

Zvýšení výnosů přes trh sekundárního softwaru

21.8.2025 - | Phoenix Communication

Ačkoli jsou jeho výhody zřejmé, trh je stále daleko od plného využití. Mnoho organizací, jak ze soukromého, tak z veřejného sektoru, nadále nakupuje nový software za plnou cenu, aniž by si uvědomovaly, že použité licence mohou nabídnout stejnou funkčnost, práva a soulad s legislativním požadavky za výrazně nižší cenu. To nejen omezuje jejich schopnost kontrolovat náklady, ale také jim brání v alokaci takto uvolněných zdrojů na jiné strategické priority, jako jsou modernizace infrastruktury, zlepšení bezpečnosti nebo školení zaměstnanců.

„Pro IT channel partnery představuje tento nevyužitý potenciál významnou obchodní příležitost. Prodejem plně licencovaného použitého softwaru svým koncovým zákazníkům mohou dosáhnout vyšších marží a zároveň nabídnout klientům okamžité úspory i 70-80 %. Výsledkem je situace, z níž mají prospěch všechny strany. Zákazníci těží z podstatného snížení nákladů, partneři posilují svou ziskovost a zároveň si udržují konkurenceschopnost,“ hodnotí přínos **Jakub Šulák, zakladatel a CEO společnosti Forscope**, která je jedničkou na trhu se sekundárním softwarem ve střední a východní Evropě, své služby již poskytla více než 15 000 firem či institucí.

IT partneři mohou svou nabídku služeb rozšířit i tím, že klientům poskytnou přístup ke starším nebo specifickým verzím softwaru, které již nejsou k dispozici v přímé distribuci, hybridním licenčním modelům a BYOL (Bring Your Own License) pro optimalizaci cloudu. Tato flexibilita jim umožňuje reagovat na širší škálu potřeb klientů, proniknout na nové trhy a budovat dlouhodobou loajalitu pomocí nákladově efektivních a plně kompatibilních řešení.

Výhody trhu se sekundárním softwarem nepředstavuje pouze finanční aspekt. Pro mnoho společností je flexibilita při výběru verze, která nejlépe vyhovuje jejich infrastruktuře, místo nutnosti provádět zbytečné aktualizace, zásadním faktorem. Umožňuje jim udržovat kompatibilitu mezi systémy, vyhnout se nákladným výpadkům během přechodu a udržovat IT strategie v souladu s provozními potřebami.

Přesto je zde třeba postupovat opatrně. Licenční předpisy mohou být složité a pro zamezení právních nebo provozních rizik je zásadní zajistit, aby každý nákup splňoval legislativní požadavky. Spolupráce s poskytovatelem, který má prokázané odborné znalosti v oblasti licencí, práva a technické kompatibility, může znamenat rozdíl mezi hladkým a nákladově efektivním procesem nákupu a drahou chybou. Na trhu přitom existují spolehlivé společnosti, které se na tuto oblast specializují.

Například Forscope působí na devíti trzích střední a východní Evropy a kombinuje regionální znalosti s hlubokým porozuměním mezinárodním licenčním standardům. Jeho zkušený tým dodává plně licencovaná, přizpůsobená a nákladově efektivní softwarová řešení s rychlým nasazením, která zákazníkům zajišťují úspory bez kompromisů v oblasti kvality nebo dodržování legislativy. Díky inovativnímu obchodnímu modelu může společnost Forscope nabízet plně licencovaný software za výjimečné ceny a podporovat organizace kompletní sadou služeb, včetně technického, licenčního a právního poradenství.

Prostřednictvím partnerského programu společnosti Forscope mohou jeho spolupracovníci těžit z prémiových softwarových licencí za optimální ceny, vysokých marží, množstevních slev a

exkluzivních pobídek. Zjednodušený proces nákupu, kompletní právní dokumentace a záruky dodržování předpisů odstraňují složitost a rizika, která jsou často spojena s licencováním softwaru. To partnerům umožňuje soustředit se na růst prodeje a vztahy se zákazníky.

„Trh se sekundárním softwarem přináší možnost přehodnotit, jak technologické investice podporují dlouhodobé cíle organizace. Když společnosti pochopí, jakým způsobem vyvážit dodržování předpisů, funkčnost a rozpočet, získají volnost k přesměrování zdrojů do inovací a růstu. Naší rolí je tuto rovnováhu jasně definovat a učinit ji dosažitelnou, stejně jako podporovat růst podnikání našich obchodních partnerů,“ říká **Mateusz Drozdowski, Head of Licensing Solutions společnosti Forscope.**

Pro organizace, které jsou ochotné jít nad rámec tradičních modelů nákupu a distribuce, představuje trh se sekundárním softwarem strategickou příležitost. Se správnými odbornými znalostmi a transparentností může přinést měřitelné úspory, zlepšit provozní flexibilitu a přispět k dlouhodobé udržitelnosti IT.

<https://www.phoenixcom.cz/press/zvyseni-vynosu-pres-trh-sekundarniho-softwaru>