

CHECKLISTE DUE DILLIGENCE BEI WEBPROJEKTEN

Ein ganz wichtiger Punkt, um zu prüfen, ob alles mit rechten Dingen zugeht, ist mit Sicherheit die Durchsicht relevanter Kennzahlen. Schau Dir genau an, wie Jahresbilanzen, Schulden, Vermögensgegenstände und so weiter ausgewiesen sind. Machen die Zahlen so Sinn? Kommt dir etwas merkwürdig vor? Für detaillierte Informationen [schaue gerne in unseren Blog](#).

Schau zusätzlich unseren [Artikel zur Vermeidung von Betrug](#). Wir updaten diesem regelmäßig und lies auch gerne mehr zur [Sorgfaltspflicht von Projektify](#).

✓ **Finanzielle Due Diligence**

Überprüfe sorgfältig alle finanziellen Unterlagen, einschließlich Einnahmen, Ausgaben, Gewinn- und Verlustrechnungen, Steuererklärungen und eventueller Schulden.

✓ **Traffic-Analyse**

Analysiere den Traffic also die Besuchenden auf der Webseite, einschließlich der Quellen des Verkehrs, der Benutzerdemografie und des Nutzerverhaltens. Dies kann mithilfe von Analysetools wie Google Analytics durchgeführt werden.

✓ **Inhalt und Qualität der Webseite**

Prüfe die Qualität und Relevanz des Inhalts auf der Webseite. Achte darauf, ob es urheberrechtliche Probleme gibt und ob der Inhalt den aktuellen SEO-Richtlinien entspricht.

✓ **Technische Infrastruktur**

Untersuche die technische Infrastruktur der Webseite, einschließlich Hosting-Details, Serverstandort, Website-Sicherheit, verwendete Technologien und eventueller technischer Schulden

✓ **Rechtliche Überprüfung**

Stelle sicher, dass es keine rechtlichen Probleme gibt, wie zum Beispiel laufende Klagen, Verstöße gegen Urheberrechte, Markenrechte oder andere rechtliche Angelegenheiten.

✓ **Kundenbewertungen und Reputation**

Such nach Kundenbewertungen und prüfe die Reputation des Webprojekts in Online-Foren, sozialen Medien und anderen Plattformen. Dies gibt dir Einblick in die Kundenzufriedenheit und mögliche Probleme.

✓ **Zukünftiges Potenzial und Entwicklungsmöglichkeiten**

Analysiere das zukünftige Potenzial des Webprojekts. Prüfe, ob es Möglichkeiten für Wachstum, Skalierbarkeit und Monetarisierung gibt.

✓ **Verträge und Vereinbarungen**

Überprüfe alle bestehenden Verträge, Partnerschaften und Lizenzvereinbarungen, um sicherzustellen, dass keine rechtlichen Hürden bestehen.

✓ **Personal und Organisation**

Falls das Webprojekt ein Team hat, analysiere die Qualifikationen und Erfahrungen der Teammitglieder/innen. Prüfe, ob Schlüsselpersonen an Bord bleiben werden.

✓ **Risikobewertung**

Identifiziere potenzielle Risiken und erstelle eine Risikobewertung. Dies kann helfen, eventuelle Probleme im Voraus zu erkennen und anzugehen.

✓ **Technische Due Diligence**

Bei technischen Webprojekten ist es wichtig, eine gründliche technische Due Diligence durchzuführen, um sicherzustellen, dass die verwendeten Technologien robust und aktuell sind.

✓ **Gesetzliche Anforderungen**

Überprüfe, ob das Webprojekt allen gesetzlichen Anforderungen entspricht, insbesondere in Bezug auf Datenschutz, Online-Verkaufsvorschriften und andere relevante Gesetze.

✓ **Recherche und Budgetgrenzen**

Informiere dich über vergleichbare Webprojekte und ihre Verkaufspreise. Dies gibt dir eine Vorstellung von realistischen Marktpreisen. Teile der verkaufenden Person mit, dass du ein bestimmtes Budget hast und dies ein entscheidender Faktor für deine Entscheidung ist. Dies kann den Verhandlungsspielraum beeinflussen. Schau dir auch unsere Tipps im Kapitel Preisfindung bei Webprojekte verkaufen und vollziehe den Preis nach.