

Die 12-Punkte-Checkliste

Dachdecker-Angebot prüfen, bevor du unterschreibst

Drucke diese Seite aus und lege sie neben das Angebot. Jeder Punkt, den du nicht abhaken kannst, ist eine Frage an den Betrieb – und oft mehrere Hundert Euro wert.

Nr.	Prüfpunkt	Worauf du achtest	OK
1	Mengenangaben	Jede Position mit m ² , lfm, Stück oder Stunden – niemals nur „pauschal“	
2	Abrechnungsfläche	Stimmt die angesetzte Dachfläche mit deiner eigenen Berechnung überein?	
3	Materialangabe	Hersteller, Modell, Farbe benannt – nicht „oder gleichwertig“	
4	Gerüst	Standzeit in Wochen genannt? Preis für jede weitere Woche festgeschrieben?	
5	Entsorgung	Getrennt ausgewiesen, mit Materialart und geschätzter Menge	
6	Dämmung	Material, Dicke und U-Wert des Gesamtaufbaus angegeben	
7	Unterspannbahn	Produktname und Klasse, nicht nur „Folie“	
8	Spenglerarbeiten	Rinne, Fallrohr, Ortgang, Kaminanschluss einzeln aufgeführt	
9	Dachfenster	Typ, Maß, Verglasung – und der passende Eindeckrahmen enthalten?	
10	Nebenkosten	Baustrom, An- und Abfahrt, Kran, Container: enthalten oder extra?	
11	Zahlungsplan	Keine hohe Vorkasse, nennenswerte Schlussrate erst nach Abnahme	
12	Nachträge	Schriftlich geregelt: nur vorab, mit Preis, mit deiner Zustimmung	

Die 5 teuersten Formulierungen in Angeboten

1. „oder gleichwertig“

Bedeutet im Klartext: Der Betrieb entscheidet nach Auftragserteilung, welches Material eingebaut wird. Du hast keinen Vergleichsmaßstab und keine Reklamationsgrundlage. Verlange Hersteller, Modell und Farbe – verbindlich.

2. „nach Aufwand“ (ohne Stundensatz)

Bei verdeckten Bauteilen wie Sparren ist das fachlich berechtigt, weil vorher niemand den Zustand kennt. Aber ohne Stundensatz und Materialaufschlag im Angebot ist es ein Blankoscheck. Ergänze: ab einem Betrag von X € vorher Rücksprache.

3. „pauschal“ (ohne Mengengrundlage)

Die häufigste überzahlte Position überhaupt, besonders bei der Entsorgung. Ohne Menge kannst du nicht nachrechnen und nicht vergleichen. Frage nach Tonnen, Containern oder Quadratmetern.

4. „Nebenarbeiten inklusive“

Klingt kundenfreundlich, ist aber die Vorbereitung für den Satz „das war in den Nebenarbeiten nicht enthalten“. Lass auflisten, was gemeint ist.

5. „Gerüst für die Dauer der Arbeiten“

Es gibt keine Dauer der Arbeiten, es gibt nur Wochen. Wenn die Standzeit nicht in Wochen im Angebot steht, zahlst du die Verlängerung später zum Preis, der dann genannt wird – mit offenem Dach und ohne

Verhandlungsposition.

Der Fehler, den fast alle machen

Die meisten Bauherren holen drei Angebote ein und vergleichen die Endsummen. Das funktioniert nicht, weil die drei Betriebe unterschiedliche Leistungen kalkuliert haben.

Die Reihenfolge, die funktioniert: zuerst selbst festlegen, was gemacht werden soll, dieses Leistungsverzeichnis identisch an alle Betriebe schicken – und dann vergleichen. Erst damit vergleichst du Preise statt Annahmen.

Diese Checkliste ist ein kostenloser Auszug aus „Dachsanierung ohne Abzocke“ (dachmentor.de). Sie ersetzt keine Rechtsberatung und keine energetische Fachplanung. © Hassel GmbH, Roth. Stand September 2026.