

# CHECKLISTE VERMEIDUNG BETRUG BEIM WEBPROJEKTKAUF

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

## ✓ Prüfe das Webprojekt sorgfältig

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 Verkäufer/in angibt.

## ✓ Nutze deinen gesunden Menschenverstand

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

## ✓ Treffe sicherheitshalber Vorkehrungen

Wenn möglich, solltest du dich von einem Anwalt/in oder einem anderen Berater/in beraten lassen, bevor du eine Website kaufst. Stelle außerdem sicher, dass alle notwendigen Dokumente und Verträge sorgfältig ausgearbeitet und unterschrieben werden.

## ✓ Verwende einen vertrauenswürdigen Escrow-Service

Ein Escrow-Service hält den Kaufpreis in einem Treuhandkonto, bis alle Bedingungen des Kaufs erfüllt sind. Auf diese Weise weist du, dass du das Geld erst dann an den Verkäufer/in zahlen musst, wenn du die Website tatsächlich erhalten hast.

## ✓ 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.

*Auf der zweiten Seite der Checkliste geben wir dir noch einige typische Anzeichen von Betrug, welche du ebenfalls aufmerksam beobachten solltest.*

## ✓ **Achte auf typische Anzeichen für Betrug**

### ⚠ **Der Verkäufer/in gibt falsche Informationen an**

Wenn der Verkäufer/in falsche Angaben über die Besucherzahlen, den Traffic oder die Einnahmen der Website macht, könnte dies ein Anzeichen dafür sein, dass er versucht, dich zu täuschen.

### ⚠ **Der Verkäufer/in drängt auf einen schnellen Verkauf**

Wenn der Verkäufer/in sehr dringend auf einen schnellen Verkauf drängt, könnte dies darauf hindeuten, dass er/sie etwas zu verbergen hat.

### ⚠ **Der Preis ist deutlich unter dem Marktwert**

Wenn das Angebot für die Website deutlich unter dem Marktwert liegt, könnte dies ein Anzeichen dafür sein, dass der Verkäufer/in versucht, sie schnell loszuwerden, weil sie Probleme hat oder wenig wert ist.

### ⚠ **Der Verkäufer/in ist schwer zu kontaktieren oder nicht kooperativ**

Wenn der Verkäufer/in schwer zu erreichen ist oder nicht bereit ist, Fragen zur Website zu beantworten, könnte dies ein Zeichen dafür sein, dass er/sie etwas zu verbergen hat oder einfach nicht professionell ist das Angebot sowie die Zahlen nicht gut ausgearbeitet und geprüft hat.

### ⚠ **Der Verkäufer/in verlangt, dass der Kaufpreis bar bezahlt wird**

Wenn der Verkäufer/in verlangt, dass der Kaufpreis bar bezahlt wird, anstatt über einen Escrow-Service oder eine andere sichere Zahlungsmethode, könnte dies ein Anzeichen dafür sein, dass er nicht vertrauenswürdig ist.

### ⚠ **Der Verkäufer/in verwendet Superlativen**

Wenn der Verkäufer/in Phrase wie: ich helfe dir Reich zu werden oder super hohe Einnahmen verspricht aber wenig konkret wird, dann ist es ein Zeichen, dass Betrug dahinter steckt.