

AGB-Check

Prüfkriterien für Vertragsbedingungen
Stand 15.11.2011



Das Dachlabel für geprüfte
Vertragsbedingungen

■ Präambel

Den Bedingungen von Strom- und Gas-Verträgen für den privaten Energiebezug mangelt es häufig an der Transparenz. Erschwerend kommt noch hinzu, dass sich diese oft mit anderen Bedingungen verschachteln. Um mögliche Bedingungs-lücken oder -ergänzungen juristisch abzusichern, wird gerne auf andere eigenständige Bedingungen verwiesen, wie beispielsweise die gesetzliche Grund-versorgungsverordnung (GVV), die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), die Ergänzenden Bedingungen, usw.

Das Studium der Vertragsbedingungen ist daher immer zeitintensiv, setzt Fachwissen voraus und natürlich auch die Kenntnis der aktuellen Rechtsprechung. Eine schier unlösbare Aufgabe für den "mündigen" Verbraucher.

Daher fassen einige Tarifvergleiche die wesentlichen (was ist wesentlich?) Vertragsfakten in Kompaktformat zusammen und wollen so dem Verbraucher eine Bewertungstransparenz verschaffen. Allerdings wird dadurch nur die Intransparenz der Vertragsbedingungen auf eine neue komprimierte Ebene transformiert, wobei teilweise die juristischen Vertragsfinessen gar nicht erfasst werden.


Beispiel: Was sagt dem Verbraucher der Hinweis "Eingeschränkte Preisgarantie". Es geht hier um die Frage, was wird denn nun eigentlich garantiert? Unter dem Abschnitt "Preisgarantie" kommentieren wir dazu die vielzähligen Varianten und wie wir sie bewerten. Und was heißt "der Wechselbonus wird in der Regel mit der Jahresrechnung verrechnet". Und was ist, wenn die Regel, wie an vielen Beispielen fest zu machen ist, nicht die Regel ist?


Da die juristische Trickkiste unerschöpflich ist, haben wir uns dazu entschlossen, keine rezensierten Vertragsfakten mehr zu veröffentlichen. Wir gehen den umgekehrten Weg. Alle Vertragsbesonderheiten fassen wir in diesem Blogformat zusammen und erklären unsere Bewertung dazu. Also ein lebender Text, der sich den aktuellen Gegebenheiten laufend anpasst und unser Zertifizierungsverfahren transparenz macht. Und wir sagen darin auch, was für uns K.o.-Kriterien sind, die das Ampelrating immer auf rot setzt, gleich wie die Prüfergebnisse der anderen Bewertungsabschnitte lauten.


Vor jeder Listungsaktivität durchlaufen alle Tarife obligatorisch ein systemisches Zertifizierungsverfahren. Grundlage sind hierfür unsere eigenen Zertifizierungsstandards: Öko-, Bio-, AGB- und Web-Checks, die in

ihrer jeweils aktuellen Version unter www.power-in.de veröffentlicht sind.

Das Zertifizierungsergebnis wird zu jedem Tarif in diesem Ampelrating abgebildet:

 **agb** Verbraucherschutz hoch

 **agb** Verbraucherschutz gut

 **agb** Verbraucherschutz gering

Wenn in den folgenden Abschnitten ein Abschnitt mit einem roten Ampelsignal markiert ist, handelt es sich um ein K.o.-Kriterium, dass unabhängig von allen weiteren Abschnittsbewertungen, den AGB-Check immer mit rot = Verbraucherschutz gering abschließt.

Abschnitte mit grün oder gelb markierten Ampelsignalen beziehen sich nur auf die Abschnittsbewertung. Erst aus der gewichteten Summe aller Abschnittsbewertungen ergibt sich die Gesamtbewertung.

■ Preisgarantie

Viele Strom- und Gastarife werden mit Preisgarantien oder mit Preisfixierungen beworben, wobei Preisfixierung ein nichtsagendes Kunstwort ist. Kaufmännisch korrekt heißt es Festpreis. Aber was verbirgt sich tatsächlich dahinter? Eine Vielfalt von Gestaltungsmöglichkeiten!

Zunächst ist eine Preisgarantie (Festpreis) ein Versprechen des Energie-Anbieters, einen bestimmten Preis oder einen definierten Preisbestandteil daraus für

einen bestimmten Bezugszeitraum fest zu garantieren. Preisänderungen nach oben wie nach unten schließen sich im Bezugszeitraum aus.

□ Kleine Preisgarantie **agb**

Das Garantieverprechen bezieht sich nur auf den Preisbestandteil Rohstoff, also auf die reinen Stromkosten. Alle anderen Preisbestandteile (Netzkosten, Steuern und Abgaben, deren kalkulatorischer Anteil ca. 65% beträgt) sind variabel und können im Bezugszeitraum angepasst werden. Bei einer Preisanpassung wird eine Sonderkündigung angeboten oder diese ausgeschlossen

□ Schwache Preisgarantie **agb**

Das Garantieverprechen bezieht sich auf den Preisbestandteil Rohstoff und Netzentgelte (Transportkosten). Die Preisbestandteile Steuern und Abgaben, deren kalkulatorischer Anteil ca. 45% beträgt, sind variabel und können im Bezugszeitraum angepasst werden. Bei deren Preisänderung wird eine Sonderkündigung ausgeschlossen.

□ Einfache Preisgarantie **agb**

Das Garantieverprechen bezieht sich auf den Preisbestandteil Rohstoff und Netzentgelte (Transportkosten). Die Preisbestandteile Steuern und Abgaben, deren kalkulatorischer Anteil ca. 45% beträgt, sind variabel und können im Bezugszeitraum angepasst werden. Bei deren Preisänderung wird eine Sonderkündigung angeboten.



□ Kleine Preisgarantie

Eine Preisgarantie für den Bezugszeitraum von weniger als 6 Monaten bewerten wir negativ, da diese taktische Züge trägt, mit der Hakensetzung "Preisgarantie" im Billigpreis-Ranking ganz vorne mitzumischen.



□ Volle Preisgarantie

Wenn in einem bestimmten Bezugszeitraum der Endpreis (alle Preisbestandteile) garantiert wird, bewerten wir dies als volle Preisgarantie. Einzige Ausnahme, eine etwaige Umsatzsteueranpassung (aktuell 19%).

■ Arbeitspreis

Allgemein wird als Arbeitspreis die Leistungsentlohnung für die erbrachte Strom- und Gaslieferung verstanden, die in Cent pro Kilowattstunde abgerechnet wird. Und zwar als eine feste Größe für einen Bezugszeitraum, in dem keine Preisänderungen wirksam werden. Nicht immer.



□ Arbeitspreis mit Malus-Regel

Der Arbeitspreis wird an eine bestimmte Bezugsdauer gekoppelt. Wird diese nicht (beispielsweise durch Umzug oder Lieferantenwechsel) eingehalten, wird nachträglich zu einem höheren Arbeitspreis abgerechnet. Plus 10% ist dabei keine Seltenheit. So können Vertragsbindungen elegant umgegangen und im Billigpreis-Ranking gepunktet werden.

■ Aktionspreis

Zunächst ist ein Aktionspreis, also ein Sonderpreis, der für eine bestimmte Leistung in einem bestimmtem Zeit gewährt wird, ein üblicher Marketingvorgang, der von allen Werbern zur Ankurbelung des Umsatzes genutzt wird. Im Strom- und Gasbereich nennt sich das vorwiegend Wechselbonus, eben ein Lockangebot zur Gewinnung von Neukunden. Aufgrund der verbreiteten Schwarzmalerei zum Wechselbonus, verstehen sich offensichtlich einige Tarifvergleicher jetzt auch als Tarifregulierer und haben willkürlich einen Grenzwert für den Wechselbonus festgesetzt. Es darf an dieser Stelle darin erinnert werden, dass Tarifvergleicher keine Tarifgestalter sind und damit auch nichts festzusetzen haben. Ihr selbst gestellter Auftrag heißt vergleichen.

Der Wechselbonus an sich ist unschuldig, aber die "Verpackung", sprich die ihn umgebenden Vertragsbedingungen, machen den Unterschied.

□ Fairer Wechselbonus

Der Wechselbonus wird zeitnah oder zeitan-
teilig verrechnet, das heißt er wird

- a) zum Lieferbeginn oder spätestens innerhalb der ersten drei Liefermonate oder
- b) bei einem bezugsabhängigen Wechselbonus im Verhältnis der SOLL- /IST-Bezugszeit anteilig mit der monatlichen Abschlagszahlung aufgerechnet.





Kritischer Wechselbonus

Der Wechselbonus wird nur dann gewährt und in der Jahresrechnung abgerechnet, wenn dem ein unterbrechungsfreier Energiebezug vorausgegangen ist. Wenn eine unterjährige Vertragsunterbrechung erfolgt, beispielsweise durch einen umzugsbedingten Lieferantenwechsel, verfällt der Wechselbonus automatisch.

Im Prinzip ist diese Regelung seitens des Lieferanten verständlich, der sich so vor dem Wechselhopping schützen will, also der User-Spezies, die durch laufenden Wechsel die maximale Boniquote abgreifen will. Dennoch sehen wir diese Regelung äußerst kritisch, da der Energie-Versorger regelmäßig auf Netzbetreiber oder andere Auskunftgeber zurückgreifen und somit den Dauerwechsler selbst identifizieren kann. Insofern bewerten wir diese Begründung als reine Schutzbehauptung.



Finten Wechselbonus

Ein Wechselbonus wird nur dann gewährt, wenn ein unterbrechungs- und kündigungs-freier Bezugszeitraum eingehalten wird. Dies hört sich zunächst harmlos an, ist aber in seiner Wirkung sehr finntenreich. Beispiel: Der Wechselbonus ist an eine 12-monatige Bezugsverpflichtung und eine gleichlautende Vertragsbindung gekoppelt, dessen Kündigungsfrist mit 6 Wochen zum Vertragsende vereinbart ist. Wird der Vertrag also fristgerecht 6-Wochen vor Vertragsende gekündigt, verfällt der Anspruch auf Wechselbonus. Wird nicht gekündigt, verlängert sich der Vertrag um

ein weiteres Jahr. Hier hört man förmlich die Handschellen klicken.

■ Umzug

Ein Umzug stellt man sich problemlos vor, man zieht von A nach B um. Nicht so einfach ist das mit dem Strom- und Gasvertrag, der zieht oft mit, aber mit kostentreibenden Konsequenzen.

Kostentreibender Energieumzug

Der Energie-Versorger schließt eine umzugsbedingte Kündigung ausdrücklich aus und garantiert die weitere Versorgung am neuen Wohnort, allerdings zu den dort üblichen Netzentgelten. Es besteht die Gefahr einer Kostenfalle.

Akzeptabler Energieumzug

a) Die Belieferung wird auch am neuen Wohnort zu den vereinbarten Bedingungen unverändert fortgeführt.

b) Die Kündigungsfrist beträgt mehr als 14 Tage zum Monatsschluss. Diese oft bis zu 8 Wochen erweiterte Kündigungsfrist lässt ein taktisches Kalkül vermuten. Denn werden diese weit vorseilenden Fristen verpasst, haftet zunächst der Alt- für den Neu-Bewohner mit. Der Umzug findet also unter "erschwert" Bedingungen statt.

Fairer Energieumzug

Die Kündigungsfrist beträgt 14 Tage zum Monatsschluss und beendet damit den Vertrag. Der Verbraucher kann in seinem



neuen "Energiemarkt" alle erforderlichen Versorgungsmaßnahmen frei entscheiden.

■ Zahlungsart

Auch vermeintlich einfache Regularien haben so Ihre Tücken.



□ Einzugsermächtigung

Richtig ausformuliert heißt es "Ermächtigung zum Einzug von Forderungen durch Lastschriften", die dem Zahlungspflichtigen bis zu 6 Wochen nach Zahlungsbelastung die Möglichkeit bietet, dieser unproblematisch zu widersprechen. Dies minimiert den Verwaltungsaufwand auf beiden Seiten, garantiert aber auch gleichzeitig befristete Kontroll- und Rückrufaktionen.

Merke: Im Falle von Teldafax hat die Bank dies nicht mehr gebilligt, da sie befürchtete, Lastschriftrückgaben nicht mehr von Teldafax ausgeglichen zu erhalten. Daraufhin hat Teldafax auf Direktüberweisung der offenen Forderungen umgestellt, die einmal ausgeführt und belastet, nicht mehr wider-rufbar waren. Ein deutliches Warnsignal.



□ Abbuchungsauftrag

Die richtige Bezeichnung ist "Abbuchungsauftrag für Lastschriften" und schließt eine Lastschriftrückgabe und damit den Widerspruch zu einer Zahlungsbelastung aus. Es geht dem Zahlungsempfänger hierbei um sofortige Zahlungssicherheit.

□ Überweisung

Der Zahlungspflichtige hat selbst die Einhaltung des korrekten Zahlungstermins zu überwachen und die Zahlung auszuführen. Geeignete Serviceleistungen der Bank (Dauerauftrag) können ihn dabei unterstützen. Ein Rückruf ist jedoch ausgeschlossen.

■ Zahlungsweise

Die monatliche Abschlagszahlung hat sich zwar beim Energiebezug weitgehend durchgesetzt, allerdings über das Wie gibt es strittige Auffassungen.

Der geplante Jahresbedarf orientiert sich an dem vom Netzbetreiber gemeldeten Anschlussverbrauch des zurückliegenden Bezugszeitraumes. Dies sollte mit dem erwarteten Verbrauch abgeglichen und bei Abweichungen dem Energie-Versorger zur Korrektur angezeigt werden.

□ Faire Abschlagszahlung

Die monatliche Abschlagszahlung ist der geplante Jahresbedarf : 12 Monate und wird jeweils im Folgemonat nachschüssig fällig.

□ Akzeptable Abschlagszahlung

Die monatliche Abschlagszahlung ist der geplante Jahresbedarf : 12 Monate und wird jeweils am Anfang des Liefermonats vorschüssig fällig.





□ Vorkasse

Quartals-, Halbjahres- oder Jahres-Vorkasse sind aus Lieferantensicht durchaus nachvollziehbar, denn die Energie-Erzeuger / -Verkäufer verlangen Sicherheiten für den gesamten Abschlusszeitraum. Auch an der Energiebörse (wie bei allen anderen Börsen auch), müssen die getätigten Käufe (auch auf einen in der Zukunft liegenden Liefertermin) sofort bezahlt oder Margins (Sicherheitszahlungen) hinterlegt werden. Gleichzeitig erwarten auch die Netzbetreiber für die Inanspruchnahme ihrer Transportleistung adäquate Sicherheiten. Insofern hat die Vorkasse durchaus ihre Berechtigung.

Gleichwohl ist sie in Verruf geraten, da dem Verbraucher im Gegenzug vom Energie-Lieferanten hierfür keine Sicherheit angeboten wird und im Insolvenzfall die geleistete Vorkasse ganz oder teilweise verlustig gehen kann. Daher raten wir von Vorkasemodellen grundsätzlich ab, solange keine verbraucherschützenden Sicherheitenregelungen wie Bankgarantie, Bankbürgschaft, Erfüllungsbürgschaft, usw. vorgelegt werden.



□ Kautions

Wenn der Energielieferant begründet nachweist, dass der Kunde seine Energiekosten nicht leisten kann, ist er zur Forderung einer Kautions (Hinterlegung einer Sicherheit) berechtigt, aus der er sich bei Zahlungsverzug sofort bedienen kann. Wenn allerdings ein Tarifangebot ohne Prüfung der tatsächlichen wirtschaftlichen

Verhältnisse des Kunden eine Kautionszahlung zwingend voraussetzt, dient dies ausschließlich der Liquiditätserhöhung des Energie-Lieferanten, und wird von uns strikt abgelehnt.

■ Vertragsbindung

Vertragsbindungen dienen lieferantenseitig der Preis- und Planungssicherheit und sollten als Mehrwert einen günstigeren Endpreis bieten. Denn ohne Mehrwert macht eine Vertragsbindung aus Verbrauchersicht keinen Sinn. Oft werden jedoch Vertragsbindungen nur an einen werbewirksamen Mehrwert, wie beispielsweise Preisgarantie, Wechselbonus, Frühjahrsrabatt, usw. gekoppelt, die in sich nur wenig bis gar keinen Mehrwert bieten.

□ Leere Vertragsbindung

Der Verbraucher verpflichtet sich ohne Mehrwert zu einer Vertragsbindung.

□ Einfache Vertragsbindung

Die vom Verbraucher zu akzeptierende Vertragsbindung wird mit einem Preisvorteil und einem Sonderkündigungsrecht bei einer Preis-/Vertragsänderung unterlegt.

□ Gekoppelte Vertragsbindung

Die Vertragsbindung wird an weitere Versprechen gekoppelt, deren Bewertung hier Vorrang haben.





□ Lange Vertragsbindung

Vertragsbindungen, die über 12 Monate hinausgehen, sind häufig mit einer Preisgarantie (welche?) unterlegt und werden gern mit "endlich Planungssicherheit", "so schützen Sie sich vor Marktturbulenzen", "Sie schlafen ruhiger" und weiteren "beruhigenden" Argumenten beworben. Es fragt sich nur, wer über Jahre hinweg diese prophetische Gabe besitzt, Marktentwicklungen soweit vorsehend richtig einschätzen zu können. An den Börsen mag das Sinn machen, weil dort auch Sicherungsprodukte für gegenläufige Annahmen verfügbar sind. Allerdings bei privaten Strom- und Gasbezug sollten diese Angebote nur bei überzeugten Spekulanten das Spielfieber entfachen. Der normale Verbraucher dürfte sich eher an Jahresangebote orientieren, sofern der Mehrwert "Preisgarantie" dies auch hergibt.

■ Vertragskündigung

Zu 95% werden alle Verträge auf unbestimmte Zeit geschlossen oder sind sogenannte Kettenverträge, die nach Ablauf bestimmter Fristen sich wieder neu fortzuschreiben, wenn sie nicht frist- und formgerecht gekündigt werden. Dies hat natürlich immer in Textform und vorzugsweise mit Einwurf-Einschreiben zu erfolgen, denn nur dann kann die Kündigungszustellung gesichert nachgewiesen werden.

Merke: Der Empfang eines Einschreibens mit Rückschein kann verweigert werden

und ist damit nicht zugestellt. Die Zustellung des Einschreibens durch Einwurf in den Briefkasten des Empfängers wird durch den Zusteller bestätigt und ist beweissicher.

Auf den ersten Blick erscheint eine Vertragskündigung zum Vertragsschluss zunächst unproblematisch. Aber auch hier gibt es wieder die kleinen feinen Unterschiede.

□ Sichere Vertragskündigung



Der Vertrag endet zum vereinbarten Vertragsschluss, ohne dass es einer gesonderten Kündigung bedarf.

□ Faire Vertragskündigung



Der Vertrag ist jeweils zum Vertragsschluss mit 4-Wochenfrist zum Monatsende kündbar.

□ Kritische Vertragskündigung



Sobald die Kündigungsfrist mehr als 4 Wochen beträgt (3 Monate sind dabei nicht selten), hat dies nichts mehr mit einer ordentlich geregelten Vertragsauflösung zu tun, die angeblich diese Zeit benötigt. Hier geht es vielmehr darum, die Trägheit des Kunden auszunutzen. Denn je länger die Kündigungsfrist bis zum Vertragsschluss ist, desto weniger wird an eine Vertragskündigung gedacht. Denn wer denkt schon im September daran, seinen bis zum 31.12. laufenden Vertrag zu kündigen. Und schon hat die Verlängerungsfalle klick gemacht.