

1 Zusammenfassung

Unter diesem Abschnitt wird eine Zusammenfassung des gesamten Unternehmenskonzepts aufgeführt. Es empfiehlt sich, diese erst zum Schluss zu schreiben, denn die groben Investitionszahlen aus dem Finanzbedarf sollten hier aufgeführt werden. Machen Sie hier auch klar, mit welcher Anlaufzeit Sie bis zum Erreichen der Gewinnschwelle rechnen. Wichtig ist auch – so unangenehm es auch sein mag – sich mit einem möglichen Scheitern der Unternehmensgründung auseinander zu setzen, denn über Erfolg oder Misserfolg entscheidet letztendlich allein der Markt.

Name des zukünftigen Unternehmens?

Name(n) des/der Gründer(s)?

Wie lautet Ihre Geschäftsidee?

Was ist das Besondere daran?

Welche Erfahrungen und Kenntnisse qualifizieren Sie für dieses Gründungsvorhaben?

Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage?

Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen?

Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?

Welches Umsatzvolumen erwartet Sie in den nächsten Jahren?

Wie viele Mitarbeiter wollen Sie nach drei Jahren beschäftigen?

Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Welchen Risiken ist Ihr Vorhaben ausgesetzt?

Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?

2 Gründerpersonen

Welche Qualifikation/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?

Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?

Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?

Welche besonderen Stärken gibt es?

Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?

3 Produkt/Dienstleistung

Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?

Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?

Start der Produktion/Dienstleistung?

Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Leistung?

Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?

Wann kann das Produkt vermarktet werden?

Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?

Für entwicklungsintensive Vorhaben:

Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig?

Wann kann eine Null-Serie aufgelegt werden?

Wer führt das Testverfahren durch?

Wann ist das eventuelle Patentierungsverfahren abgeschlossen?

Welche technischen Zulassungen sind notwendig?

Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?

Wie könnten sich die technologischen Möglichkeiten im Idealfall entwickeln?

4 Marktübersicht

4.1 Kunden

Wer sind Ihre Kunden?

Wo sind Ihre Kunden?

Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden)?

Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?

Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?

Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?

Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

4.2 Konkurrenz

Gibt es Ihr Angebot bereits auf dem Markt oder decken Sie eine Marktlücke, Marktnische ab? (*Markteinschätzung, Bedarfsanalyse*)

Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?

Wer sind Ihre Konkurrenten?

Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?

Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?

Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?

Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

Was unterscheidet Ihr Produkt von anderen? Darstellen der Vorteile (*Grund- und Zusatznutzen, Alleinstellungsmerkmal, Stärken / Schwächen der Mitbewerber*)

Welche Qualität bzw. welchen Service haben Sie vorgesehen? (*Serviceleistungen, Spezialisierung, Verkaufspreise*)

4.3 Standort

Wo bieten Sie Ihr Angebot an?

Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?

Welche Nachteile hat der Standort?

Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?

Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

4.4 Kooperationspartner

Was machen Sie selbst und was müssen Sie zukaufen?

Bestehen Kooperationen mit Unternehmen, die bereits am Markt sind? *Vorteile*

Bestehen Abhängigkeiten zu Auftraggebern, Lieferanten, ... ?

5 Marketing

5.1 Angebot

Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?

Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?

5.2 Preis

Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?

Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?

Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

5.3 Vertrieb

Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?

Welche Zielgebiete steuern Sie an?

Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?

Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

5.4 Werbung

Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann?

6 Unternehmensorganisation/Personal**6.1 Rechtsform**

Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?

6.2 Organisation

Welche betriebliche Organisationsform haben Sie gewählt?
Wer ist für was zuständig?
Wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen?

6.3 Mitarbeiter

Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?
Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?

Beispiel eines Personalentwicklungsplans:

Position	Personalkosten p.a.	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Geschäftsführer (GmbH)	60.000,00 €	1	1	1
Sekretariat	20.000,00 €	1	1	2
Vertriebsleiter	30.000,00 €	1	1	2
Verwaltung Vollzeit	24.000,00 €	2	2	3
Verwaltung Teilzeit	13.000,00 €	0	0	1
...				
...				
...				
Gesamte Personalanzahl		5	5	9
Personalkosten		158.000,00 €	158.000,00 €	245.000,00 €

7 Chancen und Risiken

Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?

Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?

8 Finanzierung**8.1 Lebenshaltungskosten**

Wie hoch sind Ihre monatlichen/jährlichen Lebenshaltungskosten?

Wie hoch muss Ihre Reserve für unvorhergesehene Ereignisse sein (Krankheit, Unfall)?

Berechnungsmuster für die Ermittlung des notwendigen Gewinns zur Deckung des Lebensunterhaltes:

	pro Monat	pro Jahr
Lebensunterhalt der Familie	500,00 €	
+ Miete für Privatwohnung	600,00 €	
+ Soziale Absicherung (KV/PfV/RV/AV)	300,00 €	
+ Sonstige vertragliche Verpflichtungen	400,00 €	
+ Anteilige private Nutzung PKW	200,00 €	
+ Rücklagen (Urlaub, etc.)	200,00 €	
+...		
+...		
= Summe der Ausgaben	2.200,00 €	0,00 €
+ Einkommensteuer	100,00 €	12.000,00 €
= Mindestgewinn	220.000,00 €	0,00 €

8.2 Investitionsplan/Kapitalbedarfsplan

Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für

- Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und
- für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase (6 Monate nach Gründung; bei innovativen Science-Unternehmen ca. 2 Jahre)?

Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?

Berechnungsmuster für die Kapitalbedarfsrechnung:

1. langfristige Investitionen (Anlagevermögen)	
Grundstücke und Gebäude	
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen	
Maschinen, Geräte	
Einrichtungen/ Büroausstattung	
Firmenfahrzeuge	
Kaufpreis/ Übernahmepreis	
einmalige Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühr	
...	
...	
Gesamt	0,00 €
2. mittel- und kurzfristige Investitionen (Umlaufvermögen)	
Material- und Warenlager (Inhalt)	
Reserve für Unvorhergesehenes in der Anlaufphase	
Rohstoffe, Hilfs- und Betriebsstoffe	
Kosten für übernommenes Warenlager	
...	
...	
Gesamt	0,00 €
3. Betriebsmittel (laufende Kosten)	
Anlaufkosten	
Courtage	
Vorfinanzierung von Aufträgen/ Forderungen	
Steuerberater	
Marketing	
Vertrieb	
Instandhaltung	
...	
Gesamt	0,00 €
4. Gründungskosten/ Gründungsnebenkosten	
Anmeldung / Genehmigungen	
Eintrag ins Handelsregister	
Notar	
Beratung	
Gewerbeanmeldung	
Aus- und Fortbildungskosten	
Kationen/ Mietkation	
Markteinführungskosten	
Gesamt	0,00 €
5. Personalkosten	
Personalkosten Jahr 1	
Gesamt	0,00 €
6. Private Lebensunterhaltung	
Summe der Ausgaben für private Lebensunterhaltung	
Gesamt	0,00 €
Gesamter Kapitalbedarf	0,00 €

[Tragen Sie für Ihre Investitionen und Gründungsnebenkosten die voraussichtlichen Beträge ein, die einmalig zur Gründung oder Betriebsübernahme anfallen. Kalkulieren Sie demgegenüber Ihren Betriebsmittelbedarf – möglichst durch einen Liquiditätsplan unterlegt – für die Anlaufphase und nicht zu knapp. Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung.]

8.3 Finanzierungsplan

Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?

Welche Sicherheiten können Sie einsetzen?

Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?

Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?

Welche Beteiligungskapitalgeber könnten für Sie in Frage kommen?

Können sie bestimmte Objekte leasen? Zu welchen Konditionen?

Berechnungsmuster für den Finanzierungsplan:

Eigenmittel	
Barvermögen	
Sacheinlagen/Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	
Verwandtendarlehen/Drittmittel (langfristig, ungesichert)	
Beteiligungskapital	
Summe	0,00 €
Fremdmittel (nach Beratung durch IHK, Bank, KfW, SAB)	
z.B. Startgeld	
Unternehmerkapital	
ERP-Existenzgründung (evtl. Bürgschaft)	
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (SAB)	
Hausbank (evtl. Bürgschaft)	
...	
Sonstige Finanzierungsmittel	
Zuschüsse zum Lebensunterhalt	
Summe	0,00 €

[Ihre Eigenmittel bilden die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Sie sollten in angemessenem Umfang (mind. 15%) eingesetzt werden, um eine möglichst krisenfesten Finanzierung zu erreichen. Prüfen Sie, ob günstige staatliche Finanzierungshilfen wie Darlehen, Zuschüsse, Beteiligungen, Bürgschaften in Frage kommen.]

8.4 Liquiditätsplan

Wie hoch schätzen Sie die monatlichen (verteilt auf drei Jahre) Einzahlungen aus Forderungen u.a.?

Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Kosten (Material, Personal, Miete u.a.)?

Wie hoch schätzen Sie die Investitionskosten, verteilt auf die ersten zwölf Monate?

Wie hoch schätzen Sie den monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?

Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen?

Berechnungsmuster für die Liquiditäts-Detailplanung Teil1:

Monate	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Einzahlungen aus ...												
Umsatzerlösen:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Forderungen</i>												
<i>Barverkäufen</i>												
<i>Kundenanzahlungen</i>												
Sonstigen betrieblichen Erträgen:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Mieteinnahmen</i>												
<i>Lizenzgebühren</i>												
<i>Zinserträge</i>												
Öffentl. Zuschüssen/ Zulagen:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Investitionszulagen</i>												
<i>Zuschüsse</i>												
Einzahlungen insgesamt	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Berechnungsmuster für die Liquiditäts-Detailplanung Teil2:

Monate	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Auszahlungen für ...												
Materialeinkauf:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
...												
...												
Personalaufwand:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Löhne, Gehälter</i>												
<i>Soziale Abgaben</i>												
<i>freiwillige Leistungen</i>												
Zinsaufwand												
sonst. betr. Aufwand:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Mieten</i>												
<i>Nebenkosten (Strom, Gas, Wasser)</i>												
<i>Versicherungen, Beiträge</i>												
<i>Bürobedarf</i>												
<i>Telefon, Fax, Internet</i>												
<i>Porto</i>												
<i>Leasinggebühren</i>												
<i>Kraftfahrzeugkosten</i>												
<i>Werbung, Repräsentation</i>												
<i>Werbe- und Reisekosten</i>												
<i>Rechts- und Beratungskosten</i>												
<i>Privatentnahmen</i>												
<i>Sonstiges</i>												
Steuern auf Erträge												
Investitionen												
Tilgungen												
Auszahlungen gesamt	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Berechnungsmuster für die Liquiditäts-Detailplanung Teil3:

Monate	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
EINZAHLUNGEN INSGESAMT												
AUSZAHLUNGEN INSGESAMT												
ÜBER/UNTERD. JE PERIODE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ÜBER/UNTERD. KUMULATIV	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Finanzierung:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Eigenkapital/ Stammkapital</i>												
<i>Einlagen</i>												
<i>Kontokorrentkredit</i>												
<i>Gesellschafterdarlehen</i>												
<i>Stille Beteiligung</i>												
<i>Investitionskredit</i>												
LIQUIDITÄT JE PERIODE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
LIQUIDITÄT KUMULATIV	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

8.5 Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?

Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?

Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

(Nutzen Sie für Ihre Schätzungen Vergleichszahlen Ihrer Branche. Fragen Sie Ihre Kammer.)

Berechnungsmuster für die Ertragsvorschau:

Werte in T Euro	1. Jahr												2. Jahr				3. Jahr			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Umsatzerlöse (Summe)																				
Sonstige betriebl. Erträge:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mieteinnahmen																				
Lizenzgebühren																				
Zinserträge																				
Betriebs-ertrag	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
-Materialaufwand (Summe)																				
-Personal-aufwand:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Löhne/ Gehälter																				
soziale Abgaben																				
freiwillige Leistungen																				
-Abschrei- bungen																				
-Zins- aufwand																				
-Sonst. betriebl. Aufwand:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mieten																				
Strom, Gas, Wasser, Heizung																				
Versiche- rungen																				
Beiträge																				
Büromaterial																				
Telefon, Fax, Internet																				
Porto																				
Leasing- gebühren																				
Kraftfahrzeug- kosten																				
Werbung, Repräsen- tation																				
Reisekosten																				
Rechts-und Beratungs- kosten																				
Zinsen																				
Sonstiges																				
Betriebs- aufwand	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Betriebs- ergebnis	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Öffentl. Zuschüsse:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Investitions- zulagen																				
Zuschüsse																				
...																				
Steuern auf Erträge																				
Ausgewie- senes Ergebnis	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

9 Unterlagen

Tabellarischer Lebenslauf
Gesellschaftervertrag (Entwurf)
Pachtvertrag/Mietvertrag (Entwurf)
Kooperationsverträge (Entwurf)
Leasingvertrag (Entwurf)
Marktanalysen
Branchenkennzahlen
Gutachten
Schutzrechte
Übersicht der Sicherheiten

Definitionen

Beteiligungskapital

Wichtigster Unterschied zu einer Darlehensfinanzierung: Beteiligungskapital ist im Unternehmen kein Fremd-, sondern Eigenkapital. Es kann grundsätzlich für jeden Finanzierungszweck eingesetzt werden, verbreitert die Haftkapitalbasis (etwa als Grundlage für Kredite), verbessert die Bonität und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit einer Firma. Und: Für Beteiligungskapital müssen keine Sicherheiten gestellt werden. Im Regelfall kommt eine Beteiligung nur bei Investitionsvorhaben in mindestens sechstelliger Größenordnung in Betracht.

Betriebsmittel

Unter „Betriebsmittel“ versteht man alle laufenden betrieblichen Kosten, auch die Gründungskosten fallen hierunter. Dazu gehören Miete und Kautions für Büro- und Gewerberäume ebenso wie Personalkosten, Aufwendungen für Werbung, Anmeldungen und Genehmigungen, Forschung und Entwicklung oder Beratungskosten. Mit einer Betriebsmittelfinanzierung können darüber hinaus aber auch Maßnahmen zur Mitarbeiterqualifizierung und -weiterbildung, die Einräumung von Zahlungszielen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen abgedeckt werden.

Bürgschaftsbanken

Sofern ein Darlehensnehmer nicht die erforderlichen Sicherheiten aufbringen kann, bieten regionale Bürgschaftsbanken bis zu 80-prozentige Ausfallbürgschaften an. Nähere Informationen können bei der Bürgschaftsbank Sachsen GmbH, www.bbs-sachsen.de, angefordert werden.

Eigenmittel

Als Eigenmittel oder Eigenkapital gelten alle kurzfristig verfügbaren Vermögenswerte, z. B. Bargeld oder Wertpapiere, und auch Eigenmittel-Surrogate, wie Sacheinlagen, Eigenleistungen, Darlehen Dritter, Verwandtendarlehen. Auch durch die Beleihung einer Lebensversicherung oder anderer Vermögenswerte (Immobilien) eingebrachte liquide Mittel können als Eigenkapital angesehen werden. Eigenmittel sind jedoch keine „Sicherheiten im Hintergrund“, sondern müssen als Geld in die Gesamtfinanzierung eines Geschäftsvorhabens eingebracht werden. Generell stärkt Eigenkapital die Bonität eines Unternehmens und erleichtert damit die Aufnahme eventuell notwendiger Kredite. Zudem kann es als finanzielles Polster zum Ausgleich von Anfangsverlusten dienen.

ERP

Das „European Recovery Program“ zum Wiederaufbau Europas wurde im Sommer 1947 vom damaligen US-Außenminister George C. Marshall verkündet. Aus dieser als Marshall-Plan bekannten Hilfe entstand später das ERP-Sondervermögen des Bundes. Die KfW stellt Banken und Sparkassen daraus Mittel als sogenannte Refinanzierungsdarlehen für verschiedene Förderprogramme zur Verfügung.

Haftungsfreistellung

Dies bedeutet nicht, dass der Antragsteller eines Darlehens „von der Haftung freigestellt wird“. Da alle Förderdarlehen von den Hausbanken bei der KfW beantragt werden, stehen diese auch in der Regel für die Rückzahlung gerade – sie haften für die von ihren Kunden beantragten Darlehen und verlangen deshalb ausreichende Sicherheiten. Allerdings können Existenzgründer nur selten die beantragten Fördermittel zu 100 % durch eigene Vermögenswerte absichern. Damit fehlende Sicherheiten eine Finanzierung nicht von

vornherein zum Scheitern verurteilen, kann die KfW die Hausbank für einen Teil des Darlehens von deren Haftung freistellen. Beim KfW-StartGeld beispielsweise trägt die KfW 80 % des Risikos, während die Hausbank für 20 % der Darlehenssumme haftet. Sofern ein Geschäftsvorhaben scheitert, wird die Hausbank die gestellten Sicherheiten verwerten. Sollte nach der Verwertung ein Teilbetrag des Darlehens vom Kreditnehmer nicht zurückgezahlt werden können, dann teilen sich KfW und Hausbank diesen Betrag im Verhältnis 80:20. Die Hausbank wird dann über den noch offenen Betrag eine gesonderte Rückzahlungsvereinbarung mit dem Darlehensnehmer treffen.

Investitionskosten

Die Investitionskosten bilden oft die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. Zu den förderfähigen Investitionskosten gehören insbesondere Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Anlagen sowie Firmenfahrzeuge und ein erstes Waren- bzw. Materiallager.
