

Welche Felder müssen ausgefüllt werden und worauf Sie achten sollten

## Pflichtfelder im Angebot

Feld	Pflicht?	Erklärung und Tipps
Absender (Ihr Betrieb)	<b>Pflicht</b>	Vollständiger Firmenname, Inhaber, Adresse, Telefon, E-Mail. Bei Meisterbetrieben: Handwerksrolle erwähnen.
Empfänger (Kunde)	<b>Pflicht</b>	Vollständiger Name/Firma, Adresse. Bei Firmen: Ansprechpartner angeben.
Angebotsnummer	<b>Pflicht</b>	Fortlaufend und eindeutig, z. B. ANG-2026-042. Erleichtert Bezugnahme und Ablage.
Datum	<b>Pflicht</b>	Ausstellungsdatum des Angebots.
Betreff / Projektbezeichnung	<b>Pflicht</b>	Kurze, klare Beschreibung, z. B. „Badsanierung EG, Musterstraße 5“. Der Kunde muss sofort wissen, worum es geht.
Leistungsbeschreibung	<b>Pflicht</b>	Detailliert beschreiben, WAS gemacht wird. Je genauer, desto weniger Streit später. Materialangaben mit Hersteller und Typ.
Positionstabelle	<b>Pflicht</b>	Jede Leistung einzeln auflisten mit Menge, Einheit, Einzelpreis, Gesamtpreis. Transparenz schafft Vertrauen.
Endsumme (netto + brutto)	<b>Pflicht</b>	Nettobetrag + MwSt-Satz + Bruttobetrag. Bei Kleinunternehmern: nur Brutto, kein MwSt-Ausweis.
Gültigkeitsdauer	<b>Pflicht</b>	Standard: 30 Tage. Schützt Sie vor Materialpreisschwankungen.
Zahlungsbedingungen	<i>Empfohlen</i>	z. B. „30 % bei Auftrag, Rest 14 Tage nach Abnahme“. Bei großen Aufträgen: Abschlagszahlungen vereinbaren.
Ausführungszeitraum	<i>Empfohlen</i>	Voraussichtlicher Termin oder Kalenderwoche. „Unter Vorbehalt der Materialverfügbarkeit“ ergänzen.
Gewährleistung	<i>Empfohlen</i>	Gesetzlich: 5 Jahre (Bauwerk), 2 Jahre (sonstige). Ausdrücklicher Hinweis stärkt das Vertrauen.

## 8 Tipps für professionelle Angebote

### 1. Schnelligkeit zählt

Angebot innerhalb von 24–48 Stunden nach Besichtigung senden. Wer zuerst liefert, bekommt oft den Zuschlag.

### 2. Detailliert statt pauschal

„Fliesenarbeiten: 15 m<sup>2</sup>, Format 30x60, Verlegemuster gerade, inkl. Fugenmasse“ statt „Fliesenarbeiten pauschal“. Kunden wollen Transparenz.

### 3. Material genau benennen

Hersteller, Produktname, Farbe, Maße angeben. „Grohe Eurosmart Einhebelmischer, chrom“ statt „Wasserhahn“. Vermeidet Diskussionen bei der Abnahme.

### 4. Ausschlüsse klar formulieren

Was ist NICHT enthalten? „Nicht enthalten: Malerarbeiten, Entsorgung Altmaterial, Gerüststellung.“ Schützt vor kostenlosen Zusatzleistungen.

### 5. Persönlich und freundlich

Begleitschreiben beifügen. Persönliche Anrede, Bezug auf das Gespräch vor Ort. Das unterscheidet Sie von der Konkurrenz.

### 6. Festpreis oder Stundensatz?

Festpreise geben dem Kunden Sicherheit. Bei unklarer Bausubstanz: „Stundensatz nach Aufwand, geschätzt ca. X Stunden“ mit Deckelung anbieten.

### 7. Referenzen erwähnen

„Ähnliche Projekte haben wir bereits 50-mal erfolgreich umgesetzt.“ Oder: Fotodokumentation beilegen. Stärkt das Vertrauen.

### 8. Nachfassen nicht vergessen

Nach 5–7 Tagen freundlich nachfragen: „Haben Sie noch Fragen zu unserem Angebot?“ Zeigt Interesse und hält den Kontakt.

**Häufiger Fehler:** Viele Handwerker schreiben „Angebot freibleibend“ und glauben, sie seien an nichts gebunden. Das ist falsch! Ein Angebot ist grundsätzlich bindend (§ 145 BGB). „Freibleibend“ bedeutet lediglich, dass Preise sich bei Materialänderungen anpassen können — nicht, dass Sie das Angebot jederzeit zurückziehen dürfen. Formulieren Sie konkret: „Preis Anpassungen bei Materialpreisschwankungen vorbehalten.“

**Profi-Tipp:** Nummerieren Sie Ihre Angebotspositionen so, dass Sie später in der Rechnung und im Nachtrag darauf Bezug nehmen können. Verwenden Sie das gleiche Positionssystem durchgängig in Angebot, Auftragsbestätigung, Abschlagsrechnung und Schlussrechnung.

