

Er du klar til at starte dit tilskudsforløb?

Tjekliste til før du indgår aftale med den ønskede leverandør

1. Markedsafsøgning

- ☐ Jeg ved, hvad en markedsafsøgning er, og jeg kan redegøre for min, hvis adspurg.
- ☐ Jeg kan forklare hvorfor jeg vælger den ønskede leverandør – og begrunde at det er et rimeligt valg, som er i overensstemmelse med gældende markedsvilkår i forhold til pris, kvalitet og ydelse.
- ☐ Jeg kender til 'armslængdeprincippet', og min markedsafsøgning har været objektiv og uafhængig.

2. Indhold og formål med kompetenceforløbet

- ☐ Jeg kender reglerne for, hvad jeg må bruge mit tilskud på. Forløbet, som jeg ønsker at gennemføre sammen med leverandøren, omhandler derfor udelukkende kompetenceudvikling eller strategisk rådgivning (undervisning, oplæring eller sparring). Fokus er på, at jeg tilegner mig nye kompetencer, som jeg kan bruge i min virksomhed.
- ☐ Leverandøren udfører ikke selvstændigt arbejde for mig som en del af forløbet, og der bliver ikke leveret et færdigt produkt til mig.

Eksempel: Hjemmesideopbygning og udvikling af en markedsføringsstrategi er ikke støtteberettiget – heller ikke selvom det kun er en lille del af kompetenceforløbet.

3. Praktiske begrænsninger – hvad må ikke indgå i tilbuddet

- ☐ Tilbuddet indeholder ikke adgang til eksterne platforme, licenser, værktøjer eller materialer. Tilskuddet dækker kun undervisning, sparring eller strategisk rådgivning.

Eksempel: Adgang til et online redigeringsværktøj er ikke støtteberettiget – heller ikke selvom det er centralt for at kunne gennemføre selve kompetenceforløbet.

- ☐ Tilbuddet inkluderer ikke køb af udstyr såsom computere, maskiner eller andet hardware.
- ☐ Tilbuddet inkluderer ikke forplejning, transportomkostninger eller leje af lokaler.
- ☐ Tilbuddet inkluderer ikke opgaver, der er udført før tilsagnet blev underskrevet.



Er du i tvivl? Se vores guides og spørg din vejleder for hjælp!