

CHECKLISTE ZUR PREISFINDUNG

Was ist der richtige Kauf- bzw. Verkaufspreis für eine Website? Mit dieser Checkliste wollen wir Dir die wichtigsten Kriterien für die Wertermittlung an die Hand geben. Weiterführende Informationen findest Du in unserem [Blog](#).

✓ MOMENTANE EINNAHMEN

Wie viele Einnahmen generiert die Website momentan? Ein guter erste Faktor für die Preisermittlung ist der kumulierte Gewinn der letzten 12 Monate.

✓ LAUFENDE KOSTEN

Die laufenden Kosten müssen mit den momentanen Einnahmen gegengerechnet werden, um den Gewinn zu ermitteln. Nimmt die Website beispielsweise 100 € pro Monat ein, kostet aber 99 € pro Monat, um diese Einnahmen zu generieren, liegt der Jahresgewinn demnach bei lediglich 12 € vor Steuern.

✓ POTENTIAL

Auch das Potenzial und der Markt sollte bei der Preisfindung berücksichtigt werden. Ist der Gewinn gering, doch lassen sich die laufenden Kosten senken, steigt das Potential der Webseite hinsichtlich des zu erwartenden Gewinns. Möglicherweise lässt sich auch die Monetarisierung optimieren und ausbauen. Hier muss das Potential ebenfalls in die Preisbewertung mit einfließen. Bedient das Webprojekt nur eine kleine Nische, in der geringe Umsätze zu erwarten sind, drückt dies den Preis für das Projekt.

✓ TRAFFIC & SEO

Besitzt die Website bereits viel guten Content und rankt die Website für relevante Suchanfragen, ist dies ein das Potenzial des Projekts steigender Faktor, der zur Preisermittlung herangezogen wird. Prinzipiell gilt: je besser die Rankings, desto höher ist der Wert der Website einzustufen. Doch Vorsicht: Rankt das Webprojekt für relevante Suchanfragen stets auf Seite 1 und sind die Einnahmen trotzdem gering, ist davon auszugehen, dass in diesem Marktsegment nicht viel zu holen ist, sofern bereits monetarisiert wurde.