

Warten aufs Geld

Großhandel & B2B-Handel

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

Großhändler sind die Bank ihrer Kunden: Sie liefern heute an Installateure, Baufirmen und Wirte und werden Wochen später bezahlt oder gar nicht. Dieser Branchenreport verbindet erstmals die offengelegten Bilanzen der Branche mit aktuellen Daten zu Zahlungsverzug und Insolvenzen.

1.192

Insolvenzen im österreichischen Handel 2025, mehr als in jeder anderen Branche; mehr als jedes dritte Verfahren wurde mangels Masse nicht eröffnet (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 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

Lieferantenkredit mit dünner Reserve

Österreichische Großhändler binden 26,6 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen, etwa so viel wie vergleichbare Unternehmen. Doch im Median decken Kassa und Bankguthaben nur 26,7 Prozent dieser Forderungen, in der Vergleichsgruppe 36,5 Prozent. Wer Handwerk, Bau und Gastronomie auf Ziel beliefert, trägt deren Liquiditätsprobleme in der eigenen Bilanz.

Aus den Bilanzen der Branche

● Branche ● Vergleichsgruppe

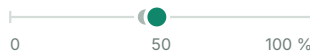
26,7 %



ihrer offenen Forderungen decken Großhändler im Median mit Kassa und Bankguthaben; Vergleichsgruppe 36,5 %

Registerauswertung, n = 668

48,5 %



der Großhändler halten weniger Kassa als ein Viertel ihrer Forderungen; Vergleichsgruppe 44,7 %

Registerauswertung

1,0 Mrd. €



an Forderungen in den Bilanzen der ausgewerteten Großhandelsunternehmen

Registerauswertung

Aus Branchenquellen

Quellen ab Seite 9

1.192

Insolvenzen im Handel 2025, mehr als in jeder anderen Branche; 420 davon mangels Masse nicht eröffnet

Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026

20 bis 40 %

der B2B-Rechnungen im Verzug: Das melden in Österreich mehr Unternehmen als im westeuropäischen Schnitt, vor allem im Handel

Atradius, 2026

936

Insolvenzen im 1. Halbjahr 2026 in Bau, Beherbergung und Gastronomie: zwei wichtige Kundengruppen des Großhandels

Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026

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

Die Datenbasis

Ausgewertet wurden die jüngsten offengelegten Jahresabschlüsse von **668 Großhandelsunternehmen** (21 große, 54 mittelgroße und 593 kleine Kapitalgesellschaften) mit zusammen **1,0 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 Großhandel ist das Verteilzentrum der österreichischen Wirtschaft. 24.648 Unternehmen mit 215.484 Beschäftigten setzten 2024 netto 154.348 Millionen Euro um. Baustoffe, Haustechnik, Elektromaterial, Maschinen, Lebensmittel und Getränke gehen von hier an Handwerk, Bau, Industrie und Gastronomie. Allein der Großhandel mit Holz, Baustoffen und Sanitärkeramik kam auf 9.969 Millionen Euro, jener mit Metallwaren und Installationsbedarf für Gas, Wasser und Heizung auf 7.345 Millionen Euro (Eurostat, 2026). Die Branche ist kleinteilig: 85,7 Prozent der Großhändler sind Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten (Wirtschaftskammer Österreich, 2025).



Foto: Lucas / Unsplash

In Österreich melden mehr Unternehmen als im westeuropäischen Schnitt, dass 20 bis 40 Prozent ihrer B2B-Rechnungen verspätet bezahlt werden, und zwar vor allem im Handel (Atradius, 2026).

Das Umfeld ist zäh. 2024 war der Großhandel der stärkste Bremsen im Handel, mit einem Umsatzminus von 3,3 Prozent nominell und real (Statistik Austria, 2025). Die Erholung hielt nicht lange: Im ersten Halbjahr 2026 lag der Großhandel real um 1,9 Prozent im Minus, der Einzelhandel nur um 0,1 Prozent (Wirtschaftskammer Österreich, 2026b). Wer weniger verkauft, spürt jede offene Rechnung doppelt.

Die Insolvenzstatistik zeigt, wo der Druck landet. Der Handel führt sie an: 1.192 Insolvenzfälle im Jahr 2025, mehr als in jeder anderen Branche, gezählt über Groß-, Einzel- und Kfz-Handel. 420 davon wurden mangels Masse gar nicht eröffnet (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026).

Für die Gläubiger heißt das in aller Regel Totalausfall. Im ersten Halbjahr 2026 kamen 559 Fälle dazu, 250 davon ohne Verfahrenseröffnung.

Dazu kommt der Dominoeffekt. Die Kunden des Großhandels stehen selbst unter Druck: Im ersten Halbjahr 2026 meldeten 485 Unternehmen aus dem Bau und 451 aus Beherbergung und Gastronomie Insolvenz an, dort um 10,8 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026). 63 Prozent der österreichischen Unternehmen sorgen sich mehr denn je um die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden, der höchste Wert aller befragten Länder (Intrum, 2026). Wer auf Ziel liefert, steht in dieser Kette am Ende.

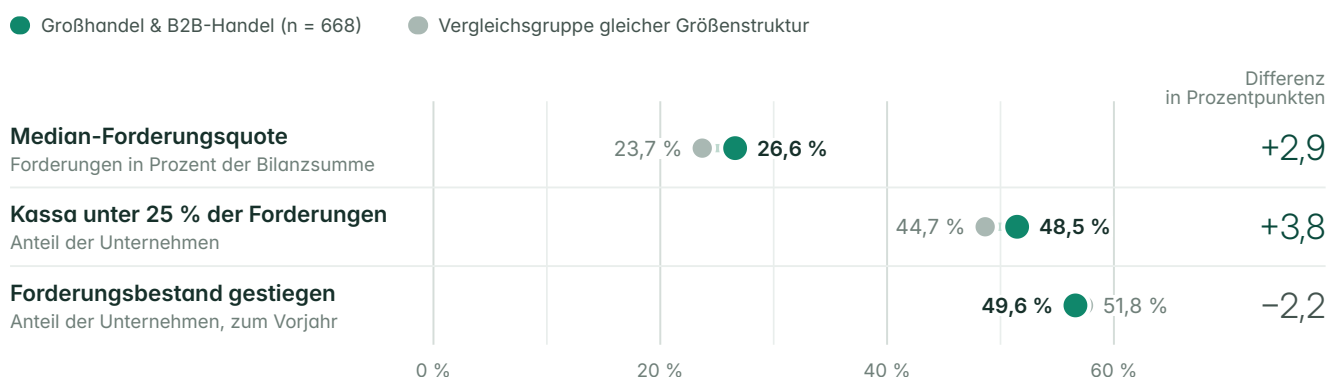
2 Was die Bilanzen zeigen

Erstmals lassen sich diese Befunde mit den Bilanzen der Branche selbst prüfen. Für diesen Report wurden die offengelegten Jahresabschlüsse von 668 kleinen, mittelgroßen und großen Großhandelsunternehmen ausgewertet und mit allen Kapitalgesellschaften derselben Größenklassen verglichen. Zusammen weisen sie 1,0 Mrd. € an Forderungen aus.

Bei der Höhe der Forderungen ist der Großhandel unauffällig. Die typische Großhandelsgesellschaft bindet 26,6 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen, etwa so viel wie vergleichbare Unternehmen (23,7 Prozent). Bei 24,6 Prozent besteht mehr als die Hälfte der Bilanz aus Forderungen, in der Vergleichsgruppe bei 25,3 Prozent. Der Unterschied liegt nicht in der Höhe des Kredits, den Großhändler geben, sondern in der Reserve dahinter.

Abbildung 1 **Großhandel & B2B-Handel im Vergleich: drei Kennzahlen aus den Bilanzen**

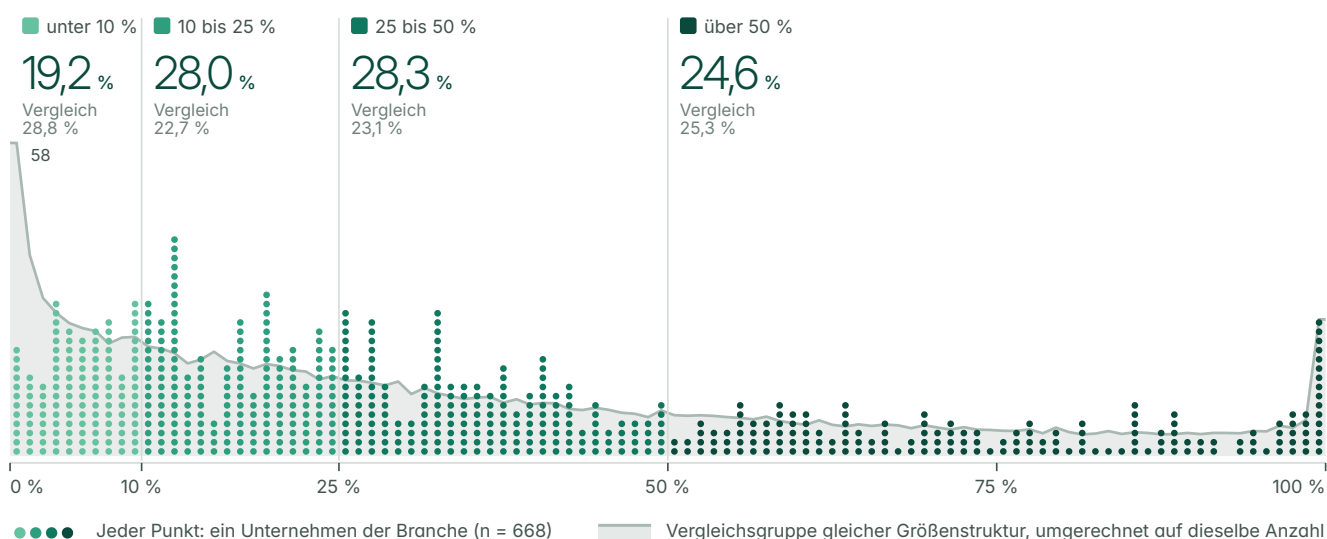
Branche gegen alle kleinen, mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften, gewichtet auf dieselbe Größenstruktur



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

Im Median decken Kassa und Bankguthaben eines Großhändlers **26,7 Prozent seiner offenen Forderungen**, um 9,8 Prozentpunkte weniger als in vergleichbaren Unternehmen (36,5 Prozent). 48,5 Prozent der Großhändler halten weniger Kassa als ein Viertel ihrer Forderungen (Vergleichsgruppe 44,7 Prozent), 36,3 Prozent sogar weniger als ein Zehntel (Vergleichsgruppe 33,8 Prozent). Bei ihnen reicht der Ausfall eines Zehntels der offenen Forderungen, und das Konto ist leer. Anders gesagt: Großhändler geben so viel Kredit wie andere Unternehmen, haben aber weniger Reserve, wenn er nicht zurückkommt.

Negatives Eigenkapital weisen 11,7 Prozent der Gesellschaften aus (Vergleichsgruppe 11,9 Prozent). Bei 49,6 Prozent sind die Forderungen im Vorjahresvergleich gestiegen (Vergleichsgruppe 51,8 Prozent). In einem Markt mit sinkenden Umsätzen ist jeder Anstieg der Forderungen ein Warnsignal.

Die Verteilung zeigt, was Lieferantenkredit bedeutet: Großhändler finden sich in allen Klassen, in einem ähnlichen Muster wie die Vergleichsgruppe. Wer liefert, gibt Kredit. Der Engpass entsteht dort, wo dieser Kredit auf eine dünne Kassa trifft und die Kunden selbst knapp bei Kasse sind.

3 Wo das Geld hängen bleibt

Die Forderungen des Großhandels entstehen nicht aus schlechter Arbeit, sondern aus seiner Rolle: Er ist der Kreditgeber seiner Kunden. 48 Prozent der B2B-Umsätze in Österreich werden auf Ziel verkauft (Atradius, 2026). Fünf Muster tauchen immer wieder auf.

Situation	Warum das Geld hängen bleibt	Was hilft
Ware verbaut, Rechnung offen	Die Ware ist verbaut, verkocht oder weiterverkauft, bevor die Rechnung fällig wird. Ein Eigentumsvorbehalt hilft dann kaum noch.	Überfällige Rechnungen früh und automatisch übergeben, nicht erst nach der dritten Erinnerung.
Viele Kleinkunden	Installateure, Elektriker, Wirte und kleine Baufirmen kaufen laufend in kleinen Beträgen. Einzelne lohnt das Nachtelefonieren nicht, in Summe fehlt das Geld.	Kleine Beträge gesammelt und automatisiert übergeben, jede Rechnung nach derselben Regel.
Skonto gezogen, Frist verpasst	Kunden ziehen Skonto ab, zahlen aber nach Ablauf der Skontofrist. Die Differenz ist klein und bleibt deshalb offen.	Unberechtigte Abzüge als eigene Forderung erfassen und mitbetreiben.
Kunden aus Bau und Gastronomie	Die Abnehmer stehen selbst unter Druck. Wird ein Verfahren mangels Masse nicht eröffnet, ist die Forderung verloren.	Schnell handeln: Wer als Erster konsequent betreibt, hat die besseren Chancen.
Liefersperre als einziges Druckmittel	Sperrt der Großhändler den Kunden, verliert er Umsatz. Liefert er weiter, wächst der offene Posten. Der Außendienst will den Kunden nicht verärgern.	Ein externer, fairer Ablauf mit Ratenlösung; die Kundenbeziehung bleibt beim Außendienst, Zahlungsfragen laufen über das Schuldnerportal.

Gemeinsam ist allen Mustern: Das Mahnen hängt am Außendienst oder an einer Person in der Debitorenbuchhaltung, die es neben Tausenden Buchungen erledigt. Wenn die nächste Lieferung drängt, bleibt die offene Rechnung liegen. 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

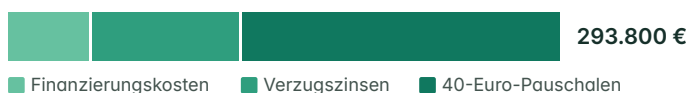
Warten wirkt harmlos, weil keine Rechnung dafür kommt. Tatsächlich kostet es auf drei Wegen: Das gebundene Kapital muss finanziert werden, gesetzliche Ansprüche bleiben ungenutzt, und ein Teil der Forderungen fällt am Ende ganz aus. Das folgende Beispiel rechnet das für einen typischen Großhändler durch.

Rechenbeispiel: ein mittelgroßer Haustechnik-Großhändler

Sanitär-, Heizungs- und Elektrogroßhandel mit 30 Mio. Euro Jahresumsatz, rund 25.000 Rechnungen pro Jahr an Installateure, Elektriker und Baufirmen.

Jahresumsatz auf Rechnung	30,0 Mio. €
Vereinbartes Zahlungsziel / tatsächliche Zahlungsdauer	30 / 39 Tage
Durch Verspätung zusätzlich gebundenes Kapital (9 Tage)	739.700 €
Finanzierungskosten dafür bei 6 % Kapitalkosten pro Jahr	44.400 €
Verzugszinsen, die Ihnen darauf zustünden (10,73 % pro Jahr)	79.400 €
40-Euro-Pauschale für rund 4.250 verspätete Rechnungen	170.000 €
Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr	293.800 €
Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes werden abgeschrieben	600.000 €

Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr, gestapelt nach Posten



Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes

Annahmen für das Beispiel: Umsatz ausschließlich mit gewerblichen Kunden auf Rechnung. Zahlungsziel 30 Tage, wie bei den meisten österreichischen Lieferanten (Atradius, 2026); tatsächliche Zahlung neun Tage später, entsprechend der durchschnittlichen Überschreitung im österreichischen B2B-Geschäft von 23 auf 32 Tage (Intrum, 2026). Jede sechste Rechnung verspätet (17 %, branchenübergreifende Erhebung; eine eigene Zahl für den Großhandel liegt nicht vor). Verzugszins für Unternehmerngeschäfte: 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, 2026). Kapitalkosten 6 % wie in der Registerstudie (Szenarierechnung). Größenordnung, keine Schadensschätzung.

Das Beispiel ist bewusst vorsichtig gerechnet. Es unterstellt, dass jede sechste Rechnung verspätet bezahlt wird, obwohl in Österreich, vor allem im Handel, mehr Unternehmen als im westeuropäischen Schnitt Verzug bei 20 bis 40 Prozent ihrer Rechnungen melden (Atradius, 2026). Es setzt den branchenübergreifenden Abschreibungssatz von 2 Prozent an, obwohl der Handel die Insolvenzstatistik anführt. Nicht enthalten sind unberechtigte Skontoabzüge, die Stunden in Außendienst und Buchhaltung und die Zinsen für Kontokorrent oder Factoring, mit denen die Lücke überbrückt wird.

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). Beides muss nicht verhandelt werden. Es muss nur geltend gemacht werden. Bei Tausenden Rechnungen im Jahr ist allein die Pauschale im Beispiel der größte Posten.

5 Die Lücke nach der Mahnung

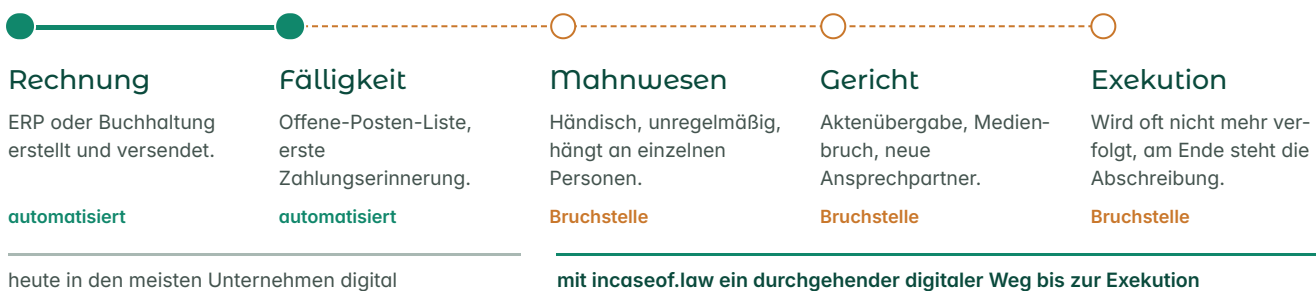
Die Registerstudie „Warten aufs Geld 2026“ hat für ganz Österreich vermessen, was mit überfälligen Rechnungen passiert. Das Ergebnis: Von rund 14 Milliarden Euro, die jedes Jahr neu ernsthaft überfällig werden und unbestritten sind, erreicht nur rund ein Fünftel einen professionellen Einbringungsweg.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

schrieben 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 Großhändler ist diese Bruchstelle besonders teuer. Ihre Forderungen sind zahlreich und meist klein, ihre Kunden sind treu, aber oft knapp bei Kasse. Eine offene Rechnung über einige hundert Euro scheint für den

Gerichtsweg zu klein und ist für den Außendienst heikel. In Summe binden aber genau diese Beträge die Kassa, die dem Großhandel ohnehin fehlt.

6 Was Großhändler jetzt tun können

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

- 1 Kreditlimits aktiv führen.** Die meisten österreichischen Lieferanten halten ihre Zahlungsziele innerhalb von 30 Tagen (Atradius, 2026). Wer längere Ziele oder höhere Limits gewährt, sollte das je Kunde bewusst entscheiden, nicht aus Gewohnheit.
- 2 Früh übergeben statt weiter liefern und hoffen.** Eine überfällige Rechnung gehört nach der ersten erfolglosen Erinnerung in einen geregelten Prozess. Das trennt die Frage, ob weiter geliefert wird, von der Frage, ob bezahlt wird.
- 3 Skontoabzüge prüfen.** Wer nach der Skontofrist zahlt, schuldet den vollen Betrag. Unberechtigte Abzüge summieren sich über Tausende Rechnungen und gehören nachgefordert.
- 4 Ansprüche geltend machen.** Verzugszinsen und die 40-Euro-Pauschale je Rechnung stehen Ihnen zu. Automatisch berechnet, kosten sie keine Zeit.
- 5 Bei Warnsignalen schnell sein.** Bei Kunden aus Bau und Gastronomie zählt Tempo, denn ein nicht eröffnetes Verfahren bedeutet Totalausfall. Ein externer, fairer Ablauf mit Ratenangebot hält die Kundenbeziehung und sichert den Anspruch.

Rechnung übergeben, weiter liefern, 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 Großhändler besonders wichtig: Tausende kleine Rechnungen laufen gebündelt und automatisch durch, unberechtigte Skontoabzüge werden mitgeführt, und langjährige Handwerkskunden bekommen eine Ratenlösung statt einer Liefersperre.

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 Prozent Ihrer offenen Forderungen sind älter als 60 Tage?
- 2 Wie viele Kunden beliefern Sie weiter, obwohl ältere Rechnungen offen sind?
- 3 Wer prüft unberechtigte Skontoabzüge, und werden sie nachgefordert?
- 4 Verrechnen Sie bei Verzug die Zinsen und die 40-Euro-Pauschale, die Ihnen zustehen?
- 5 Wie viel haben Sie im letzten Geschäftsjahr 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 27 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	Großhandel & B2B-Handel	Vergleichsgruppe
Unternehmen (n)	668	56.346
Median-Forderungsquote	26,6 %	23,7 %
Forderungsquote über 50 %	24,6 %	25,3 %
Kassa-Deckung unter 25 %	48,5 %	44,7 %
Negatives Eigenkapital	11,7 %	11,9 %
Forderungsbestand zum Vorjahr gestiegen	49,6 %	51,8 %
Median-Veränderung des Forderungsbestands	-0,5 %	1,2 %

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>

Eurostat (2026, 15. September). Enterprises by detailed NACE Rev. 2 activity and special aggregates (sbs_ovw_act), Österreich, NACE G46 mit Untergruppen, Berichtsjahr 2024 (auf Basis der Leistungs- und Strukturstatistik von Statistik Austria). https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sbs_ovw_act/default/table?lang=de

Wirtschaftskammer Österreich (2025, September).

Handelskompendium 2025 (Institut für Österreichs Wirtschaft, Daten Statistik Austria).

<https://www.wko.at/oe/handel/handelskompendium-2025.pdf>

Statistik Austria (2025, 6. März). Umsatzentwicklung in Handel und Dienstleistungen 2024 (Pressemitteilung).

<https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2025/03/20250306DienstleistungenHandelUmsatz2024.pdf>

Wirtschaftskammer Österreich (2026b, 19. August). WKÖ-Trefelik:

Erholung im Handel war nur von kurzer Dauer (Presseaussendung der Bundessparte Handel).

https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20260819_OTS0019/wko-e-trefelik-erholung-im-handel-war-nur-von-kurzer-dauer

Insolvenzstatistik der österreichischen Gläubigerschutzverbände (2025, 2026). Unternehmensinsolvenzen nach Branchen 2025 und 1. Halbjahr 2026, Abschnitte Handel, Bau sowie Beherbergung und Gastronomie.

in case of

Lizenziertes Inkasso

Ihr Geld gehört auf Ihr Konto.

Großhändler finanzieren mit ihrem Lieferantenkredit Handwerk, Bau und Gastronomie. incaseof.law sorgt dafür, dass das Geld für die gelieferte Ware 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