

Microsoft SELECT License ist das Volumen-Lizenzprogramm für Kunden aus Wirtschaft und Verwaltung, die national und international insgesamt etwa 250 PCs einsetzen. Sie können damit Microsoft Software unternehmensweit schneller beschaffen, günstiger erwerben, effizienter verteilen, komfortabler verwalten und darüber hinaus sicher sein, dass Sie die rechtlichen Lizenzbedingungen einhalten.

Auf der Basis einer Abnahmeschätzung für den Zeitraum von drei Jahren wird eine SELECT-Rahmenvereinbarung zwischen Microsoft und dem Unternehmen abgeschlossen. Diese Abnahmeschätzung entscheidet über die Einstufung des Unternehmens in eine von vier Rabattstufen. Eine Erst- oder Mindestbestellung bei Vertragsabschluss ist nicht notwendig. SELECT unterscheidet, ebenso wie Microsoft OPEN License B und C, zwischen drei Produkt-Pools:

- **Applikationspool:** z. B. Office 2007, Project 2007, Excel 2007
- **Systempool:** z. B. Windows Vista Update
- **Serverpool:** z. B. Windows 2003 Server, SQL Server 2005

Jedem Produkt innerhalb dieser Pools ist ein Punktwert zugeordnet. Die Abnahmeschätzung bei Abschluss des SELECT-Rahmenvertrages bezieht sich immer auf Produkte eines Pools. Zum Erreichen der Punktzahl für eine entsprechende Rabattstufe dürfen Produkte eines Pools beliebig kombiniert werden, jedoch nicht Pool-übergreifend.

Rabattstufen	
MVLP A	1.500 Punkte
MVLP B	12.000 Punkte
MVLP C	30.000 Punkte
MVLP D	75.000 Punkte

SELECT-Kunden erhalten von Microsoft einen Master-Produkt-Satz, mit dem sofort alle Produkte eingesetzt werden können, für die der Rahmenvertrag vereinbart wurde. Lizenzen können sofort bzw. je nach aktuellem Bedarf an die Anwender ausgegeben werden. Die Abrechnung der Lizenzen erfolgt auf der Basis von monatlichen Lizenzmeldungen. Zusätzliche Handbücher und Datenträger können ebenfalls bei uns erworben werden.



Nach Abschluss des SELECT-Rahmenvertrags müssen pro Jahr 30 Prozent der Abnahmeschätzung erfüllt werden. Wenn dies nicht erreicht wird, stuft Microsoft den Kunden automatisch in die nächstniedrigere Rabattstufe zurück. Werden die Abnahmemengen der kleinsten Rabattstufe unterschritten, so kündigt Microsoft den SELECT-Vertrag.

Tochterunternehmen und Niederlassungen eines SELECT-Kunden können durch Abschluss eines Beitrittsvertrags an der SELECT-Rahmenvereinbarung der Mutter partizipieren. Sie werden dadurch eigenständige SELECT-Kunden und können beispielsweise einen nationalen Fachhandelspartner auswählen. SELECT-Beitrittskunden verpflichten sich zu einer Abnahmeschätzung **von mindestens 750 Punkten, die Pool-übergreifend** sein darf, und können zu den selben Konditionen einkaufen wie der SELECT-Rahmenvertragskunde.

Neben Neulizenzen (License) können via SELECT auch Software Assurance und das License & Software Assurance Package erworben werden. Software Assurance Lizenzen werden bei der Ermittlung der SELECT-Rabattstufe berücksichtigt.

