

Three-Way-Match-Rate: Kennzahl für eine reibungslose Bestellabwicklung

Die Three-Way-Match-Rate ist eine Prozesskennzahl im Einkauf, die angibt, wie viel Prozent aller Bestellungen ohne manuelle Klärung durch das Zusammenspiel von Bestellung, Wareneingang und Rechnung abgewickelt werden. Sie gilt als zentraler Frühindikator für Datenqualität, Liefedisziplin und Effizienz der Kreditorenbuchhaltung. Je höher die Quote, desto geringer der manuelle Prüfaufwand und desto schneller die Zahlungsfreigabe.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Three-Way-Match-Rate setzt automatisch abgestimmte Belegkombinationen aus Bestellung, Wareneingang und Rechnung ins Verhältnis zur Gesamtzahl der Rechnungen.
- Typischerweise gilt in der Praxis eine Quote von über 95 bis 98 Prozent als Zielwert für einen stabilen Bestellprozess.
- Abweichungen entstehen häufig durch Mengen- oder Preisabweichungen, fehlende Bestellreferenzen oder Toleranzüberschreitungen.
- Die Kennzahl verbindet Einkauf, Wareneingang und Finanzbuchhaltung und stärkt die Datenkontrolle über den gesamten Prozess.
- Eine hohe Match-Rate ist Voraussetzung für das Konzept des Exemplary Payments (Payment on Match) und verkürzt Lieferantenzahlungen.

Definition: Three-Way-Match-Rate

Die Three-Way-Match-Rate beschreibt den prozentualen Anteil der Rechnungen, bei denen Bestellung, Wareneingang und Eingangsrechnung vollständig und innerhalb der definierten Toleranzen übereinstimmen. Sie wird meist monatlich oder quartalsweise je Standort, Lieferant oder Warengruppe ausgewiesen.

Abgrenzung zum Two-Way- und Four-Way-Match

Beim Two-Way-Match werden nur Bestellung und Rechnung abgeglichen, etwa bei Dienstleistungen ohne Wareneingang. Der Four-Way-Match erweitert das Three-Way-Matching um die Qualitätsprüfung, etwa anhand eines Certificate of Analysis oder eines Prüfbefunds. Die Match-Rate fällt beim Four-Way-Match entsprechend strenger aus, da auch Qualitätsdaten übereinstimmen müssen.

Einordnung im Bestellprozess

Die Kennzahl ist eng mit der Materialwirtschaft verknüpft, da der Wareneingang die Mengen- und Qualitätsdaten liefert. Fehlt die Bestellreferenz oder weicht der gelieferte Materialbericht ab, bleibt der Vorgang in der Klärung hängen und senkt die Rate. Eine saubere Datenhaltung im Datenmodell Einkauf ist daher Grundvoraussetzung für hohe Match-Quoten.

Methoden und Vorgehen zur Verbesserung der Match-Rate

Eine hohe Three-Way-Match-Rate entsteht nicht in der Buchhaltung, sondern vorab im Beschaffungsprozess. Entscheidend sind disziplinierte Bestellanlegung, verlässliche Lieferdaten und klare Toleranzregeln.

Saubere Bestellanlegung und Katalogbeschaffung

Viele Abweichungen entstehen bereits bei der Bestellanforderung: unklare Positionsbeschreibungen, falsche Einheiten oder fehlende Materialnummern. Katalog- und Kontraktbeschaffung mit hinterlegten Preisen reduziert Preisabweichungen systematisch. Ein geliefertes Leistungsverzeichnis sollte in Bestellpositionen abgebildet werden, damit Rechnungen eindeutig zugeordnet werden können.

Toleranzen und Eskalationsregeln definieren

In der Praxis haben sich prozentuale Preis- und Mengentoleranzen etabliert, typischerweise im Bereich von wenigen Prozent je nach Warengruppe. Überschreitet eine Abweichung die Toleranz, wird der Vorgang automatisch an Einkauf oder Buchhaltung eskaliert. Klare Eskalationsstufen mit Bearbeitungsfristen verhindern, dass Klärfälle unbegrenzt liegen bleiben.

Lieferanten in den Prozess einbinden

Lieferanten, die Auftragsbestätigungen, Lieferscheine und Rechnungen konsistent mit Bestellreferenz senden, tragen direkt zu einer hohen Match-Rate bei. Die Anforderungen lassen sich in die Lieferantenbewertungskriterien aufnehmen und über den Lieferanten-Score steuern. Bei strategischen Partnern kann Co-Creation mit Lieferanten dazu dienen, Schnittstellen wie EDI-Rechnungen gemeinsam zu optimieren.

Wichtige KPIs rund um das Three-Way-Matching

Die Match-Rate sollte nie isoliert betrachtet werden. Erst die Kombination mit weiteren Prozesskennzahlen zeigt, wo Abweichungen entstehen und welche Kosten sie verursachen.

Kernkennzahlen im Überblick

Neben der Three-Way-Match-Rate sind vor allem die Klärfallquote, die Durchlaufzeit von Rechnungseingang bis Zahlung und der Anteil manuell bearbeiteter Rechnungen relevant. Auch die Datenqualität der Bestellungen, etwa der Anteil Bestellungen ohne Preis oder ohne Materialnummer, sollte gemessen werden.

- Three-Way-Match-Rate: Anteil automatisch durchgelassener Rechnungen
- Klärfallquote und durchschnittliche Klärfalldauer
- Anteil Bestellungen mit vollständiger Bestellreferenz
- Rechnungsdurchlaufzeit von Eingang bis Freigabe

Verknüpfung mit Lieferantenkennzahlen

Abweichungsursachen lassen sich häufig beim Lieferanten lokalisieren, etwa bei chronisch falschen Preisen oder Teillieferungen ohne Hinweis. Der Lieferanten-Score sollte daher auch Prozessdisziplin abbilden. Ergänzend kann eine Kostentreiberanalyse zeigen, wie viel der manuelle Kläraufwand je Vorgang tatsächlich kostet.

Zielwerte und Berichtsrythmus

In der Praxis liegen etablierte Industrieprozesse typischerweise bei 95 bis 98 Prozent Match-Rate; unter 90 Prozent deutet auf strukturelle Probleme hin. Ein monatlicher Report je Lieferant und Warengruppe macht Verbesserungen messbar. Für das Businessplan Einkauf lässt sich daraus der ROI im Einkauf von Prozessverbesserungen abschätzen.

Risiken und Kontrollen beim Three-Way-Matching

Das Three-Way-Matching ist primär ein Kontrollinstrument: Es verhindert Zahlungen ohne Leistungsnachweis und deckt Unregelmäßigkeiten auf. Gleichzeitig birgt ein schlecht konfigurierter Prozess eigene Risiken.

Fünf typische Ursachen für niedrige Match-Raten

Die häufigsten Störquellen lassen sich systematisch angehen. Häufig ist bereits die Ursachenanalyse im Team der schnellste Hebel.

- Rechnungen ohne oder mit falscher Bestellnummer
- Preisabweichungen gegenüber Bestellung oder Rahmenvertrag
- Mengenabweichungen durch Teillieferungen oder Überlieferungen
- Fehlende Wareneingangsbuchungen oder verspätete Eingangserfassung
- Uneinheitliche Artikelstämme und Einheiten zwischen den Systemen

Interne Kontrollen und Compliance

Das Matching ist Teil des internen Kontrollsystems und unterstützt compliance: Keine Zahlung ohne nachgewiesene Leistung. Zugleich gilt: Toleranzen zu großzügig konfiguriert schwächen die Kontrolle, zu streng gesetzt erzeugen sie Klärfälle in Masse. Die Konfiguration sollte dokumentiert und regelmäßig überprüft werden, im Einzelfall im Zusammenspiel mit Wirtschaftsprüfung und ggf. Steuerberatung.

Störfallmanagement und Liefercontinuity

Wenn kritische Materialien betroffen sind, können Match-Störungen auch auf Lieferschwierigkeiten hindeuten, etwa auf Teillieferungen in einer Versorgungsstörung. Hier hilft die Verzahnung mit dem Business Continuity Plan (BCP) und im Ernstfall einem Krisenstab. Auch das Kreditlimit Lieferant kann in solchen Situationen eine Rolle spielen, wenn offene Klärfälle Zahlungen blockieren.

Aktuelle Entwicklungen: Automatisierung und digitale Prozesse

Digitalisierung verändert das Three-Way-Matching deutlich. Einheitliche elektronische Belege und maschinelle Zuordnung erhöhen die Match-Rate und senken den manuellen Aufwand spürbar.

E-Rechnung, EDI und KI-gestützte Zuordnung

Mit der zunehmenden Verbreitung strukturierter E-Rechnungsformate wird die automatische Zuordnung zu Bestellung und Wareneingang verlässlicher. Auch Rechnungen ohne Bestellbezug lassen sich mit Texterkennung teilweise automatisiert zuordnen, wobei hier die Kontrolle durch Menschen sinnvoll bleibt. Voraussetzung ist eine konsistente Stammdatenpflege, etwa eindeutige Lieferantenidentifikatoren über alle Systeme hinweg.

Lean Procurement und Payment on Match

Im Sinne von Lean Procurement werden Freigabestufen reduziert und Rechnungen automatisch bezahlt, sobald das Matching erfolgreich ist. Das beschleunigt Zahlungen und verbessert Lieferantenbeziehungen messbar. Voraussetzung ist, dass Bestell- und Wareneingangsprozesse ebenso diszipliniert funktionieren wie die Rechnungsstellung.

Einbezug in Lieferantenmanagement und Berichtswesen

Match-Raten je Lieferant lassen sich direkt in das Lieferantenmanagement integrieren, etwa in Lieferantenakquise-Kriterien für neue Anbieter oder in das Risikomonitoring über eine Risk Heatmap. Auch bei Onshoring-Initiativen kann die Prozessqualität neuer Lieferanten über die Match-Rate früh beurteilt werden. Für strategische Themen wie Confidentiality oder Change of Control bei Lieferanten bleibt das Matching dagegen nur ein untergeordnetes, aber datenseitig relevantes Element.

Typische Kennzahlen

Three-Way-Match-Rate: > 95 %

In der Praxis üblicher Zielwert für etablierte Industrieprozesse; über 98 % gilt als sehr gut

Klärfallquote: < 5 %

Anteil der Rechnungen mit manuellem Klärungsbedarf

Klärfalldurchlaufzeit: < 5 Arbeitstage

Typischer Richtwert; längere Dauer bindet Ressourcen und verzögert Zahlungen

Anteil Bestellungen ohne Preishinweis: < 2 %

Frühindikator für spätere Preisabweichungen im Matching

Rechnungsdurchlaufzeit: < 7 Tage

Von Rechnungseingang bis Zahlungsfreigabe; abhängig von Skontofristen

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 12.000 Rechnungen pro Jahr ermittelte eine Three-Way-Match-Rate von nur 86 Prozent. Eine Kostentreiberanalyse zeigte, dass der manuelle Kläraufwand je Vorgang typischerweise mehrere Dutzend Euro an Bearbeitungskosten verursachte. Durch vier gezielte Maßnahmen steigerte das Unternehmen die Quote innerhalb eines Jahres auf über 97 Prozent.

- Einführung verbindlicher Toleranzregeln für Preis- und Mengenabweichungen je Warengruppe
- Verpflichtende Bestellreferenz für alle Lieferanten, kommuniziert über Onboarding und Lieferantenbewertungskriterien
- Umstellung strategischer Lieferanten auf EDI-Rechnungen und Auftragsbestätigungen
- Monatliches Matching-Reporting je Lieferant als Bestandteil des Lieferanten-Scores

Fazit

Die Three-Way-Match-Rate ist mehr als eine Buchhaltungskennzahl: Sie macht die Prozessqualität über Einkauf, Wareneingang und Finanzen in einer einzigen Zahl sichtbar. Hohe Quoten senken Bearbeitungskosten, beschleunigen Zahlungen und stärken das interne Kontrollsystem. Niedrige Quoten weisen auf Schwächen in Stammdaten, Bestelldisziplin oder Lieferantenprozessen hin.

Unternehmen sollten die Kennzahl regelmäßig auswerten, Ursachen systematisch angehen und sie im Lieferantenmanagement verankern. So wird das Three-Way-Matching vom Pflichtkontrollpunkt zum echten Effizienzhebel im Einkauf.

Häufige Fragen

Was ist die Three-Way-Match-Rate?

Sie gibt an, wie viel Prozent der Eingangsrechnungen automatisch durch das Matching von Bestellung, Wareneingang und Rechnung abgewickelt werden können, ohne dass manuelle Klärung nötig ist. Der Wert wird typischerweise als Prozentzahl je Zeitraum oder Lieferant ausgewiesen. Eine hohe Rate signalisiert saubere Prozesse und gute Datenqualität.

Was ist ein guter Wert für die Three-Way-Match-Rate?

In der Praxis gelten Werte von über 95 Prozent als gut, über 98 Prozent als sehr gut. Unter 90 Prozent deutet meist auf strukturelle Probleme bei Stammdaten, Bestellanlegung oder Lieferantenprozessen hin. Zielwerte sollten je Warengruppe und Lieferantensegment differenziert gesetzt werden.

Welche Ursachen senken die Three-Way-Match-Rate?

Häufigste Ursachen sind fehlende oder falsche Bestellreferenzen, Preis- und Mengenabweichungen, verspätete Wareneingangsbuchungen und uneinheitliche Artikelstämme. Auch Teillieferungen ohne Hinweis oder Rechnungen ohne Bestellbezug tragen dazu bei. Eine systematische Ursachenanalyse nach Lieferant und Warengruppe zeigt die wichtigsten Hebel.

Wie unterscheidet sich das Three-Way-Matching vom Two-Way- und Four-Way-Matching?

Beim Two-Way-Match werden nur Bestellung und Rechnung abgeglichen, etwa bei Dienstleistungen ohne Wareneingang. Das Three-Way-Matching bezieht den Wareneingang ein, das Four-Way-Matching zusätzlich die Qualitätsprüfung. Je mehr Belege einbezogen werden, desto strenger die Kontrolle, aber desto höher auch die Anforderungen an Datenqualität.

Wie kann der Einkauf die Three-Way-Match-Rate verbessern?

Entscheidend sind saubere Bestellanlegung mit hinterlegten Preisen und Materialnummern, klar definierte Toleranzen sowie die Verpflichtung der Lieferanten auf Bestellreferenzen und einheitliche Belege. EDI- und E-Rechnungsanbindungen erhöhen die Automatisierungsquote zusätzlich. Die Prozessdisziplin der Lieferanten sollte in die Lieferantenbewertung einfließen.

Welche Rolle spielt das Three-Way-Matching bei der Zahlungsfreigabe?

Erst bei erfolgreichem Match wird die Rechnung zur Zahlung freigegeben, wodurch Zahlungen ohne Leistungsnachweis verhindert werden. Viele Unternehmen nutzen das Prinzip Payment on Match: Nach erfolgreichem Abgleich erfolgt die Zahlung automatisch ohne zusätzliche Freigaben. Das verkürzt Durchlaufzeiten und verbessert die Beziehung zum Lieferanten.