

Verhaltensregeln für Verwender von AGB:

Elektrotechniker – Stand 04/2026

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. Ungültige Klauseln aufgrund überschießender AGB-Formulierungen können einen Verlust Ihres Anspruches zur Folge haben und außerdem zu negativen zivilrechtlichen Folgen (Abmahnung, Verbandsklage, Wettbewerbsverstoß) führen. Wir raten daher von einer eigenhändigen „Verschärfung“ der AGB dringend ab.
2. **Ergänzen** Sie Ihren Namen (Unternehmensbezeichnung, Firma) sowie die URL Ihrer Webseite unter Punkt 1.1 der AGB.
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. Diese sind außerdem unter folgendem Link _____ abrufbar“*. „Stellen Sie sicher, dass der Link auch tatsächlich zu Ihren AGB führt und dokumentieren Sie die Abrufbarkeit in regelmäßigen Abständen. Senden Sie Ihre AGB außerdem mit Ihrem Angebot dem Kunden zu. Es wird ebenfalls empfohlen, einen Hinweis auf die Geltung Ihrer AGB samt Link dazu in Ihrer E-Mail-Signatur anzuführen.
5. 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 1.4 nicht. 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.

6. Bitte beachten Sie, dass Gerichtsstandvereinbarung an Ihrem Unternehmenssitz auch mit Unternehmern schriftlich getroffen werden müssen. Eine Vereinbarung „per AGB“ ist nur dann ausreichend, wenn diese unterschrieben werden.
7. Dokumentieren Sie sämtliche Vereinbarungen (auch nachträgliche Zusatz- und Ergänzungsaufträge oder Änderungen) **schriftlich**. Detaillierte Leistungsbeschreibungen vermeiden spätere Streitigkeiten über Inhalt und Umfang des Auftrags.
8. 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.
9. Begrifflich ist zwischen Angebot und Kostenvoranschlag zu unterscheiden:
 - a. **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.
 - b. 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) als garantiert, wenn nichts anderes erklärt wurde. Dadurch könnten auch unvorhergesehene Größen oder Kostspieligkeiten der veranschlagten Arbeiten nicht

entgelterhöhend berücksichtigt werden. Gegenüber Verbrauchern sollte auf dem **Kostenvoranschlag daher** angeführt sein: „Die Richtigkeit des Kostenvoranschlags gilt **nicht als gewährleistet**“. Soll ein Kostenvoranschlag entgeltlich erstellt werden, so muss der Verbraucher vor Erstellung des Kostenvoranschlags ausdrücklich individuell auf die **Entgeltlichkeit des Kostenvoranschlags** hingewiesen werden. Punkt 2.3 der AGB alleine reicht nicht aus.

10. Manche Regelungen können durch Aufnahme in AGB nicht wirksam vereinbart werden, sondern müssen im Einzelnen individuell ausgehandelt werden.

11. 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 (3.5).
- Beschränkung bzw. Ausschluss der Pflicht zum Ersatz eines Schadens an einer **zur Bearbeitung übernommenen Sache** (16.1).

12. 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.

13. Überhaupt ist entscheidend, dass alle wesentlichen und auch für den konkreten Auftrag individuellen Umstände im Hauptvertrag (Angebot) genau beschrieben sind.

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

- b. **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).
- c. Für Zusatzleistungen kann ein **Regiestundensatz** vereinbart werden.
- d. 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 unbekannten – Voraussetzungen zu schaffen, nicht wirksam.
- e. Die Zulässigkeit von bestimmten **Teillieferungen und -leistungen** sollten einzelvertraglich festgelegt werden.

14. In Zeiten, in denen sehr **volatile Preise** herrschen und aufgrund internationaler Unsicherheiten (Kriege), aber auch durch nationale Ereignisse (Pandemie) keine Preisstabilität herrscht, ist es für den Unternehmer essentiell, Preise **kalkulierbar abzuschließen**. Aufgrund der strengen Transparenzvorschriften gegenüber Verbrauchern sind AGB dafür nur bedingt geeignet. Die aktuell in den AGB vorgesehene Index-Klausel liefert zwar eine gewisse Sicherheit bei in der Zukunft liegender Leistungserbringung, ein Index bildet Preissteigerungen allerdings immer nur im Warenkorb ab. Wenn Sie mit Ihrem Kunden **veränderliche Preise abschließen** wollen (bei Konsumenten ist dies nur für Leistungen zulässig, die nicht innerhalb von 2 Monaten zu erbringen sind), empfehlen wir daher unbedingt eine klare und transparente Vereinbarung **im Hauptvertrag**. Gegenüber Unternehmern kann die Vereinbarung „veränderlicher Preise gemäß ÖNORM B2110 (2023)“ Abhilfe schaffen. In jedem Fall sollten Sie den Mechanismus einer vereinbarten Preisbildung klar durchschauen, über die zugrundeliegende eigene Preiskalkulation verfügen und diese auch darlegen können. Nur so können Sie Preiserhöhungen auch rechtswirksam durchsetzen.

15. 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. E-Mail nach Vor-Ort-Besprechung; ergänzend zu Punkt 3.2, 8.2.)

16. **Warnpflicht:** Der Kunde ist ungeachtet dieser AGB zu warnen, wenn beigestellte 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 nicht durch allgemeine Hinweise in den AGB hinreichend nachgekommen werden (Punkt 4., Beistellungen, u.a.). **Die Warnpflicht ist auch einzuhalten, wenn die Leistungserbringung nachgelagert zu einem vorangegangenen Gewerk erfolgt.**

17. **Eigentumsvorbehalt mit Weiterveräußerungsmöglichkeit** (12.2): Damit ein sogenannter „verlängerter Eigentumsvorbehalt“ gilt, ist eine Verständigung des Dritten oder (selten) ein Buchvermerk nötig.

18. Die Einschränkung, dass unternehmerische Kunden zumindest zwei **Mängelbehebungsversuche** einzuräumen haben (15.6.), kann nur gelten, soweit dies dem Kunden zumutbar ist.

19. Werden Sie mit der **Mängelbehebung** eines Gewerkes beauftragt, und nimmt der Kunde an, dass dies **im Rahmen der Gewährleistung** (Punkt 15) 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.

20. Sofern im konkreten Fall für Sie vorteilhaft, können Sie gegenüber unternehmerischen Kunden etwa subsidiär die Geltung einzelner **ÖNORMEN** (zB ÖNORM B2110) vereinbaren. Diese enthalten teilweise jedoch auch für Sie strengere Bestimmungen. Vereinbaren Sie niemals ÖNORMEN, deren Inhalt Sie nicht kennen.