

Self-Billing: Rechnungserstellung durch den Kunden statt den Lieferanten

Self-Billing bezeichnet ein Verfahren, bei dem der Kunde die Rechnung für erbrachte Liefer- und Dienstleistungen selbst erstellt und dem Lieferanten zur Bestätigung vorlegt. Das Verfahren ist in der Serienfertigung, bei Externer Fertigung und im Rahmenvertragsgeschäft verbreitet. Es reduziert den Rechnungslauf auf beiden Seiten, setzt aber eine saubere Datenbasis und klare vertragliche Regelungen voraus.

Das Wichtigste in Kürze

- Beim Self-Billing erstellt der Käufer die Rechnung auf Basis empfangener Leistungen oder Freigabedaten und übermittelt sie dem Lieferanten.
- Der Lieferantenrechnungslauf entfällt weitgehend; die Zahlung erfolgt auf Basis der vom Kunden erzeugten Selbstabrechnung.
- Der Prozess ist typischerweise an Rahmenbestellungen, Abrufaufträge und Lieferavise gekoppelt.
- Rechtlich ist ein Self-Billing meist als vollständige Rechnungsstellung im Namen und auf Rechnung des Lieferanten ausgestaltet und erfordert eine klare vertragliche Vereinbarung.
- Wesentliche Kontrollfelder sind Preise, Mengen und Einheiten- und Währungsstammdaten sowie ein belastbares Exception Management.
- In der Praxis lassen sich mit Self-Billing und Invoice Automation hohe Anteile des Rechnungsvolumens automatisiert abrechnen.

Definition: Self-Billing

Self-Billing ist ein Abrechnungsverfahren, bei dem der Waren- oder Leistungsempfänger die Rechnung selbst erstellt – formal im Namen und auf Rechnung seines Lieferanten. Der Lieferanten stellt keine eigene Rechnung aus, sondern prüft und bestätigt die vom Kunden erzeugte Abrechnung. Grundlage sind vertraglich vereinbarte Preise, Bedingungen und die dokumentierte Leistungserbringung.

Abgrenzung zur klassischen Rechnungsstellung

In der klassischen Prozesskette liefert der Lieferant, erstellt aus Lieferschein und Auftrag eine Rechnung und der Kunde prüft diese gegen Bestellung und Wareneingang. Beim Self-Billing kehrt sich die Erstellungsrichtung um: Der Kunde erzeugt die Abrechnung aus eigenen Daten wie Wareneingang, Freigabemeldung oder Abrufabrufdaten. Der Lieferant wird lediglich zur Bestätigung oder zur Stellungnahme innerhalb einer vereinbarten Frist aufgefordert. Damit entfällt die Rechnungsprüfung weitgehend, dafür verlagert sich die Datenverantwortung auf den Käufer.

- Klassisch: Lieferant erstellt Rechnung, Kunde prüft gegen Bestellung und Wareneingang.
- Self-Billing: Kunde erstellt Abrechnung aus Wareneingangs- und Kontraktdaten.
- Der Lieferant bestätigt oder reklamiert innerhalb definierter Fristen.

Typische Einsatzfelder

Self-Billing hat sich vor allem dort etabliert, wo hohe Stückzahlen, wiederkehrende Leistungen und stabile Konditionen vorliegen. Typische Anwendungen sind die Serienmontage, die Externe Fertigung von Lohnfertigteilen, Rahmenbestellungen mit Abrufprinzip, Fracht- und Speditionsabrechnungen sowie Dienstleistungen mit einheitlichen Abrechnungseinheiten. Auch im Kontraktlogistikbereich ist Self-Billing häufig, weil Leistungen mengen- und tariffixiert abgerechnet werden können.

- Lohnfertigung und Auftragsfertigung mit Abrufaufträgen
- C-Teile- und Standardteile-Geschäft über Rahmenbestellungen
- Transport-, Fracht- und Logistikdienstleistungen
- Wartungs- und Dienstleistungsverträge mit festen Verrechnungssätzen

Methoden und Vorgehen: So funktioniert Self-Billing in der Praxis

Ein funktionsfähiger Self-Billing-Prozess folgt einem klaren Ablaufmuster von der vertraglichen Grundlage bis zur Zahlung. Entscheidend ist, dass beide Parteien auf dieselben Stammdaten und Mengenbasis zugreifen.

Vertragliche und prozessuale Grundlagen

Zunächst müssen die Einkaufsbedingungen und den Rahmenvertrag oder die Rahmenbestellung ausdrücklich regeln, dass der Kunde im Namen und auf Rechnung des Lieferanten abrechnet. Festzulegen sind Abrechnungsbasis (Wareneingang, Leistungsabnahme, Abruf), Preisherkunft, Steuerausweisung, Bestätigungsfristen und der Umgang mit Abweichungen. Die Einheiten- und Währungsstammdaten müssen beidseitig konsistent gepflegt sein, sonst entstehen im laufenden Betrieb Differenzen, die mühsam manuell geklärt werden müssen.

Datenbasis und Abrechnungslauf

Dem Abrechnungslauf liegen dokumentierte Ereignisse zugrunde: bestätigte Wareneingänge, abgenommene Leistungen, Lieferavise oder fertig gemeldete Stückzahlen bei Externer Fertigung. Das System erzeugt daraus periodisch – häufig wöchentlich oder monatlich – Sammelabrechnungen je Lieferant und Leistung. Diese enthalten Position, Menge, Einheit, Preis, Steuer und Gesamtbetrag und werden dem Lieferanten elektronisch übermittelt.

- Ereignisbasis: Wareneingang, Freigabe, Abnahme oder Abruf
- Periodische Sammelabrechnung je Lieferant und Kontrakt
- Elektronische Übermittlung inklusive Bestätigungs- und Reklamationsmöglichkeit

Schnittstellen zu anderen Prozessen

Self-Billing wirkt eng mit Lieferavise, Wareneingangsprüfung und Reklamationsbewertung zusammen: Erst die dokumentierte und freigegebene Leistung wird abgerechnet. Es ergänzt zudem die Invoice Automation, indem der manuelle Rechnungseingang für abgerechnete Leistungsarten entfällt und sich das Exception Management auf echte Abweichungen konzentriert. Bei Transportabrechnungen kann Self-Billing auch mit Factoring-Strukturen des Lieferanten zusammenspielen, wenn dieser seine Selbstabrechnungsforderung sofort verkaufen will.

Wichtige KPIs zur Steuerung des Self-Billing

Wie bei jedem Abrechnungsverfahren gilt: Nur messbare Größen zeigen, ob der Prozess belastbar

arbeitet. Wesentliche Kennzahlen betreffen die Automatisierungsquote, die Abweichungsrate und die Bestätigungsdisziplin der Lieferanten.

Automatisierungs- und Durchlaufkennzahlen

Die Self-Billing-Quote gibt an, welcher Anteil des Rechnungs- bzw. Abrechnungsvolumens über das Verfahren läuft. Die Automatisierungsquote beschreibt, welcher Anteil dieser Abrechnungen ohne manuelle Korrektur durchläuft. Die Durchlaufzeit von Leistungserbringung bis Zahlungsauslösung zeigt, ob der versprochene Geschwindigkeitsvorteil tatsächlich eintritt. In der Praxis liegt die Automatisierungsquote in stabil eingespielten Beziehungen häufig deutlich über 90 Prozent, während der Aufbauphase niedrigere Werte normal sind.

Abweichungs- und Qualitätskennzahlen

Zentral ist die Abweichungsrate: der Anteil von Selbstabrechnungen, die der Lieferant nicht widerspruchsfrei bestätigt. Hohe Raten deuten auf fehlerhafte Stammdaten, uneinheitliche Mengendokumentation oder unklare Konditionen hin. Ergänzend sinnvoll sind die Klärfallzeit im Exception Management und die Bestätigungsquote innerhalb der vereinbarten Frist. Diese Kennzahlen eignen sich auch für das Kostenstellenreporting Einkauf, da Abweichungskosten dem verursachenden Bereich zugeordnet werden können.

- Self-Billing-Quote am Gesamtvolumen
- Automatisierungsquote ohne manuelle Korrektur
- Abweichungs- und Bestätigungsrate je Lieferant
- Klärfallzeit im Exception Management

Risiken und Kontrollen: Was beim Self-Billing schiefgehen kann

Self-Billing verlagert Rechen- und Datenverantwortung zum Käufer. Ohne wirksame Kontrollen entstehen bilanzielle, steuerliche und Lieferantenbeziehungs-Risiken, die den Prozessvorteil schnell zunichtemachen.

Preis-, Mengen- und Stammdatenrisiken

Der häufigste Fehlerquellenkomplex sind inkonsistente Stammdaten: abweichende Einheiten, veraltete Preise, unklare Währungsumrechnungen oder falsch zugeordnete Materialklassen. Auch Mengenbasis-Konflikte sind verbreitet, etwa wenn der Wareneingang mengenbestätigt, die Qualität aber erst später freigegeben wird. Hier helfen Pflichtprüfungen im System, vier-Augen-Prinzipien bei Preisänderungen und eine klare Kopplung von Reklamationsbewertung und Abrechnungsfreigabe.

Rechtliche und steuerliche Aspekte

Da der Kunde eine Rechnung im Namen des Lieferanten ausstellt, sind Formalitäten der Umsatzsteuer- und Rechnungslegungsregeln einzuhalten; die Anforderungen unterscheiden sich je Land und können sich ändern. Die konkrete Ausgestaltung – insbesondere Vertretungsregelung, Steuerausweisung und Aufbewahrung – sollte im Einzelfall steuerlich und rechtlich geprüft werden. Zusätzlich sind vertragliche Grundlagen wie Einkaufsbedingungen, eine etwaige Escalation Clause bei Streitfällen und die Lieferbedingungen, etwa nach FCA, konsistent zu halten.

- Formalitätsprüfung der Rechnungsangaben je Land
- Klare Vertretungs- und Haftungsvereinbarung mit dem Lieferanten
- Nachvollziehbare Dokumentation von Basisdaten und Bestätigungen

Kontroll- und Ausnahmekultur

Ein Self-Billing lebt vom Exception Management: Nur ein kleiner Anteil der Vorgänge soll manuell bearbeitet werden müssen. Dazu gehören definierte Eskalationswege, klare Fristen und ein faire Umgang mit LieferantenEinwänden. Bei Lieferanten in einer Monopolstellung oder bei kritischen Single-Sourcing-Beziehungen ist besondere Fingerspitzen erforderlich, um den Prozess nicht als einseitige Machtinstrumentierung wirken zu lassen.

Aktuelle Entwicklungen: Self-Billing im Kontext von Digitalisierung und Compliance

Self-Billing gewinnt durch die fortschreitende Digitalisierung des Rechnungswesens an Bedeutung. Gleichzeitig verändern E-Rechnungspflichten, Echtzeit-Steuermodelle und erhöhte Compliance-Anforderungen die Rahmenbedingungen.

E-Rechnung und Invoice Automation

Mit der schrittweisen Verpflichtung zu strukturierten elektronischen Rechnungen im B2B-Bereich in mehreren europäischen Ländern muss auch das Self-Billing formatkonform abgebildet werden. Modern Invoice Automation verknüpft Selbstabrechnung direkt mit Wareneingang, Rahmenbestellung und Zahlungslauf. Klassische PDF- oder E-Mail-Versände werden damit zunehmend abgelöst; strukturierte Formate und klare Bestätigungsrückkanäle sind der Stand der Technik.

Lieferantenintegration und Datentransparenz

Mit der breiteren Lieferantenintegration – etwa über Lieferantenportale und standardisierte Produktdatenmodelle wie ECLASS – lassen sich Mengen, Einheiten und Preise fehlerärmer synchronisieren. Das reduziert Ausnahmen und senkt die Klärfallkosten. Auch Klassifikationen wie Materialklassen und einheitliche Einheiten- und Währungsstammdaten werden wichtiger, je mehr Abrechnungsvolumen automatisiert läuft.

Strategische Einordnung

Im Einkauf ist Self-Billing zunehmend Teil einer ganzheitlichen Supply-Chain-Finanzstrategie: Es beeinflusst Zahlungsziele, Working Capital und die Beziehungsgestaltung mit strategischen Lieferanten. Einkaufsleitfäden und Lieferantenfreigabe-Prozesse legen zunehmend fest, welche Lieferantengruppen in Self-Billing aufgenommen werden – typischerweise nach Kriterium wie Volumen, Standardisierbarkeit und Reifegrad der Systeme beider Seiten.

Typische Kennzahlen

Self-Billing-Quote: häufig 30–80 % des Volumens

Anteil des Rechnungsvolumens, das über Self-Billing abgewickelt wird

Automatisierungsquote: > 90 % in eingespielten Beziehungen

Anteil Abrechnungen ohne manuelle Korrektur

Abweichungsrate: < 5 %

Anteil nicht widerspruchsfrei bestätigter Abrechnungen

Bestätigungsquote in Frist: > 95 %

Anteil fristgerecht bestätigter Lieferanten

Klärfallzeit: < 5 Arbeitstage

Durchlaufzeit für Ausnahmen im Exception Management

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 400 Zulieferern rechnete Lohnfertigungsteile bislang über klassische Lieferantenrechnungen ab. Die Prüfkosten waren hoch, weil Mengen aus Lieferavise, Wareneingang und Rechnung häufig auseinanderliefen. Das Unternehmen führte Self-Billing zunächst für fünf strategische Lohnfertiger ein und koppelte die Abrechnung strikt an bestätigte Wareneingänge und die fertigungsbegleitende Losnummer-Dokumentation.

- Vertragliche Anpassung der Einkaufsbedingungen und des Rahmenvertrags mit einmonatiger Übergangsfrist
- Kopplung der Abrechnung an Wareneingang, Losnummer und fertig gemeldete Stückzahlen
- Aufbau eines Exception Management mit 48-Stunden-Klärfallservice für Lieferantenanfragen
- Schrittweise Ausweitung nach Erreichen einer Abweichungsrate unter fünf Prozent je Lieferant

Fazit

Self-Billing ist ein etabliertes Verfahren, das den Rechnungslauf zwischen Kunde und Lieferant deutlich verschlankt, wenn die Grundlagen stimmen. Voraussetzungen sind saubere Stammdaten, ein dokumentierter Leistungsnachweis und eine rechtlich belastbare, beidseitig akzeptierte Vereinbarung. Die Ersparnis entsteht weniger durch Weglassen von Kontrolle als durch Verlagerung der Prüfung auf systemische Ausnahmen. Einkäufer sollten das Verfahren selektiv nach Lieferantengruppe und Standardisierbarkeit einführen. Wer Abweichungsraten und Klärfallzeiten konsequent steuert, gewinnt einen robusten Prozess mit spürbarer Effizienz auf beiden Seiten.

Häufige Fragen

Was bedeutet Self-Billing einfach erklärt?

Beim Self-Billing erstellt der Kunde die Rechnung für die gelieferten Waren oder Leistungen selbst und übermittelt sie dem Lieferanten. Der Lieferant stellt keine eigene Rechnung aus, sondern bestätigt die Abrechnung oder meldet Einwände. Grundlage sind vereinbarte Preise und dokumentierte Mengen.

Ist Self-Billing in Deutschland rechtlich und steuerlich zulässig?

Grundsätzlich ja: Ein Kunde kann eine Rechnung im Namen und auf Rechnung seines Lieferanten ausstellen, wenn dies sauber vereinbart und dokumentiert ist. Die steuerlichen Formalanforderungen an Rechnungsangaben sind jedoch zu beachten und können sich ändern. Die konkrete Ausgestaltung sollte im Einzelfall steuerlich beraten/geprüft werden.

Welche Vorteile hat Self-Billing für Einkauf und Lieferanten?

Für den Käufer entfällt der Rechnungseingang und -abgleich, was Prüfkosten und Bearbeitungszeit senkt und die Invoice Automation unterstützt. Der Lieferant profitiert von planbaren, fristgerechten Zahlungen und geringerem Verwaltungsaufwand. Voraussetzung ist eine hohe Datenqualität auf beiden Seiten.

Für welche Lieferanten und Leistungen eignet sich Self-Billing?

Geeignet sind Beziehungen mit hohem, wiederkehrendem Volumen und stabilen Konditionen, etwa

Externe Fertigung, C-Teile über Rahmenbestellungen oder Logistik- und Transportleistungen. Ungeeignet ist es häufig bei komplexen Projektleistungen, häufigen Preisänderungen oder sehr kleinen Lieferanten ohne Systemanbindung.

Wie wird Self-Billing mit einer Rahmenbestellung umgesetzt?

Die Rahmenbestellung fixiert Konditionen und Einheiten; Abrufe oder Lieferavise dokumentieren die konkrete Leistung. Aus bestätigten Wareneingängen oder Abnahmen erzeugt das System periodische Selbstabrechnungen. Der Lieferant bestätigt diese innerhalb einer definierten Frist, danach wird der Zahlungslauf ausgelöst.

Wie lassen sich Abweichungen beim Self-Billing vermeiden?

Entscheidend sind konsistente Einheiten- und Währungsstammdaten, aktuelle Preispflege und eine klare Kopplung von Reklamationsbewertung und Abrechnungsfreigabe. Ein strukturiertes Exception Management mit definierten Fristen und Eskalationswegen trägt den Rest. Regelmäßige Stammdatenabgleichungen mit dem Lieferanten beugen systematischen Fehlern vor.