

Warten aufs Geld

Energieversorger & Stadtwerke

Wie lange österreichische Versorger bei Geschäftskunden auf ihr Geld warten und was das kostet

Versorger liefern Strom, Gas, Wärme und Netz jeden Tag, bezahlt wird im Nachhinein. Dieser Branchenreport verbindet erstmals die offengelegten Bilanzen der Branche mit aktuellen Daten zu Zahlungsverzug und Insolvenzen, mit Blick auf Gewerbe-, Industrie- und andere Geschäftskunden.

58%

der österreichischen Energieversorger zahlen ihre eigenen Lieferanten verspätet, weil sie selbst verspätet bezahlt werden (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).



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 Versorger und Stadtwerke jetzt tun können	7
	So holt incaseof.law Ihr Geld	8
	Methodik und Quellen	9

Auf einen Blick

Niedrige Quote, große Beträge

Energieversorger und Stadtwerke binden im Median nur 10,8 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen, weil Netze und Anlagen die Bilanz dominieren (Vergleichsgruppe 23,8 Prozent). In absoluten Beträgen ist das viel Geld: 2,8 Mrd. € in 374 Bilanzen, im Median rund 547.600 € je Gesellschaft. Das Haushaltsgeschäft läuft über eingespielte Massenprozesse, bei Gewerbe-, Netz-, Wärme- und Contracting-Rechnungen bleibt das Geld zwischen Mahnlauf und Einzelfall hängen.

Aus den Bilanzen der Branche

● Branche ● Vergleichsgruppe

2,8 Mrd. €



an Forderungen in den Bilanzen der ausgewerteten Versorger, Stadtwerke und Energiedienstleister

Registerauswertung, n = 374

547.600 €

an Forderungen hält die typische Gesellschaft der Branche (Median), trotz niedriger Forderungsquote

Registerauswertung

30,8 %



der Gesellschaften haben ihren Forderungsbestand binnen eines Jahres um mehr als ein Viertel erhöht; Vergleichsgruppe 27,5 %

Registerauswertung

Aus Branchenquellen

Quellen ab Seite 9

58 %

der Energieversorger zahlen ihre Lieferanten verspätet, weil sie selbst verspätet bezahlt werden

Intrum, 2026

3,0 Mrd. €

waren 2025 über die Netzentgelte zu finanzieren, nach rund 2,5 Mrd. € im Jahr 2024

E-Control, 2025

rund 6.800

Unternehmensinsolvenzen 2025 in Österreich; jede davon kann Versorger als Gläubiger treffen

Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026

Die Datenbasis

Ausgewertet wurden die jüngsten offengelegten Jahresabschlüsse von **374 Energieversorgern, Stadtwerken und Energiedienstleistern** (13 große, 45 mittelgroße und 316 kleine Kapitalgesellschaften) mit zusammen **2,8 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.

1 Die Lage der Branche 2026

Die Energieversorgung ist einer der umsatzstärksten Wirtschaftszweige Österreichs. 5.080 Unternehmen mit 39.774 Beschäftigten setzten 2024 zusammen 50,25 Milliarden Euro um (Statistik Austria, 2026). Die Zahl täuscht über die Struktur hinweg: 3.709 dieser Unternehmen sind Stromerzeuger, viele davon kleine Wasserkraft- und Photovoltaik-Einheiten. Das Rechnungsgeschäft mit Kunden konzentriert sich auf deutlich weniger Häuser: 139 Stromhändler und Lieferanten ohne eigene Erzeugung mit 13,51 Milliarden Euro Umsatz, 88 Verteilernetzbetreiber mit 6,47 Milliarden Euro, 38 Gasversorger mit 3,01 Milliarden Euro und 1.087 Wärme- und Kälteversorger, von der Fernwärme bis zum Biomasse-Heizwerk.



Foto: Arthur Lambillotte / Unsplash

Der European Payment Report misst für Österreich einen deutlichen Dominoeffekt: 58 Prozent der Energieversorger zahlen ihre eigenen Lieferanten verspätet, weil sie selbst verspätet bezahlt werden (Intrum, 2026).

Dieser Report betrachtet nicht das Haushaltsgeschäft. Rückstände von Haushaltskunden laufen bei den meisten Versorgern über eingespielte Massenprozesse. Im Mittelpunkt stehen die Forderungen gegenüber Gewerbe-, Industrie- und anderen Geschäftskunden: Energie- und Netzsrechnungen, Wärmelieferungen, Contracting-Raten, Ladeinfrastruktur sowie Anschluss- und Baukostenbeiträge. Zu genau diesem Segment gibt es kaum veröffentlichte Zahlen. Die Lücke ist selbst ein Befund.

Das Umfeld hat sich verschoben. Die staatlichen Energiekostenzuschüsse für Unternehmen sind ausgelaufen; allein der Energiekostenzuschuss II kostete voraussichtlich rund 1,6 Milliarden Euro und wurde von rund 24.000 Betrieben beantragt (Industriemagazin, 2024). Seither tragen Gewerbetreibende ihre Energiekosten wieder selbst. Gleichzeitig wächst ein zweiter Geldstrom: Über die Netzentgelte mussten 2025 bundesweit 3,0 Milliarden Euro finanziert werden, nach rund 2,5 Milliarden Euro im Jahr davor. Hauptgrund sind die Investitionen in die Netze der Energiewende. Weil die Abgabe an Endverbraucher erneut gesunken ist, zuletzt um 0,6 Prozent, verteilen sich diese Kosten auf weniger Kilowattstunden (E-Control, 2025). Neue Geschäftsfelder bringen neue Rechnungen: 447 Betreiber verwalten 36.991 öffentlich zugängliche Ladepunkte, 90 Prozent davon sind roamingfähig (E-Control, 2026). Roaming heißt Abrechnung zwischen Unternehmen. Auch die Regulierung kostet: Mit dem im Dezember 2025 beschlossenen Günstiger-Strom-Gesetz kommt ein Sozi-

altarif, der nach Angaben aus der Parlamentsdebatte rund 290.000 Haushalten zugutekommt und dessen Kosten die Energieversorger tragen sollen (Parlament Österreich, 2025). Jeder Euro, der im Geschäftskundensegment hängen bleibt, fehlt damit umso mehr.

Die Insolvenzstatistik zeigt zwei Seiten. Versorger selbst geraten selten in Schieflage, doch die Zahl der Insolvenzen in der Energieversorgung hat sich 2025 auf 14 Fälle verdoppelt, die Passiva stiegen von 9 auf 28 Millionen Euro. Im ersten Halbjahr 2026 kamen 6 weitere Fälle dazu, und unter den größten Insolvenzen des Jahres 2025 fanden sich mehrere Photovoltaik- und Contracting-Gesellschaften. Für Versorger wichtiger ist die andere Seite: 2025 wurden in Österreich rund 6.800 Unternehmen insolvent, und 2026 dürfte dieser Wert nicht überschritten werden (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026). Jeder Betrieb braucht Strom, Wärme oder einen Netzanschluss. Wird er insolvent, können Versorger und Netzbetreiber zu seinen Gläubigern zählen.

Energie steht am Anfang fast jeder Wertschöpfungskette, und der Effekt läuft in beide Richtungen. Wenn Geschäftskunden später zahlen, zahlen Versorger ihre Installateure, Netzbau- und Contracting-Partner später. Die Erwartung ist nicht besser: 52 Prozent der österreichischen Unternehmen rechnen damit, dass das Risiko von Zahlungsverzug oder Zahlungsausfall in den kommenden zwölf Monaten zunimmt (Intrum, 2026).



Foto: roman pentin / Unsplash

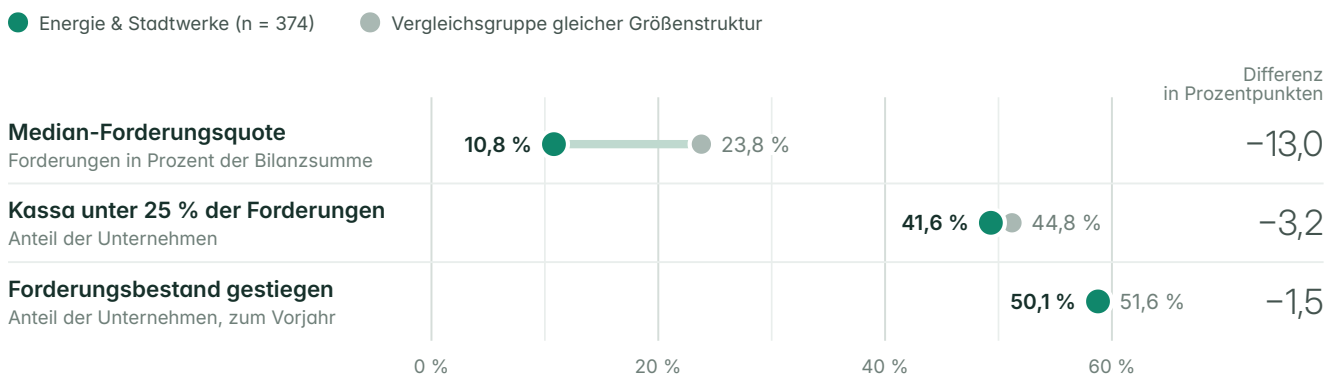
2 Was die Bilanzen zeigen

Erstmals lassen sich diese Befunde mit den Bilanzen der Branche selbst prüfen. Für diesen Report wurden die offengelegten Jahresabschlüsse von 374 kleinen, mittelgroßen und großen Energieversorgern, Stadtwerken und Energiedienstleistern ausgewertet und mit allen Kapitalgesellschaften derselben Größenklassen verglichen. Zusammen weisen sie 2,8 Mrd. € an Forderungen aus, im Median rund 547.600 € je Gesellschaft.

Im Verhältnis zur Bilanz ist das wenig, und das ist ehrlich einzuordnen. Die typische Gesellschaft der Branche hält **10,8 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen**, um 13,0 Prozentpunkte weniger als vergleichbare Unternehmen (23,8 Prozent). Netze, Kraftwerke, Leitungen und Heizwerke dominieren die Bilanz, Forderungen sind daneben ein kleinerer Posten. Mehr als die Hälfte ihrer Bilanz in Forderungen halten 14,7 Prozent der Gesellschaften, in der Vergleichsgruppe 25,2 Prozent. Wer nach dem Anteil fragt, findet eine anlagenintensive Branche. Wer nach dem Betrag fragt, findet erhebliche Summen.

Abbildung 1 **Energie & Stadtwerke im Vergleich: drei Kennzahlen aus den Bilanzen**

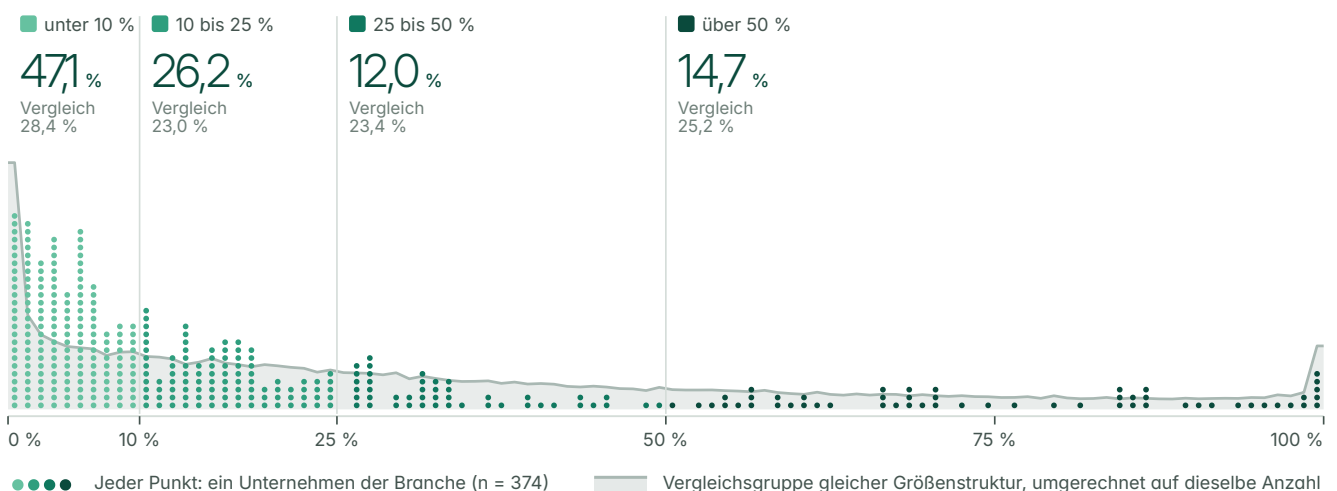
Branche gegen alle kleinen, mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften, gewichtet auf dieselbe Größenstruktur



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

Auch die Liquidität ist im Branchenschnitt solide. Im Median decken Kassa und Bankguthaben **47,5 Prozent der Forderungen**, mehr als in der Vergleichsgruppe (36,2 Prozent). 41,6 Prozent der Versorger mit Forderungsbestand halten weniger als ein Viertel dieses Bestands als Kassa und Bankguthaben (Vergleichsgruppe 44,8 Prozent). Negatives Eigenkapital ist selten: 7,5 Prozent, Vergleichsgruppe 11,4 Prozent. Bewegung zeigt sich beim Bestand. Bei 30,8 Prozent der Gesellschaften ist der Forderungsbestand binnen eines Jahres um mehr als ein Viertel gewachsen, in der Vergleichsgruppe bei 27,5 Prozent.

Die Verteilung zeigt zwei Welten. Ein großer Teil der Gesellschaften hält kaum Forderungen: Erzeuger und Netzgesellschaften, deren Vermögen in Anlagen steckt. Am oberen Ende steht eine Gruppe, deren Bilanz überwiegend aus Forderungen besteht, typischerweise Vertrieb, Handel und Energiedienstleistungen ohne großes Anlagevermögen. Für sie ist jede offene Rechnung eines Geschäftskunden unmittelbar Liquidität. Und für alle gilt: Die Bilanz zeigt den Bestand am Stichtag. Bei monatlicher Abrechnung dreht sich dieser Bestand viele Male im Jahr. Jeder Rückstand, der nicht mitdreht, bindet Kapital, und er wird mit jedem Monat schwerer einbringlich.

3 Wo das Geld hängen bleibt

Bei Haushaltskunden ist das Mahnwesen der Versorger meist eingespielt. Im Geschäftskundensegment entstehen offene Posten an anderen Stellen, und sie folgen anderen Mustern. Fünf davon tauchen immer wieder auf.

Situation	Warum das Geld hängen bleibt	Was hilft
Gewerbekunden nach den Preisjahren	Die Zuschüsse sind ausgelaufen, Betriebe tragen ihre Energiekosten wieder selbst. Nachzahlungen aus Jahres- und Nachverrechnung werden gestundet, verschoben und am Ende wertberichtigt.	Rückstände früh übergeben, mit Ratenlösung, solange der Kunde noch zahlen kann.
Netzrechnungen	Das Volumen der Netzentgelte wächst. Die einzelne Rechnung ist oft klein, der Kunde bleibt am Netz, und der Rückstand läuft im Mahnlauf mit, bis ihn niemand mehr ansieht.	Automatisch übergeben, Verzugszinsen und Pauschale im selben Fall mitführen.
Wärme und Contracting	Lange Laufzeiten, Abschlags- und Projektzahlungen, Gegenforderungen. Ein Streit über einen Posten blockiert oft das ganze Kundenkonto.	Unbestrittene Beträge getrennt und zügig betreiben, statt alles im Streit liegen zu lassen.
Anschluss- und Baukostenbeiträge	Einmalige, oft hohe Beträge von Bauträgern, Projektgesellschaften und Gewerbebetrieben. Wankt die Projektgesellschaft, wird aus dem Beitrag ein Ausfall.	Schnell handeln: Wer als Erster konsequent betreibt, hat die besseren Chancen.
Ladeinfrastruktur und Roaming	Viele Ladevorgänge, kleine Beträge, Abrechnung mit Mobilitätsanbietern und Flottenkunden, teils im Ausland.	Ein digitaler Ablauf für viele kleine Fälle, das Europäische Mahnverfahren für Partner in der EU.

Gemeinsam ist allen Mustern: Geschäftskunden fallen durch das Raster des Massenprozesses. Sie sind zu individuell für den automatischen Mahnlauf und zu zahlreich für die Einzelfallbearbeitung. Also landet der Rückstand beim Key Account, im Vertrieb oder in einem kleinen Team im Forderungsmanagement, das ihn neben dem Tagesgeschäft bearbeitet. Dabei sind Versorger bei der Digitalisierung weit: 71 Prozent nutzen

bereits KI im Zahlungsverkehr (Intrum, 2026). Die Automatisierung endet aber meist dort, wo der Rechtsweg beginnt. Der European 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 nur für das Geschäftskunden-segment eines regionalen Versorgers durch.

Rechenbeispiel: ein Regionalversorger, nur Geschäftskunden

Stadtwerk oder Regionalversorger mit 40 Mio. Euro Jahresumsatz aus Strom, Wärme, Netz und Contracting mit rund 1.500 Gewerbe- und Industriekunden, monatlich abgerechnet, also rund 18.000 Rechnungen pro Jahr. Das Haushaltsgeschäft ist nicht eingerechnet.

Jahresumsatz auf Rechnung	40,0 Mio. €
Vereinbartes Zahlungsziel / tatsächliche Zahlungsdauer	23 / 32 Tage
Durch Verspätung zusätzlich gebundenes Kapital (9 Tage)	986.300 €
Finanzierungskosten dafür bei 6 % Kapitalkosten pro Jahr	59.200 €
Verzugszinsen, die Ihnen darauf zustünden (10,73 % pro Jahr)	105.800 €
40-Euro-Pauschale für rund 3.060 verspätete Rechnungen	122.400 €
Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr	287.400 €
Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes werden abgeschrieben	800.000 €

Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr, gestapelt nach Posten



Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes

Annahmen für das Beispiel: nur Geschäftskunden, daher B2B-Anteil 100 %; Zahlungsziel 23 Tage, tatsächliche Zahlung nach durchschnittlich 32 Tagen, angelehnt an den österreichischen Durchschnitt (Intrum, 2026); 17 % der Rechnungen verspätet, entsprechend etwa jeder sechsten Rechnung laut Branchenerhebungen, weil für Geschäftskunden von Versorgern kein veröffentlichter Wert vorliegt. Verzugszins für Unternehmerngeschäfte: 9,2 Prozentpunkte über dem Basiszinsatz von 1,53 %, also 10,73 % pro Jahr; 40 Euro Pauschale je verspäteter Rechnung (Wirtschaftskammer Österreich, 2026a). Abschreibungsquote rund 2 % des B2B-Umsatzes (Atradius, 2026). Kapitalkosten 6 % wie in der Registerstudie (Szenariorechnung). Größenordnung, keine Schadensschätzung.

Das Beispiel ist bewusst vorsichtig gerechnet. Es unterstellt nur 9 Tage Verspätung, den österreichischen Durchschnitt, und den branchenübergreifenden Abschreibungssatz von 2 Prozent. Eine eigene Ausfallquote für Geschäftskunden von Versorgern ist nicht veröffentlicht. Nicht enthalten sind die Stunden, die Key Account und Forderungsmanagement mit Nachtelefonieren verbringen, und der Betrag, der verloren ist, wenn ein Gewerbekunde insolvent wird, bevor sein Rückstand betrieben wurde. Dazu kommt ein Effekt, der sich schwer beziffern lässt: Ein Kunde, der ohne Folgen spät zahlt, zahlt beim nächsten Mal wieder spät.

Zwei Ansprüche gehen im Geschäftskundensegment fast immer unter, weil der Kunde als Partner gilt: 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). Beides muss nicht verhandelt werden. Es muss nur geltend gemacht werden. Bei monatlicher Abrechnung und Hunderten Geschäftskunden wird daraus ein Posten, der in keiner Planung fehlen sollte.

5 Die Lücke nach der Mahnung

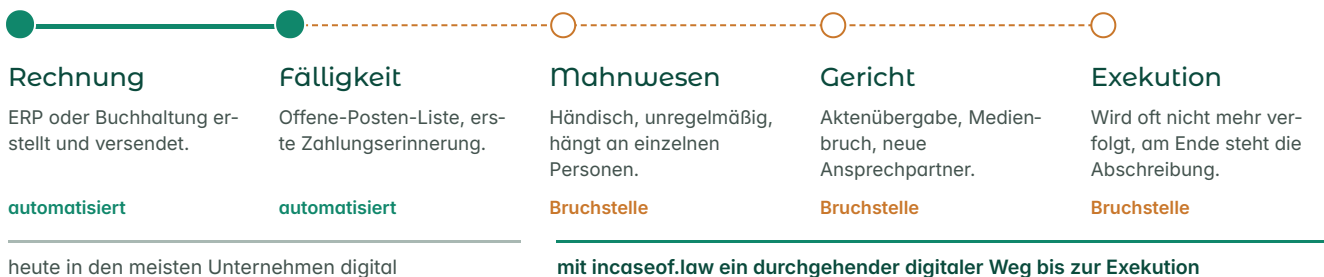
Die Registerstudie „Warten aufs Geld 2026“ hat für ganz Österreich vermessen, was mit überfälligen Rechnungen passiert. Das Ergebnis: Von rund 14 Milliarden Euro, die jedes Jahr neu ernsthaft überfällig werden und unbestritten sind, erreicht nur rund ein Fünftel einen professionellen Einbringungsweg.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



Darstellung incaseof.law.

Für Versorger liegt diese Bruchstelle im Geschäftskundensegment. Das Haushaltsgeschäft ist mit Massenprozessen und externen Partnern meist geregelt. Die Forderungen gegenüber Gewerbe- und Industriekunden passen in keines der beiden Raster: Für den Massenprozess sind sie zu individuell, für die Kanzlei einzeln oft

zu klein, für das eigene Team in Summe zu viel. Genau in dieser Lücke, bei Energie-, Netz-, Wärme- und Contracting-Rechnungen zwischen einigen hundert und einigen zehntausend Euro, bleibt das meiste Geld liegen.

6 Was Versorger und Stadtwerke jetzt tun können

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

- 1 Geschäftskunden als eigenes Fallpaket führen.** Rückstände von Gewerbe- und Industriekunden gehören weder in den Haushaltsmahnlaf noch auf den Schreibtisch des Key Accounts. Ein eigenes Fallpaket mit klaren Fristen schafft Übersicht.
- 2 Nach der Abrechnung früh übergeben.** Nachzahlungen aus Jahres- und Nachverrechnung werden schnell zur Dauerstundung. Eine überfällige Rechnung gehört nach der ersten erfolglosen Erinnerung in einen geregelten Prozess.
- 3 Ansprüche geltend machen.** Verzugszinsen und die 40-Euro-Pauschale stehen Ihnen auch gegenüber langjährigen Geschäftskunden zu. Automatisch berechnet, kosten sie keine Zeit.
- 4 Unbestrittenes vom Streit trennen.** Bei Contracting, Wärme und Projekten blockiert ein strittiger Posten oft das ganze Konto. Unbestrittene Beträge lassen sich getrennt und zügig betreiben.
- 5 Beziehung und Konsequenz trennen.** Ein externer, fairer Ablauf mit Ratenangebot schont die Kundenbeziehung besser als monatelanges Nachtelefonieren durch den Vertrieb. Und wer früh handelt, wartet nicht, bis die Insolvenz des Kunden die Frage entschieden hat.

Rückstand übergeben, weiter versorgen, 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 Versorger und Stadtwerke besonders wichtig: Das Geschäftskundensegment läuft als eigenes Fallpaket neben dem Haushaltsprozess, Energie-, Netz-, Wärme- und Contracting-Rechnungen eines Kunden werden gemeinsam geführt, und langjährige Gewerbekunden bekommen eine Ratenlösung statt einer Eskalation.

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 Betreibung 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 Ihrer offenen Posten entfällt auf Gewerbe- und Industriekunden, und wie alt ist er?
- 2 Laufen Rückstände von Geschäftskunden im Haushaltsmahnlaf oder bei einer eigenen Stelle?
- 3 Verrechnen Sie Geschäftskunden bei Verzug die Zinsen und die 40-Euro-Pauschale?
- 4 Was passiert mit Netz-, Wärme- oder Contracting-Rechnungen nach der letzten Mahnung?
- 5 Wie viel haben Sie im letzten Geschäftsjahr bei Geschäftskunden abgeschrieben oder wertberichtigt?

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 unabhängigen Zufallsstichproben händisch geprüft: Von 288 bewertbaren Zuordnungen über alle zehn Branchen waren 95,5 Prozent zutreffend, in dieser Branche 28 von 29.

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	Energie & Stadtwerke	Vergleichsgruppe
Unternehmen (n)	374	56.346
Median-Forderungsquote	10,8 %	23,8 %
Forderungsquote über 50 %	14,7 %	25,2 %
Kassa-Deckung unter 25 %	41,6 %	44,8 %
Negatives Eigenkapital	7,5 %	11,4 %
Forderungsbestand zum Vorjahr gestiegen	50,1 %	51,6 %
Median-Veränderung des Forderungsbestands	0,0 %	1,1 %

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 (2026, 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-geschaeftpartners>

E-Control (2025, 18. Dezember). Nur leicht steigende Stromnetzentgelte für 2026. Presseinformation. <https://www.e-control.at>

E-Control (2026, 25. Februar). Wie lädt Österreich? Das Update zum öffentlichen Laden in der E-Mobilität (Ladestellenverzeichnis, Stand 23. Februar 2026). <https://www.e-control.at>

Industriemagazin (2024, 12. September). Energiekostenzuschuss II: Top 1 % der Unternehmen erhielt 29 % der Fördermittel (Daten aus einer Anfragebeantwortung des Wirtschaftsministeriums). <https://industriemagazin.at>

Insolvenzstatistik der österreichischen Gläubigerschutzverbände (2025, 2026). Unternehmensinsolvenzen nach Branchen 2024, 2025 und 1. Halbjahr 2026, Abschnitt Energieversorgung; Großinsolvenzen 2025; Gesamtzahl der Unternehmensinsolvenzen 2025 und Ausblick 2026.

Parlament Österreich (2025, 12. Dezember). Parlamentskorrespondenz Nr. 1179 zum Beschluss des Günstiger-Strom-Gesetzes im Nationalrat. https://www.parlament.gv.at/aktuelles/pk/jahr_2025/pk1179

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

in case of

Lizenziertes Inkasso

Ihr Geld gehört auf Ihr Konto.

Versorger liefern jeden Tag, abgerechnet wird im Nachhinein. incaseof.law sorgt dafür, dass offene Rechnungen von Gewerbe- und Industriekunden nicht zwischen Mahnlauf und Einzelfall liegen bleiben: 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