

Nepřímá distribuce - chytrější nákup pro moderní firmy

10.7.2025 - | Phoenix Communication

Jedním z důležitých rozhodnutí je volba mezi přímým pořízením licencí od výrobců softwaru a jejich partnerů, nebo využitím nepřímých (sekundárních) distribučních kanálů. Pro firmy, které hledají rovnováhu mezi náklady a funkcí, je porozumění rozdílům, výhodám a kompromisům jednotlivých modelů nezbytné.

Přímá distribuce: standardní, ale nákladnější cesta

Přímá distribuce softwaru zahrnuje licenční programy a kanály zpřístupňované přímo výrobcem jako je například Microsoft. Tyto programy se liší objemem a cílovými skupinami, ale všechny mají specifické požadavky a omezení, kterých by si společnosti měly být vědomy. Příkladem jsou programy **Cloud Solution Provider (CSP)** a **Open Value (OV)**, které nabízejí přístup k nejnovějším softwarovým produktům a balíčkům podpory na základě oficiálních licenčních smluv společnosti Microsoft. Program CSP umožňuje organizacím předplatit si plány Microsoft 365 nebo zakoupit trvalé licence, a to bez zajištění Software Assurance. Licence jsou vázány na účet Microsoft 365 Admin Center zákazníka a jsou spravovány na základě smlouvy se zákazníkem společnosti Microsoft. Tento model vyhovuje podnikům, které potřebují flexibilní nastavení a aktuální verze softwaru, zejména pokud je prioritou integrace s cloudem.

Naproti tomu program Open Value je postaven na objemovém licencování a zahrnuje trvalé licence v balíčku s povinnou zárukou Software Assurance. Vyžaduje minimální počáteční nákup a funguje podle podmínek smlouvy Microsoft Commercial. Tento postup poskytuje dlouhodobý přístup k aktualizacím a upgradům softwaru, technické podpoře a licenčním výhodám, ale obvykle je spojen s vyššími počátečními a opakovanými náklady. Pro organizace s předvídatelným růstem a potřebou nepřetržité podpory může být Open Value vhodným řešením.

Nepřímá distribuce: efektivní alternativa bez ztráty kvality

Pro mnoho společností však existuje ještě jedna cesta, která stojí za zvážení: nepřímá distribuce. Jedná se o softwarové licence ze sekundárního trhu. Tyto licence sice nejsou spojeny s konkrétním Microsoft účtem a nemají záruku Software Assurance, ale **nabízejí stejné funkce jako nové licence**, často za výrazně nižší ceny. Pocházejí ze stejného zdroje (první majitel je původně zakoupil prostřednictvím přímých distribučních kanálů), takže jsou zajištěny stejné nástroje, funkce, kvalita a zásady životního cyklu. Tato volba je ideální pro firmy, které upřednostňují **kontrolu nad rozpočtem a vlastnictvím softwaru** před cloudovými službami nebo častými aktualizacemi. Umožňuje jim pořídit software za nejvýhodnějších podmínek, bez nutnosti plnit vstupní požadavky nebo závazky spojené s přímými distribučními kanály.

Legální, výhodné, strategické

Výhody nepřímé distribuce jsou v dnešním ekonomickém kontextu stále důležitější. Použité licence pomáhají organizacím **snížit výdaje na IT**, aniž by se tím snížila shoda s právními předpisy nebo provozní schopnosti. V **Evropské unii je další prodej softwarových licencí chráněn zákonem** za předpokladu, že licence byly původně pořízeny legálně a původní uživatel je již nepoužívá. Organizace tak mají legální a nákladově efektivní alternativu k přímým nákupům - možnost, která může uvolnit kapitál pro jiné strategické investice.

Nepřímá distribuce nepřináší výhody jen kupujícím – **umožňuje** také **zpeněžit nadbytečné či nevyužité licence**. Namísto odepsání těchto aktiv je možné je legálně prodat a proměnit tak nevyužité zdroje ve finanční prostředky. Tento potenciál dalšího prodeje mění software z utopených nákladů na návratnou investici a nabízí finanční flexibilitu, která je u cloudových modelů nebo modelů předplatného k dispozici jen zřídka. Podnikům, které procházejí restrukturalizací IT, snižováním počtu zaměstnanců nebo migrací do cloudu, poskytuje tato cesta praktický způsob, jak kompenzovat nové výdaje a zároveň zůstat v souladu s právními rámci EU, které řeší opětovný prodej již použitých licencí.

Úspěšné příklady z regionu

Řada veřejných institucí ve střední a východní Evropě již tento model k dosažení značných úspor využila. V České republice ušetřily veřejné subjekty více než 9 milionů eur, na Slovensku více než 5 milionů eur a v Polsku více než 12 milionů eur. V Bulharsku se potenciální úspory veřejných institucí odhadují na přibližně 4 miliony eur ročně. I několik bulharských organizací již v tomto směru podniklo kroky, včetně místních samospráv, národních knihoven, zpravodajských a leteckých úřadů a také regionálních prokuratur – každá z nich dosáhla úspor v rozmezí od několika tisíc do více než 25 000 eur v závislosti na svých konkrétních potřebách a rozsahu.

Jak vybrat správnou cestu?

Volba mezi přímou a nepřímou distribucí není jednoduchá, závisí na řadě faktorů: velikosti firmy, IT infrastruktuře, připravenosti na cloudová řešení, požadavcích na shodu s předpisy i dlouhodobé digitální strategii. Společnosti musí zvážit počáteční náklady na software, ale také celkové náklady na vlastnictví, včetně aktualizací, podpory, škálovatelnosti a provozní kontinuity. Například modely předplatného se mohou zdát lákavé pro své nízké vstupní náklady, ale časem mohou vést k vyšším kumulovaným výdajům. Trvalé licence – zejména ty přeprodané – mohou poskytovat větší předvídatelnost a kontrolu, ale mohou postrádat dynamickou podporu novějších platform.

Chytrá rozhodnutí díky zkušeným partnerům

Spolupráce se zkušeným poradcem pro licencování může organizacím pomoci zorientovat se ve složitém procesu pořizování softwaru. Společnosti, jako je Forscope, podporují podniky při vyhodnocování přímých i nepřímých distribučních modelů a nabízejí poradenství přizpůsobené jejich infrastruktuře, rozpočtu a dlouhodobým cílům. Tím, že společnost Forscope pomáhá klientům pochopit praktické důsledky jednotlivých možností, přispívá k informovanějším a nákladově efektivnějším licenčním rozhodnutím.

„Naším posláním je vést společnosti k chytřejším rozhodnutím v oblasti nákupu IT – nikoli prodávat univerzální řešení. Ať již firma zvažuje nejnovější cloudové a AI nabídky Microsoftu, nebo potenciál úspory nákladů díky předplaceným licencím, jsme tu od toho, abychom jí pomohli jasně pochopit její možnosti a s jistotou si vybrat,“ říká **Jakub Šulák, generální ředitel společnosti Forscope**.

Vzhledem k rychlému rozvoji technologií a nákladové efektivitě, která se stává hlavní prioritou, se schopnost rozhodovat o nákupu softwaru na míru na základě kvalitních informací stává pro moderní podniky klíčovým rozlišovacím prvkem. Nepřímá distribuce nabízí organizacím silný nástroj k maximalizaci hodnoty jejich investic do IT, zejména ve spojení se správnými odbornými znalostmi a strategickým přehledem.

<https://www.phoenixcom.cz/press/neprima-distribuce-chytrejsi-nakup-pro-moderni-firmy>