

Warten aufs Geld

Die Forderungslandschaft der österreichischen Unternehmen 2026

149.916 offengelegte Jahresabschlüsse aus dem österreichischen Firmenbuch, vollständig ausgewertet: Verteilung, Konzentration, Eigenkapital, Liquidität und Dynamik des gebundenen Kapitals – ergänzt um eine erstmalige Vermessung des professionell betriebenen und des unbearbeiteten Forderungsmarkts.

194,9 Mrd. Euro

gebundenes Kapital in Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen; das entspricht einer Größenordnung von 38 Prozent des BIP.

Autor: Dr. Maximilian Kindler, LL.M. MBA · Co-Autor: Stephan Holzbach, MSc

Herausgeber: incaseof.law GmbH, Wien (FN 505 409z, Handelsgericht Wien) · Erstfassung Juli 2026, aktualisiert August 2026 ·
Datenstand Register: 17. Juli 2026

Registerdatenquelle: Republik Österreich, vertreten durch das Bundesministerium für Justiz (Firmenbuch, IWG)

Wer hinter dieser Studie steht

Dr. Maximilian Kindler, LL.M. MBA

AUTOR · GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER VON INCASEOF.LAW

Maximilian Kindler ist der Kopf hinter dieser Studie: Idee, Konzeption und wirtschaftspolitische Einordnung tragen seine Handschrift. Der Jurist und Unternehmer hat incaseof.law zum Wiener Legal-Tech-Inkassoinstitut aufgebaut, dessen Modell vom OGH bestätigt wurde. Seine Überzeugung prägt die Stoßrichtung der Studie: Forderungen sind kein Buchhaltungsdetail, sondern der größte stille Kreditmarkt des Landes, und wer ihn versteht, versteht die Liquidität der österreichischen Wirtschaft.

Stephan Holzbach, MSc

CO-AUTOR · CMO · STATISTIK UND DATENANALYSE

Stephan Holzbach verantwortet Methodik, Datenpipeline und Reproduzierbarkeit. Der Biochemiker bringt den naturwissenschaftlichen Zugang in die Auswertung: erst messen, dann behaupten. Er entwickelte die Analyse, die 149.916 Jahresabschlüsse deterministisch auswertet; jede Kennzahl der Studie ist über seinen offengelegten Code nachvollziehbar.

Die Studie in acht Zahlen

Kennzahl	Befund
194,9 Mrd. €	gebundenes Kapital in der Position „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“; Größenordnung von 38 % des BIP 2025
22,5 %	Median-Forderungsquote der Bilanzsumme; Mittelwert 33,4 % (rechtsschiefe Verteilung)
61,0 %	des gesamten Bestands hält das oberste Prozent der Unternehmen; Gini-Koeffizient 0,92
32.437	Unternehmen mit negativem Eigenkapital (21,6 %); bei Kleinstunternehmen 27,9 %
45,1 %	der Unternehmen mit Forderungen halten weniger als ein Viertel davon als Kassa oder Bankguthaben
+1,9 %	Median-Anstieg des Forderungsbestands zum Vorjahr; bereinigtes Aggregat +4,1 %
~ 1 von 5 €	nur rund ein Fünftel des jährlich neu überfällig werdenden, unbestrittenen Volumens wird professionell betrieben (Modellrechnung, Kapitel 13)
> 11 Mrd. €	überfälliges, unbestrittenes Volumen p.a., das weder Inkasso noch Kanzlei je erreicht (Modellrechnung, Basis-Szenario)

Quelle: incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen (Firmenbuch, Republik Österreich/BMJ), 2026, sowie Marktmodell Kapitel 13. Alle Registerwerte reproduzierbar aus dem beiliegenden Analysecode; Marktwerte als Szenariorechnung gekennzeichnet.

Vorwort

Diese Studie beginnt mit einer einfachen Beobachtung aus der täglichen Arbeit: Zwischen dem Moment, in dem ein Unternehmen leistet, und dem Moment, in dem es sein Geld sieht, liegt eine Lücke. Wie groß diese Lücke für die österreichische Volkswirtschaft insgesamt ist, konnte bisher niemand präzise sagen. Seit die Jahresabschlüsse des Firmenbuchs als offene Daten maschinell auswertbar sind, lässt sie sich erstmals vermessen, nicht mit einer Umfrage, sondern mit den Bilanzen selbst. Die vorliegende, aktualisierte Fassung geht einen Schritt weiter: Sie stellt dem vermessenen Bestand erstmals eine Modellrechnung gegenüber, wie viel dieses Volumens heute überhaupt professionell betrieben wird – und wie viel niemand holt.

„195 Milliarden Euro sind keine Randnotiz der Buchhaltung, sondern der größte stille Kreditmarkt des Landes. Österreichs Unternehmen finanzieren einander im Umfang von 38 Prozent des BIP, meist unfreiwillig und meist unverzinst. Wer liefert, ist Bank seines Kunden, ob er will oder nicht.“ – Dr. Maximilian Kindler, Autor, Gründer und Geschäftsführer von incaseof.law

„Wir haben nicht gefragt, wir haben gezählt: 149.916 Jahresabschlüsse, jede Zahl reproduzierbar. Am meisten überrascht hat uns die Konzentration: Ein Prozent der Unternehmen hält 61 Prozent des gebundenen Kapitals, während bei den Kleinsten mehr als jede vierte Bilanz ohne Eigenkapitalpuffer dasteht.“ – Stephan Holzbach, MSc, Co-Autor und CMO von incaseof.law

Der Anspruch dieser Studie ist bewusst nüchtern: keine Schätzungen im Registerteil, jede externe Zahl gegen die Originalquelle geprüft, jede eigene Zahl aus dem veröffentlichten Analysecode reproduzierbar. Wo die Daten schweigen, schweigt auch die Studie und sagt das offen. Wo die Studie – wie im neuen Kapitel 13 – über die Register hinaus rechnet, ist das ausdrücklich als Szenariorechnung mit offengelegten Annahmen gekennzeichnet. Gerade deshalb, davon sind wir überzeugt, tragen die Ergebnisse: Sie zeigen eine Unternehmenslandschaft, die auf ihr Geld wartet, und sie zeigen, wo dieses Warten zum Risiko wird.

Wien, im August 2026

Dr. Maximilian Kindler und Stephan Holzbach, MSc

Executive Summary

Österreichs Unternehmen finanzieren einander in erheblichem Umfang: Zum jeweils jüngsten Bilanzstichtag der Geschäftsjahre 2024 und 2025 weisen die 149.916 ausgewerteten Kapitalgesellschaften zusammen **194,9 Milliarden Euro** in der Bilanzposition „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“ (Position B.II nach § 224 UGB) aus. Das entspricht einer Größenordnung von **38 Prozent** des österreichischen Bruttoinlandsprodukts von 512,8 Milliarden Euro im Jahr 2025 (Statistik Austria, 2026) und etwa dem **Dreifachen der liquiden Mittel**, die dieselben Unternehmen in Kassa und Bankguthaben halten (65,6 Milliarden Euro). Jeder fünfte Euro der aggregierten Bilanzsumme von 951,8 Milliarden Euro ist damit in Forderungen gebunden.

Diese Studie legt erstmals eine vollständige, registerbasierte Vermessung dieser Forderungslandschaft vor. Grundlage ist keine Stichprobe und keine Umfrage, sondern die maschinelle Auswertung sämtlicher elektronisch offengelegter Jahresabschlüsse österreichischer Kapitalgesellschaften über die Informationsweiterverwendungs-Schnittstelle des Firmenbuchs (Registerdaten: Republik Österreich, vertreten durch das BMJ). Sieben Befunde prägen das Bild:

Erstens: Die Kapitalbindung ist breit, aber extrem ungleich verteilt. Die Median-Forderungsquote liegt bei 22,5 Prozent der Bilanzsumme, der Mittelwert bei 33,4 Prozent. Hinter dieser Differenz steht eine stark rechtsschiefe Verteilung: Ein Drittel der Unternehmen (34,0 Prozent) hält Forderungen von weniger als 10 Prozent der Bilanzsumme, während bei 13,8 Prozent der Unternehmen mehr als 80 Prozent der Bilanz aus Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen bestehen. Das Volumen konzentriert sich in wenigen Händen: Das oberste Prozent der Unternehmen (1.499 Gesellschaften) hält **61,0 Prozent** des gesamten Forderungsbestands, die obersten zehn Prozent halten 88,2 Prozent. Der Gini-Koeffizient der Forderungsverteilung beträgt 0,92.

Zweitens: Hohe Forderungslast trifft häufig auf schwache Puffer. 32.437 Unternehmen (21,6 Prozent) weisen negatives Eigenkapital aus; bei Kleinstkapitalgesellschaften betrifft das 27,9 Prozent. 9.139 Unternehmen kombinieren negatives Eigenkapital mit einer Forderungsquote von über 50 Prozent der Bilanzsumme: Bei ihnen ist der wichtigste Vermögensblock zugleich der unsicherste.

Drittens: Die Liquiditätsdeckung ist polarisiert. 45,1 Prozent der Unternehmen mit Forderungsbestand halten liquide Mittel von weniger als einem Viertel dieses Bestands (bezogen auf alle ausgewerteten Unternehmen: 43,2 Prozent). Gut ein Drittel (34,8 Prozent) kommt nicht einmal auf 10 Prozent Kassa-Deckung, während ein weiteres Drittel (34,7 Prozent) mehr Liquidität als Forderungen hält. Auffällig ist das Größenmuster: Gerade Großunternehmen liegen mit 58,1 Prozent am häufigsten unter der 25-Prozent-Deckung, was auf Konzernstrukturen und Cash-Pooling hinweist.

Viertens: Der Bestand wächst weiter. Bei den 130.873 Unternehmen mit ausgewiesenem Vorjahreswert stieg der Forderungsbestand im Median um 1,9 Prozent; 52,9 Prozent der Unternehmen bauten Forderungen auf, fast jedes dritte (30,7 Prozent) um mehr als ein Viertel. Auf um Ausreißer und Parsing-Anomalien bereinigter Basis wuchs das aggregierte Volumen um 4,1 Prozent.

Fünftens: Das Umfeld verschärft die Lage. Österreich verzeichnete 2024 mit 6.587 und 2025 mit 6.810 Unternehmensinsolvenzen historisch hohe Werte; im ersten Halbjahr 2026 blieb das Niveau mit 3.449 Fällen nur leicht rückläufig (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2025–2026). 84 Prozent der österreichischen Unternehmen berichten von verspäteten B2B-Zahlungen, gegenüber 77 Prozent in Westeuropa (Atradius, 2026). 63 Prozent sorgen sich laut Intrum (2026b) mehr denn je um die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden, der höchste Wert aller befragten Länder; 32 Prozent berichten Produktivitätsverluste durch die Einbringung überfälliger Forderungen, mehr als das Doppelte des europäischen Durchschnitts von 15 Prozent.

Sechstens: Gebundenes Kapital kostet real. Beim aktuellen Zinsumfeld (Einlagefazilität 2,25 Prozent, Hauptrefinanzierungssatz 2,40 Prozent seit 17. Juni 2026; OeNB, 2026a) entspricht der Forderungsbestand von 194,9 Milliarden Euro einem jährlichen Finanzierungs- beziehungsweise Opportunitätseffekt von rund 7,8 Milliarden Euro bei 4 Prozent und bis zu 15,6 Milliarden Euro bei 8 Prozent Kapitalkostensatz. Diese Szenariorechnung ist keine Schadensschätzung; sie beziffert die Größenordnung der Kapitalbindung, bevor Ausfälle, Einbringungskosten oder Produktivitätsverluste überhaupt berücksichtigt sind.

Siebtens (neu): Der überwiegende Teil des überfälligen Volumens wird nie professionell betrieben. Eine Modellrechnung auf Basis von Registerdaten, OeNB-Handelskrediten und Marktstrukturdaten (Kapitel 13) zeigt: Von dem jährlich neu ernsthaft überfällig werdenden, unbestrittenen Forderungsvolumen – im Basis-Szenario rund 14 Milliarden Euro – erreicht nur **rund ein Fünftel** einen professionellen Einbringungsweg (Inkasso oder Rechtsanwaltskanzlei). Mehr als 11 Milliarden Euro pro Jahr werden intern verschleppt, ineffizient gemahnt, abgeschrieben oder verjähren. Weniger als die Hälfte der Unternehmen (46 Prozent) beauftragt überhaupt externe Dienstleister. Die Lücke konzentriert sich strukturell im B2B-Mittelstandssegment mit Forderungen zwischen 500 und 50.000 Euro – zu klein für die Kanzlei, außerhalb des B2C-Massengeschäfts der klassischen Inkassobüros.

Die Studie ist bewusst konservativ angelegt: Die Position B.II enthält neben Lieferforderungen auch konzerninterne Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände; sie ist ein Maß für gebundenes Kapital, nicht für überfällige Rechnungen. Der Vergleich mit dem BIP setzt zudem einen Bestand zu einer Jahresstromgröße ins Verhältnis und ist als Größenordnungsvergleich zu lesen, nicht als Quote im engeren Sinn. Wo die Daten keine Aussage tragen, etwa bei Branchenzuordnungen oder der Umschlagsdauer kleiner Gesellschaften, verzichtet die Studie auf Schätzungen und weist die Lücke aus (Kapitel 15). Gerade in dieser Abgrenzung liegt der Befund: Selbst unter vorsichtigen Annahmen ist gebundenes Kapital 2026 eine der größten und am wenigsten beachteten Liquiditätsgrößen der österreichischen Unternehmenslandschaft.

Kernbefunde im Überblick

Die folgenden Aussagen sind jeweils eigenständig zitierfähig; Quelle ist, sofern nicht anders angegeben, die incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen aus dem österreichischen Firmenbuch (Geschäftsjahre 2024/2025, Datenstand 17. Juli 2026).

1. Österreichische Kapitalgesellschaften hatten 2024/2025 insgesamt 194,9 Milliarden Euro in der Bilanzposition „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“ gebunden; das entspricht einer Größenordnung von 38 Prozent des österreichischen BIP 2025 (incaseof.law, 2026).
2. Der Forderungsbestand der österreichischen Kapitalgesellschaften ist rund dreimal so hoch wie ihr gesamter Kassen- und Bankbestand von 65,6 Milliarden Euro (incaseof.law, 2026).
3. Die typische österreichische Kapitalgesellschaft bindet 22,5 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen (Median 2024/2025); der Mittelwert liegt bei 33,4 Prozent (incaseof.law, 2026).
4. Das oberste Prozent der österreichischen Unternehmen hält 61,0 Prozent des gesamten Forderungsbestands; der Gini-Koeffizient der Verteilung beträgt 0,92 (incaseof.law, 2026).
5. 2.480 Unternehmen mit Forderungen über 10 Millionen Euro (1,7 Prozent der Unternehmen) halten 67,4 Prozent des gebundenen Kapitals in Österreich (incaseof.law, 2026).
6. 21,6 Prozent der österreichischen Kapitalgesellschaften wiesen 2024/2025 negatives Eigenkapital aus, bei Kleinstkapitalgesellschaften 27,9 Prozent (incaseof.law, 2026).
7. 9.139 österreichische Kapitalgesellschaften kombinieren negatives Eigenkapital mit einer Forderungsquote über 50 Prozent der Bilanzsumme (incaseof.law, 2026).

8. 45,1 Prozent der österreichischen Unternehmen mit Forderungsbestand halten liquide Mittel von weniger als einem Viertel ihrer Forderungen (incaseof.law, 2026).
9. Im Median stieg der Forderungsbestand österreichischer Kapitalgesellschaften zuletzt um 1,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr; 30,7 Prozent der Unternehmen verzeichneten einen Anstieg um mehr als 25 Prozent (incaseof.law, 2026).
10. Bei einem Kapitalkostensatz von 6 Prozent verursacht der österreichische Forderungsbestand von 194,9 Milliarden Euro rechnerisch 11,7 Milliarden Euro Finanzierungs- und Opportunitätskosten pro Jahr (incaseof.law, 2026, Szenariorechnung).
11. Nur rund ein Fünftel des jährlich neu ernsthaft überfällig werdenden, unbestrittenen B2B-Forderungsvolumens in Österreich wird professionell betrieben; mehr als 11 Milliarden Euro pro Jahr erreichen weder ein Inkassoinstitut noch eine Kanzlei (incaseof.law, 2026, Modellrechnung Kapitel 13).
12. Weniger als die Hälfte der österreichischen Unternehmen (46 Prozent) beauftragt externe Dienstleister mit der Einbringung offener Forderungen (Branchenstellungnahme im Parlament, XXVI. GP; incaseof.law, 2026).

1. Einleitung: Warum gebundenes Kapital 2026 das unterschätzte Liquiditätsthema ist

„Gebundenes Kapital“ bezeichnet in dieser Studie jenen Teil des Unternehmensvermögens, der bilanziell als Aktivum ausgewiesen ist, für Zahlungen, Investitionen und Krisenpuffer aber nicht zur Verfügung steht, weil er in Forderungen und verwandten Positionen festliegt. Eine Forderung ist ein Zahlungsverprechen, kein Geld: Ihre Verwandlung in Liquidität hängt von der Zahlungsdisziplin, der Bonität und im Streitfall von der Rechtsdurchsetzung auf der Gegenseite ab. Solange die Rechnung offen ist, muss der Gläubiger die bereits erbrachte Leistung selbst finanzieren, aus Eigenmitteln, Lieferantenkredit oder Bankkredit.

Drei Entwicklungen machen diese Kapitalbindung im Jahr 2026 zu einem gesamtwirtschaftlichen Thema.

Die Insolvenzbelastung bleibt historisch hoch. Nach 6.587 Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2024 und 6.810 im Jahr 2025 registrierte die Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände im ersten Halbjahr 2026 insgesamt 3.449 Firmenpleiten, ein nur leicht rückläufiges Niveau. Für Gläubiger bedeutet jede dieser Insolvenzen potenziell den Teil- oder Totalausfall offener Forderungen; die Gläubigerschutzverbände warnen ausdrücklich vor der „Sogwirkung“ von Insolvenzen auf wirtschaftlich stabile Geschäftspartner und dem Risiko von Folgeinsolvenzen.

Kapital hat wieder einen Preis. Nach der Niedrigzinsdekade liegt der Zinssatz der Einlagefazilität des Eurosystems seit 17. Juni 2026 bei 2,25 Prozent, der Hauptrefinanzierungssatz bei 2,40 Prozent (OeNB, 2026a). Der gesetzliche Basiszinssatz beträgt seit 1. Juli 2025 unverändert 1,53 Prozent (OeNB, 2026b). Zugleich meldete die EZB (2026) im Bank Lending Survey für das erste Quartal 2026 eine mit netto 10 Prozent unerwartet deutliche Verschärfung der Kreditstandards für Unternehmenskredite, die stärkste seit dem dritten Quartal 2023. Wer Forderungen finanziert, tut das also zu realen Kosten und mit restriktiveren Banken im Rücken.

Die Konjunktur trägt wenig. Das WIFO (2026) erwartet für 2026 ein reales Wachstum von lediglich 0,9 Prozent nach 0,8 Prozent im Jahr 2025. In solchen Phasen schwachen Wachstums nehmen Unternehmen erfahrungsgemäß mehr Lieferantenkredit in Anspruch, um knappe Bankfinanzierung und dünne Cashflows zu überbrücken; die Zahlungsketten werden länger und störanfälliger. Genau das zeigen die Zahlungsdaten: 84 Prozent der österreichischen Unternehmen berichten von verspäteten B2B-Zahlungen, deutlich mehr als der westeuropäische Vergleichswert von 77 Prozent (Atradius, 2026).

Österreich bietet für die Vermessung dieses Themas eine europaweit ungewöhnlich gute Datengrundlage. Kapitalgesellschaften müssen ihre Jahresabschlüsse nach §§ 277 ff. UGB elektronisch beim Firmenbuch offenlegen, und die Bilanzposition B.II „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“ ist nach § 278 UGB in allen Größenklassen als eigene Zahl sichtbar, auch bei Kleinstkapitalgesellschaften, die sonst kaum Einblick gewähren. Seit der Einstufung der Firmenbuchdaten als hochwertige Datensätze im Sinne der Durchführungsverordnung (EU) 2023/138 sind diese Abschlüsse über eine offene Schnittstelle maschinell auswertbar. Während die Ertragslage kleiner Gesellschaften öffentlich unsichtbar bleibt (keine Offenlegung der Gewinn- und Verlustrechnung), ist die Forderungsseite flächendeckend beobachtbar. Forderungen sind damit einer der wenigen Liquiditätsindikatoren, die sich für praktisch den gesamten offenlegungspflichtigen Unternehmensbestand Österreichs erheben lassen.

Diese Studie nutzt genau diese Lücke im Wissen: Sie wertet die jüngsten offengelegten Jahresabschlüsse von 149.916 Kapitalgesellschaften vollständig aus und beantwortet Fragen, die bisher nur punktuell oder gar nicht beantwortbar waren. Wie viel Kapital ist insgesamt gebunden? Wie verteilt es sich über Unternehmen und Größenklassen? Wo trifft hohe Forderungslast auf schwaches Eigenkapital und knappe Liquidität? Wie verändert sich der Bestand im Jahresvergleich? Und – neu in dieser Fassung – wie viel des überfälligen Volumens erreicht heute überhaupt einen professionellen Einbringungsweg? Der Anspruch ist dabei durchgehend konservativ: keine Schätzungen im Registerteil, keine Hochrechnungen über die Datenbasis

hinaus, jede Zahl reproduzierbar aus dem veröffentlichten Analysecode; Modellannahmen im Marktteil sind einzeln offengelegt.

Der Aufbau folgt dieser Logik: Kapitel 2 beschreibt Datenbasis und Methodik einschließlich der bewussten Grenzen. Kapitel 3 skizziert den rechtlichen Rahmen des Zahlungsverzugs. Kapitel 4 ordnet das makroökonomische Umfeld ein. Die Kapitel 5 bis 10 enthalten die empirischen Befunde aus den Registerdaten: Gesamtbild, Größenklassen, Konzentration, Eigenkapital, Liquidität und Dynamik. Kapitel 11 und 12 stellen die österreichischen Ergebnisse in den europäischen und branchenbezogenen Kontext. Kapitel 13 vermisst – neu – den Markt für professionelle Einbringung und die unbearbeitete Lücke. Kapitel 14 diskutiert Konsequenzen und Handlungsoptionen, Kapitel 15 legt die Limitationen offen, Kapitel 16 zieht das Fazit. Ein Fragen-und-Antworten-Kapitel, der Zitierhinweis und das vollständige Quellenverzeichnis schließen die Studie ab.

2. Datenbasis und Methodik

2.1 Rechtsgrundlage der Daten

Kapitalgesellschaften und ihnen gleichgestellte Gesellschaften (insbesondere die GmbH & Co KG) müssen ihren Jahresabschluss nach § 277 UGB spätestens neun Monate nach dem Abschlussstichtag beim Firmenbuchgericht einreichen; die Einreichung hat grundsätzlich elektronisch zu erfolgen, ausgenommen sind nur Gesellschaften mit Umsatzerlösen bis 70.000 Euro (§ 277 Abs. 6 UGB). Die Aufstellung des Jahresabschlusses hat nach § 222 UGB in den ersten fünf Monaten des Folgejahres zu erfolgen. Seit 1. Jänner 2026 läuft die elektronische Einreichung ausschließlich über die Justiz-Plattform JustizOnline im strukturierten Format „JAb 4.0“; der frühere Übermittlungsweg über FinanzOnline wurde eingestellt (WKO, 2025).

Die Gliederung der Bilanz ist in § 224 UGB normiert. Die hier ausgewertete Aktivposition B.II trägt den gesetzlichen Titel „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“. Sie ist nach § 278 UGB von allen Größenklassen offenzulegen, auch von Kleinstkapitalgesellschaften, die nach § 242 UGB keinen Anhang aufstellen müssen und deren Offenlegung sich auf die Bilanz beschränkt. Kleine Gesellschaften legen Bilanz und Anhang, aber keine Gewinn- und Verlustrechnung offen. Nach § 225 Abs. 3 UGB ist bei den Forderungen zusätzlich der Betrag mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr gesondert anzugeben. Die Nichtoffenlegung ist über automatische Zwangsstrafen nach § 283 UGB sanktioniert (700 Euro, bei Kleinstkapitalgesellschaften auf die Hälfte gemildert, Wiederholung alle zwei Monate); die Befolgungsquote der Offenlegungspflicht ist entsprechend hoch.

Die Größenklassen richten sich nach § 221 UGB in der Fassung der UGB-Schwellenwerte-Verordnung, BGBl. II Nr. 318/2024, anzuwenden auf Geschäftsjahre ab dem 1. Jänner 2024: Kleinstkapitalgesellschaften bis 450.000 Euro Bilanzsumme und 900.000 Euro Umsatzerlöse (Anhebung um rund 29 Prozent), kleine Gesellschaften bis 6,25 Millionen Euro Bilanzsumme und 12,5 Millionen Euro Umsatzerlöse, mittelgroße bis 25 Millionen Euro und 50 Millionen Euro (Anhebungen um 25 Prozent), große darüber; maßgeblich ist jeweils das Überschreiten von mindestens zwei der drei Merkmale Bilanzsumme, Umsatzerlöse und Arbeitnehmerzahl (10/50/250).

2.2 Datenzugang und Erhebung

Die Rohdaten stammen aus dem österreichischen Firmenbuch. Quelle der Registerdaten ist die Republik Österreich, vertreten durch das Bundesministerium für Justiz; der Zugang erfolgte über die offene Schnittstelle nach dem Informationsweiterverwendungsgesetz (IWG). Firmenbuchdaten einschließlich der Jahresabschlusssdaten zählen nach der Durchführungsverordnung (EU) 2023/138 zu den hochwertigen Datensätzen der Kategorie „Unternehmen und Eigentümerschaft von Unternehmen“ und sind unentgeltlich weiterverwendbar (§ 14 IWG 2022). Alle Aggregationen, Kennzahlen und Bewertungen in dieser Studie sind eigene Berechnungen des Herausgebers; sie sind gegenüber den Registerrohdaten als Anreicherung gekennzeichnet.

Erhoben wurden sämtliche über den Veränderungsdienst der Schnittstelle verfügbaren elektronischen Jahresabschluss-Einreichungen des Zeitraums 1. Jänner 2025 bis 15. Juli 2026, insgesamt 261.809 Einreichungen. Davon konnten 203.782 Einreichungen von 203.469 Gesellschaften maschinell geparkt werden (zwei Formatgenerationen: das bis 2025 verwendete FinanzOnline-Bilanzschema und das seit 2026 verpflichtende Format JAb 4.0). Nur 115 Einreichungen (0,04 Prozent) waren technisch nicht verwertbar. Konzernabschlüsse wurden übersprungen; ausgewertet wurden ausschließlich Einzelabschlüsse.

2.3 Untersuchungspopulation

Für die Analyse auf Unternehmensebene wurde je Firmenbuchnummer der jeweils jüngste Abschluss herangezogen (Sortierung nach Abschlussstichtag und Einreichungsdatum) und die Population auf

Abschlussstichtage ab dem 1. Jänner 2024 begrenzt. Das ergibt $n = 149.916$ Unternehmen: 131.024 mit Abschlussstichtag im Jahr 2024 (87,4 Prozent), 18.794 im Jahr 2025 (12,5 Prozent) und 98 mit abweichendem Stichtag im Jahr 2026. Die 150.172 zugrunde liegenden Einreichungen enthalten 256 Fälle, in denen dieselbe Gesellschaft im Fenster zwei aufeinanderfolgende Abschlüsse eingereicht hat; diese Doppelzählungen wurden entfernt, sodass jede Gesellschaft genau einmal mit ihrem aktuellsten Abschluss vertreten ist.

Zur Einordnung der Abdeckung: Das Firmenbuch weist zum Stichtag der Erhebung 203.469 Gesellschaften mit mindestens einem elektronisch geparsten Abschluss aus; die Differenz zur Untersuchungspopulation besteht überwiegend aus Gesellschaften, deren jüngster verfügbarer Abschluss ein Geschäftsjahr vor 2024 betrifft (Spät- und Nichteinreicher sowie inaktive Gesellschaften). Die Population umfasst damit praktisch den gesamten offenlegungspflichtigen Bestand mit aktuellem Abschluss. Nicht enthalten sind naturgemäß Einzelunternehmen, eingetragene Personengesellschaften mit natürlichen Personen als Vollhafter und Freiberufler ohne Offenlegungspflicht; nach der WKO-Mitgliederstatistik (WKO, 2026b) sind rund 76 Prozent der österreichischen Unternehmen Einzelunternehmen. Die Studie beschreibt also den offenlegungspflichtigen Kern der Unternehmenslandschaft, nicht deren Gesamtheit (siehe Kapitel 15).

2.4 Kennzahldefinitionen

Alle Kennzahlen folgen festen, im Analysecode dokumentierten Regeln:

- **Forderungsbestand:** Wert der Position B.II „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“ laut jüngstem Jahresabschluss. Aggregate summieren positive Bestände.
- **Forderungsquote:** B.II geteilt durch die Bilanzsumme; berechnet nur bei positiver Bilanzsumme, nichtnegativen Forderungen und einer Quote bis maximal 101 Prozent. 651 Fälle (0,4 Prozent) wurden nach diesen Regeln ausgeschlossen (431 ohne positive Bilanzsumme, 203 mit negativem Forderungsausweis, 44 mit Quote über 101 Prozent, jeweils Parsing- oder Ausweisanomalien); verwertbar: $n = 149.265$.
- **Eigenkapitalquote und negatives Eigenkapital:** Eigenkapital laut Bilanz; negativ, wenn der Ausweis unter null liegt. Das Feld ist in allen 149.916 Abschlüssen befüllt.
- **Kassa-Deckung:** Kassenbestand und Bankguthaben (Position B.IV) geteilt durch den Forderungsbestand; berechnet für die 143.542 Unternehmen mit positivem Forderungsbestand und befülltem Kassenfeld.
- **Veränderung zum Vorjahr (YoY):** Veränderung des B.II-Werts gegenüber dem im selben Abschluss ausgewiesenen Vorjahreswert; berechnet für 130.873 Unternehmen mit positivem Vorjahreswert. Für aggregierte Summen wird zusätzlich eine Plausibilitätsregel angewandt (Vorjahreswert höchstens das 1,5-Fache der aktuellen Bilanzsumme), weil im älteren Datenformat vereinzelt um den Faktor 1.000 überhöhte Vorjahreswerte auftreten; diese Regel schließt 3.670 Fälle aus. Mediane werden auf der ungefilterten Basis berichtet.
- **Restlaufzeit über einem Jahr:** Der Davon-Vermerk nach § 225 Abs. 3 UGB ist nur im Format JAb 4.0 strukturiert enthalten und wird deshalb ausschließlich für die entsprechende Teilstichprobe ($n = 2.001$) ausgewertet. Inhaltlich bezeichnet die Restlaufzeit die Zeit bis zur Fälligkeit der Forderung, nicht ihr Alter; überfällige Forderungen sind bereits fällig und erscheinen nicht in diesem Vermerk.

2.5 Was die Position B.II misst und was nicht

Die Position „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“ ist bewusst breiter als der Begriff der offenen Kundenrechnung. Sie umfasst neben Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auch Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen (etwa aus Konzernverrechnung und Cash-Pooling), sonstige Forderungen wie Steuerguthaben, Kautionen und gewährte Darlehen. Nur große Gesellschaften legen die Untergliederung offen; bei kleinen und Kleinstgesellschaften ist ausschließlich das Aggregat sichtbar. Die 194,9

Milliarden Euro sind daher als gebundenes Kapital im Forderungs- und Verrechnungsvermögen zu lesen, nicht als Summe unbezahlter Rechnungen.

Ein externer Vergleichswert macht die Abgrenzung greifbar: Die Gesamtwirtschaftliche Finanzierungsrechnung der OeNB (2026c) weist für nichtfinanzielle Unternehmen zum ersten Quartal 2026 Handelskredite (Forderungsseite) von rund 64,7 Milliarden Euro aus. Diese volkswirtschaftliche Größe ist enger abgegrenzt (im Kern klassische Lieferforderungen und Anzahlungen, sektoral konsolidiert) und liegt erwartungsgemäß deutlich unter dem hier gemessenen B.II-Aggregat. Beide Zahlen widersprechen einander nicht; sie messen unterschiedlich breite Ausschnitte desselben Phänomens. Für die Frage dieser Studie, wie viel Kapital in Zahlungsverprechen statt in verfügbarer Liquidität steckt, ist die bilanzielle B.II-Perspektive die sachgerechte; für die Marktvermessung in Kapitel 13 dient die engere OeNB-Größe als Ausgangspunkt.

2.6 Reproduzierbarkeit

Sämtliche Zahlen dieser Studie entstammen einem einzigen Analyseskript (Python), das die Rohdatenbank ausschließlich lesend verarbeitet und alle Tabellen und Grafiken deterministisch erzeugt. Skript, Ergebnistabellen (CSV) und die vollständige Kennzahlendatei liegen der Studie bei (Anhang A). Jede im Text genannte Zahl lässt sich damit auf Knopfdruck reproduzieren; Rundungen erfolgen kaufmännisch auf eine Nachkommastelle beziehungsweise auf ganze Millionen oder Milliarden Euro. Die Parameter der Marktmodellrechnung in Kapitel 13 sind zusätzlich im begleitenden Rechenmodell dokumentiert und dort szenariofähig hinterlegt.

3. Rechtlicher Rahmen: Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr

3.1 Österreich: Verzugszinsen, Kostenpauschale, Fristen

Für Geldforderungen zwischen Unternehmern gilt in Österreich § 456 UGB: Der gesetzliche Verzugszinssatz beträgt 9,2 Prozentpunkte über dem Basiszinssatz. Bei einem Basiszinssatz von 1,53 Prozent (unverändert seit 1. Juli 2025; OeNB, 2026b) ergibt das aktuell 10,73 Prozent pro Jahr (WKO, 2026a). Zusätzlich steht dem Gläubiger nach § 458 UGB unabhängig vom tatsächlichen Aufwand ein Pauschalbetrag von 40 Euro für Einbringungskosten zu. Eine Mahnung ist keine Voraussetzung der gerichtlichen Geltendmachung: Ist die Forderung fällig und unbezahlt, kann grundsätzlich unmittelbar geklagt werden (WKO, 2026a). Vertragliche Zahlungsfristen sind nach § 459 UGB begrenzt: Fristen bis 60 Tage sind jedenfalls zulässig; längere Fristen nur, wenn sie für den Gläubiger nicht grob nachteilig sind.

Der rechtliche Befund ist damit eindeutig: Das österreichische Recht stellt Gläubigern ein vergleichsweise scharfes Instrumentarium zur Verfügung. Die in den empirischen Kapiteln dokumentierte Kapitalbindung ist also kein Ergebnis fehlender Rechtsgrundlagen, sondern von Marktpraxis, Machtasymmetrien und Prozesskosten der Durchsetzung.

3.2 Europäische Union: Richtlinie 2011/7/EU und geplante Verordnung

Den unionsrechtlichen Rahmen bildet die Richtlinie 2011/7/EU zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr. Sie bezweckt ausdrücklich den Schutz von Unternehmen, insbesondere von KMU, vor verspäteten Zahlungen (Art. 1 Abs. 1) und setzt dafür drei Kernstandards: Zwischen Unternehmen darf die vertragliche Zahlungsfrist grundsätzlich 60 Tage nicht überschreiten (Art. 3 Abs. 5), öffentliche Stellen müssen binnen 30 Tagen zahlen (Art. 4 Abs. 3), und der gesetzliche Verzugszins liegt mindestens 8 Prozentpunkte über dem Referenzzinssatz (Art. 2 Nr. 6), ergänzt um die Entschädigungspauschale von mindestens 40 Euro (Art. 6 Abs. 1) (Europäische Union, 2011). Österreich hat diese Vorgaben mit den §§ 456 bis 459 UGB überschießend umgesetzt (9,2 statt 8 Prozentpunkte).

Die wirtschaftspolitische Bedeutung des Themas unterstreicht die Europäische Kommission selbst: Nach ihren Angaben ist Zahlungsverzug für rund ein Viertel der Unternehmensinsolvenzen in der EU mitverantwortlich; Kommissionspräsidentin von der Leyen bezifferte 2022 in der Rede zur Lage der Union, dass „one in four bankruptcies“ auf nicht rechtzeitig bezahlte Rechnungen zurückgehe (Europäische Kommission, 2022; EU Payment Observatory, 2023). Vor diesem Hintergrund schlug die Kommission im September 2023 eine Zahlungsverzugsverordnung vor (COM(2023) 533 final, Verfahren 2023/0323(COD)), die unter anderem eine harte 30-Tage-Grenze vorsah. Das Europäische Parlament beschloss seine Position in erster Lesung am 23. April 2024; seither wartet das Dossier auf die Position des Rates. Zum Redaktionsstand dieser Studie ist der Vorschlag weiterhin im Gesetzgebungsverfahren anhängig, weder angenommen noch zurückgezogen (Europäisches Parlament, 2024/2026). Für Unternehmen bleibt damit auf absehbare Zeit die Richtlinie 2011/7/EU samt nationaler Umsetzung maßgeblich.

3.3 Inkasso-Rechtsrahmen in Österreich

Die gewerbliche Einziehung fremder Forderungen ist in Österreich zweifach eingeeht. Gewerberechtlich sind Inkassoinstitute ein reglementiertes Gewerbe (§ 94 Z 36 GewO 1994); § 118 GewO regelt den Tätigkeitsumfang, wobei die gerichtliche Eintreibung den Rechtsanwälten vorbehalten bleibt. Kostenseitig begrenzt die Verordnung über die Höchstsätze der Inkassoinstituten gebührenden Vergütungen (BGBl. Nr. 141/1996) die Beträge, die Schuldner als Inkassokosten angelastet werden dürfen. Forderungseinzug ist damit kein unregulierter Druckraum, sondern ein formalisierter Teil des Rechtsdurchsetzungssystems mit Befähigungsnachweis, Verhältnismäßigkeitsgrenzen und Kostendeckeln. Für die volkswirtschaftliche

Einordnung dieser Studie ist das relevant, weil professionelle Einbringung damit planbaren Regeln folgt und die Durchsetzungskosten für Gläubiger begrenzt und transparent sind.

4. Makroökonomischer Kontext: Insolvenzen, Zinsen, Konjunktur

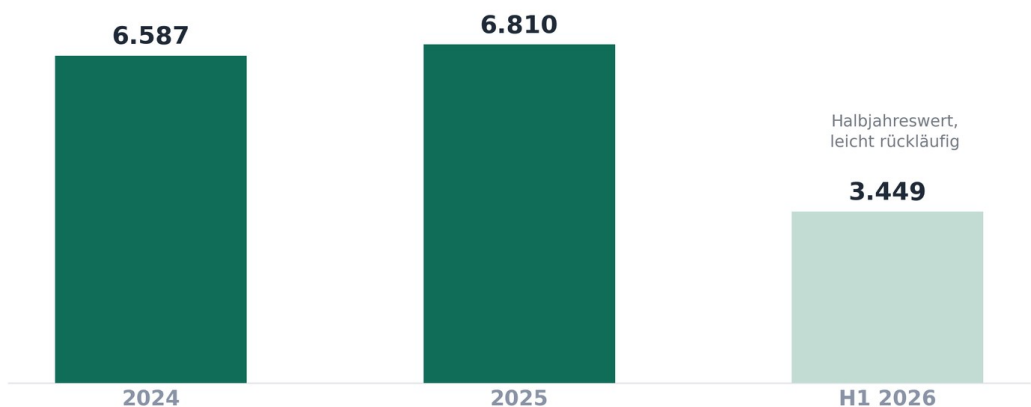
4.1 Insolvenzgeschehen in Österreich

Das Insolvenzgeschehen bildet den Ernstfall der Forderungslandschaft ab: Jede Unternehmensinsolvenz verwandelt offene Forderungen der Gläubiger in Ausfälle oder Quotenhoffnungen. Österreich befindet sich hier auf historisch hohem Niveau. Die Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände zählte für das Jahr 2024 insgesamt 6.587 Unternehmensinsolvenzen; 2025 stieg die Zahl auf 6.810 Fälle. Im ersten Halbjahr 2026 wurden 3.449 Firmenpleiten registriert, ein nur leicht rückläufiges Niveau ohne Anzeichen einer raschen Entspannung.

Hinter den Fallzahlen stehen zwei für Gläubiger zentrale Strukturbefunde. Erstens die Passiva: 2024 summierten sich die vorläufigen Insolvenzpassiva auf 18,9 Milliarden Euro, geprägt von mehreren Großinsolvenzen; 2025 lagen sie trotz höherer Fallzahl bei 8,48 Milliarden Euro, weil sehr große Einzelfälle seltener waren. Zweitens die Verfahrensqualität: 2025 wurden mehr als 2.600 Insolvenzanträge mangels kostendeckenden Vermögens nicht eröffnet, rund **39 Prozent aller Firmenpleiten**. In diesen Fällen ist typischerweise nicht einmal mehr Masse für ein Verfahren vorhanden; Gläubiger gehen praktisch leer aus. Für die Forderungsanalyse heißt das: Ein erheblicher Teil des Insolvenzgeschehens vernichtet Forderungen vollständig und ohne Quote.

Unternehmensinsolvenzen bleiben auf historisch hohem Niveau

Firmeninsolvenzen in Österreich; 2025 wurden 39 % der Fälle mangels Vermögens gar nicht eröffnet.



Quelle: Insolvenzstatistik der österreichischen Gläubigerschutzverbände, 2024, 2025 und 1. Halbjahr 2026.

incaseof.law

Die Insolvenzstatistik beschreibt zudem ausdrücklich die „Sogwirkung“ hoher Insolvenzzahlen: Zahlungsausfälle bei Schuldnern übertragen sich auf deren Gläubiger und erzeugen das Risiko von **Folgeinsolvenzen** auch bei Unternehmen mit intaktem Geschäftsmodell. Genau dieser Übertragungsmechanismus läuft über die Bilanzposition, die diese Studie vermisst.

4.2 Europäischer Insolvenzrahmen

Auch im europäischen Umfeld hat sich die Lage verschärft. Creditreform Wirtschaftsforschung zählte in Westeuropa **169.496 Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2023, 190.449 im Jahr 2024 und 197.610 im Jahr 2025**, den höchsten Stand seit mehr als zwanzig Jahren (Creditreform, 2026; Werte laut Erstveröffentlichung der jeweiligen Jahresberichte, spätere Revisionen einzelner Jahreswerte sind möglich). Österreich lag 2025 mit einem Zuwachs von **4,3 Prozent** im europäischen Mittelfeld, gehörte also nicht zu den

Ländern mit rückläufigen Zahlen (Creditreform, 2026). Auffällig ist der Anstieg bei Dienstleistern (Westeuropa 2025: plus 8,7 Prozent), einem Sektor, in dem Forderungen oft das wichtigste Aktivum darstellen.

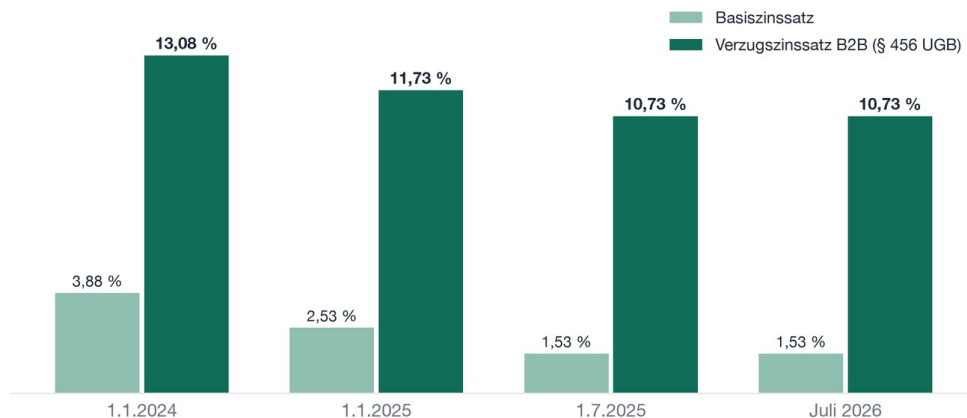
Für die österreichische Forderungslandschaft ist diese europäische Dimension unmittelbar relevant: Exportorientierte Unternehmen halten Forderungen gegen ausländische Abnehmer, und Zahlungsschocks in Nachbarmärkten wirken über die Lieferketten auf die heimische Debitorenqualität zurück.

4.3 Zins- und Kreditumfeld

Die Finanzierungskosten des gebundenen Kapitals haben sich strukturell verschoben. Nach dem Zinssenkungszyklus 2024/2025 hob das Eurosystem die Leitzinsen im Juni 2026 wieder an: Seit **17. Juni 2026** gelten 2,25 Prozent für die Einlagefazilität, 2,40 Prozent für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte und 2,65 Prozent für die Spitzenrefinanzierungsfazilität (OeNB, 2026a). Der für Verzugszinsen maßgebliche österreichische **Basiszinssatz** beträgt seit 1. Juli 2025 unverändert **1,53 Prozent**, nach 3,88 Prozent zu Jahresbeginn 2024 und 2,53 Prozent zu Jahresbeginn 2025 (OeNB, 2026b).

Verspätetes Geld kostet gesetzlich 10,73 Prozent pro Jahr

Basiszinssatz und gesetzlicher Verzugszinssatz im Unternehmensgeschäft (Basiszins + 9,2 Prozentpunkte).



Quelle: OeNB, Anknüpfungszinssätze; WKO, Zahlungsverzug des Geschäftspartners (Stand Juli 2026).

incaseof.law

Parallel bleibt der Kreditkanal eng: Im Bank Lending Survey der EZB (2026) meldeten die Banken des Euroraums für das erste Quartal 2026 eine Nettoverschärfung der Kreditstandards für Unternehmenskredite von **10 Prozent**, die stärkste seit dem dritten Quartal 2023 und deutlicher als von den Banken selbst erwartet. Unternehmen können ausbleibende Zahlungen also nicht ohne Weiteres durch günstige oder leicht verfügbare Bankkredite überbrücken. Jeder in Forderungen gebundene Euro ist damit 2026 wieder ein real teurer Euro, und jeder Zahlungsverzug verlängert die teure Zwischenfinanzierung.

4.4 Konjunktur

Die konjunkturelle Grundlage bleibt schmal. Nach zwei Rezessionsjahren wuchs die österreichische Wirtschaft 2025 real um 0,8 Prozent; für 2026 erwartet das WIFO (2026) 0,9 Prozent, das IHS 0,8 Prozent, für 2027 dann 1,1 Prozent. Einzelne Branchen tragen weiterhin Altlasten: Die reale Wertschöpfung der Bauwirtschaft sank 2024 um 4,2 Prozent (WIFO, 2026); die WKO (2024) hatte schon im Frühjahr 2024 vom zweiten Rezessionsjahr der Branche in Folge gesprochen.

Für das Working Capital ist diese Kombination charakteristisch: Wachstum, das zu schwach ist, um Liquiditätspuffer aufzubauen, aber stark genug, um Umsätze und damit Forderungsbestände weiter anwachsen zu lassen. Die empirischen Kapitel zeigen, wie diese Konstellation in den Bilanzen sichtbar wird.

5. Das Gesamtbild: 194,9 Milliarden Euro gebundenes Kapital

5.1 Der Bestand

Die 149.916 ausgewerteten Gesellschaften weisen in ihren jüngsten Jahresabschlüssen zusammen **194,9 Milliarden Euro** in der Position „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“ aus. Zur Einordnung dieser Größe:

- Sie entspricht **38,0 Prozent** des österreichischen Bruttoinlandsprodukts 2025 von 512,8 Milliarden Euro (Statistik Austria, 2026). Dieser Vergleich setzt einen Bilanzbestand zu einer Jahresstromgröße ins Verhältnis; er ist – wie etwa auch die Staatsschuldenquote – als Größenordnungsvergleich zu lesen.
- Sie entspricht **20,5 Prozent** der aggregierten Bilanzsumme aller ausgewerteten Gesellschaften von 951,8 Milliarden Euro: Gut jeder fünfte Euro Unternehmensvermögen im offenlegungspflichtigen Sektor ist ein Zahlungsverprechen Dritter.
- Sie ist rund **dreimal so hoch wie die gesamten liquiden Mittel** derselben Unternehmen: Kassenbestand und Bankguthaben summieren sich auf 65,6 Milliarden Euro (Grafik 1).
- Rechnerisch entfallen auf jede Gesellschaft im Durchschnitt **1,30 Millionen Euro** Forderungsbestand. Dieser Mittelwert beschreibt die volkswirtschaftliche Dimension, nicht das typische Unternehmen: Der Median des Forderungsbestands liegt bei rund 78.000 Euro.

194,9 Milliarden Euro stecken in Forderungen

Aggregierte Bilanzwerte der 149.916 ausgewerteten Kapitalgesellschaften, Geschäftsjahre 2024/2025.
Der Forderungsbestand ist rund dreimal so hoch wie die gesamten liquiden Mittel derselben Unternehmen.



Quelle: incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen (Firmenbuch, Republik Österreich/BMJ), 2026.

incaseof.law

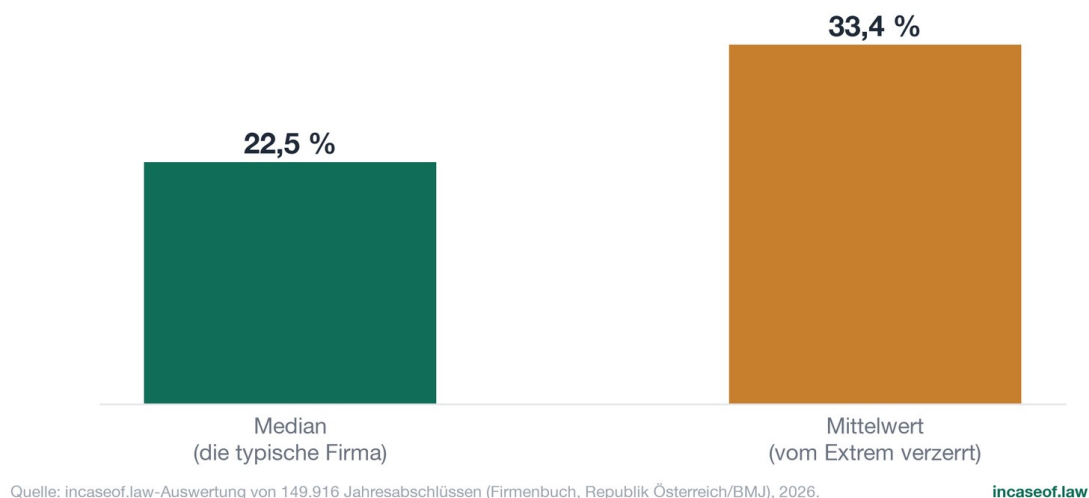
Wichtig bleibt die Abgrenzung aus Kapitel 2: B.II enthält neben Lieferforderungen auch Konzernverrechnungen, Darlehen und sonstige Vermögensgegenstände. Die 194,9 Milliarden Euro sind gebundenes Kapital, nicht überfällige Rechnungen. Gerade diese breite Definition macht die Zahl aber zum relevanten Maß für die Frage, wie stark Unternehmensvermögen von der Zahlungsfähigkeit und Zahlungswilligkeit Dritter abhängt.

5.2 Median gegen Mittelwert: die schiefe Landschaft

Die **Median-Forderungsquote** beträgt **22,5 Prozent** der Bilanzsumme, der **Mittelwert 33,4 Prozent** (Grafik 3). Eine Differenz von fast elf Prozentpunkten zwischen beiden Lagemaßen ist ein klassisches Signal für eine stark rechtsschiefe Verteilung: Die Masse der Unternehmen liegt deutlich unter dem Durchschnitt, während eine Minderheit mit sehr hohen Quoten den Mittelwert nach oben zieht.

Der Durchschnitt täuscht: Median 22,5 %, Mittelwert 33,4 %

Forderungsquote in Prozent der Bilanzsumme. Die Differenz zeigt eine stark rechtsschiefe Verteilung.



Die Perzentile zeichnen das präzise nach: Ein Viertel der Unternehmen kommt auf höchstens 5,0 Prozent Forderungsquote, die Hälfte auf höchstens 22,5 Prozent. Am oberen Rand kippt das Bild: Das obere Viertel liegt über 56,2 Prozent, jedes zehnte Unternehmen über 89,1 Prozent, jedes zwanzigste über 98,5 Prozent. Bei diesen Extremwerten handelt es sich überwiegend um Gesellschaften, deren Bilanz fast ausschließlich aus Forderungen besteht, typischerweise Holding-, Finanzierungs- und Verrechnungsgesellschaften mit konzerninternen Positionen. Auch das ist gebundenes Kapital, aber anderer Natur als die Lieferforderung eines Handwerksbetriebs; die Studie weist deshalb Verteilungen stets vollständig aus, statt nur Durchschnitte zu berichten.

Perzentil	P10	P25	P50 (Median)	P75	P90	P95
Forderungsquote	0,5 %	5,0 %	22,5 %	56,2 %	89,1 %	98,5 %

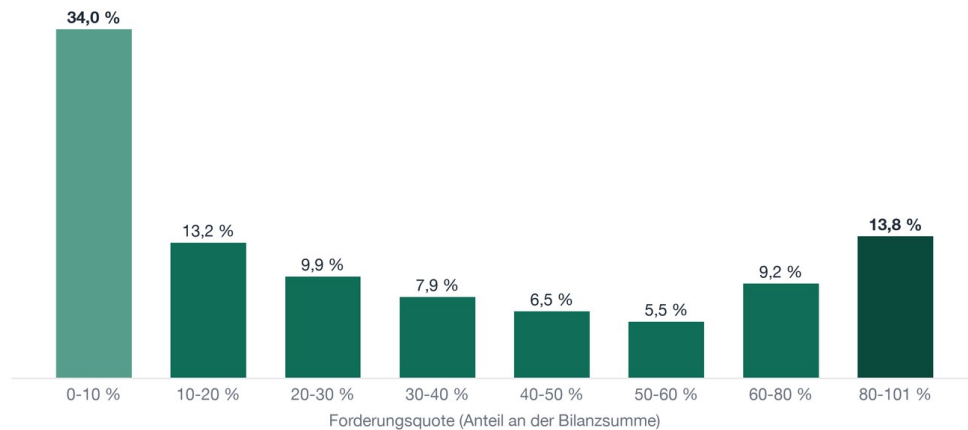
Tabelle: Perzentile der Forderungsquote, n = 149.265 Unternehmen mit berechenbarer Quote.

5.3 Die Verteilung im Detail

Gruppiert man die Unternehmen nach Forderungsquoten-Klassen, zeigt sich eine zweigipfelige Landschaft (Grafik 2): **34,0 Prozent** der Unternehmen halten Forderungen von weniger als 10 Prozent der Bilanzsumme; am anderen Ende bestehen bei **13,8 Prozent** der Unternehmen mehr als 80 Prozent der Bilanz aus der Position B.II.

Ein Drittel hat kaum Forderungen, jede siebente Firma besteht fast nur daraus

Anteil der Unternehmen je Forderungsquoten-Klasse, n = 149.265 mit berechenbarer Quote.



Quelle: incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen (Firmenbuch, Republik Österreich/BMJ), 2026.

incaseof.law

Volumengewichtet verschiebt sich das Bild markant: Die Klasse mit Quoten über 80 Prozent hält mit **25,2 Prozent** den größten Anteil am gesamten Forderungsvolumen, obwohl sie nur jedes siebente Unternehmen umfasst. Die niedrigste Klasse (unter 10 Prozent) steht trotz eines Drittels der Unternehmen nur für 6,7 Prozent des Volumens. Das gebundene Kapital Österreichs konzentriert sich also nicht nur auf wenige Unternehmen (Kapitel 7), sondern auch auf Bilanzprofile, in denen Forderungen die dominierende Vermögensart sind.

Forderungsquote	Anteil der Unternehmen	Anteil am Volumen
0 bis 10 %	34,0 %	6,7 %
10 bis 20 %	13,2 %	12,3 %
20 bis 30 %	9,9 %	12,4 %
30 bis 40 %	7,9 %	11,4 %
40 bis 50 %	6,5 %	9,7 %
50 bis 60 %	5,5 %	9,7 %
60 bis 80 %	9,2 %	12,7 %
80 bis 101 %	13,8 %	25,2 %

Tabelle: Unternehmen und Forderungsvolumen nach Quotenklassen (n = 149.265).

5.4 Zwischenfazit

Das Gesamtbild widerlegt zwei verbreitete Vereinfachungen. Erstens die Annahme, Forderungen seien ein Randposten: Mit einem Fünftel der aggregierten Bilanzsumme und einer Größenordnung von 38 Prozent des BIP ist die Position makroökonomisch bedeutsam. Zweitens die Annahme, „die österreichische Wirtschaft“ habe eine bestimmte Forderungsquote: Zwischen dem forderungsarmen Drittel und den forderungsdominierten Bilanzen liegt ein Spektrum, das Durchschnittswerte systematisch verzerren. Jede seriöse Aussage über die Forderungslandschaft muss deshalb Verteilungen benennen, nicht nur Mittelwerte.

6. Größenklassen: Vom Kleinstbetrieb bis zum Konzern

6.1 Struktur der Population

Die Größenklassen nach § 221 UGB gliedern die Population wie folgt: 84.926 Kleinstkapitalgesellschaften (56,6 Prozent), 51.869 kleine (34,6 Prozent), 3.361 mittelgroße (2,2 Prozent) und 1.117 große Gesellschaften (0,7 Prozent); bei 8.643 Gesellschaften (5,8 Prozent) enthält der Abschluss keine strukturierte Größenklassen-Angabe (überwiegend ältere Einreichungsformate). Die Verteilung bestätigt die bekannte Struktur der österreichischen Unternehmenslandschaft: Mehr als neun von zehn offenlegungspflichtigen Gesellschaften sind Kleinst- oder Kleinunternehmen.

Größenklasse	Unternehmen	Median-Quote	Mittelwert	Forderungen gesamt	EK negativ	Kassa + 25 % d. Ford.	Median YoY	Median- Bestand
Kleinst	84.926	21,3 %	34,2 %	23,7 Mrd. €	27,9 %	45,3 %	+2,4 %	33.218 €
Klein	51.869	23,4 %	32,1 %	69,1 Mrd. €	13,0 %	44,1 %	+1,4 %	253.676 €
Mittelgroß	3.361	25,8 %	32,7 %	25,0 Mrd. €	3,2 %	45,7 %	-0,9 %	3,24 Mio. €
Groß	1.117	27,1 %	34,0 %	52,8 Mrd. €	2,0 %	58,1 %	+1,4 %	18,32 Mio. €
ohne Angabe	8.643	23,2 %	34,3 %	24,4 Mrd. €	21,8 %	46,8 %	+2,2 %	69.969 €
Alle	149.916	22,5 %	33,4 %	194,9 Mrd. €	21,6 %	45,1 %	+1,9 %	77.875 €

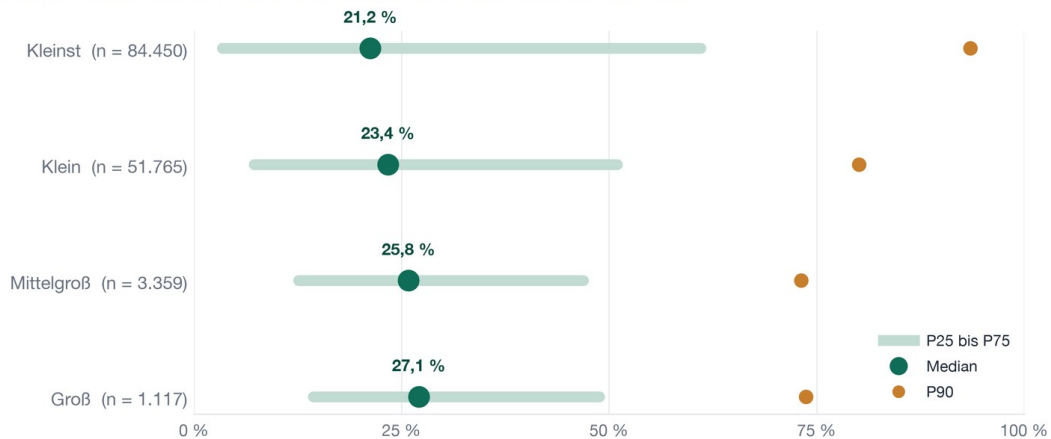
Tabelle: Kennzahlen nach Größenklasse (§ 221 UGB); Kassa-Anteil bezogen auf Unternehmen mit Forderungsbestand, YoY auf Unternehmen mit Vorjahreswert.

6.2 Die Quote steigt mit der Größe, das Risiko sinkt mit ihr nicht überall

Auffällig ist zunächst der Gradient der Median-Forderungsquote: Sie steigt von **21,3 Prozent** bei Kleinst- über **23,4 Prozent** bei kleinen und **25,8 Prozent** bei mittelgroßen auf **27,1 Prozent** bei großen Gesellschaften. Größere Unternehmen arbeiten also typischerweise mit relativ mehr gebundenem Kapital, plausibel erklärbar durch höhere B2B-Anteile, längere vertragliche Zahlungsziele und stärkere Konzernverflechtung. Zugleich streuen die Kleinstunternehmen am weitesten: Ihr oberes Viertel liegt bereits über 61,0 Prozent, jedes zehnte Kleinstunternehmen über 93,5 Prozent (Grafik 4). Die Mittelwerte liegen dagegen in allen Klassen eng beieinander (32 bis 34 Prozent), ein weiterer Beleg dafür, dass Durchschnitte die Unterschiede zwischen den Klassen eibnenn.

Auch das obere Viertel jeder Größenklasse ist stark exponiert

Verteilung der Forderungsquote (Anteil an der Bilanzsumme) je Größenklasse nach § 221 UGB.



Quelle: incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen (Firmenbuch, Republik Österreich/BMJ), 2026.

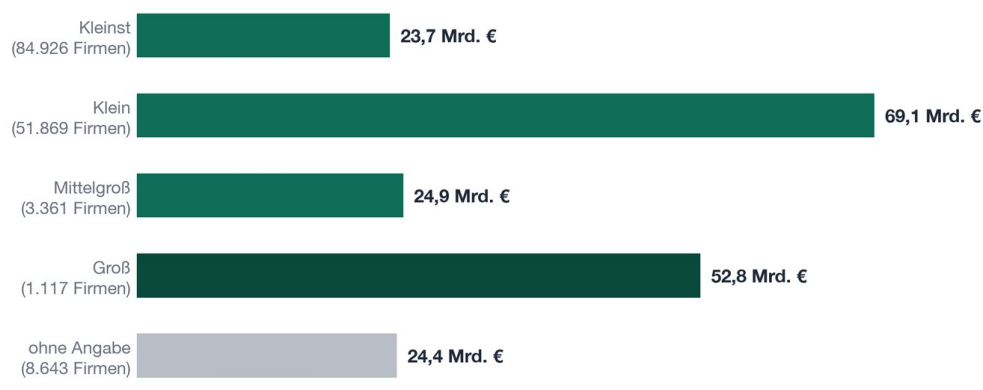
incaseof.law

6.3 Wo das Volumen liegt

Das Volumen verteilt sich gegenläufig zur Anzahl (Grafik 8): Die 1.117 großen Gesellschaften halten mit **52,8 Milliarden Euro** mehr als ein Viertel (27,1 Prozent) des gesamten Bestands, die 3.361 mittelgroßen weitere 25,0 Milliarden Euro. Kleinst- und Kleinunternehmen kommen zusammen auf 92,8 Milliarden Euro (47,6 Prozent), verteilt auf 136.795 Gesellschaften. Der Median-Bestand illustriert die Spannweite: 33.218 Euro beim typischen Kleinstunternehmen gegenüber 18,3 Millionen Euro beim typischen Großunternehmen, ein Faktor von mehr als 550.

1.117 Großunternehmen halten mehr als ein Viertel des Bestands

Forderungsbestand nach Größenklasse (§ 221 UGB). Kleinst- und Kleinunternehmen zusammen: 92,8 Mrd. Euro.



Quelle: incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen (Firmenbuch, Republik Österreich/BMJ), 2026.

incaseof.law

6.4 Interpretation

Für die Risikoanalyse folgt daraus eine doppelte Lesart. Auf der Volumenseite dominieren wenige große Gesellschaften; Störungen bei einzelnen Großschuldnern oder in Konzernverrechnungsstrukturen bewegen Milliardenbeträge. Auf der Breitenseite tragen zehntausende Kleinstunternehmen Forderungsbestände, die im Einzelfall klein wirken, in Relation zu ihren Puffern aber existenziell sind: Genau in dieser Klasse ist negatives Eigenkapital mit 27,9 Prozent am weitesten verbreitet (Kapitel 8) und die Streuung der Quoten am größten. Die

österreichische Forderungslandschaft hat also nicht ein Risikoprofil, sondern zwei, und beide verdienen getrennte Aufmerksamkeit.

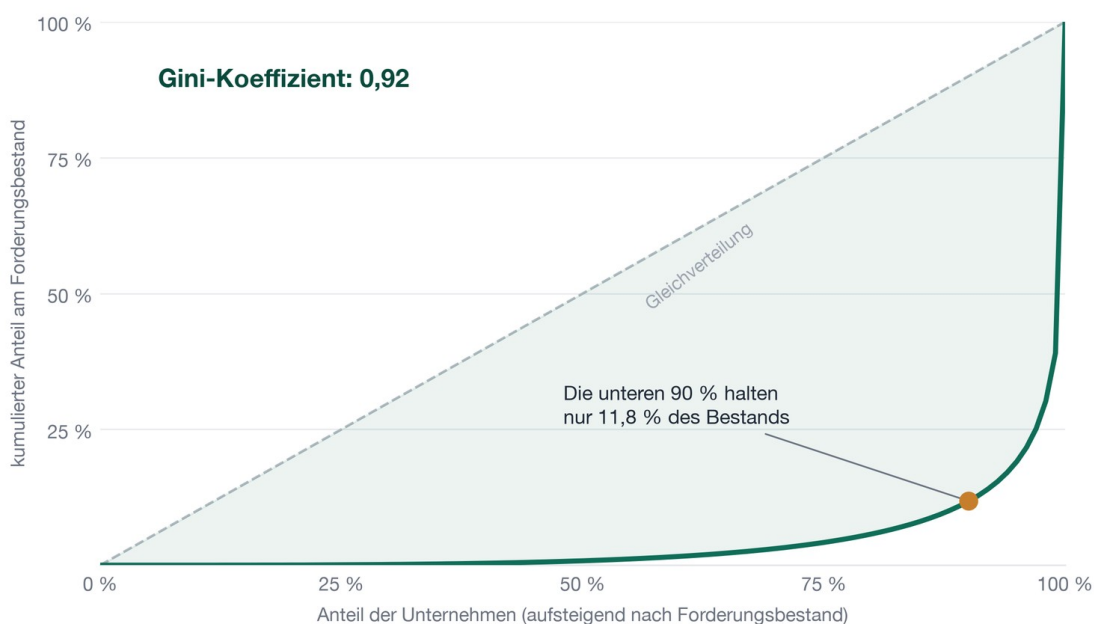
7. Konzentration: Wenige halten fast alles

7.1 Lorenzkurve und Gini-Koeffizient

Wie ungleich verteilt sich das gebundene Kapital über die Unternehmen? Die Antwort ist eine der markantesten Zahlen dieser Studie: Der **Gini-Koeffizient der Forderungsverteilung beträgt 0,92** (0 = vollkommene Gleichverteilung, 1 = maximale Konzentration; berechnet über alle 149.916 Unternehmen einschließlich jener ohne Forderungsbestand). Die Lorenzkurve (Grafik 5) verläuft entsprechend extrem: Die unteren 90 Prozent der Unternehmen vereinen zusammen nur **11,8 Prozent** des Forderungsbestands auf sich.

Extreme Konzentration des gebundenen Kapitals

Lorenzkurve des Forderungsbestands über alle 149.916 Unternehmen (inkl. Nullbestände).



Quelle: incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen (Firmenbuch, Republik Österreich/BMJ), 2026.

incaseof.law

7.2 Die Spitze der Verteilung

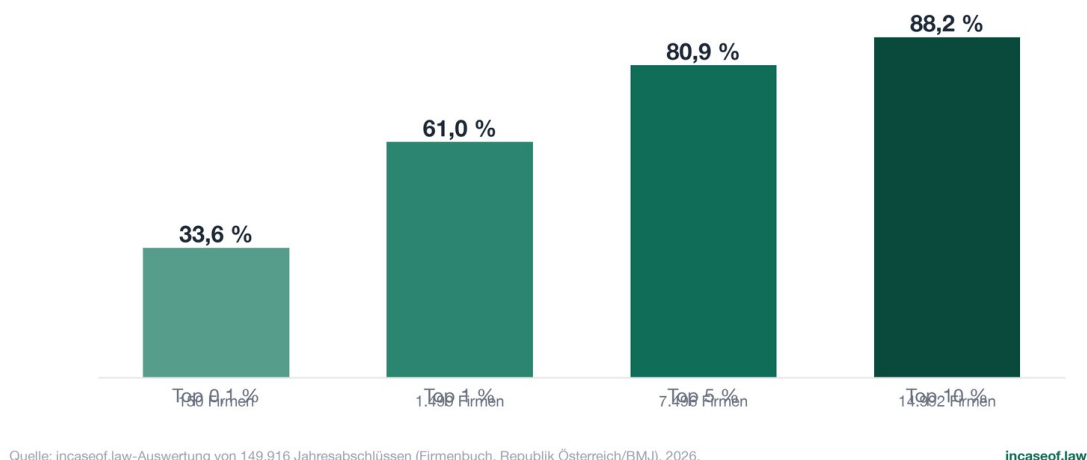
Im Detail (Grafik 6): Die **obersten 0,1 Prozent** (150 Gesellschaften) halten **65,4 Milliarden Euro** oder **33,6 Prozent** des gesamten Bestands; in diese Gruppe fällt, wer mehr als rund 146 Millionen Euro Forderungen ausweist. Das **oberste Prozent** (1.499 Gesellschaften, Eintrittsschwelle rund 16,5 Millionen Euro) hält **118,8 Milliarden Euro** oder **61,0 Prozent**. Die **obersten zehn Prozent** (14.992 Gesellschaften, Schwelle rund 1,26 Millionen Euro) vereinen **88,2 Prozent** des Volumens.

Gruppe	Unternehmen	Eintrittsschwelle	Volumen	Anteil am Bestand
Top 0,1 %	150	ca. 146 Mio. €	65,4 Mrd. €	33,6 %
Top 1 %	1.499	ca. 16,5 Mio. €	118,8 Mrd. €	61,0 %
Top 5 %	7.496	ca. 2,95 Mio. €	157,7 Mrd. €	80,9 %
Top 10 %	14.992	ca. 1,26 Mio. €	172,0 Mrd. €	88,2 %

Tabelle: Konzentration des Forderungsbestands (Unternehmen absteigend nach Bestand gereiht).

1.499 Unternehmen halten 61 Prozent aller Forderungen

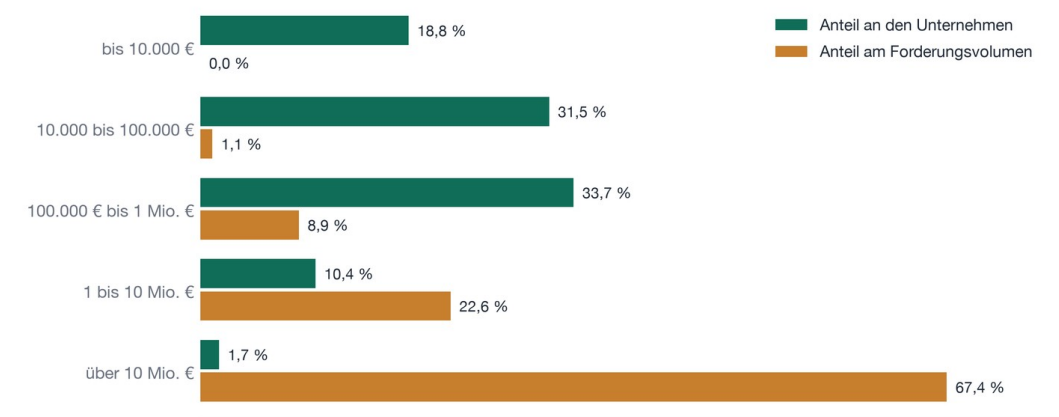
Anteil am gesamten Forderungsbestand von 194,9 Mrd. Euro, Unternehmen absteigend nach Bestand gereiht.



Gruppiert nach absoluten Bestandsklassen ergibt sich dasselbe Bild von der anderen Seite (Grafik 7): **2.480 Unternehmen mit Forderungen über 10 Millionen Euro, das sind 1,7 Prozent der Population, halten 67,4 Prozent des gesamten gebundenen Kapitals.** 17.983 Unternehmen weisen mindestens eine Million Euro aus (zusammen 90,0 Prozent des Volumens), 68.484 Unternehmen mindestens 100.000 Euro (98,9 Prozent des Volumens). Am unteren Ende halten 28.105 Gesellschaften Forderungen bis 10.000 Euro und 6.000 Gesellschaften exakt null.

1,7 % der Unternehmen halten zwei Drittel des gebundenen Kapitals

Unternehmen und Forderungsvolumen nach Höhe des Forderungsbestands je Unternehmen.



7.3 Was die Konzentration bedeutet

Die Konzentration hat zwei Konsequenzen. Erstens für die Systemstabilität: Ein wesentlicher Teil des österreichischen Forderungsbestands hängt an den Zahlungsströmen und Verrechnungsstrukturen einiger tausend großer Gesellschaften, darunter Konzernfinanzierungs- und Holdinggesellschaften, deren B.II-Positionen Konzernkredite abbilden. Störungen in diesem Segment (Restrukturierungen, Konzerninsolvenzen, Cash-Pool-Auflösungen) bewegen ein Vielfaches dessen, was das gesamte untere Drittel der Unternehmenslandschaft an Forderungen hält.

Zweitens für die Interpretation von Durchschnittswerten: Wer die 194,9 Milliarden Euro gleichmäßig auf alle Unternehmen verteilt denkt (1,30 Millionen Euro je Gesellschaft), verfehlt die Realität von 90 Prozent der Unternehmen um Größenordnungen. Politik- und Marktanalysen zur „Zahlungsmoral“ sollten deshalb stets zwischen dem Volumenphänomen (getrieben von der Spitze) und dem Breitenphänomen (zehntausende kleine Bestände mit hoher relativer Bedeutung für ihre Eigentümer) unterscheiden. Für das einzelne Kleinunternehmen ist der Ausfall einer 30.000-Euro-Forderung existenzieller als für einen Konzern der Ausfall von 30 Millionen.

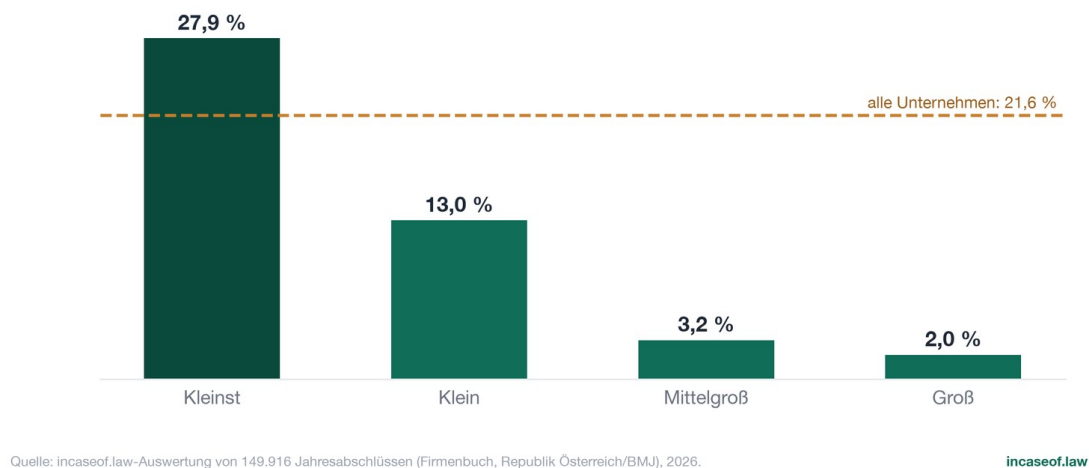
8. Eigenkapital und Forderungslast: Die doppelte Exponierung

8.1 Jede fünfte Gesellschaft ist bilanziell unter Wasser

32.437 der 149.916 Gesellschaften (21,6 Prozent) weisen in ihrem jüngsten Abschluss negatives Eigenkapital aus. Das Muster über die Größenklassen ist steil (Grafik 10): Bei Kleinstkapitalgesellschaften beträgt der Anteil **27,9 Prozent**, bei kleinen 13,0 Prozent, bei mittelgroßen 3,2 Prozent und bei großen Gesellschaften 2,0 Prozent. Negatives Eigenkapital ist nicht gleichbedeutend mit Insolvenz (maßgeblich sind Zahlungsfähigkeit und Fortbestehensprognose), aber es bedeutet: Verluste haben das Haftkapital aufgezehrt, die Gesellschaft lebt bilanziell von Fremdmitteln, häufig von Gesellschafterdarlehen, und hat keinen Puffer für weitere Ausfälle.

Mehr als jedes vierte Kleinunternehmen ist bilanziell unterkapitalisiert

Anteil der Unternehmen mit negativem Eigenkapital je Größenklasse; insgesamt 32.437 Unternehmen.



8.2 Die Kreuztabelle: Wo sich Risiken stapeln

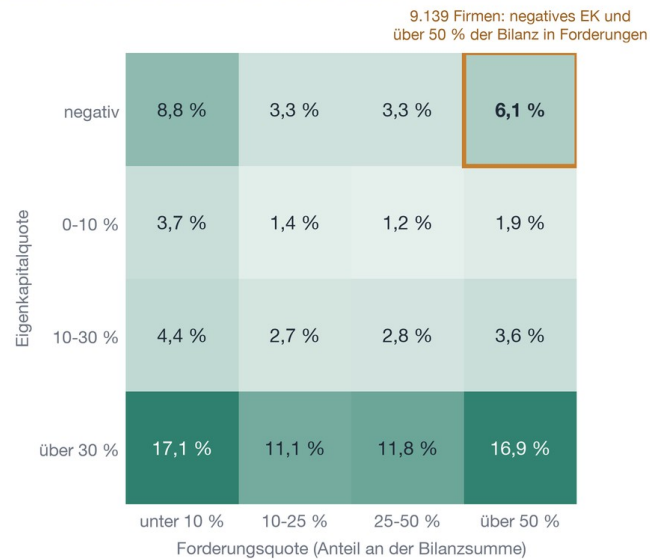
Brisant wird die Eigenkapitalschwäche in Kombination mit hoher Forderungslast. Die Kreuztabelle aus Eigenkapitalquote und Forderungsquote (n = 149.265 mit beiden Kennzahlen; Grafik 9) zeigt die Landkarte dieser Doppelrisiken:

Eigenkapitalquote	Ford.-Quote unter 10 %	10 bis 25 %	25 bis 50 %	über 50 %
negativ	13.170	4.884	4.859	9.139
0 bis 10 %	5.463	2.160	1.783	2.788
10 bis 30 %	6.598	4.017	4.143	5.415
über 30 %	25.579	16.524	17.543	25.200

Tabelle: Unternehmen je Kombination aus Eigenkapitalquote und Forderungsquote.

Wo hohe Forderungslast auf schwaches Eigenkapital trifft

Anteil aller Unternehmen je Kombination aus Eigenkapitalquote und Forderungsquote (n = 149.265).



Quelle: incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen (Firmenbuch, Republik Österreich/BMJ), 2026.

incaseof.law

Die kritischste Zelle liegt rechts oben: **9.139 Gesellschaften (6,1 Prozent) kombinieren negatives Eigenkapital mit einer Forderungsquote von über 50 Prozent.** Bei diesen Unternehmen ist der größte Vermögensblock zugleich der am wenigsten selbst kontrollierbare: Ob die Bilanz aufgeht, entscheiden im Wesentlichen die Schuldner. Verzögert sich die Einbringung oder fällt ein größerer Debitor aus, fehlt jede Eigenkapitaldecke, um den Schlag zu absorbieren. Hier ist die Kette von der Zahlungsstörung zur Existenzgefährdung am kürzesten.

Bemerkenswert ist auch die Gegendiagonale: Ein gutes Sechstel der Unternehmen (16,9 Prozent) verbindet komfortables Eigenkapital (über 30 Prozent) mit hoher Forderungsquote (über 50 Prozent). Hohe Forderungsbestände sind also kein Krisenindikator per se; sie werden es dort, wo die Puffer fehlen. Insgesamt übersteigt bei 45,9 Prozent aller Gesellschaften der Forderungsbestand das gesamte Eigenkapital: Fast die Hälfte der österreichischen Kapitalgesellschaften hat mehr Geld bei ihren Schuldnern stehen, als ihnen an Eigenmitteln gehört.

8.3 Einordnung

Die Verbindung beider Kennzahlen erklärt, warum die von der Insolvenzstatistik beschriebene „Sogwirkung“ von Insolvenzen in Österreich strukturell angelegt ist: Rund ein Fünftel der Unternehmen fährt ohne Eigenkapitalpuffer, und ein erheblicher Teil davon hängt zugleich überdurchschnittlich an den Zahlungen Dritter. In einem Umfeld mit 6.810 Unternehmensinsolvenzen (2025) und 39 Prozent mangels Masse nicht eröffneter Verfahren ist diese Kombination der Transmissionsriemen, über den einzelne Ausfälle zu Ketten werden.

9. Liquiditätsdeckung: Wie viel Kasse steht hinter den Forderungen?

9.1 Die Deckungsrelation

Eine einfache, harte Kennzahl beschreibt die Anfälligkeit gegenüber Zahlungsstörungen: das Verhältnis von Kassenbestand und Bankguthaben zum Forderungsbestand. Sie beantwortet die Frage, welchen Teil seiner offenen Positionen ein Unternehmen aus eigener Liquidität überbrücken könnte, wenn Zahlungen ausbleiben. Von den 143.542 Unternehmen mit Forderungsbestand halten **45,1 Prozent** liquide Mittel von weniger als einem Viertel ihres **Forderungsbestands** (bezogen auf alle 149.916 ausgewerteten Unternehmen: 43,2 Prozent). Die Median-Dekung liegt bei 36,4 Prozent; bei fast zwei Dritteln (65,4 Prozent) übersteigen die Forderungen die liquiden Mittel.

9.2 Polarisierung statt Mitte

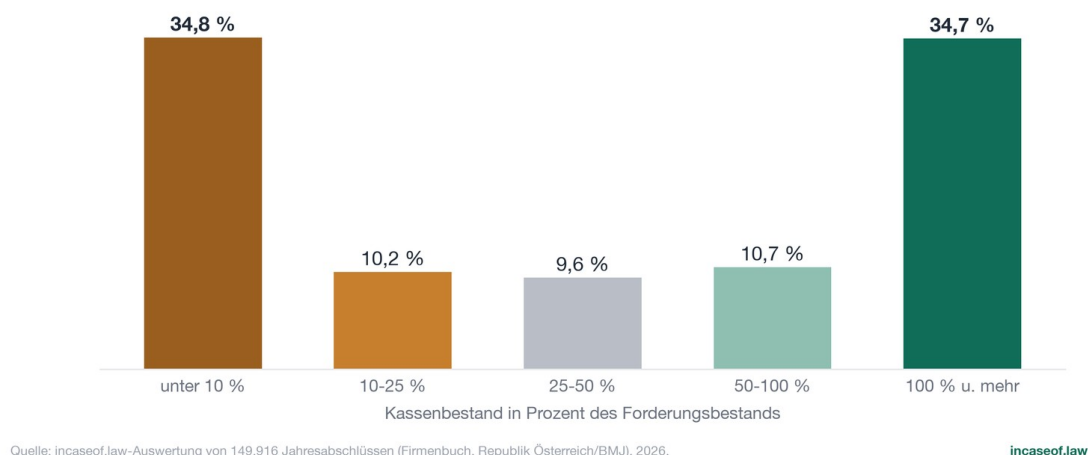
Die Verteilung ist bemerkenswert zweigeteilt (Grafik 11): **34,8 Prozent** der Unternehmen erreichen nicht einmal 10 Prozent Kassa-Deckung, während **34,7 Prozent** über 100 Prozent liegen, also mehr Liquidität als Forderungen halten. Die Mitte ist dünn besetzt. Österreichs Unternehmenslandschaft zerfällt liquiditätsseitig in zwei ähnlich große Lager: ein Drittel mit komfortablem Polster und ein Drittel, für das bereits moderate Einbringungsverzögerungen unmittelbar finanzierungsrelevant werden.

Kassa-Deckung	Anteil der Unternehmen
unter 10 %	34,8 %
10 bis 25 %	10,2 %
25 bis 50 %	9,6 %
50 bis 100 %	10,7 %
100 % und mehr	34,7 %

Tabelle: Verteilung der Kassa-Deckung (Kassenbestand/Bankguthaben in Prozent des Forderungsbestands), n = 143.542.

Liquiditäts-Polarisierung: Für ein Drittel ist die Kasse fast leer

Verteilung der Kassa-Deckung des Forderungsbestands, n = 143.542 Unternehmen mit Forderungen.

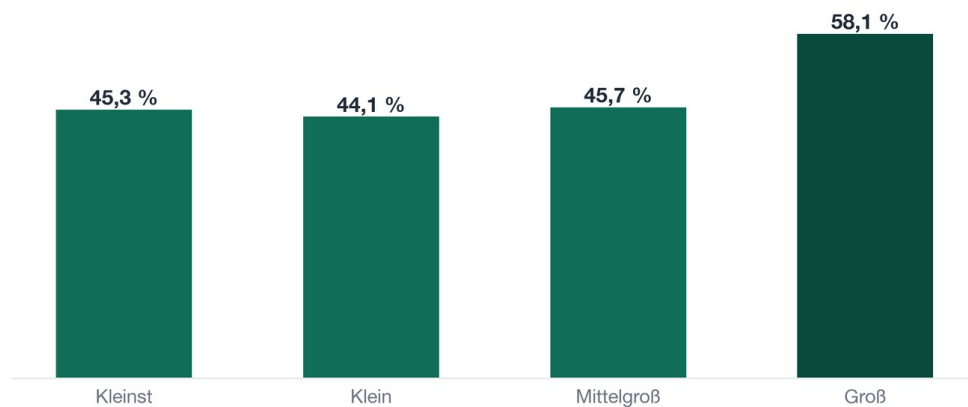


9.3 Das Größenmuster: Cash-Pooling kehrt die Intuition um

Erwartbar wäre, dass große Unternehmen die komfortabelste Deckung aufweisen. Das Gegenteil ist der Fall (Grafik 12): Der Anteil der Unternehmen mit einer Deckung unter 25 Prozent liegt bei Kleinst- (45,3 Prozent), kleinen (44,1 Prozent) und mittelgroßen Gesellschaften (45,7 Prozent) nahe beieinander, springt bei großen Gesellschaften aber auf **58,1 Prozent**. Die Erklärung liegt in der Konzernfinanzierung: Große Gesellschaften halten Liquidität häufig nicht auf eigenen Konten, sondern führen sie über Cash-Pooling an Konzernmütter oder Finanzierungsgesellschaften ab; ihre Liquiditätsreserve erscheint dann gerade als konzerninterne **Forderung** in der Position B.II. Das erhöht den Forderungsbestand und senkt die gemessene Kassa-Deckung zugleich.

Gerade Großunternehmen halten wenig Kassa gegen ihre Forderungen

Anteil der Unternehmen mit liquiden Mitteln unter 25 % des Forderungsbestands (u. a. Konzern-Cash-Pooling).



Quelle: incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen (Firmenbuch, Republik Österreich/BMJ), 2026.

incaseof.law

Für die Interpretation heißt das zweierlei. Bei Großunternehmen ist die niedrige Deckung überwiegend Ausdruck von Konzernstrukturen, nicht von Liquiditätsnot; sie zeigt aber, wie stark auch die Liquidität großer Einheiten von der Funktionsfähigkeit konzerninterner Zahlungsversprechen abhängt. Bei Kleinst- und Kleinunternehmen, die in der Regel kein Cash-Pooling einsetzen, ist die Deckungsquote dagegen ein unmittelbarer Härtegrad: Rund 45 Prozent von ihnen könnten aus eigener Kasse nicht einmal ein Viertel ihrer offenen Forderungen ersetzen.

9.4 Aggregierte Deckung

Auch auf aggregierter Ebene bleibt die Relation angespannt: Den 194,9 Milliarden Euro Forderungen stehen 65,6 Milliarden Euro liquide Mittel gegenüber, eine Deckung von 33,7 Prozent. Die österreichische Unternehmenslandschaft hat, als Ganzes betrachtet, rund dreimal mehr Geld bei ihren Schuldnern stehen als in der eigenen Kasse. Diese Relation ist der bilanzielle Kern dessen, was diese Studie als gebundenes Kapital bezeichnet: Vermögen, dessen Verfügbarkeit von der Zahlungsdisziplin anderer abhängt.

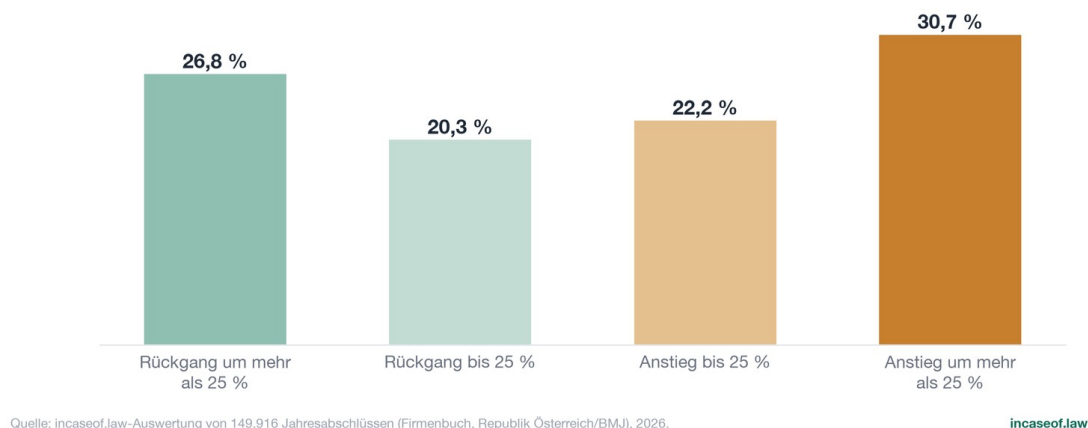
10. Dynamik: Jahresvergleich, Stichtage und langfristige Bindung

10.1 Der Bestand wächst weiter

Jeder ausgewertete Abschluss enthält den Vorjahreswert der Position B.II; für 130.873 Unternehmen liegt ein positiver Vorjahreswert vor. Auf dieser Basis zeigt sich eine fortgesetzte Aufwärtsdrift: Im Median stieg der Forderungsbestand um **1,9 Prozent** gegenüber dem Vorjahr; 52,9 Prozent der Unternehmen bauten ihren Bestand aus. Die Dynamik ist dabei erheblich gespreizter, als der moderate Median suggeriert (Grafik 13): 30,7 Prozent der Unternehmen verzeichneten einen Anstieg um mehr als 25 Prozent, 26,8 Prozent einen Rückgang um mehr als 25 Prozent. Forderungsbestände sind auf Einzelunternehmensebene hochvolatil; projektgetriebene Geschäftsmodelle, einzelne Großaufträge oder Konzernverrechnungen können die Position binnen eines Jahres vervielfachen oder halbieren.

Fast jedes dritte Unternehmen baute über 25 % mehr Forderungen auf

Veränderung des Forderungsbestands gegenüber dem Vorjahr, n = 130.873 mit Vorjahreswert; Median +1,9 %.



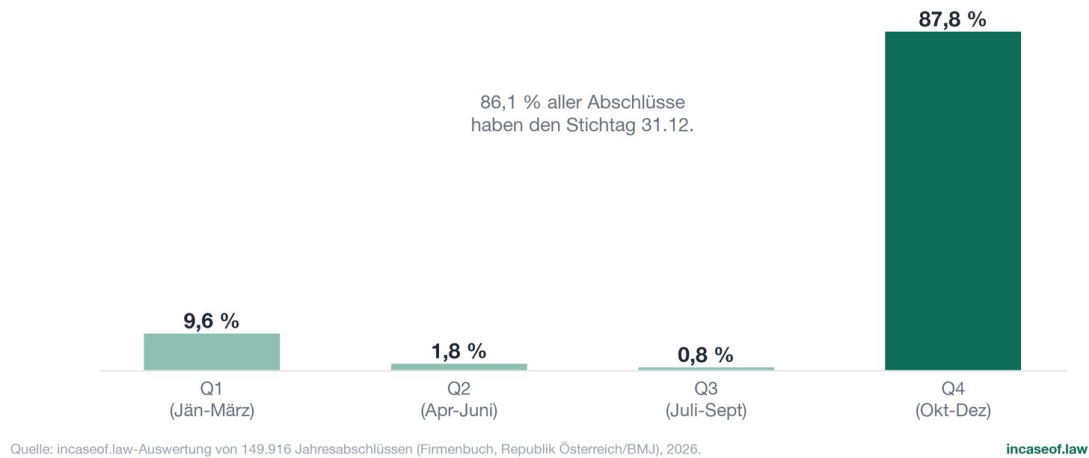
Auf der um Anomalien bereinigten Aggregatbasis (Plausibilitätsregel nach Kapitel 2.4, n = 127.203) wuchs das Gesamtvolumen von 181,2 auf 188,6 Milliarden Euro, ein Plus von **4,1 Prozent** binnen eines Jahres, und das in einem Umfeld praktisch stagnierender realer Wirtschaftsleistung (2025: plus 0,8 Prozent; WIFO, 2026). Der Forderungsbestand wächst damit spürbar schneller als die Wirtschaft: Ein wachsender Teil der Wertschöpfung wird zwischenzeitlich von den Lieferanten finanziert.

10.2 Bilanzstichtage: eine Jahresend-Aufnahme

Für die Einordnung aller Bestandszahlen ist die Stichtagsstruktur wesentlich (Grafik 14): **87,8 Prozent** der Abschlüsse haben ihren Stichtag im vierten Quartal, **86,1 Prozent exakt am 31. Dezember**; 9,6 Prozent liegen im ersten, 1,8 Prozent im zweiten und 0,8 Prozent im dritten Quartal. Die Studie misst die Forderungslandschaft damit im Kern zum Jahresultimo, jenem Zeitpunkt, zu dem viele Unternehmen Rechnungsläufe abschließen und Projektabrechnungen stellen. Die Median-Forderungsquoten der Stichtagskohorten liegen mit 19,5 Prozent (Q2) bis 24,6 Prozent (Q3) in einer moderaten Bandbreite; wegen der sehr unterschiedlichen Kohortengrößen und Branchenzusammensetzungen sind diese Unterschiede als deskriptiv, nicht als Saisonalität im engeren Sinn zu lesen.

Fast neun von zehn Bilanzen zeigen den 31. Dezember

Verteilung der Bilanzstichtage nach Quartal. Der Befund ist damit im Kern eine Jahresend-Aufnahme.



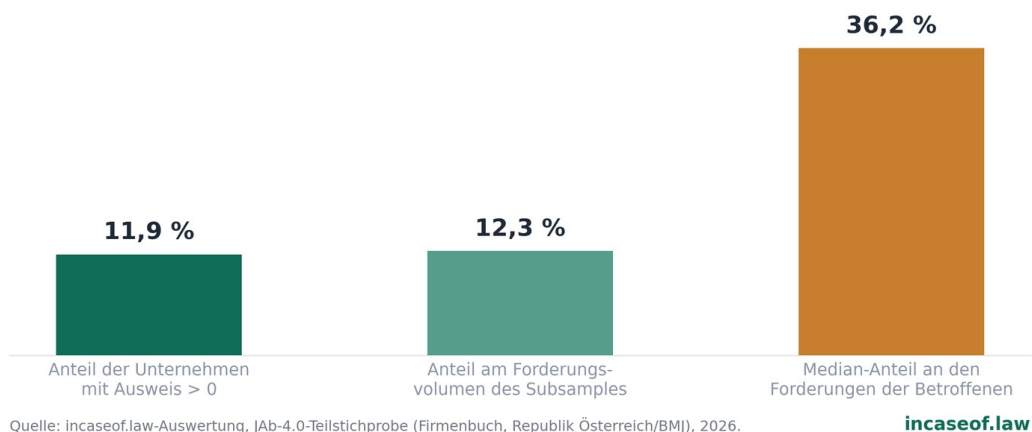
10.3 Restlaufzeit über einem Jahr: die langfristige Bindung

Seit der Formatumstellung auf JAb 4.0 (verpflichtend seit 1. Jänner 2026) ist der gesetzliche Davon-Vermerk nach § 225 Abs. 3 UGB, der Forderungsbetrag mit einer **Restlaufzeit von mehr als einem Jahr**, erstmals strukturiert maschinenlesbar. Zwei Klarstellungen vorab: Erstens bezeichnet die Restlaufzeit die Zeit bis zur **Fälligkeit**, nicht das Alter der Forderung; überfällige Rechnungen sind bereits fällig und erscheinen hier gerade nicht. Typische Inhalte sind vielmehr Gesellschafter- und sonstige Darlehen, Kauttionen sowie langfristig gestundete Positionen. Zweitens liegt der Vermerk nur für die JAb-4.0-Teilstichprobe vor: die 2.001 Unternehmen der Population, deren jüngster Abschluss bereits im neuen Format eingereicht wurde (überwiegend frühe Einreicher der Geschäftsjahre 2025).

In dieser Teilstichprobe weisen **238 Unternehmen (11,9 Prozent)** einen Restlaufzeit-Betrag über null aus. Das Volumen ist substanziell: **0,45 Milliarden Euro oder 12,3 Prozent des Forderungsbestands der Teilstichprobe** (3,66 Milliarden Euro) sind erst nach mehr als einem Jahr fällig. Bei den betroffenen Unternehmen bindet der langfristige Teil im Median **36,2 Prozent** ihres gesamten Forderungsbestands; der Medianbetrag liegt bei rund 56.000 Euro (Grafik 15).

Langfristig gebunden: Forderungen mit Restlaufzeit über einem Jahr

JustizOnline-Teilstichprobe (Schema JAb 4.0; n = 2.001 Unternehmen, 238 mit Ausweis).
Restlaufzeit = Zeit bis zur Fälligkeit, nicht Alter der Forderung.



Hochgerechnet wird dieser Vermerk in den kommenden Berichtsjahren zu einem eigenständigen Beobachtungsfeld: Wenn sich die Quote der Teilstichprobe in der Breite bestätigt, trägt rund jedes achte Unternehmen Forderungen, die planmäßig länger als ein Jahr gebunden bleiben, zusätzlich zur ungeplanten Bindung durch Zahlungsverzug. Die Studie verzichtet bewusst auf eine Hochrechnung des Volumens auf die Gesamtpopulation, da die Teilstichprobe nach Einreichungszeitpunkt selektiert ist (Kapitel 15).

10.4 Forderungen in Umsatztagen: das GuV-Subsample

Für die 5.362 Unternehmen (3,6 Prozent), die eine Gewinn- und Verlustrechnung offenlegen (überwiegend mittelgroße und große Gesellschaften), lässt sich der Forderungsbestand ins Verhältnis zum Jahresumsatz setzen. Im Median entspricht die Position B.II dort **232 Umsatztagen**. Dieser Wert ist ausdrücklich **kein DSO** (Days Sales Outstanding): Er enthält neben Lieferforderungen auch Konzern- und sonstige Positionen und überzeichnet die reine Kundenzahlungsdauer erheblich. Gerade darin liegt seine Aussage: Selbst bei umsatzstarken Gesellschaften übersteigt das insgesamt in B.II gebundene Kapital das Volumen von mehr als sieben Monatsumsätzen. Die Position ist damit weit mehr als ein Durchlaufposten der Fakturierung; sie ist ein struktureller Finanzierungsblock.

11. Österreich im europäischen Vergleich: Zahlungsverhalten unter Druck

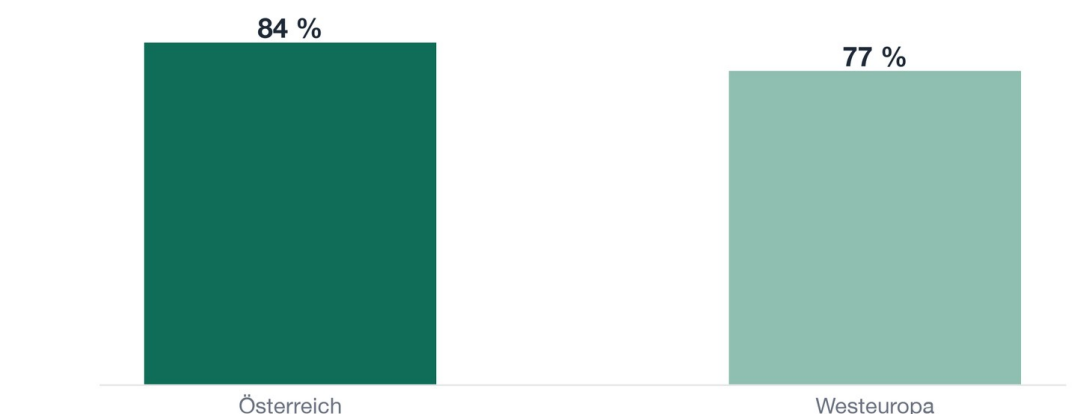
Die Registerdaten zeigen den Bestand; wie es um den Zahlungsfluss dahinter steht, dokumentieren zwei etablierte europäische Erhebungen: das Payment Practices Barometer von Atradius (Befragung österreichischer Unternehmen, Ausgabe Juni 2026) und der European Payment Report von Intrum (Befragung von 8.385 Führungskräften in 20 Ländern, Ausgabe April 2026, mit eigener Österreich-Ausgabe).

11.1 Hohe Betroffenheit trotz kurzer Fristen

Österreich ist kein Land laxer Zahlungsziele: Die meisten Lieferanten halten ihre Zahlungsfristen innerhalb eines 30-Tage-Fensters, strenger als im westeuropäischen Umfeld, und 48 Prozent der B2B-Umsätze werden auf Ziel verkauft (Atradius, 2026). Umso auffälliger ist die Störanfälligkeit des Zahlungseingangs: **84 Prozent der österreichischen Unternehmen berichten, von verspäteten B2B-Zahlungen betroffen zu sein**, gegenüber 77 Prozent in Westeuropa (Atradius, 2026). Ein größerer Anteil als im westeuropäischen Schnitt, vor allem im Handel, meldet zudem Verzögerungen bei 20 bis 40 Prozent der B2B-Rechnungen (Atradius, 2026). Österreich kombiniert also kurze formale Fristen mit überdurchschnittlicher realer Verzugsbetroffenheit; das Problem liegt nicht in der Vertragsgestaltung, sondern im Zahlungsverhalten.

84 Prozent der österreichischen Firmen von Spätzahlungen betroffen

Anteil der Unternehmen, die von verspäteten B2B-Zahlungen berichten, 2026.



Quelle: Atradius, B2B payment practices trends in Austria 2026 (Juni 2026).

incaseof.law

Die Folgen sind messbar: Rund **2 Prozent des B2B-Umsatzes** österreichischer Unternehmen werden als uneinbringlich abgeschrieben, und als häufigster Grund für Zahlungsverzug nennen **54 Prozent** der Befragten Liquiditätsprobleme ihrer Kunden (Atradius, 2026). Verzug ist damit überwiegend Ausdruck realer Liquiditätsknappheit in der Kette, nicht bloßer Nachlässigkeit.

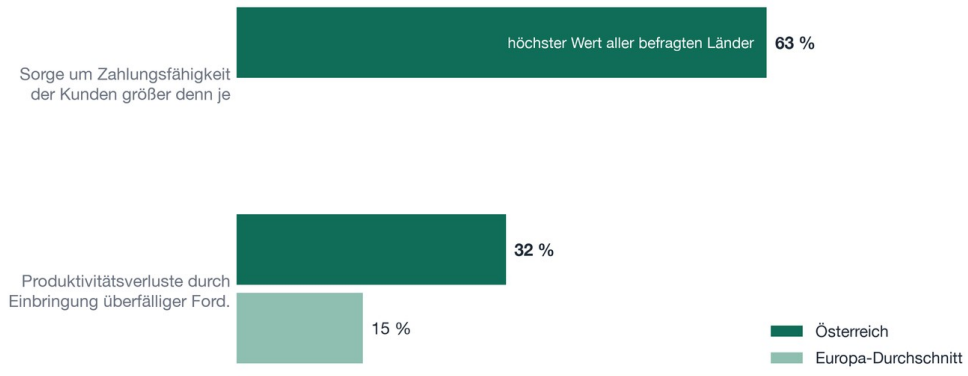
11.2 Die Sorgen der Gläubiger: Österreich an der Spitze

Der European Payment Report zeichnet für Österreich ein bemerkenswert angespanntes Stimmungsbild: **63 Prozent der österreichischen Unternehmen geben an, sich mehr denn je um die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden zu sorgen, der höchste Wert aller befragten Länder** (Intrum, 2026b). **32 Prozent** berichten von Produktions- oder Produktivitätsverlusten, weil Ressourcen in die Einbringung überfälliger Forderungen fließen, mehr als das Doppelte des europäischen Durchschnitts von **15 Prozent** (Intrum, 2026b).

52 Prozent fürchten ein weiter steigendes Ausfallrisiko ihrer Kunden; nur 2 Prozent halten keinerlei Schutzmaßnahmen für nötig (Intrum, 2026b).

Österreichs Gläubiger sind die besorgtesten Europas

European Payment Report 2026: Österreich-Werte gegen Europa-Durchschnitt.



Quelle: Intrum, European Payment Report 2026 und Austria-Ausgabe (April 2026).

incaseof.law

Europaweit hat die Belastung eine symbolische Schwelle überschritten: Unternehmen verzeichnen im Durchschnitt **12,13 Prozent verspätet bezahlter Umsätze**, halten aber nur **12,08 Prozent** für nachhaltig verkraftbar; der Ist-Wert liegt damit erstmals über der selbstdefinierten Tragfähigkeitsgrenze (Intrum, 2026a). Und der Dominoeffekt ist ausdrücklich dokumentiert: **62 Prozent der europäischen Unternehmen geben an, wegen verspäteter Kundenzahlungen ihrerseits Lieferanten später zu bezahlen** (Intrum, 2026a). Zahlungsverzug pflanzt sich fort; genau deshalb ist der in Kapitel 8 beschriebene Bestand an doppelt exponierten Unternehmen systemisch relevant.

11.3 Reaktionsmuster: Absicherung statt Prozess

Aufschlussreich ist der Unterschied in den Gegenstrategien. Österreichische Unternehmen setzen laut Atradius (2026) stärker auf Kreditversicherung, Wertberichtigungen und formale Durchsetzung, während westeuropäische Unternehmen häufiger auf aktives Kreditmanagement, Prozessautomation und Kundendiversifikation setzen. Österreich versichert und bucht ab, wo andere steuern. Zum Digitalisierungsstand berichtet Intrum (2026a) europaweit, dass **66 Prozent** der Unternehmen bereits künstliche Intelligenz im Zahlungsmanagement einsetzen, **34 Prozent** dagegen noch gar nicht, und **55 Prozent** nach eigener Einschätzung nicht über die Fähigkeiten verfügen, das Potenzial zu heben. Für ein Land mit der höchsten gemessenen Gläubigersorge und doppelt so hohen Produktivitätsverlusten wie der europäische Schnitt liegt hier der größte unbestellte Acker: die Modernisierung des Forderungsprozesses selbst.

11.4 Insolvenzumfeld im Vergleich

Der europäische Insolvenzrahmen (Kapitel 4.2) rundet das Bild ab: Mit 197.610 westeuropäischen Unternehmensinsolvenzen erreichte 2025 den höchsten Stand seit über zwanzig Jahren; Österreich lag mit plus 4,3 Prozent im Mittelfeld (Creditreform, 2026). Österreich ist damit kein Ausreißer, sondern ein besonders gespanntes Exemplar eines gesamteuropäischen Musters: hohe Insolvenzlast, wachsende Forderungsbestände, zunehmend überschrittene Tragfähigkeitsgrenzen im Zahlungsfluss.

12. Branchenperspektive: Wo der Druck am größten ist

Eine wichtige Grenze vorab: Die Registerdaten dieser Studie enthalten keine strukturierte Branchenkennung (ÖNACE); eine belastbare Branchen-Rangliste der Forderungsquoten aus den Bilanzdaten selbst ist daher nicht möglich und wird hier bewusst nicht behauptet (Kapitel 15). Die Branchenperspektive stützt sich deshalb ausschließlich auf externe, geprüfte Sekundärquellen, und sie beschränkt sich auf jene Sektoren, für die belastbare Zahlen vorliegen.

12.1 Handel: der größte Insolvenzblock

Der Handel führt die österreichische Insolvenzstatistik an: **1.192 Insolvenzfälle im Jahr 2025**, mehr als in jeder anderen Branche. Zugleich berichtet Atradius (2026), dass Zahlungsverzögerungen im Ausmaß von 20 bis 40 Prozent der B2B-Rechnungen in Österreich häufiger als im westeuropäischen Schnitt auftreten, und verortet diese Häufung „mainly in trade“, also vor allem im Handel. Die Kombination aus engen Margen, schwacher Konsumnachfrage und hoher Rechnungsichte macht den Sektor doppelt anfällig: als Schuldner in der Insolvenzstatistik und als Gläubiger im Zahlungsverzug.

12.2 Bau: strukturell verwundbar

Die Bauwirtschaft steht mit **1.080 Insolvenzfällen 2025** unmittelbar dahinter. Ihre Vorbelastung ist konjunkturell dokumentiert: Die reale Wertschöpfung der Branche sank 2024 um 4,2 Prozent, das zweite Rezessionsjahr in Folge (WIFO, 2026). Atradius (2026) attestiert dem österreichischen Bau eine „strukturelle Verwundbarkeit“ und nennt Bau und Dienstleistungen als Haupttreiber des Insolvenzausblicks 2026; längere Zahlungsziele seien gerade bei KMU im Bau verbreitet. Das Risikoprofil des Sektors ist das klassische einer Forderungsstudie: projektformige Leistungen, Abnahme- und Prüfprozesse, Nachtragsstreitigkeiten, hohe Vorleistungen, enge Margen.

12.3 Dienstleistungen: Forderungen als wichtigstes Aktivum

Bei den unternehmensnahen Dienstleistungen ist die Lage heterogener, aber nicht entspannter. Creditreform (2026) meldet für Westeuropa 2025 einen Anstieg der Dienstleister-Insolvenzen um 8,7 Prozent; Atradius (2026) zählt den Sektor zu den Haupttreibern des österreichischen Insolvenzgeschehens. Ökonomisch ist das plausibel: Dienstleistungen sind personalintensiv, nicht lagerfähig und oft mit Freigabe- und Abnahmeprozessen verbunden; zugleich fehlen verwertbare Sicherheiten für die Bankfinanzierung. Forderungen sind für viele Dienstleister das wichtigste Aktivum, und genau deshalb das zentrale Risiko.

12.4 Transport und Logistik: bewusst ohne Rangzahl

Für Transport und Logistik liegen für Österreich 2026 keine ausreichend belastbaren, quellenfesten Zahlen zu Forderungslaufzeiten oder Außenstandsquoten vor. Die Studie verzichtet deshalb auf eine numerische Einordnung dieses Sektors. Diese Zurückhaltung ist Methode: Eine Studie, die den Anspruch erhebt, jede Zahl zu belegen, benennt Lücken, statt sie mit Scheinpräzision zu füllen.

12.5 Konsequenz für die Interpretation der Registerdaten

Die Sekundärevidenz stützt die Verteilungsbefunde der Kapitel 5 bis 9: Die Sektoren mit dem höchsten Insolvenz- und Verzugsdruck (Handel, Bau, Dienstleistungen) sind zugleich Sektoren mit strukturell hohen Forderungsbeständen und dünnen Puffern. Die in Kapitel 8 identifizierte Gruppe der doppelt exponierten Unternehmen (negatives Eigenkapital, Forderungsquote über 50 Prozent) dürfte in diesen Sektoren überproportional vertreten sein; überprüfbar wird das erst, wenn Branchenkennungen mit Bilanzdaten verknüpft werden können, ein klar benannter nächster Forschungsschritt (Kapitel 16).

13. Der Markt für professionelle Einbringung: die vermessene Lücke (neu)

Die Kapitel 5 bis 10 haben vermessen, wie viel Kapital gebunden ist. Dieses Kapitel beantwortet die Anschlussfrage: Wie viel des überfällig werdenden Volumens erreicht überhaupt einen professionellen Einbringungsweg – und wie viel niemand holt? Da es dafür keine amtliche Statistik gibt, arbeitet dieses Kapitel als **Modellrechnung mit offengelegten Annahmen**. Jeder Parameter ist einzeln benannt, in drei Szenarien (konservativ, Basis, aggressiv) hinterlegt und im begleitenden Rechenmodell nachvollziehbar. Alle Marktzahlen sind Schätzungen auf Basis öffentlicher Vergleichsdaten und eigener Markterfahrung; sie sind bewusst als Bandbreiten zu lesen.

13.1 Vom Bestand zum Jahresfluss: Top-down

Ausgangspunkt ist bewusst nicht die breite B.II-Position, sondern die enger abgegrenzte OeNB-Größe der Handelskredite nichtfinanzieller Unternehmen von **64,7 Milliarden Euro** (Q1 2026; OeNB, 2026c) – im Kern klassische Lieferforderungen. Ergänzt um einen Aufschlag von 15 Prozent für den nicht offenlegungspflichtigen Sektor (Einzelunternehmen, Personengesellschaften, Freiberufler; volumenschwach, aber zahlreich) ergibt sich ein relevanter Lieferforderungsbestand von rund **74 Milliarden Euro**.

Davon gilt im Basis-Szenario ein Anteil von 17 Prozent als überfällig – konsistent mit Branchenerhebungen, wonach etwa jede sechste Rechnung zu spät bezahlt wird, und mit Atradius (2026), wonach im Handel teils 20 bis 40 Prozent der Rechnungen im Verzug sind. Das ergibt einen **überfälligen Bestand von rund 12,6 Milliarden Euro** zum Stichtag (Bandbreite über die Szenarien: 9 bis 14 Milliarden Euro). 85 Prozent davon gelten als unbestritten; laut Atradius nennen 54 Prozent der Befragten Liquiditätsprobleme des Kunden – nicht Streit über die Leistung – als häufigsten Verzugsgrund.

Bestände und Flüsse dürfen nicht verwechselt werden: Ein Bestand von rund 10,8 Milliarden Euro überfälliger, unbestrittener Forderungen entspricht bei einer durchschnittlichen Verweildauer von neun Monaten im Status „ernsthaft überfällig“ einem **jährlichen Zufluss von rund 14,3 Milliarden Euro** neu ernsthaft überfällig werdender, unbestrittener Forderungen (Basis-Szenario; konservativ rund 8,5, aggressiv über 20 Milliarden Euro).

Rechenschritt (Basis-Szenario)	Wert	Grundlage
Handelskredite nichtfin. Unternehmen (OeNB)	64,7 Mrd. €	OeNB Finanzierungsrechnung Q1/2026
+ Aufschlag nicht offenlegungspflichtiger Sektor (15 %)	+ 9,7 Mrd. €	Schätzung incaseof.law
= Relevanter Lieferforderungsbestand	74,4 Mrd. €	
× Anteil überfällig (17 %)	12,6 Mrd. €	Branchenerhebungen; Atradius 2026
× Anteil unbestritten (85 %)	10,8 Mrd. €	Atradius 2026; Portfolio-Erfahrung
→ Jahresfluss bei 9 Monaten Verweildauer	≈ 14,3 Mrd. € p.a.	Bestand × 12 / Verweildauer

Tabelle: Top-down-Herleitung des jährlich neu überfällig werdenden, unbestrittenen Volumens (Modellrechnung; Bandbreiten je Szenario im begleitenden Rechenmodell).

13.2 Was heute professionell betrieben wird: Bottom-up

Dem Zufluss steht das professionell betriebene Volumen gegenüber. Der österreichische Inkassomarkt verarbeitet nach eigener Schätzung auf Basis öffentlicher Vergleichsdaten rund **1,6 Millionen neue Forderungsfälle pro Jahr** bei einem Branchenumsatz von rund **0,3 Milliarden Euro** und rund 250 aktiven, lizenzierten Instituten; selbst der größte Anbieter hält damit geschätzt unter zehn Prozent der Fälle. Das

Fallgeschäft ist mit einem Verhältnis von etwa 80 zu 20 klar **B2C-dominiert** (Telekom, Energie, Versandhandel); die durchschnittliche Hauptforderung liegt im B2C-Segment bei einigen hundert Euro, im B2B-Segment bei wenigen tausend Euro. Daraus ergibt sich eine jährlich an Inkassoinstitute übergebene Hauptforderung von rund **1,5 Milliarden Euro**.

Rechtsanwaltskanzleien betreiben daneben das gerichtliche Segment: Die Bezirksgerichte erledigen grob 400.000 bis 500.000 Mahnklagen pro Jahr, wovon ein Teil über Inkassoinstitute läuft. Für die verbleibenden, direkt über Kanzleien betriebenen Verfahren ergibt sich bei durchschnittlichen Streitwerten im mittleren vierstelligen Bereich ein betriebenes Volumen von rund **1,6 Milliarden Euro** pro Jahr. Zusammen erreichen damit rund **3 Milliarden Euro pro Jahr** einen professionellen Einbringungsweg – bei einem Dienstleisterumsatz (Inkasso plus Kanzleien) von knapp einer halben Milliarde Euro.

13.3 Die Lücke: vier von fünf Euro holt niemand

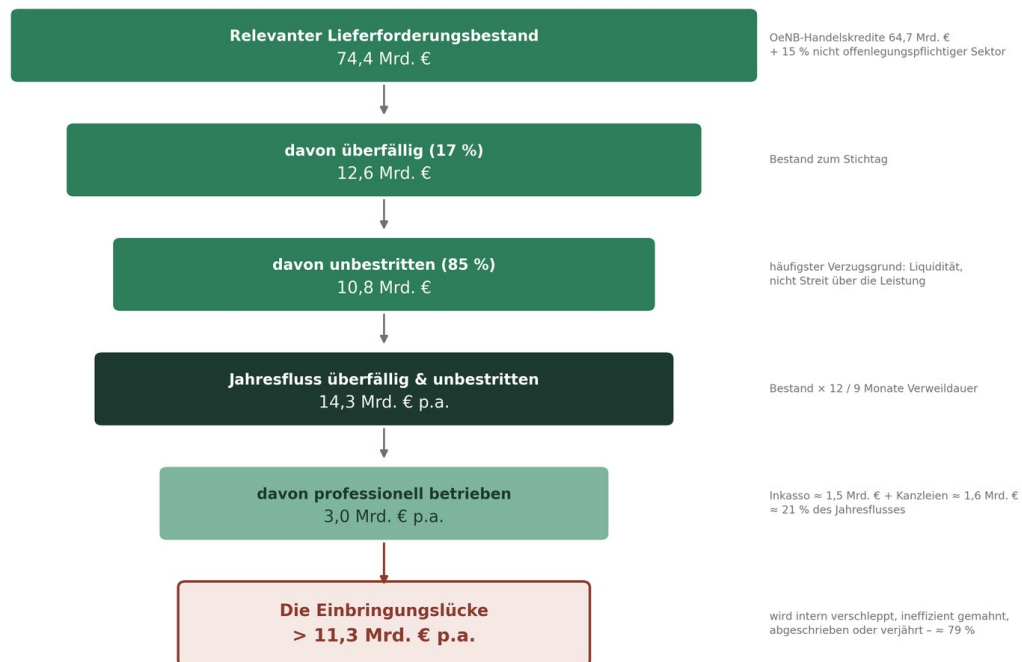
Die Gegenüberstellung ist der Kernbefund dieses Kapitels: Einem jährlichen Zufluss von rund 14 Milliarden Euro ernsthaft überfälliger, unbestrittener Forderungen stehen rund 3 Milliarden Euro professionell betriebenes Volumen gegenüber. **Nur rund ein Fünftel des Volumens erreicht einen professionellen Einbringungsweg; mehr als 11 Milliarden Euro pro Jahr werden intern verschleppt, ineffizient gemahnt, abgeschrieben oder verjähren.** Nach Unternehmen gerechnet ist das Bild konsistent: Nur 46 Prozent der Unternehmen beauftragen überhaupt Inkassodienstleister (Branchenstellungnahme im Parlament, XXVI. GP, 183/SN); mehr als die Hälfte betreibt ihre Forderungen ausschließlich selbst – oder gar nicht.

Kenngröße (Basis-Szenario)	Wert p.a.
Zufluss überfällig & unbestritten	≈ 14,3 Mrd. €
davon professionell betrieben (Inkasso + Kanzleien)	≈ 3,0 Mrd. € (≈ 21 %)
davon nicht professionell betrieben	≈ 11,3 Mrd. € (≈ 79 %)
Unternehmen ohne externen Dienstleister	54 % (nach Anzahl)
Opportunitätskosten des unbearbeiteten Volumens (6 % p.a.)	≈ 0,7 Mrd. €

Tabelle: Die Einbringungslücke (Modellrechnung incaseof.law, 2026; Bandbreiten je Szenario im begleitenden Rechenmodell).

Vom Bestand zur Einbringungslücke

Modellrechnung, Basis-Szenario – nur rund ein Fünftel des überfälligen, unbestrittenen Volumens wird professionell betrieben



Quelle: incaseof.law (2026), Warten aufs Geld, Kapitel 13 (Modellrechnung mit offengelegten Annahmen; Bandbreiten je Szenario im begleitenden Rechenmodell).
Ausgangsdaten: OeNB Finanzierungsrechnung Q1/2026; Atradius 2026; eigene Marktschätzungen.

Bemerkenswert ist die Struktur der Lücke. Das klassische Inkasso ist auf das B2C-Massengeschäft mit kleinen Tickets und hoher Fallzahl gebaut und verdient wesentlich an Schuldnergebühren; vor Gericht bricht die Kette, weil die Eintreibung dort den Rechtsanwälten vorbehalten ist (§ 118 GewO). Kanzleien wiederum arbeiten wirtschaftlich erst ab höheren Streitwerten sinnvoll; unter etwa 10.000 Euro trägt der tarifliche Kostenersatz den Aufwand strukturierter Betreuung kaum. Dazwischen liegt genau das Segment, in dem die Register-Kapitel dieser Studie das Volumen und die Verwundbarkeit verorten: **unbestrittene B2B-Forderungen zwischen etwa 500 und 50.000 Euro**, gehalten von 136.795 Kleinst- und Kleinunternehmen mit zusammen 92,8 Milliarden Euro Forderungsbestand, von denen mehr als jedes vierte Kleinstunternehmen ohne Eigenkapitalpuffer wirtschaftet (Kapitel 6 und 8). Für dieses Segment gab es bisher keinen Weg, der die Kundenbeziehung schont und trotzdem konsequent bis zur Vollstreckung führt.

13.4 Einordnung und Grenzen der Modellrechnung

Drei Vorbehalte gehören zu diesem Kapitel. Erstens sind die Marktstrukturzahlen (Fallzahlen, Branchenumsatz, Ticketgrößen, Streitwerte) Schätzungen; die Studie legt sie offen, statt sie zu verstecken, und rechnet sie in drei Szenarien. Zweitens ist die Verweildauer-Annahme der sensitivste Parameter der Fluss-Umrechnung; die ausgewiesene Bandbreite (8,5 bis über 20 Milliarden Euro Jahreszufluss) bildet das ab. Drittens misst „nicht professionell betrieben“ nicht „verloren“: Ein Teil dieses Volumens wird intern erfolgreich gemahnt und bezahlt – allerdings spät, mit den in Kapitel 11 dokumentierten Produktivitätsverlusten (32 Prozent der Unternehmen), ungenutzten Verzugszins- und Pauschalansprüchen (Kapitel 3.1) und dem Abschreibungssockel von rund 2 Prozent des B2B-Umsatzes (Atradius, 2026). Der qualitative Befund ist gegen alle drei Vorbehalte robust: In jedem Szenario bleibt der überwiegende Teil des überfälligen Volumens außerhalb jedes professionellen Prozesses.

14. Konsequenzen und Handlungsoptionen

14.1 Liquiditätsketten und Dominoeffekte

Die empirischen Befunde fügen sich zu einem Mechanismus. Erstens: 194,9 Milliarden Euro Unternehmensvermögen hängen an der Zahlungsfähigkeit Dritter (Kapitel 5). Zweitens: Ein Fünftel der Gesellschaften hat keinen Eigenkapitalpuffer, und 9.139 kombinieren fehlende Puffer mit dominanter Forderungslast (Kapitel 8). Drittens: Ein Drittel der Unternehmen könnte nicht einmal zehn Prozent seiner Forderungen aus eigener Kasse ersetzen (Kapitel 9). Viertens: 62 Prozent der europäischen Unternehmen geben offen an, verspätete Kundenzahlungen an ihre eigenen Lieferanten weiterzureichen (Intrum, 2026a). Fünftens: Der überwiegende Teil des überfällig werdenden Volumens erreicht nie einen professionellen Einbringungsweg (Kapitel 13). Das ist die Anatomie eines Dominoeffekts: Der Verzug des einen ist der Finanzierungsentzug des nächsten. Die Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände beschreibt denselben Mechanismus von der Insolvenzseite als „Sogwirkung“ mit dem Risiko von Folgeinsolvenzen; die Europäische Kommission beziffert den Anteil des Zahlungsverzugs an den EU-Unternehmensinsolvenzen mit rund einem Viertel (Europäische Kommission, 2022).

Vor diesem Hintergrund ist die zentrale These dieser Studie bewusst nüchtern formuliert: **Nicht jede hohe Forderungsquote ist riskant. Riskant wird sie, wo sie auf schwache Puffer, restriktive Finanzierung und erhöhtes Insolvenzgeschehen trifft.** 2026 sind in Österreich alle drei Bedingungen gleichzeitig erfüllt – und die in Kapitel 13 vermessene Einbringungslücke zeigt, dass die Antwort der Unternehmenslandschaft darauf bisher überwiegend im Aussitzen besteht.

Die betriebswirtschaftliche Forschung stützt diese Lesart seit langem. Deloof (2003) zeigte anhand belgischer Unternehmen, dass kürzere Forderungs- und Lagerbindungsdauern mit höherer Profitabilität einhergehen. Baños-Caballero, García-Teruel und Martínez-Solano wiesen für spanische KMU (2012) und britische Unternehmen (2014) eine umgekehrt U-förmige Beziehung zwischen Working Capital und Unternehmenserfolg nach: Ein gewisses Maß an gebundenem Umlaufvermögen ist produktiv, zu viel davon senkt Profitabilität und Unternehmenswert, besonders bei finanzierungsbeschränkten Firmen. Der stark besetzte obere Rand der österreichischen Verteilung (ein Viertel der Unternehmen über 56 Prozent Forderungsquote) operiert nach dieser Evidenz in einer Zone, in der zusätzliche Kapitalbindung keinen Zusatznutzen mehr stiftet.

14.2 Was gebundenes Kapital kostet

Die Kapitalbindung hat einen bezifferbaren Preis, auch ohne einen einzigen Ausfall. Bei einem Kapitalkostensatz von 4 Prozent verursacht der Bestand von 194,9 Milliarden Euro jährliche Finanzierungsbeziehungswise Opportunitätskosten von rund **7,8 Milliarden Euro**; bei 5 Prozent sind es 9,7 Milliarden, bei 6 Prozent 11,7 Milliarden, bei 8 Prozent 15,6 Milliarden Euro (Grafik 16). Diese Szenariorechnung ist keine Schadensschätzung und keine volkswirtschaftliche Kreditkostenstatistik; sie übersetzt lediglich die Größenordnung der Bindung in Jahreskosten. Realistisch ist die Bandbreite allemal: Der gesetzliche Verzugszinssatz von 10,73 Prozent (WKO, 2026a) markiert, was der Gesetzgeber selbst als angemessenen Preis verspäteten Geldes ansieht, und liegt oberhalb der gesamten Szenariobandbreite.

Was die Kapitalbindung pro Jahr kostet

Szenariorechnung: jährliche Finanzierungs- bzw. Opportunitätskosten des Forderungsbestands von 194,9 Mrd. Euro. Keine Schadensschätzung, sondern Übersetzung der Bindung in Jahreskosten.



Dazu kommen die dokumentierten Realkosten der Einbringung: 32 Prozent der österreichischen Unternehmen berichten Produktivitätsverluste durch das Nachlaufen hinter überfälligen Forderungen (Intrum, 2026b), und rund 2 Prozent des B2B-Umsatzes werden als uneinbringlich abgeschrieben (Atradius, 2026).

14.3 Handlungsoptionen ohne Produktempfehlung

Aus den Daten folgt eine Prioritätenordnung, die vor jedem einzelnen Instrument ansetzt. Diese Studie empfiehlt bewusst kein Produkt und keinen Anbieter; sie benennt die Stellhebel, die sich aus Befunden und Rechtslage ergeben.

Erstens: Kreditpolitik vor Leistungserbringung. Der Rechtsrahmen erlaubt klare Zahlungsziele (bis 60 Tage jedenfalls zulässig, § 459 UGB), Verzugszinsen von aktuell 10,73 Prozent und die 40-Euro-Pauschale; eine Mahnung ist keine Klagevoraussetzung (WKO, 2026a). Wer Bonitätsprüfung, Limits und Fälligkeiten erst im Verzugsfall ernst nimmt, verlagert das Problem in die teuerste Phase.

Zweitens: Prozessqualität und Monitoring. Die Differenz zwischen Österreich (Absicherungsfokus) und Westeuropa (Prozessfokus) bei den Gegenstrategien (Atradius, 2026) markiert den größten Verbesserungsspielraum: kürzere Zeit bis zur Fakturierung, systematische Fälligkeitsüberwachung, segmentierte Eskalationsstufen. Die Konzentrationsbefunde dieser Studie liefern die Priorisierungslogik: Wenige große Positionen bestimmen das Volumen, viele kleine die Breite; beide brauchen unterschiedliche Routinen.

Drittens: Digitalisierung der Forderungsprozesse. Europaweit nutzen 66 Prozent der Unternehmen KI im Zahlungsmanagement, aber 55 Prozent fehlen nach eigener Aussage die Fähigkeiten (Intrum, 2026a). Automatisierte Rechnungs- und Mahnläufe sind 2026 keine Kür, sondern die Voraussetzung, um Produktivitätsverluste der Einbringung (Österreich: 32 Prozent Betroffene) zu senken.

Viertens: Puffer und Struktur. Die 9.139 doppelt exponierten Gesellschaften (Kapitel 8) zeigen, wo Forderungsmanagement allein nicht reicht: Ohne Eigenkapitalaufbau bleibt jede Zahlungsstörung existenzbedrohlich. Umgekehrt zeigen die 34,7 Prozent mit voller Kassa-Deckung (Kapitel 9), dass komfortable Puffer auch in dieser Unternehmenslandschaft erreichbar sind.

Fünftens: Konsequente, rechtssichere Eskalation. Factoring und Inkasso erfüllen unterschiedliche Funktionen entlang des Forderungslebenszyklus: Factoring monetarisiert laufende, unstrittige Forderungen

früher; Inkasso adressiert fällige und notleidende Positionen im regulierten Rahmen (reglementiertes Gewerbe, Kostendeckelung durch die Höchstsätze-Verordnung; Kapitel 3.3). Keines der Instrumente ersetzt saubere Kreditpolitik und Prozesse; beide sind nachgelagerte Bausteine einer Kette, deren Reihenfolge feststeht: erst Prävention, dann Monitoring, dann Eskalation, zuletzt Risikotransfer oder Einbringung. Die Einbringungslücke aus Kapitel 13 zeigt dabei, dass die Kette heute für den B2B-Mittelstand zwischen der letzten Mahnung und dem Gerichtsweg regelmäßig abreißt – genau dort setzt die Modernisierung des Forderungsprozesses an.

14.4 Wirtschaftspolitische Dimension

Für die Wirtschaftspolitik enthält der Befund zwei Botschaften. Erstens ist der anhängige EU-Verordnungsvorschlag zum Zahlungsverzug (COM(2023) 533) kein Randthema: In einer Volkswirtschaft, deren offenlegungspflichtiger Sektor Forderungen in einer Größenordnung von 38 Prozent des BIP bindet, sind verbindlichere Zahlungsfristen ein Liquiditätsprogramm, das keinen Budgetcent kostet. Zweitens zeigt die Transparenzinfrastruktur selbst Wirkung: Erst die elektronische Offenlegung und die Öffnung der Registerdaten als hochwertige Datensätze (DVO (EU) 2023/138) machen eine flächendeckende, unabhängige Vermessung wie diese möglich. Datenoffenheit ist hier unmittelbar volkswirtschaftliche Risikofrüherkennung.

15. Limitationen

Der Wert einer registerbasierten Vollerhebung steht und fällt mit der Ehrlichkeit über ihre Grenzen. Die folgenden Einschränkungen sind bei jeder Verwendung der Studienergebnisse mitzulesen.

1. Die Position B.II ist ein Aggregat. „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“ umfasst Lieferforderungen, Forderungen gegen verbundene Unternehmen (einschließlich Cash-Pooling und Konzernverrechnung), Steuerguthaben, Kautionen und gewährte Darlehen. Nur große Gesellschaften legen die Untergliederung offen. Die 194,9 Milliarden Euro sind gebundenes Kapital, nicht die Summe offener Kundenrechnungen und erst recht nicht überfälliger Rechnungen. Aussagen wie „X schuldet Y“ lassen sich aus diesen Daten nicht ableiten.

2. Stichtagswerte. 86,1 Prozent der Abschlüsse bilden den 31. Dezember ab. Forderungsbestände schwanken saisonal, projektbezogen und bilanzpolitisch; die Studie misst eine Jahresend-Momentaufnahme, keine Jahresdurchschnitte.

3. Keine Ertragsdaten für die Breite. Kleine und Kleinstgesellschaften legen keine Gewinn- und Verlustrechnung offen; Umsatz liegt nur für 5.362 Gesellschaften (3,6 Prozent) vor. Umschlagskennzahlen wie DSO sind daher für die Masse der Unternehmen nicht berechenbar, und das GuV-Subsample ist nach Größe selektiert.

4. Keine Branchenzuordnung. Die ausgewerteten Abschlussformate enthalten keine strukturierte ÖNACE-Kennung. Alle Branchenaussagen dieser Studie stammen aus externen Quellen und sind als solche gekennzeichnet.

5. Zeitliche Mischung der Stichtage. Die Population mischt Abschlussstichtage von Anfang 2024 bis Mitte 2026 (87,4 Prozent aus 2024, 12,5 Prozent aus 2025). Die Aggregate beschreiben den jeweils jüngsten verfügbaren Stand je Unternehmen, keinen einheitlichen Kalendertag.

6. Datenqualität einzelner Felder. 5,8 Prozent der Gesellschaften tragen keine Größenklassen-Angabe; die Rechtsform ist nur im neuen Datenformat strukturiert befüllt und wurde deshalb nicht ausgewertet. Im älteren Format treten vereinzelt um den Faktor 1.000 überhöhte Vorjahreswerte auf; aggregierte Jahresvergleiche verwenden daher die dokumentierte Plausibilitätsregel, Mediane sind davon unberührt. 651 Abschlüsse (0,4 Prozent) wurden bei Quotenberechnungen nach festen Regeln ausgeschlossen.

7. Der Restlaufzeit-Vermerk ist eine Teilstichprobe. Der Ausweis nach § 225 Abs. 3 UGB liegt nur für 2.001 früh im neuen Format einreichende Gesellschaften vor und ist nach Einreichungszeitpunkt selektiert; die Studie verzichtet deshalb auf eine Volumen-Hochrechnung. Inhaltlich gilt: Restlaufzeit ist Zeit bis zur Fälligkeit, nicht Forderungsalter; der Vermerk misst geplante Langfristbindung, nicht Zahlungsverzug.

8. Der Offenlegungspflichtige Sektor ist nicht die ganze Wirtschaft. Einzelunternehmen (rund 76 Prozent aller Unternehmen laut WKO-Mitgliederstatistik), typische Personengesellschaften und Freiberufler legen keine Bilanzen offen. Gerade die klassische Kleinforderungs-Klientel ist hier unsichtbar. Die Gesamtwirtschaft bindet also mehr Kapital in Forderungen, als diese Studie ausweist; die 194,9 Milliarden Euro sind eine Untergrenze für den messbaren Sektor.

9. Abgrenzung zu volkswirtschaftlichen Statistiken. Die OeNB-Finanzierungsrechnung weist für nichtfinanzielle Unternehmen Handelskredite von rund 64,7 Milliarden Euro aus (Q1 2026; OeNB, 2026c). Der Unterschied zur B.II-Summe erklärt sich aus der breiteren bilanziellen Abgrenzung (konzerninterne Positionen, sonstige Vermögensgegenstände) und ist beabsichtigt; beide Größen beantworten unterschiedliche Fragen (Kapitel 2.5). Wer ausschließlich klassische Lieferforderungen betrachten will, sollte die OeNB-Größe heranziehen. Der Vergleich des Bestands mit dem BIP (einer Jahresstromgröße) ist als Größenordnungsvergleich zu lesen.

10. Das Marktmodell in Kapitel 13 ist eine Szenariorechnung. Fallzahlen, Branchenumsatz, Ticketgrößen, Streitwerte und Verweildauer sind Schätzungen auf Basis öffentlicher Vergleichsdaten und eigener Markterfahrung, keine amtliche Statistik. Die Studie legt jeden Parameter offen und rechnet in drei Szenarien; belastbar ist die Größenordnung und der qualitative Befund, nicht die Nachkommastelle.

11. Keine Kausalaussagen. Die Studie beschreibt Bestände, Verteilungen und Zusammenhänge; sie erlaubt keine Aussagen über Ursachen einzelner Bilanzkonstellationen und keine Bonitätsurteile über einzelne Unternehmen. Auf Nennungen einzelner Gesellschaften wurde durchgehend verzichtet.

16. Fazit und Ausblick

Diese Studie hat die Forderungslandschaft der österreichischen Kapitalgesellschaften erstmals als registerbasierte Vollerhebung vermessen – und in der vorliegenden Fassung erstmals dem Bestand die Einbringungsseite gegenübergestellt. Das Ergebnis lässt sich in einem Satz zusammenfassen: **Gebundenes Kapital ist 2026 eine makroökonomische Größe mit mikroökonomischer Sprengkraft – und der größte Teil des überfälligen Volumens wird nicht einmal betrieben.**

Makroökonomisch, weil 194,9 Milliarden Euro – eine Größenordnung von 38 Prozent des BIP und ein Fünftel der aggregierten Bilanzsumme – in Zahlungsverprechen statt in verfügbarer Liquidität stehen, dreimal mehr als die gesamten Kassenbestände derselben Unternehmen.

Mikroökonomisch, weil sich hinter den Aggregaten eine extreme Ungleichverteilung verbirgt: Ein Prozent der Unternehmen hält 61 Prozent des Bestands, während zehntausende kleine Gesellschaften Bestände tragen, die relativ zu ihren Puffern existenziell sind. 21,6 Prozent der Gesellschaften weisen negatives Eigenkapital aus, 9.139 kombinieren es mit einer forderungsdominierten Bilanz, und ein Drittel aller Unternehmen könnte nicht einmal zehn Prozent seiner Forderungen aus der eigenen Kasse ersetzen.

Und marktseitig, weil die Modellrechnung in Kapitel 13 zeigt: Von rund 14 Milliarden Euro jährlich neu ernsthaft überfällig werdender, unbestrittener Forderungen erreicht nur rund ein Fünftel einen professionellen Einbringungsweg. Die Lücke liegt strukturell im B2B-Mittelstand – zu klein für die Kanzlei, außerhalb des B2C-Massengeschäfts des klassischen Inkassos.

Dieses Bestandsbild trifft auf ein Umfeld, das Fehler teurer macht: historisch hohe Insolvenzzahlen mit 39 Prozent masselosen Verfahren, wieder steigende Leitzinsen, restriktivere Kreditvergabe und ein Zahlungsverhalten, bei dem Österreich die höchste gemessene Gläubigersorge Europas aufweist. Die Zeiten, in denen Forderungsbestände ein zinsfreier Puffer im Umlaufvermögen waren, sind vorbei.

Zugleich mahnt die Studie zur Präzision. Die Position B.II misst gebundenes Kapital, nicht überfällige Rechnungen; ihre Spitzenwerte spiegeln auch Konzernfinanzierung und Holdingstrukturen; der offlegungspflichtige Sektor ist nicht die ganze Wirtschaft; und das Marktmodell ist eine offen gelegte Szenariorechnung. Wer mit diesen Zahlen arbeitet, in Medien, Politik oder Unternehmensführung, sollte die Verteilungen zitieren, nicht nur die Summen, und die Limitationen mitführen. Die Belastbarkeit der Aussagen beruht genau darauf, dass diese Studie nichts als Messung ausgibt, was Schätzung ist.

Der Ausblick ist konkret. Drei Entwicklungen werden die Forderungslandschaft der kommenden Jahre neu zeichnen: Erstens die Formatumstellung auf JAb 4.0, die den Restlaufzeit-Vermerk flächendeckend maschinenlesbar macht und damit die geplante Langfristbindung erstmals in der Breite beobachtbar; die hier ausgewertete Teilstichprobe (11,9 Prozent der Unternehmen mit Ausweis, 12,3 Prozent des Volumens) ist der Auftakt. Zweitens die mögliche EU-Zahlungsverzugsverordnung, die die Fristenlandschaft im B2B-Geschäft verschieben würde. Drittens die jährliche Fortschreibung dieser Erhebung selbst: Mit jedem Offenlegungsjahrgang wird aus der Momentaufnahme eine Zeitreihe, die Auf- und Abbau des gebundenen Kapitals, die Wanderung zwischen den Risikozellen und die Wirkung des Zinsumfelds sichtbar macht. Die Datenbasis dafür ist öffentlich, die Methodik offengelegt, die Fortsetzung angekündigt.

17. Häufige Fragen (FAQ)

Dieses Kapitel beantwortet die Fragen, die an die Studie am häufigsten gestellt werden, in jeweils eigenständig zitierfähiger Form. Quelle ist, wenn nicht anders angegeben, die incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen aus dem österreichischen Firmenbuch (2026).

Wie viel Geld schulden österreichische Firmen einander?

Die 149.916 ausgewerteten österreichischen Kapitalgesellschaften weisen in ihren jüngsten Jahresabschlüssen (2024/2025) zusammen 194,9 Milliarden Euro in der Bilanzposition „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“ aus. Diese Summe umfasst neben offenen Kundenrechnungen auch konzerninterne Forderungen, Darlehen und sonstige Vermögensgegenstände; sie misst gebundenes Kapital, nicht überfällige Rechnungen. Die enger abgegrenzten klassischen Handelskredite beziffert die OeNB mit rund 64,7 Milliarden Euro (Q1 2026).

Wie hoch ist die durchschnittliche Forderungsquote österreichischer Unternehmen?

Die typische österreichische Kapitalgesellschaft bindet 22,5 Prozent ihrer Bilanzsumme in Forderungen (Median 2024/2025). Der Mittelwert liegt mit 33,4 Prozent deutlich höher, weil eine Minderheit von Unternehmen extrem hohe Quoten aufweist; für Vergleiche ist der Median die verlässlichere Zahl.

Wie viele österreichische Unternehmen haben negatives Eigenkapital?

21,6 Prozent der österreichischen Kapitalgesellschaften, das sind 32.437 von 149.916 ausgewerteten Unternehmen, wiesen in ihrem jüngsten Jahresabschluss (2024/2025) negatives Eigenkapital aus. Bei Kleinstkapitalgesellschaften liegt der Anteil bei 27,9 Prozent, bei großen Gesellschaften bei 2,0 Prozent.

Wie ungleich sind die Forderungen zwischen den Unternehmen verteilt?

Extrem ungleich: Das oberste Prozent der Unternehmen (1.499 Gesellschaften) hält 61,0 Prozent des gesamten österreichischen Forderungsbestands, die obersten zehn Prozent halten 88,2 Prozent. Der Gini-Koeffizient der Verteilung beträgt 0,92 (incaseof.law, 2026).

Haben österreichische Unternehmen genug Liquidität für ihre Forderungsausfälle?

Oft nicht: 45,1 Prozent der Unternehmen mit Forderungsbestand halten liquide Mittel von weniger als einem Viertel ihrer Forderungen, gut ein Drittel (34,8 Prozent) nicht einmal von einem Zehntel. Insgesamt stehen den 194,9 Milliarden Euro Forderungen nur 65,6 Milliarden Euro Kassenbestand gegenüber (incaseof.law, 2026).

Steigen oder sinken die Forderungsbestände in Österreich?

Sie steigen: Im Median wuchs der Forderungsbestand der österreichischen Kapitalgesellschaften zuletzt um 1,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr; auf bereinigter Aggregatbasis um 4,1 Prozent. 30,7 Prozent der Unternehmen verzeichneten einen Anstieg um mehr als 25 Prozent (incaseof.law, 2026).

Wie viele Insolvenzen gab es zuletzt in Österreich?

Österreich verzeichnete 6.587 Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2024 und 6.810 im Jahr 2025; im ersten Halbjahr 2026 waren es 3.449 Fälle, ein nur leicht rückläufiges, historisch hohes Niveau. 2025 wurden zudem rund 39 Prozent der Firmenpleiten mangels kostendeckenden Vermögens gar nicht erst eröffnet (Insolvenzstatistik der Gläubigerschutzverbände, 2025–2026).

Wie stark ist Österreich von Zahlungsverzug betroffen?

84 Prozent der österreichischen Unternehmen berichten, von verspäteten B2B-Zahlungen betroffen zu sein, gegenüber 77 Prozent im westeuropäischen Durchschnitt (Atradius, 2026). 63 Prozent sorgen sich mehr denn je um die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden, der höchste Wert aller von Intrum (2026) befragten Länder.

Wie viel des überfälligen Volumens wird professionell betrieben?

Nach der Modellrechnung dieser Studie (Kapitel 13) erreicht nur rund ein Fünftel des jährlich neu ernsthaft überfällig werdenden, unbestrittenen Forderungsvolumens einen professionellen Einbringungsweg über Inkasso oder Kanzlei; mehr als 11 Milliarden Euro pro Jahr werden intern verschleppt, abgeschrieben oder verjähren. Nur 46 Prozent der Unternehmen beauftragen überhaupt externe Dienstleister (incaseof.law, 2026, Modellrechnung).

Welcher Verzugszinssatz gilt in Österreich zwischen Unternehmen?

Im Unternehmergeschäft gilt nach § 456 UGB ein gesetzlicher Verzugszinssatz von 9,2 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz; bei einem Basiszinssatz von 1,53 Prozent sind das aktuell 10,73 Prozent pro Jahr (Stand Juli 2026). Zusätzlich stehen dem Gläubiger 40 Euro Kostenpauschale zu; eine Mahnung ist keine Voraussetzung der Klage (WKO, 2026a).

Was kostet das gebundene Kapital die österreichische Wirtschaft?

Als Szenariorechnung: Bei einem Kapitalkostensatz von 4 Prozent verursacht der Forderungsbestand von 194,9 Milliarden Euro rund 7,8 Milliarden Euro Finanzierungs- und Opportunitätskosten pro Jahr, bei 6 Prozent 11,7 Milliarden, bei 8 Prozent 15,6 Milliarden Euro. Das ist keine Schadensschätzung, sondern die Übersetzung der Kapitalbindung in Jahreskosten (incaseof.law, 2026).

18. Zitierhinweis und Datenverfügbarkeit

Kanonische Zitierweise

Für die Gesamtstudie:

incaseof.law (2026). Warten aufs Geld. Die Forderungslandschaft der österreichischen Unternehmen 2026. Auswertung von n = 149.916 Jahresabschlüssen aus dem österreichischen Firmenbuch. Wien: incaseof.law.

Personenbezogene Zitierweise (APA):

Kindler, M., & Holzbach, S. (2026). Warten aufs Geld. Die Forderungslandschaft der österreichischen Unternehmen 2026. Wien: incaseof.law.

Kurzform für Medien und laufenden Text:

incaseof.law-Studie „Warten aufs Geld“ (2026), Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen aus dem Firmenbuch.

Für einzelne Kennzahlen wird die Nennung von Kennzahl, Jahr und Quelle empfohlen, zum Beispiel: „194,9 Milliarden Euro Forderungsbestand österreichischer Kapitalgesellschaften (incaseof.law, 2026)“. Kennzahlen aus Kapitel 13 sind mit dem Zusatz „Modellrechnung“ zu zitieren.

Datengrundlage und Weiterverwendung

Quelle der Registerdaten ist die Republik Österreich, vertreten durch das Bundesministerium für Justiz (Firmenbuch, Abruf über die IWG-Schnittstelle von JustizOnline, Datenstand 17. Juli 2026). Alle Aggregationen, Kennzahlen und Grafiken sind eigene Berechnungen und Anreicherungen des Herausgebers; sie sind gegenüber den Registerrohdaten als solche gekennzeichnet. Die Studie gibt keine Rohdaten einzelner Gesellschaften weiter und nennt keine einzelnen Unternehmen.

Die Kennzahlen der Studie (Ergebnistabellen im CSV-Format) und der vollständige Analysecode sind auf Anfrage beim Herausgeber verfügbar und im Anhang dokumentiert. Grafiken der Studie dürfen unter Nennung der Quellenzeile („Quelle: incaseof.law-Auswertung von 149.916 Jahresabschlüssen (Firmenbuch, Republik Österreich/BMJ), 2026“) für redaktionelle Zwecke verwendet werden.

Kontakt

incaseof.law GmbH, Wien. Presse- und Datenanfragen: siehe Pressekontakt auf incaseof.law.

Quellenverzeichnis

Alle Online-Quellen wurden am 17. Juli 2026 abgerufen und inhaltlich gegen die zitierten Aussagen geprüft; ergänzende Marktquellen für Kapitel 13 mit Stand August 2026. Abrufdatum im Folgenden: 17.07.2026, sofern nicht anders angegeben.

Primärdaten

incaseof.law. (2026). Warten aufs Geld. Die Forderungslandschaft der österreichischen Unternehmen 2026 [Eigene Auswertung von n = 149.916 Jahresabschlüssen; Registerdatenquelle: Republik Österreich, vertreten durch das Bundesministerium für Justiz, Firmenbuch/JustizOnline, IWG-Schnittstelle; Datenstand 17.07.2026]. Wien: incaseof.law.

Republik Österreich, vertreten durch das BMJ. (2026). Firmenbuch, elektronisch offengelegte Jahresabschlüsse [Registerdaten, abgerufen über die IWG-Schnittstelle von JustizOnline]. <https://justizonline.gv.at/jop/web/iwg>

Studien, Statistiken und Marktberichte

Atradius. (2026, 5. Juni). B2B payment practices trends in Austria 2026 (Payment Practices Barometer, Ausgabe Österreich). <https://group.atradius.com/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends-in-austria-2026>

Creditreform Wirtschaftsforschung. (2026, 5. Mai). Unternehmensinsolvenzen in Europa, Jahr 2025. <https://www.creditreform.de/aktuelles-wissen/pressemeldungen-fachbeitraege> (Vorjahreswerte laut Erstveröffentlichung der Jahresberichte 2023 und 2024; einzelne Jahreswerte werden nachträglich revidiert.)

European Central Bank. (2026, 28. April). The euro area bank lending survey, First quarter of 2026. <https://www.ecb.europa.eu>

Insolvenzstatistik der österreichischen Gläubigerschutzverbände. (2025, 2026). Insolvenzentwicklung 2024; Unternehmensinsolvenzen 2025; Unternehmensinsolvenzen 1. Halbjahr 2026. [Vollständige Quellenangaben auf Anfrage beim Herausgeber.]

Intrum. (2026a, April). European Payment Report 2026. <https://www.intrum.com/insights/publications/epr-2026/>

Intrum. (2026b, April). Austria: European Payment Report 2026 (Länderausgabe Österreich). <https://www.intrum.at>

Oesterreichische Nationalbank. (2026a, 11. Juni). EZB: Geldpolitische Beschlüsse vom 11.06.2026 (Leitzinssätze mit Wirkung vom 17. Juni 2026). <https://www.oenb.at>

Oesterreichische Nationalbank. (2026b). Anknüpfungszinssätze (Basiszinssatz-Historie). <https://www.oenb.at/Service/Zins--und-Wechselkurse/Anknuepfungszinssaetze.html>

Oesterreichische Nationalbank. (2026c, 7. Juli). Gesamtwirtschaftliche Finanzierungsrechnung: Finanzverflechtungen der nichtfinanziellen Unternehmen (Standardisierte Tabelle 801.1.1, Handelskredite). <https://www.oenb.at>

Parlament der Republik Österreich. (XXVI. GP). Stellungnahme 183/SN zum Inkassowesen [46 % der Unternehmen beauftragen Inkassoinstitute]. <https://www.parlament.gv.at>

Statistik Austria. (2026, 5. März). Wirtschaftsleistung 2025 um 0,6 % gewachsen (Pressemitteilung 129-048/26; nominelles BIP 2025: 512,8 Mrd. Euro). <https://www.statistik.at>

WIFO. (2026, Juni). Konjunkturprognose Juni 2026 (WIFO/IHS-Prognosen im Überblick 2/2026, herausgegeben von der WKO, Abteilung für Wirtschaftspolitik). <https://www.wko.at>

Wirtschaftskammer Österreich. (2024). Bauwirtschaft auch 2024 in Rezession (Branchenfokus Bau, Datenbasis WIFO). <https://www.wko.at/oe/news/branchenfokus-bau>

Wirtschaftskammer Österreich. (2025). Übermittlung der Bilanzen an das Firmenbuch über JustizOnline ab 1.1.2026. <https://www.wko.at>

Wirtschaftskammer Österreich. (2026a). Zahlungsverzug des Geschäftspartners. <https://www.wko.at/vertragsrecht/zahlungsverzug-des-geschaeftpartners>

Wirtschaftskammer Österreich. (2026b, Februar). Kammermitglieder nach Rechtsformen 2025 (Statistisches Jahrbuch). <https://www.wko.at/statistik/jahrbuch/mg-rf.pdf>

Rechtsquellen

Bundesgesetz über das Firmenbuch und Unternehmensrecht: §§ 221, 222, 224, 225, 242, 277, 278, 283, 456, 458, 459 UGB, Bundesrecht konsolidiert. Rechtsinformationssystem des Bundes (RIS). <https://www.ris.bka.gv.at>

UGB-Schwellenwerte-Verordnung, BGBl. II Nr. 318/2024. <https://ris.bka.gv.at>

Gewerbeordnung 1994: § 94 Z 36, § 118 GewO (Inkassoinstitute), Bundesrecht konsolidiert. RIS. <https://www.ris.bka.gv.at>

Verordnung über die Höchstsätze der Inkassoinstituten gebührenden Vergütungen, BGBl. Nr. 141/1996. RIS. <https://www.ris.bka.gv.at>

Informationsweiterverwendungsgesetz 2022 (IWG 2022), BGBl. I Nr. 116/2022, insbesondere §§ 8 und 14. RIS. <https://www.ris.bka.gv.at>

Europäische Union. (2011). Richtlinie 2011/7/EU zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr (Neufassung). EUR-Lex. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:32011L0007>

Europäische Kommission. (2022, 21. Dezember). Durchführungsverordnung (EU) 2023/138 zur Festlegung bestimmter hochwertiger Datensätze (Anhang, Kategorie „Unternehmen und Eigentümerschaft von Unternehmen“). EUR-Lex. <https://eur-lex.europa.eu>

Europäische Kommission. (2023). Vorschlag für eine Verordnung zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr, COM(2023) 533 final (Verfahren 2023/0323(COD)). <https://oeil.secure.europarl.europa.eu>

von der Leyen, U. (2022, 14. September). 2022 State of the Union Address by President von der Leyen (SPEECH/22/5493). Europäische Kommission. <https://ec.europa.eu>

Bundesministerium für Justiz. (2026). IWG-Nutzungsbedingungen zur Informationsweiterverwendung (JustizOnline, Punkt 1.3: Quellenangabe „Republik Österreich, vertreten durch das BMJ“). <https://justizonline.gv.at/jop/web/iwg/terms>

Wissenschaftliche Literatur

Baños-Caballero, S., García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2012). How does working capital management affect the profitability of Spanish SMEs? *Small Business Economics*, 39(2), 517-529.

Baños-Caballero, S., García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2014). Working capital management, corporate performance, and financial constraints. *Journal of Business Research*, 67(3), 332-338.

Deloof, M. (2003). Does working capital management affect profitability of Belgian firms? *Journal of Business Finance & Accounting*, 30(3-4), 573-588.

Anhang

A. Reproduzierbarkeit

Alle Kennzahlen dieser Studie entstammen dem Analyseskript `analyse/analyse.py` (Python, pandas), das die Rohdatenbank ausschließlich lesend verarbeitet. Die Grafiken erzeugen `analyse/make_charts.py` (Primärdaten) und `analyse/make_charts_extern.py` (verifizierte Sekundärdaten). Die vollständigen Kennzahlen liegen in `analyse/ergebnisse.json`, die Ergebnistabellen als CSV im Ordner `analyse/`. Basisfilter der Untersuchungspopulation: `parse_ok = 1`, jüngster Abschluss je Firmenbuchnummer, Abschlussstichtag ab 01.01.2024; `n = 149.916`. Die Parameter des Marktmodells (Kapitel 13) liegen im begleitenden Rechenmodell (Blatt „Annahmen“ und „Marktpotenzial“) vor.

B. Perzentile der Forderungsquote (in Prozent der Bilanzsumme)

Segment	P10	P25	Median	P75	P90	P95	P99	n
Alle	0,5	5,0	22,5	56,2	89,1	98,5	100,0	149.265
Kleinst	0,3	3,4	21,2	61,0	93,5	99,7	100,0	84.450
Klein	1,1	7,2	23,4	51,0	80,1	93,6	100,0	51.765
Mittelgroß	5,7	12,6	25,8	46,9	73,1	86,1	98,2	3.359
Groß	7,7	14,4	27,1	48,8	73,7	87,6	98,3	1.117
ohne Angabe	0,5	5,3	23,2	58,0	90,3	99,3	100,0	8.574

C. Verteilung der Forderungsquote

Quotenklasse	Unternehmen	Anteil Unternehmen %	Volumen Mrd. €	Anteil Volumen %
0-10 %	50.810	34,0	13,02	6,7
10-20 %	19.731	13,2	23,96	12,3
20-30 %	14.796	9,9	24,08	12,4
30-40 %	11.751	7,9	22,28	11,4
40-50 %	9.635	6,5	18,90	9,7
50-60 %	8.153	5,5	18,93	9,7
60-80 %	13.752	9,2	24,68	12,7
80-101 %	20.637	13,8	49,01	25,2

D. Kennzahlen nach Größenklasse (§ 221 UGB)

Segment	Unternehmen	Median-Quote %	Ø-Quote %	Ford. Mrd. €	EK negativ %	Kassa +25 % %	Median YoY %	Median-Bestand €
Alle	149.916	22,5	33,4	194,90	21,6	45,1	1,9	77.875
Kleinst	84.926	21,3	34,2	23,70	27,9	45,3	2,4	33.218
Klein	51.869	23,4	32,1	69,10	13,0	44,1	1,4	253.676
Mittelgroß	3.361	25,8	32,7	24,95	3,2	45,7	−0,9	3.243.832
Groß	1.117	27,1	34,0	52,80	2,0	58,1	1,4	18.320.180
ohne Angabe	8.643	23,2	34,3	24,35	21,8	46,8	2,2	69.969

E. Konzentration des Forderungsbestands

Gruppe	Unternehmen	Eintrittsschwelle €	Volumen Mrd. €	Anteil %
Top 0,1 %	150	146.091.990	65,39	33,6
Top 1 %	1.499	16.528.464	118,84	61,0
Top 5 %	7.496	2.950.269	157,70	80,9
Top 10 %	14.992	1.257.932	171,97	88,2

Gini-Koeffizient: 0,92. Unternehmen mit Beständen ab 1 Mio. €: 17.983 (90,0 % des Volumens); ab 100.000 €: 68.484 (98,9 %).

F. Kreuztabelle Eigenkapitalquote × Forderungsquote (Unternehmen)

EK-Quote	Ford. unter 10 %	10-25 %	25-50 %	über 50 %
negativ	13.170	4.884	4.859	9.139
0-10 %	5.463	2.160	1.783	2.788
10-30 %	6.598	4.017	4.143	5.415
über 30 %	25.579	16.524	17.543	25.200

G. Liquiditätsdeckung (Kassa in Prozent des Forderungsbestands)

Deckungsklasse	Unternehmen	Anteil %
unter 10 %	49.833	34,8
10-25 %	14.623	10,2
25-50 %	13.773	9,6
50-100 %	15.355	10,7
100 % und mehr	49.719	34,7

H. Bilanzstichtage nach Quartal

Quartal	Unternehmen	Anteil %	Median-Quote %	Volumen Mrd. €
Q1	14.369	9,6	23,2	21,26
Q2	2.756	1,8	19,5	3,86
Q3	1.228	0,8	24,6	2,26
Q4	131.563	87,8	22,4	167,52

I. Unternehmen nach absoluter Höhe des Forderungsbestands

Bestandsklasse	Unternehmen	Anteil Unternehmen %	Volumen Mrd. €	Anteil Volumen %
0	6.000	4,0	0,00	0,0
bis 10.000 €	28.105	18,8	0,09	0,0
10.000-100.000 €	47.141	31,5	2,05	1,1
100.000 €-1 Mio. €	50.489	33,7	17,44	8,9
1-10 Mio. €	15.498	10,4	43,98	22,6
über 10 Mio. €	2.480	1,7	131,34	67,4

J. Grafikverzeichnis

Die 21 Grafiken der Studie sind an den entsprechenden Stellen im Text eingebunden und liegen zusätzlich als PNG (300 dpi) im Grafikordner vor: 01_gebundenes_kapital · 02_verteilung_forderungsquote · 03_median_vs_mittelwert · 04_quoten_groessenklassen · 05_lorenzkurve · 06_top_anteile · 07_firmen_vs_volumen · 08_bestand_groessenklassen · 09_ek_forderungen_heatmap · 10_negatives_eigenkapital · 11_liquiditaetsdeckung · 12_kassadeckung_groessenklassen · 13_yoy_dynamik · 14_bilanzstichtage · 15_restlaufzeit · 16_opportunitaetskosten · 17_atradius_verzug · 18_intrum_indikatoren · 19_insolvenzen · 20_zinsen · 21_trichter_einbringungs_luecke (neu, Kapitel 13). Grafik 19 wurde für diese Fassung mit der Quellenzeile „Insolvenzstatistik der österreichischen Gläubigerschutzverbände“ neu erstellt; die Grafiken 1, 15 und 16 wurden neu gesetzt, da in der Erstfassung Beschriftungen über den Bildrand hinausliefen.

© 2026 incaseof.law GmbH, Wien. Registerdatenquelle: Republik Österreich, vertreten durch das BMJ (Firmenbuch, IWG-Schnittstelle). Alle Auswertungen: eigene Berechnungen. Zitiervorschlag: incaseof.law (2026). Warten aufs Geld. Die Forderungslandschaft der österreichischen Unternehmen 2026. n = 149.916 Jahresabschlüsse.