



Checkliste **Barter Deal**

StartUpWissen.biz

1. Vorbereitung des Barter Deals

- Relevante Tauschpartner identifizieren

- Eigene Bedürfnisse und Ressourcen definieren

- Barter-Strategie entwickeln: Welche Waren/Dienstleistungen werden angeboten? Warum?

- Wert der eigenen Angebote festlegen

- Potenzielle rechtliche und steuerliche Auswirkungen recherchieren

- Interne Abstimmung mit relevanten Abteilungen (zum Beispiel Vertrieb und Finanzen)

- Erste Kontaktaufnahme mit potenziellen Barter-Partnern

- Verhandlungstaktik festlegen

- Sicherstellen, dass alle Beteiligten über den geplanten Deal informiert sind

- Eventuelle Risiken und Chancen des Barter Deals abwägen

2. Verhandlung & Vertragserstellung

- Eventuell Rechtsberatung einholen
- Eventuell Steuerliche Beratung einholen
- Konditionen des Barter Deals aushandeln
- Klare Beschreibung der zu tauschenden Waren oder Dienstleistungen festlegen
- Wert der zu tauschenden Waren vereinbaren
- Liefer- und Leistungsbedingungen festhalten
- Fristen und Zahlungsmodalitäten vereinbaren
- Garantien und Gewährleistungen definieren
- Strafklauseln für Nichteinhaltung festlegen
- Bartervertrag schriftlich ausarbeiten
- Vertrag von beiden Parteien unterschreiben lassen

3. Steuerliche und rechtliche Aspekte

- Klärung der steuerlichen Pflichten in Bezug auf den Barter Deal
- Berücksichtigung der Umsatzsteuer (falls relevant)
- Dokumentation der Tauschtransaktion für steuerliche Zwecke
- Eventuelle Genehmigungen und Zulassungen einholen
- Sicherstellen, dass alle Vertragsklauseln rechtlich gültig sind
- Regelmäßige Überprüfung der rechtlichen Rahmenbedingungen

4. Durchführung des Barter Deals

- Termine und Fristen für die Lieferung einhalten
- Kommunikation mit dem Barter-Partner aufrechterhalten
- Erfüllung der eigenen Verpflichtungen überwachen
- Qualität der erhaltenen Waren/Dienstleistungen überprüfen
- Dokumentation der erbrachten und erhaltenen Leistungen

Feedback vom Barter-Partner einholen

Eventuelle Probleme oder Konflikte zeitnah lösen

5. Nachbereitung und Evaluation

Ergebnisse des Barter Deals analysieren

Wert des Deals im Vergleich zu den Erwartungen bewerten

Erfahrungen und Learnings dokumentieren

Feedback an alle internen Stakeholder geben

Anpassungen für zukünftige Barter Deals vorschlagen

Abschlussgespräch mit dem Barter-Partner führen

Überprüfung der steuerlichen und rechtlichen Dokumentation

Sicherstellen, dass alle steuerlichen Pflichten erfüllt sind

6. Langfristige Beziehungspflege

- Regelmäßiger Kontakt mit dem Barter-Partner
- Weitere Kooperationsmöglichkeiten identifizieren
- Austausch über weitere Barter-Möglichkeiten führen
- Nachbereitung von zukünftigen Barter-Deals planen



Dieses Checkliste wurde von StartUpWissen.biz
(www.startupwissen.biz) erstellt und darf von dir frei benutzt
werden. Möchtest du die Checkliste weitergeben oder gar
kommerziell nutzen, so kontaktiere uns bitte unter
startupwissen@mail.de