

Warten aufs Geld

Bau & Baunebengewerbe

Wie lange österreichische Bauunternehmen auf ihr Geld warten und was das kostet

Bauunternehmen und Baunebengewerbe bauen in Vorleistung: Löhne, Material und Subunternehmer sind laufend fällig, die Schlussrechnung wird erst geprüft und dann bezahlt, und ein Teil des Geldes bleibt als Rücklass jahrelang beim Auftraggeber. Dieser Branchenreport verbindet erstmals die offengelegten Bilanzen der Branche mit aktuellen Daten zu Zahlungsverzug und Insolvenzen.

88%

der Unternehmen im österreichischen Baugewerbe zahlen ihre Lieferanten verspätet, weil sie selbst verspätet bezahlt werden. Gemeinsam mit dem Gastgewerbe der höchste Wert aller Branchen (Intrum, 2026)

Herausgeber

incaseof.law GmbH, Wien (FN 505409z,
Handelsgericht Wien)
September 2026

Autoren

Dr. Maximilian Kindler, LL.M. MBA
Stephan Holzbach, MSc

Datenbasis

Branchenauswertung auf Basis der Registerstudie
„Warten aufs Geld 2026“ (149.916 Jahresabschlüsse).
Registerdatenquelle: Republik Österreich, vertreten
durch das BMJ (Firmenbuch, IWG).



Auf einen Blick

Die Branche baut in Vorleistung

In österreichischen Bauunternehmen stecken 33,1 Prozent der Bilanzsumme in Forderungen, spürbar mehr als in Unternehmen vergleichbarer Größe (23,5 Prozent). Prüffristen, Rücklässe und Nachträge verlängern den Weg zum Geld, und fast neun von zehn Baubetrieben geben das Warten an ihre eigenen Lieferanten weiter. Wer in dieser Kette früh und konsequent handelt, steht nicht an ihrem Ende.

Aus den Bilanzen der Branche

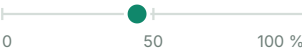
● Branche ● Vergleichsgruppe

33,1 %



der Bilanzsumme sind im Median in Forderungen gebunden; Vergleichsgruppe 23,5 %
Registerauswertung, n = 4.428

44,6 %



der Baugesellschaften halten weniger Kassa und Bankguthaben als ein Viertel ihrer Forderungen; Vergleichsgruppe 44,3 %
Registerauswertung

4,1 Mrd. €



an Forderungen in den Bilanzen der ausgewerteten Bauunternehmen
Registerauswertung

Aus Branchenquellen

Quellen ab Seite 9

88 %

der Baubetriebe zahlen ihre Lieferanten verspätet, weil sie selbst verspätet bezahlt werden
Intrum, 2026

1.080

Insolvenzen im Bau 2025, die zweitmeisten aller Branchen; im ersten Halbjahr 2026 weitere 485
Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026

120 Tage

können nach den Vertragsbedingungen eines kommunalen Auftraggebers vom Schlussrechnungsentwurf bis zur Zahlung vergehen
Allgemeine Vertragsbestimmungen für Bauaufträge, 2024; eigene Berechnung

Inhalt

1	Die Lage der Branche 2026	3
2	Was die Bilanzen zeigen	4
3	Wo das Geld hängen bleibt	5
4	Was Warten kostet	6
5	Die Lücke nach der Mahnung	7
6	Was Bauunternehmen jetzt tun können	7
	So holt incaseof.law Ihr Geld	8
	Methodik und Quellen	9

Die Datenbasis

Ausgewertet wurden die jüngsten offengelegten Jahresabschlüsse von **4.428 Bauunternehmen und Betrieben des Baunebengewerbes** (36 große, 213 mittelgroße und 4.179 kleine Kapitalgesellschaften) mit zusammen **4,1 Mrd. €** an Forderungen.
Verglichen wird mit 56.346 Kapitalgesellschaften derselben Größenklassen, gewichtet auf die Größenstruktur der Branche. Die Zahlen unter „Aus den Bilanzen der Branche“ stammen aus dieser Auswertung, die übrigen aus geprüften externen Quellen.

Die Lage der Branche 2026

Der Bau ist eine der größten Branchen des Landes. 43.120 Unternehmen mit 352.478 Beschäftigten erzielten 2024 Umsatzerlöse von 72,23 Milliarden Euro (Statistik Austria, 2026a). Das Gewicht liegt im Baunebengewerbe: 36.045 Betriebe, 84 Prozent der Branche, sind Installateure, Elektriker, Dachdecker, Zimmerer, Maler und andere spezialisierte Gewerke. Am anderen Ende stehen 50 Unternehmen der Bauindustrie mit 30.632 Beschäftigten und 10.075 Millionen Euro Umsatz, während in der Bundesinnung Bau 38,7 Prozent der Betriebe Ein-Personen-Unternehmen sind (Wirtschaftskammer Österreich, 2026b). Vom Einzelbetrieb bis zum Konzern hängen alle an derselben Kette von Auftraggebern.



Foto: Haneen Krimly / Unsplash

Laut Intrum (2026) zahlen im österreichischen Baugewerbe 88 Prozent der Unternehmen ihre Lieferanten verspätet, weil sie selbst verspätet bezahlt werden. Gemeinsam mit dem Gastgewerbe ist das der höchste Wert aller Branchen.

Rückenwind gibt die Konjunktur nicht. Die realen Bauinvestitionen sanken 2024 um 5,2 Prozent und 2025 um 0,8 Prozent. Für 2026 erwartet das WIFO nur ein Plus von 0,2 Prozent, für Europa dagegen 2,4 Prozent (WIFO, 2026). Die Budgetkonsolidierung bremst vor allem den Tiefbau, im Wohnbau zeichnen sich erste Stabilisierungstendenzen ab. Im Juli 2026 lag die Bauproduktion um 0,5 Prozent über dem Vorjahresmonat (Statistik Austria, 2026b). Ein Aufschwung ist das noch nicht.

In diesem Umfeld wird jede offene Rechnung zur Liquiditätsfrage. 1.080 Bauunternehmen wurden 2025 insolvent, mehr als in jeder anderen Branche außer dem Handel, mit Passiva von 949 Millionen Euro. 295 dieser Verfahren, mehr als jedes vierte, wurden mangels Masse gar nicht eröffnet. Für die Gläubiger heißt das in aller Regel Totalausfall. Im ersten Halbjahr 2026 kamen weitere 485 Fälle dazu, um 4,7 Pro-

zent weniger als im Vorjahreszeitraum, aber weiterhin die zweitmeisten aller Branchen. Rund die Hälfte aller Großinsolvenzen mit Passiva über 10 Millionen Euro hat einen direkten Bezug zu Bau oder Immobilien (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026).

Das ist der Dominoeffekt des Baus. Bauherr, Generalunternehmer, Subunternehmer und Lieferant hängen aneinander, und wer oben später zahlt, schiebt das Warten nach unten weiter. Europaweit zeigt sich dasselbe Bild: 14 Prozent der befragten Bauunternehmen in Westeuropa melden, dass mehr als 60 Prozent ihrer B2B-Rechnungen überfällig sind, doppelt so viele wie bei Dienstleistern (Atradius, 2026b). Fällt oben eine Muttergesellschaft, ist das immer öfter nur der Startschuss für Folgeinsolvenzen ihrer Projektgesellschaften (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026).



Foto: Etienne Girardet / Unsplash

2 Was die Bilanzen zeigen

Erstmals lassen sich diese Befunde mit den Bilanzen der Branche selbst prüfen. Für diesen Report wurden die offengelegten Jahresabschlüsse von 4.428 kleinen, mittelgroßen und großen Bauunternehmen und Betrieben des Baunebengewerbes ausgewertet und mit allen Kapitalgesellschaften derselben Größenklassen verglichen. Zusammen weisen sie 4,1 Mrd. € an Forderungen aus.

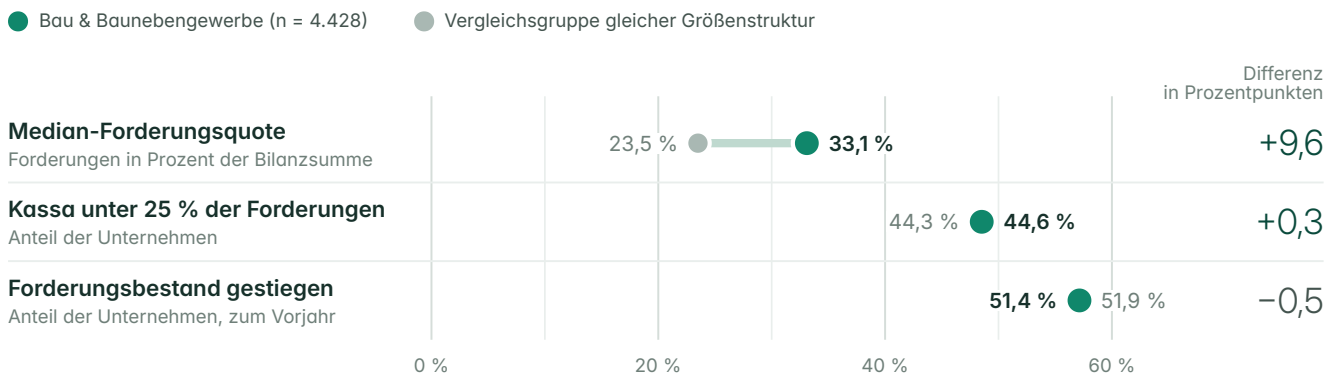
Das Ergebnis: Die typische Baugesellschaft bindet **33,1 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen**, um 9,6 Prozentpunkte mehr als vergleichbare Unternehmen (23,5 Prozent). Der Anteil der Betriebe, bei denen mehr als die Hälfte der Bilanz aus Forderungen be-

steht, liegt mit 30,0 Prozent ebenfalls über der Vergleichsgruppe (25,4 Prozent). Der größere Unterschied liegt aber in der Breite: Im Bau sind offene Forderungen der Normalfall.

Dabei zeigt die Kennzahl nur einen Teil des Bildes. Was auf laufenden Baustellen steckt, aber noch nicht abgerechnet ist, steht in der Bilanz in der Regel nicht bei den Forderungen, sondern bei den Vorräten. Einbehaltene Rücklässe dagegen sind Forderungen, die je nach Vertrag mehrere Jahre in der Bilanz stehen können. Das in Bauprojekten gebundene Kapital ist also größer, als die Forderungsquote allein zeigt.

Abbildung 1 Bau & Baunebengewerbe im Vergleich: drei Kennzahlen aus den Bilanzen

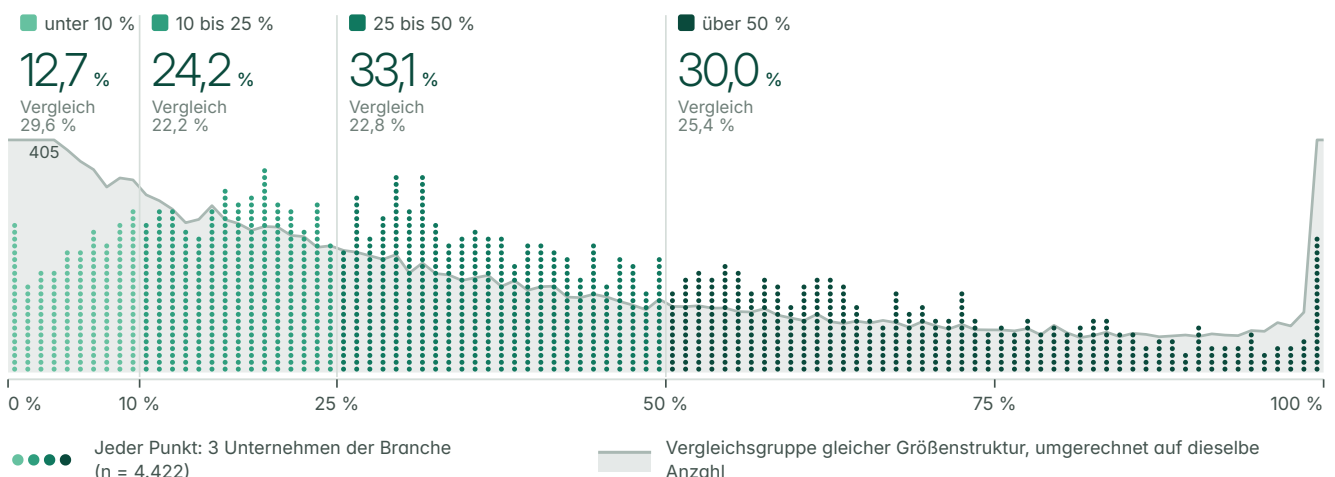
Branche gegen alle kleinen, mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften, gewichtet auf dieselbe Größenstruktur



Quelle: incaseof.law-Auswertung offengelegter Jahresabschlüsse (Firmenbuch, Republik Österreich, vertreten durch das BMJ), Geschäftsjahre 2024 und 2025. Branchenzuordnung über Geschäftsbranche, ersatzweise Firmenwortlaut.

Abbildung 2 Wie stark die Bilanz an offenen Forderungen hängt

Verteilung der Forderungsquote: Anteil der Unternehmen je Band, darunter jedes einzelne Unternehmen als Punkt



Quelle: wie Abbildung 1. Die graue Fläche zeigt, wie sich dieselbe Zahl von Unternehmen mit der Verteilung der Vergleichsgruppe verteilen würde; sie ist oben abgeschnitten, eine Zahl nennt dann ihren Höchstwert.

Was die Bilanzen zeigen

Bei der Liquidität unterscheidet sich der Bau kaum vom Rest der Wirtschaft. 44,6 Prozent der Baugesellschaften mit Forderungsbestand halten Kassa und Bankguthaben von weniger als einem Viertel dieses Bestands, in der Vergleichsgruppe sind es 44,3 Prozent. Der Anteil mit negativem Eigenkapital liegt mit 8,2 Prozent sogar unter dem Niveau vergleichbarer Unternehmen (12,4 Prozent). Eine Entwarnung ist das nicht: Wer weniger Bargeld hält als ein Viertel dessen, was Kunden ihm schulden, kann den Ausfall eines großen Auftraggebers nicht aus eigener Kraft abfedern.

Die Verteilung zeigt das eigentliche Muster. Bauunternehmen ohne nennenswerte Forderungen sind selten: Der Anteil mit einer Forderungsquote unter 10 Prozent ist deutlich kleiner als in der Vergleichsgruppe, der Schwerpunkt liegt zwischen 25 und 50 Prozent der Bilanzsumme. Das ist die bilanzielle Spur eines Geschäfts, das in Vorleistung baut, in Abschnitten abrechnet und einen Teil des Geldes erst Jahre nach der Übergabe sieht.

3 Wo das Geld hängen bleibt

Bauforderungen entstehen nicht aus schlechter Arbeit, sondern aus der Art, wie am Bau abgerechnet wird. Wie lang der Weg zum Geld sein kann, zeigen die Vertragsbedingungen eines kommunalen Auftraggebers auf Basis der ÖNORM B 2110 (Allgemeine Vertragsbestimmungen für Bauaufträge, 2024). Die Fristen und Sätze in der Tabelle stammen aus diesem Beispiel, andere Verträge regeln sie anders. Fünf Muster tauchen immer wieder auf.

Situation	Warum das Geld hängen bleibt	Was hilft
Schlussrechnung in der Prüfschleife	Die Bauaufsicht prüft den Rechnungsentwurf bis zu 60 Tage, danach läuft eine Zahlungsfrist von 60 Tagen. Sie beginnt erst mit der mängelfreien Rechnung. So vergehen bis zu 120 Tage.	Fristen erfassen und handeln, sobald die anerkannte Rechnung nach Fristablauf offen ist.
Deckungs- und Hafrücklass	10 Prozent jeder Abschlagsrechnung bleiben als Deckungsrücklass beim Auftraggeber, 5 Prozent der Rechnung drei Jahre lang als Hafrücklass. Wer nach Fristablauf nicht nachfasst, wartet weiter.	Rücklassfristen wie Fälligkeiten führen und fällige Rücklässe konsequent einfordern.
Nachträge und Mängelrügen	Mehrkostenforderungen müssen binnen 14 Tagen vorgelegt werden, sonst drohen Ansprüche verloren zu gehen. Streit über einen Nachtrag hält oft die ganze Rechnung auf.	Den anerkannten Teil vom strittigen trennen und sofort betreiben.
Subunternehmerketten	Der Generalunternehmer zahlt, wenn er bezahlt wird. Seit Jänner 2026 ist bei der Bezahlung von Bauleistungen wegen der Auftraggeberhaftung ein zusätzlicher Prüfschritt nötig (Bundesinnung Bau, 2026). Fällt ein Glied aus, trifft es alle darunter.	Schnell handeln: Wer früh und konsequent betreibt, steht nicht am Ende der Kette.
Regie, Material und Kleinaufträge	Regierechnungen, Materiallieferungen und kleine Aufträge im Ausbau werden nebenbei gemahnt und gehen im Tagesgeschäft unter.	Überfällige Rechnungen automatisch übergeben, samt Zinsen und Pauschale.

Gemeinsam ist allen Mustern: Das Nachfassen hängt an der Bauleitung, die längst auf der nächsten Baustelle steht, oder an einer Person in der Buchhaltung, die es nebenbei erledigt. Wenn die nächste Baustelle drängt, bleibt die offene Rechnung liegen. Der Eu-

ropean Payment Report beziffert die Folgen für Österreich: 32 Prozent der Unternehmen melden Produktivitätsverluste, weil Ressourcen in das Eintreiben überfälliger Forderungen fließen, mehr als doppelt so viele wie im europäischen Schnitt (Intrum, 2026).

4 Was Warten kostet

Warten wirkt harmlos, weil keine Rechnung dafür kommt. Tatsächlich kostet es auf drei Wegen: Das gebundene Kapital muss finanziert werden, gesetzliche Ansprüche bleiben ungenutzt, und ein Teil der Forderungen fällt am Ende ganz aus. Das folgende Beispiel rechnet das für einen typischen Betrieb durch.

Rechenbeispiel: ein mittelgroßes Bauunternehmen

Baumeisterbetrieb mit 20 Mio. Euro Jahresumsatz im Hoch- und Tiefbau, rund 1.200 Abschlags-, Regie- und Schlussrechnungen pro Jahr, überwiegend an öffentliche Auftraggeber, Bauträger und Generalunternehmer.

Jahresumsatz auf Rechnung	20,0 Mio. €
Vereinbartes Zahlungsziel / tatsächliche Zahlungsdauer	30 / 45 Tage
Durch Verspätung zusätzlich gebundenes Kapital (15 Tage)	821.900 €
Finanzierungskosten dafür bei 6 % Kapitalkosten pro Jahr	49.300 €
Verzugszinsen, die Ihnen darauf zustünden (10,73 % pro Jahr)	88.200 €
40-Euro-Pauschale für rund 204 verspätete Rechnungen	8.200 €
Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr	145.700 €
Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes werden abgeschrieben	360.000 €

Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr, gestapelt nach Posten



Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes

Annahmen für das Beispiel: Zahlungsziel 30 Tage, wie es etwa ein kommunaler Auftraggeber für Abschlagsrechnungen vorsieht; tatsächliche Zahlung nach durchschnittlich 45 Tagen (Annahme: Firmenkunden in Österreich zahlen im Schnitt 9 Tage nach Ablauf des Zahlungsziels, Intrum, 2026; für den Bau wird wegen der Prüf- und Freigabeschritte mit 15 Tagen gerechnet). 17 % der Rechnungen verspätet, also jede sechste (branchenübergreifende Erhebung für Österreich, für den Bau liegt kein eigener Wert vor). Rund 90 % des Umsatzes mit Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern (Schätzung). Rücklässe sind nicht eingerechnet. Verzugszins für Unternehmensgeschäfte: 9,2 Prozentpunkte über dem Basiszinssatz von 1,53 %, also 10,73 % pro Jahr; 40 Euro Pauschale je verspäteter Rechnung (Wirtschaftskammer Österreich, 2026a). Abschreibungsquote rund 2 % des B2B-Umsatzes (Atradius, 2026a). Kapitalkosten 6 % wie in der Registerstudie (Szenariorechnung). Größenordnung, keine Schadensschätzung.

Das Beispiel ist bewusst vorsichtig gerechnet. Es setzt nur 15 Tage Verspätung an, obwohl schon die Vertragsbedingungen im Beispiel oben für eine Schlussrechnung bis zu 120 Tage vom Entwurf bis zur Zahlung vorsehen. Es setzt den branchenübergreifenden Abschreibungssatz von 2 Prozent an, obwohl in Westeuropa 5 Prozent der befragten Bauunternehmen mehr als ein Zehntel ihres B2B-Umsatzes als uneinbringlich abschreiben (Atradius, 2026b). Und es enthält die Rücklässe nicht. Wäre der gesamte Umsatz mit einem Haftrücklass von 5 Prozent belegt, der drei Jahre einbehalten wird, stünden bei 20 Mio. Euro Jahresumsatz

laufend rund 3 Mio. Euro beim Auftraggeber. Wird der Rücklass durch eine Garantie abgelöst, belastet diese den Kreditrahmen.

Zwei Ansprüche verdienen besondere Aufmerksamkeit, weil sie im Tagesgeschäft fast immer untergehen: Im Geschäft zwischen Unternehmen stehen dem Gläubiger bei Verzug Zinsen von derzeit 10,73 Prozent pro Jahr zu, dazu eine Pauschale von 40 Euro je verspäteter Rechnung (Wirtschaftskammer Österreich, 2026a). Bei Schlussrechnungen im sechsstelligen Bereich wiegen die Zinsen schnell schwerer als die Pauschale. Beides muss nicht verhandelt werden. Es muss nur geltend gemacht werden.

5 Die Lücke nach der Mahnung

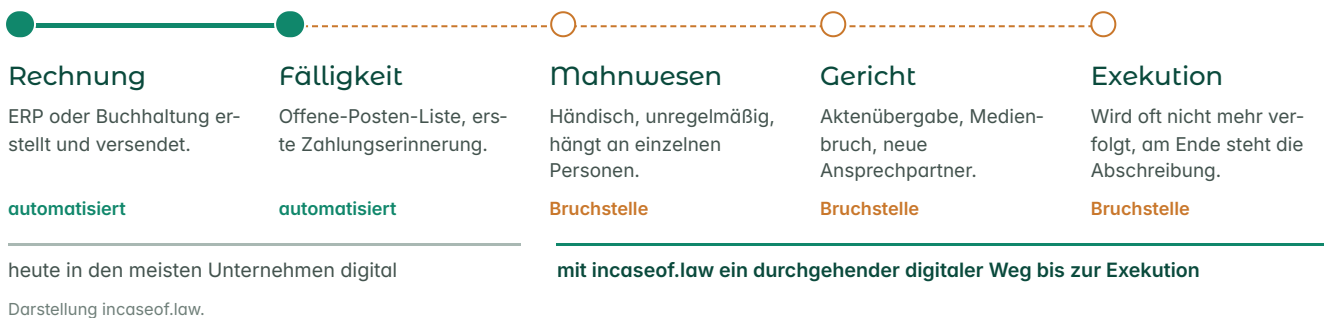
Die Registerstudie „Warten aufs Geld 2026“ hat für ganz Österreich vermessen, was mit überfälligen Rechnungen passiert. Das Ergebnis: Von rund 14 Milliarden Euro, die jedes Jahr neu ernsthaft überfällig werden und unbestritten sind, erreicht nur rund ein Fünftel einen professionellen Einbringungsweg. Mehr als 11 Milliarden Euro werden intern verschleppt, abgeschrieben

oder verjähren (incaseof.law, 2026, Modellrechnung). Weniger als die Hälfte der Unternehmen beauftragt überhaupt einen externen Dienstleister.

Der Grund liegt in einer Bruchstelle, die fast jedes Unternehmen kennt. Rechnungsstellung und Offene-Posten-Liste sind digital. Danach beginnt Handarbeit.

Wo die Automatisierung heute aufhört

Der Weg einer Rechnung vom Versand bis zum Geld am Konto



Im Bau hat diese Bruchstelle zwei Zeitpunkte. Am Projektende hängt die Schlussrechnung in der Prüfschleife, während das Team schon anderswo baut. Jahre später wird der Hafrücklass fällig, und niemand betreut das Projekt mehr. Dazu kommt eine Besonderheit, die ehrlich benannt gehört: Bauforderungen sind öfter strittig als in anderen Branchen, weil Mängel, Nachträge und

Aufmaß zur Sache gehören. incaseof.law betreibt die unbestrittenen Forderungen konsequent und digital: die anerkannte Schlussrechnung, den fälligen Rücklass, die Regierechnung, die Materiallieferung. Bestreitet der Schuldner eine Forderung begründet, vermitteln wir Ihnen auf Wunsch unsere Partner-Rechtsanwälte.

6 Was Bauunternehmen jetzt tun können

Fünf Hebel machen den Unterschied, und keiner davon erfordert neues Personal:

- 1 Fristen wie Forderungen führen.** Prüffristen, Zahlungsfristen und Rücklassfristen gehören in dieselbe Liste wie offene Rechnungen. Wer den Fristablauf kennt, kann am Tag danach handeln.
- 2 Unbestrittenes vom Strittigen trennen.** Streit über einen Nachtrag ist kein Grund, den anerkannten Teil der Schlussrechnung liegen zu lassen. Was anerkannt ist, gehört betrieben.
- 3 Rücklässe aktiv zurückholen.** Deckungs- und Hafrücklass sind Ihr Geld. Nach Fristablauf gehören sie eingefordert wie jede andere fällige Forderung.
- 4 Ansprüche geltend machen.** Verzugszinsen und die 40-Euro-Pauschale stehen Ihnen auch gegenüber großen Auftraggebern zu. Automatisch berechnet, kosten sie keine Zeit.
- 5 Früh übergeben, fair bleiben.** Wer in einer Kette steht, in der fast neun von zehn Betrieben das Warten weitergeben, sollte nicht der Letzte sein. Ein externer, fairer Ablauf mit Ratenangebot schont die Beziehung zum Auftraggeber besser als monatelanges Nachtelefonieren durch die Bauleitung.

Schlussrechnung übergeben, weiterbauen, Geld am Konto.

1 Offene Posten übergeben

Per Datei-Upload aus jeder Buchhaltung oder direkt aus dem ERP, etwa SAP S/4HANA oder Microsoft Dynamics 365 Business Central. Kein IT-Projekt.

2 Wir übernehmen den ganzen Weg

Mahnung, Ratenvereinbarung über das Schuldnerportal, Mahnklage und Exekution über den elektronischen Rechtsverkehr. Nach festen Regeln, konsequent in der Sache, fair zum Kunden.

3 Das Geld kommt an

100 % der Forderung für Sie, die Kosten trägt der Schuldner. Status und Zahlungseingänge jederzeit im Portal.

Für Bauunternehmen besonders wichtig: Anerkannte Schlussrechnungen, fällige Rücklässe, Regie- und Materialrechnungen werden konsequent betrieben, Verzugszinsen laufen im selben Fall mit. Wird eine Forderung begründet bestritten, etwa wegen Mängeln, vermitteln wir Ihnen auf Wunsch unsere Partner-Rechtsanwälte.

KOSTENAUFSTELLUNG	MUSTER
HAUPTFORDERUNG	100 % auf Ihr Konto
VORAUSKOSTEN	keine
BETREIBUNGSKOSTEN	trägt der Schuldner
Ihr Geld gehört auf Ihr Konto.	
	

RECHT	Lizenziertes Inkassoinstitut, zugelassen in Österreich und Deutschland, Modell vom OGH bestätigt.
GELD	Volle Rechnungssumme, keine Vorauskosten. Die Kosten der Betreuung trägt der Schuldner.
RUHE	Digital von der Mahnung über die Klage bis zur Exekution, ein Portal statt vieler Stellen.

Der erste Schritt

20 Minuten mit Ihren offenen Posten

Wir sehen uns gemeinsam Ihre Offene-Posten-Liste an: Wie viel ist älter als 30, 60 und 90 Tage, was davon ist unbestritten? Danach legen wir fest, welches Fallpaket zuerst übergeben wird, etwa alle Rechnungen über 60 Tage.

Sie entscheiden, wie übergeben wird: per Datei-Upload noch am selben Tag, die Anbindung an Buchhaltung oder ERP später.

Dr. Maximilian Kindler

m.kindler@incaseof.law

+43 676 3442538

Selbstcheck: fünf Fragen für Ihre Finanzabteilung

- 1 Wie viel Geld liegt derzeit in Deckungs- und Hafrücklässen, und wann wird es frei?
- 2 Welche Schlussrechnungen sind geprüft und anerkannt, aber noch nicht bezahlt?
- 3 Wie viel Prozent Ihrer offenen Forderungen sind älter als 60 Tage?
- 4 Verrechnen Sie bei Verzug die Zinsen und die 40-Euro-Pauschale, die Ihnen zustehen?
- 5 Wer fasst nach, wenn die Bauleitung schon auf der nächsten Baustelle ist?

Methodik und Quellen

Registerdaten

Grundlage ist die Registerstudie „Warten aufs Geld 2026“ von incaseof.law: die jüngsten elektronisch offengelegten Jahresabschlüsse österreichischer Kapitalgesellschaften mit Geschäftsjahresende ab 1. Jänner 2024, abgerufen über die IWG-Schnittstelle des Firmenbuchs (Datenstand 17. Juli 2026). Für diesen Branchenreport wurde erstmals der im Firmenbuch eingetragene Geschäftszweig je Gesellschaft abgefragt (September 2026) und regelbasiert einer Branche zugeordnet, vorrangig über den Geschäftszweig und nur ersatzweise über den Firmenwortlaut. Berücksichtigt sind kleine, mittelgroße und große Kapitalgesellschaften; Kleinstgesellschaften und reine Holdinggesellschaften sind nicht enthalten. Gesellschaften ohne eindeutige Zuordnung bleiben außen vor, die Branchenwerte beruhen daher auf einer Teilpopulation mit eindeutiger Zuordnung und nicht auf einer Vollerhebung der Branche. Die Zuordnung wurde an unab-

hängigen Zufallsstichproben händisch geprüft: Von 288 bewertbaren Zuordnungen über alle zehn Branchen waren 95,5 Prozent zutreffend, in dieser Branche 25 von 27.

Kennzahlen wie in der Registerstudie: Forderungsquote = Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände in Prozent der Bilanzsumme; Kassa-Deckung = Kassa und Bankguthaben in Prozent der Forderungen; Vorjahresvergleich auf Basis des im Abschluss ausgewiesenen Vorjahreswerts. Die Bilanzposition enthält neben Lieferforderungen auch konzerninterne Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände; sie misst gebundenes Kapital, nicht überfällige Rechnungen. Die Vergleichsgruppe umfasst alle Gesellschaften derselben Größenklassen mit abgefragtem Geschäftszweig, gewichtet auf die Größenstruktur der Branche.

Kennzahl	Bau & Baunebengewerbe	Vergleichsgruppe
Unternehmen (n)	4.428	56.346
Median-Forderungsquote	33,1 %	23,5 %
Forderungsquote über 50 %	30,0 %	25,4 %
Kassa-Deckung unter 25 %	44,6 %	44,3 %
Negatives Eigenkapital	8,2 %	12,4 %
Forderungsbestand zum Vorjahr gestiegen	51,4 %	51,9 %
Median-Veränderung des Forderungsbestands	1,5 %	1,3 %

Quellen

incaseof.law (2026). Warten aufs Geld. Die Forderungslandschaft der österreichischen Unternehmen 2026. Langfassung, aktualisierte Fassung August 2026. Wien. n = 149.916 Jahresabschlüsse.

Republik Österreich, vertreten durch das BMJ (2026). Firmenbuch, elektronisch offengelegte Jahresabschlüsse und Firmenbuchauszüge (Geschäftszweig), abgerufen über die IWG-Schnittstelle von JustizOnline. <https://justizonline.gv.at/jop/web/iwg>

Atradius (2026a, 5. Juni). B2B payment practices trends in Austria 2026. <https://group.atradius.com>

Intrum (2026). European Payment Report 2026, Länderausgabe Österreich. <https://www.intrum.at>

Wirtschaftskammer Österreich (2026a). Zahlungsverzug des Geschäftspartners. <https://www.wko.at/vertragsrecht/zahlungsverzug-des-geschaeftspartners>

Allgemeine Vertragsbestimmungen für Bauaufträge (2024, März). Vertragsbedingungen eines kommunalen Auftraggebers (Holding Graz), Version 1 auf Basis der ÖNORM B 2110. <https://www.holding-graz.at/wp-content/uploads/2024/03/Allgemeine-Vertragsbestimmungen-fuer-Bauauftraege.pdf>

Atradius (2026b, 20. Mai). Payment Practices Barometer Western Europe 2026, Statistical Appendix (Sektor Construction). <https://group.atradius.com>

Bundesinnung Bau (2026). Auftraggeberhaftung für SV-Beiträge und lohnabhängige Abgaben. Österreichische Bauzeitung, Ausgabe 07/2026. <https://www.wko.at/oe/gewerbe-handwerk/bau/auftraggeberhaftung.pdf>

Insolvenzstatistik der österreichischen Gläubigerschutzverbände (2025, 2026). Unternehmensinsolvenzen nach Branchen 2024, 2025 und 1. Halbjahr 2026, Abschnitt Bau, sowie Großinsolvenzen 2025.

Statistik Austria (2026a, 30. Juni). Leistungs- und Strukturstatistik 2024, Hauptergebnisse nach ÖNACE, Abschnitt F Bau. <https://www.statistik.at>

Statistik Austria (2026b, 10. September). Produktion in Österreich im Juli 2026 um 1,1 % gesunken. <https://www.statistik.at>

WIFO, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (2026, Februar). Klien, M., Weingärtler, M.: Europäisches Bauwesen vor moderatem Aufschwung. Euroconstruct-Prognose bis 2028. WIFO-Monatsberichte 2/2026. <https://www.wifo.ac.at>

Wirtschaftskammer Österreich (2026b, September). Branchendaten Bau, Bauindustrie und Baunebengewerbe. <https://www.wko.at/oe/statistik/branchenfvr>

in case of

Lizenziertes Inkasso

Ihr Geld gehört auf Ihr Konto.

Bauunternehmen bauen in Vorleistung und warten danach auf Prüfung, Freigabe und Rücklass. incaseof.law sorgt dafür, dass anerkanntes Geld auch ankommt: digital, von der ersten Mahnung bis zur Exekution. 100 % der Forderung für Sie, die Kosten trägt der Schuldner.



**Dr. Maximilian Kindler,
LL.M. MBA**

Gründer und Geschäftsführer
m.kindler@incaseof.law



Stephan Holzbach, MSc

CMO
holzbach@incaseof.law