

Rechnungs-Clearing: Rechnungen prüfen, abgleichen und ohne Medienbruch freigeben

Rechnungs-Clearing bezeichnet die systematische Prüfung, den Abgleich und die Klärung von Eingangsrechnungen gegen Bestellung und Liefernachweis vor der Freigabe zur Zahlung. In der industriellen Praxis ist es ein Kernprozess des Purchase-to-Pay-Kreislaufs, der Einkaufsbedingungen, Konditionen und Lieferdaten in einem dreiseitigen Abgleich zusammenführt. Ein sauber organisiertes Clearing reduziert manueller Nacharbeit, verhindert Doppelzahlungen und schafft die Datenbasis für Kennzahlen wie Spend Analysis und Supplier Rating.

Das Wichtigste in Kürze

- Rechnungs-Clearing ist der dreiseitige Abgleich von Bestellung, Wareneingang und Eingangsrechnung (Three-Way-Match).
- Typischerweise werden 60–90 % aller Rechnungen in der Praxis vollständig automatisch durchgeführt.
- Klärungsfälle entstehen häufig durch Preis-, Mengen- oder Steuersatzabweichungen sowie fehlende Bestellbezugsnahme.
- Fehler werden idealerweise direkt an der Quelle behoben, etwa durch Self-Billing oder klar definierte Einkaufsbedingungen.
- Kennzahlen wie Durchlaufzeit und Klärungsquote lassen sich nur mit konsistenten Stammdaten und hoher Klassifizierungsquote zuverlässig auswerten.

Definition: Rechnungs-Clearing

Rechnungs-Clearing umfasst alle Schritte zwischen dem Eingang einer Lieferantenrechnung und ihrer endgültigen Freigabe zur Zahlung, einschließlich der Klärung von Abweichungen. Es ist damit ein Teilprozess des operativen Einkaufs- und Finanzprozesses, der Rechnungsprüfung, Kontierung, Freigabe und Buchhaltung verbindet.

Abgrenzung zur klassischen Rechnungsprüfung

Die klassische Rechnungsprüfung betrachtet die einzelne Rechnung isoliert, etwa auf rechnerische Richtigkeit und Umsatzsteuerangaben. Das Rechnungs-Clearing geht darüber hinaus: Es verankert die Rechnung im Gesamtkontext des Beschaffungsvorgangs und stellt sicher, dass Preis, Menge, Zahlungsziel und Einkaufsbedingungen mit der Bestellung übereinstimmen. Erst dieser Kontextabgleich macht Rechnungsdaten für Spend Analysis und Vertragsmanagement belastbar.

Bedeutung für B2B-Zulieferbeziehungen

In Fertigungslieferketten sind Rechnungen häufig komplex: Teillieferungen, Frachtzuschlag, Werkstoffzuschläge oder Mindestmengenpreise führen zu Abweichungen zwischen Auftrag und Rechnung. Ein strukturiertes Clearing klärt diese Fälle regelbasiert statt per E-Mail-Austausch. Das senkt Klärungszeiten und wirkt sich positiv auf das Supplier Rating aus, weil pünktliche, korrekte

Rechnungen ein messbares Qualitätsmerkmal der Lieferantenleistung sind.

Methoden und Vorgehen im Rechnungs-Clearing

Der Kern des Prozesses ist der Abgleich der Rechnung mit Belegen aus Bestellung und Wareneingang. Je nach Rechnungsart und Reifegrad des Unternehmens kommen unterschiedliche Verfahren zum Einsatz.

Three-Way-Match als Standardverfahren

Beim Three-Way-Match werden Bestellung, Wareneingangsbeleg und Rechnung positionsgenau verglichen. Stimmen Menge, Preis und Steuersatz innerhalb definierter Toleranzen überein, wird die Rechnung automatisch freigegeben und zur Zahlung vorgemerkt. Bei Abweichungen wird ein Klärungsfall erzeugt, der an Einkauf oder Fachabteilung eskaliert. In der Praxis gilt: Je vollständiger die Bestell- und Eingangsdaten, desto höher die Automatisierungsquote.

Two-Way-Match und Self-Billing

Bei Dienstleistungen, Lohnbearbeitung oder wiederkehrenden Rahmenabrufen fehlt oft ein klassischer Wareneingangsbeleg; hier greift der Two-Way-Match aus Bestellung und Rechnung. Reifere Prozesse nutzen Self-Billing: Der Einkauf erstellt die Rechnung selbst auf Basis der erbrachten Leistung, und der Lieferant bestätigt sie. Das eliminiert einen Großteil typischer Abweichungen, setzt aber sehr saubere Stammdaten und vereinbarte Prozesse voraus.

Toleranzen, Eskalationsstufen und Klärungsregeln

Sinnvolles Clearing lebt von klaren Regeln: Mengen- und Preistoleranzen, zum Beispiel typischerweise 2–5 % je nach Materialgruppe, entscheiden über automatische Freigabe oder manuelle Klärung. Für häufige Fehlerbilder wie fehlende Bestellnummer, falscher Frachtzuschlag oder abweichender Steuersatz werden standardisierte Klärungspfade mit klaren Verantwortlichkeiten definiert. Ein Notfallplan für kritische Lieferanten oder Eilbestellungen verhindert, dass dringende Zahlungen im Klärungsprozess blockiert werden.

Digitale Unterstützung und Datenbasis

Rechnungs-Clearing ist ein Datenprozess: Nur wo Stammdaten, Bestelldaten und Eingangsbelege strukturiert vorliegen, lässt sich automatisieren und auswerten.

Eingangsrechnungsverarbeitung und Dublettenerkennung

Moderne Systeme erfassen Rechnungen per E-Mail, Portal oder elektronischem Format, erkennen Lieferant und Bestellbezug automatisch und prüfen Doppelrechnungen. Eine zuverlässige Dublettenerkennung verhindert Doppelzahlungen, die in der Praxis vor allem bei Teilrechnungen und umbenannten Dateien entstehen. Ergänzend unterstützt eine hohe Klassifizierungsquote bei Katalog- und Stammdaten die automatische Zuordnung von Positionsnummern und Sachkonten.

Schnittstellen zum Einkaufsprozess

Clearing entfaltet seine Wirkung erst in Verbindung mit dem vorgelagerten Prozess: Werden Bestellungen aus einer Spend Analysis abgeleitet und Bedingungen im Source-to-Contract (S2C)-Prozess verbindlich vereinbart, stimmen Bestell- und Rechnungsdaten von Anfang an überein. Vertragsmanagement und Einkaufsbedingungen bilden dabei die Referenz, gegen die das Clearing

prüft. Auch Content Enrichment von Artikeldaten senkt Klärungsfälle, weil unklare Positionsbeschreibungen häufigste Ursache von Abweichungen sind.

Wichtige KPIs im Rechnungs-Clearing

Gemessen wird Clearing vor allem über Geschwindigkeit, Automatisierungsgrad und Fehlerkosten. Diese Kennzahlen lassen sich in der Regel direkt aus dem Rechnungsbearbeitungssystem ableiten.

Automatisierungsquote und Durchlaufzeit

Die Automatisierungsquote beschreibt den Anteil rechnungen, die ohne manuellen Eingriff durchlaufen; in der Praxis liegen gut eingerichtete Prozesse typischerweise bei 60–90 %. Die Durchlaufzeit vom Rechnungseingang bis zur Buchung sollte häufig unter fünf Arbeitstagen liegen. Beide Kennzahlen reagieren empfindlich auf Datenqualität: Fehlende Bestellnummern oder niedrige Klassifizierungsquote drücken sie sofort nach unten.

Klärungsquote, Fehlerkosten und Skonti-Nutzung

Die Klärungsquote zeigt, wie viele Rechnungen manuelle Nacharbeit erfordern; führende Prozesse kommen hier typischerweise unter 20 %. Wichtig sind auch die Kosten je bearbeiteter Rechnung und die pünktliche Nutzung von Skonto- oder Early Payment Programm-Zahlungen, die nur bei schnellem Clearing realisierbar sind. Diese Zahlen eignen sich zugleich als Input für das Supplier Rating.

Risiken und Kontrollen im Rechnungs-Clearing

Ohne strukturierte Kontrolle drohen Doppelzahlungen, Fehlbuchungen, Steuer Risiken und verzögerte Zahlungen mit Lieferantenkonflikten. Kontrollen müssen deshalb prozessimmanent, nicht nachträglich erfolgen.

Typische Risiken

Die häufigsten Risiken sind Doppel- und Scheinrechnungen, Zahlungen ohne Bestellbezug, falsche Steuersätze sowie Preisabweichungen gegenüber vereinbarten Konditionen. Bei grenzüberschreitenden Vorgängen erschweren abweichende Incoterms FCA-Regelungen und daraus resultierende Fracht- und Zollkostenanteile den Abgleich. Auch wechselnde Ansprechpartner und informelle Zusagen außerhalb der Bestellung führen regelmäßig zu Klärungsfällen.

Kontrollen und compliance

Wirksame Kontrollen setzen bei der Quelle an: verbindliche Einkaufsbedingungen, eine Lieferantenbonitätsprüfung vor Neugeschäft, klare Freigaberegeln mit Funktionstrennung und regelmäßige Abstimmung mit dem Vertragsmanagement. Vor dem Onboarding neuer Lieferanten lohnt zusätzlich eine Lieferantenkapazitätsprüfung, damit zugesagte Leistungen und später abgerechnete Mengen übereinstimmen. Steuerliche Details, etwa bei Vorsteuerabzug oder Grenzüberschreitungen, sollten im Einzelfall fachlich geprüft werden.

Aktuelle Entwicklungen: E-Rechnung und Automatisierung

Der häufigere Einsatz elektronischer Rechnungsformate und digitaler Eingangskanäle verändert das Clearing grundlegend: strukturierte Daten ersetzen Papierdokumente, und Regelwerke können maschinell angewendet werden.

E-Rechnung als Treiber

Die zunehmende Verpflichtung zum Empfang elektronischer Rechnungen im B2B-Bereich in Deutschland und der EU erhöht die Datenqualität am Eingang und senkt manuelle Erfassungsaufwände. Strukturierte Formate ermöglichen zugleich eine zuverlässigere Dublettenerkennung und automatische Kontierung. Unternehmen sollten den Rollout Management-Ansatz nutzen: Stufe für Stufe Lieferantengruppen anbinden, Priorität auf hohe Rechnungsvolumina legen.

Integration in vernetzte Prozesse

Zukünftig verschmelzen Bestellung, Lieferung und Rechnung zu einem durchgängigen Datenstrom. Bestellpunktverfahren und Capacity Planning erzeugen planbare, predictbare Bestellvolumina, die sich auch im Rechnungslauf wiederfinden. Wer über das gesamte Produktlebenszyklusmanagement hinweg konsistente Daten führt – von der Anfrage über den Pilot Run bis zur Serie – erreicht im Clearing die höchsten Automatisierungsgrade.

Typische Kennzahlen

Automatisierungsquote: typischerweise 60–90 %

Anteil automatisch durchgeleiteter Rechnungen; abhängig von Bestellbezug und Datenqualität

Klärungsquote: typischerweise < 20 %

Anteil der Rechnungen mit manueller Nacharbeit; führende Prozesse liegen deutlich darunter

Durchlaufzeit: typischerweise < 5 Arbeitstage

Vom Rechnungseingang bis zur Buchung; automatisierte Fälle oft innerhalb eines Tages

Kosten je Rechnung: typischerweise wenige bis über 10 EUR

Stark abhängig vom Automatisierungsgrad und manuellen Kläraufwand

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 12.000 Eingangsrechnungen pro Jahr kämpfte mit hohen Klärungsquoten: Preisabweichungen bei Zuschlagsstoffen, fehlende Bestellbezugsnahme bei der Lohnbearbeitung und Doppelrechnungen bei Teillieferungen. Durch eine Kombination aus Prozess- und Datenmaßnahmen wurde die Automatisierungsquote innerhalb eines Jahres deutlich erhöht.

- Einführung eines verbindlichen Three-Way-Matches mit definierten Toleranzen und standardisierten Klärungspfaden
- Umstellung wiederkehrender Lohnbearbeitungsaufträge auf Self-Billing mit monatlicher Sammelabrechnung
- Aufbau einer Dublettenerkennung und Anreicherung von Artikeldaten (Content Enrichment) zur Verbesserung der Klassifizierungsquote
- Aufnahme der Rechnungsqualität in das Supplier Rating mit monatlichem Feedback an die Top-Lieferanten

Fazit

Rechnungs-Clearing ist weit mehr als Rechnungsprüfung: Es ist die Schnittstelle, an der sich zeigt, wie sauber Bestellung, Lieferung und Konditionen im gesamten Einkaufsprozess abgestimmt sind. Unternehmen mit klaren Toleranzen, standardisierten Klärungspfaden und guter Stammdatenbasis

erreichen in der Praxis Automatisierungsquoten weit über 60 % und senken Bearbeitungskosten spürbar. Voraussetzung sind verbindliche Einkaufsbedingungen, gepflegte Lieferantendaten und eine kontinuierliche Messung der Kennzahlen. Die fortschreitende E-Rechnung erhöht den Druck, Prozesse zu digitalisieren, belohnt aber zugleich jeden Schritt in diese Richtung. Wer Clearing strategisch aufsetzt, profitiert doppelt: durch geringere Prozesskosten und durch belastbare Daten für Einkauf und Finanzen.

Häufige Fragen

Was bedeutet Rechnungs-Clearing?

Rechnungs-Clearing bezeichnet die systematische Prüfung, den Abgleich und die Klärung von Eingangsrechnungen gegen Bestellung und Wareneingang vor der Zahlungsfreigabe. Ziel ist es, Abweichungen bei Preis, Menge oder Konditionen regelbasiert zu erkennen und zu klären. Es ist damit ein zentraler Teilprozess des Purchase-to-Pay-Kreislaufs.

Was ist der Unterschied zwischen Two-Way-Match und Three-Way-Match?

Beim Two-Way-Match werden nur Bestellung und Rechnung verglichen, etwa bei Dienstleistungen oder wiederkehrenden Abrechnungen. Der Three-Way-Match bezieht zusätzlich den Wareneingangsbeleg ein und ist der Standard in der industriellen Beschaffung. Je vollständiger die Belegdaten, desto höher der Anteil automatisch freigegebener Rechnungen.

Wie funktioniert Rechnungs-Clearing bei Self-Billing?

Beim Self-Billing erstellt der Kunde die Rechnung selbst auf Basis der erbrachten Liefer- oder Dienstleistung, und der Lieferant bestätigt sie. Dadurch entfallen typische Abweichungen zwischen Bestellung und Rechnung weitgehend. Voraussetzung sind saubere Stammdaten, vereinbarte Preise und ein verlässlicher Prozess zur Leistungserfassung.

Wie hoch ist die durchschnittliche Bearbeitungszeit einer Eingangsrechnung?

In manuell organisierten Prozessen dauert die Bearbeitung häufig mehrere Tage bis über eine Woche, vor allem durch Klärungsfälle. Vollautomatisiert durchlaufende Rechnungen werden typischerweise innerhalb von Stunden oder einem Tag gebucht. Entscheidend sind Bestellbezug, Datenqualität und klare Toleranzregeln.

Welche Kennzahlen sind im Rechnungs-Clearing wichtig?

Zentrale Kennzahlen sind Automatisierungsquote, Durchlaufzeit vom Eingang bis zur Buchung, Klärungsquote, Kosten je Rechnung und Skonti-Nutzungsgrad. Ergänzend liefern Dubletten- und Fehlerraten Hinweise auf Datenqualität. Diese Werte eignen sich auch als Input für das Supplier Rating.

Welche Rolle spielen Einkaufsbedingungen im Rechnungs-Clearing?

Einkaufsbedingungen definieren Zahlungsziel, Skonto, Liefer- und Leistungsabwicklung und bilden die Referenz, gegen die Rechnungen geprüft werden. Klare Bedingungen verhindern Abweichungen schon an der Quelle und beschleunigen das Clearing. Abweichende oder informell vereinbarte Konditionen sind dagegen häufigste Klärungsursache.