

Supplier Innovation Day: Lieferanten gezielt in die Produktentwicklung einbinden

Der Supplier Innovation Day ist ein organisiertes Veranstaltungformat, bei dem Unternehmen mit ausgewählten Lieferanten und potenziellen Zulieferern in einen strukturierten Innovationsdialog treten. Einkäufer und technische Fachbereiche stellen Entwicklungsaufgaben, Problemstellungen und Technologietrends vor, während Lieferanten Lösungen, Verfahrensideen und Materialinnovationen präsentieren. Das Format verbindet Beschaffungsmarketing, Lieferantenentwicklung und frühe Einbindung in die Produktentwicklung und ist damit ein wirksames Instrument des strategischen Einkaufs.

Das Wichtigste in Kürze

- Ein Supplier Innovation Day bindet Lieferanten früh und strukturiert in Innovations- und Entwicklungsprozesse ein.
- Typische Formate sind Thementage, Technology Showcases, Speed-Dating-Termine und Challenges mit anschließender Prototypenbeschaffung.
- Die Teilnahme ist selektiv: Häufig werden zehn bis dreißig Lieferanten nach Technologiefähigkeit und strategischer Relevanz ausgewählt.
- Wichtige Voraussetzung ist ein klar formuliertes Pflichtenheft, damit Lieferanten zielgerichtet Lösungen einbringen können.
- Erfolgsmessung erfolgt über Kennzahlen wie qualifizierte Ideenvorschläge, abgeschlossene Folgeprojekte und verkürzte Entwicklungszeiten.
- Der Supplier Innovation Day ergänzt, ersetzt aber nicht, laufende Instrumente wie Verhandlungsmanagement und Rahmenvereinbarungen im Einkauf.

Definition: Supplier Innovation Day

Ein Supplier Innovation Day ist ein planmäßiger Veranstaltungstag, an dem ein Unternehmen gezielt Lieferanten in seine Innovations- und Entwicklungsagenda einbindet. Im Zentrum stehen technische Problemstellungen, die der Einkäufer gemeinsam mit Fachbereichen definiert, und Lösungsangebote der Zulieferer. Das Format ist verwandt mit dem wettbewerblichen Dialog, geht jedoch über Einzelprojekte hinaus und adressiert einen breiten Technologie- und Lieferantenpool.

Abgrenzung zu klassischen Lieferantentagen

Klassische Lieferantentage dienen überwiegend der Information, Beziehungspflege und Rahmenkommunikation. Ein Supplier Innovation Day ist dagegen ergebnisorientiert: Im Vordergrund stehen konkrete technische Fragestellungen, bewertete Ideenvorschläge und nachfolgende Projekte wie Prototypenbeschaffung oder gemeinsame Entwicklungsaufträge. Während der Lieferantentag meist alle Lieferanten einlädt, ist der Innovation Day selektiv und thematisch fokussiert.

- Ergebnisorientierung statt reiner Informationsveranstaltung

- Selektive Einladung nach Fähigkeitsprofil
- Verbindliche Follow-up-Prozesse mit klaren Fristen

Rollenzuschreibung im Unternehmen

Getrieben wird der Supplier Innovation Day typischerweise gemeinsam von strategischem Einkauf, Forschung und Entwicklung sowie ggf. dem Produktmanagement. Der Einkauf übernimmt Prozessverantwortung, Lieferantenauswahl und Nachverfolgung; die Fachbereiche bringen das Pflichtenheft, technische Anforderungen und Bewertungsschemata ein. Diese Doppelstruktur verhindert, dass die Veranstaltung in allgemeinem Networking ohne fachlichen Ertrag endet.

Typische Anlässe

Häufige Auslöser sind neue Produktplattformen, Material- oder Verfahrensfragen, Versorgungslücken durch Offshoring-Strategien, Nachhaltigkeitsanforderungen oder steigende Anforderungen an Prozessfähigkeit und Qualität. Auch regulatorische Änderungen, etwa neue Verpackungsvorschriften, können Anlass sein, frühzeitig Lieferantenlösungen einzuholen.

Methoden und Vorgehen eines Supplier Innovation Day

Der Erfolg eines Supplier Innovation Days entscheidet sich in der Vorbereitung. Praxiserfahrens nach folgt das Format einem mehrstufigen Ablauf, der von der Themendefinition über die Lieferantenauswahl bis zur systematischen Verfolgung der Ergebnisse reicht.

Vorbereitung und Themendefinition

Ausgangspunkt ist ein internal vorab abgestimmter Satz an Herausforderungen, formuliert als technologieoffene Aufgabenstellungen mit klaren Randbedingungen. Für jede Aufgabe sollte ein grober Pflichtenheft-Ansatz vorliegen, der Anforderungen, Schnittstellen, Mengenrahmen und Terminpalette umreißt. Ein strukturierter Fragenkatalog Ausschreibung kann hierfür als Vorlage dienen, auch wenn der Innovation Day keine förmliche Vergütung ist.

Lieferantenauswahl und Einladungslogik

Die Einladungsliste entsteht in der Regel aus einem Mix von Preferred Supplier-Einträgen, qualifizierten neuen Anbietern aus dem Beschaffungsmarketing und gezielten Scouting-Kandidaten. Kriterien sind technologische Passung, Entwicklungskapazität, Fertigungstiefe und Risikoprofil im Sinne von Supplier Risk Management. Eine vorgelagerte VAT-ID-Prüfung und ein positiver Ersteinschätzungsbefund gehören zur Sorgfaltspflicht, bevor vertrauliche Informationen geteilt werden.

Formatgestaltung am Veranstaltungstag

Bewährt haben sich abwechselnde Elemente: Impulsvorträge des einladenden Unternehmens, kurze Lieferantenpräsentationen, moderierte Speed-Dating-Runden zwischen Fachbereich und Lieferant sowie eine ideenorientierte Challengesession. Eine Vorstellung des eigenen Teilekatalogs oder einer strukturierten Anforderungsliste hilft Lieferanten, passende Beiträge konkret zu identifizieren. Idealerweise endet der Tag mit vereinbarten nächsten Schritten und einem festen Follow-up-Termin.

Nachbereitung und Verfolgung

Nach dem Tag werden alle Vorschläge dokumentiert, bewertet und Projekten zugeordnet. Der Einkauf steuert dann klassische Instrumente nach: gezielte Anfragen, Rahmenvereinbarungen im Einkauf für spätere Serienumfänge oder definierte Prototypenprojekte. Ein funktionierendes Exception

Management sorgt dafür, dass keine Zusagen oder offenen Punkte verloren gehen.

Wichtige KPIs zur Erfolgsmessung

Wie jede Einkaufsmaßnahme sollte auch der Supplier Innovation Day messbaren Zielen folgen. In der Praxis bewähren sich Kennzahlen, die sowohl Quantität als auch Qualität der Ergebnisse abbilden und über mehrere Veranstaltungen hinweg vergleichbar bleiben.

Kennzahlen auf Veranstaltungsebene

Auf Ebene der Veranstaltung zählen insbesondere die Anzahl qualifizierter Ideeenvorschläge pro Herausforderung, der Anteil eingeladenen Lieferanten mit abgeschlossener Qualifizierung und die Zufriedenheit der Fachbereiche mit den präsentierten Ansätzen. Auch die Diskussionsqualität lässt sich operationalisieren, etwa über den Anteil der Lieferanten, die innerhalb einer definierten Frist ein konkretes Lösungskonzept nachreichen.

- Qualifizierte Ideeenvorschläge pro Themenblock
- Anteil Lieferanten mit Follow-up-Zusage
- Anteil gelöster bzw. in Bearbeitung genommener Herausforderungen

Kennzahlen auf Projektebene

Langfristig zählen abgeleitete Projekte und deren Erträge: Reduktion der Entwicklungszeit, Kosteneinsparungen durch Wertanalyse, verbesserte Prozessfähigkeit neuer Verfahren oder reduzierte Beschaffungskosten. Der Anteil der Innovationstage-Ergebnisse, die in Serienprodukte oder neue Prozesse münden, ist ein sinnvoller Erfolgsindikator.

Kennzahlen auf Lieferantenebene

Auf Lieferantenebene zeigt sich Erfolg daran, ob neue Anbieter in die qualifizierte Lieferantenbasis aufgenommen werden und ob bestehende Preferred Supplier neue Kompetenzen zeigen. Auch die Reaktionsfähigkeit bei nachfolgenden Anfragen und die Termintreue in Folgeprojekten sind geeignete Anhaltspunkte.

Risiken und Kontrollen beim Supplier Innovation Day

Das Format birgt spezifische Risiken, vor allem im Umgang mit vertraulichen Informationen, in der Erwartungssteuerung und in der rechtlichen Behandlung von Ideeenvorschlägen. Ohne klare Regeln und Kontrollen kann der Innovation Day Vertrauen kosten statt schaffen.

Vertraulichkeit und geistiges Eigentum

Bevor technische Details geteilt werden, sollte ein einheitlicher NDA-Standard gelten. Teilnehmer müssen vorab verstehen, welche Informationen offen gelegt werden dürfen und wie unsolicited Vorschläge behandelt werden. Eine klare Regelung zu Nutzungsrechten an eingebrachten Ideen ist unerlässlich; rechtliche und steuerliche Fragen sind im Einzelfall zu prüfen.

Erwartungssteuerung und Fairness

Lieferanten investieren Zeit und Vertraulichkeit. Um Enttäuschungen zu vermeiden, sollte das Unternehmen transparent kommunizieren, welche Art von Zusammenarbeit folgen kann und welche nicht. Eine dokumentierte, nachvollziehbare Bewertung der Vorschläge schafft Fairness und stärkt die Glaubwürdigkeit des Einkaufs.

Operative Kontrollen

Wichtige Kontrollen umfassen eine dokumentierte Lieferantenauswahl, die Einbindung von Supplier Risk Management-Kriterien, klare Verträge für nachfolgende Projekte inklusive relevanter Incoterms FCA-Regelungen für Musterlieferungen und ggf. ein Performance Bond bei höheren Vorausleistungen. Für den Fall, dass Prototypen geliefert werden, sollte frühzeitig ein Wareneingang mit QS-Prüfung und ein Wareneingangsprüfplan festgelegt werden.

Typische Fehlerquellen

In der Praxis scheitern Veranstaltungen häufig an vagen Themenstellungen, fehlender Fachbereichsbeteiligung oder ausbleibender Nachverfolgung. Ein weiterer Fehler ist, den Innovation Day isoliert durchzuführen, ohne ihn in bestehende Prozesse wie Verhandlungsmanagement und Lieferantenbewertung zu integrieren.

Aktuelle Entwicklungen und Ausblick

Supplier Innovation Days entwickeln sich weiter: Digitalisierung, Nachhaltigkeitsanforderungen und verkürzte Produktlebenszyklen verändern Format und Inhalt. Unternehmen, die das Format professionalisieren, erzielen in der Praxis spürbare Vorteile bei Time-to-Market und Lieferantenbindung.

Digitale und hybride Formate

Viele Unternehmen kombinieren Präsenztermine mit digitalen Vor- und Nachbereitungen: Online-Ideenplattformen, virtuelle Technologiepräsentationen und digitale Scouting-Suche erweitern den Lieferantenpool über die eigene Region hinaus. Das erleichtert auch die Einbindung internationaler Zulieferer, etwa im Kontext von Offshoring oder Nearshoring-Strategien.

Nachhaltigkeit als Themenschwerpunkt

Nachhaltigkeits- und Kreislaufwirtschaftsthemen gehören inzwischen zu den häufigsten Agenda-Punkten: recycelbare Materialien, emissionsarme Verfahren und angepasste Verpackungsvorschriften. Lieferanten bringen hier oft fertige Lösungsansätze mit, die ohne frühzeitigen Dialog ungenutzt blieben.

Integration in die Einkaufsstrategie

Innovativ aufgestellte Einkäufe binden den Supplier Innovation Day in eine ganzjährige Innovationspipeline ein: Vom einmaligen Ereignis zum wiederkehrenden Prozess mit festen Review-Terminen, klaren Verantwortlichen und Verzahnung mit Wertanalyse-Workshops. So entsteht ein kontinuierlicher Innovationsfluss statt eines punktuellen Ereignisses.

Typische Kennzahlen

Qualifizierte Ideenvorschläge: typischerweise 5–15 pro Herausforderung

Anhaltspunkt für die Beteiligungsqualität; je nach Branche schwankend

Follow-up-Quote: > 50 %

Anteil der Lieferanten, die nach dem Tag ein konkretes Konzept nachreichen

Abgeleitete Projekte: häufig 2–5 pro Veranstaltung

Projekte wie Prototypen oder Wertanalysen, die aus dem Tag entstehen

Projekterfolgsquote: > 30 %

Anteil abgeleiteter Projekte, die in Serie oder Prozess überführt werden

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer plante die Neuentwicklung einer Baureihe und hatte offene Fragen bei Leichtbaukomponenten und Oberflächentechnik. Der strategische Einkauf organisierte gemeinsam mit der Entwicklung einen Supplier Innovation Day mit rund zwanzig eingeladenen Zulieferern aus Metallverarbeitung, Kunststoff und Veredelung. Vorab definierte jedes Fachgebiet zwei Herausforderungen mit technischen Randbedingungen; die Teilnehmer erhielten eine anonymisierte Anforderungsliste. Am Tag wurden in Speed-Dating-Runden rund fünfzig Lösungsideen diskutiert.

- Vorab-NDA und einheitlicher Fragenkatalog Ausschreibung für alle Teilnehmer
- Drei Herausforderungen mit abgestimmtem Pflichtenheft-Ansatz je Fachbereich
- Bewertung aller Vorschläge innerhalb von vier Wochen durch Einkauf und Entwicklung
- Start von zwei Prototypenbeschaffungen und einer Wertanalyse mit je einem Preferred Supplier

Fazit

Der Supplier Innovation Day ist ein praxiserprobtes Format, um Lieferantenwissen früh, strukturiert und ergebnisorientiert in die Produktentwicklung zu integrieren. Sein Wert entsteht nicht am Veranstaltungstag selbst, sondern durch sorgfältige Vorbereitung, klare Herausforderungen und konsequente Nachverfolgung. Wer das Format in bestehende Einkaufsprozesse wie Verhandlungsmanagement, Lieferantenbewertung und Rahmenvereinbarungen im Einkauf einbindet, verwandelt einen einzelnen Termin in eine tragfähige Innovationspipeline. Voraussetzung sind klare Regeln zu Vertraulichkeit und geistigem Eigentum sowie messbare Ziele. Unter diesen Bedingungen zählt der Supplier Innovation Day zu den wirksamsten Instrumenten des strategischen Lieferantenmanagements.

Häufige Fragen

Was ist ein Supplier Innovation Day?

Ein Supplier Innovation Day ist ein organisiertes Veranstaltungstag-Format, bei dem ein Unternehmen gezielt Lieferanten und potenzielle Zulieferer in seine Innovations- und Entwicklungsagenda einbindet. Technische Herausforderungen werden vorgestellt, Lieferanten präsentieren Lösungsansätze. Im Unterschied zum klassischen Lieferantentag ist das Format selektiv, thematisch fokussiert und ergebnisorientiert.

Wie organisiert man einen Supplier Innovation Day?

Zunächst definiert der Einkauf gemeinsam mit Fachbereichen konkrete Herausforderungen, idealerweise mit Pflichtenheft-Ansatz. Danach folgt die selektive Lieferantenauswahl nach technologischer Passung und Risikoprofil, die Einladung mit NDA und strukturiertem Fragenkatalog Ausschreibung sowie die Durchführung mit Präsentationen und Speed-Dating. Entscheidend ist die Nachverfolgung: Vorschläge bewerten, Projekte zuordnen und Fristen überwachen.

Welche Lieferanten sollten eingeladen werden?

Bewährt ist ein Mix aus etablierten Preferred Supplier und sorgfältig gescouteten neuen Anbietern mit passender Technologiekompetenz. Auswahlkriterien sind Fähigkeit, Entwicklungskapazität,

Fertigungstiefe und Risikoprofil im Sinne des Supplier Risk Management. Vor der Einladung gehören grundlegende Prüfungen wie eine VAT-ID-Prüfung zur Sorgfaltspflicht.

Was ist der Unterschied zwischen Lieferantentag und Supplier Innovation Day?

Der Lieferantentag dient überwiegend Information, Beziehungspflege und strategischer Kommunikation mit breitem Teilnehmerkreis. Der Supplier Innovation Day ist klein, selektiv und ergebnisorientiert: Im Mittelpunkt stehen konkrete technische Fragestellungen, bewertete Lösungsvorschläge und nachfolgende Projekte wie Prototypenbeschaffung oder gemeinsame Entwicklung. Follow-up-Prozesse mit klaren Fristen sind beim Innovation Day zwingend.

Welche KPIs eignen sich für einen Supplier Innovation Day?

Auf Veranstaltungsebene zählen qualifizierte Ideenvorschläge pro Herausforderung, Anteil Lieferanten mit Follow-up-Zusage und Anteil bearbeiteter Herausforderungen. Auf Projektebene relevant sind abgeleitete Entwicklungsprojekte, Kosteneinsparungen durch Wertanalyse und verkürzte Entwicklungszeiten. Auch die Aufnahme neuer Anbieter in die qualifizierte Lieferantenbasis ist ein guter Erfolgsindikator.

Lohnt sich ein Supplier Innovation Day für den Mittelstand?

Ja, gerade Mittelständler profitieren, weil sie über Lieferantenwissen Entwicklungskapazität ergänzen können, ohne eigene Forschungskosten zu treiben. Entscheidend sind eine klare Themenwahl, Fachbereichsbeteiligung und überschaubare Teilnehmerzahlen. Bereits eine Veranstaltung mit zehn bis zwanzig sorgfältig ausgewählten Lieferanten kann in der Praxis spürbare Ergebnisse liefern.