

Warten aufs Geld

Software, Scale-ups & digitale Geschäftsmodelle

Wie lange österreichische Software- und Digitalunternehmen auf ihr Geld warten und was das kostet

Software- und Digitalunternehmen automatisieren Abrechnung und Zahlungseinzug, doch was nach dem letzten automatischen Versuch offen bleibt, wird oft einfach ausgebucht. Dieser Branchenreport verbindet erstmals die offengelegten Bilanzen der Branche mit aktuellen Daten zu Finanzierung, Zahlungsverzug und Insolvenzen.

38,4%

der Bilanzsumme österreichischer Software- und Digitalunternehmen 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).

Auf einen Blick

Wachstum auf offene Rechnung

In österreichischen Software- und Digitalunternehmen stecken 38,4 Prozent der Bilanzsumme in Forderungen, deutlich mehr als in Unternehmen vergleichbarer Größe (23,6 Prozent). Gleichzeitig arbeiten nur 46 Prozent der Start-ups zumindest kostendeckend. Wer vom eigenen Cashflow lebt, kann sich offene Beträge nicht leisten, auch nicht viele kleine.

Aus den Bilanzen der Branche

● Branche ● Vergleichsgruppe

38,4%

der Bilanzsumme sind im Median in Forderungen gebunden; Vergleichsgruppe 23,6 %

Registerauswertung, n = 666



39,4%

der Software- und Digitalunternehmen halten mehr als die Hälfte ihrer Bilanz in Forderungen; Vergleichsgruppe 25,4 %

Registerauswertung



33,5%

steigerten ihren Forderungsbestand binnen eines Jahres um mehr als ein Viertel; Vergleichsgruppe 28,1 %

Registerauswertung



Aus Branchenquellen

Quellen ab Seite 9

46%

der österreichischen Start-ups arbeiteten 2025 zumindest kostendeckend

BMWET, 2026

253 Mio. €

Risikokapital flossen 2025 in österreichische Start-ups, um 56 % weniger als 2024

EY, 2025

20 bis 40%

der Kündigungen bei Abo-Anbietern sind unfreiwillig, weil eine Zahlung scheitert; internationale Schätzung, für Österreich nicht erhoben

Recurly, 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 Software- und Digitalunternehmen jetzt tun können	7
	So holt incaseof.law Ihr Geld	8
	Methodik und Quellen	9

Die Datenbasis

Ausgewertet wurden die jüngsten offengelegten Jahresabschlüsse von **666 Softwarehäusern, Plattformen, Online-Händlern und anderen Digitalunternehmen** (13 große, 29 mittelgroße und 624 kleine Kapitalgesellschaften) mit zusammen **1,3 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

Software, Plattformen und Onlinehandel sind in der Statistik keine eigene Branche, sondern ein Geschäftsmodell quer durch mehrere. 9.009 Unternehmen programmieren Software, 383 verlegen eigene Softwareprodukte, 4.179 betreiben Datenverarbeitung und Hosting, 493 Webportale; dazu kommen 3.288 Versand- und Internethändler mit 3,20 Milliarden Euro Umsatz (Statistik Austria, 2026a). Seit 2014 wurden über 3.600 Start-ups gegründet, in denen rund 35.000 Menschen arbeiten (Junge Wirtschaft, 2026). SaaS sowie IT- und Softwareentwicklung zählen zu ihren wichtigsten Geschäftsmodellen; das B2B-Segment dominiert, der B2C-Anteil erreichte 2025 mit 24 Prozent einen Höchststand (BMWET, 2026).



Foto: Compagnons / Unsplash

Nur 46 Prozent der österreichischen Start-ups arbeiteten 2025 zumindest kostendeckend (BMWET, 2026). Für alle anderen kommt die Liquidität aus Rücklagen, Förderungen und Finanzierungsrunden, und jeder offene Euro verkürzt den Runway.

Die Finanzierung ist das Nadelöhr. 2025 flossen 253 Millionen Euro Risikokapital in österreichische Start-ups, um 56 Prozent weniger als im Jahr davor (EY, 2025). Im ersten Halbjahr 2026 stieg das Volumen wieder auf 472 Millionen Euro, getragen auch von zwei Runden zu je 100 Millionen Euro (EY, 2026). In der Breite bleibt es eng: Bootstrapping, also die Finanzierung aus eigenen Mitteln und laufenden Umsätzen, ist mit 65 Prozent die häufigste Finanzierungsquelle der Start-ups (BMWET, 2026).

Auch der Wettbewerb wird härter. Im Onlinehandel steigen die Ausgaben der Österreicherinnen und Österreicher 2026 um 3 Prozent auf 12,3 Milliarden Euro, doch 47 Prozent davon fließen an ausländische Anbieter (Handelsverband, 2026). Die Insolvenzstatistik zeigt den Druck: Im Bereich Information und Kommunikation, zu dem Software, Plattformen und IT-Dienste zählen, wurden im Jahr 2024 insge-

samt 248 Unternehmen insolvent, so viele wie nie seit Beginn der Zeitreihe 2019. Im ersten Halbjahr 2026 stieg die Zahl erneut, auf 113 Fälle nach 102 im Vorjahreszeitraum (Statistik Austria, 2026b).

Dazu kommt die internationale Dimension: 42 Prozent der Umsätze österreichischer Start-ups werden im Ausland erzielt (Junge Wirtschaft, 2026), 74 Prozent nennen die EU als wichtigste Zielregion (BMWET, 2026). Mit jedem neuen Markt wächst der Anteil der Kunden, bei denen ein offener Betrag schnell als nicht verfolgbar gilt. Gleichzeitig stehen die Kunden selbst unter Druck: 63 Prozent der österreichischen Unternehmen sorgen sich mehr denn je um die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden (Intrum, 2026). Wer auf sein Geld wartet, gibt das Warten weiter, und am Ende der Kette steht oft ein junges Unternehmen ohne Polster.

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 666 kleinen, mittelgroßen und großen Softwarehäusern, Plattformen, Online-Händlern und anderen Digitalunternehmen ausgewertet und mit allen Kapitalgesellschaften derselben Größenklassen verglichen. Zusammen weisen sie 1,3 Mrd. € an Forderungen aus.

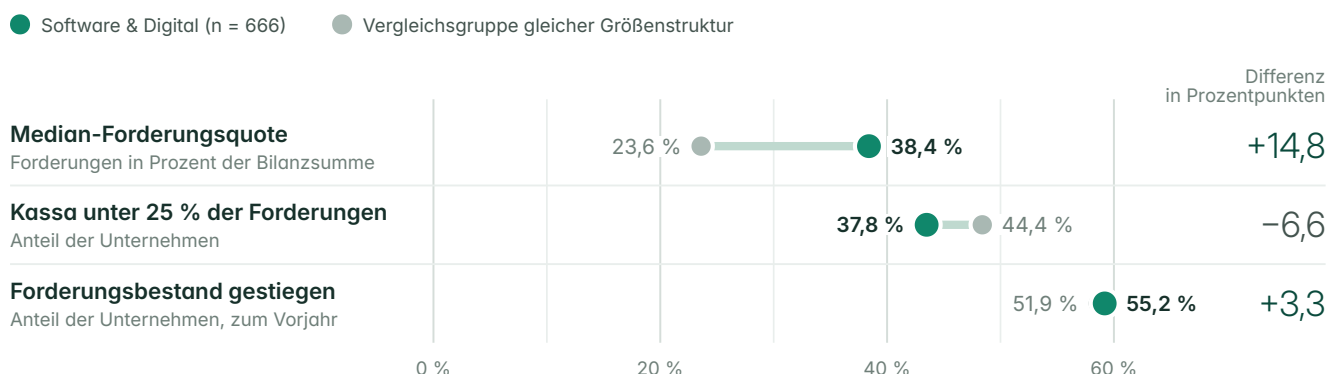
Das Ergebnis ist eindeutig: Die typische Gesellschaft der Branche bindet **38,4 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen**, um 14,8 Prozentpunkte mehr als vergleichbare Unternehmen (23,6 Prozent). Bei **39,4 Pro-**

zent der Unternehmen besteht mehr als die Hälfte der Bilanz aus offenen Forderungen, in der Vergleichsgruppe bei 25,4 Prozent. Ein Softwareunternehmen hat keine Lagerhallen und wenig Maschinen. Was in seiner Bilanz steht, ist vor allem Geld: auf dem Konto oder beim Kunden.

Dazu kommt das Wachstum. Bei 33,5 Prozent der Unternehmen ist der Forderungsbestand binnen eines Jahres um mehr als ein Viertel gestiegen, in der Vergleichsgruppe bei 28,1 Prozent. Wer wächst, finanziert seinen Kunden mehr vor, und zwar bevor der Umsatz auf dem Konto ist.

Abbildung 1 **Software & Digital im Vergleich: drei Kennzahlen aus den Bilanzen**

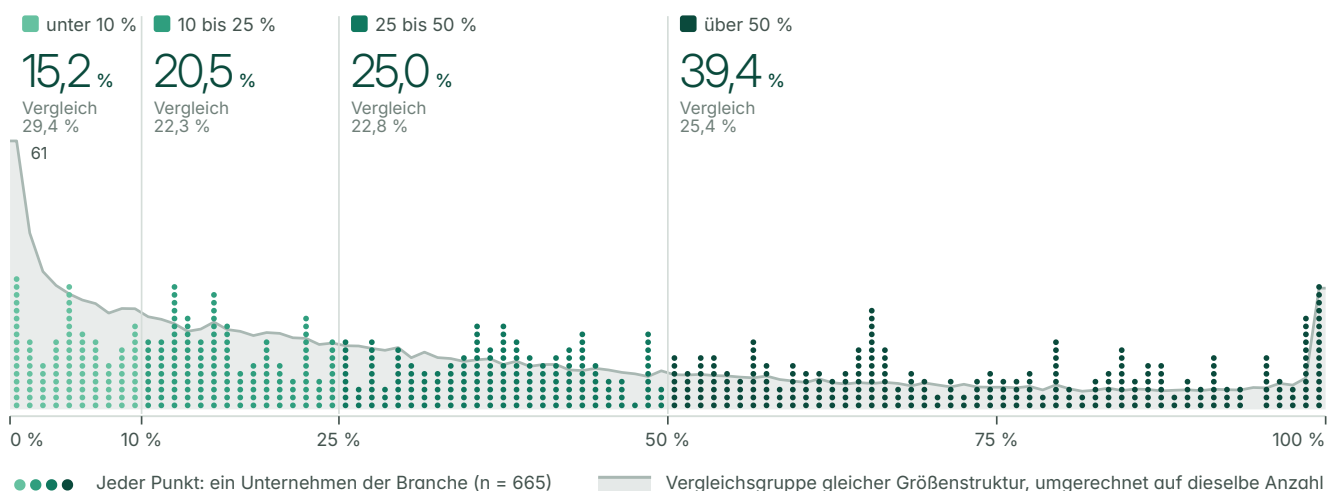
Branche gegen alle kleinen, mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften, gewichtet auf dieselbe Größenstruktur



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: 37,8 Prozent halten Kassa und Bankguthaben von weniger als einem Viertel ihres Forderungsbestands (Vergleichsgruppe 44,4 Prozent). 14,3 Prozent der ausgewerteten Gesellschaften weisen negatives Eigenkapital aus. Bei jungen, wachsenden Unternehmen ist das nicht ungewöhnlich, es lässt aber wenig Spielraum für Forderungsausfälle.

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 mit Abstand die größte. Das ist die bilanzielle Spur eines Geschäftsmodells, das Leistung laufend bereitstellt und erst danach abrechnet.

3 Wo das Geld hängen bleibt

Die Forderungen der Branche entstehen selten aus einem großen Streit, sondern aus vielen kleinen Lücken im Zahlungsfluss. Fünf Muster tauchen immer wieder auf.

Situation	Warum das Geld hängen bleibt	Was hilft
Abo-Rechnungen in hoher Stückzahl	Viele kleine, wiederkehrende Beträge. Einzel lohnt das Nachfassen scheinbar nicht, in Summe fehlt ein spürbarer Teil des Umsatzes.	Offene Beträge automatisch und gebündelt übergeben, ohne Handarbeit je Fall.
Fehlgeschlagene Zahlungen	Karte abgelaufen, Lastschrift zurückgegeben, Konto nicht gedeckt. Nach dem letzten automatischen Versuch bleibt der Betrag offen und wird irgendwann ausgebucht.	Ein fester Anschluss an die Wiederholungslogik: Was dort scheitert, geht in einen geregelten Mahnprozess.
B2B-Verträge mit großen Kunden	Jahreslizenzen und Enterprise-Verträge laufen durch Einkauf und Freigaben. Die Software wird genutzt, die Rechnung wartet.	Fristen überwachen, unbestrittene Beträge früh übergeben, Verzugszinsen und Pauschale geltend machen.
Kunden in der EU	Fremdes Recht, fremde Sprache, fremde Gerichte. Kleine Auslandsforderungen werden abgeschrieben, bevor jemand es versucht.	Das Europäische Mahnverfahren: ein einheitlicher Weg zu einem vollstreckbaren Titel in der EU.
Plattformen und Onlinehandel	Kauf auf Rechnung, Retouren, Gutschriften und Händlergebühren verwischen, was wirklich offen ist.	Strittige und unbestrittene Posten sauber trennen, unbestrittene gesammelt übergeben.

Wie viele Abo-Zahlungen in Österreich fehlschlagen, erhebt keine Statistik. International schätzt der Abrechnungsanbieter Recurly, dass 20 bis 40 Prozent aller Kündigungen bei Abo-Geschäftsmodellen unfreiwillig sind: Der Kunde wollte nicht gehen, seine Zahlung ist gescheitert (Recurly, 2026). Oft bleibt dabei ein offener Betrag zurück, und ein Kunde, der eigentlich bleiben wollte.

Gemeinsam ist allen Mustern: Die Technik endet dort, wo es unangenehm wird. Nach der letzten automatischen Mahnung liegt der Fall bei Finanzabteilung oder Kundenbetreuung, die ihn nebenbei erledigen sollen. 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 wachsender B2B-Softwareanbieter

Softwareanbieter (SaaS) mit 10 Mio. Euro Jahresumsatz aus Abonnements, rund 1.500 Geschäftskunden mit monatlicher Abrechnung, also rund 18.000 Rechnungen pro Jahr.

Jahresumsatz auf Rechnung	10,0 Mio. €
Vereinbartes Zahlungsziel / tatsächliche Zahlungsdauer	14 / 23 Tage
Durch Verspätung zusätzlich gebundenes Kapital (9 Tage)	246.600 €
Finanzierungskosten dafür bei 6 % Kapitalkosten pro Jahr	14.800 €
Verzugszinsen, die Ihnen darauf zustünden (10,73 % pro Jahr)	26.500 €
40-Euro-Pauschale für rund 3.060 verspätete Rechnungen	122.400 €
Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr	163.700 €
Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes werden abgeschrieben	200.000 €

Kosten und ungenutzte Ansprüche pro Jahr, gestapelt nach Posten



Zusätzlich: Ausfallrisiko, rund 2 % des B2B-Umsatzes

Annahmen für das Beispiel: Zahlungsziel 14 Tage, tatsächliche Zahlung im Schnitt 9 Tage später, entsprechend dem Abstand zwischen Zahlungsziel und tatsächlicher Zahlung bei österreichischen Firmenkunden (Intrum, 2026: 23 zu 32 Tage); 17 % der Rechnungen verspätet (jede sechste Rechnung, österreichweite Branchenerhebung 2025); ausschließlich Geschäftskunden. Verzugszins für Unternehmensgeschäfte: 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.

Auffällig ist die Zusammensetzung. Bei vielen kleinen Rechnungen ist nicht der Zins der größte Posten, sondern die Pauschale von 40 Euro je verspäteter Rechnung, ein fester Betrag unabhängig von der Rechnungshöhe. Ob Sie sie bei jedem Geschäftskunden geltend machen, ist eine Geschäftsentscheidung; ungenutzt bleibt sie Geld, das Ihnen zusteht. Nicht enthalten sind Umsätze aus Abos, die nach einer gescheiterten Zahlung ganz enden, und die Zeit, die Finanzabteilung und Kundenbetreuung mit Nach-

fassen verbringen. Für ein Unternehmen, das noch nicht kostendeckend arbeitet, ist das kein Rechenposten, sondern Runway.

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

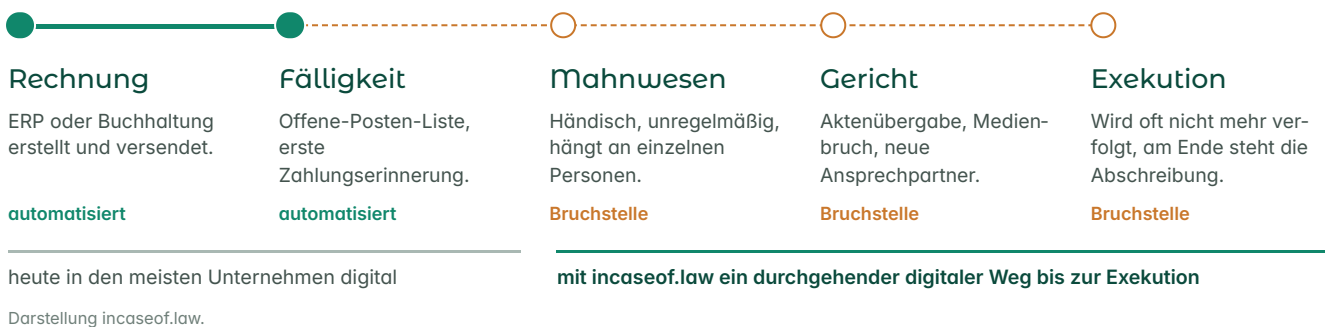
Die Registerstudie „Warten aufs Geld 2026“ hat für ganz Österreich vermessen, was mit überfälligen Rechnungen passiert. Das Ergebnis: Von rund 14 Milliarden Euro, die jedes Jahr neu ernsthaft überfällig werden und unbestritten sind, erreicht nur rund ein Fünftel einen professionellen Einbringungsweg.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



Für Software- und Digitalunternehmen liegt die Bruchstelle etwas später, aber sie ist da. Rechnung, Kartenzug, Lastschrift, Wiederholungsversuche und erste Mahnmails laufen vollautomatisch. Wenn der letzte automatische Versuch scheitert, endet die Automatisierung, und oft auch die Verfolgung: Der Zugang wird

gesperrt, der Betrag ausgebucht. Für ein Gerichtsverfahren im Einzelfall scheinen die Beträge zu klein, für das eigene Team sind es in Summe zu viele. Genau hier, bei Beträgen von einigen zehn bis einigen tausend Euro, bleibt viel Geld liegen.

6 Was Software- und Digitalunternehmen jetzt tun können

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

- 1 Die Mahnstrecke zu Ende bauen.** Legen Sie fest, was nach dem letzten automatischen Zahlungsveruch passiert. Ein definierter Übergabezeitpunkt ersetzt die stille Ausbuchung.
- 2 Kleinbeträge automatisch übergeben.** Einzeln lohnt der Aufwand nicht, gebündelt sehr wohl. Offene Fälle sollten ohne Handarbeit aus dem Billing-System in den nächsten Schritt laufen.
- 3 Ansprüche geltend machen.** Gegenüber Geschäftskunden stehen Ihnen Verzugszinsen und die 40-Euro-Pauschale zu, auch bei kleinen Rechnungen. Automatisch berechnet, kosten sie keine Zeit.
- 4 EU-Kunden nicht abschreiben.** Das Europäische Mahnverfahren macht Forderungen gegen Kunden in der EU durchsetzbar, ohne dass Sie sich mit fremdem Prozessrecht befassen.
- 5 Forderungen wie Runway behandeln.** Offene Posten gehören in dieselbe monatliche Übersicht wie Burn Rate und Kontostand. Was dort nach 60 Tagen noch steht, ist kein Umsatz, sondern ein Kredit an den Kunden.

Aus dem Billing übergeben, weiter wachsen, 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 Software- und Digitalunternehmen besonders wichtig: Über die REST-API laufen Fälle automatisch aus dem Billing-System, etwa Stripe, oder aus dem ERP ein, auch in hoher Stückzahl und bei kleinen Beträgen. Kunden 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 viele Zahlungen bleiben pro Monat nach allen automatischen Versuchen offen?
- 2 Was passiert mit diesen Beträgen: Mahnung, Übergabe oder Ausbuchung?
- 3 Wie viel Umsatz haben Sie im letzten Geschäftsjahr ausgebucht oder wertberichtet?
- 4 Wie viele offene Rechnungen betreffen Kunden im EU-Ausland?
- 5 Verrechnen Sie Geschäftskunden bei Verzug die Zinsen und die 40-Euro-Pauschale?

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 26 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	Software & Digital	Vergleichsgruppe
Unternehmen (n)	666	56.346
Median-Forderungsquote	38,4 %	23,6 %
Forderungsquote über 50 %	39,4 %	25,4 %
Kassa-Deckung unter 25 %	37,8 %	44,4 %
Negatives Eigenkapital	14,3 %	12,4 %
Forderungsbestand zum Vorjahr gestiegen	55,2 %	51,9 %
Median-Veränderung des Forderungsbestands	5,8 %	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-geschaeftpartners>

Statistik Austria (2026a, 30. Juni). Leistungs- und Strukturstatistik 2024, Hauptergebnisse nach ÖNACE (Programmierung, Verlegen von Software, Datenverarbeitung und Hosting, Webportale, Versand- und Internet-Einzelhandel). <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>

BMWET, Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus (2026, 21. April). Austrian Startup Monitor 2025 zeigt resiliente Entwicklung, starke Technologieorientierung und wachsende internationale Dynamik. https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20260421_OTS0106

Junge Wirtschaft, Wirtschaftskammer Österreich (2026, 21. April). Austrian Startup Monitor 2025 zeigt klaren Handlungsbedarf bei Risikokapital, Abgaben und Bürokratie. https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20260421_OTS0109

EY (2025, 30. Dezember). EY Start-up-Barometer Jahr 2025. https://www.ey.com/de_at/newsroom/2025/12/start-up-barometer-2025

EY (2026, 8. Juli). EY Start-up-Barometer erstes Halbjahr 2026. https://www.ey.com/de_at/newsroom/2026/07/start-up-barometer-h1-26

Handelsverband (2026, 22. Juni). eCommerce Studie Österreich 2026. <https://www.handelsverband.at/publikationen/studien/ecommerce-studie-oesterreich/ecommerce-studie-oesterreich-2026/>

Recurly (2026, 30. April). Failed Payment Recovery: What the Data Shows (internationale Daten, nicht Österreich). <https://recurly.com/blog/failed-payment-recovery-data-based-strategy/>

in case of

Lizenziertes Inkasso

Ihr Geld gehört auf Ihr Konto.

Software- und Digitalunternehmen automatisieren fast alles, nur nicht das Ende der Mahnstrecke. incaseof.law schließt diese Lücke: per API direkt aus Ihrem System, 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