



DAS NETZWERK EMS

Kombiniert die
Stärken der Großen
mit der
Flexibilität der Kleinen

Unsicherheit als Standard.

*Warum Expertise in der
Elektronikbeschaffung ein zukünftiges
Differenzierungsmerkmal darstellt.*

Executive Summary

Die Elektronikbeschaffung bewegt sich 2026 in einem Umfeld zunehmender Unsicherheit. Zwar entspricht die aktuelle Situation nicht der Allokationsphase der Jahre 2021–2023. Dennoch zeigen mehrere Entwicklungen sich verdichtende Risiken auf: geopolitische Spannungen, steigende Rohstoffpreise, mögliche Engpässe bei Memory-Komponenten aufgrund eines stark wachsenden Bedarfs an KI-Anwendungen, Defence, Energietechnik und – wieder erstartet - Automotive. Gleichzeitig hat die Industrie ihre Lagerbestände reduziert, während der Ausbau von Halbleiterkapazitäten mehrere Quartale benötigt.

Die Lieferketten weisen heute grundsätzlich eine höhere Resilienz auf, als dies noch vor wenigen Jahren der Fall war. Diese wird etwa durch Diversifizierung, Investitionen in Halbleiterproduktion und bessere Frühwarnsysteme erreicht. Dennoch bleibt die Elektronik-Supply-Chain komplex und anfällig für kurzfristige Marktverwerfungen. Eine pauschale Einschätzung der Marktlage ist daher kaum möglich; vielmehr unterscheiden sich Risiken je nach Bauteilsegment erheblich.

Was Entscheidungsträger jetzt in Betracht ziehen sollten

Unsicherheit wird künftig zum **Normalzustand in der Elektronikbeschaffung**. Der entscheidende Unterschied zwischen EMS wird daher weniger in der Produktion liegen als in der **Qualität der Marktbeobachtung und Beschaffungsstrategie**. Unternehmen sollten deshalb drei konkrete Schritte priorisieren:

1. Transparenz über die eigene Supply Chain schaffen

Frühwarnsysteme, Marktanalysen und systematische Lieferzeitenbeobachtung helfen, Risiken frühzeitig zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

2. Planungshorizonte verlängern

Forecasts von mindestens **12–15 Monaten** schaffen Planungssicherheit für Distributoren und Hersteller und verbessern die Chancen auf stabile Belieferung im Fall von Engpässen.

3. Strategische Partnerschaften stärken

Eine enge Zusammenarbeit zwischen OEM, EMS und Distribution erhöht die Markttransparenz und ermöglicht schnellere Reaktionen auf Marktveränderungen.

Kernaussage

Elektronikbeschaffung wird langfristig nicht einfacher – aber sie wird **planbarer für diejenigen, die aktiv in Markttransparenz, Partnerschaften und Beschaffungsexpertise investieren**. Genau hier können EMS-Unternehmen mit ausgeprägter Supply-Chain-Kompetenz zu einem wichtigen strategischen Partner für ihre Kunden werden.

Einleitung

2026 macht der Elektronikeinkauf bislang noch nicht so richtig Spaß: Nachdem Ende des Vorjahres - und im Anschluss an die nexperia-Lieferbeschränkungen – eine Memory-Verknappung in den Vordergrund drängte, kam es bereits im ersten Quartal 2026 zu vereinzelt Preiserhöhungen und Lieferzeitverlängerungen. Das weckt unangenehme Erinnerungen an Allokationsjahre 2021-2023, denn gebranntes Kind scheut das Feuer. Doch droht dem KMU-Mittelstand in Europa tatsächlich eine vergleichbare Situation?

Eine seriöse, weil belastbare Antwort auf diese Frage ist kaum möglich. Es geht schließlich nicht um „die“ Elektroniklieferkette, sondern um ein Konglomerat unterschiedlicher Elektroniklieferketten, die pauschaliert umschrieben werden. Damit bestehen zu viele reale und potenzielle Einflussfaktoren, weshalb sich der folgende Artikel nach vielen Gesprächen mit Lieferantenpartnern in den letzten Wochen darauf konzentriert, aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen zumindest zu identifizieren und zu beschreiben. Dies geschieht notwendigerweise durch den Vergleich mit früheren Jahren und unter größtmöglichem Verzicht auf geopolitische Entwicklungen, die diesen Artikel ohnehin in einer Woche wieder obsolet werden lassen könnten.

Situation 2021-2023

Damit lohnt sich gleich zu Beginn der Blick in den Rückspiegel, genauer: auf die für viele Einkäufer beinahe schon traumatischen drei Jahre 2021, 2022 und 2023. Dieser gebündelten Allokation vorangegangen waren mehrere Jahre stabiler Wirtschaftsleistung: Die letzte Wirtschaftskrise (oder in dem Fall: Finanzkrise) lag immerhin 13 Jahre zurück. Das Wirtschaftswachstum wurde von einer nie dagewesenen Zeit der Niedrigzinsen getragen,

und klassischen Industrien – allen voran Automotive – stellten die Triebfedern der Wirtschaft dar.

Dementsprechend brachial löste die COVID-Epidemie als einzelne, globale (!) Ursache dann einen massiven Bullwhip-Effekt aus: Shutdowns und die enorme Verschiebung von Nachfrage führten zu teilweise völliger Intransparenz über reale Bedarfe, was in Verbindung mit irrationalen Verlustaversionen der beteiligten Player in der Supply Chain zum besagten Phänomen führte. Das Besondere daran war, dass nur die Wenigsten davor eine Supply-Chain-Disruption in diesem Umfang erlebt haben dürften. Als logische Konsequenz mangelte es vielleicht nicht an theoretischer, doch leider praktischen Bewältigungsstrategien im Umgang mit den Folgen.

Ausgangssituation 2026

Heute ist die Welt mit Gewissheit eine andere. Im Guten, wie im Schlechten.

Wir möchten, wenn auch nur in aller Kürze, den Umfang geopolitischer Entwicklung ansatzweise streifen. Das Schreckensszenario eines Angriffs Chinas auf Taiwan und die Auswirkungen auf TSMC und den Weltmarkt sind sicherlich präsent genug in der öffentlichen Wahrnehmung. Dieses Szenario wäre nur ein weiteres Beispiel für die dahinsiechende Rechtsstaatlichkeit und das damit verbundene Risiko bi- oder multilateraler Waffengänge auf internationalem Parket. Ebenfalls zu erwähnen sind möglichen Exportkontrollen zwischen den USA und der Volksrepublik China, die einerseits kritische Halbleitertechnologien, andererseits seltene Erden umfassen. Und zu guter Letzt ist auch der aktuell eskalierende Irankrieg und sein Einfluss auf den Preis von nicht nur als Antriebsmittel verwendetes Rohöl, den US-Dollar-Kurs sowie die Anleihen-Kurse der USA

erwähnenswert – trotz seiner Auswirkungen auf das „Angstbarometer“ VDA NEW:

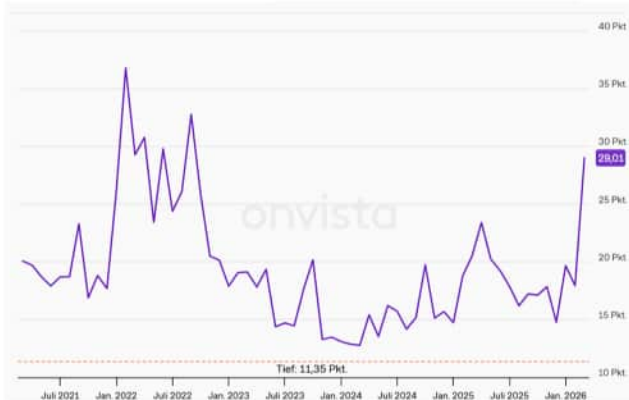


Abb. 1: VDAX NEW, Onvista, per 20.03.2026.

Demgegenüber ist der Supply Pressure Index zu sehen, der Ende Februar bei einem Wert von 0,49 Punkten lag. Im Vergleich zur Spitzenzeit während der Jahre 2021-2023 (4,49 im Dezember 2021) entspricht das nicht ganz 11% der damaligen Ausprägung. Wenn etwas in dieser zugegeben vereinfachenden Darstellung vergleichbar wäre, dann allenfalls der Umstand, dass die Wirtschaft auch 2020 bei Steigen des Index von einem niedrigen Risiko startete – allerdings bei deutlich weniger resilienten Lieferketten.

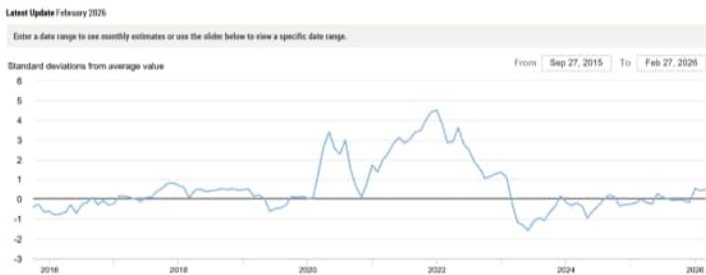


Abb. 2: Supply-Chain-Pressure Index der New York Fed per 19.03.2026

In diesem Zusammenhang tut es gut, dass die wirtschaftliche Resilienz der Lieferketten in den letzten Jahren spürbar zugenommen hat. Neben einer grundsätzlichen Risikodiversifikation in der Abhängigkeit von China („China+1“) zeigt sich diese Resilienz auch an den gestiegenen Investitionen in den Halbleiterbereich, wie sie gerade in den USA und auch Europa von öffentlicher Hand getätigt werden. Zudem befindet sich mit der niederländischen ASML ein für die Halbleiterindustrie essenzieller Player in Europa.

Auch die Beschaffungsstrategien haben sich gewandelt: während Kunden mittlerweile nur mehr selten auf „just-in-time“- oder „just-in-sequence“-Konzepte abstellen, sorgen Ship-and-Credit-Vereinbarungen seitens Hersteller für erschwerte Rahmenvertragsmöglichkeiten zwischen Franchisedistributoren und EMS; als Konsequenz werden Rahmenverträge mit Herstellern seltener. Gleichzeitig scheint es in den letzten Jahren nicht zu überproportionalen Obsoleszenzen von Produkten gekommen zu sein. Und: Last but not least haben sich in der gesamten Supply-Chain Frühwarnsysteme etabliert, die bei EMS beispielsweise eine Analyse der durchschnittlichen Abweichungsentwicklung zwischen Bedarfsliefertermin und bestätigtem Liefertermin beinhalten können (s.u.).

Man kann vor diesem Hintergrund argumentieren, dass die Elektronikindustrie mehr Bewusstsein und Maßnahmen für Resilienz entwickelt hat, während sich strukturelle Abhängigkeiten und geopolitische Risiken zumindest in geringem Umfang verbessern.



Abb 3: Frühwarnsystem mittels Messung sämtlicher um mehr als 10 Wochentage abweichenden bestätigten Lieferterminen (von: Bedarfsterminen) von Lieferantenpartnern bei alge electronic

Aktuelle Markttrends

Nach schwierigen Jahren am Distributionsmarkt mehren sich Anzeichen einer Verbesse-

rung der Lage. Verantwortlich dafür sind vornehmlich die Bereiche Defence, Automotive (aufgrund der zunehmenden Softwareintegration und Elektromobilität), Energie – und selbstverständlich alles um den Bereich AI herum. Dies führt dazu, dass in der Elektronikdistribution erstmals seit 2022 eine deutlich +1 tendierende Book-to-Bill-Entwicklung zu beobachten ist (s.u.).

Bei relativen Zahlen lohnt der Blick auf die Ausgangslage. So auch hier: Je nach Quelle startet die Elektronikbranche von einem Gesamtbedarf von rund 650 Mrd. USD 2024 auf rund 800-850 Mrd. USD 2025, von dem ausgehend bis 2027 mit dem **Durchbruch der 1.000 Mrd. USD Schwelle** (980-1.100 Mrd.) gerechnet wird. Gerade in Europa dürfte aufgrund der herausfordernden, wirtschaftlichen Umstände davon ausgegangen werden, dass Lagerwerte Working-Capital schonend aktiv verringert wurden. Betriebswirtschaftlich ein völlig korrekter Vorgang; Volkswirtschaftlich einer mit Tücken, da der Aufbau von Kapazitäten im Frontend-Bereich der Halbleiterindustrie unglücklicherweise zwei bis drei Quartale veranschlagt – und sich auch nicht ausschließlich auf diesen Bereich beschränkt. Dabei ist zu berücksichtigen, dass EMEA letztlich 10% des Wachstums von Asien veranschlagen wird – und so als Wirtschaftsstandort kaum A-Kunden-Status besitzt.

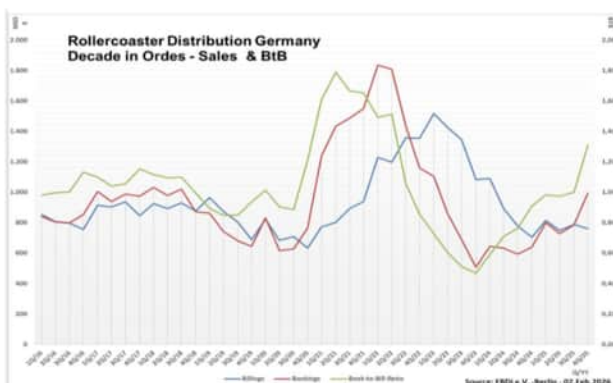


Abb. 4: Book-to-Bill Diagramm von FBDI e.V. – Berlin, 02. Februar 2026

Vermutlich hatte die Sängerin Nora Nova nicht den Elektronikmarkt im Sinn, als sie damals sang, man gewöhne sich so schnell an das Schöne. Dennoch dürfte exakt dieser Fall

eingetreten sein: die **kurzen Lieferzeiten** seitens der Hersteller dürften bei gleichzeitiger Lagerverringern zu einer raschen Gewöhnung an die kürzeren Materialvorlaufzeiten entlang der Supply Chain geführt haben. Wenn sich nun Lieferzeiten sprunghaft verlängern, entspricht das nur bedingt einer Verknappung – sondern einer Normalisierung. Diese Normalisierung ist dabei ernst zu nehmen: Nicht umsonst legen einzelne Hersteller wie STM Ihre Kunden bereits jetzt nahe, Bedarfe bis spätestens Ende Q2 bekanntzugeben, um Lieferungen in der zweiten Jahreshälfte gewährleisten zu können.

Auch die bereits erwähnte Situation um **nexperia** war und ist äußerst präsent. Während dies in manchen Bereichen, allen voran in der Automotive aufgrund langer Qualifikationszeiten von Alternativen zu erheblichen Einschränkungen führte, gab es bei anderen Branchen deutlich geringere Hürden in der Qualifizierung von Alternativen. Es darf vor diesem Hintergrund vermutet werden, dass gerade Hersteller wie onsemi und diodes von diesen Marktverwerfungen profitieren konnten und es deshalb nun dort zu Kapazitätsengpässen kommen könnte.

Selbstverständlich darf an dieser Stelle der Hinweis auf die Herausforderung in der Beschaffung von **Speicherbauteilen bzw. Memories** nicht fehlen. Dieses Thema wirft mittlerweile mehr als einen Schatten voraus. Es steht akut zu befürchten, dass die großen Bezieher von Memory-Bausteinen eine höhere Preiselastizität auszuhalten bereit sind als die europäische Industrie. Wenn High Bandwidth Memories gleichzeitig die dreifachen Kapazitäten von Wafern vereinnahmen, liegt die Entscheidung von Herstellern, auf weniger Preissensitive Kunden zu bauen, nahe – wenn auch zum großen Nachteil der Industrie. Zudem könnte es auch nachgelagerten Einfluss auf die Beschaffbarkeit von Microcontroller oder Komponenten für die Stromversorgung oder Kühlung von Anlagen haben.

Bereits seit längerer Zeit zu beobachten ist, ist ein Anstieg der **Rohstoffkosten** an den Weltmärkten. Ob dieser Bedarf strategisch, industriell oder – wie zum Teil bei Gold – anlagentechnisch begründet ist, mag an dieser Stelle zweitrangig bleiben. Feststeht, dass gerade Silber und eben auch Gold starken Preissteigerungen unterliegen – wenngleich Palladium eher eine „U-Bewegung“ durchmacht. Kabelproduzierende Unternehmen verfolgen erstere Entwicklung seit Längerem mit Sorge, bei PEMCOS dürfte es zum Thema werden, während der hohe Goldpreis bei Leiterplatten eine ebenfalls KI-induzierte Entwicklung noch verstärkt: Preise steigen aufgrund des Goldkurses sowie der Verlagerung von Produktionskapazitäten hin zu High-End-Verwendungen für eben den KI-Bereich.

GOLDPREIS CHART IN USD - 3 JAHRE



PALLADIUMPREIS CHART IN USD - 3 JAHRE



Abb. 5 und 6: Gold- und Palladiumpreisentwicklung (www.finanzen.at) per 19.03.2026

Konsequenzen

Unter Berücksichtigung der traditionell hohen

Komplexität der elektronischen Supply-Chains käme die wahrscheinlichste Zusammenfassung wohl zu dem Schluss, dass aktuell viele Einflussfaktoren auf eine resilientere, wenn auch nicht unerschütterliche Lieferkette einwirken und die Risiken rasch und unterschiedlich stark steigen. Davon legt auch das Zustandekommen dieses Artikels beredtes Zeugnis ab: Alleine seit Erstellung des ersten Drafts am 13.03.2026 hat sich die Welt per heute, den 24.03.2026 durch ein einzelnes Ereignis – den Angriff der USA auf den Iran - in einem Umfang gewandelt, der sämtliche geäußerten Gedanken bereits wieder obsolet machen könnte.

Bis zuletzt konnte der Umstand, dass mehrere Hersteller Ihre Preise erhöhen oder auch schon erhöht haben, auch abseits höherer Rohstoffkosten als Ausdruck eines gestiegenen Selbstvertrauens gewertet werden. Ob dieser Sachverhalt als Menetekel der Supply Chain zu verstehen ist, bleibt unklar. Es ist auf jeden Fall eine Verlängerung der Lieferzeiten zu beobachten – das ist unstrittig. Auch die Speicher bzw. Memory-Problematik wird uns aus aktueller Sicht noch länger, gegebenenfalls mit zunehmender Intensität Schmerzen bereiten.

Gleichzeitig kann angeführt werden, dass der Haupttreiber gerechtfertigter und ungerechtfertigter Preiserhöhungen und Verknappungen aus dem aktuelle KI-Boom resultiert, der einen schleppenden Markt innerhalb von zwei Quartalen zittern lässt. Es wäre bei aller Vorsicht in unseren Aussagen nicht das erste Mal, dass sich die Nachfrage bei einem „Hype“ langfristig nicht halten kann, da sich die Apotheose der Marktführer letztlich doch als nicht begründeter, säkularisierter Messianismus erweist.

EMS und OEM tun deshalb gut daran, die unterschiedlichen Bereich der elektronischen Supply-Chain auch unterschiedlich zu bewerten.

Ernsthaft: Was ist zu tun?

Wie stehts möchten wir an dieser Stelle die Frage danach aufwerfen, was in Vorbereitung auf einen worst case getan werden kann. Für OEM und EMS ist es mit Sicherheit ratsam, skeptisch zu bleiben und Ungewissheiten mittels Expertise des eigenen Distributionsnetzwerks einzuschätzen. Wir tun gut daran, den Dingen differenziert zu begegnen. Wenn es nicht „die“ Lieferkette gibt, kann es auch nicht „die“ Allokation geben. Es gibt Gründe, warum die gängigen Informationen am Markt hier auf die unterschiedlichen Bereiche der Komponentenherstellung unterscheiden.

Eine Differenzierung kann dabei durch unterschiedliche Maßnahmen erfolgen: Beispielsweise durch **Marktinformationen** wie diese, Newsletter von Elektronikpraxis, Markt und Technik oder evertiq, ebenso wie Newsletter von Distributoren. Letztlich schaffen auch Large-Language-Modells wie Claude die Möglichkeiten, mittels richtigem Prompt auf kurzem Wege Marktinformationen zu verdichten.

Zudem bestehen Analysetools, um den Supply-Chain-Markt transparenter werden zu lassen. **Frühwarnsysteme** wie Silicon Expert, IHS oder Z2Data unterstützen bei dieser Transparenzschaffung bei OEM und EMS. Letztere tun gleichzeitig gut daran, Ihren (Franchise-)Distributoren um **systemunterstützte Lieferzeitenupdates** zu bitten, was bei den meisten möglich ist.

Die **Distribution** selbst ist der wichtigste Ansprechpartner. Sei es als Franchisedistributor, der als verlässlicher Partner das Ohr am Markt hat und den direkten Zugriff auf die so wichtigen Hersteller ermöglicht – und vorhandene Quotes und Zuteilungen. Oder als Independent Distributor, der nicht nur als Benchmark fungieren darf,

sondern als strategischer Beschaffungspartner mit zusätzlichen Quellen und Möglichkeiten.

In beiden Fällen relevant bleiben wird ein **Forecast für die nächsten 15 Monate**, idealerweise bis Sommer 2027, um für die Distribution und letztlich Hersteller Transparenz zu schaffen. Gerade Forecast sind wichtig, da sie Panikkäufe aufgrund nachvollziehbarer Abweichungen zumindest vermuten lassen. Es muss langfristig disponiert werden und **längere Vorlaufzeiten jetzt schon mitberücksichtigt werden**, da mancher Hersteller seine Regellieferzeiten auf gewisse Mengen (10k) oder VPE bezieht und der Standard aktuell aufgeweicht wird. Sollte es tatsächlich zu einzelnen Allokationsmeldungen kommen, erfolgt die Zuteilung auf die bestehenden, langfristigen Bedarfe – und weniger auf dadurch ausgelöste Panikkäufe. Es macht keinen Sinn, gegen Windmühlen zu kämpfen. Die diesbezügliche Kommunikation mit Kunden und Kundenkunden ist unheimlich aufwändig – aber leider notwendig.

Im Umkehrschluss ist die Distribution dazu angehalten, entsprechende **FiFo-Verfahren** so zu gestalten, dass sie, wie in der Vergangenheit auch, einer Prüfung grundsätzlich standhalten würden. Denn eines bleibt klar: OEM, EMS und Distributor sitzen im selben Boot – wirklich. Wir können nur immer wieder darauf hinweisen, dass Gegnerschaft zwischen den drei Stufen falsch ist.

Ein Gedanke zum Abschluss

Wer Risiko vermeiden möchte, muss Geld investieren. Oder noch plakativer: Sicherheit kostet. Eine solche Sicherheit ist bis zu einem gewissen Punkt auch in der Elektronikbeschaffung möglich. Beispielsweise, indem versucht wird, 100% des Materialbedarfs auf Lager zu nehmen.

Doch wer will – oder kann – sich das leisten?

Es gibt keine einfache Strategie für den Umgang mit dieser Komplexität. Untrennbar mit der Elektronikbeschaffung verbunden ist die Akzeptanz der immanenten Risiken, die andauern werden, sich aber auch wieder verringern können.

Die Absicherung entlang der elektronischen Supply-Chain wird somit mühsam bleiben: Als OEM und EMS gilt es, die Märkte zu verfolgen, sich mit Partnern auszutauschen, Informationen über einen längeren Zeitraum zu verfolgen und zu vergleichen, eine eigene Risikobewertung durchführen - und auch den Partner bei Gelegenheit aktiv auf Umstände hinzuweisen. Die meisten EMS verfügen über die Möglichkeit, mittels ERP-Exporte oder KI (welch Ironie!) Risikopositionen zu analysieren.

Wir empfehlen, als OEM lieber früher als später interne Kapazitäten zur Nachverfolgung anzusiedeln - oder sich mit einem EMS-Partner der Wahl auf einen entsprechenden Informationsaustausch zu verständigen. Es gibt ausreichend EMS, die sich auf Expertise in der Supply Chain stützen und sich mitunter auch gerade dadurch differenzieren. Gerade bei kleineren EMS ist häufig der Geschäftsführer oder Eigentümer an einer oder mehreren Stellen in Vertrieb und Einkauf eingebunden und kann kompetent Auskunft erteilen.

Und ja, das ist natürlich schamlose Werbung für sämtliche Mitglieder des Netzwerk EMS. Testen Sie uns gerne.

Mitglieder Netzwerk EMS

