

Wegleitung

"Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit" durch die Arbeitslosenversicherung

**Taggelder „Selbstständige Erwerbstätigkeit“
und/oder
Übernahme eines Teils des Verlustrisikos bei Bürgschaften**

Inhaltsübersicht

1. Unterstützungsmassnahmen	Seite 2
1.1 Voraussetzungen.....	Seite 2
1.2 Weitere Informationen	Seite 3
1.3 Taggelder zur Planung und Vorbereitung einer Selbstständigkeit.....	Seite 4
2. Vorgehen nach Ablauf der Taggelder	Seite 5
3. Übernahme Bürgschaftsverlustrisiko mit und ohne Taggelder	Seite 6
4. Geschäftskonzept / Businessplan	Seiten 7 - 9
5. Weiterbildungskurs für ExistenzgründerInnen	Seite 10
6. Literatur- und Internethinweise & Kontakte RAV	
6.1 Literatur	Seite 11
6.2 Internet.....	Seite 12
6.3 Kontaktadressen RAV	Seite 12

Planung und Vorbereitung der selbstständigen Erwerbstätigkeit mit Unterstützung der ALV

Art. 71a – 71 d AVIG + Art. 95 a – 95e AVIV

1. Unterstützungsmassnahmen

- Ausrichtung von Taggeldern während der Planungs- und Vorbereitungsphase der Selbstständigkeit
- Übernahme des Verlustrisikos ohne Taggelder
- Übernahme des Verlustrisikos mit Taggeldern

Grundsätzlich

Die Arbeitslosenversicherung (ALV) hat die Schaffung von wirtschaftlichen Vorteilen gegenüber bestehenden Firmen (Wettbewerbsverzerrung am Markt) möglichst zu vermeiden. So kann die ALV weder Kapital noch Darlehen, etwa für Investitionen, Wareneinkauf oder Gründungs- und Betriebskosten zur Verfügung stellen.

Die Förderung der Selbstständigkeit muss sich aus der Notwendigkeit mangels Alternativen auf dem Arbeitsmarkt für Erwerbslose heraus geben oder wenn aus arbeitsmarktlicher und persönlicher Sicht der Schritt in die selbstständige Erwerbstätigkeit aufgrund einer Geschäftsidee die beste Variante ist, die Arbeitslosigkeit zu beenden.

Bei leicht vermittelbaren Personen wird die Unterstützung für den Aufbau der Selbstständigkeit gegenüber einer erneuten, zumutbaren Anstellung abgewägt. Das Prinzip der Schadenminderungspflicht für die ALV hat in solchen Fällen Priorität gegenüber dem Wunsch von Versicherten nach einer Selbstständigkeit.

1.1 Voraussetzungen

Versicherte können die Unterstützung nach Artikel 71a Absatz 1 AVIG beanspruchen, wenn sie:

- **für den Bezug von Arbeitslosentschädigung berechtigt sind;**
Das heisst, innerhalb der letzten 2 Jahre vor Beginn der Arbeitslosigkeit mindestens 12 Monate als Arbeitnehmer gearbeitet haben oder von der Erfüllung der Beitragszeit befreit sind.
- **ohne eigenes Verschulden arbeitslos sind;**
Die letzte Stelle darf nicht gekündigt worden sein, um sich selbstständig zu machen. Liegt ein Kausalzusammenhang zwischen der selbstverschuldeten Arbeitslosigkeit und der Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit vor, ist die Unterstützung ausgeschlossen.
- **mindestens 20 Jahre alt sein;**
- **ein Geschäftskonzept zur Aufnahme einer wirtschaftlich tragfähigen und dauerhaften selbstständigen Erwerbstätigkeit vorlegen können;**
Falls kein Grobkonzept vorgelegt werden kann, das den Anforderungen der zuständigen Amtsstelle entspricht oder Zweifel bezüglich der Realisierbarkeit des Projektes bestehen, kann durch das RAV Plus eine Zuweisung in einen Existenzgründerkurs erfolgen.

1.2 Weitere Informationen

- **Teilzeitlich selbstständige Erwerbstätigkeit**

Ein Gesuch darf nicht bewilligt werden, wenn sich zeigen sollte, dass die Versicherten weiterhin teilweise arbeitslos bleiben würden. Die Selbstständigkeit muss also mindestens das gewünschte und mögliche Arbeitspensum betragen und die Abmeldung von der Arbeitslosenversicherung zum Ziel haben.

- **Planungs- und Vorbereitungsphase**

Taggelder werden nur für die Planungs- und Vorbereitungsphase eines Projektes ausgerichtet. Diese Phase umfasst die Zeitspanne, in der die Idee der selbstständigen Erwerbstätigkeit konkretisiert und die Grundlagen der Geschäftstätigkeit erarbeitet werden sowie die dafür notwendigen Abklärungsarbeiten getätigt werden.

- **Anlauf-/Startphase**

Die an die Planungs- und Vorbereitungsphase anschliessende Anlauf- und Startphase in der kein oder ein geringer Ertrag (mangelnde Auftragslage) erwirtschaftet wird, gehört zum Unternehmerrisiko und wird nicht unterstützt.

- **Einstieg in oder Übernahme einer bestehenden Firma**

Bei der Übernahme oder dem Einstieg in ein bestehendes Unternehmen, kann nicht mehr von einer Planungs- und Vorbereitungsphase gesprochen werden. Eine Unterstützung ist in diesem Fall ausgeschlossen.

- **Selbstständiger Zwischenverdienst**

Dieses Instrument ist weder als Kapitalhilfe bei Neugründungen von Firmen, noch als Überbrückungshilfen bei einem Wechsel von einer unselbstständigen zu einer selbstständigen Erwerbstätigkeit konzipiert, noch bezweckt dieses Instrument die Abdeckung irgendwelcher Unternehmensrisiken. Der selbstständige Zwischenverdienst ist möglich, wenn wegen fehlender Stellenangebote vorübergehend eine selbstständige Erwerbstätigkeit ausgeführt wird. Grundsätzlich wird jedoch eine Arbeitnehmertätigkeit vorgezogen und auch weiterhin gesucht. Bei Vorliegen einer zumutbaren Stelle würde und könnte die selbstständige Tätigkeit innerhalb nützlicher Frist aufgegeben werden.

- **Zwischenverdienst während der Planungs- und Vorbereitungsphase**

Während der geförderten Planungs- und Vorbereitungsphase ist ein Zwischenverdienst grundsätzlich möglich. In diesem Fall darf der Zwischenverdienst jedoch nichts mit dem Projekt für die Aufnahme der selbstständigen Erwerbstätigkeit zu tun haben.

- **Anerkennung der Selbstständigkeit durch die AHV/SUVA**

Die geplante Selbstständigkeit muss die Voraussetzungen zur Anerkennung durch die AHV/SUVA erfüllen. Auch bei einem selbstständigen Zwischenverdienst gilt das Bundesgesetz über die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHVG). Dieses sieht vor, dass von jedem Erwerbseinkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit Beiträge für AHV, IV und EO bezahlt werden müssen. Eine selbstständige Erwerbstätigkeit muss bei der AHV angemeldet werden.

Informationen unter: www.akso.ch, Ausgleichskasse des Kantons Solothurn, Allmendweg 3, 4528 Zuchwil, Telefon-Nummer 032 686 22 00.

1.3 Taggelder zur Planung und Vorbereitung einer Selbstständigkeit

Taggelder zur Planung und Vorbereitung einer Selbstständigkeit entsprechen der normalen Arbeitslosenentschädigung und verfolgen den Zweck, den Versicherten während der Vorbereitungsphase der selbstständigen Erwerbstätigkeit finanziell zu unterstützen. In dieser Zeit kann man sich ausschliesslich der Planung und Vorbereitung des Unternehmens widmen. Eine Anmeldung bei der AHV als Selbstständigewerbende/r und ein Eintrag in das Handelsregister hat keine Konsequenzen auf die Anspruchsberechtigung bei der Arbeitslosenversicherung.

Dauer der Unterstützung

Es können maximal 90 Taggelder (18 Wochen) gutgesprochen werden. Die definitive Anzahl der Taggelder ist nach den Umständen jedes Einzelfalles festzulegen.

Die Höchstzahl der 90 Taggelder sind innerhalb der ordentlichen Leistungsrahmenfrist und im Rahmen des Taggeldhöchstanspruches zu gewähren und dürfen nur einmal pro Rahmenfrist ausgerichtet werden. Die 90 Taggelder dürfen nicht überschritten werden.

Gesuchsstellung

Um von der Höchstzahl der Taggelder profitieren zu können, ist zu raten, das Gesuch um Taggelder Förderung selbstständige Erwerbstätigkeit spätestens 22 Wochen vor Ablauf der ordentlichen Leistungsrahmenfrist oder etwa 130 Tage vor Erreichen des Höchstanspruches, zu stellen.

Gutheissung / Ablehnung

Das Gesuch um Taggelder Förderung selbstständige Erwerbstätigkeit wird geprüft. Wenn alle Voraussetzungen gegeben sind, kann die Gutheissung der Taggelder Förderung selbstständige Erwerbstätigkeit erfolgen. Sind nicht alle Voraussetzungen erfüllt, muss das Gesuch abgelehnt werden.

Pflichten während der bewilligten Planungs- und Vorbereitungsphase

Wenn das Gesuch um Taggelder Förderung selbstständige Erwerbstätigkeit gutgeheissen wird, müssen die Versicherten während der bewilligten Zeit nicht vermittlungsfähig sein und sind deshalb von den Kontrollpflichten und der Pflicht zur Stellensuche befreit.

Sistierung der Taggelder Förderung selbstständige Erwerbstätigkeit

Bei Krankheit, Unfall, Militär- oder Zivildienst erfolgt eine Sistierung der Ausrichtung von Taggeldern. Das Ereignis muss mittels Arztzeugnissen oder entsprechenden Dokumenten bestätigt werden.

Weitere Unterstützungsmöglichkeiten

Auf Gesuch hin können während der Planungsphase Kurse bewilligt werden, die in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit stehen. Dabei muss es sich um Weiterbildungskurse im Rahmen der selbstständigen Erwerbstätigkeit handeln und nicht um eine Grundausbildung oder eine allgemeine berufliche Weiterbildung.

Ablauf

Die Auszahlung, respektive Geltendmachung der Taggelder Förderung selbstständige Erwerbstätigkeit erfolgt nicht aufgrund des Formulars „Angaben der versicherten Person“ sondern mit einer Verfügung, die die zuständige Amtsstelle (RAV Plus) aufgrund der eingereichten Unterlagen erstellt. Die Taggelder werden weiterhin monatlich ausbezahlt. Eine einmalige Auszahlung der maximal 90 Taggelder ist nicht möglich.

Wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind und das RAV Plus das Gesuch bewilligen kann erfolgt eine Verfügung „Gutheissung der Taggelder“ aufgrund des eingereichten Gesuches und Grobkonzeptes. Die Versicherten beantragen die monatliche Aufstockung der Taggelder mittels eines Zwischenberichtes. Aufgrund dieses Berichtes wird geprüft, ob die Versicherten sich weiterhin in der Planungs- und Vorbereitungsphase befindet. Ist dies der Fall, erfolgt monatlich eine Verfügung „Aufstockung“ (bis maximal 90 Taggelder).



RAV Plus
Rathausgasse 16
4509 Solothurn

Telefon 032 627 85 61
Telefax 032 627 85 51
rav.plus@awa.so.ch

2. Vorgehen nach Ablauf der Taggelder FSE

Meldung Aufnahme / Nichtaufnahme

Nach Ablauf der Planungs- und Vorbereitungsphase müssen die Versicherten der zuständigen Amtsstelle (RAV Plus) mitteilen, ob sie die selbstständige Erwerbstätigkeit aufnehmen oder nicht. Dies erfolgt mittels einem speziellen Formular das den Versicherten mit der letzten Verfügung zugestellt wird.

Aufnahme der Selbstständigkeit

Abmeldung von der Arbeitslosenkasse nach dem Bezug des letzten Taggeldes Förderung selbstständige Erwerbstätigkeit. Die Rahmenfrist für den Leistungsbezug wird um zwei Jahre verlängert (Art. 95e Abs. 2 AVIV), wenn die Erwerbstätigkeit nicht beitragswirksam nach Art. 13 AVIG gewesen ist.

Nichtaufnahme der Selbstständigkeit

Wer nach Abschluss der Planungsphase die selbstständige Erwerbstätigkeit nicht aufnimmt und wieder Leistungen der ALV beanspruchen will, darf im Bereich seines geförderten Projektes keinen Zwischenverdienst mehr erzielen. Das Projekt muss definitiv aufgegeben werden und z.B. mit der Abmeldung bei der AHV als Selbstständigerwerbende/r oder der Löschung des Handelsregistereintrages belegt werden. Erfolgt die Nichtaufnahme aus eigenem Verschulden, ist der/die Versicherte in der Anspruchsberechtigung einzustellen (Einstelltage).

3. Übernahme Bürgschaftsverlustrisiko (mit oder ohne Tag-gelder)

Die Arbeitslosenversicherung kann unter gewissen Bedingungen 20 Prozent des Verlustrisikos auf einen durch eine Bürgschaftsgenossenschaft verbürgten Kredit übernehmen. Die verbürgte Hauptschuld darf Fr. 150'000.00 nicht überschreiten. Maximal Fr. 30'000.00 werden mit dem Verlustrisiko abgedeckt. Somit kann sich der Kredit auf maximal Fr. 180'000.00 belaufen. Diese Bürgschaft ist nicht unentgeltlich und muss verzinst werden. Die Arbeitslosenversicherung übernimmt die finanzielle Leistung von 20% (von Fr. 180'000.00), also maximal Fr. 36'000.00.

Voraussetzungen für die Übernahme des Verlustrisikos

Damit eine Bürgschaftsgarantie (Versicherung des Verlustrisikos) gewährt werden kann, müssen folgende formellen und materiellen Voraussetzungen erfüllt sein:

Die versicherte Person muss innert den vom Gesetz vorgeschriebenen Fristen ein schriftliches Gesuch einreichen.

- a. Nachweis angemessener beruflicher Kenntnisse im angestrebten Tätigkeitsfeld;
- b. Nachweis angemessener Geschäftsführungskennntnisse;
- c. Vorlage eines ausgearbeiteten Projektes (Businessplan);
- d. Detaillierte Unterlagen über den Kapitalbedarf sowie über die Finanzierung während des ersten Geschäftsjahres;
- e. **Zusage einer Bank für einen Kredit unter Vorbehalt der Gewährung einer Bürgschaft** durch eine Bürgschaftsgenossenschaft (inkl. Kontaktperson).

Das Gesuch um Übernahme des Verlustrisikos ist innert der ersten 35 Wochen kontrollierter Arbeitslosigkeit einzureichen.

Die Leistungen „Taggelder zur Planung und Vorbereitung einer Selbstständigkeit“ und „Übernahme Bürgschaftsverlustrisiko“ können miteinander kombiniert werden. Das Gesuch muss innerhalb der ersten 19 Wochen kontrollierter Arbeitslosigkeit erfolgen.

Grundsätzlich zu beachten:

Die Wegleitung ersetzt ein Beratungsgespräch im RAV Plus nicht.

Jedes Gesuch wird im Einzelfall unter Berücksichtigung aller Umstände und Voraussetzungen geprüft.

4. Geschäftskonzept / Businessplan

Pkt. Businessplan (in der Regel nötig, wenn die Finanzierung über die Bank erfolgt)

Mindestanforderungen Grobkonzept (grau hinterlegt)

1. Zusammenfassung

Inhaltlich geraffte Zusammenfassung der Geschäfts-/Projektplanung

Geschäftsidee

Welches ist Ihre Geschäftsidee? Mit welchen Produkten wollen Sie wo, bei welchen Kunden und mit welchem Kundennutzen Erfolg haben? (1 Satz)

Umsatz- und Gewinnaussichten

Chancen und Risiken

2. Unternehmung

Rechtsform und Kapitalstruktur

Welches ist die heutige oder die geplante Rechtsform?

Inhaber, Aktionäre/Verwaltungsräte, Teilhaber

Wer steht hinter dem Geschäft? Was zeichnet ihn/Sie aus?

Name, Vorname / Funktion in der Firma / Zivilstand / Geburtsdatum / Aus- und Weiterbildung / Berufserfahrung / wichtige Stärke(n), wichtigste Schwäche(n).

Bisherige Erfolge

Welche Ergebnisse können Sie bereits vorweisen? Ihre 3 bis 5 Schlüsselkennzahlen.

3. Management und Organisation

Verantwortlichkeiten

Organisation

Wie sind Sie organisiert? (Beschrieb der Struktur und/oder Beilage des Organigrammes)

Personal

Wie sieht Ihre Personalplanung aus?

Ausbildung und Erfahrung Management

Wer steht hinter dem Geschäft? Was zeichnet ihn/Sie aus?

Name, Vorname / Funktion in der Firma / Zivilstand / Geburtsdatum / Aus- und Weiterbildung / Berufserfahrung / wichtige Stärke(n), wichtigste Schwäche(n).

Ausbildung und Erfahrung übrige Mitarbeiter

Wer steht hinter dem Geschäft? Was zeichnet ihn/Sie aus?

Name, Vorname / Funktion in der Firma / Zivilstand / Geburtsdatum / Aus- und Weiterbildung / Berufserfahrung / wichtige Stärke(n), wichtigste Schwäche(n).

4. Produkte, bzw. Dienstleistungen

Detaillierte Beschreibung der Produkte, bzw. Dienstleistungen

Mit welchen Produkten treten Sie am Markt auf?

Kundennutzen der Produkte, bzw. Dienstleistungen im Lebenszyklus (Innovationsgehalt)

Besondere Wettbewerbsvorteile und -nachteile

Weiterentwicklung

Wie beurteilen Sie den Markt und Ihre Produkte in Bezug auf den Stand im Lebenszyklus? Welche Prioritäten setzen Sie bei der Entwicklung neuer Leistungen resp. bei der Weiterentwicklung bestehender Leistungen? Wann sind die nächsten Entwicklungen marktreif?

Lizenzen & Patente

Sind Ihre Produkte durch Lizenzen oder Patente geschützt? Wie lange laufen diese?

5. Märkte

Absatzmärkte

Wichtigste geografische Märkte. Welche geografischen Prioritäten haben Sie bezüglich Regionen und Märkte? (IST-Stand)

Kundensegmente/Marktpartner. Welches sind Ihre Prioritäten bezüglich Marktpartner (Kunden, externe Beeinflusser, Zwischenhandel) – (nur relevante Partner auflühren)? (IST-Stand)

Chancen im Markt und im Marktumfeld. Welches sind die 3 wichtigsten Chancen für Ihr Unternehmen, die im Marktumfeld vorhanden sind oder sich abzeichnen (Markttrends, Marktpotenzial, Lebenszyklus, Bedürfnisse, Technologie, Ökologie, Recht, usw.)

Gefahren im Markt und im Marktumfeld. Welches sind die 3 wichtigsten Gefahren für Ihr Unternehmen, die im Marktumfeld vorhanden sind oder sich abzeichnen (Markttrends, Marktpotenzial, Lebenszyklus, Bedürfnisse, Technologie, Ökologie, Recht, usw.)

Geplante Verkaufszahlen

Konkurrenzsituation

Konkurrenz-/Substitutions-Produkte. Welche Konkurrenz- oder Substitutionsprodukte bestehen? Wie sind die Zukunftserwartungen bezüglich Markterfolg dieser Produkte?

Konkurrenz. Welches sind Ihre 3 wichtigsten Konkurrenten? Wie gross ist der Umsatz und der Marktanteil der wichtigsten Konkurrenten (Schätzung)? Welches sind deren wichtigste Stärken und Schwächen? Welche Strategien / Massnahmen sind von den Konkurrenten wahrscheinlich zu erwarten?

Eigene Marktposition. Wie hoch ist Ihr Marktanteil? In welcher Marktposition sind Sie? Betreiben Sie eine Global-, Regional- oder Nischenpolitik?

Stärken Ihres Unternehmens. Welche 3 wichtigsten Stärken hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem direktesten Konkurrenten?

Schwächen Ihres Unternehmens. Welche 3 wichtigsten Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem direktesten Konkurrenten?

6. Marketing

Zielmärkte und Kundengruppen

PR, Werbung, Promotion

Sortiments-, Produkt-, Service- und Preispolitik

7. Produktion / Vertrieb / Infrastruktur

Vertrieb

Wie ist Ihr Vertrieb organisiert?

Produktion / Lager (nur für Produktions- und Handelsunternehmen)

Welche Produktions- und Lagerkapazitäten sind für das Erreichen der Ziele vorhanden? Welche müssen neu beschafft werden?

Lieferanten/externer Support

Wer sind Ihre wichtigsten Lieferanten der Produktionspartner? Welche externen Spezialisten stehen zur Verfügung (Treuhand, Berater, usw.)?

Infrastruktur

Welche Infrastruktur für das Erreichen der Ziele sind vorhanden, bzw. geplant (EDV, Einrichtungen, Büros, usw.)?

Standort

Welcher Standort, resp. welche Standorte bestehen oder sind geplant?

Qualitätsmanagement / Controlling

Welches sind die 3 wichtigsten Aktivitäten zur Qualitätssicherung und zum Controlling?

8. Verschiedenes

Risiko- und Versicherungspolitik

Oeffentliches Engagement

Hängige Verfahren und Prozesse

9. Zeitplan

Welche Arbeiten müssen während der Planungs- und Vorbereitungsphase bis zur definitiven Aufnahme der Selbstständigkeit innerhalb der maximal 90 Tagen erledigt werden?

Termine

Meilensteine, bzw. Etappenziele

10. Operative und Finanzielle Planung

Wichtigste Absatzziele

Welche Absatzziele verfolgen Sie in den nächsten 5 Jahren (in 1 000 CHF resp. % gegenüber dem Vorjahr)?

Wichtigste Teilmarkt-/Produkteziele

Welche 3 Leistungen/Produktgruppen stehen im Vordergrund und wie gross ist der geplante Jahresumsatz (in 1 000 CHF)?

Ziele bei wichtigsten Kunden

Welches sind die 3 wichtigsten bestehenden Kunden und/oder wichtigsten Zielkunden, inkl. geplanter Jahresumsatz in den nächsten 5 Jahren (Namen / Adresse)?

Meilensteine

Welches sind die wichtigsten Meilensteine in den kommenden Jahren und wann wollen Sie dort angelangt sein?

Investitionen / Desinvestitionen

Welche Investitionen (+) und Desinvestitionen (-) in 1 000 CHF sind geplant und wann?

Leasing

Welche Leasingverträge wollen Sie eingehen? Wie gross sind die jährlichen Leasingraten (in 1 000 CHF)?

Vorhandene Eigenmittel

Welche Mittel stehen Ihnen zur Verfügung? Wie hoch ist der Wert von vorhandenen Sachmitteln?

Fremdfinanzierung

Wie sind Sie fremdfinanziert, bei wem, wie lange fixiert und zu welchen Konditionen? Besteht Zusatzbedarf? Sind dazu Sicherheiten vorhanden?

Planrechnung

Welche finanziellen Ziele werden angestrebt?

Finanz-Plan (finanzielle Situation, Privat/Geschäft/Investitionen)

Wobei die Umsatzentwicklung vom realistischereichbaren Umsatzvolumen und nicht nur aufgrund des erforderlichen Ertrags, um sämtliche Kosten zu decken, oder von Jahresstunden!

Liquiditätsplan

Monatlich, für das erste Geschäftsjahr.

Investitionsplan

5. Weiterbildungskurs für Existenzgründer/innen

Die Teilnahme an diesen Kursen wird vom RAV Plus geprüft und nur bei Bedarf gutgeheissen.

Der Kurs soll falsche Erwartungen verhindern, vor Fehlentscheidungen und Fehlinvestitionen bewahren und helfen, die Erfolgchancen des Projektes einzuschätzen. Die KursteilnehmerInnen erarbeiten die Grundlagen ihrer selbstständigen Erwerbstätigkeit unter professioneller Anleitung.

Kursziele	Beurteilung der persönlichen Kompetenzen und der Erfolgchancen des Projektes (Eignung der Person, Rahmenbedingungen des Marktes). Entwurf eines Unternehmenskonzeptes. Entscheid ob das Projekt weiter verfolgt oder eine Stelle gesucht wird.
Kursinhalt	Selbst-Management, Zeit-Management, Prioritäten setzen, ABC-Analyse, Pareto, Marktanalyse, Marketing Mix I, Kernstrategie, Marketing Mix II, Öffentlichkeitsarbeit Verkauf, Rechnungswesen, Juristische Aspekte Informationen zu AHV, MWST, Versicherungen, Informatik Konkretisierung der Projektidee Bewertung der Erfolgchancen Erarbeitung der für die Einreichung des Gesuches für Taggelder FSE notwendige Informationen Präsentation des überarbeiteten Projektes
Voraussetzungen	Anspruchsberechtigung auf Leistungen der Arbeitslosenversicherung. Eine Projektidee oder der vom RAV unterstützte Wunsch, eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufzunehmen. Kein Kausalzusammenhang zwischen selbstverschuldeter Arbeitslosigkeit und der geplanten Aufnahme der selbstständigen Erwerbstätigkeit. Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift. PC-Anwenderkenntnisse (Word/Excel).
Kursdauer	15 Kurstage innerhalb von 3 Wochen
Kursort	Buchs
Kursveranstalter	JobFit GmbH, Fabrikstrasse 16, 5033 Buchs AG
Anmeldung	ausschliesslich über das RAV Plus

6. Literatur- und Internet-Hinweise

6.1 Literatur

Titel **Ich mache mich selbständig**
Autor Winistörfer Norbert
Verlag Beobachter / Buchreihe Ratgeber
Diverses auch als CD-Rom „So gründe ich meine Firma“ erhältlich
Internet www.beobachter.ch
ISBN 3 85569 329 3

Titel **Leitfaden für Jungunternehmer**
Autor Ebeling Karin
Verlag Leitfaden für Ungunternehmer, 5000 Aarau
Diverses Tel. 062 822 84 68

Titel **Wirtschaften ist weiblich – vernetzt denken auch**
Autor Ein Handbuch des Netzwerks für Einfrau-Unternehmerinnen
Verlag NEFU
Internet www.nefu.ch

Titel **Jungunternehmer-Leitfaden**
Autor Institut für JungunternehmerInnen (IFJ), St. Gallen
Verlag WEKA-Verlag AG, Zürich

Broschüren bei diversen Banken und Treuhandunternehmungen zur Firmen-Gründung und Businessplan
Aufzählungen nicht abschliessend.



RAV Plus
Rathausgasse 16
4509 Solothurn

Telefon 032 627 85 61
Telefax 032 627 85 51
rav.plus@awa.so.ch

6.2 Internet

www.gzs.ch	Gründerzentrum des Kantons Solothurn, Balsthal
www.kmuinfo.ch	Taskforce KMU des SECO, Bern mit vielen Internet-Links
www.gruenden.ch	Die Gründungsplattform des Kantons Zürich
www.akso.ch	Ausgleichskasse des Kantons Solothurn
www.estv.admin.ch	Eidgenössische Steuerverwaltung / Mehrwertsteuer MWST
ww.frauen- unternehmen.ch www.nefu.ch	Für beruflich selbstständige Frauen und Firmengründerinnen in der Schweiz Netzwerk für Einfrau-Unternehmerinnen
www.osec.ch	Schweizerische Zentrale für Handelsförderung OSEC Offizielle Institution des Schweizer Aussenhandels

Aufzählungen nicht abschliessend.

6.3 Kontaktadressen RAV

RAV Plus
Rathausgasse 16
4509 Solothurn
Tel. 032 627 85 61
Fax 032 627 85 51
www.awaso.ch

Ansprechpersonen im RAV Plus:

Heiniger Nicole
Personalberaterin
nicole.heiniger@awa.so.ch
Telefon 032 627 85 83

Maricruz Siegenthaler
Personalberaterin
maricruz.siegenthaler@awa.so.ch
Telefon 032 627 85 82