

Verhaltensregeln für Verwender von AGB:

Spengler

Stand 22.12.2015 V 16

1. Die Muster-AGB der Bundesinnung stellen einen grundsätzlichen Standard dar. Prüfen Sie beim genauen Lesen, 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, 3.6, 4.1, 5.10, 10.4, 13.1, 13.2, 13.4, 17.7, 20.3
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; spätestens jedoch 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 Ware/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 vermeiden spätere Streitigkeiten über Inhalt und Umfang des Auftrags.
9. Sofern Sie aufgrund einer Bestellung 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 der Bestellung 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 Kostenvoranschlages ausdrücklich individuell auf die **Entgeltlichkeit des Kostenvoranschlages** hingewiesen werden. Punkte 2.4, 2.5. der AGB alleine reichen nicht aus.
15. **Abgeltung von (Zusatz)Mehrleistungen**: Die zu erbringenden Leistungen

sind im Vertrag/ in der Auftragsbestätigung möglichst präzise zu umschreiben (welche Leistungen, welcher Umfang, welche baulichen Gegebenheiten, welche sonstigen Voraussetzungen, etc). Erforderliche Mehrleistungen können dadurch klar abgegrenzt und zusätzlich 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, 8.3, 8.4.)
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)
 - **Preiserhöhung** in den ersten zwei Monaten nach Vertragsabschluss (Punkt 3.8.)
 - Geltendmachung eines **Verzugsschadens** über die vereinbarten Verzugszinsen hinaus (Punkt 5.8.)
 - Änderungen der Leistungsausführung (Punkt 8.2.)
 - Schadenersatz (13.5.)
 - Beschränkung bzw. Ausschluss der Pflicht zum Ersatz eines Schadens an einer **zur Bearbeitung übernommenen Sache** (18.3.)

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, Farbdruck oder Hervorhebung usw. hingewiesen haben.

18. Die **baulichen, 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. **Verdeckt geführte Leitungen u.ä.** (Punkt 7.5.): Teilen Sie dem Kunden mit,

welche Angaben Sie benötigen.

20. **Warnpflicht:** Der Kunde ist ungeachtet dieser AGB zu warnen, wenn beige-stellte Stoffe (Geräte, Materialien), Infrastruktur bzw. Anweisungen des Kun-den offenbar für die Herstellung des Gewerks untauglich sind. Dies gilt auch gegenüber sachverständigen Kunden. Einer Warnpflicht kann nicht durch all-gemeine Hinweise in den AGB hinreichend nachgekommen werden (**Punkt 4., Beistellungen, u.a.**)
21. Die Zulässigkeit von bestimmten **Teillieferungen und -leistungen** sollten einzelvertraglich festgelegt werden. In die AGB haben wir dies zwar grund-sätzlich aufgenommen (Punkt 8.5), jedoch aus Zulässigkeitsüberlegungen eingeschränkt auf sachlich gerechtfertigte Teillieferungen und -leistungen. Im Einzelvertrag bedarf es einer solchen sachlichen Rechtfertigung nicht, wenn beide Parteien dies einvernehmlich festlegen.
22. **Eigentumsvorbehalt mit Weiterveräußerungsmöglichkeit** (Punkt 14.2): Bei dieser Klausel handelt es sich um eine Sicherungszession (Abtretung der Forderung zur Sicherung). Zur Wirksamkeit ist der Erwerber der Sache zu verständigen oder die Zession in die Bücher des Kunden einzutragen.
23. Die Einschränkung, dass unternehmerische Kunden zumindest zwei **Mängel-behebungsversuche** einzuräumen haben (Punkt 17.13). kann nur gelten, soweit dies dem Kunden zumutbar ist.
Werden Sie mit der **Mängelbehebung** eines Gewerkes beauftragt, und nimmt der Kunde an, dass dies **im Rahmen der Gewährleistung** (Punkt 17) von Ihnen geschuldet wird, weisen Sie den Kunden darauf hin, dass die Lei-stung erbracht werden kann, dies jedoch nicht im Rahmen der Gewährleistung erfolgt, wenn sich herausstellt, dass kein Mangel vorliegt.
24. Sofern im konkreten Fall für Sie vorteilhaft, können Sie gegenüber unterneh-merischen Kunden etwa subsidiär die Geltung der einschlägigen **ÖNORMEN** vereinbaren. Diese enthalten teilweise jedoch auch für Sie strengere Bestim-mungen.
25. 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 wer-den.