

Warten aufs Geld

Industrie & Maschinenbau

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

Maschinen- und Anlagenbauer, Metallverarbeiter und Zulieferer finanzieren Material, Fertigung und Lieferung vor, oft über lange Zahlungsziele großer Abnehmer im In- und Ausland. Dieser Branchenreport verbindet erstmals die offengelegten Bilanzen der Branche mit aktuellen Daten zu Zahlungsverzug und Insolvenzen.

39%

der befragten Betriebe der metalltechnischen Industrie rechnen für 2026 mit einem negativen Betriebsergebnis (Fachverband Metalltechnische Industrie, 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

Milliarden, die beim Kunden liegen

In den Bilanzen von 3.122 österreichischen Industrie- und Maschinenbauunternehmen stehen 10,3 Mrd. € an Forderungen, mehr als in jeder anderen Branche dieser Reportreihe. Gemessen an der Bilanzsumme liegt die Industrie mit 23,0 Prozent etwa auf dem Niveau vergleichbarer Unternehmen (23,9 Prozent). Kassa und Bankguthaben decken im Median nur rund ein Drittel der offenen Forderungen (34,6 Prozent). Wenn 39 Prozent der befragten metalltechnischen Betriebe für 2026 ein negatives Betriebsergebnis erwarten, zählt jeder Euro, der beim Kunden liegt.

Aus den Bilanzen der Branche

● Branche ● Vergleichsgruppe

10,3 Mrd. €



an Forderungen in den Bilanzen der ausgewerteten Industrieunternehmen, der größte Block aller Branchen dieser Reportreihe
Registerauswertung, n = 3.122

34,6 %



der offenen Forderungen sind im Median durch Kassa und Bankguthaben gedeckt; Vergleichsgruppe 35,7 %
Registerauswertung

23,0 %



der Bilanzsumme sind im Median in Forderungen gebunden, etwa so viel wie in der Vergleichsgruppe (23,9 %)
Registerauswertung

Aus Branchenquellen

Quellen ab Seite 9

39 %

der befragten Betriebe der metalltechnischen Industrie rechnen für 2026 mit einem negativen Betriebsergebnis
Fachverband Metalltechnische Industrie, 2026

616 Mio. €

vorläufige Passiva aus 294 Insolvenzen in der Warenherstellung 2025
Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026

83 Tage

Forderungslaufzeit börsennotierter Maschinenbauer weltweit Ende 2024; 38 % lagen über 90 Tagen
Allianz Research, 2025

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

Die Datenbasis

Ausgewertet wurden die jüngsten offengelegten Jahresabschlüsse von **3.122 Industrie-, Maschinenbau- und Produktionsunternehmen** (159 große, 433 mittelgroße und 2.530 kleine Kapitalgesellschaften) mit zusammen **10,3 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

Die Industrie ist das Rückgrat der österreichischen Wirtschaft. 34.351 Unternehmen der Warenherstellung beschäftigten 2024 insgesamt 727.738 Menschen und erzielten rund 266 Milliarden Euro Umsatz; allein der Maschinenbau kam mit 1.467 Unternehmen und 106.858 Beschäftigten auf rund 34,7 Milliarden Euro (Eurostat, 2026). Getragen wird die Branche vom Mittelstand: Die metalltechnische Industrie besteht zu mehr als 85 Prozent aus Familienunternehmen, ihre Exportquote liegt bei 79 Prozent (Fachverband Metalltechnische Industrie, 2026).



Foto: Sven Daniel / Unsplash

39 Prozent der befragten Betriebe der metalltechnischen Industrie rechnen für 2026 mit einem negativen Betriebsergebnis (Fachverband Metalltechnische Industrie, 2026). Wer ohnehin Verlust schreibt, kann sich offene Forderungen am wenigsten leisten.

Die Jahre 2023 und 2024 haben tiefe Spuren hinterlassen. In der metalltechnischen Industrie ging die Produktion in diesen zwei Jahren um knapp 16 Prozent zurück, 2025 folgte nur ein leichtes Plus von 2,7 Prozent. Die Exporte sanken 2025 preisbereinigt um 2 Prozent auf 39,1 Milliarden Euro, Deutschland als wichtigster Markt nimmt 27 Prozent davon ab. Der Ausblick bleibt trüb: In einer Umfrage von Mitte April 2026 rechnen 52 Prozent der Betriebe mit einem Rückgang ihrer Produktion (Fachverband Metalltechnische Industrie, 2026).

Die Insolvenzstatistik zeigt eine Besonderheit der Branche: Industrieinsolvenzen sind vergleichsweise selten, aber groß. 2025 wurden 294 Unternehmen der Warenherstellung insolvent, mit vorläufigen Passiva von 616 Millionen Euro. Im ersten Halbjahr 2026 sank die Zahl der Fälle um 14,5 Prozent auf 142, die Passiva lagen trotzdem bei 316 Millionen Euro, rechnerisch rund 2,2 Millionen Euro je Fall. Im Handel entfielen im selben Zeitraum auf 559 Fälle 271 Millio-

nen Euro (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026). Hinter jeder dieser Zahlen stehen Lieferanten, Dienstleister und Subunternehmer, die auf offenen Rechnungen sitzen bleiben.

Dazu kommt der Dominoeffekt: 68 Prozent der österreichischen Unternehmen zahlen ihre eigenen Lieferanten verspätet, weil ihre Kunden verspätet zahlen, einer der höchsten Werte in Europa (Intrum, 2026). In der Industrie mit ihren langen Lieferketten pflanzt sich jede Verspätung über mehrere Stufen fort. Wie lange Geld in dieser Branche unterwegs ist, zeigt ein Blick auf die Konzerne: Bei börsennotierten Maschinenbauern weltweit lag die Forderungslaufzeit Ende 2024 bei 83 Tagen, über alle Branchen bei 62 Tagen; 38 Prozent der Maschinenbauer kamen auf mehr als 90 Tage (Allianz Research, 2025). Die Werte gelten für Konzerne und nicht für den österreichischen Mittelstand, zeigen aber, wie lang die Zahlungswege in dieser Branche sind.



Foto: Cemrecan Yurtman / Unsplash

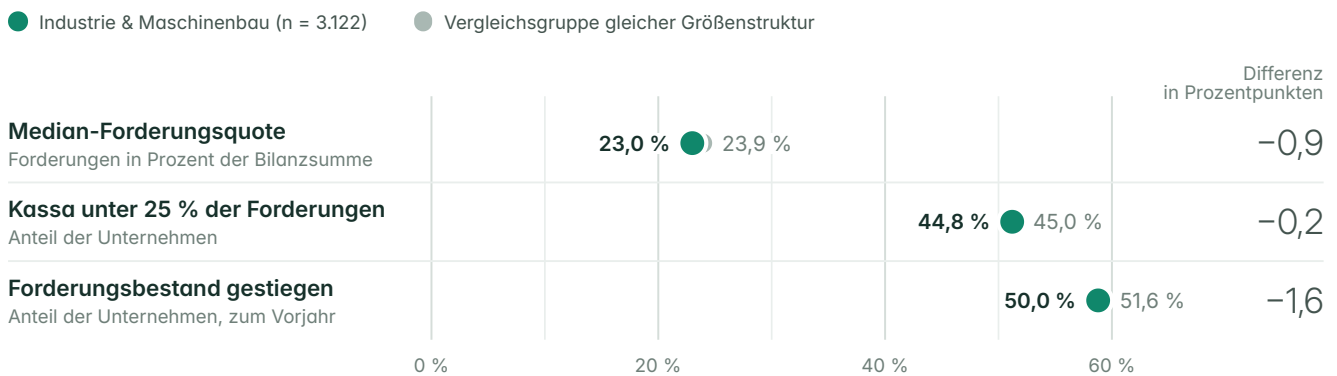
2 Was die Bilanzen zeigen

Erstmals lassen sich diese Befunde mit den Bilanzen der Branche selbst prüfen. Für diesen Report wurden die offengelegten Jahresabschlüsse von 3.122 kleinen, mittelgroßen und großen Industrie-, Maschinenbau- und Produktionsunternehmen ausgewertet und mit allen Kapitalgesellschaften derselben Größenklassen verglichen. Zusammen weisen sie **10,3 Mrd. € an Forderungen** aus, mehr als jede andere Branche dieser Reportreihe. Das typische Unternehmen der Auswertung hält 463.500 € an Forderungen in der Bilanz.

Gemessen an der Bilanzsumme ist das Bild ein anderes. Die typische Industriegesellschaft bindet 23,0 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen, etwa so viel wie vergleichbare Unternehmen (23,9 Prozent). Nur 18,1 Prozent halten mehr als die Hälfte ihrer Bilanz in Forderungen, deutlich weniger als in der Vergleichsgruppe (25,1 Prozent). Der Grund liegt auf der Hand: Industriebilanzen tragen Hallen, Maschinen und Lager. Die Quote ist deshalb unauffällig, die Beträge sind es nicht.

Abbildung 1 **Industrie & Maschinenbau im Vergleich: drei Kennzahlen aus den Bilanzen**

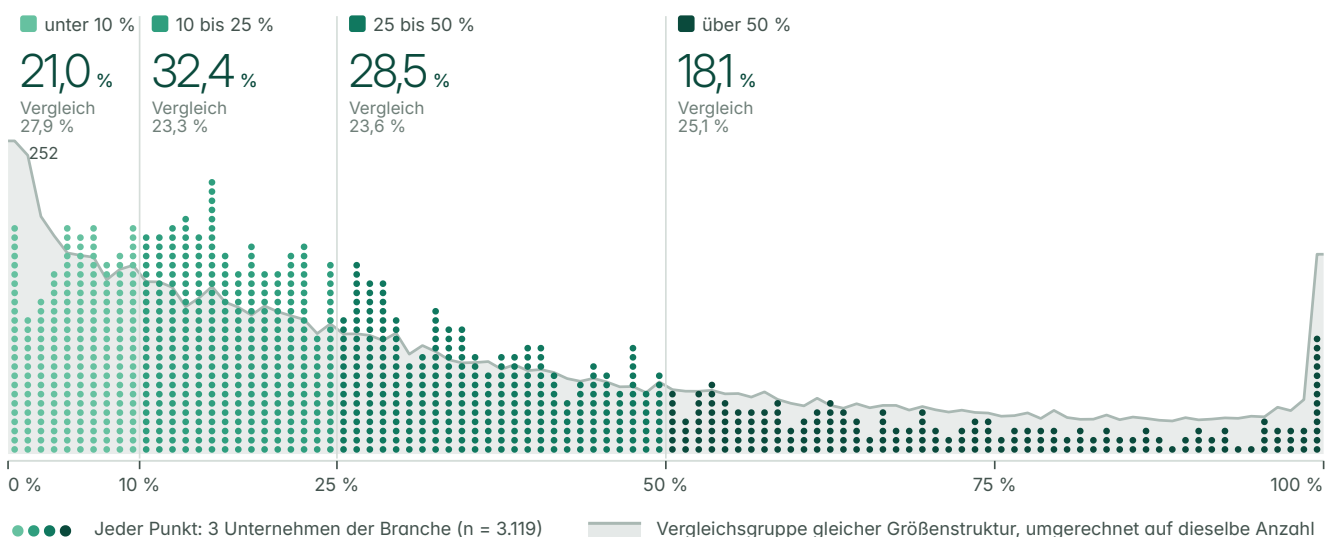
Branche gegen alle kleinen, mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften, gewichtet auf dieselbe Größenstruktur



Quelle: incaseof.iaw-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

Entscheidend ist, wie viel Liquidität hinter diesen Forderungen steht. Im Median decken Kassa und Bankguthaben die offenen Forderungen der Industrieunternehmen zu **34,6 Prozent**, ähnlich wie in der Vergleichsgruppe (35,7 Prozent). Bei Forderungen in dieser Größenordnung heißt das: Rund zwei Drittel der offenen Beträge sind nicht durch Liquidität gedeckt. 44,8 Prozent halten weniger als ein Viertel ihres Forderungsbestands als Kassa (Vergleichsgruppe 45,0 Prozent). Bleibt die Zahlung eines großen Abnehmers aus, muss die Lücke über den Kontokorrent geschlossen werden. 9,7 Prozent der ausgewerteten Gesellschaften weisen negatives Eigenkapital aus, etwa so viele wie in der Vergleichsgruppe (11,1 Prozent). Und in einer

Phase schwacher Produktion melden 50,0 Prozent der Unternehmen einen höheren Forderungsbestand als im Vorjahr.

Die Verteilung zeigt das Profil der Branche: Weniger Industrieunternehmen als in der Vergleichsgruppe hängen extrem an offenen Forderungen, dafür liegt die breite Masse im Mittelfeld zwischen 10 und 50 Prozent der Bilanzsumme. Das ist die bilanzielle Spur eines Geschäftsmodells, das zuerst in Material, Maschinen und Fertigung investiert und erst nach Lieferung, Montage oder Abnahme abrechnet. Bei den Beträgen, um die es in der Industrie geht, macht schon ein kleiner Anteil überfälliger Rechnungen einen spürbaren Unterschied für Liquidität und Ergebnis.

3 Wo das Geld hängen bleibt

Die Forderungen der Industrie entstehen selten aus schlechter Arbeit, sondern aus der Struktur des Geschäfts. Fünf Muster tauchen immer wieder auf.

Situation	Warum das Geld hängen bleibt	Was hilft
Große Abnehmer, lange Zahlungsziele	Konzerne, Erstausrüster und Generalunternehmer setzen ihre Zahlungsbedingungen durch. Wer liefert, finanziert vor. Zahlt der Abnehmer dann noch später, fragt kaum jemand nach, aus Sorge um den nächsten Auftrag.	Zahlungsziele bewusst verhandeln und einpreisen; bei Überschreitung sofort und sachlich reagieren, mit einem beziehungs-schonenden Ablauf.
Kunden im Ausland	Bei einer Exportquote von 79 Prozent in der metall-technischen Industrie liegt ein großer Teil der Forderungen im Ausland: fremdes Recht, fremde Sprache, fremde Gerichte. Kleinere Beträge werden oft abgeschrieben, bevor jemand es versucht.	Das Europäische Mahnverfahren: ein einheitlicher Weg zu einem vollstreckbaren Titel in der EU.
Ersatzteile, Service und Kleinaufträge	Viele Rechnungen über einige hundert oder tausend Euro für Teile, Wartung und Reparaturen. Einzeln lohnt sich der Aufwand nicht, in Summe geht es um viel Geld.	Kleine Beträge gebündelt und automatisch übergeben, mit Verzugszinsen und 40-Euro-Pauschale.
Schlussrechnung und Abnahme	Im Anlagenbau wird die letzte Rate oft mit Verweis auf Mängel oder offene Punkte zurückgehalten, auch wenn nur ein kleiner Teil strittig ist.	Unbestrittenes vom Strittigen trennen und den unbestrittenen Betrag sofort betreiben.
Mahnsperren im ERP	Vertrieb oder Kundendienst setzen eine Mahnsperre, damit ein wichtiger Kunde nicht verärgert wird. Danach prüft niemand mehr, und die Rechnung altert.	Mahnsperren befristen und regelmäßig prüfen; nach Ablauf automatisch übergeben.

Gemeinsam ist allen Mustern: Das Mahnen hängt an der Buchhaltung, die es neben Monatsabschluss und Zahlungsverkehr erledigt, oder am Vertrieb, der es aus verständlichen Gründen ungern tut. Wenn der nächste Auftrag 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

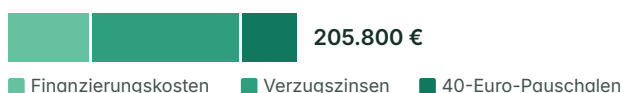
Warten wirkt harmlos, weil keine Rechnung dafür kommt. Tatsächlich kostet es auf drei Wegen: Das gebundene Kapital muss finanziert werden, gesetzliche Ansprüche bleiben ungenutzt, und ein Teil der Forderungen fällt am Ende ganz aus. Das folgende Beispiel rechnet das für einen typischen Betrieb der Branche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

Rechenbeispiel: ein mittelständischer Maschinen- und Anlagenbauer

Familienunternehmen mit 40 Mio. Euro Jahresumsatz, rund 6.000 Rechnungen pro Jahr für Maschinen, Service und Ersatzteile, ausschließlich an Geschäftskunden im In- und Ausland.

Jahresumsatz auf Rechnung	40,0 Mio. €
Vereinbartes Zahlungsziel / tatsächliche Zahlungsdauer	45 / 54 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 1.020 verspätete Rechnungen	40.800 €
Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr	205.800 €
Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes werden abgeschrieben	800.000 €

Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr, gestapelt nach Posten



800.000 €

Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes

Annahmen für das Beispiel: Zahlungsziel 45 Tage (Annahme); tatsächliche Zahlung neun Tage später, nach 54 Tagen, entsprechend der durchschnittlichen Verspätung im österreichischen B2B-Geschäft (Intrum, 2026: Zahlungsziel 23 Tage, Zahlung nach 32 Tagen); jede sechste Rechnung verspätet (17 %, branchenübergreifende Erhebung, eine eigene Zahl für die Industrie liegt nicht vor); Umsatz vollständig mit Geschäftskunden. 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 (Szenariorechnung). Größenordnung, keine Schadensschätzung.

Das Beispiel ist bewusst vorsichtig gerechnet. Es unterstellt nur neun Tage Verspätung wie im österreichischen Durchschnitt, obwohl die Zahlungswege in der Branche lang sind: Bei börsennotierten Maschinenbauern weltweit liegt schon die gesamte Forderungslaufzeit bei 83 Tagen (Allianz Research, 2025). Nicht enthalten sind die Stunden, die Buchhaltung, Vertriebsinnendienst und Kundendienst mit Nachfassen verbringen, und die Zinsen für Kontokorrent oder Factoring, mit denen viele Betriebe die Lücke überbrücken. Für einen Betrieb, der 2026 ohnehin kein positives Ergebnis erwartet, schlägt jeder dieser Beträge direkt auf die Liquidität durch.

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 einer Ersatzteilrechnung über 300 Euro sind das allein mehr als 13 Prozent des Rechnungsbetrags. 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, 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 Industrieunternehmen ist diese Bruchstelle besonders teuer, weil hier zwei Welten zusammentreffen: große Forderungen gegen Abnehmer, bei denen jede Eskalation abgewogen wird, und eine Vielzahl kleiner Ersatzteil- und Serviceforderungen, die im Alltag untergehen. Dazu kommen Kunden im EU-Ausland, bei de-

nen der Weg zum Gericht fremd wirkt. Für einen eigenen Rechtsweg sind viele dieser Forderungen einzeln zu klein, für das eigene Personal in Summe zu viel. Genau in dieser Lücke, bei Beträgen zwischen einigen hundert und einigen zehntausend Euro, bleibt das meiste Geld liegen.

6 Was Industrieunternehmen jetzt tun können

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

- Zahlungsziele als Kredit behandeln.** Ein langes Zahlungsziel für einen großen Abnehmer ist ein Kredit ohne Zinsen. Wer es gewährt, sollte es bewusst einpreisen und die Einhaltung konsequent prüfen.
- Mahnsperrn befristen.** Jede Sperre im ERP braucht einen Grund, eine verantwortliche Person und ein Ablaufdatum. Danach geht die Rechnung in einen geregelten Prozess. Ein externer, fairer Ablauf mit Ratenangebot schont die Kundenbeziehung besser als monatelanges Nachtelefonieren durch den Vertrieb.
- Kleine Beträge nicht liegen lassen.** Ersatzteil- und Serviceforderungen gebündelt übergeben. Verzugszinsen und die 40-Euro-Pauschale stehen Ihnen auch bei kleinen Rechnungen zu.
- Unbestrittenes sofort betreiben.** Wenn nur ein Teil einer Schlussrechnung strittig ist, gehört der unbestrittene Rest nicht in die Warteschleife.
- Ausland nicht abschreiben.** Das Europäische Mahnverfahren macht Forderungen gegen Kunden in der EU durchsetzbar, ohne dass Sie sich mit fremdem Prozessrecht befassen.

Rechnung übergeben, weiterproduzieren, 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 Industrieunternehmen besonders wichtig: Kunden im EU-Ausland werden über das Europäische Mahnverfahren erreicht, viele kleine Ersatzteil- und Servicerechnungen laufen gebündelt mit, und langjährige Abnehmer 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 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 Prozent Ihrer offenen Forderungen sind älter als 60 Tage, und wie viel davon entfällt auf Kunden im Ausland?
- 2 Wie viele Rechnungen stehen in Ihrem ERP unter Mahnsperre, und seit wann?
- 3 Wer verfolgt Ersatzteil- und Servicerechnungen unter 1.000 Euro?
- 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	Industrie & Maschinenbau	Vergleichsgruppe
Unternehmen (n)	3.122	56.346
Median-Forderungsquote	23,0 %	23,9 %
Forderungsquote über 50 %	18,1 %	25,1 %
Kassa-Deckung unter 25 %	44,8 %	45,0 %
Negatives Eigenkapital	9,7 %	11,1 %
Forderungsbestand zum Vorjahr gestiegen	50,0 %	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>

Allianz Research (2025, 18. Juni). Cash back to shareholders or cash stuck to finance customers? Auswertung börsennotierter Unternehmen aus 35 Ländern (Datenbasis LSEG). https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/economic-research/publications/specials/en/2025/june/2025-06-18-DSO.pdf

Eurostat (2026, 15. September). Structural business statistics (sbs_ovw_act), Österreich 2024: Herstellung von Waren und Maschinenbau. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sbs_ovw_act/default/table?lang=de

Fachverband Metalltechnische Industrie (2026, 28. April). Metalltechnische Industrie: Leichtes Plus im Jahr 2025, geopolitische Lage trübt Ausblick. https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20260428_OTS0097/metalltechnische-industrie-leichtes-plus-im-jahr-2025-geopolitische-lage-truebt-ausblick

Insolvenzstatistik der österreichischen Gläubigerschutzverbände (2026). Unternehmensinsolvenzen nach Branchen 2025 und 1. Halbjahr 2026, Abschnitte Herstellung von Waren und Handel.



Lizenziertes Inkasso

Ihr Geld gehört auf Ihr Konto.

Industrieunternehmen finanzieren Material, Fertigung und Lieferung vor.
incaseof.law sorgt dafür, dass das Geld für Maschine, Ersatzteil und Service
auch ankommt: digital, von der ersten Mahnung bis zur Exekution, im Inland wie
im EU-Ausland. 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