

ATEA

Ateas kravguide för finansiering av hårdvara

Syftet med denna kravguide

är att utgöra underlag för hur du som kund kan resonera inför din upphandling där du inte själv äger hårdvaran utan där den finansieras via månadsbetalning.

Upphandling som medger finansiering av it-inköp

Funderar du på att finansiera din hårdvara är det bra att öppna upp den möjligheten i ditt avtal redan från början. Särskilt viktigt är detta om du är en offentlig kund som omfattas av lagen om offentlig upphandling då det kan innebära en väsentlig förändring att inkludera finansiering i ett avtal som inte innehåller finansieringsmöjligheter från början.

Om du planerar att använda Kammarkollegiet eller Addas it-ramavtal och behöver stöd i vad som gäller kring finansiering föreslår vi att du kontaktar respektive inköpscentral och/eller aktuella ramavtalsleverantörer. Detta då förutsättningarna för finansiering är olika mellan ramavtalen och kan skilja sig åt över tid.

Den här guiden är en rekommendation som baseras på Ateas kunskap om it-branschen. Vid offentlig upphandling behöver upphandlande verksamheter själva säkerställa att de krav som ställs är förenliga med upphandlingslagstiftningen och eventuella ramavtalsvillkor.

Typer av finansiering



Hyresavtal

Vid hyra av hårdvara är det leverantörens finansiella partner som köper och hyr ut utrustningen till dig som kund i form av en månadskostnad. Ett separat hyresavtal tecknas med leverantörens finansiella partner och fakturering sker via partnern eller genom c/o-fakturering via leverantören.

Vid avtalets slut kan kunden returnera eller köpa ut utrustningen eller förlänga hyresavtalet.

Vid avtalets slut kan kunden returnera, köpa ut eller förlänga hyresavtalet.

Krav i upphandling Måste tillåta ett separat hyresavtal med leverantörens finansiella partner.



Nyttjanderättsavtal

Vid nyttjanderätt av hårdvara är det fortfarande leverantörens finansiella partner som finansierar, dvs köper och äger utrustningen. Däremot tecknar kunden inte ett separat avtal med den finansiella partnern utan det är leverantören som hanterar finansieringen med tredje part. Nyttjanderätten regleras direkt med leverantören och fakturering sker via leverantören. Avtalsvillkoren liknar hyresavtal, men ingår som en bilaga till avtalet mellan kund och leverantör.

Vid avtalets slut kan kunden returnera eller köpa ut utrustningen eller förlänga nyttjandet.

Vid avtalets slut kan kunden returnera, köpa ut eller förlänga nyttjandet.

Krav i upphandling Leverantören måste kunna inkludera nyttjanderättsvillkor från den finansiella partnern.

Hyresavtal

Hyresavtalet är den vanligaste avtalsformen som används för att åstadkomma månadsbetalning av hårdvara. Vid ett hyresavtal har leverantören alltid en finansiell partner med i bakgrunden för att åstadkomma finansieringen. Den finansiella partnern köper utrustningen av leverantören och hyr i sin tur ut den till er som kund. Den finansiella partnern är också vanligtvis den fakturerande parten såtillvida inte s.k. c/o fakturering används. Vid c/o fakturering går fakturan från finansiella partnern via leverantören till kunden.

De flesta kunder vi arbetar med önskar s.k. finansieringsramavtal. Dessa avtal har en på förhand beviljad kredit som avrop kan göras från över tid. Dock finns inget tvång på att använda krediten. Fördelen med dessa finansieringsramavtal är att de ger er som kund en flexibilitet och tillgänglighet att alltid kunna avropa utrustning då behovet uppstår. I vissa fall gör vi också hyresavtal baserat på en specifik utrustning till ett på förhand bestämt belopp.

Vid avtalstidens slut har ni tre val gällande utrustningen: returnera den, köpa ut den eller förlägningshyra den. Vi rekommenderar att beräkningen för förlägningshyra samt för utköp stipuleras i ramavtalet. För förlägningshyra en procentsats av ursprunglig månadskostnad och för utköp en maxprocent av utrustningens ursprungliga värde. Vid utköp är det vanligt att man som kund vill ha rätten att anvisa en köpare, ofta en tillträdande ny leverantör.



Standardförfarande med tydliga och branschgemensamma villkor
Alla aktörer arbetar på samma sätt.



Likvärdiga förutsättningar
Alla aktörer har samma möjligheter att delta och konkurrera.



Trygghet och transparens
Trygghet för kunden och optimal konkurrens i upphandlingen.

Vad krävs i upphandlingen?

Upphandlingen måste medge att ett separat hyresavtal med tillhörande allmänna villkor tecknas mellan er som kund och leverantörens finansiella partner. Upphandlingen måste också medge att leverantörens finansiella partner kan direktfakturera er som kund.



Nyttjanderätt

Nyttjanderätt är en annan vanlig avtalsform för att åstadkomma månadsbetalning av hårdvara. Vid ett nyttjanderättsavtal har leverantören oftast en finansiell partner (finansiär) med i bakgrunden för att åstadkomma finansieringen. Faktureringen av månadskostnaden till er som kund sköts av leverantören. De finansiella villkoren kopplat till nyttjanderätten motsvarar de viktigaste från ett hyresavtal men flyttas i stället in som en separat bilaga till leverantörens leveransavtal. Se nedan i punktform vilka delar som brukar finnas med.

De flesta kunder vi arbetar med önskar en kreditram som ger er en beviljad kredit som ni avropar från över tid utan tvång på att använda krediten. Fördelen med en kreditram är att den ger er som kund en flexibilitet och tillgänglighet att alltid kunna avropa utrustning från då behovet uppstår.

Vid avtalstidens slut har ni tre val gällande utrustningen: returnera den, köpa ut den eller förlänga nyttjandeperioden. Vi rekommenderar att beräkningen för förlängningen samt för utköp stipuleras i avtalet. För en förlängning av nyttjandeperioden en procentsats av ursprunglig månadskostnad och för utköp en maxprocent av utrustningens ursprungliga värde.

Utmaningar

Upphandling via nyttjanderätt kan leda till stora variationer av svarstyper från leverantörer då allmän branschstandard saknas.

Ovan riskerar leda till ett sämre upphandlingsresultat eftersom anbuden inte blir jämförbara sinsemellan.

Kräver högre kompetens hos kund kring lämpliga villkor att ställ

Vad krävs i upphandlingen?

Ramavtalsleverantören måste kunna inkludera nyttjanderättsvillkor från bakomliggande finansiella partnern, allra helst i en separat bilaga.

Exempel på nyttjanderättsvillkor

Rätt till överlåtelse av betalström, eventuell överlåtelse befriar inte Leverantören från dess förpliktelse mot kunden

Leveransbekräftelse som styrker att vara har levererats

Uppsägningsrätt för kunden i det fall Ramavtalsleverantören inte levererar enligt avtal

Eventuell överlåtelse befriar inte Ramavtalsleverantören från dess förpliktelse mot kunden

Vad som händer vid eventuellt obestånd hos leverantören

Vad händer vid överlåtelse av leverantörs verksamhet

Vad händer om avtalet avslutas i förtid

Vad händer vid omorganisering av kundens verksamhet

Hur, var och av vem utrustningen får nyttjas etc.

Rätten för leverantör att inspektera utrustningen

Vad som händer vid nyttjanderätsperiodens slut

Rätten att dokumentera i syfte att följa gängse regler avseende penningtvätt och känn din kund

Finansiella partnern

Finansiella partners roll som finansiär vid hyresavtal eller nyttjanderättsavtal är att åstadkomma en månadsavgift av den hårdvara som ni valt att upphandla. Detta via en annuitetsberäkning med en fast eller rörlig ränta i botten. Med hjälp av annuitetsberäkningen kan en fast månadsavgift åstadkommas vilket oftast efterfrågas av våra kunder. Avtalstiderna kan variera mellan 12-60 månader.

Den finansiella partnern är en neutral affärsbank eller en leverantörsägd bank. Oavsett vilken typ av bank lyder den under Finansinspektionens regler.

Kredit

Finansiella partnern genomför alltid en kreditkontroll av er som kund inför ingående av ett avtal. Finansiella partnern tittar på den aktuella summan av värdet på utrustningen ni önskar att finansiera och er ekonomiska estimerade förmåga att återbetala detta belopp över tid.

Leveransgodkännande

En finansiell partner kommer alltid att kräva att ni som kund leveransgodkänner den utrustning som leverantören levererat till er innan hyres,- nyttjanderättsperioden startar och faktureringen påbörjas. Leveransgodkännandet fungerar som en bekräftelse på att ni som kund har mottagit och accepterat utrustningen och medger leverantörens rätt att fakturering kan påbörjas.

Säkerhet i utrustningen

Under avtalstiden äger den finansiella partnern utrustningen och kräver att den används inom ramen för vid var tids gällande lagar och regler samt att de har rätt att inspektera utrustningen. Vidare så äger ni som kund ej heller rätt att sälja, belåna eller pantsätta utrustningen.

Vite, kvittning och innehållande av betalning

Den finansiella partnern accepterar ej att ni som kund håller inne betalningen eller gör avdrag för vite mot månadsavgiften som rör leveransgodkänd hårdvara. Viten, kvittning och innehållande av betalning är vanliga villkor i ett leverantörsavtal med en kund och skall regleras direkt mellan kund och leverantör.

Tänk på

Nedan samlar vi punkter som vi tycker ni bör tänka på inför en upphandling utöver ovan nämnd information.

Restvärde

Se avtalet som en helhet. Utvärdera inte bara månadskostnaden utan även villkoren vid avtalsslut. Leverantören baserar restvärdet på utrustningens skick vid retur, och ett för högt restvärde kan leda till skadadebitering. Hitta en balans utifrån användare och nyttjandeperiod. Om ni vill kunna avsluta alla delavtal samtidigt, trots olika leveranstider, måste avtalet tydligt reglera hur återstående periodavgifter beräknas – normalt återstående avgifter plus restvärde.

Uppsägningsrätt

Det är viktigt att kundens och leverantörens rätt till en förtida uppsägning står i balans. Vid en uppsägning måste det vara tydligt vad som händer med hyrd utrustning. Det vanligaste är att alla månadsavgifter fram till uppsägningen skall betalas samt att kunden även betalar framtida månadsavgifter plus ev. restvärde och behåller utrustningen i verksamheten.

Försäkring

All hyrd utrustning skall enligt finansiella partners hyresvillkor försäkras. Detta kan göras genom av leverantör tillhandahållen allriskförsäkring eller om kunden väljer att på egen hand försäkra utrustningen.

Ränta och valuta

Hantera ränte- och valutaförändringar rätt. Vid upphandling önskas ofta en fast månadskostnad, men leverantören kan inte kontrollera ränte- och valutautvecklingen. Därför bör avtalet ge möjlighet att justera månadskostnaden vid större förändringar – annars tvingas leverantören lägga på en riskpremie eller avstå från att lämna anbud.

Ange ett tydligt startläge, t.ex. *Stibor 90 dagar, 2025-01-01, 2,4732 %*, och specificera hur korrigeringar får göras. Vanligt är justering vid förändringar över ± 3 %, högst en gång per halvår.

Vid avrop från IT-ramavtal upphandlade av Adda eller Kammarkollegiet finns redan etablerade villkor och vägledningar som kan användas eller inspirera vid egna upphandlingar.

[Kammarkollegiets ramavtal](#)
[Addas ramavtal](#)



ATERA



ATEA

Ateas kravguide för finansiering av hårdvara

Vid frågor kontakta

sales@ateafinance.se