

OEM, Retail nebo Volume? Jak vybrat správnou Microsoft licenci pro vaši firmu

17.5.2025 - | Phoenix Communication

Pojďme si blíže představit zmiňované licenční modely a ukázat, jak mohou firmy optimalizovat své licenční strategie:

OEM licence: Levné, ale nepružné

OEM licence (Original Equipment Manufacturer) jsou často předinstalovány na nových zařízeních, díky čemuž působí jako cenově dostupné řešení. Jejich hlavní nevýhodou je však vazba na konkrétní hardware – nelze je převést na jiné zařízení a podporu zajišťuje výrobce, nikoli Microsoft. Ve větších firmách to vede k roztržité správě licencí, což zvyšuje riziko nesouladu s předpisy a může přinést až o 20–30 % vyšší provozní náklady, zejména při auditech nebo migracích.

Retail licence: Flexibilní, ale ne pro velké firmy

Retail licence, známé jako FPP (Full Packaged Product) nebo elektronické ESD, nabízejí větší flexibilitu, protože je lze přenášet mezi zařízeními a podporu poskytuje přímo Microsoft. Nejsou však vhodné pro centralizovanou správu. Jednotlivá aktivace licencí je administrativně náročná – firmy s více než 100 zařízeními mohou strávit správou až 60 hodin ročně navíc. Navíc jsou tyto licence dražší než multilicenční programy, což je činí méně atraktivními pro organizace s větším počtem uživatelů.

Volume Licensing: Efektivita a kontrola

Multilicenční programy (Volume Licensing) překonávají omezení OEM a Retail licencí. Umožňují hromadný nákup, centralizovanou správu a snadnou realokaci licencí mezi zařízeními či týmy. Firmy tak lépe kontrolují nasazení softwaru, aktualizace a dodržování předpisů. Podle společnosti Forscope mohou organizace díky odbornému poradenství ušetřit na licenčních nákladech, snížit administrativní zátěž a zlepšit efektivitu správy IT.

Příkladem je střeoevropská logistická firma s více než 500 zaměstnanci, která díky partnerství s Forscope snížila náklady na software o 50 %, ušetřila stovky tisíc eur a hladce přešla na nový systém bez přerušení provozu. Podobně místní samospráva v Budapešti ušetřila 73 % nákladů nákupem použitých licencí, což přineslo úsporu přes 100 000 eur.

Výhody spolupráce s odborníky

Specializovaní partneři, jako je Forscope, pomáhají firmám orientovat se v licenčních modelech a optimalizovat jejich strategii. S hlubokou znalostí softwarové legislativy a zkušenostmi v devíti zemích tyto odborníci identifikují neefektivitu, zajišťují soulad s předpisy a připravují firmy na audity. Nabízejí také cenově výhodné použité licence, které mohou přinést až 70% úspory oproti novému softwaru. „*Licencování se mění z nutnosti na strategický nástroj digitální transformace.* Ve střední a východní Evropě firmy ve výrobě, logistice či veřejném sektoru stále častěji volí chytřejší licenční modely, aby zvýšily efektivitu a zajistily soulad s předpisy,“ říká **Jakub Šulák, zakladatel a generální ředitel české společnosti Forscope**, která je ve zmiňovaném regionu střední a východní Evropy největším brokerem druhotného softwaru.

Klíč k úspěchu: Strategický přístup

Správná licenční strategie není jen o ceně, ale o úspoře času, škálovatelnosti a jistotě při auditech. Ať už jde o OEM, Retail nebo Volume Licensing, pochopení jejich rozdílů je prvním krokem k vytvoření efektivního a finančně dostupného softwarového prostředí.

<https://www.phoenixcom.cz/press/oem-retail-nebo-volume-jak-vybrat-spravnou-microsoft-licenci-pro-vasi-firmu>