

Warten aufs Geld

IT-Dienstleister, Agenturen & Medien

Wie lange österreichische IT-Dienstleister, Agenturen und Medienhäuser auf ihr Geld warten und was das kostet

IT-Dienstleister, Agenturen und Medienhäuser liefern zuerst, ob Projekt, Wartung oder Kampagne, und werden erst nach Abnahme und Freigabe bezahlt, oft Wochen später oder gar nicht. Dieser Branchenreport verbindet erstmals die offengelegten Bilanzen der Branche mit aktuellen Daten zu Zahlungsverzug und Insolvenzen.

38,4%

der Bilanzsumme österreichischer IT-Dienstleister, Agenturen und Medienunternehmen stecken im Median in Forderungen; vergleichbare Unternehmen: 23,6 % (Registerauswertung)

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 IT-Dienstleister, Agenturen und Medienhäuser jetzt tun können	7
	So holt incaseof.law Ihr Geld	8
	Methodik und Quellen	9

Auf einen Blick

Das Kapital steckt beim Kunden

In österreichischen IT-Dienstleistern, Agenturen und Medienunternehmen stecken 38,4 Prozent der Bilanzsumme in Forderungen, deutlich mehr als in Unternehmen vergleichbarer Größe (23,6 Prozent). Ihr wichtigstes Vermögen ist nicht Technik oder Büro, sondern die erbrachte Leistung, die der Kunde noch nicht bezahlt hat. Fällt ein großer Kunde aus, fehlt nicht nur ein Auftrag, sondern ein Teil der Bilanz.

Aus den Bilanzen der Branche

● Branche ● Vergleichsgruppe

38,4%



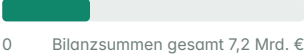
der Bilanzsumme sind im Median in Forderungen gebunden; Vergleichsgruppe 23,6 %
Registerauswertung, n = 1.472

37,5%



der IT-Dienstleister, Agenturen und Medienunternehmen halten mehr als die Hälfte ihrer Bilanz in Forderungen; Vergleichsgruppe 25,4 %
Registerauswertung

2,1 Mrd. €



an Forderungen in den Bilanzen der ausgewerteten IT-Dienstleister, Agenturen und Medienunternehmen
Registerauswertung

Aus Branchenquellen

Quellen ab Seite 9

248

Insolvenzen in Information und Kommunikation 2024, so viele wie nie seit Beginn der Zeitreihe 2019
Statistik Austria, 2026b

71,6%

der Betriebe in Werbung und Marktkommunikation sind Ein-Personen-Unternehmen
Wirtschaftskammer Österreich, 2026b

13,5%

des Umsatzes der IT-Branche kommen von öffentlichen Auftraggebern
Fachverband UBIT, 2026

Die Datenbasis

Ausgewertet wurden die jüngsten offengelegten Jahresabschlüsse von **1.472 IT-Dienstleistern, Agenturen, Medien- und Telekomunternehmen** (24 große, 85 mittelgroße und 1.363 kleine Kapitalgesellschaften) mit zusammen **2,1 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

IT-Dienstleister, Agenturen und Medienhäuser liefern, was andere Branchen für Digitalisierung, Vertrieb und Kommunikation brauchen. Allein die IT-Dienstleistungen zählen 19.744 Unternehmen mit 82.931 Beschäftigten und 14,83 Milliarden Euro Umsatz, die Werbung 18.091 Unternehmen mit 5,54 Milliarden Euro Umsatz; dazu kommen Verlage, Rundfunk und Telekommunikation (Statistik Austria, 2026a). Die Branche ist kleinteilig: 71,6 Prozent der Betriebe in Werbung und Marktkommunikation sind Ein-Personen-Unternehmen (Wirtschaftskammer Österreich, 2026b). Dort mahnt, wer auch die Arbeit liefert.



Foto: Immo Wegmann / Unsplash

Im September 2026 ging eine Kärntner Werbeagentur in Konkurs. Ein Hauptgrund: Ihr wesentlicher Kunde war selbst insolvent geworden, offene Rechnungen von rund 100.000 Euro blieben unbezahlt (MeinBezirk, 2026).

Die Konjunktur ist gespalten. Die IT-Umsätze sind 2025 um 7,5 Prozent gewachsen, 47,2 Prozent der IT-Betriebe melden eine gute Auftragslage. Zugleich nennen 59 Prozent die schwache Kundennachfrage als Herausforderung (Fachverband UBIT, 2026). Der Werbemarkt tritt auf der Stelle: Das Bruttowerbevolumen stieg 2025 um 0,3 Prozent, die Mediawerbung in Print, TV, Online, Radio, Außenwerbung und Kino sank um 2,3 Prozent, Print allein um 5,6 Prozent (medianet, 2026). Wo Budgets knapp werden, geraten auch die Rechnungen der Dienstleister unter Druck.

In diesem Umfeld wird jede offene Rechnung zur Liquiditätsfrage. Im Bereich Information und Kommunikation, zu dem IT, Verlage, Medien und Telekom zählen, wurden im Jahr 2024 insgesamt 248 Unternehmen insolvent, so viele wie nie seit Beginn der

Zeitreihe 2019. Nach vorläufig 220 Fällen im Jahr 2025 steigt die Zahl wieder: 113 Insolvenzen im ersten Halbjahr 2026 nach 102 im Vorjahreszeitraum (Statistik Austria, 2026b). Werbeagenturen weist die Statistik nicht gesondert aus. Wie schnell es dort gehen kann, zeigt ein aktueller Fall.

Das ist der Dominoeffekt, der die Branche besonders trifft. Fällt ein großer Kunde aus, verliert sein Dienstleister nicht nur einen Auftrag, sondern einen Teil seines Vermögens. Und wer auf sein Geld wartet, gibt das Warten weiter, an Freelancer, Produktionspartner und Medien. Die Sorge ist entsprechend groß: 63 Prozent der österreichischen Unternehmen sorgen sich mehr denn je um die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden, der höchste Wert aller untersuchten Länder (Intrum, 2026).

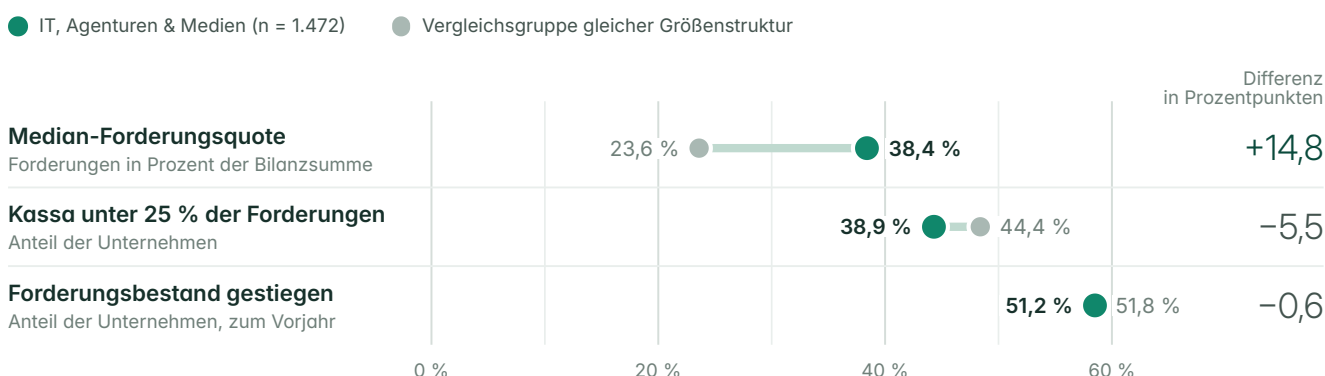
2 Was die Bilanzen zeigen

Erstmals lassen sich diese Befunde mit den Bilanzen der Branche selbst prüfen. Für diesen Report wurden die offengelegten Jahresabschlüsse von 1.472 kleinen, mittelgroßen und großen IT-Dienstleistern, Agenturen, Medien- und Telekomunternehmen ausgewertet und mit allen Kapitalgesellschaften derselben Größenklassen verglichen. Zusammen weisen sie 2,1 Mrd. € an Forderungen aus.

Das Ergebnis ist eindeutig: Die typische Gesellschaft der Branche bindet **38,4 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen**, um 14,8 Prozentpunkte mehr als vergleichbare Unternehmen (23,6 Prozent). Bei **37,5 Prozent** der Unternehmen besteht mehr als die Hälfte der Bilanz aus offenen Forderungen, in der Vergleichsgruppe bei 25,4 Prozent. Das überrascht nur auf den ersten Blick: Wer Wissen, Software, Kampagnen und Inhalte verkauft, braucht kaum Maschinen oder Lager. Das wichtigste Vermögen ist die erbrachte Leistung, die der Kunde noch nicht bezahlt hat.

Abbildung 1 IT, Agenturen & Medien im Vergleich: drei Kennzahlen aus den Bilanzen

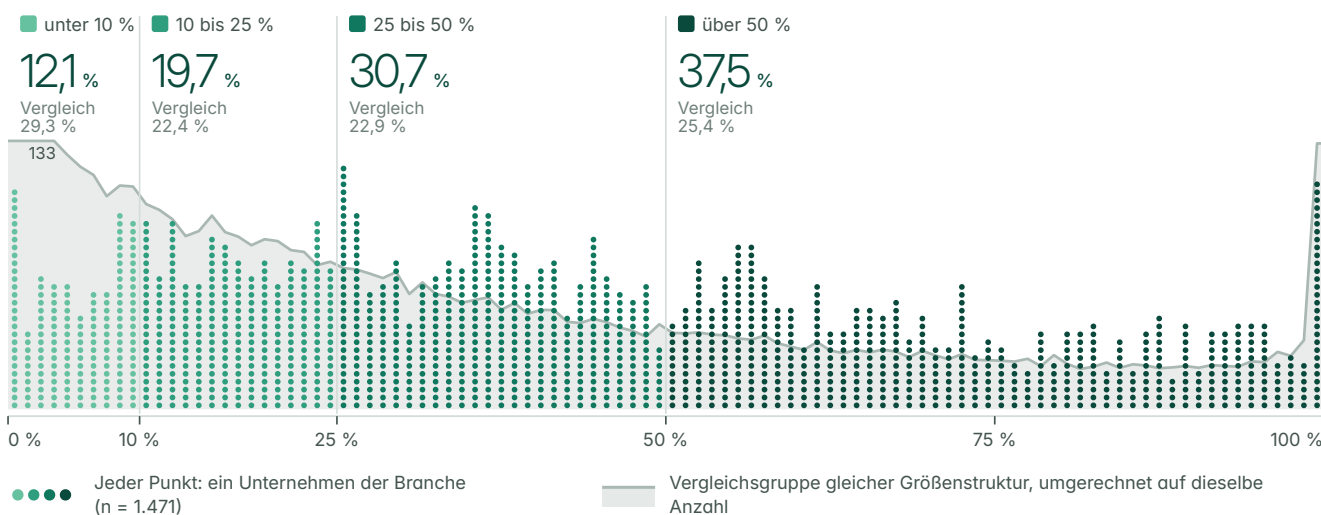
Branche gegen alle kleinen, mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften, gewichtet auf dieselbe Größenstruktur



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

Bei der Liquidität steht die Branche etwas besser da als vergleichbare Unternehmen: 38,9 Prozent der Unternehmen mit Forderungsbestand halten Kassa und Bankguthaben von weniger als einem Viertel dieses Bestands (Vergleichsgruppe 44,4 Prozent). Beruhigend ist das trotzdem nicht: Bleibt ein großer Kunde aus, reicht bei diesen Betrieben die Kassa nicht einmal für ein Viertel der offenen Beträge. 9,6 Prozent der ausgewerteten Gesellschaften weisen bereits negatives Eigenkapital aus.

Die Verteilung zeigt, warum der Median nicht die ganze Geschichte erzählt: In der Vergleichsgruppe halten viele Unternehmen kaum Forderungen, in der Branche ist die Gruppe über der 50-Prozent-Marke die größte. Das ist die bilanzielle Spur eines Geschäftsmodells, das zuerst liefert und erst nach Abnahme, Freigabe oder Leistungszeitraum abrechnet.

3 Wo das Geld hängen bleibt

Die Forderungen der Branche entstehen nicht aus schlechter Arbeit, sondern aus der Art, wie Projekte, Wartung und Kampagnen abgerechnet werden. Fünf Muster tauchen immer wieder auf.

Situation	Warum das Geld hängen bleibt	Was hilft
Projekt geliefert, Abnahme offen	Solange der Kunde nicht abnimmt, gilt die Rechnung als strittig. Kleine Mängel oder neue Änderungswünsche werden zum Grund, gar nicht zu zahlen.	Teilrechnungen je Projektphase, dokumentierte Abnahmen, unbestrittene Beträge ohne Zögern betreiben.
Große Auftraggeber und öffentliche Hand	Bestellnummern, Freigabeschleifen und Einkaufsbedingungen: Die Rechnung wandert durch viele Abteilungen, das Zahlungsziel verliert an Bedeutung.	Formale Anforderungen von Anfang an erfüllen, Fristen überwachen, nach Ablauf geregelt übergeben.
Wartung, Lizenzen und Retainer	Viele wiederkehrende Rechnungen mittlerer Höhe. Einzelne Rückstände fallen nicht auf, bis sie sich über Monate summieren.	Eine feste Regel für alle Kunden: nach der ersten erfolglosen Erinnerung automatisch in den nächsten Schritt.
Ein Hauptkunde trägt das Geschäft	Wer von wenigen Kunden lebt, eskaliert nicht. Gerät der Kunde selbst in Schieflage, ist die Forderung oft verloren.	Früh handeln und eine Ratenlösung anbieten, statt stillzuhalten. Wer als Erster konsequent betreibt, hat die besseren Chancen.
Vorleistung für Medien und Partner	Agenturen buchen Mediavolumen, beauftragen Produktion und Freelancer, bevor der Kunde zahlt. Die eigene Marge ist ein Bruchteil des Volumens.	Vorschüsse und Akontozahlungen vereinbaren, offene Beträge ohne Verzögerung übergeben.

Die Abnahme wirkt dabei wie eine eingebaute Verzögerung. Die Musterbedingungen des Fachverbands UBIT sehen für individuell erstellte Software eine Abnahme spätestens vier Wochen nach Lieferung vor; erst danach gilt sie ohne Rückmeldung des Kunden als abgenommen. Beahlt werden soll laut denselben Bedingungen binnen 14 Tagen ab Rechnungserhalt (Fachverband UBIT, 2024). Bis dahin ist die Leistung erbracht und vorfinanziert.

Gemeinsam ist allen Mustern: Das Mahnen hängt an der Geschäftsführung, der Projektleitung oder der Kundenberatung, die es nebenbei erledigen. Wenn das nächste Projekt drängt und der Kunde wichtig ist, 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

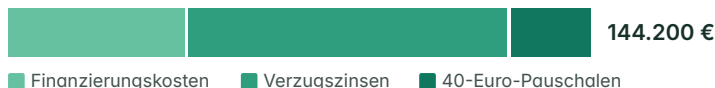
Warten wirkt harmlos, weil keine Rechnung dafür kommt. Tatsächlich kostet es auf drei Wegen: Das gebundene Kapital muss finanziert werden, gesetzliche Ansprüche bleiben ungenutzt, und ein Teil der Forderungen fällt am Ende ganz aus. Das folgende Beispiel rechnet das für einen typischen Betrieb durch.

Rechenbeispiel: ein mittelgroßer IT-Dienstleister

IT-Dienstleister mit 15 Mio. Euro Jahresumsatz, rund 3.000 Rechnungen pro Jahr aus Projekten, Wartungsverträgen und Lizenzen, überwiegend an Unternehmen und öffentliche Auftraggeber.

Jahresumsatz auf Rechnung	15,0 Mio. €
Vereinbartes Zahlungsziel / tatsächliche Zahlungsdauer	14 / 32 Tage
Durch Verspätung zusätzlich gebundenes Kapital (18 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 510 verspätete Rechnungen	20.400 €
Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr	144.200 €
Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes werden abgeschrieben	279.000 €

Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr, gestapelt nach Posten



Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes

Annahmen für das Beispiel: Zahlungsziel 14 Tage wie in den Musterbedingungen des Fachverbands UBIT (2024), tatsächliche Zahlung nach durchschnittlich 32 Tagen, wie Intrum (2026) sie für österreichische Firmenkunden misst; 17 % der Rechnungen verspätet (jede sechste Rechnung, österreichweite Branchenerhebung 2025); Anteil gewerblicher und öffentlicher Kunden rund 93 %, angelehnt an die Kundenstruktur der IT-Branche mit 7,4 % Privatkunden (Fachverband UBIT, 2026). 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, dass nur jede sechste Rechnung verspätet bezahlt wird, und setzt den branchenübergreifenden Abschreibungssatz von 2 Prozent an. Nicht enthalten sind die Stunden, die Geschäftsführung und Projektleitung mit Nachtelefonieren verbringen, statt abrechenbare Leistung zu erbringen, und die Zinsen für den Kontokorrent, der die Lücke überbrückt. Fällt ein Hauptkunde ganz aus, wie im Kärntner Fall, geht es nicht mehr um Zinsen, sondern um den Bestand des Unternehmens.

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.

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 IT-Dienstleister, Agenturen und Medienhäuser ist diese Bruchstelle besonders teuer. Die Forderungen hängen an Projekten und langjährigen Kundenbeziehungen, gemahnt wird von den Menschen, die eigentlich das nächste Projekt liefern sollen. In vielen Betrieben ist das die Geschäftsführung selbst. Für ein Ge-

richtsverfahren im Einzelfall scheinen die Beträge zu klein, für das eigene Team sind sie in Summe zu viel. Genau in dieser Lücke, bei Beträgen zwischen einigen hundert und einigen zehntausend Euro, bleibt viel Geld liegen.

6 Was IT-Dienstleister, Agenturen und Medienhäuser jetzt tun können

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

- 1 Abnahmen und Teilrechnungen regeln.** Wer in Projektphasen abrechnet und jede Abnahme dokumentiert, macht Forderungen früher fällig und im Streitfall belegbar.
- 2 Früh übergeben statt lange erinnern.** Jede Woche ohne Reaktion senkt die Chance auf Zahlung. 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 zu, auch gegenüber großen Auftraggebern. Automatisch berechnet, kosten sie keine Zeit.
- 4 Klumpenrisiko im Blick behalten.** Prüfen Sie monatlich, wie viel Ihres Forderungsbestands auf die größten Kunden entfällt. Vorschüsse und Akontozahlungen verringern die Vorleistung bei großen Aufträgen.
- 5 Beziehung und Konsequenz trennen.** Ein externer, fairer Ablauf mit Ratenangebot schont die Kundenbeziehung besser als monatelanges Nachtelefonieren durch die Projektleitung. Die Beziehung bleibt bei der Kundenbetreuung, Zahlungsfragen laufen über das Schuldnerportal.

Projekt abgerechnet, Fall übergeben, 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 IT-Dienstleister, Agenturen und Medienhäuser besonders wichtig: Projekt-, Wartungs- und Agenturrechnungen laufen in einem geregelten Ablauf, wichtige Kunden bekommen eine Ratenlösung statt einer Eskalation, und Auftraggeber im EU-Ausland werden über das Europäische Mahnverfahren erreicht.

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?
- 2 Wie viele Rechnungen warten derzeit auf eine Abnahme oder Freigabe des Kunden?
- 3 Wie viel Ihres Forderungsbestands entfällt auf Ihre drei größten Kunden?
- 4 Verrechnen Sie bei Verzug die Zinsen und die 40-Euro-Pauschale, die Ihnen zustehen?
- 5 Wer mahnt bei Ihnen, und was passiert mit einer Rechnung nach der letzten Mahnung?

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 Voller-

hebung 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 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	IT, Agenturen & Medien	Vergleichsgruppe
Unternehmen (n)	1.472	56.346
Median-Forderungsquote	38,4 %	23,6 %
Forderungsquote über 50 %	37,5 %	25,4 %
Kassa-Deckung unter 25 %	38,9 %	44,4 %
Negatives Eigenkapital	9,6 %	12,3 %
Forderungsbestand zum Vorjahr gestiegen	51,2 %	51,8 %
Median-Veränderung des Forderungsbestands	0,8 %	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 (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-geschaeftspartners>

Statistik Austria (2026a, 30. Juni). Leistungs- und Strukturstatistik 2024, Hauptergebnisse nach ÖNACE (IT-Dienstleistungen, Werbung, Verlagswesen, Telekommunikation). <https://www.statistik.at/statistiken/industrie-bau-handel-und-dienstleistungen/leistungs-und-strukturdaten>

Statistik Austria (2026b, 6. August). Insolvenzen nach Quartalen und aggregierten Wirtschaftsbereichen (ÖNACE 2008), Stand Juli 2026, Abschnitt Information und Kommunikation. <https://www.statistik.at/statistiken/industrie-bau-handel-und-dienstleistungen/unternehmensdemografie/registrierungen-und-insolvenzen>

Wirtschaftskammer Österreich (2026b, September). Branchendaten Werbung und Marktkommunikation. <https://www.wko.at/statistik/BranchenFV/b-703.pdf>

Fachverband UBIT, Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie der Wirtschaftskammer Österreich (2026, Mai). UBIT-Radar 2026: Struktur- und Konjunkturdaten, erstellt von der KMU Forschung Austria. <https://www.wko.at/sbg/information consulting/unternehmensberatung-buchhaltung-informationstechnologie/ubit-radar-2026.pdf>

Fachverband UBIT (2024). Allgemeine Geschäftsbedingungen für den Verkauf und die Lieferung von Organisations-, Programmierleistungen und Werknutzungsbewilligungen von Softwareprodukten (B2B), Ausgabe 2024. <https://www.wko.at/oe/agb/agb-it-programmierdienstleistungen-b2b.pdf>

medianet (2026, 30. Jänner). Werbermarkt 2025: Jahr der Verschiebungen (Daten des Focus-Instituts). <https://medianet.at/news/marketing-and-media/werbermarkt-2025-jahr-der-verschiebungen-72644.html>

MeinBezirk (2026, 8. September). Kundenpleite führt Werbeagentur erneut in die Insolvenz. https://www.meinbezirk.at/klagenfurt/c-wirtschaft/kundenpleite-fuehrt-werbeagentur-erneut-in-die-insolvenz_a8887477



Lizenziertes Inkasso

Ihr Geld gehört auf Ihr Konto.

IT-Dienstleister, Agenturen und Medienhäuser liefern, bevor sie bezahlt werden. incaseof.law sorgt dafür, dass das Honorar 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