

Gutschriftverfahren (ERS): Kreditorenabwicklung ohne klassische Rechnungseingangsbearbeitung

Das Gutschriftverfahren, im internationalen Sprachgebrauch auch Evaluated Receipt Settlement (ERS), ist ein Verfahren zur Abwicklung von Lieferantenzahlungen, bei dem die Rechnung nicht vom Lieferanten erstellt, sondern vom Kunden selbst auf Basis des Wareneingangs erzeugt wird. Grundlage sind die Bestellpreise aus dem Auftrag und die empfangenen Mengen aus dem Wareneingang. Das Verfahren reduziert Bearbeitungsaufwand, eliminiert typische Rechnungsfehlerquellen und unterstützt eine weitgehend automatisierte Kreditorenbuchhaltung.

Das Wichtigste in Kürze

- Beim Gutschriftverfahren (ERS) erzeugt der Kunde die Abrechnung selbst – aus Bestelldaten und Wareneingangsmenge, ohne Lieferantenrechnung.
- Die Zahlungsfreigabe erfolgt häufig automatisch nach definierten Freigaberegeln und Zahlungszyklen.
- Typische Einsparpotenziale liegen in der Reduktion des Rechnungsprüfungsaufwands und der Prozesskosten je Beleg.
- Voraussetzung sind vereinbarte Preise (PO Order), saubere Wareneingangserfassung und stabile Lieferantenbeziehungen.
- Widerstandsrecht und Abrechnungsabstimmung mit dem Lieferanten müssen vertraglich klar geregelt sein.

Definition: Gutschriftverfahren (ERS)

Beim Gutschriftverfahren erstellt der Käufer auf Basis der Bestellung und des gebuchten Wareneingangs selbst eine Gutschrift bzw. interne Rechnung und löst damit die Zahlung aus. Der Lieferant stellt keine klassische Rechnung; die Abrechnung ergibt sich automatisch aus Menge multipliziert mit dem vereinbarten Bestellpreis. Im angelsächsischen Raum wird das Verfahren als Evaluated Receipt Settlement (ERS) oder Pay-from-Receipt bezeichnet.

Abgrenzung zur klassischen Rechnungsprüfung

Im klassischen Drei-Wege-Abgleich werden Bestellung, Wareneingang und Lieferantenrechnung verglichen, Freigaben verteilt und Abweichungen geklärt. Beim Gutschriftverfahren entfällt die Rechnung als eigenes Belegdokument vollständig; der Wareneingang wird zum abrechnungsrelevanten Fakt. Dadurch sinkt der Prüfaufwand pro Beleg in der Praxis deutlich, typischerweise auf einen Bruchteil der Kosten eines manuell geprüften Belegs. Der Kunde übernimmt jedoch mehr Verantwortung für die Datenqualität von Bestellung und Eingangsbuchung.

Zwei-Wege- statt Drei-Wege-Abgleich

Technisch verkürzt sich der Prüfprozess auf einen Zwei-Wege-Abgleich zwischen Bestellung und Wareneingang. Preis und Konditionen sind bereits im Rahmenvertrag oder in der PO Order fixiert, sodass der Preisvergleich mit einer Rechnung entfällt. Mengendifferenzen durch Teil-Lieferungen, Nachlieferungen oder Rücksendungen müssen allerdings sauber im System abgebildet werden, da andernfalls die Abrechnungsbasis unzutreffend wird.

Methoden und Vorgehen: Einführung und Ablauf des Gutschriftverfahrens

Die Einführung des Gutschriftverfahrens folgt einem strukturierten Rollout: Eignungsprüfung der Lieferanten, vertragliche Vereinbarung, Prozess- und Systemkonfiguration sowie begleitendes Lieferantenmanagement. Nicht jede Warengruppe und jeder Lieferant eignet sich gleich gut; kritische Faktoren sind Preisstabilität, Lieferqualität und Systemfähigkeit des Partners.

Geeignete Einsatzbereiche

Das Verfahren bewährt sich in der Praxis vor allem bei standardisierten Wiederholbeschaffungen: C-Teile, Verbindungselemente, Betriebs- und Hilfsstoffe, Katalogware sowie Rahmenaufträge mit festen Preisen. Vorteilhaft sind geringe Preisdynamik, niedrige Komplexität in der Zolllieferung (Inlandsgeschäft oder verzollte Anlieferung) und ein hoher Servicegradziel je Warengruppe mit planbarer Belieferung. Bei Lohnfertigungen mit Zusatzleistungen oder Nachforderungen von Unterlagen ist der Einsatz dagegen selten sinnvoll.

Vertragliche Grundlagen

Die Umstellung auf ERS sollte über eine Rahmenvereinbarung oder Anhang zum Liefervertrag geregelt werden. Wesentliche Inhalte: Abrechnungsperiode und Zahlungsziel, Behandlung von Preisänderungen inklusive Preiseskalationsklausel, Verfahren bei Mengen- oder Qualitätsabweichungen, Widerspruchsfristen für den Lieferanten sowie die Digitalisierung der Belegweitergabe. Auch exportrechtliche und steuerliche Aspekte – etwa Anforderungen der Finanzverwaltung an Gutschriften und umsatzsteuerliche Dokumentation – sind vorab im Einzelfall zu prüfen.

Ablauf im Standardfall

Der Ablauf folgt typischerweise sechs Schritten: (1) Bestellung mit verbindlichem Preis und ERS-Kennzeichen, (2) Anlieferung mit Begleitdokumenten, (3) automatischer Wareneingang mit Mengenerfassung, idealerweise mit Lieferantenzertifikat und digitale Qualitätsdokumente, (4) Bildung der ERS-Gutschrift nach vordefinierter Abrechnungsperiode, (5) automatische Zahlungsauslösung mit Zahlungsbasis an den Lieferanten, (6) Abstimmung und Klärung von Abweichungen im Ausnahmefall. Für Massengeschäft kann die Abrechnung täglich, wöchentlich oder monatlich gebündelt erfolgen.

Wichtige KPIs und Nutzenbewertung

Der Erfolg des Gutschriftverfahrens lässt sich über Prozesskennzahlen und Finanzkennzahlen sauber messen. Voraussetzung ist eine saubere Baseline vor der Umstellung, damit Nutzen und Aufwand im Rahmen eines Lieferantenratings und regelmäßigen Reviews gegenübergestellt werden können.

Prozess- und Kostenkennzahlen

Zentrale Kenngrößen sind die Bearbeitungskosten je Beleg vor und nach Umstellung, die Touchless-Quote (Anteil ohne manuellen Eingriff) sowie die Durchlaufzeit vom Wareneingang bis zur Zahlung. In der Praxis erreicht ein sauber etabliertes ERS eine Touchless-Quote von häufig über 90 Prozent, während klassische Rechnungsprozesse deutlich darunter liegen. Ergänzend lohnt eine Gesamtkostenrechnung über alle Prozessschritte inklusive Klärfälle und Korrespondenz.

Datenqualität und Klärfallquote

Entscheidend ist die Rate an Klärfällen: unbekannte Bestellungen, ungebuchte Wareneingänge, Preis- oder Mengendifferenzen. Eine Klärfallquote von wenigen Prozent ist ambitioniert, aber erreichbar, wenn Stammdaten und Bestellprozesse diszipliniert geführt werden. Auch der Lieferant profitiert: Die Zahlung ist kalkulierbar, und im Lieferantenrating kann die ERS-Tauglichkeit als Kriterium bewertet werden.

Liquiditäts- und Discontaspekte

Weil die Zahlung bei ERS unabhängig vom Rechnungszugang ausgelöst wird, verschiebt sich der Zahlungszeitpunkt steuerbar: Der Kunde kann Zahlungszyklen bündeln und Skonto- oder Discountmodelle systematisch vereinbaren. Umgekehrt verlieren Lieferanten den Hebel, schneller liefern zu wollen, um schneller bezahlt zu werden – dieser Effekt sollte beim Lieferantengespräch offen adressiert werden.

Risiken und Kontrollen beim Gutschriftverfahren

Das Gutschriftverfahren verlagert Prüfpflichten auf den Käufer. Ohne geeignete Kontrollen drohen Über- oder Unterabrechnungen, Compliance-Risiken und Reibungsverluste mit Lieferanten. Risikoanalyse und Kontrolldesign gehören deshalb von Anfang an zum Rollout.

Daten- und Prozessrisiken

Häufige Schwachstellen: falsche oder fehlende Preise in der Bestellung, doppelte Wareneingangsbuchungen, offen gelassene Restmengen nach Teil-Lieferungen sowie manuelle Eingangsbuchungen ohne Belegbindung. Auch bei Notfallbestellungen außerhalb des Standardprozesses besteht die Gefahr, dass keine ERS-taugliche PO existiert. Deshalb sollte es klare Regeln geben, welche Vorgänge zwingend über bestellte, eingegangene Mengen abzurechnen sind und welche ausgenommen bleiben.

Kontrollarchitektur

Wirksame Kontrollen umfassen: Vier-Augen-Prinzip bei Preisänderungen und Preiseskalationsklauseln, Toleranzregeln für Mengen- und Preisabweichungen mit automatischer Sperre, periodische Kontra-Abstimmung (Abgleich ERS-Gutschriften gegen gelieferte Mengen und offene Posten) sowie Stichproben je Lieferant und Warengruppe. Für Kritikalität und Material-Compliance relevanten Teilen (etwa Rohstoffinhaltsstoffe oder geforderte Zertifikate) sollte ERS nur greifen, wenn die Dokumentation vollständig vorhanden ist. Bei Zoll- und Außenwirtschaftsfragen empfiehlt sich eine Abstimmung zur Zollarifizierung mit Zoll- oder Zollagenturabteilung.

Lieferantenakzeptanz und Change Management

Nicht jeder Lieferant akzeptiert die Umstellung sofort: Er muss interne Prozesse, Eigenkontrolle und ggf. Buchhaltung anpassen und kann der Gutschrift widersprechen. Wichtig sind frühzeitige Lieferantengespräche, verbindliche Regelungen zum Widerspruchsrecht und transparente Abrechnungsavis. Als Lessons Learned aus vielen Rollouts gilt: Mit einem Pilotkreis vertrauter

Preferred-Supplier-Lieferanten beginnen, Prozesse stabilisieren und dann schrittweise erweitern.

Aktuelle Entwicklungen und Digitalisierung

Das Gutschriftverfahren gewinnt durch Automatisierung weiter an Bedeutung. Elektronische Dokumente, EDI- und API-Schnittstellen sowie Machine-Learning-gestützte Klärfallbearbeitung reduzieren den manuellen Aufwand zusätzlich und machen ERS auch für komplexere Warengruppen anschlussfähig.

Automatisierung und Datenaustausch

Moderne Setups nutzen EDIFACT- oder API-basierten Austausch für Bestellbestätigung, Versandmeldung und Zahlungsavis. Automatische Wareneingangsbuchungen über Barcode, RFID oder Werkssoftware erhöhen die Datenqualität; mobile Eingangserfassung reduziert Buchungsfehler erheblich. Im Idealfall laufen Bestellung, Eingang, Abrechnung und Zahlung touchless durch – ein wichtiger Baustein der operativen Lieferketten-Resilienz, weil Prozesse auch bei Personalausfall funktionieren.

Kopplung mit Einkaufsstrategie

ERS ist kein Selbstzweck, sondern Teil einer ganzheitlichen Lieferantenstrategie. Wer regelmäßig Marktbeobachtung betreibt und Lieferanten bewusst auswählt, kann ERS mit anderen Instrumenten kombinieren: Rahmenverträge mit Preiseskalationsklauseln, definierten MOQ-Regeln (Mindestbestellmenge) und vereinbarten Service Levels. Auch Nachhaltigkeits- und Compliance-Themen – etwa CO-Daten je Lieferung zur Erfassung von Scope 1 Emissionen am eigenen Standort oder beim Transporteur – lassen sich mit strukturierten Eingangsdaten besser verknüpfen.

Rechtlicher Rahmen

Steuer- und buchhalterische Anforderungen an Gutschriften unterscheiden sich je Land und ändern sich periodisch; die Ausgestaltung sollte stets mit Steuer- und Rechtsabteilung beziehungsweise externen Beratern im Einzelfall geprüft werden. Im grenzüberschreitenden Verkehr ist zudem die vertragliche Zusammenschau aus Governing Law, Zahlungsbedingungen und Streitbeilegung wichtig, damit Widersprüche gegen ERS-Gutschriften klar geregelt sind.

Einführung Schritt für Schritt

Wer das Gutschriftverfahren einführen möchte, sollte nicht technologiegetrieben starten, sondern mit einem sauberen Prozessdesign: geeignete Warengruppen identifizieren, Lieferanten auswählen, Verträge anpassen und Kennzahlen definieren. Ein kontrollierter Pilot vermeidet teure Fehlsteuerung im Massengeschäft.

Pilotdesign und Auswahlkriterien

Für den Pilot eignen sich Lieferanten mit hohem Bestellvolumen, stabiler Qualität und hoher Prozessdisziplin – idealerweise solche mit bereits digitalem Datenaustausch. Die Auswahlkriterien sollten dokumentiert werden (Volumen, Positionsanzahl, Klärfallhistorie, Lieferqualität) und ins Lieferantenratingmodell einfließen. So lässt sich später objektiv nachvollziehen, warum welcher Lieferant teilnimmt.

Rollout und Optimierung

Nach erfolgreichem Pilot erfolgt der Rollout in Wellen: je Lieferant Onboarding, Vertragsanpassung, Testabrechnung, dann produktive Umstellung. Parallel sollten Kennzahlen laufend überwacht und Klärfälle strukturiert ausgewertet werden. Regelmäßige Lessons-Learned-Runden mit Einkauf, Logistik, Qualität und Finanzen stellen sicher, dass Prozesse und Regeln mit der Praxis mitwachsen.

Typische Kennzahlen

Touchless-Quote: > 90 %

Anteil automatisch abgewickelter ERS-Vorgänge ohne manuellen Eingriff

Klärfallquote: < 3 %

Anteil der Abrechnungen mit Mengen-, Preis- oder Stammdatenabweichung

Bearbeitungskosten je Beleg: deutlich unter klassischem Niveau

Vergleich zu manuellem Drei-Wege-Abgleich als Baseline führen

Durchlaufzeit Eingang bis Zahlung: < 10 Arbeitstage

Je nach vereinbartem Zahlungszyklus und Zahlungsziel

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 12.000 Bestellpositionen jährlich stellte seine C-Teile-Beschaffung (Schrauben, Normteile, Betriebsstoffe) auf das Gutschriftverfahren um. Zuvor durchlief nahezu jede Rechnung manuellen Drei-Wege-Abgleich mit hohem Klärfallaufwand. Nach einem Pilot mit vier Partnern innerhalb sechs Monaten folgte der gestufte Rollout auf rund 30 Lieferanten, begleitet durch angepasste Rahmenverträge und eine automatische Wareneingangserfassung.

- Umstellung von ca. 40 % des Bestellvolumens auf ERS, beginnend mit kataloggestütztem C-Teile-Einkauf
- Einführung einer Lieferantengutschrift mit Zahlungssavis per EDI und gebündelter monatlicher Abrechnung
- Automatische Toleranzsperrungen bei Mengen- und Preisabweichungen mit definierten Eskalationswegen
- Quartalsweise Kontra-Abstimmung und Integration der ERS-Fähigkeit ins Lieferantenrating

Fazit

Das Gutschriftverfahren vereinfacht die Kreditorenabwicklung, indem die Rechnung durch Bestell- und Wareneingangsdaten ersetzt wird. Es senkt Bearbeitungskosten spürbar, erhöht die Zahlungssicherheit für beide Seiten und macht Prozesse weitgehend automatisierbar. Gleichzeitig erhöht es die Anforderungen an Stammdatenqualität, Kontrollen und vertragliche Klarheit. Wer mit einem strukturierten Pilotstart, klaren Toleranzregeln und ausgewählten Lieferanten beginnt, kann das Verfahren schrittweise auf ein relevantes Volumen ausweiten. Dann wird ERS zu einem tragenden Baustein einer effizienten, resilienten Purchase-to-Pay-Architektur.

Häufige Fragen

Was bedeutet das Gutschriftverfahren (ERS) im Einkauf?

Beim Gutschriftverfahren, international Evaluated Receipt Settlement (ERS), verzichtet der Lieferant auf die Rechnungsstellung. Der Kunde berechnet den Zahlungsanspruch selbst aus Bestellpreis und tatsächlich empfangener Menge. Die Zahlung erfolgt anschließend automatisch nach definierten Zyklen und Freigaberegeln.

Wann lohnt sich das Gutschriftverfahren für Unternehmen?

Es lohnt sich vor allem bei hohem Positionsvolumen, standardisierten Produkten, stabilen Preisen und systemaffinen Lieferanten, typischerweise im C-Teile- und Rahmenauftragsgeschäft. Bei komplexen Lohnfertigungen, variablen Zuschlägen oder häufigen Nachträgen ist der Aufwand meist höher als der Nutzen. Eine Gesamtkostenrechnung über alle Prozessschritte hilft bei der Entscheidung.

Welche Voraussetzungen braucht ERS technisch?

Notwendig sind gepflegte Materialstammdaten, verbindliche Bestellpreise, eine verlässliche, möglichst automatische Wareneingangserfassung sowie Schnittstellen für Zahlungssavis und Abstimmung mit dem Lieferanten. Zudem sollten Toleranzregeln und Klärfallprozesse im System hinterlegt sein. Ohne solide Bestelldisziplin birgt ERS das Risiko falscher Abrechnungen.

Ist eine Lieferantengutschrift im umsatzsteuerlichen Sinn dasselbe wie ERS?

Nein. Eine Lieferantengutschrift ist ein separates Steuerelement, das der Leistungsempfänger im Auftrag des Lieferanten ausstellt. Das Gutschriftverfahren (ERS) beschreibt den gesamten Prozess der Selbstabrechnung, der auch ohne klassisches Gutschriftsdokument elektronisch ablaufen kann. Die steuerliche Ausgestaltung sollte im Einzelfall mit Steuerberatung geprüft werden.

Wie reagieren Lieferanten auf ERS und was gilt bei Widerspruch?

Erfahrene Lieferanten akzeptieren ERS häufig wegen planbarer Zahlungen und reduziertem Rechnungsaufwand. Kritische Punkte sind Mengenklärung und Zahlungsziel. Der Vertrag sollte daher Widerspruchsfristen, einen eskalationsfreien Klärfallprozess und Abrechnungssavis regeln; in der Praxis hat sich eine eigene Ansprechperson je Lieferant bewährt.

Welche KPIs zeigen den Erfolg des Gutschriftverfahrens?

Wichtige Messgrößen sind Touchless-Quote, Klärfallquote, Bearbeitungskosten je Beleg, Durchlaufzeit bis zur Zahlung und die Anzahl ungeplanter Abweichungen je Lieferant. Der Vergleich vor und nach der Umstellung zeigt den Nutzen. Ergänzend sinnvoll ist die Auswertung der Zahlungstreue und offener Restmengen.