EMS STRATEGY GROUP · OKTOBER 2026 / V4.0

STRATEGISCHE EMS-PARTNERWAHL, PRODUKTIONSARCHITEKTUR UND GLOBALE LIEFERKETTEN

Unabhängige Unterstützung bei der Auswahl von Fertigungspartnern, der Gestaltung internationaler Produktionsstrukturen und der Umsetzung von Outsourcing- und Relocation-Projekten bis zur stabilen Serie.

WENIGER RISIKO · GERINGERE GESAMTKOSTEN · SCHNELLERER ANLAUF

Dirk Kaussen, MBA
www.emssg.com

EMS STRATEGY GROUP

Unabhängige Bewertung statt vorgegebener Fertigungslösungen

WARUM EXTERN?

Ihr Team kennt Ihr Produkt. Wir kennen den Markt, die Anbieter und die typischen Fallstricke.

Dahinter stehen rund 40 Jahre in der Elektronikbranche und ein Team mit jahrzehntelanger Erfahrung in seinen Fachgebieten, das selbst bereits einige Unternehmen aufgebaut hat.



Keine eigenen Fertigungskapazitäten

EMSSG betreibt keine eigene Fertigung, sondern richtet die Empfehlungen und Partnerauswahl konsequent an den Anforderungen des Auftraggebers aus.



Passende Partner statt Standardlösungen

Technologie, Produktanforderungen, Stückzahlen, Qualitätsvorgaben, Kosten und Lieferfähigkeit bestimmen die Bewertung möglicher Fertigungspartner.



Entscheidungsfreiheit beim Kunden

EMSSG unterstützt Auswahl und Bewertung. Die Entscheidung über Partner, Standort und Vergabe verbleibt beim Auftraggeber.

EMS STRATEGY GROUP

TYPISCHE AUSGANGSLAGEN

Wann sich ein Gespräch mit uns lohnt

01

Sie verlagern Fertigungsaufträge

Ein Standortwechsel oder ein neuer EMS-Partner steht an und soll ohne Qualitätsbruch gelingen.

02

Ihr EMS-Partner passt nicht mehr

Preis, Qualität oder Liefertreue stimmen nicht, oder Sie hängen von einem einzigen Fertiger ab.

03

Angebote sind nicht vergleichbar

Unterschiedliche Leistungsumfänge verdecken, was ein Angebot wirklich kostet.

04

Bauteile sind knapp oder laufen aus

Single-Source-Risiken und Abkündigungen gefährden Ihre Lieferfähigkeit.

05

Kosten und Lieferzeiten laufen davon

Ein Standortvergleich auf Basis der Gesamtkosten zeigt, ob sich ein Wechsel lohnt.

06

Ihre Teams sind ausgelastet

Für Partnersuche und Verlagerung fehlen intern Zeit und Kapazität.

Trifft eine dieser Situationen auf Sie zu, klären wir in einem vertraulichen Erstgespräch, ob und wie wir helfen können.

EMS STRATEGY GROUP

Der richtige Fertigungspartner muss zum Produkt und zum Unternehmen passen



Anforderungsprofil

Sie wissen vorab genau, was Ihr EMS-Partner technisch, qualitativ, logistisch und kommerziell leisten muss. Das vermeidet teure Fehlentscheidungen.



Bewertung & Qualifizierung

Sie erhalten eine belastbare Auswahl geeigneter Anbieter, deren Fertigungskompetenz und Qualitätsmanagement geprüft sind.



RFQ und Angebotsvergleich

Angebote werden auf gleicher Leistungsbasis verglichen. So sehen Sie auch versteckte Kosten wie Setup, Logistik und Änderungen.

Ziel: Eine nachvollziehbare Entscheidung auf Basis der tatsächlichen Anforderungen des OEM.

EMS STRATEGY GROUP

Die richtige Fertigungsstruktur verbindet Kosten, Kontrolle und Flexibilität

In-house	Hybrid-Modell	Full-Outsourcing
Direkte Kontrolle über Fertigung und Prozesse	Kernkompetenzen und ausgewählte Prozesse im eigenen Haus	Fertigung durch einen externen EMS-Partner
Hohe eigene Investitionen und Fixkosten	Serienfertigung und zusätzliche Kapazitäten beim EMS	Geringerer eigener Anlagen- und Personalbedarf
Begrenzte Flexibilität bei schwankender Auslastung	Ausgewogen zwischen Kontrolle und Flexibilität, aber mit erhöhtem Schnittstellenaufwand	Hohe Anforderungen an Lieferantensteuerung, Qualitätssicherung und Know-how-Schutz

EMS STRATEGY GROUP

Single-Source-Risiken in der Stückliste identifizieren und systematisch abbauen

LIEFERZEIT & KOMPLEXITÄT (Hoch) →

ALLOKATIONS-MONITORING

Komplexe Multi-Source

Standard-ICs & Bausteine mit langen Lieferzeiten, aber vorhandenen Alternativquellen.

AKUTER HANDLUNGSBEDARF

Kritische Single-Source

Kundenspezifische ASICs, spezielle MCUs und Spezialstecker ohne qualifizierte Zweitfreigabe.

STANDARD

Gängige C-Bauteile

Standard-Widerstände, Kondensatoren und Dioden mit breiter Marktverfügbarkeit.

SECOND SOURCE PRÜFEN

Einfache Single-Source

Unkritische Bauteile, die aktuell nur über einen Lieferanten bezogen werden (Klumpenrisiko bei EOL).

BEZUGSQUELLEN: MULTI-SOURCE (NIEDRIG) → SINGLE-SOURCE (HOCH)

BOM-Risikoanalyse

Strukturierte Prüfung aller Positionen auf Allokationsrisiken, Lieferzeiten, Preisvolatilität und geografische Konzentration.

Aktives Obsoleszenz-Management

Frühe Erkennung von PCN/PDN-Signalen verhindert unvorbereitete Redesigns und ermöglicht geplante Last-Time-Buys.

Validiertes Second-Sourcing

Qualifizierung funktionaler Alternativen inklusive Layout- und EMV-Freigabe vor dem Eintreten von Lieferabrissen.

EMS STRATEGY GROUP

Implizites Fertigungswissen sichern, bevor es an der Schnittstelle verloren geht

Fertigungswissen dokumentieren

Prozessparameter, Fehlerbilder, Grenzwerte und spezifische Lötprofile in Arbeitsanweisungen und Prüfplänen dokumentieren.

Kulturelle Schnittstellen steuern

Klare Verantwortlichkeiten und Ansprechpartner zwischen OEM- und EMS-Teams; zweisprachige Freigabeprotokolle und eindeutige Eskalationsregeln.

Einheitliche Qualitätsregeln

Gemeinsame Kennzahlen (FPY, OEE, Ausschuss) sowie einheitliche Änderungs- und Freigabeprozesse über alle Standorte.

Wer Wissen, Zuständigkeiten und Qualitätsregeln an der Schnittstelle früh festlegt, vermeidet Qualitätsverluste im Anlauf.

FPY = Erstausbeute (Anteil fehlerfreier Einheiten im ersten Durchlauf) · OEE = Gesamtanlageneffektivität

EMS STRATEGY GROUP

Gesamtkosten (TCO) statt Stückpreis: Standorte fair vergleichen

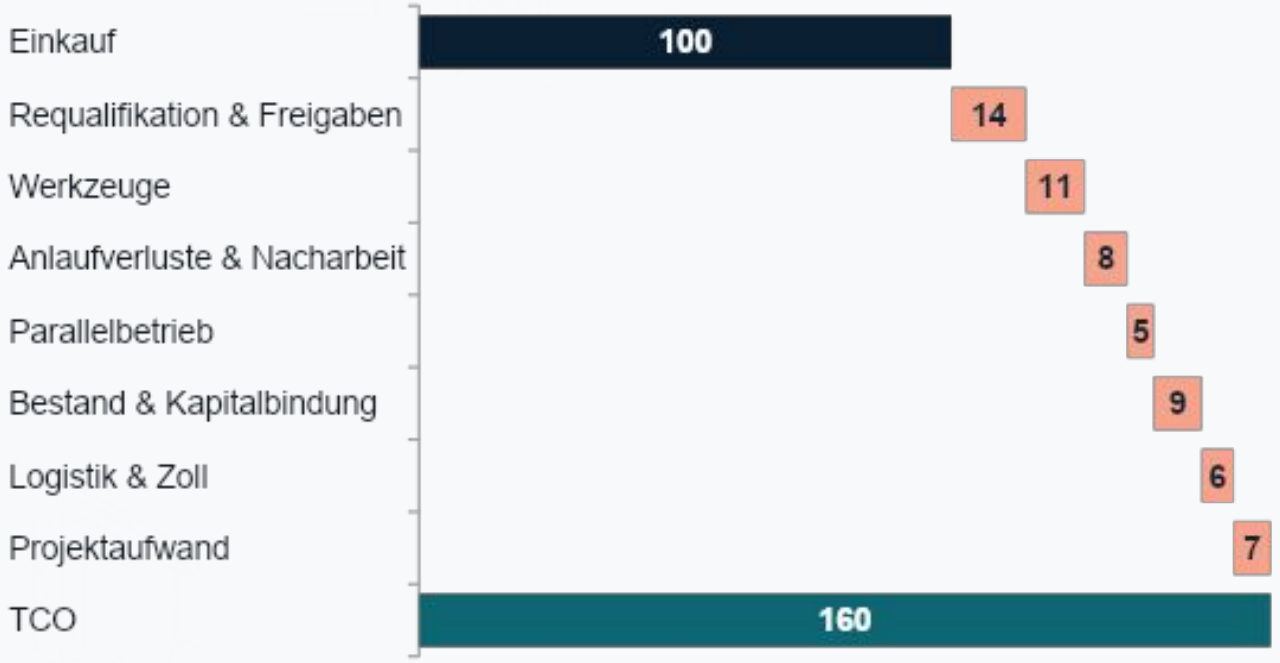
Bewertungskriterium	Nearshoring	Offshoring
Laufzeit & Kapitalbindung	Tage statt Wochen, geringe Bestände	4–8 Wochen Seefracht, hohe Bestände, Vorfinanzierung
Stückkosten vs. Gesamtaufwand	Höhere Fertigungskosten, geringere Logistikkosten	Niedrigere Fertigungskosten, höhere Logistikkosten; Zollkosten standortabhängig
Audit & Neuprodukte	Kurze Wege, ähnliche Zeitzonen	Mehraufwand, Zeit- und Sprachbarrieren
Skalierung & Lieferkette	Kleineres Zulieferernetz möglich	Starkes Ökosystem, mehr Risiko

Nearshoring = nahe Standorte; Offshoring = weiter entfernte Standorte.
Entscheidend sind die Gesamtkosten (TCO).

EMS STRATEGY GROUP

Risikominimierte Verlagerung: Versteckte TCO-Kosten vorab erkennen und einplanen

Kostenaufschläge bei einer Verlagerung (Index: Einkaufspreis = 100)



Illustratives Rechenbeispiel, kein Benchmark. Die tatsächlichen Aufschläge variieren je nach Produktkomplexität, Zielstandort und Baugruppenumfang. Weitere Positionen (z. B. Wechselkurs-, Restrukturierungs- und Risikokosten) sind nicht abgebildet. Den Kosten stehen die Einsparungen am Zielstandort gegenüber. TCO = alle Kosten, die bis zur lieferfähigen Serie anfallen.

01

Vor-Ort-Audits

Prozess-, Qualitäts- und Kapazitätsprüfung beim Zielpartner vor der Musterfertigung.

02

Abgesicherter Serienanlauf

Definierte Freigabekriterien und Eskalationswege; Parallelbetrieb nur so lange wie zur Absicherung der Prozessqualität erforderlich.

EMS STRATEGY GROUP

Ein dreiphasiges Vorgehen von der Standortanalyse bis zur stabilen Serie

01

Status-Quo & TCO-Basis

Sie kennen Ihre heutigen Kosten und Risiken genau und haben eine belastbare Basis für jede Standort- und Partnerentscheidung.

02

Partnerauswahl & Audits

Sie entscheiden auf Basis geprüfter Partner und Audits vor Ort, mit einem Vertrag, der zu Ihren Anforderungen passt.

03

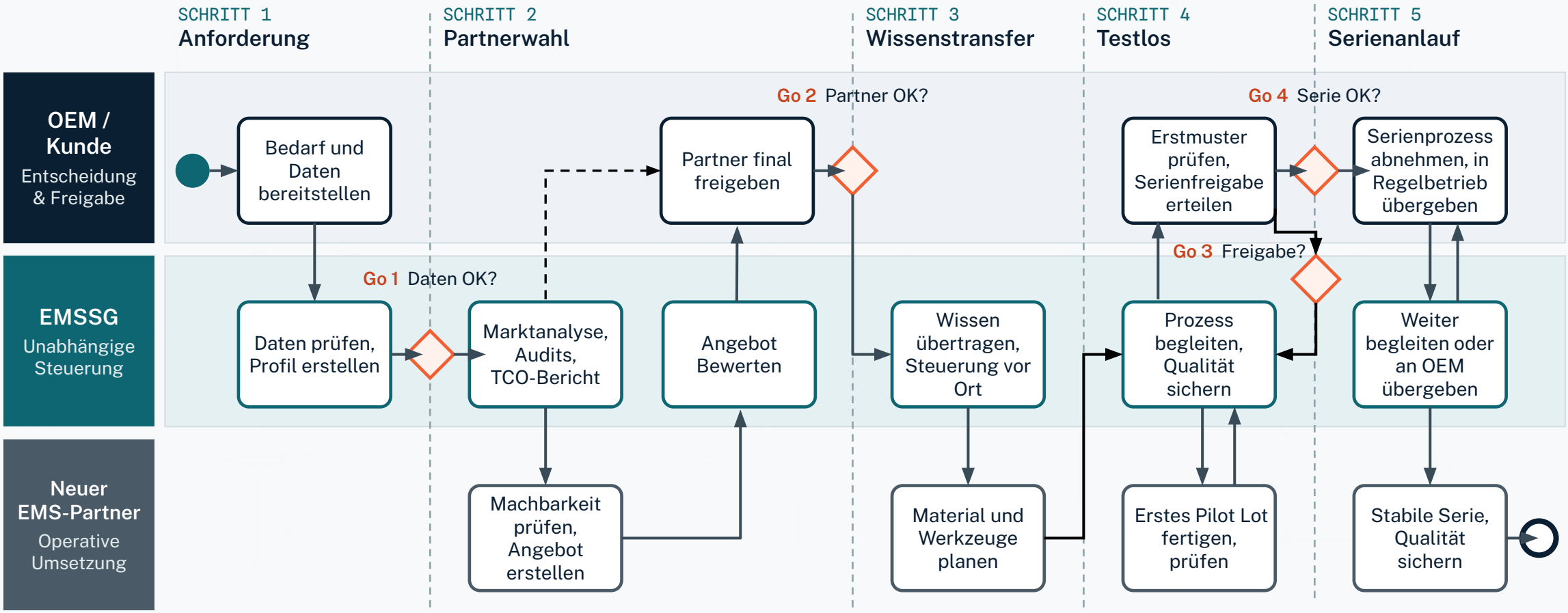
Transfer & Anlaufsteuerung

Der Transfer läuft kontrolliert, und klare Freigaben sichern den Anlauf, bis die Serie die Zielausbeute stabil erreicht.

Klares Phasenmodell mit definierten Meilensteinen und Go/No-Go-Entscheidungspunkten

EMS STRATEGY GROUP

Relocation-Prozess im Überblick



Vereinfachte Darstellung. Aus Gründen der Übersichtlichkeit handelt es sich um eine abgespeckte Variante des Prozesses, Rückschleifen bei No-Go und Detailschritte sind nicht abgebildet.

EMS STRATEGY GROUP

IHR NUTZEN

Weniger Risiko, geringere Gesamtkosten, schnellerer Anlauf

01

WENIGER RISIKO

Sichere Entscheidungen

Geprüfte Partner, Zweitquellen und gesichertes Fertigungswissen verhindern teure Überraschungen.

02

GERINGERE GESAMTKOSTEN

Kosten vorab sichtbar

Der Blick auf die Gesamtkosten statt auf den Stückpreis zeigt versteckte Kosten, bevor sie entstehen.

03

SCHNELLERER ANLAUF

Kontrollierter Anlauf

Klare Freigabekriterien und ein begleiteter Transfer vermeiden Fehlstarts auf dem Weg zur stabilen Serie.

Jeder Nutzen beruht auf konkreten Maßnahmen und nicht auf pauschalen Versprechen.

EMS STRATEGY GROUP

LEISTUNGSVERSPRECHEN

Spezialisierte Expertise an der Schnittstelle von OEM und Fertigung

UNABHÄNGIGKEIT

Unabhängig

Unabhängig und ohne eigene Fertigung

Keine eigenen Fertigungskapazitäten. Wir wählen mit Ihnen den passenden EMS-Partner aus und begleiten die Umsetzung bis zur stabilen Serie – auf Basis Ihrer Anforderungen und Interessen.

MARKTZUGANG

Europa, Asien & LATAM

Umfassende Fertigerdatenbank

Fundierte Marktkenntnis in DACH, CEE, Asien und Lateinamerika. Etablierte Audit-Frameworks und direkter Zugang zu qualifizierten EMS-Führungsteams.

RESSOURCEN

Umsetzungsstärke

Entlastung der Organisation

Entlastung interner Engineering- und Einkaufsteams durch erfahrene Projektsteuerung, ohne dauerhaften Kapazitätsaufbau im eigenen Haus.

EMS Strategy Group · Ihr Sparringspartner für belastbare Produktionsstrukturen

Fachbeitrag in EPP – Elektronik Produktion & Prüftechnik, 7. Juli 2026 · White Papers und Strategic Briefs auf emssg.com

EMS STRATEGY GROUP

NÄCHSTE SCHRITTE · PROJEKTANFRAGE

STARTEN SIE MIT EINER VERTRAULICHEN PROJEKTBEWERTUNG

Gemeinsam evaluieren wir Ihre Ausgangslage, analysieren das Verlagerungspotenzial und definieren die passende Fertigungsarchitektur.

01 VERTRAULICHER ERSTAUSTAUSCH

Ausgangslage, Ziele und Zeitplan.

02 PROJEKTBEWERTUNG

Verlagerungspotenzial, Risiken und passende Fertigungsarchitektur.

03 KONKRETER FOLGESCHRITT

Vorschlag für Phase 1 mit Umfang und benötigten Unterlagen.

EMS Strategy Group · Kontakt: Dirk Kaussen, MBA · E-Mail: info@emssg.com

Standorte: Hannover & São Paulo

EMS STRATEGY GROUP