

Der Wartungsvertrags-Check für Aufzüge

Prüfen, vergleichen, verhandeln – mit den Klauseln, die den Preis der nächsten Jahre bestimmen, und den Quellen, die jede Aussage belegen.

Stand: Oktober 2026

Personenaufzuege.com · Inh. René Lindelaub · Alte Krakauer Str. 29 · 14776 Brandenburg an der Havel
info@personenaufzuege.com · 03381 3467854

Hinweise zur Nutzung

Dieser Leitfaden gibt allgemeine Informationen zu typischen Vertragsgestaltungen bei Instandhaltungsverträgen für Aufzüge. Er ist **keine Rechtsberatung** im Sinne des § 2 Abs. 1 RDG und keine technische Begutachtung Ihrer Anlage.

Stand der Inhalte: Oktober 2026. Rechtsprechung, Normen und Marktpreise ändern sich; prüfen Sie die Aktualität der angegebenen Quellen, bevor Sie entscheiden. Jede Zahl in diesem Leitfaden ist mit ihrer Fundstelle versehen, damit Sie das können.

Die enthaltenen Preisangaben sind **Orientierungswerte** aus veröffentlichten Quellen. Eine neutrale, statistisch belastbare Preiserhebung zur Aufzugswartung existiert in Deutschland nicht; die ausgewerteten Angaben stammen überwiegend von Anbietern und aus Einzelfallberichten. Sie sind keine Marktpreise und kein Gutachten.

Vor dem Ausspruch einer Kündigung, vor der Berufung auf die Unwirksamkeit einer Klausel und vor Änderungen an einer Betriebskostenabrechnung sollten Sie rechtlichen Rat einholen.

Eine Warnung, die keine Floskel ist. Ein Aufzug ist in aller Regel eine überwachungsbedürftige Anlage. Als Betreiber müssen Sie die Instandhaltung sicherstellen – lückenlos. Eine Kündigung ohne Anschlusslösung bringt Sie deshalb nicht in eine bessere Verhandlungsposition, sondern in ein aufsichtsrechtliches Problem. Die Reihenfolge in Teil 4 ist aus diesem Grund zwingend: **erst das Anschlussangebot, dann kündigen.**

Die Musterschreiben sind Formulierungsvorschläge. Sie müssen an Ihren Sachverhalt angepasst und vor dem Versand auf Fristen, Adressat, Vertretungsverhältnisse und Zugangsnachweis geprüft werden. Wir prüfen keine eingesandten Verträge auf ihre rechtliche Wirksamkeit.

Womit wir Geld verdienen

personenaufzuege.com ist ein herstellerunabhängiges Ratgeber- und Vergleichsportal. Wir finanzieren uns aus dem Verkauf von Unterlagen wie dieser und aus der Vergütung durch Fachbetriebe, an die wir Anfragen von Betreibern weiterleiten. Zu diesen Betrieben gehören herstellerunabhängige Unternehmen ebenso wie Töchter der großen Aufzugshersteller.

Dieser Leitfaden funktioniert vollständig auch dann, wenn Sie selbst ausschreiben oder einen Sachverständigen beauftragen. Beide Wege stellen wir in Teil 4 gleichwertig dar, samt Honorarorientierung. Wir empfehlen in diesem Leitfaden keinen namentlich genannten Anbieter, und keine Zahlung eines Anbieters hat Einfluss auf seinen Inhalt.

ÜBERSICHT

Was Sie hier finden

Teil 1 – In zehn Minuten wissen, wo Sie stehen

Die Überschlagsrechnung, die Preisübersicht und die drei Fälle, in die Ihr Vertrag fällt

Teil 2 – Der Vertrag, Klausel für Klausel

Sieben Stellen, an denen Verträge Geld kosten – mit Wortlautbeispielen, Suchbegriffen für Ihren Vertrag und der Einordnung durch die Rechtsprechung

Teil 3 – Das Geld in der Abrechnung

Was umlagefähig ist, was nicht, und warum man das einer Abrechnung nicht ansieht

Teil 4 – Handeln

Vergleichsraster, Verhandlung, Wechselfahrplan, die Frage nach dem Sachverständigen und drei Musterschreiben

Anhang

Alle Quellen mit Fundstelle und Abrufdatum

TEIL 1

In zehn Minuten wissen, wo Sie stehen

Bevor Sie den Vertrag lesen, brauchen Sie einen Maßstab. Sonst klingt jede Zahl plausibel. Dieser Teil liefert ihn in drei Schritten: eine Überschlagsrechnung, eine Einordnung in den Markt und die Frage, welcher der drei typischen Fälle bei Ihnen vorliegt.

1.1 Die 30-Sekunden-Rechnung

Wartung ist Handwerksarbeit. Ein Monteur kommt, arbeitet eine Liste ab und fährt wieder. Daraus lässt sich der Grundpreis überschlagen, bevor Sie irgendeinen Vertrag gelesen haben:

Stundensatz × Dauer je Wartung × Wartungen im Jahr + Anfahrt. Üblich sind 40 bis 80 Euro je Technikerstunde und rund 50 Euro Anfahrt; ein Wartungsbesuch dauert bei einer einfachen Wohnhausanlage etwa ein bis zwei Stunden. Bei vier Wartungen im Jahr ergibt das eine Größenordnung von etwa 600 bis 1.000 Euro – für die reine Wartung, ohne Störungseinsätze, ohne Ersatzteile, ohne Notrufaufschaltung.

Diese Zahl ist kein Zielpreis und kein Angebot. Sie ist ein **Maßstab**: Wenn Ihre Jahresrechnung ein Vielfaches davon beträgt, steckt der Unterschied in Leistungen, die Sie sich ansehen sollten – oder in Leistungen, die Sie gar nicht brauchen.

1.2 Was andere zahlen

Die folgenden Werte stammen aus öffentlich zugänglichen Quellen. Sie sind *keine* Statistik: Eine neutrale Preiserhebung zur Aufzugswartung gibt es in Deutschland nicht, und die meisten dieser Angaben stammen von Anbietern. Was sie zeigen, ist die Bandbreite – und die ist der eigentliche Befund.

VERTRAGSART UND ANLAGE	JAHRESPREIS	FUNDSTELLE
Basiswartung, einfache Wohnhausanlage, kleine freie Firma	414 – 700 €	Anbieterangaben 2023/2024 (Quelle 1, 2)
Basiswartung, Wohnhausanlage, größerer Anbieter	900 – 1.500 €	Anbieterangaben (Quelle 2)
Vollwartung, Wohnhausanlage	3.000 – 4.800 €	Anbieterangaben (Quelle 3)
Dokumentierter Einzelfall aus einer WEG-Abrechnung	über 11.000 €	Forenbericht 2021 (Quelle 9)

Zwischen der schlanken Basiswartung und der Vollwartung liegt in diesen Quellen der **Faktor fünf bis sieben**. Das heißt nicht, dass die teure Variante überteuert ist – Vollwartung enthält Leistungen, die bei der Basiswartung einzeln berechnet werden. Es heißt: Ohne zu wissen, was genau enthalten ist, vergleichen Sie Zahlen, die nichts miteinander zu tun haben.

Was wir Ihnen nicht sagen können. Wie viel Spielraum in *Ihrem* Vertrag steckt, wissen wir nicht. Wer Ihnen eine Ersparnis in Euro verspricht, bevor er Ihren Vertrag gesehen hat, verkauft Ihnen eine Zahl, keine Leistung. Was dieser Leitfaden leistet, ist etwas anderes: Er sorgt dafür, dass Sie am Ende wissen, wofür Sie zahlen – und das ist die Voraussetzung für jede Verhandlung.

1.3 Drei Fälle – welcher ist Ihrer?

Fast jeder Betreiber steckt in einer dieser drei Lagen. Sie entscheiden darüber, welcher Teil dieses Leitfadens für Sie zuerst wichtig ist.

IHRE LAGE	IHR WICHTIGSTER HEBEL	LESEN SIE ZUERST
Neue Anlage. Der Aufzug wird gebaut oder ist gerade fertig, der Wartungsvertrag liegt zur Unterschrift vor.	Sie verhandeln aus der stärksten Position, die es gibt – noch ist nichts unterschrieben. Achten Sie auf Laufzeit und Preisbindung.	Teil 2.3 und 2.4, dann Teil 4.1
Laufender Vertrag, Preis steigt. Die Anlage läuft seit Jahren, die Rechnung wächst jährlich.	Die Preisanpassungsklausel und die Frage, was überhaupt enthalten ist. Oft lohnt eine Nachverhandlung mehr als ein Wechsel.	Teil 2.1, 2.4 und Teil 4.2
Sie zahlen und wissen nicht wofür. Rechnungen kommen, Leistungen sind unklar, die Abrechnung wird angezweifelt.	Erst Transparenz, dann Geld: Leistungsnachweise anfordern, Umlagefähigkeit klären.	Teil 3, dann Teil 2.1

TEIL 2

Der Vertrag, Klausel für Klausel

Sieben Stellen entscheiden darüber, was ein Wartungsvertrag kostet und wie frei Sie bleiben. Zu jeder finden Sie: ein Wortlautbeispiel aus veröffentlichten Vertragswerken, die Suchbegriffe, mit denen Sie die Stelle in Ihrem eigenen Vertrag finden, die Einordnung durch die Rechtsprechung – und die Frage, die Sie dem Anbieter stellen sollten.

Wie Sie diesen Teil benutzen. Legen Sie Ihren Vertrag daneben und arbeiten Sie die sieben Punkte der Reihe nach ab. Die grün markierten Suchbegriffe sind wörtlich das, wonach Sie im Dokument suchen (in einer PDF-Datei mit Strg+F oder Cmd+F). Notieren Sie sich zu jedem Punkt, was in Ihrem Vertrag steht – das ist zugleich die Vorarbeit für das Vergleichsraster in Teil 4.

2.1 Vertragsart: Was ist überhaupt enthalten?

„Vollwartung“ ist kein geschützter Begriff. Zwei Verträge mit demselben Namen können völlig unterschiedliche Leistungen umfassen. Entscheidend ist nicht die Bezeichnung, sondern die Liste dessen, was *nicht* enthalten ist.

Typisch ausgenommen sind: Vandalismus, unsachgemäße Nutzung, äußere Einflüsse wie Wasser oder Blitzschlag, bauliche Veränderungen und Bauteile, die nicht mehr lieferbar sind. Bei der Basiswartung kommen Störungsbeseitigung und Ersatzteile hinzu.

Im Vertrag suchen nach: „nicht enthalten“, „ausgenommen“, „gesondert vergütet“, „Zusatzleistung“, „Instandsetzung“

Frage an den Anbieter: Geben Sie mir bitte die abschließende Liste dessen, was nicht im Preis enthalten ist – und was eine solche Leistung typischerweise kostet.

Der Denkfehler bei der Vollwartung. Eine Vollwartung ist keine Versicherung für die Zukunft. In einem dokumentierten Fall zahlte ein Betreiber über 21 Jahre rund 100.000 Euro in Wartungsverträge für eine Anlage, die 20.000 Euro gekostet hatte – und musste für den Ersatz trotzdem 50.000 Euro aufbringen (Quelle 12). Fachleute halten Vollwartung nach Ablauf der Gewährleistung und bis zu einem Anlagenalter von etwa zehn Jahren für sinnvoll, danach immer seltener.

2.2 Die Ersatzteilschwelle – wo „Vollwartung“ endet

Die wichtigste Zahl in vielen Verträgen ist ein Betrag, den kaum jemand sucht. Das Mustervertragswerk des Bundes für die Instandhaltung von Aufzugsanlagen stellt zwei Varianten nebeneinander:

MUSTERVERTRAG DES BUNDES, ERLÄUTERUNG ZU NUMMER 2.1 – VARIANTE A

„die Lieferung der erforderlichen Ersatzteile und Betriebsstoffe ist mit den vereinbarten Preisen abgegolten (wird bei der Instandhaltung neu errichteter Aufzugsanlagen empfohlen)“

AMEV „Aufzug-Service 2024“ (Quelle 4)

MUSTERVERTRAG DES BUNDES, ERLÄUTERUNG ZU NUMMER 2.1 – VARIANTE B

„Ersatzteile mit einem Gesamtersatzteillistenpreis von mehr als 50 € (netto) je Instandhaltungsmaßnahme werden gesondert vergütet (vorzugsweise für bestehende Aufzugsanlagen)“

AMEV „Aufzug-Service 2024“ (Quelle 4)

Hier endet die Leseprobe.

Der vollständige Leitfaden umfasst 19 Seiten: sieben Klauselstellen mit Wortlautbeispielen und Suchbegriffen, den Abrechnungsteil mit Rechenbeispiel, das Vergleichsraster, zwölf Verhandlungssätze, den Wechselfahrplan, drei Musterschreiben und den vollständigen Quellenanhang.

personenaufzuege.com/wartungsvertrags-check