

Warten aufs Geld

Kfz-Handel & Werkstätten

Wie lange österreichische Autohäuser und Werkstätten auf ihr Geld warten und was das kostet

Autohäuser, Importeure und Werkstätten setzen Milliarden um und behalten davon wenig: Die Marge ist schmal, und die offenen Rechnungen sind viele kleine. Dieser Branchenreport verbindet erstmals die offengelegten Bilanzen der Branche mit aktuellen Daten zu Zahlungsverzug und Insolvenzen.

249

Insolvenzen in der Kfz-Branche 2025, um 10 % mehr als im Vorjahr. Die Passiva stiegen um 37 % auf 115 Mio. Euro (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2025)

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

Wenig Forderungen, knappe Kassa

Österreichische Autohäuser und Werkstätten binden mit 16,0 Prozent der Bilanzsumme deutlich weniger Kapital in Forderungen als vergleichbare Unternehmen (23,6 Prozent), weil ihr Vermögen am Hof und im Lager steht. Entwarnung ist das nicht: 35,3 Prozent halten weniger Kassa als ein Zehntel ihrer Forderungen, und die Margen sind schmal. Jede offene Werkstatt-, Flotten- oder Versicherungsrechnung geht damit direkt auf das Ergebnis.

Aus den Bilanzen der Branche

● Branche ● Vergleichsgruppe

16,0%



der Bilanzsumme sind im Median in Forderungen gebunden; Vergleichsgruppe 23,6 %. Das Kapital steht am Hof und im Lager
Registerauswertung, n = 1.269

35,3%



der Kfz-Betriebe halten weniger Kassa als ein Zehntel ihrer Forderungen; Vergleichsgruppe 33,6 %
Registerauswertung

1,6 Mrd. €



an Forderungen in den Bilanzen der ausgewerteten Autohäuser, Importeure und Werkstätten
Registerauswertung

Aus Branchenquellen

Quellen ab Seite 9

249

Insolvenzen in der Kfz-Branche 2025 (Hochrechnung), plus 10 %; die Passiva stiegen um 37 % auf 115 Mio. Euro
Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2025

63,4%

der Pkw-Neuzulassungen 2025 gingen an Firmen, juristische Personen und Gebietskörperschaften
Statistik Austria, 2026b

84%

der österreichischen Unternehmen sind von verspäteten B2B-Zahlungen ihrer Geschäftskunden betroffen
Atradius, 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 Autohäuser und Werkstätten jetzt tun können	7
	So holt incaseof.law Ihr Geld	8
	Methodik und Quellen	9

Die Datenbasis

Ausgewertet wurden die jüngsten offengelegten Jahresabschlüsse von **1.269 Kfz-Handels- und Werkstattunternehmen** (20 große, 90 mittelgroße und 1.159 kleine Kapitalgesellschaften) mit zusammen **1,6 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

Durch die Kfz-Branche fließt viel Geld. 15.297 Unternehmen handeln in Österreich mit Kraftfahrzeugen oder reparieren sie, mit 92.450 Beschäftigten und 44,56 Milliarden Euro Umsatzerlösen. Den Großteil erwirtschaften Autohäuser und Importeure: Auf den Handel mit Pkw und leichten Nutzfahrzeugen entfallen 28,67 Milliarden Euro. Die Werkstätten stellen mit 7.597 Betrieben rund die Hälfte der Unternehmen, erzielen aber nur rund 16 Prozent des Umsatzes (Statistik Austria, 2026a). Im Fahrzeughandel laufen je Erwerbstätigem 696.123 Euro Umsatz durch die Bücher, im Handel insgesamt 492.906 Euro (Wirtschaftskammer Österreich, 2026b).



Foto: Christian Buehner / Unsplash

Das Neuwagengeschäft ist Geschäft mit Firmenkunden: 63,4 Prozent der Pkw-Neuzulassungen 2025 entfielen auf juristische Personen, Firmen und Gebietskörperschaften (Statistik Austria, 2026b).

Die Nachfrage hat sich erholt. 2025 wurden 284.978 Pkw neu zugelassen, um 12,3 Prozent mehr als im Jahr davor und so viele wie seit 2019 nicht mehr (Statistik Austria, 2026b). Bis August 2026 lag das Plus bei 12,0 Prozent, doch die Dynamik lässt nach: Im Juni betrug der Zuwachs noch 22,9 Prozent, im August nur mehr 1,6 Prozent (Statistik Austria, 2026c). Bei schweren Lkw ging es 2025 um 21,9 Prozent nach unten (Statistik Austria, 2026b). Und mehr Umsatz heißt nicht mehr Ertrag: Im Nachbarmarkt Deutschland lag die durchschnittliche Umsatzrendite der Autohäuser 2025 bei rund 1,1 Prozent (AUTOHAUS, 2026). Für Österreich fehlt eine vergleichbare Erhebung. Bei einem Prozent Rendite muss jeder Euro, der ausfällt, mit rund hundert Euro Umsatz wieder verdient werden.

Die Insolvenzstatistik zeigt, wie dünn das Polster ist. Für 2025 weist die Hochrechnung 249 Insolvenzen in der Kfz-Branche aus, um 10 Prozent mehr als im

Jahr davor. Die Passiva stiegen von 84 auf 115 Millionen Euro, ein Plus von 37 Prozent (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2025). Die Pleiten werden also größer. Im ersten Quartal 2026 ging die Zahl leicht zurück, auf 53 Fälle nach 57 im Vorjahresquartal (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2026). Die Abgrenzung umfasst neben Handel und Werkstätten auch Karosseriebau und Autovermietung.

Damit hängt die Branche an der Liquidität ihrer gewerblichen Kunden. 63 Prozent der österreichischen Unternehmen sorgen sich mehr denn je um die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden, der höchste Wert aller befragten Länder (Intrum, 2026). Frächter, Baufirmen und Gewerbebetriebe, die selbst auf ihr Geld warten, bezahlen die Werkstatt- und Teilrechnung im Zweifel zuletzt. Wer auf sein Geld wartet, gibt das Warten weiter.

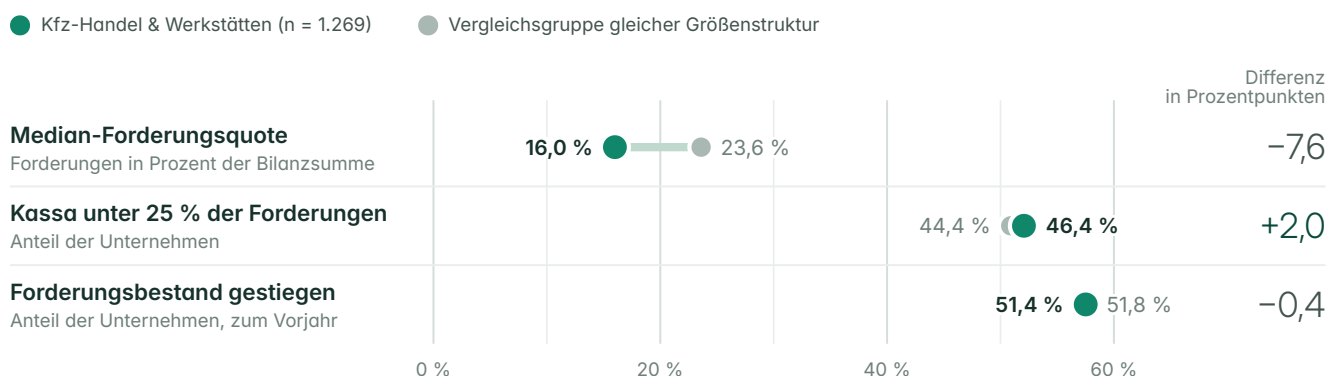
2 Was die Bilanzen zeigen

Erstmals lassen sich diese Befunde mit den Bilanzen der Branche selbst abgleichen. Für diesen Report wurden die offengelegten Jahresabschlüsse von 1.269 kleinen, mittelgroßen und großen Autohäusern, Importeuren, Kfz-Händlern und Werkstätten ausgewertet und mit allen Kapitalgesellschaften derselben Größenklassen verglichen. Zusammen weisen sie 1,6 Mrd. € an Forderungen aus.

Der erste Befund ist unspektakulär, und gerade das ist aufschlussreich: Die typische Kfz-Gesellschaft bindet **16,0 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen**,

um 7,6 Prozentpunkte weniger als vergleichbare Unternehmen (23,6 Prozent). Nur 12,3 Prozent halten mehr als die Hälfte ihrer Bilanz in Forderungen, in der Vergleichsgruppe 25,4 Prozent. Das ist die Spur eines lagerintensiven Geschäfts: Das Kapital steht als Neu-, Vorführ- und Gebrauchtwagen am Hof und als Teile im Lager. Beim Neuwagen zahlt häufig die Leasinggesellschaft oder die Bank, denn 56,9 Prozent der neu angeschafften Pkw und Kombis werden geleast (Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften, 2026).

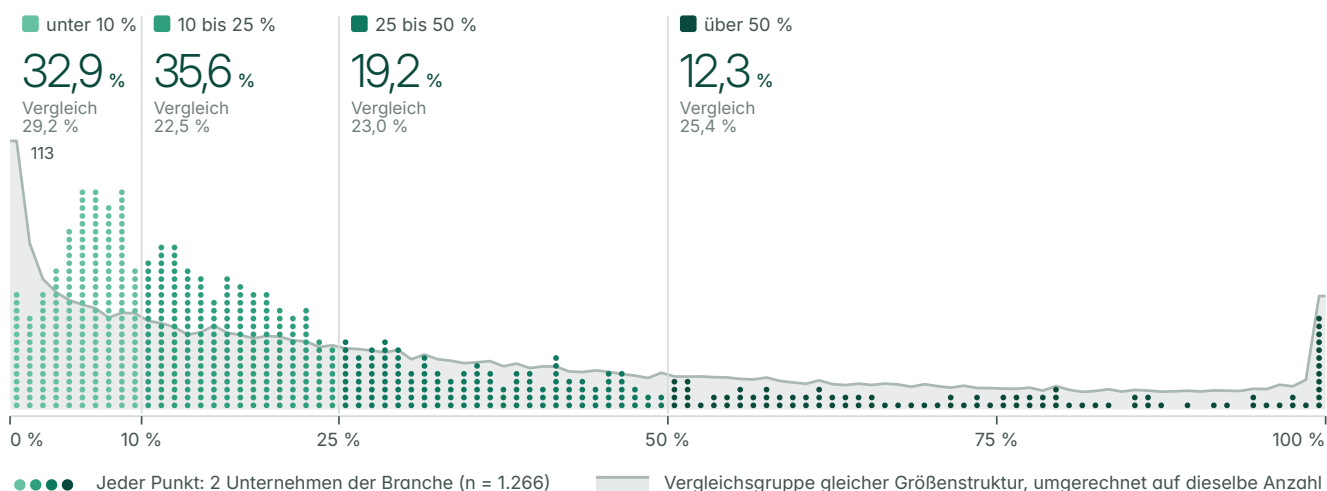
Abbildung 1 **Kfz-Handel & Werkstätten im Vergleich: drei Kennzahlen aus den Bilanzen**
Branche gegen alle kleinen, mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften, gewichtet auf dieselbe Größenstruktur



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

Entwarnung ist das nicht, denn die Reserve dahinter ist bei vielen Betrieben knapp. **35,3 Prozent** der Kfz-Betriebe mit Forderungsbestand halten Kassa und Bankguthaben von weniger als einem Zehntel dieses Bestands (Vergleichsgruppe 33,6 Prozent). Bei ihnen reicht der Ausfall eines Zehntels der offenen Forderungen, und das Konto ist leer. Weniger als ein Viertel decken 46,4 Prozent (Vergleichsgruppe 44,4 Prozent). Weil die Forderungen ohnehin nur einen kleinen Teil der Bilanz ausmachen, sind das gemessen an der Bilanz schmale Polster. Negatives Eigenkapital weisen 8,7 Prozent der Gesellschaften aus (Vergleichsgruppe 12,1 Prozent).

Bei der Entwicklung liegt die Branche im Schnitt: 51,4 Prozent der Kfz-Betriebe weisen mehr Forderungen aus als im Vorjahr, in der Vergleichsgruppe 51,8 Prozent. Ein stabiler Forderungsbestand sagt aber nichts darüber, wie pünktlich die offenen Rechnungen bezahlt werden.

Die Verteilung bestätigt das Profil: Die meisten Kfz-Betriebe liegen in den beiden unteren Klassen, eine Forderungsquote über 50 Prozent ist die Ausnahme. Der Schmerz der Branche ist deshalb nicht die Höhe der Forderungen. Es ist die Kombination aus knapper Kassa, schmaler Marge und einer großen Zahl kleiner Rechnungen, von denen jede einzelne zu klein scheint, um sich darum zu kümmern.

3 Wo das Geld hängen bleibt

Offene Posten entstehen im Kfz-Geschäft selten beim finanzierten Neuwagen, sondern im Alltag daneben: in Werkstatt, Teilevertrieb, Flottengeschäft und Schadensabwicklung. Fünf Muster tauchen immer wieder auf.

Situation	Warum das Geld hängen bleibt	Was hilft
Werkstatt- und Teilrechnungen	Viele kleine Beträge, einzeln kaum der Mühe wert. Ist das Fahrzeug auf Rechnung herausgegeben, ist das stärkste Druckmittel weg.	Herausgabe an klare Regeln knüpfen, Überfälliges gesammelt und automatisch übergeben.
Flotten- und Gewerbekunden	Rahmenverträge, Fuhrparkmanager und eigene Freigabeprozesse verzögern die Zahlung. Und niemand will den großen Kunden verärgern.	Ein beziehungsschonender Ablauf mit Ratelösung statt Drohkulisse.
Versicherungsabwicklung	Die Direktverrechnung erspart dem Kunden die Vorleistung, macht aber die Versicherung zum Zahler. Bis Prüfung und Freigabe vorliegen, wartet die Werkstatt. Erkennt die Versicherung nur einen Teil an, bleibt der Rest zwischen Versicherung und Kunde hängen.	Differenzbeträge sofort dem Kunden zuordnen und nachverfolgen, Abtretung und Freigabe sauber dokumentiert.
Nutzfahrzeuge und Gewerbe unter Druck	Frächter und Baufirmen warten selbst auf ihr Geld. Service- und Reparaturrechnungen für Lkw und Transporter werden zuletzt bezahlt.	Schnell handeln: Wer als Erster konsequent betreibt, hat die besseren Chancen.
Nebenforderungen	Stell- und Verwahrungsgebühren oder nachträglich beauftragte Zusatzarbeiten werden nicht verrechnet oder im Streit fallen gelassen.	Nebenforderungen im selben Fall mitführen, sauber dokumentiert.

Gemeinsam ist allen Mustern: Das Mahnen hängt am Serviceberater, am Verkäufer oder an einer Person in der Buchhaltung, die es nebenbei erledigt. Wenn der nächste Kunde am Schalter steht, bleibt die offene Rechnung liegen. Der European Payment Report be-

ziffert 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 eine Autohausgruppe durch, und zwar nur für den Teil des Umsatzes, der mit Zahlungsziel an Firmenkunden geht.

Rechenbeispiel: eine regionale Autohausgruppe

Autohausgruppe mit mehreren Markenbetrieben und rund 40 Mio. Euro Jahresumsatz; davon 12 Mio. Euro auf Rechnung an Flotten- und Gewerbekunden, rund 7.000 Rechnungen pro Jahr für Fahrzeuge, Service und Teile.

Jahresumsatz auf Rechnung	12,0 Mio. €
Vereinbartes Zahlungsziel / tatsächliche Zahlungsdauer	23 / 32 Tage
Durch Verspätung zusätzlich gebundenes Kapital (9 Tage)	295.900 €
Finanzierungskosten dafür bei 6 % Kapitalkosten pro Jahr	17.800 €
Verzugszinsen, die Ihnen darauf zustünden (10,73 % pro Jahr)	31.700 €
40-Euro-Pauschale für rund 1.190 verspätete Rechnungen	47.600 €
Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr	97.100 €
Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes werden abgeschrieben	240.000 €

Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr, gestapelt nach Posten



Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes

Annahmen für das Beispiel: Von rund 40 Mio. Euro Gesamtumsatz werden 12 Mio. Euro mit Zahlungsziel an Flotten- und Gewerbekunden fakturiert (Schätzung; Barverkäufe, über Leasing oder Bank bezahlte Fahrzeuge und Privatkunden sind nicht eingerechnet). Zahlungsziel 23 Tage, tatsächliche Zahlung nach 32 Tagen wie im österreichischen B2B-Durchschnitt (Intrum, 2026); jede sechste Rechnung verspätet (17 %, branchenübergreifende Erhebung, eine eigene Zahl für den Kfz-Handel 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 (Szenariorechnung). Größenordnung, keine Schadensschätzung.

Das Beispiel ist bewusst vorsichtig gerechnet. Es setzt nur den Umsatz mit Flotten- und Gewerbekunden an und eine Verspätung von nur 9 Tagen. Nicht enthalten sind Differenzbeträge aus Versicherungsfällen, offene Rechnungen von Privatkunden und die Stunden, die Serviceberater und Buchhaltung mit Nachtelefonieren verbringen. Gemessen an der Marge ist schon dieser Betrag erheblich: Bei einer Umsatzrendite um ein Prozent, wie sie für den deutschen Autohandel gemessen wurde, entspricht jeder Euro Ausfall dem Ertrag aus rund hundert Euro Umsatz.

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. Gerade bei Werkstattrechnungen über einige hundert Euro ist die Pauschale ein spürbarer Teil der Forderung. Gegenüber Privatkunden gelten niedrigere gesetzliche Zinsen und keine Pauschale.

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 Autohäuser und Werkstätten ist diese Bruchstelle besonders teuer, weil ihre offenen Posten klein und zahlreich sind. Eine Servicerechnung über einige hundert Euro scheint für den Gerichtsweg zu klein und ist für den Serviceberater lästig. In Summe fehlen aber ge-

nau diese Beträge in einer Kassa, die bei vielen Betrieben ohnehin knapp ist. Dazu kommen Differenzbeträge aus der Schadensabwicklung, für die sich zwischen Werkstatt, Versicherung und Kunde oft niemand zuständig fühlt.

6 Was Autohäuser und Werkstätten jetzt tun können

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

- 1 Herausgabe an Zahlung knüpfen.** Das Fahrzeug Zug um Zug gegen Bezahlung zu übergeben, sehen auch die Musterschreiben der Bundesinnung Fahrzeugtechnik vor (Wirtschaftskammer Österreich, 2021). Wer auf Rechnung herausgibt, sollte das nach einer klaren Regel tun, etwa nur für Flottenkunden mit Rahmenvertrag.
- 2 Früh übergeben statt lange erinnern.** Kleine Rechnungen werden nicht besser, wenn sie liegen. Eine überfällige Rechnung gehört nach der ersten erfolglosen Erinnerung in einen geregelten Prozess, auch wenn es nur um einige hundert Euro geht.
- 3 Versicherungsfälle zu Ende führen.** Kürzt oder verweigert die Versicherung, gehört der Differenzbetrag sofort dem Kunden in Rechnung gestellt und nachverfolgt, nicht auf eine Liste für später.
- 4 Ansprüche geltend machen.** Verzugszinsen und die 40-Euro-Pauschale stehen Ihnen gegenüber Firmenkunden zu, vereinbarte Stell- und Verwahrungsgebühren ebenso. Automatisch berechnet, kosten sie keine Zeit.
- 5 Beziehung und Konsequenz trennen.** Flotten- und Stammkunden sind das Rückgrat des Geschäfts. Ein externer, fairer Ablauf mit Ratenangebot schont die Beziehung besser als monatelanges Nachtelefonieren durch den eigenen Verkäufer.

Rechnung übergeben, Auto auf die Bühne, 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 Autohäuser und Werkstätten besonders wichtig: Viele kleine Werkstatt- und Teilrechnungen laufen gebündelt und automatisch durch, Differenzbeträge aus Versicherungsfällen gehen nicht verloren, und Flotten- und Stammkunden 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 viele Werkstatt- und Teilrechnungen sind älter als 30 Tage, und wie viel Geld steckt darin?
- 2 Nach welcher Regel geben Sie Fahrzeuge auf Rechnung heraus?
- 3 Wer verfolgt Differenzbeträge, wenn die Versicherung nur einen Teil der Reparatur bezahlt?
- 4 Verrechnen Sie Firmenkunden bei Verzug die Zinsen und die 40-Euro-Pauschale?
- 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 30 von 30.

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	Kfz-Handel & Werkstätten	Vergleichsgruppe
Unternehmen (n)	1.269	56.346
Median-Forderungsquote	16,0 %	23,6 %
Forderungsquote über 50 %	12,3 %	25,4 %
Kassa-Deckung unter 25 %	46,4 %	44,4 %
Negatives Eigenkapital	8,7 %	12,1 %
Forderungsbestand zum Vorjahr gestiegen	51,4 %	51,8 %
Median-Veränderung des Forderungsbestands	1,1 %	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>

Statistik Austria (2026a, 30. Juni). Leistungs- und Strukturstatistik 2024, Hauptergebnisse nach ÖNACE (Abteilung G 45, Kfz-Handel und -Reparatur). https://www.statistik.at/fileadmin/pages/172/G_UNT1-Statistisches_Unternehmen_Hauptergebnisse_2024.ods

Statistik Austria (2026b, 14. Jänner). 2025 so viele Pkw-Neuzulassungen wie seit 2019 nicht mehr. <https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2026/01/20260114KfzNeuzulassungen2025.pdf>

Statistik Austria (2026c, 9. September). Pkw-Neuzulassungen in Österreich nahmen bis August 2026 um 12 % zu. <https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2026/09/20260909KfzNeuzulassungenAugust2026.pdf>

Wirtschaftskammer Österreich (2026b, September). Branchendaten Fahrzeughandel sowie Fahrzeugtechnik. <https://www.wko.at/oe/statistik/branchenfiv>

Wirtschaftskammer Österreich (2021, April). Bundesinnung Fahrzeugtechnik: Unverbindliche Leitlinien zur optimierten Abwicklung von Fahrzeugschäden. <https://www.wko.at/tirol/gewerbe-handwerk/fahrzeugtechnik/unverbindliche-schadensleitlinien-202104-final.pdf>

Insolvenzstatistik der österreichischen Gläubigerschutzverbände (2025, 2026). Sonderauswertung Kfz-Branche 2025 (Hochrechnung) und 1. Quartal 2026, einschließlich Karosseriebau und Kfz-Vermietung, veröffentlicht in AUTO & Wirtschaft. <https://autoundwirtschaft.at>

Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2026). Zahlen & Fakten, Kfz-Leasing 2025. <https://www.leasingverband.at/zahlen-fakten-2/>

AUTOHAUS (2026, 16. Jänner). Autohandel stärker unter Druck: mehr Umsatz, weniger Ertrag (Hochrechnung der Händlerrenditen in Deutschland 2025). <https://www.autohaus.de/nachrichten/autohandel/autohandel-staerker-unter-druck-mehr-umsatz-weniger-ertrag-3757948>



Lizenziertes Inkasso

Ihr Geld gehört auf Ihr Konto.

Autohäuser und Werkstätten arbeiten mit schmaler Marge. incaseof.law sorgt dafür, dass das Geld für Fahrzeug, Service und Reparatur 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