

Wegleitung

"Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit" durch die Arbeitslosenversicherung

Taggelder „Förderung 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. Literatur- und Internethinweise und Kontakte RAV	
5.1 Literatur.....	Seite 10
5.2 Internet.....	Seite 10
5.3 Kontaktadressen RAV	Seite 10

Planung und Vorbereitung der selbstständigen Erwerbstätigkeit mit Unterstützung der ALV

Art. 71a – 71 d AVIG und 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 ist eine **Arbeitnehmerversicherung** und soll die Versicherten in erster Linie vor Erwerbsausfall bei einer Arbeitslosigkeit schützen. Diesem Zweck unterliegt auch die Förderung selbstständige Erwerbstätigkeit. 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. Das heisst, dass eine existenzsichernde Selbstständigkeit schneller aufgebaut werden kann, als das eine zumutbare Stelle gefunden werden kann.

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.

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.

1.1 Voraussetzungen

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

- **für den Bezug von Arbeitslosenschädigung 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 eine Zuweisung in einen Existenzgründerkurs erfolgen.

1.2 weitere Informationen

- **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.

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

Die geplante Selbstständigkeit muss die Voraussetzungen zur Anerkennung durch die AHV/SUVA erfüllen. Das Alters- und Hinterlassenenversicherungsgesetz (AHVG) sieht, 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.

- **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.

- **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.

- **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. Dazu erhältlich: Merkblatt über selbstständigen Zwischenverdienst.

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 Selbstständig-erwerbender 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) gutgeheissen werden. Die definitive Anzahl der Taggelder wird nach Prüfung aller Umstände im Einzelfall festgelegt.

Die Höchstzahl der 90 Taggelder können innerhalb der ordentlichen Leistungsrahmenfrist und im Rahmen des Taggeldhöchstanspruches und nur einmal pro Rahmenfrist gutgeheissen werden.

Gesuchsstellung

Das Gesuch um Taggelder Förderung selbstständige Erwerbstätigkeit hat schriftlich zu erfolgen. Dem Gesuch ist mindestens ein Grobkonzept mit Angaben zum vorgesehenen Angebot an Produkten oder Dienstleistungen sowie zum vorgesehenen Absatzmarkt und Kundenkreis, über die Kosten und die Finanzierung des Projekts, den Stand des Projektes sowie Angaben über die beruflichen Kenntnisse sowie ein Nachweis über angemessene Kenntnisse in der Geschäftsführung oder eine Bescheinigung, dass solche Kenntnisse in einem entsprechenden Kurs erworben haben.

Gutheissung / Ablehnung

Die zuständige Amtsstelle prüft die Anspruchsvoraussetzungen und unterzieht das Gesuch einer formellen und einer summarischen materiellen Prüfung. 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 Solothurn) aufgrund der eingereichten Gesuchsunterlagen erstellt. Es ist monatlich ein Bericht über den Stand der Vorbereitungs- und Planungsarbeiten einzureichen. Aufgrund dieses Berichtes wird geprüft, ob die Voraussetzungen für die Gewährung der Taggelder weiterhin erfüllt sind. Erst nach Erhalt und Prüfung dieser Berichte wird die monatliche Auszahlung der Taggelder bei der Arbeitslosenkasse veranlasst. **Eine einmalige Auszahlung der maximal 90 Taggelder ist nicht möglich.**

2. Vorgehen nach Ablauf der Taggelder FSE

Aufnahme/Nichtaufnahme der Selbstständigkeit

Nach der bewilligten Planungs- und Vorbereitungsphase sind die Versicherten verpflichtet mit dem Bezug des letzten Taggeldes schriftlich mitzuteilen, ob die Selbstständigkeit aufgenommen wird oder nicht.

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. 71d Abs. 2 AVIG und Art. 95e Abs. 3 AVIV)**, auch wenn die Erwerbstätigkeit beitragswirksam nach Art. 13 AVIG war.

Nichtaufnahme der Selbstständigkeit

Wenn die Selbstständigkeit nicht aufgenommen werden kann und wieder Leistungen der Arbeitslosenversicherung beansprucht werden, darf im Bereich des geförderten Projektes kein Verdienst mehr erzielt werden. Das Projekt muss definitiv aufgegeben werden und z.B. mit der Abmeldung bei der AHV als Selbstständigerwerbender oder der Löschung des Handelsregistereintrages belegt werden.

Erfolgt die Nichtaufnahme aus eigenem Verschulden, ist der Versicherte in der Anspruchsberechtigung einzustellen (Einstelltage). Wenn die Nichtaufnahme des Projektes nicht mit dem Bezug des letzten Taggeldes gemeldet worden ist, wird die Vermittlungsfähigkeit für die Zeit der verspäteten Meldung geprüft. Die Rahmenfrist für den Leistungsbezug wird nicht verlängert.

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 Geschäftsführungkenntnisse;
- 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 in dem für Sie zuständigen RAV 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).

4. Ausbildung und Erfahrung

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).

5. 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?

6. 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 Beeinflussung, Zwischenhandel) – (nur relevante Partner aufführen)? (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, Oekologie, 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?

7. Marketing

Zielmärkte und Kundengruppen

PR, Werbung, Promotion

Sortiments-, Produkt-, Service- und Preispolitik

8. 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.)?

9. Standort

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

Qualitätsmanagement / Controlling

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

10. Verschiedenes

Risiko- und Versicherungspolitik

Oeffentliches Engagement

Hängige Verfahren und Prozesse

11. Zeitplan

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

Termine

Meilensteine, bzw. Etappenziele

12. 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?

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

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

Liquiditätsplan

Monatlich, für das erste Geschäftsjahr.

Investitionsplan

5. Literatur- und Internet-Hinweise

5.1 Literatur

Titel	Ich mache mich selbständig
Autor	Winistörfer Norbert
Verlag	Beobachter / Buchreihe Ratgeber
Diverses	mit CD-Rom
Internet	www.beobachter.ch
ISBN	978-3-85569-391-7

Angaben beziehen sich auf die 11. Auflage, März 2008

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

5.2 Internet

www.gzs.ch	Gründerzentrum des Kantons Solothurn, Solothurn
www.kmu.admin.ch	KMU-Portal des seco mit vielen Internet-Links
www.startzentrum.ch	Kompetenzzentrum für Jungunternehmer
www.gruenden.ch	Die Gründungsplattform des Kantons Zürich
www.startups.ch	Netzwerk für Jungunternehmer/innen
www.akso.ch	Ausgleichskasse des Kantons Solothurn
www.estv.admin.ch	Eidgenössische Steuerverwaltung / Mehrwertsteuer MWST
www.frauen-unternehmen.ch	Für beruflich selbstständige Frauen und Firmengründerinnen in der Schweiz
www.nefu.ch	Netzwerk für Einfrau-Unternehmerinnen
www.osec.ch	Schweizerische Zentrale für Handelsförderung OSEC Offizielle Institution des Schweizer Aussenhandels
www.standortsolothurn.ch	Wirtschaftsförderung Solothurn

Aufzählungen nicht abschliessend.

5.3 Kontaktadresse RAV

RAV Solothurn
Sandmattstrasse 2
4501 Solothurn
Tel. 032 627 96 96
www.awaso.ch