische EMS-Dienstleister ist die dramatisch gestiegene Verteidigungsnachfrage. Die europäischen NATO-Länder haben ihre Verteidigungsausgaben zwischen 2020 und 2025 um 62,8 Prozent erhöht – auf rund 381 Milliarden Euro im Jahr 2025, davon 130 Milliarden für Investitionen. Das ReArm Europe-Programm / Readiness 2030, vorgestellt im März 2025, mobilisiert bis zu 800 Milliarden Euro für Verteidigungsinvestitionen bis 2030. Das SAFE-Instrument (Security Action for Europe) stellt zusätzlich 150 Milliarden Euro als Darlehen bereit.

Quelle: Europäischer Rat, Verteidigungsbereitschaft der EU, consilium.europa.eu, Februar 2026. EY / Deko-Analyse, Verteidigungsindustrie: Umsatzwachstum bis zu 50 Prozent, November 2025. GT AI / Germany Trade & Invest, Länder der NATO-Ostflanke, September 2025.

Für die Elektronikfertigung konkret: Das EU-Programm EDIP (European Defence Industry Programme) stellt 122 Millionen Euro für elektronische Schlüsselkomponenten in der Verteidigungsindustrie bereit – förderfähig sind PCBs, IC-Substrate, Avionik, RF-Module und Lasermodule. Die Förderquote kann bis zu 50 Prozent betragen. EY prognostiziert für die europäische Verteidigungsindustrie ein Umsatzwachstum von bis zu 50 Prozent. Allein in Deutschland sollen durch Verteidigungsinvestitionen 360.000 Industriearbeitsplätze gesichert oder neu geschaffen werden.

Quelle: all-electronics.de, 350 Mio. Euro: EU stärkt Verteidigungselektronik in Europa, April 2026. EY, Europäische Verteidigungsinvestitionen sichern 360.000 Jobs in Deutschland, Februar 2026. Europäisches Parlament, Rüstungsindustrie – Kurzdarstellungen, 2025.

8. Risiken und Grenzen der Verlagerung

8.1 China bleibt strukturell stark

Jede nüchterne Analyse muss die Grenzen des Verlagerungstrends benennen. China bleibt mit einem Anteil von rund 27 bis 30 Prozent an der globalen Industrieproduktion die unangefochtene Nr. 1 der Weltfertigung. Die Breite und Tiefe chinesischer Lieferketten – vollständige Komponentencuster, Upstream-Versorgung, hohe Konkurrenz unter tausenden EMS-Anbietern – ist weltweit nicht replizierbar. Diversifizierung aus China schließt in aller Regel chinesische Unternehmen ein: Chinesische Firmen führen ausländische Direktinvestitionen in Fertigung in Südostasien an und sind für viele Tier-2-Lieferanten weiterhin unverzichtbar.

Quelle: Rhodium Group, *China and the Future of Global Supply Chains*, Februar 2025. SVI Global, *China Plus One Strategy*, 2025.

8.2 Fachkräftemangel in Europa

Die größte strukturelle Bremse für das europäische EMS-Wachstum ist der Fachkräftemangel. Deutschland allein hat nach Daten der Mordor Intelligence / Europäischen Kommission zu Beginn des Jahres 2025 einen Bedarf von 13.000 SMT-Technikern, Pressfitspezialisten und Testingenieuren für geplante Kapazitätserweiterungen – ein Defizit, das durch duale Ausbildungsprogramme nicht kurzfristig geschlossen werden kann. Löhne in Bayern und Baden-Württemberg stiegen 2024 um 6 bis 8 Prozent im Jahresvergleich.

Quelle: Mordor Intelligence / Europäische Kommission, *IPCEI Microelectronics Workforce Strategy*, 2025.

8.3 Zyklisch und strukturelles Wachstum

Die europäische EMS-Industrie hat 2024 und 2025 gezeigt, wie anfällig zyklische Überschwinger für Korrekturen sind. Die Prognosen für 2026 ff. sind entsprechend mit dem Vorbehalt zu versehen, dass der aktuelle Erholungspfad von einer moderaten Konjunkturstabilisierung abhängt. Strukturell sind die Fundamentaldaten jedoch positiv: steigende Outsourcing-Quote europäischer OEMs, Reshoring-Impulse aus der EU-Industriepolitik, wachsende Elektronikdichte in Automobil und Industrie sowie Verteidigungs- und Energieinvestitionen als neue Wachstumsanker.

9. Fazit: Eine Dekade der Verschiebung

Chinas relativer Anteil an der globalen Elektronikfertigung sinkt – nicht dramatisch und nicht linear, aber messbar, belegt und strukturell. Bloomberg Intelligence beziffert die mögliche Reduktion der US-Abhängigkeit von chinesischen Technologie-Lieferketten auf 20 bis 40 Prozent bis 2030. Rhodium Group dokumentiert die Verschiebung in Echtzeit. Und die europäischen EMS-Wachstumsdaten bestätigen, dass ein erheblicher Teil dieser Umverteilung nach Europa fließt.

Der europäische EMS-Markt wächst strukturell: von rund 52 bis 70 Milliarden US-Dollar (je nach Abgrenzung) im Jahr 2025 auf 70 bis 99 Milliarden US-Dollar bis 2030 – und nach Einschätzung der EMS Strategy Group auf 90 bis 107 Milliarden US-Dollar bis 2033, je nach Stärke der Diversifizierungsdynamik und der europäischen Industriepolitik. Das Wachstumsszenario ist das plausibelste – und für OEMs, die heute ihre Lieferkettenstrategie überdenken, der relevante Bezugsrahmen.

Die strukturelle Botschaft lautet: Die Frage ist nicht mehr, ob Europa ein ernst zu nehmender EMS-Standort ist. Die Frage ist, welche OEMs die Neuverteilung der globalen Elektronikfertigung aktiv gestalten – und welche reaktiv damit umgehen.

Einschätzung der EMS Strategy Group

Wir begleiten europäische OEMs bei der aktiven Gestaltung dieser Verschiebung – von der Standortentscheidung über die EMS-Partnerauswahl bis zur Serienumsetzung. Unsere Erfahrung zeigt: Unternehmen, die jetzt investieren, sichern sich Partner mit verfügbarer Kapazität, etablierten Prozessen und wachsender Lokalkompetenz. Wer wartet, trifft in einem angespannten Markt auf ausgebuchte Linien und gestiegene Anforderungen.

Quellenverzeichnis

Alle Quellen sind öffentlich zugänglich. Prognosen von Drittanbietern (Mordor Intelligence, Fortune Business Insights, in4ma) basieren auf deren methodischen Rahmenwerken; die Hochrechnung in Kapitel 4.3 ist eine eigenständige Projektion der EMS Strategy Group auf Basis dieser Daten.

Bloomberg Intelligence

U.S. Has Potential to Reduce Chinese Technology Supply Chain Dependency by 20-40% by 2030. Bloomberg LP, 29. September 2022. bloomberg.com/company/press

Rhodium Group

China and the Future of Global Supply Chains. Februar 2025. rhg.com

Mordor Intelligence

Europe Electronic Manufacturing Services Market. Januar 2026. mordorintelligence.com

Europe Electronic Contract Manufacturing and Design Services Market. Januar 2026. mordorintelligence.com

Electronics Manufacturing Services Market (global). Januar 2026. mordorintelligence.com

Fortune Business Insights

Electronic Manufacturing Services (EMS) Market. 2026. fortunebusinessinsights.com

in4ma / Global Electronics Association

Evertiq Expo Berlin, Keynote Europäischer EMS-Markt, Februar 2026. in4ma.de / evertiq.com

Half-Year Statistics 2025 (D-A-CH). in4ma, Mai 2025.

MIT / China Briefing

China's Electronic Manufacturing: 2024 Performance and 2025 Outlook. April 2025. china-briefing.com

Semiconductor Industry Association (SIA)

Taking Stock of China's Semiconductor Industry. Juli 2021. semiconductors.org

SVI Global

China Plus One Strategy: Reduce Risk and Diversify Supply. 2025. sviglobaltd.com

elektroniknet.de

Was wird aus Chinas (Fertigungs-)Industrie? Juni 2025. elektroniknet.de

Bain & Company

Nearshoring: Overcoming the Obstacles. 2024. bain.com

AGCIS

Electronic Manufacturing Services in China. Januar 2026. agcis.com

TheGlobalEconomy.com / Weltbank

China Share of Manufacturing (% of GDP). 2024. theglobaleconomy.com

McKinsey / Global IMI

The Future of China's Industrial Strength. IMI, 2024. global-imi.com

Europäische Kommission / EU-Institutionen

European Chips Act, digital-strategy.ec.europa.eu. Adopted September 2023.

ReArm Europe Plan / Readiness 2030. EU-Kommission, März 2025. commission.europa.eu

Security Action for Europe (SAFE), verabschiedet durch den Rat, Mai 2025.

Europäisches Parlament, Rüstungsindustrie – Kurzdarstellungen zur Europäischen Union, 2025. europarl.europa.eu

Europäischer Rat, Verteidigungsbereitschaft der EU (Readiness 2030). consilium.europa.eu, Februar 2026.

EDIP – European Defence Industry Programme. all-electronics.de, April 2026.

SEMI Europe / Orgalim / DIGITALEUROPE

SEMI Europe, Chips Act Report Full Report, Oktober 2025. semi.org

Orgalim, Chips Act 2.0: From Crisis to Strategic Vision, November 2025. orgalim.eu

DIGITALEUROPE, Priorities for the Revision of the European Chips Act, November 2025. digitaleurope.org

Infineon Technologies

Infineon, EU Chips Act Funding Approval – Smart Power Fab Dresden, 20. Februar 2025. infineon.com

EY / Germany Trade & Invest

EY / Deka-Analyse, Verteidigungsindustrie in Europa vor Umsatzwachstum bis 50 Prozent, November 2025. ey.com

EY, Europäische Verteidigungsinvestitionen sichern und schaffen 360.000 Industriejobs, Februar 2026. ey.com

Germany Trade & Invest (GTAI), NATO-Ostflanke und Ukraine – Verteidigungsinvestitionen, September 2025. gtai.de

FMD.insight / Science|Business

FMD.insight, Halbleiter-Förderung: Warum EU, USA und China subventionieren, November 2025. fmd-insight.de

Science|Business, Chips Act Spurs Semiconductor Investments in Europe, Mai 2026. sciencebusiness.net

IPCEI Microelectronics Workforce Strategy. 2025. europa.eu

Grant Thornton / Compliance Manager / IHK

Grant Thornton, Lieferketten-Compliance im Wandel, April 2025. grantthornton.de

Compliance Manager, LkSG und CSDDD 2025. compliance-manager.net

Über den Autor

Dirk Kaussen ist Gründer und Geschäftsführer der EMS Strategy Group und verfügt über nahezu 40 Jahre operative Erfahrung in der EMS-Industrie. Er gründete und leitete selbst eine Elektronikfertigung in Deutschland und kennt die Anforderungen der Elektronikfertigung daher nicht nur aus Beratungsperspektive, sondern aus eigener unternehmerischer Verantwortung. Seine Erfahrung umfasst sowohl operative Fertigungsprozesse als auch strategische Themen wie EMS-Partnerauswahl, Lieferkettenstabilität, Fertigungsverlagerung und Risikomanagement. Sein Ansatz basiert auf praxisnahen 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. Der Schwerpunkt liegt auf der Verlagerung von Fertigungsaufträgen zu europäischen EMS-Dienstleistern, dem Aufbau neuer Fertigungskapazitäten sowie der Erweiterung bestehender Produktionsstrukturen. Darüber hinaus begleitet die EMS Strategy Group Projekte zur Absicherung von Lieferketten durch Risikoanalysen, Dual-Sourcing-Strategien und belastbare Supply-Chain-Konzepte. Alle Projekte werden operativ begleitet und auf Wunsch bis zum vollständigen Serienhochlauf geführt. Der Fokus liegt dabei auf praxisnahen Lösungen, direkter Umsetzbarkeit und einer engen Anbindung an die industrielle Realität der Elektronikfertigung.



www.emssg.com | LinkedIn: Dirk Kaussen

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