

# CHECKLISTE VERMEIDUNG BETRUG BEIM WEBPROJEKTVERKAUF

Wir möchten Dir mit dieser Checkliste einen kurzen Überblick zum Thema "Vermeidung von Betrug beim Webprojektverkauf" geben. Dazu listen wir dir einige Tipps auf. Für detaillierte Informationen zum Thema [schaue gerne in unseren Blog](#).

## ✓ Vertraulichkeitserklärung (NDA) mit dem potenziellen Käufer/in unterzeichnen.

Stelle sicher, dass das Webprojekt, das du kaufen möchtest, gut funktioniert und keine offensichtlichen technischen Probleme aufweist. Prüfe auch, ob das Webprojekt tatsächlich die Besucherzahlen und Einnahmen hat, die der Käufer/in angibt. Gib keine vertraulichen oder sensiblen Daten weiter, bevor eine NDA unterzeichnet wurde. Dies schützt deine Informationen vor unbefugtem Zugriff.

## ✓ Nutze deinen gesunden Menschenverstand

Wenn etwas beim Verkauf einer Website zu schön klingt, um wahr zu sein, ist es vielleicht auch so. Sei vorsichtig, wenn du Angebote erhältst, die deutlich über dem Marktwert liegen oder wenn der Käufer/in sehr dringend auf einen schnellen Kauf drängt. In solchen Fällen könnte es sich um einen Betrug handeln.

## ✓ Hintergrundinformationen und Referenzen des Käufers/in überprüfen

Prüfe die Identität und den Ruf des potenziellen Käufers/in. Suche nach Referenzen oder Bewertungen von früheren Transaktionen, um die Vertrauenswürdigkeit zu bewerten. Überprüfe die finanzielle Situation des Käufers/in, um sicherzustellen, dass er in der Lage ist, den Kaufpreis zu zahlen.

## ✓ Halte alles schriftlich fest

Halte die Absprachen und auch die Zahlen sowie Erwartungen an den Umsatz als auch die Technische Tauglichkeit schriftlich fest. So kannst du im Nachgang nachweisen, dass du das Webprojekt unter folgenden Konditionen gekauft hast und ggf. Geld zurückverlangen. Bewahre alle Quittungen und Bestätigungen auf, um finanzielle Transaktionen nachvollziehen zu können. Dokumentiere die Übergabe detailliert in einem Übergabeprotokoll, um spätere Missverständnisse zu vermeiden. Bewahre alle E-Mails, Nachrichten und Transaktionen sorgfältig auf, um bei Bedarf Nachweise zu haben.

## ✓ Sichere Kommunikationskanäle nutzen

Verwende sichere und vertrauenswürdige Kommunikationskanäle, um Informationen auszutauschen und Gespräche zu führen wie z.B. das Projektify Messagesystem.

Du willst noch mehr Infos? Besuche [projektify.de](https://projektify.de)

### ✓ Klaren und detaillierten Kaufvertrag erstellen lassen

Lasse einen präzisen Kaufvertrag erstellen, der alle wichtigen Vertragsbestandteile wie Zahlungskonditionen, Übergabeprozesse und Haftungsausschluss enthält. Lasse den Kaufvertrag von einem Anwalt überprüfen, um sicherzustellen, dass alle rechtlichen Anforderungen erfüllt sind und deine Interessen geschützt werden und nimm unsere Gratis Vorlagen als Grundlage.

### ✓ Anzahlung oder Treuhänderische Zahlungsabwicklung verwenden

Fordere eine Anzahlung, bevor du das Webprojekt vollständig übergibst. Dies zeigt die Ernsthaftigkeit des Käufers/in und schützt dich vor vollständigem Verlust im Falle eines Betrugs. Oder verwende vorzugsweise einen Treuhänder, um die Zahlung abzuwickeln. Dies stellt sicher, dass das Geld sicher ist, bis alle Bedingungen des Verkaufs erfüllt sind.

### ✓ Achte auf typische Anzeichen für Betrug

*Durch die Einhaltung dieser Checkliste und die Aufmerksamkeit auf typische Anzeichen für Betrug kannst du das Risiko von betrügerischen Aktivitäten beim Verkauf deines Webprojekts erheblich minimieren.*

- ⚠ Der Käufer/in drängt auf eine schnelle Abwicklung ohne ausreichende Informationen.
- ⚠ Versprechen von überdurchschnittlich hohen Kaufpreisen ohne entsprechende Nachweise.
- ⚠ Unklare oder widersprüchliche Angaben des Käufers/in.
- ⚠ Unprofessionelle Kommunikation oder mangelnde Erreichbarkeit.
- ⚠ Widerwilligkeit, persönliche oder geschäftliche Referenzen zu liefern.
- ⚠ Zahlungswünsche in ungewöhnlichen oder unsicheren Formaten (z.B. Bargeld, Kryptowährungen ohne klare Nachverfolgbarkeit).