

MICROSOFT

Neuer Rahmenvertrag für die Freie Wohlfahrtspflege



VON JÜRGEN IMM

Jürgen Imm hat Volkswirtschaftslehre mit dem Abschluss Diplom in Freiburg im Breisgau studiert. Danach war er als IT-Dozent und DV-Organisator bei der Stadt Freiburg im Breisgau tätig. Seit dem Jahre 2000 ist er IT Leiter beim Deutschen Caritasverband e. V. Für die Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege hat er zusammen mit den anderen Verbänden den neuen Rahmenvertrag für Online-Produkte mit der Firma Microsoft ausgehandelt.
www.caritas.de

Die Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege hat mit der Firma Microsoft einen Rahmenvertrag ausgehandelt, der insbesondere Online-Produkte für die Mitgliedsorganisationen der Spitzenverbände preiswerter macht.

Seit dem 1. Oktober 2017 haben Einrichtungen aus der Freien Wohlfahrtspflege eine besonders attraktive zusätzliche Option, um Microsoft Online-Dienste wie Office 365 und Azure sowie Softwareprodukte zu lizenzieren: Ab 100 Anwendern oder Geräten wird die Lizenzierung besonders preisgünstig und einfach mit dem Enterprise Agreement (EA).

Berechtigt sind Gliederungen und Einrichtungen aus der Arbeiterwohlfahrt, der Caritas, dem Deutschen Roten Kreuz, der Diakonie, dem Paritätischen Wohlfahrtsverband und der Zentralwohlfahrtsstelle der Juden in Deutschland.

Die Enterprise-Agreement-Rahmenvereinbarungen für Kirche und Wohlfahrt gelten seit dem 1. Oktober 2017 und haben zunächst eine Laufzeit von drei Jahren. Während dieser Laufzeit reichen berechnete Organisationseinheiten und Einrichtungen ihre Beitritte unter den Verträgen ein, um die gewünschten Produkte zu lizenzieren. Ein Beitritt hat wiederum eine Anfangslaufzeit von drei Jahren und kann optional einmalig um ein Jahr verlängert werden.

Der Rahmenvertrag ergänzt das bestehende Microsoft-Lizenzangebot um Cloud-Lösungen – auch aus der Microsoft Cloud Deutschland:

- investitionssicher: 3 Jahre Vertragslaufzeit
- effizienter Bestellprozess durch jährliches True-up
- Einstiegsschwelle gesenkt: schon ab 100 Anwendern oder Geräten
- freie Wahl der Technologie: Online Services, ergänzt um klassische Lizenzen

- Preisvorteil: bis zu 75 % Rabatt auf die bereits vergünstigte Staffell D

Das Enterprise-Agreement-Modell vereinfacht den Bestellprozess: Bestellungen müssen nicht vor der Nutzung oder monatlich aufgegeben werden, sondern erfolgen jährlich im sogenannten »True-up-Prozess«.

Weitere Softwarekopien der im Beitritt festgelegten Produkte können berechnete Organisationen damit jederzeit nach Bedarf verteilen und nutzen, während die Bestellung erst zum nächsten Jahrestag des Beitritts zusammengefasst erfolgt.

Die Enterprise-Agreement-Rahmenverträge für Kirche und Wohlfahrt ermöglichen den Beitritt für Einrichtungen schon ab 100 Anwendern oder Geräten; normalerweise wäre der Beitritt zu einem Microsoft-Enterprise-Agreement erst ab 500 Anwendern möglich.

Damit eignet sich die Lizenzierung über Enterprise Agreement für alle Organisationen aus Kirche und Wohlfahrt ab 100 Mitarbeitenden, die ihre IT auf Microsoft Lösungen standardisieren möchten, aber zwischen lokaler Software und Online Services flexibel wählen können möchten.

Einrichtungswerte Standardisierung der Desktop-Plattform

Die sogenannten Konzernprodukte Office Professional Plus, Windows Enterprise, Core CAL oder Enterprise CAL Suite sind verbindlich für die gesamte Organisation zu standardisieren, es müssen also pro ausge-

wähltem Produkt Lizenzen für alle qualifizierten Nutzer oder Geräte erworben werden.

Bedarfsweise Lizenzierung von Online Services

Falls Organisationen ausschließlich Online Services lizenzieren möchten, ist keine Standardisierung nötig. Damit können beispielsweise Microsoft 365 oder Office 365 Enterprise ganz nach Bedarf erworben werden – nur die Mindestmenge von 100 Abonnement-Lizenzen muss erreicht sein.

Für jeden Beitritt zu den Enterprise-Agreement-Rahmenverträgen wird der Rabatt individuell berechnet: Mit Unterzeichnung des Beitritts reicht die beitretende Organisation einen Fragebogen ein, der die Anzahl der Anwender in der Organisation angibt und den jeweiligen Anteil von Charity- und Commercialberechtigten Anwendern ausweist. Der Rabatt von 75 % (Charity) oder 25 % (Commercial) wird dann anteilig anhand der Anwender gewährt.

»Der Rahmenvertrag vereinfacht den Bestellprozess für die Nutzer«

Kombination von klassischen Lizenzen mit Online Services

Auch wenn sich Organisationen für einen Mix aus herkömmlichen Lizenzen und Online Services entscheiden, ist die Standardisierung obligatorisch und die Träger müssen alle qualifizierten Benutzer oder Geräte entweder mit einer klassischen Lizenz oder einer Online Service Abonnementlizenz ausstatten.

75 % Rabatt für Academic (Charity) Profil: für Anwender oder Geräte aus beispielsweise folgenden Einrichtungen: Kindergärten, Schulen, Hilfeeinrichtungen für Kinder und Jugendliche, Flüchtlingshilfe, Träger von Einrichtungen für Menschen

Bezugsmöglichkeiten/LSP Händler (Licensing Solution Partner)

Die Spitzenverbände der Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege haben mit den auch für den parallelen Microsoft-Select-Vertrag zuständigen Handelspartnern Vertragsgespräche zu den Online-Produkten geführt und im Ergebnis für sich eine Auswahl unter folgenden Handelspartnern getroffen: Bechtle AG, Cancom GmbH, ComputaCenter AG, Comparex AG, Fujitsu GmbH.

Comparex, Fujitsu und Computacenter arbeiten zudem mit dem im Sektor Wohlfahrt etablierten Partner Logiway zusammen, über den somit weiterhin umfassende Beratung erfragt werden kann.

»Die Rabatt-Berechnung wird auf die jeweilige Organisation zugeschnitten«

mit Behinderungen, Ehrenamtliche

25 % Rabatt für Wohlfahrt (Commercial) Profil: für Anwender oder Geräte aus beispielsweise folgenden Einrichtungen: Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime, Verwaltungseinheiten aller kirchlichen Organisationsebenen, kirchliche Wirtschaftsbetriebe

Eine detaillierte Einordnungstabelle regelt, zu welchem Profil diese und weitere Einrichtungsarten gehören. Die vollständige Einordnungstabelle erhalten Organisationen mit dem Beitrittsformular und können damit Ihre Anwender oder Geräte dem passenden Profil zuordnen.

Beispielkalkulationen

Die beitretende Organisation verfügt über insgesamt 300 Anwender, davon sind 200 Charity-berechtigt (75 % Rabatt) und 100 Commercial-berechtigt (25 % Rabatt). Daraus folgt: Für alle 300 Anwender werden einheitlich 58,3 % Rabatt gewährt:

200 Anwender mit Charity-Profil à 75 % Rabatt

100 Anwender mit Commercial-Profil à 25 % Rabatt

Für alle 300 Anwender werden einheitlich 58,3 % Rabatt gewährt. ■



Immobilienmanagement für Sozialwirtschaft und Kirche

Ein Handbuch für die Praxis

Herausgegeben von RAin Dagmar Reiß-Fechter, für den ESWiD Evangelischer Bundesverband für Immobilienwesen in Wissenschaft und Praxis e.V.

3. vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage 2016, 730 S., geb., 98,- €

ISBN 978-3-8487-2214-3

eISBN 978-3-8452-6309-0

nomos-shop.de/24544

Das Handbuch richtet sich sowohl an Entscheidungsträger der Sozialwirtschaft und Kirche als auch an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für die immobilienrechtlichen und immobilienwirtschaftlichen Fragen in den jeweiligen Organisationen Verantwortung tragen.

Behandelt werden u.a. folgende Themen: Bewertung und Bilanzierung, Portfolioanalyse, Marketing-, Rechts- und Versicherungsfragen, Miet- und Nutzungsverträge, Betriebskosten, Bestandspflege und Erhaltung, Umwelt- und Energiemanagement.

»Dieses praxisrelevante Buch macht Spaß zu lesen, weil es eine Schritt-für-Schritt-Anleitung enthält für eine Bestandsanalyse (sowie) Planungen und Perspektiven im Bereich des Kirchlichen Immobilienmanagements.«

Oberkirchenrat Rainer Rausch, zur Voraufgabe

