

Three-Way Match: Abgleich von Bestellung, Wareneingang und Rechnung

Der Three-Way Match ist ein Prüfverfahren im Beschaffungsprozess, bei dem Bestellung, Wareneingang und Rechnung systematisch auf Übereinstimmung geprüft werden. Erst wenn alle drei Belege in den vereinbarten Toleranzen übereinstimmen, wird die Rechnung zur Zahlung freigegeben. Das Verfahren gehört zu den zentralen internen Kontrollen des Bestellmanagement und schützt Unternehmen vor Fehlzahlungen, Doppelfakturen und Betrug. In der Praxis wird es häufig elektronisch im ERP-System durchgeführt und lässt sich durch Standards wie cXML weitgehend automatisieren.

Das Wichtigste in Kürze

- Der Three-Way Match prüft die Übereinstimmung von Bestellung, Wareneingang und Eingangsrechnung.
- Geprüft werden typischerweise Mengen, Preise, Einheiten und Lieferbedingungen innerhalb definierter Toleranzen.
- Erst nach erfolgreichem Abgleich erfolgt die Rechnungsfreigabe und Zahlung.
- Häufige Toleranzwerte liegen in der Praxis bei etwa 1–5 Prozent Preis- und Mengenabweichung.
- Automatisierte Matches reduzieren die Bearbeitungszeit pro Rechnung häufig erheblich.
- Ein Two-Way Match (Bestellung gegen Rechnung) kommt vor allem bei Dienstleistungen und Vorabzahlungen zum Einsatz.

Definition: Three-Way Match

Der Three-Way Match bezeichnet den dreiseitigen Abgleich der Auftragsdaten mit den Empfangsdaten und den Rechnungsdaten. Ziel ist es, nur solche Rechnungen zu bezahlen, die tatsächlich bestellte Waren oder Leistungen in bestellter Qualität und Menge betreffen und korrekt in Rechnung gestellt wurden. Das Verfahren ist ein Kernelement der Prozess- und Kontrollarchitektur im Einkaufs- und Finanzbereich.

Abgrenzung zum Two-Way Match

Beim Two-Way Match werden nur zwei Belege verglichen, meist Bestellung und Rechnung. Dieses Vorgehen ist typisch für Dienstleistungen, Lizenzgebühren oder Rahmenabrechnungen, bei denen kein physischer Wareneingang existiert. Es birgt ein höheres Risiko, da die tatsächliche Erbringung der Leistung nicht objektiv belegt ist. Aus diesem Verlangen nach Belegung heraus empfiehlt sich bei Dienstleistungen ergänzend eine Abnahme- oder Leistungsbestätigung durch den Fachbereich, die als Ersatznachweis für den Wareneingang dient.

Abgrenzung zum Four-Way Match

Beim Four-Way Match kommt als vierter Beleg die Qualitätsprüfung hinzu, etwa ein Prüfbefund, ein Certificate of Conformity oder ein Messprotokoll. Dieses Verfahren wird vor allem in regulierten

Branchen und bei sicherheitsrelevanten Teilen eingesetzt, wenn die Zahlung erst nach bestandener Eingangskontrolle freigegeben werden darf. Es erhöht den Prüfaufwand, bietet aber eine deutlich stärkere Absicherung gegen die Verarbeitung und Bezahlung nichtkonformer Ware.

Methoden und Vorgehen im Three-Way Match

Der Ablauf folgt einer klaren Logik: Erst bestellen, dann empfangen, dann prüfen, dann freigeben. Jeder Schritt erzeugt einen Beleg mit eindeutiger Referenz, etwa der Bestellnummer. Nur über diese Referenzen lassen sich die drei Datensätze automatisiert verknüpfen und vergleichen.

Datengrundlage und Referenzen

Grundlage sind die Bestelldaten aus dem Bestellmanagement, der gebuchte Wareneingang und die Eingangsrechnung. Entscheidend ist, dass auf allen Belegen dieselben Referenzen stehen: Bestellnummer, Position Nummer, Materialnummer und bei Bedarf Lieferscheinnummer. Fehlende Referenzen sind die häufigste Ursache für manuelle Klärfälle. Bei elektronischen Rechnungen oder cXML-basierten Prozessen werden diese Daten strukturiert übermittelt, was die Trefferquote im automatischen Match deutlich erhöht.

Toleranzen und Matching-Regeln

In der Praxis werden kleine Abweichungen über Toleranzregeln akzeptiert, etwa ein Preisrahmen von typischerweise ein bis fünf Prozent oder definierte Mehr- und Minderliefermengen. Toleranzen sollten je Materialgruppe, Lieferant und Category Governance differenzierter definiert werden: Kritische Teile erhalten enge Toleranzen, Standardartikel weitere. Jede Toleranzregel muss dokumentiert und revisionssicher begründet sein, damit Wirtschaftsprüfer die Kontrollwirkung nachvollziehen können.

Klärfallbearbeitung

Rechnungen ohne Match landen im Klärfall und werden meist dem Einkäufer oder Wareneingang mit Fristsetzung zugewiesen. Ein strukturierter Approval Workflow Einkauf legt fest, wer Abweichungen klärt, welche Freigaben nötig sind und ab welchem Betrag die Freigabe wechselt. Wichtig ist eine regelmäßige Nachverfolgung: Rechnungen mit überfälligen Klärfällen können Skontoverluste, Mahnungen und bei fremden Leistungen Bindefrist-Probleme bei Zuschüssen oder Rahmenverträgen verursachen.

Wichtige KPIs für den Three-Way Match

Die Qualität des Matching-Prozesses lässt sich gut messen. Die Kennzahlen zeigen, wie viel Automatisierungsgrad vorhanden ist und wo strukturelle Datenprobleme liegen.

Match Rate und First Match Rate

Die Match Rate gibt den Anteil rechnungen an, die vollständig automatisch abgeglichen werden. Die First Match Rate misst den Anteil, der bereits beim ersten Durchlauf ohne manuelle Eingriffe durchläuft. In der Praxis gelten Werte deutlich über 90 Prozent als ambitioniert, bei reifen Prozessen mit elektronischen Rechnungen werden höhere Werte erreicht. Niedrige Quoten deuten meist auf fehlende Bestellreferenzen, offene Rahmenaufträge oder unklare Artikelstammdaten hin.

Klärfallquote und Bearbeitungsdauer

Die Klärfallquote setzt die nicht gematchten Rechnungen ins Verhältnis zur Gesamtmenge, die

durchschnittliche Bearbeitungsdauer zeigt die Dauer bis zur Freigabe. Hohe Klärfallquoten binden Ressourcen und verschlechtern den Zahlungslauf. Zusätzlich sinnvoll sind der Anteil positiver Freigaben nach Klärfall, um unnötige Blockaden zu erkennen, und die Anzahl doppelt eingereichter Rechnungen, die der Match grundsätzlich aufdecken sollte.

Savings Pipeline und Compliance-Effekte

Ein stabiler Match-Prozess sichert auch die Aussagekraft der Savings Pipeline: Nur wenn tatsächlich gelieferte Mengen und real gezahlte Preise erfasst werden, lassen sich Bonusvereinbarungen, Kontraktcompliance und Einsparungen belastbar nachweisen. Contract Compliance lässt sich direkt am Match messen, indem gezahlte Preise mit Kontraktpreisen abgeglichen werden. Abweichungen fließen in Risikoregister und Lieferantenbewertungen ein.

Risiken und Kontrollen beim Three-Way Match

Ohne wirksamen Abgleich drohen Fehlzahlungen, Doppelfakturen, Zahlungen für nicht gelieferte Ware und Kollisionsrisiken zwischen Besteller, Lieferant und Rechnungssteller. Der Three-Way Match ist deshalb zugleich Präventions- und Detektionskontrolle.

Typische Schwachstellen

Häufige Schwachstellen sind fingierte oder manipulierte Rechnungen, Rechnungen ohne Bestellbezug, Teillieferungen, die fälschlich als Komplettlieferscheine verbucht werden, und Service Leistungen ohne messbaren Wareneingang. Auch Konsignationslager erfordern eine besondere Behandlung: Hier darf erst mit der Entnahme abgerechnet werden, nicht mit der Anlieferung. Wer das nicht abbildet, zahlt für Material, das noch im Lager des Lieferanten steht.

Kontrollarchitektur und Audit

Wirksame Kontrollen kombinieren automatisierte Toleranzprüfungen mit stichprobenartigen manuellen Reviews und einer dokumentierten Auditcheckliste. Aufgaben sollten getrennt bleiben: Wer bestellt, soll nicht freigeben; wer den Wareneingang bucht, soll nicht rechnungen freigeben. Bei Unregelmäßigkeiten hilft die 5 Why Methode bei der Ursachenanalyse, bei systemischen Risiken ergänzt die Bow-Tie-Analyse die Bewertung von Auswirkungen. Fundierte Abweichungen gehören ins Risikoregister.

Rechtliche und steuerliche Einordnung

Der Three-Way Match stützt die Vorsteuerabzugsfähigkeit von Eingangsrechnungen, da er die Leistungserbringung dokumentiert, und dient als Nachweis im Rahmen handels- und steuerrechtlicher Prüfung. Die konkreten Anforderungen unterscheiden sich je nach Rechtsraum und Geschäftsvorfall und sollten im Einzelfall durch Steuerberatung oder Wirtschaftsprüfung bewertet werden. Die Aufbewahrungsfristen der Belege sind entsprechend festzulegen und revisionssicher umzusetzen.

Aktuelle Entwicklungen: Automatisierung und integrierte Prozesse

Der manuelle Abgleich von Belegen wird zunehmend durch Software ersetzt. Die Richtung ist eindeutig: elektronische Bestellungen, elektronische Rechnungen, strukturierte Datenaustauschformate und zunehmend intelligente Auswertung von Klärfällen.

Elektronische Prozesse und cXML

Über Standardformate wie cXML oder unternehmensspezifische EDV-Schnittstellen fließen Bestelldaten und Empfangsbestätigungen strukturiert zwischen den Systemen von Käufer und Lieferant. Das ermöglicht einen weitgehend papierlosen, automatisierten Match. Wichtig für den Erfolg ist die Datenqualität auf beiden Seiten: eindeutige Artikelnummern, korrekte Einheiten und konsistente Preise. Lieferanten, die diese Anforderungen nicht erfüllen, verursachen dauerhaft Klärfälle und sollten in Lieferantenentwicklung einbezogen werden.

Integration in Beschaffungslogistik und Bestandssteuerung

Der Match ist eng mit der Beschaffungslogistik und der Bestandsoptimierung verzahnt. Der Wareneingang liefert die Ist-Mengen, die wiederum die Bestandsdisposition und das Capacity Planning beeinflussen. Bei Konsignationslager oder Werksmaterialfluss muss der Abgleich mit der physischen Entnahme synchronisiert sein. Ein sauberer Match liefert damit auch verlässliche Daten für die Bedarfsplanung und das Consensus Forecast zwischen Einkaufs-, Logistik- und Vertriebsseite.

Sourcing-Strategie und Lieferantensteuerung

Match-Daten liefern Erkenntnisse für die Sourcing-Strategie: Lieferanten mit dauerhaft hohen Abweichungsquoten erhöhen den Prozessaufwand, unabhängig von ihrem Stückpreis. Das Argument gehört in die Gesamtkostenbetrachtung einer Commodity Strategy und in die Bewertung der Dual-Sourcing-Quote. Bei Service Lieferanten ergänzen Service Credits SLA und definierte Abnahmeprozesse den Match, bei Sachleistungen das Nebenangebot und das Anforderungsmanagement am Anfang der Kette.

Three-Way Match richtig einführen: Praktische Umsetzung

Die Einführung gelingt am besten schrittweise und mit klarer Verantwortung. Entscheidend ist die Kombination aus Datenqualität, klaren Regeln und einem gut organisierten Klärfallprozess.

Einstieg über C-Teile und Standardprozesse

Empfohlen wird ein Start mit standardisierten, volumenstarken Kategorien, etwa C-Teilen, Büromaterial oder einfacher Zulieferung. Hier sind die Toleranzregeln einfach, die Datenqualität hoch und der Automatisierungseffekt sichtbar. Komplexere Kategorien mit Positionsbezug, Werkzeug spezifikation oder kundenspezifischen Abnahmen folgen in zweiten Schritten. Parallel sollte das Anforderungsmanagement so aufgesetzt werden, dass Bestellungen nur über System und nur mit Referenz entstehen.

Schulung und Change

Einkäufer, Wareneingang und Kreditorenbuchhaltung müssen die Regeln kennen und einheitlich anwenden. Kurze Schulungen, eine dokumentierte Auditcheckliste für Klärfälle und klare Eskalationswege verhindern, dass Ausnahmen zur Regel werden. Wichtig ist auch die Rückkopplung: Häufige Klärfälle bei bestimmten Lieferanten oder Artikelgruppen sind ein Signal, das an die Lieferantenentwicklung und das Lieferantenmanagement zurückgespielt werden sollte.

Typische Kennzahlen

First Match Rate: > 90 %

Anteil automatisch und ohne manuellen Eingriff gematchter Rechnungen

Klärfallquote: < 10 %

Anteil nicht gemachter Rechnungen an der Gesamtmenge

Durchschnittliche Bearbeitungszeit: 1–3 Tage

Vom Rechnungseingang bis zur Freigabe bei automatisiertem Prozess

Preis-Toleranz: 1–5 %

Üblicher Richtwert, je Kategorie und Lieferant anzupassen

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 40.000 Eingangsrechnungen pro Jahr hatte eine hohe Klärfallquote und erhebliche Skontoverluste. Nach Einführung eines strukturierten Three-Way Match mit Toleranzregeln und elektronischen Bestellreferenzen zeigte sich innerhalb eines Jahres eine deutliche Reduktion manueller Prüfungen.

- Pflicht zur Bestellreferenz auf jeder Eingangsrechnung, ohne Referenz keine Annahme
- Differenzierte Toleranzen: enge Grenzen für A-Teile, weitere Grenzen für C-Teile
- Klärfallprozess mit Fristen, klaren Zuständigkeiten und wöchentlicher Auswertung
- Anbindung der Top-Lieferanten über strukturierte Datenaustauschformate

Fazit

Der Three-Way Match ist mehr als eine buchhalterische Routine: Er sichert die Zahlungsmoral, stützt die Compliance und liefert verlässliche Daten für Beschaffungslogistik, Bestandsoptimierung und Lieferantensteuerung. Voraussetzung für hohe Automatisierungsgrade sind saubere Stammdaten, eindeutige Referenzen und klar definierte Toleranzregeln. Klärfälle sollten strukturiert bearbeitet und als Rückkopplung ins Lieferantenmanagement einfließen. Wer den Prozess konsequent aufsetzt, reduziert Fehlzahlungen, verkürzt Durchlaufzeiten und stärkt die Verhandlungsposition mit belastbaren Zahlen.

Häufige Fragen

Was ist ein Three-Way Match?

Der Three-Way Match ist der Abgleich von Bestellung, Wareneingang und Eingangsrechnung vor der Zahlungsfreigabe. Geprüft werden Mengen, Preise, Einheiten und Bedingungen innerhalb definierter Toleranzen. Nur gemachte Rechnungen werden bezahlt.

Welche drei Dokumente werden beim Three-Way Match verglichen?

Verglichen werden die Bestellung oder der Rahmenauftrag, der Wareneingang beziehungsweise die Empfangsbestätigung und die Eingangsrechnung. Bei Dienstleistungen ersetzt häufig eine Leistungsbestätigung oder Abnahme den Wareneingang. Bei Qualitätsprüfungen kommt als vierter Beleg ein Prüfbefund hinzu, dann spricht man vom Four-Way Match.

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

Der Two-Way Match vergleicht nur Bestellung und Rechnung und wird vor allem bei Dienstleistungen genutzt. Der Three-Way Match bezieht den Wareneingang ein und gilt für Sachlieferungen als Standard. Der Four-Way Match ergänzt die Qualitätsprüfung und wird bei sicherheitsrelevanten oder regulierten Teilen eingesetzt.

Welche Toleranzen sind beim Three-Way Match üblich?

In der Praxis liegen Preis-Toleranzen häufig zwischen ein und fünf Prozent, Mengen-Toleranzen je nach Materialgruppe zwischen null und zehn Prozent. Die konkreten Werte hängen von Kategorie, Lieferant und Risikobewertung ab. Wichtig ist, dass Toleranzen dokumentiert und revisionssicher begründet sind.

Wie funktioniert ein automatisierter Three-Way Match im ERP-System?

Das ERP verknüpft Bestellung, Wareneingang und Rechnung über gemeinsame Referenzen wie Bestell- und Positionsnummern. Stimmen die Daten innerhalb der Toleranzen überein, erfolgt die automatische Freigabe; andernfalls landet die Rechnung im Klärfall. Elektronische Rechnungen und strukturierte Schnittstellen erhöhen die automatische Trefferquote deutlich.

Wann ist ein Three-Way Match nicht sinnvoll?

Bei Dienstleistungen, Lizenzgebühren, Mietzahlungen oder Vorabzahlungen fehlt der klassische Wareneingang, hier ist der Two-Way Match mit zusätzlicher Leistungsbestätigung üblich. Auch bei Konsignationslager muss der Prozess angepasst werden, da erst die Entnahme abrechnungsrelevant ist. In solchen Fällen sollte das Verfahren vor Einführung explizit definiert werden.