

Braucht mein Unternehmen AGB?

1. Allgemeines

Allgemeine Geschäftsbedingungen – kurz AGB – sind standardisierte Vertragsinhalte (quasi allgemeine „Spielregeln“) für Geschäftsbeziehungen (zum Beispiel bei Verkäufen, Reparaturen oder Dienstleistungen), die ein Unternehmen immer wieder verwendet. Anstatt mit jedem Kunden einzeln zu verhandeln, legen Sie einmal schriftlich fest, wie bestimmte Themen wie etwa Zahlungen, Haftung, Stornierungen und andere wichtige Punkte (für alle Kunden gleich) geregelt sind. Sie helfen dabei, Abläufe zu vereinfachen und klare Regeln für die Zusammenarbeit mit Kundinnen und Kunden festzulegen. Das spart Zeit und schafft Klarheit.

Damit AGB rechtlich wirksam sind, müssen Ihre Kunden vor Vertragsabschluss die Möglichkeit gehabt haben, diese zu lesen – zum Beispiel durch einen gut sichtbaren Aushang, einen Hinweis auf der Website oder einen Link vor dem Kauf. Stimmt der Kunde dem Vertrag zu, gelten die AGB automatisch als vereinbart.

Die Verwendung von AGB ist freiwillig – kein Unternehmen ist gesetzlich dazu verpflichtet. Nicht jedes Unternehmen braucht AGB. Wer zum Beispiel nur wenige, individuelle Verträge abschließt, kommt oft ohne sie aus. Doch auch wer keine AGB verwendet, ist nicht schutzlos: Es gelten dann automatisch die allgemeinen gesetzlichen Regelungen. Diese sind zwar nicht immer auf Ihre Branche oder Ihr Geschäftsmodell zugeschnitten – und können im Streitfall zu unerwarteten Ergebnissen führen – in der Regel können aber auch diese ausreichend sein.

Ob Ihr Unternehmen AGB braucht, hängt von Ihrer konkreten Situation ab. Die folgende Checkliste hilft Ihnen dabei, es schnell und unkompliziert herauszufinden.

2. Checkliste

Beantworten Sie die folgenden Fragen mit Ja oder Nein. Je mehr Fragen Sie mit Ja beantworten, desto empfehlenswerter sind AGB für Ihr Unternehmen.

Kundenstruktur

	Frage	Ja	Nein
1.	Schließt Ihr Unternehmen regelmäßig gleichartige Verträge mit vielen verschiedenen Kunden ab?	☐	☐
2.	Zählen neben Privatpersonen (Verbrauchern) auch Firmen/Unternehmen (wie z.B. Flottenbetreiber, Taxiunternehmen oder Autohäuser) zum Kundenkreis.	☐	☐
3.	Ist die Kundenzahl so groß, dass individuelle Vertragsverhandlungen unpraktisch wären?	☐	☐

4.	Wickelt Ihr Unternehmen eine große Anzahl an Verkäufen und/oder Serviceleistungen pro Monat ab?	☐	☐
----	---	--------------------------	--------------------------

Leistungen & (Haftungs-)Risiken

	Frage	Ja	Nein
5.	Betreiben Sie eine SB-Waschanlage?	☐	☐
6.	Besteht das Risiko von Schäden an Kundenfahrzeugen (z. B. bei Reparaturen, Reinigungen oder in der Waschanlage)?	☐	☐
7.	Werden Reparatur-, Wartungs- oder Servicedienstleistungen am Fahrzeug durchgeführt (z. B. Reifenwechsel, Inspektion, Ölwechsel)?	☐	☐
8.	Besteht ein Risiko durch fehlerhafte Serviceleistung Haftungsfragen auszulösen?	☐	☐
9.	Gibt es Risiken durch unsachgemäße Nutzung von Anlagen durch Kunden (z. B. Waschanlage, Luftpumpe, Staubsauger)?	☐	☐
10.	Gibt es Situationen, in denen Kunden nicht sofort bezahlen (z. B. Rechnung)?	☐	☐
11.	Haben Sie schon einmal Zahlungsausfälle erlebt?	☐	☐
12.	Lagern Kundenfahrzeuge über Nacht oder mehrere Tage auf Ihrem Gelände?	☐	☐
13.	Hatten Sie bereits Diskussionen über angebliche Vorschäden?	☐	☐
14.	Möchten Sie Ihre Haftung (vor allem b2b) rechtlich zulässig begrenzen?	☐	☐
15.	Führen Sie Probefahrten durch?	☐	☐
16.	Werden Reifen für Kunden eingelagert?	☐	☐
17.	Werden zur Leistungserbringung Subunternehmer oder Drittbetriebe eingesetzt?	☐	☐

Rechtliche Absicherung

	Frage	Ja	Nein
18.	Fehlen aktuell klare Regelungen zu Zahlungsfristen, Stornierungen oder Gewährleistung?	☐	☐
19.	Sollen Haftungsbeschränkungen für Sach- oder Fahrzeugschäden vertraglich verankert werden?	☐	☐
20.	Sollen b2b Gewährleistungsausschlüsse vertraglich verankert werden?	☐	☐
21.	Möchten Sie einen bestimmten Gerichtsstand oder das anwendbare Recht festlegen?	☐	☐
22.	Wollen Sie bei Warenlieferungen (z.B. Reifen) einen Eigentumsvorbehalt vereinbaren?	☐	☐
23.	Möchten Sie allgemeine Mitwirkungspflichten des Auftraggebers des Auftraggebers vereinbaren?	☐	☐
24.	Werden Kostenvoranschläge erstellt, und soll klar geregelt sein, ob diese verbindlich oder unverbindlich sind?	☐	☐

Branche

	Frage	Ja	Nein
25.	Sind AGB in Ihrer Branche üblich oder werden von Geschäftspartnern und Lieferanten erwartet?	☐	☐
26.	Verlangen Lieferanten oder Partnerunternehmen das Vorhandensein von AGB?	☐	☐
27.	Haben vieler Ihre Mitbewerber AGB und könnten Kunden das Fehlen als unseriös wahrnehmen?	☐	☐

Online Präsenz & Online Shop

	Frage	Ja	Nein
28.	Betreibt Ihr Unternehmen einen Online-Shop für verschiedene Produkte?	☐	☐
29.	Können Kunden online Servicetermine buchen (z. B. Reifenwechsel, Inspektion, Waschanlage)?	☐	☐
30.	Werden Verträge online ohne persönlichen Kontakt abgeschlossen (z. B. per Website, App oder E-Mail)?	☐	☐

Ergebnis (Anzahl der „Ja“-Antworten): _____ (von 30)

3. Auswertung

0 – 6 „Ja“-Antworten: AGB aktuell weniger dringend. Individuelle Vertragsgestaltung und/oder die Anwendung der allgemeinen gesetzlichen Bestimmungen kann ausreichend sein.

7 – 15 „Ja“-Antworten: AGB durchaus empfehlenswert. Sollten Sie Textbausteine für AGB zur Orientierung oder eine rechtliche Unterstützung benötigen, wenden Sie sich an Ihre Landeskammer.

16 – 30 „Ja“-Antworten AGB wohl dringend notwendig. Gerne steht Ihnen Ihre Landeskammer mit Tipps sowie für Textbausteine für AGB zur Orientierung zur Verfügung.

4. Hinweis

Diese Checkliste dient der ersten Orientierung und ersetzt keine Rechtsberatung. Bei rechtlichen Fragen wenden Sie sich an Ihre Landeskammer oder einen Rechtsanwalt. Sollten Sie Textbausteine für AGB zur Orientierung benötigen, wenden Sie sich an Ihre Landeskammer.