

Verhaltensregeln für Verwender von AGB:

Fahrzeug-Techniker

Stand 01.01.2021

1. Die Muster-AGB der Bundesinnung stellen einen grundsätzlichen Standard dar. Prüfen Sie beim Lesen genau, ob diese Muster-AGB auch **Ihre Erfordernisse und Problemfälle in der Praxis** abdecken. Weitreichendere Regelungen sind möglich, falls Sie nur mit Unternehmen kontrahieren. Eine individuelle rechtliche Beratung kann durch die Muster-AGB nicht ersetzt werden.
2. **Ergänzen** Sie die Punkte: 1.1, 1.2, 4.1, 5.12, 18.3, 20.9, 24.1, 24.3
3. Bestehen Sie gegenüber Ihren Kunden auf die **Verwendung Ihrer AGB** (Argument: Sie erbringen die charakteristische Hauptleistung).
4. AGB müssen vereinbart werden (Unterfertigung empfehlenswert), damit sie Vertragsbestandteil werden. Ein **Hinweis** hat auf der **Vorderseite des Angebotes** zu erfolgen. Formulierungsvorschlag: *„Es gelten ausschließlich unsere beiliegenden AGB“*.
5. Zur wirksamen Vereinbarung der **AGB** müssen diese dem Vertragspartner vorgelegt werden; dies spätestens im **Zeitpunkt des Vertragsabschlusses**. Die bloße Abrufbarkeit auf der Homepage genügt NICHT mehr (weder bei Verbrauchern, noch bei Unternehmern). Senden Sie Ihre AGB daher mit Ihrem Angebot an den Kunden.
6. Generell gilt, dass abweichende **Individualvereinbarungen** den Bestimmungen in den AGB **vorgehen**. Sofern Sie individuell (z.B. in sonstiger Korrespondenz) die **Geschäftsbedingungen des Kunden** vereinbaren, schützt Sie somit auch die „Abwehrklausel“ in Punkt 1.5 nicht.
7. Sofern der Kunde unter Zugrundelegung seiner AGB den Vertrag abschließen wollte, gelten alleine durch **Annahme Ihrer Leistung** durch den Kunden nicht automatisch Ihre AGB (Punkt 1).
8. Dokumentieren Sie sämtliche Vereinbarungen (auch nachträgliche Zusatz- und Ergänzungsaufträge oder Änderungen) **schriftlich**. Detaillierte Leistungsbeschreibungen verhindern spätere Streitigkeiten über Inhalt und Umfang des Auftrags.

9. Sofern Sie aufgrund eines Auftrages ohne ausdrückliche Annahme oder Korrespondenz den Auftrag ausführen, stellt dies eine **konkludente Annahme** eines Auftrags durch faktische Ausführung dar. Allerdings sollte dabei bedacht werden, dass die Annahme genau dem Auftrag und den darin vorgesehenen Bedingungen entspricht. Abänderungen, etwa wie die Zugrundelegung der AGB, erfolgen ohne entsprechende Vereinbarung dadurch nicht. Wir empfehlen daher, diese jedenfalls vor Ausführungsbeginn dem Kunden auszuhändigen und deren Geltung mit dem Kunden zu vereinbaren.

10. Begrifflich ist zwischen Angebot und Kostenvoranschlag zu unterscheiden:

***Angebot** ist die Vertragserklärung (Angebot - Annahme), dass man bereit ist, das Werk zu den genannten Bedingungen auszuführen. Wird ein Angebot freibleibend erklärt, besteht ein Widerrufsvorbehalt - wohl auch noch nach Zugang der Annahme des anderen - wobei Sie jedoch umgehend zur Antwort verpflichtet sind. Ohne umgehende Antwort kommt der Vertrag entsprechend dem angenommenen Angebot zustande.*

*Der **Kostenvoranschlag** ist die fachmännische Berechnung der voraussichtlichen Kosten des Werks (geht über bloßen Angebotscharakter hinaus). Meist ist damit auch die Bereitschaft verbunden, das Werk so auszuführen (somit zugleich Angebot), aber nicht notwendig; gegenüber Verbrauchern gilt der Kostenvoranschlag (dessen Richtigkeit) garantiert, wenn nichts anderes erklärt wurde. Dadurch könnten auch unvorhergesehene Größen oder Kostspieligkeiten der veranschlagten Arbeiten nicht entgelterhöhend berücksichtigt werden.*

11. Verwender von AGB wünschen manche Regelungen, welche durch bloße Aufnahme **in AGB jedoch nicht wirksam vereinbart** werden können. Im Folgenden bieten wir Lösungsvorschläge.

12. Im Einzelvertrag sollten Sie abschließend anführen, welche **Skizzen, Pläne**, u.a. dem Vertrag als verbindlich zugrunde gelegt werden.

13. Gegenüber Verbrauchern sollte auf dem **Kostenvoranschlag** draufstehen: „Die Richtigkeit des Kostenvoranschlags gilt **nicht als gewährleistet**“. Ein Verbraucher muss vor Erstellung des Kostenvoranschlags ausdrücklich individuell auf die **Entgeltlichkeit des Kostenvoranschlags** hingewiesen werden. Punkt 2.4 der AGB alleine reicht nicht.

15. **Abgeltung von (Zusatz)Mehrleistungen**: Die zu erbringenden Leistungen sind im Vertrag bzw. in der Auftragsbestätigung möglichst präzise zu umschreiben (welche Leistungen, welcher Umfang, welche Gegebenheiten, welche sonstigen Voraussetzungen, etc). Erforderliche Mehrleistungen können dadurch klar abgegrenzt und zu-

sätzlich verrechnet (angemessenes Entgelt) werden (Punkt 3.2).

16. Wünscht der Kunde nach Vertragsabschluss eine **beschleunigte Ausführung** oder vom ursprünglichen Auftrag nicht umfasste Leistungen, handelt es sich um eine geänderte bzw. zusätzliche Leistung. Mangels Entgeltsvereinbarung können Sie ein angemessenes Entgelt für die Mehrleistungen in Rechnung stellen. Zur Klarstellung, dass solches nicht vom ursprünglichen Auftragsumfang umfasst ist, sollten Sie auf die damit verbundenen erhöhten Kosten hinweisen (z.B. Fax nach Vor-Ort-Besprechung; ergänzend zu Punkt 3.2)
17. Die **einzelvertragliche Aushandlung** muss gegenüber Verbrauchern zur Wirksamkeit der Bestimmung hinsichtlich folgender Punkte erfolgen:
- **Verpackungs-**, Transport-, Verladungs- und Versandkosten sowie Zoll und Versicherung (Punkt 3.3.)
 - Geltendmachung eines **Verzugsschadens** über die vereinbarten Verzugszinsen hinaus (Punkt 5.5.)
 - Verzugsschaden (Punkt 18.4)
 - Gewährleistung für gebrauchte Sachen (Pkt 20.1)
 - Beschränkung bzw. Ausschluss der Pflicht zum Ersatz eines Schadens an einer **zur Bearbeitung übernommenen Sache** (21.3.)

Einzelvertraglich ausverhandelt heißt: Sie stellen vor Vertragsabschluss dem Verbraucher den Inhalt der Klausel zur Disposition. Der Kunde muss mit der Bestimmung einverstanden sein. Zu Beweis Zwecken ist eine schriftliche Bestätigung empfehlenswert.

Nicht einzelvertraglich ausgehandelt ist eine Bestimmung, wenn sie im Voraus abgefasst wurde, und der Verbraucher deshalb, insbesondere im Rahmen eines vorformulierten Standardvertrages, keinen Einfluss auf ihren Inhalt nehmen konnte. Es reicht nicht aus, dass die Klausel zwischen den Vertragsteilen bloß erörtert und dem Verbraucher bewusst gemacht worden ist oder dass Sie darauf bloß durch Fettdruck, Farbdruk oder Hervorhebung usw. hingewiesen haben.

18. Die **technischen und rechtlichen Voraussetzungen** müssen mit dem Angebot, spätestens bei Vertragsabschluss präzise umschrieben werden (Hinweispflicht). Sonst ist eine Überbindung der Verpflichtung, die – dem Kunden unbekannt – Voraussetzungen zu schaffen, nicht wirksam.
19. **Warnpflicht:** Der Kunde ist ungeachtet dieser AGB zu warnen, wenn beige stellte Stoffe (Geräte, Materialien), Infrastruktur bzw. Anweisungen des Kunden offenbar für die Herstellung des Gewerks untauglich sind. Dies gilt auch gegenüber sachverständigen Kunden. Einer Warnpflicht kann durch allgemeine Hinweise in den AGB nicht hinreichend nachgekommen werden (**Punkt 4., Beistellungen., u.a.**).
20. Die Einschränkung, dass unternehmerische Kunden zumindest zwei **Mängelbehebungsversuche** einzuräumen haben (Punkt 20.6). kann nur gelten, soweit dies dem Kunden zumutbar ist.

Werden Sie mit der **Mängelbehebung** beauftragt und nimmt der Kunde an, dass dies **im Rahmen der Gewährleistung** (Punkt 20) von Ihnen geschuldet wird, weisen Sie den Kunden darauf hin, dass die Leistung erbracht werden kann, dies jedoch nicht im Rahmen der Gewährleistung erfolgt, wenn sich herausstellt, dass kein Mangel vorliegt.

21. Die AGB können je nach Bedarf durch einzelvertragliche **Sonderregelungen** ergänzt bzw. abgeändert werden. Sollten generell bestimmte Fälle anders oder zusätzlich geregelt werden, können diese in die AGB aufgenommen werden.
22. Die in Pkt 24.1 der AGB genannten ÖNORMEN können Sie von der Bundesinnung beziehen. Bitte stellen Sie diese auf Ihre eigene homepage, damit Kunden diese auf Ihrer Web-Seite abrufen können.
25. Durch Pkt. 24.6. bezieht der Kunde die widrigen und unplanbaren Corona-Umstände in den Vertragsabschluss mit ein. Tritt der Kunde dann wegen Corona vom Vertrag zurück, kann der Mechatroniker gemäß 11.3. einen pauschalierten Schadenersatz verlangen sowie Stornogebühr bei Rücktritt (Pkt.11). Wichtig, den offenen %-Satz ergänzen, je nach Auftragsinhalt zwischen 20 bis 70 % (abhängig vom Waren- oder Personaleinsatz). Allgemein: Die ungewisse Corona-Situation ist zwischenzeitig den Vertragsparteien bewusst. Ausbreitung und Ansteckung mit Covid-19 sind bekannt und daher in die Preise aktueller Kalkulationen einzurechnen. Nunmehr können wieder Pönalen verlangt werden; für nach dem 1.4.2020 abgeschlossene Verträge.