
Arbeitsblatt: Revenue Sharing bei Startup-Partnerschaften fair gestalten

Nutzen Sie dieses Arbeitsblatt direkt nach dem Fachartikel. Arbeiten Sie mit konkreten Belegen statt mit allgemeinen Einschätzungen.

1. AUSGANGSLAGE

Welche Entscheidung oder Veränderung steht an?

Welches Ergebnis soll dadurch entstehen?

Wer ist verantwortlich und bis wann?

Welche Annahme ist noch nicht belegt?

2. PRÜFFELDER

- ☐ Revenue Sharing richtig abgrenzen: Notiz, Beleg und nächster Schritt
- ☐ Die Umsatzbasis präzise definieren: Notiz, Beleg und nächster Schritt
- ☐ Umsätze dem Partner zuordnen: Notiz, Beleg und nächster Schritt
- ☐ Anteil und Laufzeit verhandeln: Notiz, Beleg und nächster Schritt
- ☐ Abrechnung und Kontrollrechte: Notiz, Beleg und nächster Schritt
- ☐ Risiken vertraglich auffangen: Notiz, Beleg und nächster Schritt

3. RISIKEN UND GRENZEN

Was kann die Umsetzung stoppen?

Welche fachliche oder rechtliche Klärung ist erforderlich?

Welche Alternative steht bereit?

Woran erkennen Sie früh, dass eine Anpassung nötig ist?

4. ENTSCHEIDUNGSPROTOKOLL

Punkt	Entscheidung	Verantwortlich	Termin
Wichtigster nächster Schritt			

Punkt	Entscheidung	Verantwortlich	Termin
Offener Beleg			
Review			

5. KONTROLLFRAGEN

- ☐ Was ist der Unterschied zu einer Provision?
- ☐ Sollte Revenue Sharing auf Umsatz oder Gewinn basieren?
- ☐ Wie lange sollte die Beteiligung laufen?

Merksatz: Rechnen Sie vor der Unterschrift drei Fälle durch: Normalgeschäft, hohe Retouren und starkes Wachstum. Wenn beide Seiten dieselbe Auszahlung berechnen, ist die Formel belastbar.