



WHITE PAPER

Chinas Anteil verschiebt sich

Was das für die europäische Elektronikfertigung wirklich bedeutet

Eine Einordnung auf Basis frei zugänglicher Quellen — Diversifizierung statt Dominanzverlust

Dirk Kaussen, MBA

Gründer und Geschäftsführer, EMS Strategy Group

Juli 2026

Executive Summary

Über Jahrzehnte war eine Prämisse in der Elektronikfertigung kaum zu hinterfragen: Wer wettbewerbsfähig produzieren wollte, kam an China nicht vorbei. Diese Prämisse gilt weiterhin – allerdings nicht mehr uneingeschränkt. Dieses White Paper zeigt auf, welche Entwicklungen die globale Elektronikfertigung derzeit prägen und welche Auswirkungen sich daraus für europäische OEMs und EMS-Unternehmen ergeben.

Die verfügbaren Daten zeigen ein differenzierteres Bild. Chinas Fertigungsleistung wächst weiterhin, und in mehreren Bereichen der Elektronikindustrie konnte das Land seine Marktposition in den vergangenen Jahren weiter ausbauen [1][2]. Gleichzeitig verfolgen viele internationale OEMs das Ziel, ihre Lieferketten breiter aufzustellen und ergänzende Fertigungskapazitäten außerhalb Chinas aufzubauen. Gründe hierfür sind vor allem geopolitische Entwicklungen, regulatorische Anforderungen sowie eine stärkere Ausrichtung auf resilientere Lieferketten [3][4].

Auch Europa könnte von dieser Entwicklung profitieren. Industriepolitische Initiativen wie der EU Chips Act 2.0 und ReArm Europe sowie die steigende Nachfrage in Bereichen wie Elektromobilität, Verteidigung und Industrieautomation schaffen zusätzliche Impulse für den europäischen Elektronikfertigungsmarkt [5][6]. Für europäische OEMs stellt sich daher zunehmend die Frage, wie sich globale und europäische Fertigungskapazitäten so kombinieren lassen, dass Versorgungssicherheit, Wettbewerbsfähigkeit und Flexibilität langfristig gestärkt werden

1. Wie dominant ist China in der Elektronikfertigung wirklich noch?

1.1 China wächst weiter — absolut und in vielen Segmenten auch relativ

Wer ausschließlich auf Schlagzeilen über einen vermeintlichen „Rückgang“ Chinas blickt, erhält ein unvollständiges Bild. Nach Berechnungen des McKinsey Global Institute lag Chinas Anteil an der globalen Fertigungswertschöpfung 2024 bei knapp 30 Prozent – gegenüber rund 19 Prozent im Jahr 2010 [1][2]. Bei Investitionen in Elektronikbranchen wie Halbleitern und Batterien zog China 2024 sogar 53 Prozent aller weltweiten Investitionen an [2].

Das American Enterprise Institute kommt in seiner Analyse der US-Elektronik-Lieferketten zu einem ähnlichen Befund: Trotz Zöllen und Exportkontrollen habe China in den vergangenen Jahren in praktisch jedem Segment der Elektronik-Lieferkette Marktanteile hinzugewonnen – mit Ausnahme fortschrittlichster Halbleiter. China exportiert demnach weiterhin rund 63 Prozent der weltweiten Smartphones und 72 Prozent der Computer [3].

1.2 Wo sich tatsächlich etwas verschiebt

Der für OEMs entscheidende Befund liegt jedoch weniger im globalen Marktanteil Chinas als vielmehr in der Verteilung neuer Investitionen und den veränderten Risikostrategien vieler Unternehmen. Die Rhodium Group dokumentiert, dass China seine Importabhängigkeit bei fortgeschrittener Elektronik zwischen 2015 und 2023 von 30 auf 22 Prozent senken konnte [4] – ein Hinweis darauf, dass China selbst zunehmend Wertschöpfung ins eigene Land zieht, während parallel westliche OEMs aus Risikogründen zusätzliche Kapazitäten außerhalb Chinas aufbauen. Beide Bewegungen laufen gleichzeitig ab, ohne sich gegenseitig aufzuheben.

Bloomberg Intelligence schätzte bereits 2022, dass die USA ihre technologische Abhängigkeit von chinesischen Lieferketten bis 2030 um 20 bis 40 Prozent reduzieren könnten [5] – allerdings mit der ausdrücklichen Einschränkung, dass selbst im aggressivsten Szenario ein Unternehmen wie Apple maximal rund 20 Prozent seiner Fertigungskapazität aus China verlagern könnte [5].

Einschätzung

Für die meisten OEMs geht es nicht um den Ersatz Chinas, sondern um eine breitere geografische Aufstellung der Lieferkette. Der Begriff „China+1“ beschreibt diese Entwicklung häufig treffender als „Decoupling“ oder „De-Risking“.

2. Warum sich die Standortkalkulation für OEMs trotzdem verändert

2.1 Lohnkosten: Der schwindende Vorteil

Der traditionelle Lohnkostenvorteil Chinas hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verringert. Nach Daten des chinesischen Statistikamts, aufbereitet von Trading Economics und China Briefing, lag der durchschnittliche Jahreslohn in der chinesischen Fertigungsindustrie 2024 bei rund 108.000 Yuan und soll bis 2026 auf etwa 115.000 Yuan steigen [6]. Unter Berücksichtigung der Lohnnebenkosten liegen die gesamten Arbeitskosten je Fertigungsstunde inzwischen bei rund 6,50 bis 6,70 US-Dollar und damit spürbar über vergleichbaren Werten in Vietnam, Indien oder Mexiko [7][8].

Das Reshoring Institute kommt in einer breit angelegten Studie zu Global-Labour-Rate-Vergleichen zu dem Schluss, dass China „nicht mehr als Niedriglohnland“ gelten kann; die günstigsten Standorte unter den untersuchten Ländern seien inzwischen Indien, Mexiko und Vietnam [7]. Besonders deutlich zeigt sich der Effekt in den Küstenprovinzen, in denen die meisten Elektronik-Cluster liegen und in denen die Löhne historisch am schnellsten gestiegen sind [6][8].

2.2 Automatisierung gleicht Fertigungsleistung weltweit an

Ein zweiter, oft unterschätzter Effekt: Die reine Bestückungsleistung moderner SMT-Linien hat sich international weitgehend angeglichen. Anlagen führender Hersteller – etwa aus Deutschland, Japan oder Singapur – erreichen unabhängig vom Produktionsstandort vergleichbare technische Leistungsniveaus. Wettbewerbsentscheidend ist daher heute weniger die Maschine selbst als ihre effiziente Nutzung. Ausschlaggebend sind vielmehr Engineering-Kompetenz, Automatisierungsgrad, Rüstzeiten sowie die Fähigkeit, Entwicklung und Fertigung eng miteinander zu verzahnen.

Für europäische EMS-Dienstleister – insbesondere im mittleren Serien- und Variantenumfeld – verbessert diese Entwicklung die Wettbewerbsbedingungen. Der historische Kostenvorteil Chinas, der sich vor allem aus hohen Skaleneffekten ergab, verliert in vielen Anwendungen an Bedeutung. Gleichzeitig gewinnen Faktoren wie Entwicklungsnähe, kurze Reaktionszeiten und Flexibilität bei Produktänderungen an Gewicht.

2.3 Der TCO-Blick: mehr als der Stückpreis

Ein klassischer Stückpreisvergleich blendet einen wesentlichen Kostenblock aus: die Kapitalbindung entlang der Lieferkette. Längere Transportwege nach Asien bedeuten höhere Sicherheitsbestände und damit gebundenes Kapital, das bei einer europäischen Fertigung häufig entfällt. Kürzere Durchlaufzeiten, geringere Lagerbestände und eine schnellere Reaktion auf Nachfrageschwankungen verbessern in vielen Fällen den Total Cost of Ownership (TCO) einer europäischen Fertigung gegenüber einer ausschließlich preisgetriebenen Asien-Beschaffung – besonders bei Produkteinführungen, häufigen Engineering-Änderungen und in einem professionellen Obsoleszenzmanagement.

3. Politische Treiber in Europa

3.1 EU Chips Act 2.0 (Juni 2026)

Am 3. Juni 2026 hat die Europäische Kommission den Vorschlag für einen „Chips Act 2.0“ vorgelegt – Teil eines breiteren „Technologischen Souveränitätspakets“ [9][10]. Der ursprüngliche Chips Act aus dem Jahr 2023 hat nach Kommissionsangaben mehr als 52 Milliarden Euro an öffentlichen und privaten Investitionen mobilisiert und rund 46.000 Arbeitsplätze direkt und indirekt geschaffen [10][11]. Dennoch sieht die Europäische Kommission Europa insbesondere bei der fortschrittlichen Chipfertigung und in Teilen des Halbleiterdesigns weiterhin in einer Abhängigkeit von Drittstaaten [9].

Der neue Vorschlag setzt vier Schwerpunkte: bessere Investitionsbedingungen, gezielte Nachfrageförderung („Demand Accelerators“, öffentliche Beschaffung), Stärkung der Angebotsseite mit beschleunigten Genehmigungsverfahren (maximal zwölf Monate) sowie Maßnahmen zum Abbau strategischer Abhängigkeiten [11][12]. Neu ist insbesondere die stärkere Nachfrageorientierung: Während der erste Chips Act vor allem die Fertigungs- und Forschungsseite stärkte, will die Kommission nun gezielt europäische Nachfrage nach europäisch gefertigten Chips ankurbeln [10]. Für das EMS-Ökosystem relevant: Der Vorschlag soll ausdrücklich auch nachgelagerte Wertschöpfungsstufen wie Packaging und Systemintegration einschließen [12].

Kritische Stimmen relativieren die bisherige Bilanz: Der Europäische Rechnungshof und das Bruegel-Institut weisen darauf hin, dass unter dem ersten Chips Act bis Anfang 2026 erst rund 13,75 Milliarden Euro an genehmigten Staatsbeihilfen tatsächlich geflossen sind – deutlich weniger als die rund 39 Milliarden US-Dollar an Zuschüssen und Krediten, die unter dem US-amerikanischen CHIPS Act bis Januar 2025 bewilligt wurden [13]. Der Vorschlag für den Chips Act 2.0 baut damit auf dem bisherigen Förderrahmen auf und setzt gleichzeitig neue Schwerpunkte bei Nachfrageförderung und Resilienz.

3.2 ReArm Europe / Readiness 2030: Verteidigungselektronik als neuer Nachfrageanker

Die europäischen Verteidigungsausgaben sind zwischen 2020 und 2025 um 62,8 Prozent gestiegen und erreichten 2025 schätzungsweise 381 Milliarden Euro, davon rund 130 Milliarden Euro für Investitionen [14][15]. Das ReArm-Europe-Programm beziehungsweise „Readiness 2030“, im März 2025 vorgestellt, soll bis zu 800 Milliarden Euro an zusätzlichen Verteidigungsinvestitionen mobilisieren; das SAFE-Instrument stellt dafür Darlehen von bis zu 150 Milliarden Euro bereit [14][15].

Für die europäische Elektronikfertigung könnte diese Entwicklung zusätzliche Nachfrageimpulse schaffen. Fünf von der Kommission benannte Prioritätsbereiche – Luft- und Raketenabwehr, Cyber- und elektronische Kriegsführung, Drohnen, Munition sowie strategische Enabler – sind allesamt elektronikintensiv [15][16]. Analysen, die unter anderem auf Daten von Goldman Sachs und ING

basieren, sehen die Verteidigungsindustrie als einen wichtigen Wachstumstreiber für die europäische Industrie insgesamt [16]. Gleichzeitig zeigt der Munich Security Conference zufolge die Fragmentierung des europäischen Beschaffungsmarkts – historisch gingen nur 9 Prozent der Aufträge an Lieferanten aus anderen EU-Mitgliedstaaten [16] – wie viel Koordinationsarbeit noch nötig ist, damit diese Nachfrage tatsächlich europäischen EMS-Anbietern zugutekommt.

3.3 Lieferkettenregulierung: Die CSDDD nach dem Omnibus — schwächer als in früheren Analysen angenommen

Frühere Einschätzungen gingen davon aus, dass strengere EU-Lieferkettenregeln wie die Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) einen strukturellen Vorteil für europäische EMS-Dienstleister schaffen würden, weil Audits und Nachweise innerhalb der EU einfacher zu erbringen sind. Diese Einschätzung muss aktualisiert werden: Im Rahmen des „Omnibus-I“-Vereinfachungspakets wurde die CSDDD im Februar 2026 erheblich zurückgestutzt [17][18]. Die Richtlinie gilt künftig nur noch für Unternehmen mit mindestens 5.000 Beschäftigten und 1,5 Milliarden Euro Nettoumsatz (beziehungsweise 1,5 Milliarden Euro EU-Umsatz bei Nicht-EU-Unternehmen); die verpflichtende EU-weite zivilrechtliche Haftung wurde gestrichen, die Umsetzungsfrist auf Juli 2029 verschoben [17][18].

Für europäische OEMs und EMS-Dienstleister bedeutet das: Die regulatorische Karte spielt weiterhin eine Rolle, insbesondere für sehr große Unternehmen und deren Zulieferketten – sie ist aber ein deutlich schwächerer struktureller Standortvorteil, als frühere Analysen unterstellt haben. Für europäische OEMs und EMS-Dienstleister rücken damit erneut die operativen Vorteile regionaler Lieferketten in den Vordergrund. Dazu zählen insbesondere kurze Entscheidungswege, eine höhere Transparenz entlang der Lieferkette sowie die Möglichkeit, schneller auf Veränderungen in Nachfrage oder Entwicklung zu reagieren.

4. Der europäische EMS-Markt: Zahlen und Prognosen

4.1 Marktgröße heute

Marktanalysen zum europäischen EMS-Markt kommen je nach Abgrenzung zu unterschiedlichen, aber richtungsgleichen Zahlen. Mordor Intelligence bezifferte den Markt für 2025 auf rund 76,8 Milliarden US-Dollar und für 2026 auf rund 80,8 Milliarden US-Dollar [19]. Eine weiter gefasste Abgrenzung, die zusätzlich Electronic Contract Manufacturing und Design-Services einschließt, kommt auf höhere Werte im Bereich von 120 bis 140 Milliarden Euro für 2025 [20][21]. Die Unterschiede ergeben sich in erster Linie aus der jeweiligen Marktdefinition – etwa der Abgrenzung zwischen klassischen EMS-Dienstleistungen und erweiterten Wertschöpfungsstufen wie Engineering, Design oder Electronic Contract Manufacturing – und nicht aus grundsätzlich unterschiedlichen Einschätzungen der Marktentwicklung.

4.2 Prognosen bis 2030/2031

Trotz methodischer Unterschiede zeichnen die verfügbaren Studien ein konsistentes Bild eines strukturell wachsenden Marktes: Mordor Intelligence prognostiziert ein Wachstum auf rund 103 Milliarden US-Dollar bis 2031 (CAGR von rund 5 Prozent) [19]. Andere, weiter gefasste Marktabgrenzungen kommen für 2033 auf CAGR-Werte um 4,7 Prozent [21]. Als wesentliche Wachstumstreiber nennen die Studien übereinstimmend die Elektrifizierung des Automobilsektors, Fahrerassistenzsysteme,

Industriearomatisierung und IIoT, die Medizintechnik sowie zunehmend auch die Verteidigungselektronik [19][20][21].

4.3 Einschätzung der EMS Strategy Group

Die veröffentlichten Marktstudien zeigen trotz unterschiedlicher Berechnungsmethoden ein weitgehend einheitliches Bild: Der europäische EMS-Markt dürfte auch in den kommenden Jahren weiter wachsen. Aus Sicht der EMS Strategy Group sprechen mehrere strukturelle Entwicklungen für eine Fortsetzung dieses Trends. Dazu zählen die Diversifizierung globaler Lieferketten, Investitionen in die europäische Halbleiter- und Verteidigungsindustrie sowie die zunehmende Bedeutung regionaler Fertigungsstrukturen für technologie- und regulatorisch anspruchsvolle Produkte. Die tatsächliche Marktentwicklung wird jedoch weiterhin von geopolitischen, wirtschaftlichen und technologischen Rahmenbedingungen beeinflusst.

5. Mittel- und Osteuropa als Wachstumsmotor

5.1 Polen als Beispiel

Innerhalb Europas entwickelt sich vor allem Mittel- und Osteuropa überdurchschnittlich. Polen zählt nach Einschätzung mehrerer Marktanalysen zu den dynamischsten EMS-Standorten Europas [22][23]. Die polnische Regierung selbst verweist in ihrem Handelsbericht 2026 auf die geografische Lage, die EU-Mitgliedschaft und die industrielle Basis des Landes als strukturelle Vorteile im Zuge von Nearshoring und Friendshoring [24]. Beispiele hierfür sind Investitionen in zusätzliche Fertigungskapazitäten sowie neue Prototyping- und Engineering-Zentren internationaler EMS-Unternehmen in Polen [20][23].

5.2 Warum CEE strukturell profitiert

Zu den häufig genannten Standortvorteilen zählen wettbewerbsfähige Kostenstrukturen innerhalb des EU-Binnenmarkts, eine gut ausgebaute industrielle Infrastruktur, qualifizierte Fachkräfte sowie kurze Lieferwege zu den wichtigsten westeuropäischen OEM-Standorten [20][23]. Ergänzend verweist eine Branchenanalyse der Beratungsfirma Procurement Pro auf ein Umsatzvolumen der polnischen Unterhaltungselektronikfertigung von rund 5,8 Milliarden Euro (2025) bei einer jährlichen Wachstumsrate von 3,8 Prozent zwischen 2019 und 2024 [25]. Gleichzeitig bleibt festzuhalten, dass ein Teil dieser Wachstumswahlen aus Anbieter- und Marketingquellen der Region selbst stammt und daher mit der gebotenen Vorsicht einzuordnen ist.

6. Grenzen der Diversifizierung — was realistisch ist

6.1 China bleibt in vielen Segmenten unverzichtbar

Jede sachliche Bewertung des Diversifizierungstrends muss auch dessen Grenzen berücksichtigen. Mit einem Anteil von knapp 30 Prozent an der weltweiten Fertigungswertschöpfung bleibt China der größte Produktionsstandort der Welt [1][2]. Die hohe Integration der Lieferketten, die vollständigen Komponenten-Cluster sowie die vorhandenen Skaleneffekte lassen sich kurzfristig kaum an anderen Standorten aufbauen. Hinzu kommt, dass viele Diversifizierungsstrategien weiterhin auf chinesische Zulieferer oder Investitionen setzen – allerdings zunehmend auch außerhalb Chinas [3][4].

6.2 Die Investitionsdaten relativieren die Diversifizierungserzählung

Wie in Abschnitt 1 dargestellt, ist Chinas Anteil an globalen Elektronik-Investitionen zuletzt sogar gestiegen, nicht gesunken [2]. Bloomberg Intelligence selbst weist ausdrücklich darauf hin, dass selbst im aggressivsten Diversifizierungsszenario ein Großteil der Fertigungskapazität in China verbleiben wird [5]. Für europäische OEMs spricht vieles dafür, diese Entwicklung als schrittweise Erweiterung ihrer Lieferkettenstrategie zu verstehen und nicht als kurzfristigen Ersatz bestehender Fertigungsstrukturen in China.

6.3 Fachkräftemangel in Europa als Wachstumsbremse

Der Fachkräftemangel zählt zu den größten Herausforderungen für den weiteren Ausbau der europäischen Elektronikfertigung. Insbesondere qualifizierte SMT-Techniker, Testingenieure und Spezialisten für komplexe Fertigungsprozesse sind vielerorts nur begrenzt verfügbar. Der Aufbau entsprechender Kompetenzen erfordert Zeit und kann das Tempo des Kapazitätsausbaus in Deutschland und anderen europäischen Industriestandorten begrenzen.

7. Was das für europäische OEMs praktisch bedeutet

- **Lieferketten strategisch diversifizieren:** Nicht „China oder Europa“, sondern eine ausgewogene Kombination bestehender Fertigungskapazitäten in China mit zusätzlichen europäischen oder mittel- und osteuropäischen Standorten.
- **Total Cost of Ownership berücksichtigen:** Neben dem Stückpreis sollten auch Kapitalbindung, Lieferzeiten, Flexibilität sowie Risiken entlang der Lieferkette in die Standortentscheidung einfließen.
- **Regulatorische Entwicklungen realistisch bewerten:** Die CSDDD bleibt relevant, ihr Einfluss auf Standortentscheidungen fällt nach den Omnibus-Anpassungen jedoch geringer aus als ursprünglich erwartet.
- **Neue Nachfragetreiber beobachten:** Programme wie der Chips Act 2.0 und ReArm Europe könnten die Nachfrage nach Elektronikfertigung in Europa in den kommenden Jahren zusätzlich unterstützen.
- **Mittel- und Osteuropa aktiv prüfen:** Die Region entwickelt sich zunehmend zu einem eigenständigen Fertigungsstandort innerhalb Europas und nicht nur zu einer kostengünstigen Ergänzung westeuropäischer Produktionsstrukturen.

8. Fazit

Die weltweite Elektronikfertigung befindet sich nicht in einem grundlegenden Wandel weg von China, sondern in einer Phase zunehmender Diversifizierung. China bleibt auf absehbare Zeit der wichtigste Fertigungsstandort der Branche und wird seine zentrale Rolle in vielen Segmenten voraussichtlich behalten. Gleichzeitig investieren immer mehr Unternehmen in zusätzliche Produktions- und Lieferkettenstrukturen außerhalb Chinas, um Risiken breiter zu verteilen und ihre Versorgungssicherheit zu erhöhen.

Für Europa eröffnet diese Entwicklung neue Chancen. Industriepolitische Initiativen, Investitionen in Zukunftstechnologien sowie die wachsende Bedeutung resilienter Lieferketten stärken die Wettbewerbsfähigkeit des europäischen EMS-Marktes. Gleichzeitig zeigen der Fachkräftemangel und der internationale Wettbewerbsdruck, dass diese Chancen nicht automatisch zu zusätzlicher Wertschöpfung führen werden.

Für europäische OEMs ergibt sich daraus keine Entscheidung zwischen China und Europa. Vielmehr geht es darum, eine ausgewogene Fertigungsstrategie zu entwickeln, die Kosten, Lieferfähigkeit, technologische Kompetenz und Resilienz gleichermaßen berücksichtigt. Unternehmen, die ihre Lieferketten frühzeitig diversifizieren und ihre Standortentscheidungen auf einer ganzheitlichen Bewertung statt ausschließlich auf Stückkosten aufbauen, können ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig stärken.

Quellenverzeichnis

- [1] McKinsey Global Institute: *Ramping up Manufacturing in America?* McKinsey & Company, 2026.
- [2] McKinsey Global Institute: *Catalyzing Competitiveness – Global Investment Trends*. McKinsey & Company, 2026.
- [3] American Enterprise Institute (AEI): *Rebalancing Trade with China Requires a More Diverse Electronics Supply Chain*. Januar 2025.
- [4] Rhodium Group: *China's Next-Generation Industrial Policy* sowie *Was Made in China 2025 Successful?* 2026.
- [5] Bloomberg Intelligence: *U.S. Has Potential to Reduce Chinese Technology Supply Chain Dependency by 20–40% by 2030*. Bloomberg Intelligence Press Release, September 2022.
- [6] National Bureau of Statistics of China; Trading Economics; China Briefing; HROne: Daten zur Lohnentwicklung in der chinesischen Fertigungsindustrie, 2024–2026.
- [7] Reshoring Institute, zitiert in *Logistics Management: Global Labor Rates – China Is No Longer a Low-Cost Country*. 2026.
- [8] Tetakawi Insights: *Manufacturing Wages – Mexico vs. China: The 2026 Comparison*. April 2026.
- [9] Europäische Kommission: *Proposal for the Chips Act 2.0*. Digital Strategy, 3. Juni 2026.
- [10] AENEAS: *Chips Act 2.0 – EU Proposes New Measures to Strengthen Semiconductor Competitiveness and Resilience*. 3. Juni 2026.
- [11] eeNews Europe: *Chips Act 2.0 Targets European Semiconductor Demand*. Juni 2026.
- [12] SEMI Europe; Silicon Saxony: *European Commission Presents Chips Act 2.0*. Juni 2026.
- [13] Europäischer Rechnungshof (European Court of Auditors): Berichte zur Umsetzung des European Chips Act sowie Bruegel Institute: Analysen zur europäischen Halbleiterpolitik.
- [14] Europäische Kommission: *ReArm Europe / Readiness 2030*. 2026.
- [15] Rat der Europäischen Union: *European Defence Readiness*. 2026.
- [16] Euronews: *Five Industries Benefiting from Europe's Defence Spending Boom*. Mai 2026.
- [17] Europäische Kommission: *Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) – Omnibus I*. 2026.
- [18] Business & Human Rights Resource Centre: *EU CSDDD – Omnibus I Amendments Officially Enter into Force*. 2026.
- [19] Mordor Intelligence: *Europe Electronic Manufacturing Services (EMS) Market*. Frei zugängliche Marktübersicht, März 2026.
- [20] TSTRONIC: *Nearshoring Electronics Manufacturing to Poland* sowie *Electronics Manufacturing Services in 2025 – Global Trends*. 2025–2026.
- [21] Market Report Analytics: *Europe Electronic Manufacturing Services Market – Demand Dynamics 2025–2033*. Frei zugängliche Zusammenfassung, Januar 2026.
- [22] Polnische Investitions- und Handelsagentur (PAIH): *Poland in Global Trade 2026 – Opportunities in an Environment of Uncertainty*. 2026.
- [23] TSTRONIC sowie weitere frei zugängliche Branchenveröffentlichungen zur Entwicklung der Elektronikfertigung in Polen und Mittel- und Osteuropa, 2025–2026.
- [24] Polnische Investitions- und Handelsagentur (PAIH): Veröffentlichungen zu Nearshoring, Industrieentwicklung und Investitionsstandort Polen, 2026.
- [25] Procurement Pro: *Hotspot Poland – Poland's Electronics Manufacturing Sector*. Februar 2026.

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 Weiterentwicklung und Optimierung ihrer Elektronikfertigung – von der übergeordneten Planung bis zur operativen Umsetzung. Der Schwerpunkt liegt auf der strategischen Verlagerung von Fertigungsvolumina zu europäischen EMS-Dienstleistern, dem Aufbau neuer Produktionskapazitäten sowie der Erweiterung bestehender Fertigungsstrukturen.

Darüber hinaus entwickelt die EMS Strategy Group belastbare Lieferkettenkonzepte, führt umfassende Risikoanalysen durch und begleitet Dual-Sourcing-Strategien zur Absicherung und Stabilisierung von Lieferketten. Auf Wunsch werden Projekte bis zum erfolgreichen Serienhochlauf operativ begleitet.

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.
