



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP XII. ÉVFOLYAM 8. SZÁM 1997. FEBRUÁR 18. ÁRA: 98 FORINT

NT vagy UNIX?

Igaz, hogy többé kerül kiépíteni és fenntartani egy UNIX-os vállalati rendszert, cserébe viszont megadja a cégszintű alkalmazásokhoz szükséges biztonságot és teljesítményt. Hozzáértők szerint még vagy két évig nem célszerű az összes fontos üzleti alkalmazást áttelepíteni a Windows NT Server alá. Különféle kettős kiszolgálás megoldásokra esküsznek, például hogy NT Server kösse a végfelhasználókat az Internethez, és UNIX-rendszer legyen az intranet kiszolgálója

4., 30. oldal

Egy készülő házasság

Idáig csak kevés esemény váltott ki akkora izalmat a magyar informatikai piac szereplői körében, mint az Optotrans és a Rolitron fúziójának bejelentése. Több hónapig tartó folyamatról van szó, melynek eredménye a legnagyobb rendszerintegrátor megszületése lesz. A két cég helyzetéről, terveikről vezérigazgatók nyilatkoztak lapunknak. Elmondták véleményüket a frigről a Rolitron korábbi kéréséről is, továbbá az országunkban rendszerintegrációval foglalkozó multik illetékesei

7., 21–22. oldal

Filmetlen képcsapda

Digitális fényképezőgépet illelt a cikk szerzője ezzel a kifejezéssel: ezek a masinák ugyanis digitális képérzékelő és tároló eszközök tartalmazznak csapdát. A Polaroid PCD-2000/40 felépítéséről, képességeiről és szoftveréről bőven esik szó a cikkben, érintőlegesen pedig a kategóriájában lehetséges versenytársakról

9–10. oldal

A PC-k igazi költségei

Minden nagy nyugati gazdasági lapban olvasható időnként elemzés a PC-k éves üzemben tartási költségeiről. Az egyes tanulmányokban szereplő összegek azonban hatalmas mértékben eltérhetnek a többiekétől, mert más-más feltételekből és igényekből indulnak ki. Cikkünk a rossz választások és a hanyag gyakorlat következményeire hívja fel a figyelmet

13. oldal

Új Samsung-kijelzők



professzionális grafikai, CAD- és kiadványszerkesztési feladatokhoz.

Az átlagos megjelenítőknél jobb képminőségűek és nagyobb felbontásúak a 15 és 17 hüvelyk képátolójú s monitorok, mikrofon és külső aktív hangszórók tartoznak hozzájuk. Szintén 15 és 17 hüvelykesek a b megjelenítők, de 160 hertzes képfrissítésre is képesek. E termékekbe beépítették a Samsung Display Directorját is, amely egyszerű kezelőszervével és képernyőmenüjével a beállítást és annak tárolását szolgálja. Mikrofon és belső hangszórók kerültek a multimédiás modellekbe, akárcsak a p sorozatnál. Ez utóbbi 15, 17 és 21 hüvelykes képátolójú is készülő család adja a legélesebb és a legkisebb pontméretű (legnagyobb felbontású) képet; opcióként a terjedő USB (Universal Serial Bus) csatlakozással is megrendelhető.

H. L.

Apple Computer

Amelio nyereséget ígér

Február első hetében tartotta a részvényesek számára rendezésű közgyűlést az Apple. A rendezvényen felszólaló Gil Amelio elnöke vezérigazgató megnyugtatta a több száz résztulajdonost: addig sem ő, sem más Apple-vezető nem kap a fizetésén felül semmilyen juttatást, amíg a vállalat ismét nyereségesse nem válik: úgy véli, erre már az elkövetkező két pénzügyi negyedévben is sor kerülhet. Nagyobb (sajtóhírek szerint akár háromszoros) létszámcsoökkentés várható, és más költségkímélő eszközök alkalmazása is: évente 400 millió dollárral kívánja lefaragni a kiadásokat.

Azt állította, hogy nem született vállalati döntés a Newton-üzletlet jövőjéről, jöllehet egyesült államokbeli szakmai körökben elkerülhetetlennek látják a Newton-részleg eladását. A meglévő részlegek

szerkezetét mindenestre alaposan átalakították; a jövőben hat üzleti egysége és ugyanennyi ügyvezetője lesz az Apple Computernek.



Teljes egészében saját tulajdonába kívánja venni az AST Researchot a Samsung Electronics. Jelenleg a dél-koreai cég és különböző leányvállalatai csak 46 százalékos tulajdonhányaddal rendelkeznek, de – egy korábbi megállapodás értelmében – opciójuk van további 49 százalékos megszerzésére.

Folytak a tárgyalások a két vállalat között az AST-részvények felvásárlásáról. Egy értékpapírért 5,1 dollárt kínál a Samsung, a tranzakció teljes értéke megközelíti a 469 millió dollárt.

Széles körű kereskedelmi, marketing- és rendszerintegrációs megállapodásról adott hírt a Deutsche Telekom (DT) és a Netscape. Az egyezmény értelmében értéknövelt internetes és intranetes szolgáltatásokhoz jutnak a német üzleti felhasználók. Valójában egy korábbi, 1995-

IBM világbejelentés

Először hazánkban: Business Computing Utility

Február 5-én jelentették be Magyarországon, hogy – több hónapi előkészítés után – az IBM először itt indítja el Business Computing Utility (BCU) szolgáltatását, amelyet Bati Ferenc (korábban a Digital Magyarország alapító vezérigazgatója, majd az Oracle Magyarország vezetője) igazgatóként irányít. Az IBM világhálózat központjából származik az ötlet: a hálózati számítástechnika műszaki lehetőségeivel közepes és kisvállalatoknak is nyújtható „informatikai közmsz”-szerű szolgáltatás.

Báti tájékoztatott a részletekről: az IBM méretezhető SP2 servereire épülő BCU beindításához több milliárd forintot fektet be az IBM; a fejlesztésekre költött teljes összeg a létszám körülbelül 50 főre bővül. A BCU szolgáltatásai a vállalatok széles köre számára – előreláthatólag – 1997 második negyedében lesznek elérhetők.

Az IBM munkatársai üzemeltetik a BCU számítóközpontját Budapesten, a Mikro Volán Elektro-

nika (MVE) épületében. A felhasználók termináljaival (PC-k, NC-k stb.) bérelt, kapcsolt vonalon vagy más adathálózaton keresztül kommunikálhat. Lehetőségeit már több magyarországi vállalat teszteli. Nem véletlen a BCU központjának helye: először az MVE saját fejlesztésű Libra integrált pénzügyi, számviteli és ügyviteli rendszerének működtetését ajánlja. Várható, hogy kínálata hamarosan más, nemzetközi cégek által kifejlesztett üzleti alkalmazásokkal – Lotus Notes, Oracle Financials stb. – is bővül.

Báti szerint a BCU előnyös szolgáltatás: az ügyfeleknek nem kell nagy kezdeti beruházással belső számítástechnikai rendszert és az azt működtető belső szervezetet létrehozniuk, mégis élvezhetik a legkorszerűbb informatikai rendszerek előnyeit, havi díjért. A BCU IBM Global Services nemzetközi hálózati számítástechnikai rendszer révén – megteremt a lehetőséget arra, hogy magyar fejlesztésű üzleti alkalmazások is bekerülhessenek az informatika nemzetközi vérkeringésébe.

Mester Sándor

ben kötött egyezmény kibővítéséről van szó: a stratégiai szövetséget annak idején azért hozták létre, hogy a Netscape megerősítse pozícióját a Web-böngészők németországi piacán. A DT a Netscape szoftverét kínálja online szolgáltatásba, a T-Online előfizetői számára. Jelenleg 1,4 milliós felhasználói táborral rendelkezik a T-Online; hozzávetőleg ezer cég és szervezet is igénybe veszi a szolgáltatását.

Közel 27 millió dolláros nettó veszteséget jelentett a Banyan

Systems a december 31-én lezárt negyedik negyedévére. (Összehasonlításképpen: az előző évszázad megfelelő időszakában 17,3 millió dolláros tiszta veszteséget volt kénytelen elkönyvelni.) Ugyanakkora veszteséggel zárta az év egészét is, 105 millió dolláros árbevétele mellett. Tavaly novemberben lemondott David Mahoney elnöke, vezérigazgató, s a Banyannak mindmáig nem sikerült megfelelő utódot találnia.

(E heti számunkban a 31. oldal folytatódik az IDG TELEX.)

A KÜLÖNBESÉG NEM CSAK LÁTHATÓ! HALLHATÓ!

- Kizárólag az EPSON nyomtatókban alkalmazott PIEZO TECHNOLÓGIA
- 720 dpi felbontás normál papíron is
- Fotorealistikus képek
- Nemesfömből készült állandó nyomtatófej
- Microwave technológia
- Megnövelt nyomtatási sebesség
- Továbbfejlesztett színes tinta, csillogóbb színek
- NUMBER ONE nyomtató a Chip, a PC Professionel és a MacWelt német szaklapok tesztjei alapján!

EPSON Stylus™ COLOR 500

–74.900 Ft– 56.900 Ft

Az alacsonyabb ár most még többet ér, mert ezúttal az árért a nyomtatót mellé február 18-tól On egy Sony Walkman-t is kap. (WMEX-116 típus, 4.990 Ft értékben)



Az igazgatója piezo technológia feltalálója

A fenti árak ÁFA nélkül értendők.



9 770587 151006

TERMÉKEK

A vállalati és a fogyasztói piac alsó szelétét kívánja meghódítani az IBM átalakított ThinkPad 365 noteszgépeivel. A vállalati piacra szánt gépek 133 megahertzes Pentium processzort, 16 megabájt memóriát, 1,35 gigabájt merevlemez és cserélhető, hatszoros sebességű CD-olvasót kaptak. Az egyik modellnek 11,3 hüvelykes, aktív mátrixos, a másiknak ugyanevencora, de passzív mátrixos kijelzője van. Az olcsóbb fogyasztói gépekben 120 megahertzes Pentium, nyolc vagy 16 megabájt memória, egy gigabájt merevlemez és 11,3 hüvelykes passzív mátrixos vagy 10,4 hüvelykes aktív mátrixos kijelző működik.

Január végén a Seagate bejelentette eddigi legnagyobb kapacitású ATA csatlós merevlemezét. Ez a 3,5 hüvelykes formátumban készülő Medalist Pro 6450 összesen 6,4 gigabájtnyi adatot tárolhat, kisebb kapacitású testvére, a Medalist Pro 5040 pedig öt gigabájtnyi. Mindkét meghajtóban magnetorezisztív fejek működnek, és egy-egy 512 kilobájt gyorsítótár. Ezeknek, valamint a 9,5 ezred másodperces átlagos hozzáférési időnek a jövőtől belső adatátviteli sebességük 116 megabit/másodperc. Jár hozzájuk a Seagate DiscWizard nevű telepítő és particionáló szoftvere is: ez automatikusan felismeri és elhárítja a számítógép BIOS-ának esetleges korlátait.

ISDN modemet hozott forgalomba a Hayes. Ez az Accura ISDN modem 460 kilobit/másodperces sebességgel továbbítja és fogadja az adatokat; egyetlen ISDN-vonalon hat analóg eszközt (modemet, telefont, faxot) kezelhet. A beérkező hívásokról automatikusan eldönti, hogy analóg vagy digitális forrásból érkeztek-e, és aszerint irányítja őket. Windows 95-ben Plug and Play módon telepíthető, de működhet más operációs rendszerekben is.

Bővítette a Cisco a SOHO piacra szánt 700-as sorozatú útválasztóinak sorát a Cisco 770 hozzáférési hubcsaláddal. A termék olyan SOHO-vásárlóknak készült, akiknek egyszerre több felhasználói csatlakozásra van szükségük. A Cisco a fejlődést figyelembe véve 770 címfelügyeletet is kínál, egyben megvédi a hálózatot a kívülről érkező behatolási kísérletek ellen. A termékcsalád négy modellből

áll. Az alapjában ISDN hálózatokban alkalmazható berendezések közül kettőnek két analóg telefoncsatlakozója is van, ezeken át hagyományos telefonok, faxok és modemek csatlakozhatnak egy ISDN BRI vonalon.

A 770-es család az első olyan SOHO-termék, amely támogatja a Port and Address Translation (PAT). Ez módot ad arra, hogy egy lokális hálózat egyetlen IP-címet kapjon, takarékoskodik tehát az értékes címekkel, egyszerűsíti a hálózatfelügyeletet, valamint csökkenti a szolgáltató és a végfelhasználó költségeit. Sőt a szervezet biztonságát is növeli, mert a külvilág csak egyetlen IP-címet lát. A korábbiaknál egyszerűbb a Cisco 700-at telepíteni és konfigurálni. Jár hozzá a ClickStart szoftver: ezzel a felhasználók rövid idő alatt üzembe állíthatják.

KITEKINTÉS

A CeBIT idején mutatja be az SNI a Primergy UNIX-os és Windows NT-s kiszolgálócsalád új tagjait. A Primergy 360 két Pentium Pro processzort tartalmaz; állomány-, nyomtató-, alkalmazás- vagy Internet-kiszolgálónak szánják. A kommunikációs vagy adminisztrációs serverként pozícionált Primergy 752 modelljeiben két 200 megahertzes Pentium processzor működik. Bővül a UNIX-os RM-termékesalád is. Az RM 400-as és RM 600-as kiszolgálókat MIPS R10000 RISC processzorral szerelték fel; a cég állítása szerint ezek az új lapkák 2,3-szer gyorsabbak a régi R4400 processzoroknál. A szintén a CeBIT-en bemutatandó RM 400C, RM 600E és Reliant Cluster servermodellek pedig új fűtőzási technikát használnak. Márciusra készül el a ComUnity technikat használó Desk 97 asztali adminisztrációs eszköz Windows NT-hez és Win95-höz, valamint a Scenic Pro Net 2 Network PC is.

A Mitac a többi között új alaplapot is bemutat a CeBIT-en: a PH5400TX-et; ebbe az Intel legújabb technikáját, az MMX Pentium processzort és a 430TX lapkakészletet építi be. A cég szerint ez az alaplap nagyjából 10 százalékkal nagyobb teljesítményű, mint a 430HX lapkakészlet. A PH5400TX együttműködik az Ultra DMA protokollal (ez megkettőzi a rendszer és a merevlemez közötti átviteli sebességet), az USB-vel, a 64 bites DRAM-okkal, és az IrDA-nek megfelelő infra-

eszközökkel. Befogadhatja az AMD és a Cyrix processzorait is. Tömeges szállítást február közepén kezdi meg a Mitac. A CeBIT-en bemutatandó további termékei: a 200 megahertzes MMX lapka köré épülő 5026-os és 5027-es noteszgépcsaládok. (Most a noteszgépekben 166 megahertzes a leggyorsabb MMX-es lapka.) Az 5026-os modellt 250 megabájtos mágneses-optikai lemezzel szállítják. Az 5027-es termékcsaládot 14,2 hüvelykes XGA monitorral és 33,6 kilobit/másodperces adat/fax/hangmodemmel szerelik fel.

A CeBIT-en mutatja be az SNI második generációs hálózati gépét: a Scenic Pro Net 2 moduláris felépítésű, így a felhasználó az igényei szerinti komponensekkel egészítheti ki az alapkonfigurációt. A termék piacra kerülésének időpontjáról nem nyilatkoztak az illetékesek. Annnyit tudni, hogy az alapmodell Pentium processzorral, 16 megabájt memóriával, monitorral lesz felszerelve. Szeptemberben piacra dobott – lemez nélküli – elődjéhez képest a következő újabb tartozékok választhatók hozzá: merev- és hajlékonylemez, CD-ROM-olvasó, telefon- és videoadapter, kártyaolvasó. Vezérlőszövege a Microsoft-féle Strictly Remote Management vagy a gyártó saját TransView felügyelőprogramja lehet.

Hang továbbítására teszi alkalmassá a Cisco hálózati termékeit. A következő 12 hónapban a cég beépíti a hangtámogatást Frame Relay, ATM, IP és Ethernet útválasztóiba, kapcsolóiba és távoli hozzáférési eszközeibe, bízva benne, hogy nagyobb teljesítményű, egyszerűsített olcsóbb hang- és adatinfrastruktúrát kínálhat, mint a hagyományos időosztásos multiplexerek. Sőt lehet, hogy belép az alközponti piacra, amely eddig egyes-egyedül a távközlési gyártók dominancia volt.

SZÖVETSÉGEK

Lapos képernyők kifejlesztésére szövetkezett a Compaq és a Mitsubishi. A tervek szerint még az idén színre lépő új, egyebek mellett a videokonferenciázást és a teljes sebességű videókat támogató Compaq LCD-ket olyan piacokra szánják, mint a pénzügyi szolgáltatások szférája vagy az egészségügy. A hagyományosan több monitorral dolgozó brókerek egy képernyőn egy időben több ablakot is meg-

tekinthetnek, ami pedig az egészségügyi alkalmazásokat illeti, az új monitorok mágneses tere nem zavarja az orvosi berendezések működését.

Félvezetőket előállító vegyesvállalatot alapít a Samsung és a 3DO. A dél-koreai gyár 30 millió dollárt fektet bele, és grafikus, audio- és videolapkákat készít majd vele PC-khez és hálózati számítógépekhez. A hat évre szóló megállapodás szerint a Samsung adja az alacsony költségű gyártókapacitást, partnere, a 3DO pedig digitális videó- és audiotechnikájával, valamint hardver- és szoftvertervezésben járatos mérnökeivel járul hozzá a vegyesvállalathoz.

Megveszi a tajvani Acer a Texas Instruments (TI) mobil számítástechnikai részlegét. A titkolt összegű megállapodás révén márciusra az Acer kezébe kerül a TravelMate és az Extensa noteszgépcsalád (a márkanévvel együtt), valamint a hozzájuk kapcsolódó értékek. Mindkét sorozatot tovább gyártja az Acer, akárcsak a maga AcerNote Light és AcerNote Nuovo modelljeit. A TI mobil gépekkel foglalkozó támogatási csapata, valamint az értékesítésben dolgozó munkatársak az Acer America munkatársai lesznek.

Sokat nyerhet az ügylettel az Acer, vélik szakértők. A TI az IDC felmérései szerint az Egyesült Államokban a negyedik, a világ a hatodik helyet szerezte meg a noteszgépek piacán, az Acer viszont – jóllehet a világ hetedik PC-gyártója – a maga noteszgépeivel nem ért el különösebb sikereket az Egyesült Államokban, kivált nem a vállalati szektorban. A szakértők szerint ugyanis az Acernek korábban gyenge pontja volt a támogatás, holott az kulcsfontosságú a vállalati piac megtartásában. Ami a TI-t illeti, tovább szűkíti tevékenységi körét, s egyre inkább csak a digitális jelfeldolgozó processzorok (DSP) fejlesztésével és előállításával kíván foglalkozni. A mostani lépést azzal is magyarázzák, hogy túlságosan költséges és megerőltető az élen maradni az erős noteszgéppiaci versenyben és szembeszállni a Compaqkal, az IBM-mel és a Toshibaival. A mostani megállapodásnak vannak bizonyos előzményei: a két cég 1989-ben már alapított egy közös vállalatot DRAM-lapkák gyártására, és az Acer ma is gyártja az Extensa családot a TI számára.

(További híreinket a 19. oldalon olvashatják.)

Nemzetközi informatikai hetilap

Főszerkesztő: Mester Sándor
Főszerkesztő-helyettes: Keszler Mihály
Titkár: László

Főmunkatárs: Révész Gábor

Vásáros István

Szerkesztő: Horváth Miklós

Ofenószerkesztő: Horváth Krisztina

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Kiadó: Btó István, a Kft. ügyvezető

Rendszervező: Kuszint János

A kiadó és a szerkesztőség címe:

Budapest I., Márvány u. 17.

Telefon: 156-0337, 156-0691.

156-8291, 156-2582

Telefax: 156-9773

Lévelem: 1517 Budapest, Pf. 386

Szerkesztés és formakészítés:

IDG Formakészítő Irtéz

Üzemvezető: Birkus Imre

Nyomtatás: MESTER/PRINT Kft.

1097 Budapest, Kilián Mester utca 82-86.

(96 0562)

Felvétel vezető: Szilágyi Tamás igazgató

A szerkesztőség munkatársai:

Schopp Anita (Sch. A.)

Sees Iván (S. L.)

Szebig Andrea (Sz. A.)

Varga Szabolcs (V. Sz.)

Zimányi Katalin (Z. K.)

IDG Tesztlabor: Horváth László

Szerkesztőségi titkár: Bende Magdolna

A felkérés nélkül beküldött kéziratos szerkesztésünk a lehetőségek szerint gondozza. Lapunk bármely részének másolásával és terjesztésével kapcsolatban minden jogot fenntartunk.

Tipográfia, hirdetésgrafika:

Kezser Sándor

Pókai Károly

Varga László

Fotó: Csorba Gábor

Hirdetésfelvétel:

IDG Kereskedelmi Iroda

Budapest I., Márvány u. 17. 8. em.

Lévelem: 1517 Budapest, Pf. 386.

Telefon/telefax: 175-0191

Irodavezető, olvasószerkesztő: Egyed Zsófia

A Terjesztési Osztály mellékei: 321, 322

Szerkesztőségünk a lapban közölt híreket a lehető legnagyobb körültekintéssel gondozza, és a híreknek sármalend nem vállal felelősséget.

HU ISSN: 0237-7837

Terjesztés a HÍRKEP Rt., a Nemzeti Hírlapkiadó Rt. és alternatív terjesztők, valamint számítástechnikai szaküzletek. Előfizethető a Kiadóval (IDG Lapkiadó Kft., 1517 Budapest, Pf. 386)

—Külföldi postaiutalványon, valamint átutalással az IDG MKB (10300002) 20328016-70073283 pénzforgalmi jelzőszámra. Külföldön terjesztési a Kulturális Kereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149). Megjelölés minden közzétett cikkhez: az 98 Ft. Előfizetési díj egy évre 4872 Ft. fél évre 2436 Ft. negyedévre 1218 Ft.

A lap régióiban számai megvásárolhatók, illetve megrendelhetők a kiadó Terjesztési Osztályán.

A Computerworld Számítástechnika az IDG Communications céhez, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadójához kapcsolódik. Az IDG Communications több mint 250 kiadójával jelenleg meg 65 országban. A kiadó kiadványai között havonta több mint 40 milliót olvasók. Az IDG Communications tagállamai valamennyien hozzájárulnak az IDG hírleveleinkhez, amely online módon, naponta szolgáltatja a nemzetközi számítástechnika híreit.

Az IDG fotóalbum kiadványai:

Anglia: Lotus, Macworld, PC Business World,

Ausztria: Computerwelt Österreich, Diana,

Computerworld Danmark, PC World Danmark,

Egyesült Államok: Amiga World, Computerworld, Digital News, Federal Computer World,

France: Publications, InfoWorld, Macworld, Newsweek World, NextWorld, PC World, Publish-PC Letter, Vintages, Mikro, Tiro-Info, Francoscan, InfoPC, Le Monde Informatique,

Distribúció, Télécom International, Hollandia: Computerworld/Nederlands, LAN Magazine,

Japan: Computerworld/Japan, King China Computerworld, PC World China, Norwegian Computerworld, PC World Norge, Nieuwsgang, Computerwoche, PC Welt, Run,

Information Management, PC Woche, Olaszország: Computerworld Italia, Spuntyscan, Computerworld España, PC World, Publish,

Swiss: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Művészet, Svenska PC World, Független Államok: Kínai: CAD,

World, Computerworld

Az IDG fotóalbum kiadványai:

Anglia: Lotus, Macworld, PC Business World,

Ausztria: Computerwelt Österreich, Diana,

Computerworld Danmark, PC World Danmark,

Egyesült Államok: Amiga World, Computerworld, Digital News, Federal Computer World,

France: Publications, InfoWorld, Macworld, Newsweek World, NextWorld, PC World, Publish-PC Letter, Vintages, Mikro, Tiro-Info, Francoscan, InfoPC, Le Monde Informatique,

Distribúció, Télécom International, Hollandia: Computerworld/Nederlands, LAN Magazine,

Japan: Computerworld/Japan, King China Computerworld, PC World China, Norwegian Computerworld, PC World Norge, Nieuwsgang, Computerwoche, PC Welt, Run,

Information Management, PC Woche, Olaszország: Computerworld Italia, Spuntyscan, Computerworld España, PC World, Publish,

Swiss: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Művészet, Svenska PC World, Független Államok: Kínai: CAD,

World, Computerworld

Az IDG fotóalbum kiadványai:

Anglia: Lotus, Macworld, PC Business World,

Ausztria: Computerwelt Österreich, Diana,

Computerworld Danmark, PC World Danmark,

Egyesült Államok: Amiga World, Computerworld, Digital News, Federal Computer World,

France: Publications, InfoWorld, Macworld, Newsweek World, NextWorld, PC World, Publish-PC Letter, Vintages, Mikro, Tiro-Info, Francoscan, InfoPC, Le Monde Informatique,

Distribúció, Télécom International, Hollandia: Computerworld/Nederlands, LAN Magazine,

Japan: Computerworld/Japan, King China Computerworld, PC World China, Norwegian Computerworld, PC World Norge, Nieuwsgang, Computerwoche, PC Welt, Run,

Information Management, PC Woche, Olaszország: Computerworld Italia, Spuntyscan, Computerworld España, PC World, Publish,

Swiss: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Művészet, Svenska PC World, Független Államok: Kínai: CAD,

World, Computerworld

Az IDG fotóalbum kiadványai:

Anglia: Lotus, Macworld, PC Business World,

Ausztria: Computerwelt Österreich, Diana,

Computerworld Danmark, PC World Danmark,

Egyesült Államok: Amiga World, Computerworld, Digital News, Federal Computer World,

France: Publications, InfoWorld, Macworld, Newsweek World, NextWorld, PC World, Publish-PC Letter, Vintages, Mikro, Tiro-Info, Francoscan, InfoPC, Le Monde Informatique,

Distribúció, Télécom International, Hollandia: Computerworld/Nederlands, LAN Magazine,

Japan: Computerworld/Japan, King China Computerworld, PC World China, Norwegian Computerworld, PC World Norge, Nieuwsgang, Computerwoche, PC Welt, Run,

Information Management, PC Woche, Olaszország: Computerworld Italia, Spuntyscan, Computerworld España, PC World, Publish,

Swiss: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Művészet, Svenska PC World, Független Államok: Kínai: CAD,

World, Computerworld

A Windows NT Server 4.0 megérkezett! A világ legkeresettebb kiszolgáló operációs rendszerének új változatából a megjelenés első hónapjában több, mint 150 ezer darab kelt el.



Segítségével intelligensen kapcsolhatja hálózatba számítógépeit, megteremtheti a vállalati intranet alapjait. Ne hagyja, hogy a múlt operációs rendszere korlátozzák a jövőbe vezető úton!

Windows NT Server 4.0

További információért hívja ügyfélszolgálatunkat (06-1) 26*-4636, vagy látogasson el hozzánk az Interneten: <http://www.microsoft.com/hun/>

Microsoft
WHERE DO YOU WANT TO GO TODAY?

BPA
INTERNATIONAL
IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP

Kingston

Európai központ nyílt Londonban

Egyes források szerint a független memóriagyártók között az első helyen áll a Kingston. Az 1987-ben alapított vállalkozás az Egyesült Államokban indult, mára nemzetközi céggé nőtte ki magát; forgalma 1995-ben 1,3 milliárd dollár volt. Január végén, Londonban az európai sajtó képviselőinek bemutatta pár hónapja működő európai központját.

Négy részre osztható a memóriák piaca. Az első szegmens az alapmemóriáké, vagyis azon lapkáké, amelyeket a hardvergyártók már a szerelősoron beültetnek a gépekbe. További memóriát is rendelhet a felhasználó, ugyancsak a gyártótól, opcióként: ezek a második szektor. A harmadik szegmens a POS terminálokhoz, eladásuk után vásárolt memóriáké; s végül a negyedik piaci szelet a meglévő számítógépek frissítéséhez, bővítéséhez vásárolt memórialapoké. A független, tehát számítógépet nem készítő memóriagyártók, ilyen a Kingston is – értelemszerűen – az előbbi fősztás szerinti második, harmadik és negyedik szegmensben tevékenykednek. A Kingston legerősebb területe a frissítés-bővítés, ahol – saját kimutatásai szerint – az amerikai nagy- és középvállalatok piacán tavaly 58 százalék körüli volt a részesedése.

Több mint 1900-féle memóriatermék található a Kingston kínálatában, ezek több mint 3000-féle számítógépes rendszerbe építhetők be. A márkásabb személyi számítógépek közül 30-nál is többhöz

gyárt memóriát a cég. E termékek mások által gyártott komponensekből készülnek (a cégnek nincs saját lapkagyára), de a gépek gyártóitól, a platformok gazdaitól kapott eredeti specifikációk alapján – így ugyanolyan kompatibilisek a gépekkel, mint a gyártók saját alkatrészei.

Folyamatosan növekszik a rendszerek memóriáiigénye. Emögött az újabb operációs rendszerek (Win95, Windows NT) és alkalmazások (Internet, multimédia) terjedése áll, állítják a Kingston vezetői, akik szerint jelenleg az Egyesült Államok PC-állományának mindössze 20 százaléka alkalmas – a processzor és a memória szempontjából – a Windows NT Workstation futtatására. A Kingston előrejelzése szerint a meglévő PC-k memóriájának bővítésére 1997-ben világszerte több mint 1 milliárd megabájtnyi, 2000-ben 4 milliárd megabájtnyi lapkát vásárolnak majd.

A memória ára az évek során fokozatosan csökken. A Kingston szerint 1974 elején még 100 ezer dollárba került 1 megabájtnyi memóriakapacitás, 1976 körül ez az ár 10 ezer dollár alá került, s az 1985-től az 1990-ig tartó időszakban 100 dollár körül mozgott. Az azóta bekövetkezett újabb, jelentős áreséseknek köszönhetően napjainkra 1 megabájtnyi memória ára 10 dollárnál is kevesebb.

Növekvő igények és gyorsan csökkenő árak jellemzik tehát a memóriapiacot, ahol a Kingston vezetői szerint csak meg-

felelő értékesítési hálózattal és szolgáltatással lehet sikert elérni. A Kingston – amely saját kimutatásai szerint első a független memóriagyártók piacán, megelőzve a Smart Modulart, a PNY-t, a Centuryt, a Centont és a Vikinget – a tömeges memóriáiigényt világszerte ismert disztribútorcégek segítségével elégíti ki; a szakértelmet kívánó eladásokban pedig ki-

jelentette, hogy az új központ révén a szállítási időt legfeljebb 48 órára szorították le. A vevőknek ingyenes, telefonos műszaki tanácsadó szolgáltatást tartanak telefonon (angol, német, francia és holland nyelven). A Kingston ellenszolgáltatás és mindenfajta kötelezettség nélkül ad memóriát vevőinek és potenciális ügyfeleinek értékelésre, minősítésre. Lapunknak adott rövid nyilatkozatában John Holland elmondta, hogy cége egyelőre nem kívánja kibővíteni kelet-európai értékesítési hálózatát a nagy disztribútorcégekkel – amilyen például a Computer 2000. „Új terület számunkra Kelet-Európa, a forgalom még nem ért el olyan nagy-

Gazdag karácsony

A két kínai amerikai, John Tu és David Sun által 1987-ben alapított Kingston részvényeinek 80 százalékát tavaly augusztusban megvásárolta a japán Softbank. A vételár meghaladta az 1,4 milliárd dollárt. A két alapító, akiknek a markát ez a szép summa (minusz addó, ami ez esetben Amerikában 50 százaléknál) ütötte, úgy határozott, hogy a bevételekből az alkalmazottaknak is juttat valamiké. Száz-

millió dollárt különítettek el egy bankszámlán, és abból tavaly karácsonykor 35 millió dollárt osztottak szét munkatársaik között. Aki hosszabb ideje dolgozik a cégnél, többet teljesít, felelős beosztásban van, az többet kapott, mint az, aki nemrégiben csatlakozott a Kingstonhoz, nem a legjobb munkaadó, és alacsony beosztású. A fennmaradt 65 millió dollár elosztásának mikéntjéről később döntenek.

sebb, a memória eladására szakosodott, helyi cégekkel működik együtt. A sajtónak most bemutatott új londoni központ feladata az, hogy elősegítse a Kingston európai forgalmának gyors növekedését; legfőbb funkciói: az értékesítés irányítása, logisztika, ügyfélszolgálat és műszaki tanácsadás. Napjainkban több mint 40-en tevékenykednek benne, de az esztendő végére az alkalmazotti létszám elérni majd a 100-at.

John Holland, a Kingston európai értékesítési és marketing-elnökhelyettese be-

ságrendet, hogy nagyobb disztribútorokra lenne szükség. Továbbra is a memóriaterítésben szakértelemmel bíró cégekkel működünk együtt” – mondta.

A Kingston magyarországi disztribútorra, a Major és Társa 1997. január elsejétől részvénytársasági formában, Major Rt. néven működik tovább. Egyes becslések szerint a Major Rt. a magyarországi legális memóriapiac legfőbb beszállítója, különösen a személyi számítógépek szektorában.

Mester Sándor

Ha valaki éjjel-nappal az Interneten lóg,



nem mindegy, milyen a vonal!

1500 Ft alapdíj + 15 Ft/perc
6000 Ft alapdíj - korlátlan használat

New York, London, Párizs, Sao Paulo, Sidney, Tokió, Vlagyivosztok...
Gyöngyös, Kecskemét, Győr, Pécs, Miskolc, Szeged, Székesfehérvár, Eger,
Debrecen, Tatabánya, Jászberény, Veszprém, Siófok, Monor, Szentés, Szolnok

• 24 órás Internet segélyszolgálat • ingyenes WWW oldal
• mobiltelefonos elérés • bérlet vonalak cégeknek

DataNet

A professzionális Internet-szolgáltató Magyarországon
DataNet Távközlési Kft., 1016 Budapest, Naphegy tér 8. Telefon: 458-5858 Fax: 458-5800

BSG

BUSINESS SOFTWARE CENTER KFT.
A Microsoft® OEM disztribútor

1133 Budapest,
Gogol u. 13.
Telefon: 252-6300
Telefax: 149-1115

ITT A

WINDOWS 95 - OSR2
OEM SERVICE RELEASE 2 VÁLTOZATA

OSR 2 újdonságok:

- FAT 32-es fájlrendszer
- Internet szoftverek online szolgáltatások
- Driver frissítések
- Teljes Service Pack 1
- Directx 2.0, Active Movie
- TCP/IP multihoming
- MMS-támogatás

Eredeti
Microsoft
termékek

AZ OEM AZ MÁS

CSAK OEM-BEN KAPHATÓ

NT vagy UNIX?

Ha netán szerepelne újról fogadalmak listáján, hogy összes fontos üzleti alkalmazását az idén átvizsi a Microsoft Windows NT Server alá, ne habozzon megszegni. Furcsán hangzik? Pedig nem az. Az NT Server valóban tömegesen terjedt el az utóbbi két évben – de ez nem azt jelenti, hogy ne lenne továbbra is lemaradva a UNIX-tól a vállalati szintű, létfontosságú alkalmazásokhoz szükséges funkciók terén. Szakértők szerint össznépi átállás helyett inkább azzal érdemes próbálkozni, hogy a cég hálózatának kevésbé fontos területein térjünk át az NT-re. Az igazán létfontosságú dolgokat azonban hagyjuk továbbra is a UNIX-on.

Még legalább 24 hónapig a UNIX a király – állítja egy elemző cég szakértője. Lehet, hogy az NT-nél többre kerül megvásárolni és fenntartani egy UNIX-os rendszert, de legalább biztosítja azt a teljesítményt és megbízhatóságot, amely a vállalati szintű szolgáltatásokhoz szükséges. A Microsoft becsületére legyen mondván, az NT Server munkasopros kiszolgálóként reklámozza, kicsi vagy közepes vállalkozás állomány-, nyomtatási és alkalmazáskiszolgálóként. Hasonlóan, az alacsony ár kellemes környezetté teszi a nyilvános Internet-szolgáltatások vagy egy cég Web-helyszínének a biztosításához.

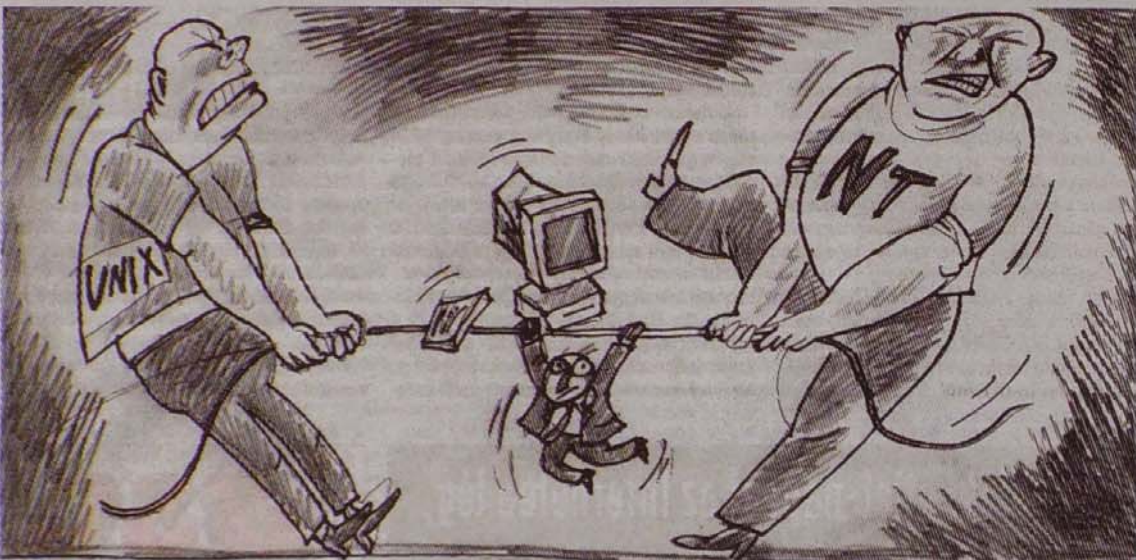
Kiváló megoldás lehet az NT akkor is, ha több tucat, netán több száz helyszínre kívánjuk átmásolni ugyanazt az alkalmazást. Sőt, bizonyos mérvű adatkezelő és tranzakciós szolgáltatásokra is képes az NT Server – de ezek mérete és képességei ugyancsak korlátozottak, mivel hiányoznak belőle a mai UNIX-ok jellemző biztonsági és fűrtözési funkciói.

Pedig ezek nem kis dolgok. Amit a Microsoft tapintatosan elhallgat, hogy az NT Server nem felel meg a mai nagy teljesítményű, vállalati szintű feladatoknak. A nagy teljesítményű kiszolgálók piacát a Hewlett-Packard, az IBM, a SUN és mások UNIX-gépei uralják, a tranzakciófel-

dolgozás, az adattárház-funkciók, az intranetkiszolgálás területén és hasonlókon jeleskedve.

Kétségtelen ugyanakkor, hogy a Microsoft kiszolgáló-operációs rendszere egyre nagyobb sikereket ér el. Az IDC felmérései szerint az NT-eladások 1996-ban majdnem megduplázódtak, mintegy 720 ezerre – megelőzve ezzel az eladott UNIX-licenccet.

„Csak azért, mert az NT Servernek jól megy, a UNIX-ot még nem kell temetni – állítja az IDC szakértője. – A UNIX kiválóan teljesít mint alkalmazás-, Internet- és adatbázis-kiszolgáló. Egyszerűen arról van szó, hogy más ezeknek az operációs rendszereknek az erőssége.”



Alighanem erről lehet szó – de mindkét tábor gyártói igyekeznek a másik tortájába harapni. A Microsoft és üzleti partnerei – például a Compaq és a Digital – azon igyekeznek, hogy kiegészítsék az NT Servert a nagyobb teljesítményhez szükséges képességekkel és a régóta várt fűrtözési lehetőséggel. Eközben a SUN, az IBM és a HP azon dolgozik, hogy UNIX-megoldásait a munkasoprotokra is kiterjessze.

Közben a vásárlók meg maguk kísérletezik ki, hogy hol és micsoda működik igazán jól.

Egészen nyilvánvalóan nem bánja például a New York Racing Association (NYRA), hogy komplett könyvelését az NT Serveren futó SQL Serverre bízta. Pedig megnézték a rivális UNIX-ajánlatokat is, sőt, más feladatokra használnak is ilyen megoldásokat. Csak hogy a külső gyártók szoftvereinek ára és az egyszerű használat az NT Server felé mozdította el a mérleg nyelvét.

Mintegy 30 dollárba kerülnek a windowsos ügyfelek, az SQL Server pedig úgy 80 dollárba felhasználónként. Valahogy nem tűnt igazán kifizetődőnek a Unidata felhasználónkénti 695 dolláros verseny-nyilvántartási programja (IBM AIX-re). „Számunkra semmivel sem ke-

helyette. Amíg a Microsoft ki nem jön egy 64 bites NT Serverrel, addig képtelen lesz érdemben versenyezni ezért a piaci szeletért.

Egy 64 bites NT Server már megadhatná az adattárház-alkalmazásokhoz szükséges teljesítményt. Dolgozik is rajta a Microsoft, ám nem csak ezen.

A Microsoft, a Compaq és a Digital együtt fejleszt és várhatóan a következő 15–24 hónapon belül dob piacra egy – egyelőre Wolfpack kódnevű – terméket, amely magas rendelkezésre állással és fűrtözési képességekkel egészíti ki az NT Servert. Kezdetben a Wolfpack egy sor olyan API formájában fog megjelenni, amellyel két Intel alapú kiszolgáló „forró

vebb az SQL Server, mint amire egy drága UNIX-os relációs adatbázis-kezelővel képesek lennének – állítják. – Miért akarnánk hát akkor annyit pénzt kiadni a UNIX-os megoldásért?”

Szakértők szerint azért, mert az NT Servernek vannak korlátai. A legtöbb nagy felhasználónál egy háromrétegű adatbázis-hierarchia épült ki, a rétegek közül kettőben az NT ugyancsak jól teljesít. A UNIX uralja a vállalati adattárházak piacát, de az NT Serveré az első lépésös asztali ügyfélgépek piaca, és átvette a vezető szerepet a középső rétegben is, ahol az alkalmazás-logika az adattárház felé forduló kérésekké fordítódik le.

Ez a kritikus középréteg az, ahol a legnagyobb fejlesztési munka folyik. A legtöbb cég közli, hogy a második réteget NT-vel akarja megoldani, mert így sokkal jobb hatékonyságot és költségmegtakarítást ér el. A drága UNIX-programozók foglalkozzanak csak a nagy adattárak finomhangolásával és karbantartásával. Sőt, sok cégnél a UNIX-os memóriákat képezik át az NT Server felügyeletére. Ez ugyanis még mindig jobban elfogadható számukra, mint a külön karbantartó személyzet felállítását.

Továbbra is tartja a pozícióit a UNIX az adattárházak szintjén. Azaz jellemzően olyan alkalmazásoknál, amelyek 50 gigabájt körüli memóriát és néhány terabájtnyi tárolóterületet igényelnek. „Az ilyen méretű feladatokhoz rengeteg memória kell” – állítja Nancy Epple, a Digital Vállalati Megoldások részlegének igazgató-

backup”-ra, azaz villámgyors biztonsági mentésre lesz képes egymás között, miközben saját feladataikat továbbra is elvégzik. Később fognak megjelenni a nagy sebességű fűrtözési technikák, immár nemcsak két, hanem több Intel alapú server között, és nemcsak a meghibásodáskor végbemenő helyreállással, hanem automatikus terhelésselosztással is.

„A fűrtözés, a tranzakciókiszolgálók és az üzenetek sorba állítása alapvető követelmény a serveralkalmazásoknak ezen a szintjén” – ismeri el a Microsoft NT Server termékmenedzsere.

Valamennyit sikerült előrelépnie a Microsoftnak a tranzakciókiszolgálóval. A közelmúltban jelent meg a Transaction Server 1.0-s változata, amellyel már elosztott, több, különböző helyen lévő komponensből felépülő alkalmazások is készíthetők. A Transaction Server feladata az, hogy az ügyféloldali kéréseket kiszolgáló komponensnek kiszolgálóoldali tárházról menedzselje.

Ami pedig az üzenet-sorbaállítást illeti, készült a Falcon, amellyel az NT garantálni tudja majd egy tranzakció megérkezését, illetve értesíteni tud egy távoli kiszolgálót a kézbesítés meghiúsulásáról. Az üzenet-sorbaállítás alapkövetelmény a WAN-okon keresztül kommunikáló alkalmazások esetében. Kibocsátás előtti Falcon-változatával már elárastotta a Microsoft a felhasználókat, de a végleges változatról még semmit sem tudni.

(Folytatás a 30. oldalon.)

Print & Cut

Fotorealisztikus nyomtatás • Nagyteljesítményű vágás • Maximum 1372 mm széles és 50 m hosszú (!) anyagok kezelése • Korszerű piezoelektromos nyomtatófejek • Kis festékfogyasztás • Full color 360 dpi felbontás • Tinta vagy pigmentfesték választás • Mellékelt Windows 95 és Windows 3.1 meghajtók • Ajándék "QuickPoster for Windows 95" szoftver

Ezt kínálja Önnek a **CAMM JET**

Szeretettel várjuk Önt a Sign Budapest '97 kiállítás F/S 210 standján!

Roland
DIGITAL GROUP

Roland DG Bemutatóterem és Munkabázis
1054 Budapest, Szendrői utca 7.
Tel./Fax: 302-4445 Tel.: 112-4728

Egységes szervezetben a távközléssel

Tavaly december 1-jével a Magyar Villamos Művek új egységbe, az Informatikai Főmérnökségbe fogta össze eddig különálló belső távközlési, illetve informatikai szervezeteit. Bély András, a főmérnökség vezetője tárta föl lapunk számára a részleteket.

Általános átszervezés következtében megszűntek a vezérgazgató-helyettesi posztok, a területenkénti vezetést igazgatók vették át. A korábbi szervezeti rendben a közgazdasági vezérgazgató által felügyelt számítóközpont csak az ügyviteli számítástechnika szoftver- és hardverfeladatait intézte, a műszaki informatikával egy másik szervezet foglalkozott; a vállalati belső hálózat menedzsmentjének voltaképpen nem volt kijelölt irányítója. Ezért alakult meg a számítástechnikai és távközlési területért felelős, a rendszerirányítási igazgatóság alá rendelt főmérnökség. Egységes rendszerfejlesztési és alkalmazási osztály jött létre, a különböző helyek informatikai igényeinek összehangolására, a belső hálózatok karbantartására, valamint a szoftver és a hardver nyilvántartására. Az országos gerinchálózatot és a klasszikus távközlési feladatokat továbbra is a távközlési osztály tartja kézben. Az egyesítésből – sajnos – kimaradt a folyamatirányítási terület, de ez viszonylag jól elkülöníthető, függetlenül is működtethető rendszer, különállása tehát nem fog zavart okozni.

Milyen informatikai feladatok várnak a főmérnökségre?

Az 1995 májusában megalakult Informatikai Bizottság még a főmérnökség létrehozása előtt egységes adatátviteli hálózat kiépítését határozta el. Ez a munka a végéhez közeledik: az Optotrans rövidesen befejezi a strukturált hálózat telepítését; a hálózat gerinc kapacitása 100 megabit/másodperc lesz. Készen állunk az üvegszál alapú gerinchálózat létrehozására, illetve a hang- és adatátvitel integrálására is. A hardverrel kapcsolatos munkák jó részét a feladatokhoz szükséges konfigurációk meghatározása, a majdnem 450 gép karbantartása és a szervizelése teszi ki; ami pedig az alapszoftvert illeti, az egységesítés munkáját kell elvégeznünk. A központosítás folytán itt is, ott is csökkennek a költségek. Fontos tennivaló a vagy tíz fejlesztőközpont munkájának összehangolása, jó néhányszor előfordult ugyanis, hogy ugyanazt az adatot különböző helyeken, más-más szempontból és módon, ezért más-más értékkel tartottak nyilván. El kell dönteni, hogy melyikük a hiteles, és szervezési módszerekkel elérni, hogy azt csak egy meghatározott szervezeti rész módosíthassa.

Átalakulóban van a számítóközpont tevékenysége is: a klasszikus számítástechnikai feladatok egy része a korábbi IBM nagygépes rendszerről átkerült a nemrég üzembe helyezett, száz munkahelyes Windows NT-s hálózatra; az agyszámítógép feladatköre kissé más lett.

És most milyen rendszereket vezetnek be?

Az NT-s hálózaton az SAP működik majd; az alaprendszeren kívül a pénzügyi és eszközgazdálkodási, a pénzgazdálkodási, a beruházáskezelési, az anyaggazdálkodási és a controlling modul vettük meg a Bull Magyarországtól, a rendszer bevezetését pedig a Procont Kft.-re bíz-

tuk. Térinformatikai rendszert is készítünk: ez az erőáramú és a távközlési hálózatok tervezését, kivitelezését és nyilvántartását segíti majd. Dolgozunk továbbá az ISO 9001-es minőségbiztosítási rendszer bevezetésén. Most határozzuk meg a vállalat teljes vezetői információs rendszerének adatbázisát, és már megvalósulófélfelben vannak az adatbázis feldolgozásához szükséges programok is. A folyamatirányító rendszer műszaki szempontból ugyan külön hálózatot dolgozik, de a szoftverének szüksége lehet vállalati adatokra, és azok átviteléhez meg kell teremteni a szigorúan ellenőrzött összeköttetést.

Mi lett a korábban egységes hálózat sorsa a privatizáció után? Mi most a kapcsolat az országos adatátviteli hálózat és a külön vállalatokba szerveződött és különböző tulajdonosok kezében levő áramszolgáltató cégek saját távközlő rendszere között?

A bitek nem tudják, hogy mások lettek a tulajdonosok. Az egységesként kezelt hálózat már régebben is különböző részekből állt, gerinchálózatunkra tehát – ennek részei között mikrohullámú összeköttetésekkel és a Matávtól bérelt vonalon tartottuk fenn a kapcsolatot – mindig is önállóan működött, kisebb hálózatok csatlakoztak, az áramszolgáltatók, illetve az erőművek területeinek megfelelően. Az átszervezés után azonban odáig nőtt az önállóság, hogy a hálózat szinte szét esett. S ez így is maradt az új tulajdonosok megjelenéséig: akkor ugyanis nyilvánvalóvá vált, hogy a közös tulajdonban levő egységek között mindig is lesz adatáramlás. Például RWE-tulajdonban van az Elmű, az Émász és a Mátrai Erőmű; a Bayerwerke birtokolja a Pécs környéki áramszolgáltatót, a cég várhatóan az Édászban is tulajdont szerez, és ha úgy vesszük, a Titásznak is tulajdonosa. Az új szolgáltatóknak mindenképpen igénybe kell venniük egy hálózatot: vagy a miénket, vagy valaki másét. S ha a miénk megfelelő színvonalú lesz, akkor, úgy gondolom, ezt használják majd.

Hol tart ma a hálózat korszerűsítés?

Az üzemi irányítás korszerűsítése során folyamatosan modernizáljuk rendszerünket. Erre másfél évvel ezelőtt egy több tételű projektet indítottunk. Tudatosan készülünk arra, hogy üzleti alapon összefogjuk és értékesítsük az alaphálózati és az áramszolgáltatói kapacitástöbbletet. A korszerűsítésre felvett világbanki hitel és a hazai beruházásokra szánt összeg eddig közel kétfélmilliárd forintot tett ki. Elkészültek a tervek a gerinchálózat, illetve a különböző áramszolgáltatók által üzemeltetett körzetek rendszeréről, s megvannak a síkok és a gerinchálózat kapcsolódási pontjai is. Több változaton dolgozunk, de elhatároztuk, hogy – a várhatóan márciusi – döntés után fejlesztéseinket a tervezett közös rendszerhez igazítjuk. Az a – villamos társaságok által közösen üzemeltetett – hálózat többféle lehet: elképzelhető, hogy mindenki működötti a magát és valamilyen szövetség viszi az ügyeket, de az sem lehetetlen, hogy villamosenergia-ipari társaságok hálózata néven közös vállalat alakul az üzemeltetésre. Az iparági távközlő telefonhálózat továbbra is fennmarad, a mi kezünkben van a főközpontja az Országos Villamos

Teherelosztóban, így a telefonforgalom is Budapesten megy át; ami pedig a területi gócközpontokat illeti, azok az áramszolgáltatóknál működnek.

Hálózatok korszerűsítésében milyen technikára építenek?

A hálózati terv a fénykábeles technikát veszi alapul, de nem lehetetlen, hogy mikrohullámú elemeket is felhasználjunk – a tervekben például 155 megabites mikrohullámú lánclemek is szerepelnek. Ha csak a belső szolgáltatást nézzük, a fénykábeles technikára kell esnünk a választásunk, mert az használja ki legjobban a gyűrűs megoldás előnyeit.

Van-e tervük a költségelszámolásra?

Azoknak az áramkörü elemeknek a költségeit, amelyeknek a két végpontja különböző tulajdonban van, közösen kell fedezni a költségeket. Már évek óta keressük a mindenkinek megfelelő megoldást, hiszen az önálló elszámoló egységek már a részvénytársaságokká alakuláskor is ezt kívánták. Elindítottunk egy tarifamegállapító projektet, s ebbe bevontuk a Matáv tarifarendszerének kidolgozóit. Mémi már ma is tudunk, de nem tudjuk, mennyibe kerül, amit megmérünk: egy iparági impulzus. Ehhez fel kellett térni a valóságos költségelemeket. Ez különösen fontos, hiszen olyan cégről van szó, amelynek az alaptevékenységére kiadott költségei jóval meghaladják a kapcsolódó szolgáltatásokéit. Az infra-

struktúra költségét is nehéz meghatározni, s még nehezebb elkülöníteni bennük a távközlését. Csak egy példa: a villamos alállomásokon az összes infrastruktúrális elemet egy közös értéken tartják nyilván. Meg kell határozni a technológiától független kapacitások árát is. Ez elég nehéznek látszik, ám ha nem sikerül önálló költségközpontként üzemeltetni, akkor nem léphetünk ki a piacra.

Milyen körnek kínálják fel szabad kapacitásaikat?

Még a hálózatépítés technikai minimumán is szükségszerű többletkapacitások megjelenése. Hasznosításukra a marketingstratégia ad támpontot. A banki hálózatokkal, a kábeltelevíziós rendszerekkel vannak terveink, és ezt a kapacitást kívánjuk felhasználni egyéb konstrukciókban is, például ez lenne az MVM része a most alakuló második, PanTel néven ismertté vált országos szolgáltatásban. Vannak olyan társaságok, amelyek most a maguk területén szolgáltatnak, ám e hálózat révén bárholonnan gyűjthetnének előfizetőket. Minden attól függ, hogy a tulajdonosok gazdaságosnak tekintik-e a terveket; a teljes rendszerhez ugyanis az eddig beruházott összeg nyolc-tízszerezése lenne szükség. Egy ilyen fejlesztés költségeit csak részben fedezhetjük, mindenképpen külső forrásokat kell igénybe vennünk.

Révész Gábor

IntranetWare for Small Business:

„A KAYAK”



Ha az Ön cége

- 25-nél kevesebb felhasználóval és egy telephellyel rendelkezik
- Internet kapcsolatot és távoli elérést szeretne
- egyszerűen telepíthető és adminisztrálható hálózatra vágyik

akkor válassza a Kayak-ot!

- NW 4.11 alapszolgáltatás
- egy felhasználónként bővíthető licenz struktúra
- Netscape Navigator 3.0, Web Server, NetWare Connect
- egyszerűsített NDS és adminisztrálás!

Óriási upgrade lehetőség!

Valamennyi PC-s (DOS, Win, OS/2, stb.) és hálózati operációs rendszerrel upgrade-elhető úgy, hogy a korábbi verzió is tovább használható.



„...szakértelem és tradíció.”

1139 Budapest, Frangepán u. 8-10. Tel.: 344-3838 Fax: 344-3834
Postacím: 1245 Budapest, Pf.: 1158

WALTON SZEGEDI IRODA

6723 Szeged, Sándor u. 1. Tel./Fax: (62) 490-424

A sparhelt és a BCU

Anyósom, mint a többi vidéki asszony, sok mindent megélt már, ezért aztán néha azt sem hiszi el, amit lát. Két éve bevezette a gázt, de azóta sem vált meg a gázpalacktól és az ósdi – égésbiztosító nélküli – gázsparaheltől. Mi lesz, ha nem lesz gáz? – kérdez vissza, amikor arról faggatjuk, mikor szándékozik végre piacra dobni a palackot. Majd megjegyzi, hogy a hurka különben is jobban megsül az öreg tűzhelyben. (Ez egyébként igaz.)

Közvetlen környezetem már unja ezt a történetet. Akkor szoktam elmondani, amikor az informatika új iránya a téma. Az informatika a mindennapok infrastruktúrájának szerves részévé válik, és olyan jellegű szolgáltatásokra lesz képes, az időközben kifejlesztett technikai lehetőségeket kihasználva, mint amilyeneket a közművektől, a víz-, a gáz-, a távfűtő művektől stb. kapunk – álltom. Ugyanakkor tudam: ahhoz, hogy sokan vegyék igénybe az informatikai közműveket, gyökeres szemléletváltozásra van szükség a felhasználók körében.

Anyósomnak mint gázfelhasználónak még nincsenek évtizedes tapasztalatai arra vonatkozóan, hogy a gázszolgáltatás mennyire biztosított (mennyire „available”) a lakhelyén, Menden. Akkor nyugodt, ha ott van a palackos tűzhely a konyhában, arra az esetre, ha mégse lenne gáz. Évenként legalább tízszer van áramszünet a faluban, ebből azonban nagyobb baj még nem származott; még sohasem olvadt le a mélyhűtő. Talán ennek tudható be, hogy anyósom még nem artikulálta igényét egy áramfejlesztőre.

Képzelnék magunk elé egy egyszerű vállalatvezetőt Magyarországon. Kis vagy közepes cég élén áll, tudatában van annak, hogy vállalkozását versenyképesebbé kellene tennie. Nyomulnak körülötte a multik, mind állig fölfegyverkezve yuppiekkel, számítógépekkel. Felsőhájt, és egy csodálatos, mondhatni gombnyomásra működő informatikai rendszerről álmodozik; de szeretné megvásárolni az egészet egy csekély összegből, amit egyébként jól menő, de nagyobb belső infrastrukturális fejlesztéseket saját erőből finanszírozni képtelen cége még valahogy ki tud köhögni.

Három út áll előtte. 1. Megnézi, mennyi pénze van fejlesztésekre; összehívja kollégáit és barátait, hogy eldöntsék, milyen informatikai megoldás is lenne a legmegfelelőbb; aztán nekivág. Többéves kalandra vállalkozik, nem sejtve igazán, mi mindennek néz elébe. 2. Pályázatot ír ki informatikai cégeknek; kiválasztja a legolcsóbb ajánlatot, még lejjebb nyomja az árat, aztán szerződést köt; nem sejtve igazán, mi mindennek néz elébe. 3. Úgy dönt, hogy a vágott informatikai megoldás teljes működtetését egy olyan szolgáltatóra bízta, amely havonta számláz; megkötö a szolgáltatóval a szerződést; nem sejtve igazán, mi mindennek néz elébe.

Foglalkozunk a továbbiakban a 3. pontban említett változattal. Az IBM – amint erről e lapszámunkban beszámolunk – a napokban jelentette be: Business Computing Utility (BCU) néven új szolgáltatást indít útjára a világon, és pedig elsőként hazánkban. Az „informatikai közmű” jellegű szolgáltatás keretében a kis és közepes nagyságú vállalatoknak kívánunk segíteni a fejlődésben: vállalati információs rendszert üzemeltetnek az ügyfél számára, havi díj ellenében.

Tanult olvasóim kapásból lökik az ide illő szakszót: outsourcing. Magyarul erőforrás-kihelyezésnek nevezik ezt a professzionális információtechnikai szolgáltatást, amelynek erősen leegyszerűsített lényege: az ügyfél más céggel végeztet el bizonyos, összetett számítástechnikai feladatokat. Ezt maga is abszolválhatja, de az drágább és bonyolultabb lenne, ráadásul elvonná figyelmét fő üzleti tevékenységétől.

A Bati Ferenc által irányított IBM BCU műfaját tekintve valóban outsourcingot kínál ügyfeleinek. Am ez a szolgáltatás jobbára egészen más technikai környezetben valósul meg, mint az ugyancsak az IBM által nyújtott tradicionális, jobbára mainframe-ekre épülő testvére. A hálózati számítástechnika és a távközlés fejlettsége elérte azt a szintet, amelyen a szolgáltatás az ügyfelek – vállalatok – jóval szélesebb köre számára válik megfizethetővé, mint a nagygépes, távadat-feldolgozó időkben.

Mindössze az a kérdés, hogy az egyszerű vállalatvezetők elhiszik-e, hogy a szolgáltatás megbízható, nem lesz gáz... Akarom mondani, hogy mindig lesz gáz... Biztosan értek, mit is akarom mondani.

Mester Sándor

3Com

IP a végpontig

Villámkörülat tett Európában a 3Com két vezetője, hogy újságírók előtt népszerűsítse cége nemrégiben bejelentett IP-kapcsolási technikáját, a Fast IP-t. John Hart első alelnök, főtechnológus és Jeff Therrmond rendszermarketing-alelnök – Párizs után és London előtt – január 31-én Münchenben tartott sajtótájékoztatót közép-európai és német újságíróknak.

Az utóbbi öt-hat évben a vállalati hálózatok két fő irányban: a sebesség és a távolság irányában fejlődtek, mondta „háromdimenziós hálózatokról” szóló előadásában Hart. A kapcsolókkal növelhető volt a hálózatok sebessége és sávszélessége, az útválasztókkal pedig a hálózatok fizikai kiterjedése. Ezek a „két dimenziós hálózatok” hasonlóak a standby repülőjegyekhez: azokkal csak akkor lehet utazni, ha a gépen van üres hely, egyébként várni kell a következőre. Ha van sávszélesség, elküldhető a csomag, ha nincs, újra neki kell indítani – ez elégendő az elektronikus levelezésre, információterítésre és sok minden másra.

Am ha a felhasználó ennél többre vágyik, akkor a harmadik dimenzió, a szolgáltatások irányában is bővítenie kell hálózatát. A repülőjegy-hasonlatnál maradvá, Hart turistaosztálynak nevezte a harmadik dimenzió első szintjét: ez magasabb fokú szolgáltatásokat nyújt, egyes csomagok elsőbbséget élveznek, és bizonyosan eljutnak a címzetthez; az ilyen hálózat alkalmas elektronikus kereskedelemre, rendszérfeldolgozásra, fogyasztói interakcióra. A következő osztályon már mód van egyirányú hang- és videoforgalomra, együttműködésre, és még nagyobb a hálózat biztonsága. S végül az első osztály a legmagasabb szintű biztonságot és prioritást kínál: a legfejlettebb szolgáltatásokat (kétirányú hang- és videóátvitelt, valós idejű ellenőrzést stb.). Természetesen ennél jóval több szint is elképzelhető.

A harmadik dimenzió kiépítésére a gyártók igyekeztek olyan hálózati termékeket és eszközöket készíteni, amelyek kitalálják, mit akarnak az asztali gépek és a kiszolgálók, emellett jobban ki akarták használni az adatkapcsolati és a hálózati szintű változókat (MAC-címeket, kapcsolt portokat, alhálózatokat). Felhasználói csoportokat, virtuális hálózatokat hoztak létre, eltérő prioritásokkal és jogosultságokkal, s ettől a hálózatok egyre bonyolultabbak lettek. Olyan megoldást kellett tehát találni, amelyben az asztali gépek és a kiszolgálók megmondják a hálózati eszközöknek, hogy mikor és mit akarnak, mikor végeztek, mert így kiszűrhető a találgatás a hálózat működéséből; az eszközöknek csak reagálniuk kell.

Hart szerint a gyártóknak két feladatot kell megoldaniuk: rövid távon a meglévő hálózatok méretezhetőségét, hosszabb távon pedig „első osztályú” szolgáltatásokat adó megoldásokat kell kidolgozniuk. A meglévő vagy fejlesztés alatt álló technikák – Fast IP, IP Switching, Tag Switching, IP Navigator – lehetővé teszik e célok egyikének vagy másikának elérését.

A Fast IP-t Jeff Therrmond részletezte: ez az épületen belüli és a telepi (campus) hálózatokat szolgálja. A hagyományos hálózatokban az egy szegmensben belüli forgalom általában az OSI-architektúra második szintjét, az adatkapcsolati réteget igénybe vevő kapcsolókon keresztül halad; ennek megfelelően az adatátvitel nagy sebességgel és kis késleltetéssel zajlik. Két hálózati szegmens között azonban már többnyire átmegy az útválasztókon, s azok, ha nagyobb biztonságot kínálnak is, lassúbbak. A Fast IP-nek az lényege, hogy a szegmensek közötti kommunikációra, amikor csak lehet, az adatkapcsolati szintet használja.

A Fast IP-nek lényeges alkotóeleme a Dynamic Access – a 3Com és egyik stratégiai partnere, az IBM által közösen fejlesztett szoftver. Ezt az ügyfélgepekre kell telepíteni, s a telepítés után megfelelő hálózati intelligenciával ruházta fel a számítógépeket. Azok így kiválaszthatják a hálózaton átvezető leggyorsabb utat, megnövelik tehát – a 3Com vezetői szerint a négy-öttszörösére – a hálózat sebességét. A biztonsági rendszabályokat természetesen továbbra is útválasztók alkalmazásával kell

betartatni. A vezetők ígérete szerint a Dynamic Access 1997 harmadik negyedében már benne lesz a 3Com cég összes hálózati kártyájának alapszerelésében, a régebbiekéhez pedig a Webról le lehet tölteni. A Fast IP független a gerinchálózati technikától: működik Ethernet-, Fast Ethernet-, Token Ring-, FDDI- és ATM-hálózatokon.

Más technológiával is hozzájárul az IBM a Fast IP-hez: Multiprotocol Switched Services (MSS) kiszolgálóját kiegészíti a Next Hop Routing Protocol (NHRP). Ez teszi lehetővé, hogy az ATM alapú telepi hálózatok is beépüljenek a teljes, végpontok közötti virtuális hálózatokba.

Mindez azonban csak a helyi és a kis távolságú hálózatokban adhat megoldást. S e ponton kerül a 3Com és az IBM szövetségébe harmadikként a Cascade, a maga IP Navigator technológiájával. Ez a WAN-kapcsolás hatékonyságát egyesíti az IP-útválasztás „intelligenciájával”. A technológia több végpontból egy végpontba (multipoint-to-point) vezető virtuális áramköri architektúrája jövőtől a nagy távolságú hálózat méretétől függetlenül négyre csökkenthető az útválasztóugrások (hop) száma. További technológiák – az IFMP, az IEEE 802.1p és 802.1Q – rendszerbe állításával végül csak egyetlen ugrásra van szükség, s ezzel minőségi szolgáltatásokat adó hálózat áll elő.

Mindebből számos előnye származik a felhasználónak – állították a 3Com képviselői. A teljesítmény megnövekedésével gyorsabbak lehetnek az intranet, csökkenhet az Internet túlterheltsége; a szabványos megoldások révén gyorsabban kerülnek piacra az új termékek, és kevesebb gondot okoz az inkompatibilitás.

Sch. A.

ANSware: új Cisco-VAR

Február 5-én, a Cisco Systems Hungary sajtótájékoztatóján Budafoki Róbert, a képviselői iroda vezetője beszámolt a Cisco január 25-ével zárult második negyedének eredményeiről: az 1,6 milliárd dolláros nettó árbevétel 73 százalékkal több, mint az előző év hasonló időszakának 918,5 millió dolláros forgalma. A cég egymás után tizenegyed-szer könyvelhetett el két számjegyet negyedéves forgalomnövekedést. A tiszta jövedelem 338,5 millió dollár volt, a részvényenkénti hozam 0,49 dollár (egy évvel korábban 209,7 millió dollár, illetve 0,31 dollár). A magyarországi adatokat Budafoki nem hozta nyilvánosságra, de közölte, hogy az 1997-es pénzügyi év első felében 115 százalékkal növelték bevételüket az előző üzleti év hasonló időszakához képest, a második negyedévben pedig 30 százalékkal az előzőhöz viszonyítva.

Tavaly az év magyarországi Cisco-partnerének választották a hálózatiintegrátor LNX-et, amely 1996 végén – az Optotrans után másodikként az országban – Silver partneri minősítést ért el. December elején újabb partnerrel bővült a Cisco-rendszerintegrátor köre, VAR-megállapodást kötöttek a gyártó-és platformfüggetlen hálózati szolgáltató ANSware-rel.

A növekvő hazai Cisco-forgalom miatt 6 főre növelték a képviselői irodán dolgozók számát. Budafoki a Cisco '97-es második féléves terveit közlél megemlítette, hogy az ATM-piacon jobb eredményeket szeretnének elérni. Az eddig kicsit háttérbe szorult Cisco Pro-forgalmat kívánják fellendíteni, a disztribúció regionális menedzser Magyarországon, Szlovéniában és Horvátországban Kovács Péter.

Sziebig Andrea

Egy készülő házasság

eljegyzési háttérbeszélgetés a közös gyermekekről

Mióta napvilágra került az Optotrans-Rolitrón fúzió ténye, azóta a számítástechnikai berkekben szinte ez a legizgalmasabb téma. Nemcsak az ügy háttére, de az egyesülés jövője is foglalkoztatja a felhasználókat, a szállítókat, a konkurenseket és a partnereket. Éppen ezért úgy gondoltuk, hogy a két érintett féltől, Szalóczy Zsoltól, az Optotrans vezérigazgatójától és Gyurós Tibortól, a Rolitrón Informatika vezérigazgatójától informálódunk a helyzetről és az elképzelésekről. Arra is kíváncsiak voltunk, hogyan értékelik az egyesülést a Rolitrón korábbi kéréit, a rendszerintegrációt zászlajukra tűző multinacionális cégek, illetve a két cég egyetlen közös partnere.



– Úgy hírlík, szép számmal akadtak kérők. Nevesítene őket?

Gy. T.: Úgy gondolom, én nem nyilatkozhatok arról, hogy mely cégek jelentkeztek vevőként. Név nélkül azonban elmondom, hogy voltak olyan cégek, amelyek elsősorban konzulensekhez akartak jutni a Rolitrón felvásárlásával. Mások a Rolitrón vezetőivel akarták erősíteni saját cégük menedzsmentjét. A legtöbben azonban a Rolitrón rendszerintegrációs tevékenységével kívánták növelni cégük piaci súlyát. Akadt olyan vevőjelölt is, amelynek regionális stratégiájához kellett volna. Végeredményben egyetlen kérének sem volt rossz az elgondolása, egyikük sem akart volna „megölni” minket. Érdemben bármelyiküket el tudtuk volna fogadni új tulajdonosunkként. Ezek a tárgyalások egyáltalán nem voltak könnyűek. Korábban mi törtük azon a fe-

jünket, hogy cégeket vásárolnánk, most pedig minket akartak megvenni. Én magam azért sem voltam könnyű helyzetben, mert egyrészt tulajdonos vagyok a Rolitrónban – így saját jövőm is függött a döntéstől, másrészt fizetett alkalmazottként vezetem a céget – ebben a minőségemben a többi tulajdonos érdekeit is szem előtt kellett tartanom.

– Bizonyára felmerült Önökben is, hogy megpróbálják megvenni saját magukat.

Gy. T.: Eljártunk ezzel a gondolattal is, de nem akartuk a tipikus magyar privatizáció útját járni, vagyis hogy hitelből megvegyük a céget, 3 évig törlesztjük a kölcsönöket, aminek következtében további befektetésre, fejlesztésre már nem futja erőnkéből. Mi meg akartuk menteni a Rolitrónt. Bármilyen hihetetlenül hangzik, nem akartunk kisebbségi tulajdonosból többségi tulajdonossá válni és ezáltal „meggazdagodni”. Ellenben jó lehetőséget láttunk arra, hogy a Rolitrón eladásával megváltoztassuk a magyar informatikát.

A völegény

– Mi keltette fel az Optotrans érdeklődését a Rolitrón iránt?

Sz. Zs.: Már két éve beszélünk arról Tiborral, együtt mihez is kezdhetnénk – igaz, korábban nem cégszinten, hanem magánemberekként. Mindketten úgy láttuk, hogy a hazai informatikai piac nagyot változott; már nem voltunk úgy elkényeztetve, mint pár éve. Láttuk, hogy nem egykönnyen találunk olyan piaci szegmenst, ahol a korábbi haszonkulcsal

tudnánk dolgozni. Már jó egy évvel ezelőtt látszott, hogy nincs olyan új technológia, amit meg tudnánk lovagolni, ráadásul a felhasználók sincsenek olyan jó pénzügyi helyzetben, mint néhány éve. Ugyanakkor a hazai informatikai piacon szereplő cégek is növekedtek, többen elérték azt az árbevételt és méretet, amelyről nehéz a továbblépés. A Rolitrón 1996-ban 1,45 milliárd forintos árbevételt ért el, mi pedig közel 100 alkalmazottal 1,6



milliárd forintos forgalommal és 150 millió forintos nyereséggel zártuk a tavalyi évet.

– Ha már a számoknál tartunk, szeretnénk a vásárlás kapcsán néhány konkrét adatot hallani. Mennyiért kelt el a Rolitrón, és mekkora az Optotrans részaránya?

(Folytatás a 21. oldalon.)

ROLITRON Informatika Rt., ATEC tanfolyamok időpontja – 1997. I. félév

MCP vizsga	Tanfolyam	Kód	Január	Február	Március	Április	Május	Június	Időtartam (nap)	Ár (Ft)
MCSE/MCPS	Administering Microsoft Windows NT 4.0	803		3-5			20-22		3	55.000
MCSE/MCPS	Supporting Microsoft Windows NT 4.0 Core Technologies	687	27-31		3-7	7-11	5-9		5	80.000
MCSE	Supporting Microsoft Windows NT 4.0 Enterprise Technologies	689				21-25			5	80.000
MCSE	Core Technologies of Microsoft Exchange Server 4.5	632		17-21				9-13	5	90.000
MCSE	System Administration for Microsoft SQL Server 6.5	756			10-14				5	82.000
MCSE/MCSD	Implementing a Database Design on Microsoft SQL Server 6.5	750			17-21		26-30		5	82.000
	Performance Tuning and Optimization of Microsoft SQL Server 6.5	665						16-20	5	95.000
MCSE	Supporting Microsoft System Management Server 1-2	732					12-16	23-27	5	65.000
MCSE	Supporting Microsoft Internet Information Server 2.0	758				16-18			3	50.000
MCSE/MCPS	Supporting Microsoft Windows 95	540			24-28				5	75.000
MCSE/MCPS	Internetworking with Microsoft TCP/IP on Microsoft Windows NT 4.0	588						2-5	5	80.000
MCSE	Supporting Microsoft Proxy Server 1.0	664				2-3			2	60.000
	Installing Supporting Microsoft Office 97	656				14-15			2	50.000

* Amennyiben a listán nem szereplő tanfolyam iránt érdeklődik, kérjük, hívjon bennünket a 270-5120-as telefonszámon.

* MCSE Okleveles Microsoft Rendszeremlék fokozat megszerzéséhez szükséges vizsgára előkészítő tanfolyam.

* MCPS Okleveles Microsoft Termékspecialista fokozat megszerzéséhez szükséges vizsgára előkészítő tanfolyam.

* MCSD Okleveles Microsoft Rendszerfejlesztő fokozat megszerzéséhez szükséges vizsgára előkészítő tanfolyam.

* A tanfolyam ára tartalmazza a hivatalos Microsoft tanfolyami segédlet árát is.

* Az ár- és időpont-változtatás jogát fenntartjuk.

* A feltüntetett árak nettó árak.



Cím: 1138 Budapest, Váci út 168/A
Telefon: 270-5120 Telefax: 270-5132
Internet: www.rolitrón.hu

07024

E számunk hirdetései (Ads' Index):

29 Perleria Kft. - noteszélpek	20. old.	Hansa Electro Ten Kft. - PC-alkatrészek	20. old.	LAP Stúdió Kft.		Rank Xerox Magyarország Kft.		Symantec Norton-alkö	15. old.
3Soft/TH System Kft. - internetes kereskedélem	28. old.	HCS Hungary - Ethernet-elemek	16. old.	PC-k, alkatrészek, szoftverek	16. old.	lényegfontosok	28. old.	Számok Disztribúció	
Albacomp Rt. - periturnus PC-k	20. old.	Hewlett-Packard, DeskJet 400C nyomtató	12. old.	eVOLUTION - viszonteladó-töbörzés	16. old.	Novell IntranetWare for SB	15. old.	Novell IntranetWare for SB	15. old.
Állás hirdetések	10, 23, 29. old.	Hewlett-Packard, DeskJet 820 Cx-alkö	18. old.	Roland Sign Center		Szalácsi Rendszerház Rt. - tanfolyamok	8. old.	Szalácsi Rendszerház Rt. - tanfolyamok	8. old.
Arco Kft. - a drive 120 megabájtós lemez	16. old.	HUMANÉlvt Kft.		Microsoft: Windows NT Server 4.0	2. old.	SzövegABC Kft. - gyári szoftverek	26. old.	SzövegABC Kft. - gyári szoftverek	26. old.
Business SW Center Kft.		DELL PowerEdge 2100 Server	11. old.	Mikropo Computer		CAMJet nyomtató és tálvilágó	4. old.	SZÜV Computer-M: PC-k, szaküzetek	20. old.
OEM Microsoft-szoftverek	3. old.	EDG - InterNet T10 lemezbolt	26. old.	Microtek lap- és diaolvások	8. old.	Rolitrón Informatika Rt. - ATEC tanfolyamok	7. old.	TeleLogic Kft. - OS/2-szoftverek	24. old.
DataNet - internet-szolgáltatás	3. old.	EDG - magyar számítástechnikai szakírónyvek	20. old.	Minor Kft. - MCT memóriamodulok	32. old.	Selectrade Kft. - termékvalaszók	15. old.	Ita Computer - PC-k, alkatrészek	16. old.
DYNAsoft Kft. - SAP, Digital Információs nap	21. old.	EDG - PC World 97/2 CD melléklet	17. old.	OKI Képviseleti Iroda		Server Computer Kft. - Micronics PC-k	32. old.	V. Országos Programozói Barikád	24. old.
E-Comp Kft. - ALR, Epron, HP, Micronics	23. old.	EDG - számítástechnikai szakírónyvek	23. old.	OKPAGE 4w nyomtató	32. old.	Spaier Kft. - PC-leállítás	11. old.	Walton Networking Ltd.	
Evide Electronics - UPS-ek	13. old.	EDG - számítástechnikai szakírónyvek	23. old.	Optotrans Rt. - rendszerintegráció	32. old.	Sprint - gyári szoftverek, viszonteladók	23. old.	Novell IntranetWare for SB	5. old.
EFO Kft. - PC-k, alkatrészek	26. old.	Imation (3M) - mágneses adalfordozók	16. old.	Pantrend Kft. - dk, Packard Bell, HP, Star	23. old.	Storage System Kft. - Sony optika tárolók	25. old.	WIN Computer - PC-k, alkatrészek	23. old.
Garnszhár Kft. - TAINET LAN-elemek	15. old.	Kerog Kft.		Polaroid Centrum - Polaroid Digital Imaging	16. old.	SUN Microsystems			
GrafDSHS Kft.		q cím, Technikon '97 konferencia	24. old.	Procomp Hungary Kft. - Fujitsu MD-meghajtó	8. old.	Ultra Enterprise 5000 Server	14. old.		
Creative CD-Recorder CD-R4210	9. old.	KaSo Kft. - gyári szoftverek	8. old.	R.A. Trade Kft.		SUN Microsystems: trérek	22. old.		
		KTI Networks - KR-10C jellemző	10. old.	Epson Stylus Color 500 nyomtató	1. old.	Swed Rt. - Microsoft OEM szoftverek	8. old.	IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLAT	23. old.

A minőség ...

MICROTEK
Scanner Software Support**24bit ScanMaker E3**
Az olcsó....**ScanMaker E6 30bit**
Az ideális válsztás ...**36bit ScanMaker III**
A professzionális ...**ScanMaker 35t Plus 30bit**
A dia- és filmszkenner ...

... és mindezt a varázslatos

ScanWizard

szoftverrel, mellyel munkáját megkönnyítheti!

A HIVATALOS MICROTEK
DISZTRIBÚTOR... most
SZENZÁCIÓS
áron!**MIKROPO COMPUTER**

1065 Budapest, Nagymező u. 51. • Tel.: 153-0111 • Fax: 269-0151

OKK SVED
AZ OKK OEM DISZTRIBÚTOR

1997 a változások éve...

Microsoft
Windows 95
OSR 2 Magyar verzióKizárólag új számítógéppel
együtt hozható forgalombalDisztribúció viszonteladók részére:
1146 Budapest, Hungária krt. 67. Telefon: 222-0133 • Fax: 222-0134SZÁMALK RENDSZERHÁZ RT. RÖVIDTÁVÚ ALAPOZÓ ÉS
OKTATÓ ÉS KONZULTÁCIÓS KÖZPONT TOVÁBBKÉPZŐ TANFOLYAMOK 1997**Hivatalos Microsoft tanfolyamok:**Administering MS Windows NT 4.0 (kód: 661)
Supporting MS Windows NT 4.0 - Core Technologies (kód: 687)
Supporting MS Windows NT 4.0 - Enterprise Technologies (kód: 689)
Supporting MS Windows 95 (kód: 540)**Továbbképző tanfolyamok:**Adatmodellezés Bevezetés az SSADM System Engineer használatába
SSADM - alapok SSADM - részletes technikák
SSADM - projekt SSADM - minőség
SSADM - vezetőknek**Kérje részletes tájékoztatót!**SZÁMALK OKK Továbbképzési Igazgatóság: 1115 Budapest, Etele út 68.,
Telefon: 203-0304/3050 (Kele Károly) /3051 (dr. Darnai Lászlóné), Telefax: 203-0318


FUJITSU
MADE IN JAPAN

MAGNETO-OPTIKAI DRIVE
640 MB/lemez
SCSI-2 interface
512 KB, 2 MB Buffer
többször írható

Procomp-Hungary Budapest, Szállítás u. 21. tel: 262-6631, 260-4348* fax: 260-6318

**Keszó Kft.**1055 Budapest V., Falk Miksa utca 6.
Telefon: 332-8717
Telefax: 302-5136
E-Mail: keszo@ind.eunet.hu

Novell Intranetware for small business upgr. from any system 5/10 users	85 000/125 000
MS Office 97 angol/upgrade/professional/prof. upgrade	90 000/45 000/108 000/56 000
(Word 8, Excel 8, Ppoint 8, Access 8, Outlook, Internet Explorer 3.01...)	
Zetafax for NT önálló faxszerver/ 5 users/10 users	185 000/250 000
SAPS for NT modemsorozás Server + 5 users...	108 000
Diskeeper 2.0 for NT 4.0 defragmentáló Server/Workstation	68 000/27 000
System Commander Win95 multiboot/Partition Magic	19 600/19 000
Windows Commander-regisztráció	12 000
PageMaker 6.5/upgrade	149 000/39 000
Adobe Photoshop 4.0 Win95, NT/upgrade	156 000/45 000
MS FrontPage 97/MS Outlook 97	27 000/19 000
MS Win NT 4.0 SERVER Resource Kit/Workstation Resource Kit	32 600/14 000
Windows 95 Resource Kit/Office 95 Resource Kit	7 300/8 400
Adobe Acrobat 3.0 Win, Win95, NT	59 000
Adobe TypeManager 4.0 Deluxe CD Win95, NT	16 000
Adobe Freehand Graphics Studio 7.0 comp. upgr./Illustrator 4.1	64 000/89 900
Recognita 3.0 Plus for Win/Recognita 3.2 Win95-NT	89 000/89 000
Uninstaller 4.0/Cleanseep 3.0 Win, Win95, NT	12 000/13 000
CorelDRAW 7.0/upgrade/Corel Megapack 5 CD	114 000/64 000/16 000
Label Unlimited Win/Win95 (címkék, vonalkódok, kártyák...)	14 000
Page Plus 4.0 Pro Win/Win95	16 000
Virtual Home Win/Win95 3D-s, gyors, professzionális otthontervező	12 000
Multimedia Toolbook II Publisher (MM, Toolbook 4.0 utódja)/upgrade	156 000/52 000
PKZIP 2.3 Win 32 bit, hosszú fájlnév, darabolás, EXE DOS-ra, Windowsra...	13 000
WinfaxPro 7.5 for Win95, NT/Reachout 6	29 000/34 000
Norton Utilities 95 v2.0 comp. upgrade	22 000/14 000
Norton Antivirus 2.0 for NT 4.0/Win95 (havi frissítés Internetről)	19 000/19 000
Norton Commander 1.2 Win95-NT/upgrade	18 000/9 000
Norton NT Tools	12 000
Internet Fastfind Win95-NT	12 000
Netscape Navigator Gold 3.0 Win95-NT Web-szerkesztővel	14 000
Remove-It 3.02 16/32 bit/Caplus 7.0/Fix-It for Win95	12 000/18 000/16 000
WebAuthor for WinWord 7/WebPublisher/TotalWeb	16 000/22 000/28 000
ABC Flowcharter 7.0/upgr./ABC Graphics Suite 95 comp. upgr.	72 000/39 000/39 000
Visio 4.0 for Windows 16832 bit/upgr./Visio Technical 4.1	39 000/21 000/78 000
Clarion for Windows adatbázis-kezelő 2.00211/upgr.	99 000/42 000
(16-32 bites kódgenerálás, 286-586 optimalizáció, sebesség-optimalizáció, valódi compiler 16bb adatbázismotor (ASCII, Btrieve, FoxPro, Clipper, Clarion, TopSpeed, Oracle) indexelőmórányával együtt kezelés egyidejűben, programgenerátorok (menü, report, screen...)	
MS Windows 95 angol upgrade - Multitkey 3.0 billentyűzet driver	18 000
MS Windows 95 magyar upgrade	37 000/20 000
Multitkey 3.x (32 definiálható billentyűpár Win.3.1.x, Win95)/upgrade	3 600/2 000
Multitkey 3.0 DOS	1 000
NT KEY 4.011/upgrade előző, III. más verziókról	10 000/6 000
Multi-Edit for Windows 7.10g Delphi-kegészítéssel/Kedit for Windows 1.5	36 000/39 000
QEMM 8.01 (DOS), Windows, Win95/upgrade	17 000/9 000
CorelDRAW 4.0/CorelDRAW 5.0	17 000/54 000
QuarkXPress 3.32 Windows/PowerMAC	156 000/169 000
Vírusirtó és vírusgátak 1 éves követéssel felszerelt felhasználószámra, hálózatra is (operációs rendszerek: DOS, Windows, Windows 95, NT, OS/2); McAfee VirusScan, F-Prot, Virus Buster, TBAV, IBM Antivirus, PC-Cillin, Virex stb. raktárolt.	
Áraink az ÁH nem tartalmazzák. Az árváltoztatás jogát fenntartjuk. Áraink a február 3-1 állapotot tükrözik.	

MEGRENDELŐLAPElőfizetéssel megrendelem a
Computerworld-Számítástechnikanemzetközli informatikai hetilapot példányban,

- egy évre: 4872 forintért
- fél évre: 2436 forintért
- negyed évre: 1218 forintért

Név (intézmény neve):

Cím:

A megrendelőlapot a következő címre kérjük visszaküldeni:
IDG Lapkiadó Kft.
1537 Budapest, Postafiók 386. • Fax: 156-9773



Szemtanuk szerint Kölnben, az októberi Photokina kiállításon több mint 80 digitális fényképezőgépet állítottak ki, és a karácsonyi vásárig csak növekedhetett a választék. Más szemtanuk pedig azt állították, hogy az atlantai olimpián a fotóriporterek többsége valamelyik Kodak DCS típust használta. A vezető fényképezőgép-gyártók – Nikon, Minolta, Canon stb. – nagy csinnadrattával bevezették a mágnescsíkos filmet használó gépeket, de az 1996-ra beígért áttörés mégsem következett be.

Készülődik tehát valami a hagyományos fényképezés ellen, s ennek a készülődésnek a természetéről próbáltam pillanattelvéltel készíteni egy, a Floppyland Kft.-től kölcsönkapott Polaroid PDC-2000/40 típusú digitális gép apropóján.

Milyen egyszerű lenne azt mondani, hogy a helyzet tökéletesen azonos azzal, ami mondjuk, 10 éve volt az audio-CD-k területén. Ismert volt a technológia, minden valamirevaló gyártónak volt asztali készüléke, de a közönséges halandók számára elérhetetlenül drágán adták. Mára viszont az asztali CD-játszókat bagóért dobálják a vásárlók után, 5-10 ajándék lemezzel próbálva vonzóbbá tenni azokat. Hagományos hanglemez szinte nem is lehet már kapni, viszont műsoros kazettát minden CD-boltban kínálnak még, igaz, a CD-kre szánt eladási terület kevesebb mint harmadán.

Ennek alapján tehát kézenfekvő lenne azt jósolni, hogy a hagyományos film tömeges használatának napjai meg vannak számlálva, legkésőbb öt év múlva a maiak kevesebb mint a tizedére fog csökkenni a piaci részesedése. Ami a szokásos zsurnalisztikai tévedés lenne, egy mai tendenciát általánosnak vetíteni a jövőbe.

Van azonban két alapvető különbség az audio-CD és a digitális fényképezőgép mint a saját területén forradalmi technológia között:

- ◆ megjelenése pillanatától kezdve a CD vitathatatlanul jobb hangminőségű volt, mint bármely elődje (*nanal* – A Szerk.), ami messze nem igaz a digitális gépek képminőségére;

- ◆ az audio-CD hallgatásához szükséges berendezés elég hamar bárki számára beszerezhetővé vált, nagyobb pénztárcaterhelés nélkül, és a kezeléséhez 3 gomb funkcióját kellett megtanulni. Viszont még a legegyszerűbb digitális fényképezőgéphez is kell egy PC, egy program és egy lehetőleg színes nyomtató. És ezek a feltételek nem fognak változni attól, hogy a technológia elterjed-e, avagy nem.

Számoljuk egy kicsit! Becslések szerint

Filmetlen képcsapda

mintegy 400 millió PC-t használnak a világon, ennek mintegy harmada, 133 millió az otthoni gép (egyelőre). Ha minden harmadik-negyedik háztartási PC-hez vesznek fényképezőgépet, akkor az elkövetkező évekre 30-60 millió digitális fényképezőgép vásárlását lehet előre becsülni, figyelembe véve az otthoni (SOHO) PC-k részarányának már mostanában is jól észlelhető növekedését.

Nem kis piac ez, de bizony nagyságrenddel kisebb, mint az audio-CD-é, és itt nem lehet a „műsor” keresletnövelő hatására számítani. Ahhoz persze mégiscsak elég nagy piac, hogy az összes gyártó rámozduljon, de súlyos tévedés lenne a „háztartási” digitális fényképezés általánossá válására számítani.

A készülék

Digitális fényképezőgép, ebből következően nincs benne film, sem filmtovábbító, leszorító szerkezet stb., ezek helyett elektronikus képérzékelő és -tároló eszközök tartalmaz. Fontos és egyelőre minden típusra jellemző, hogy a képérzékelő mérete lényegesen kisebb, mint a(z) amatőr fényképezésben) szabványos 24x36 milliméteres filmkockáé, emiatt különféle optikai trükkökre van szükség, hogy a szokásos fényképezési objektív a kisebb képterületet használhassa. Általánosan jellemző az is, hogy a képinformáció feldolgozása és tárolása hosszabb ideig tart, mint a hagyományos gépek filmtovábbításához szükséges idő; a digitális gépekkel nem lehet gyors sorozatfelvételeket készíteni.

Két kategóriát lehet jól megkülönböztetni. Az egyik példányai a tömeggyártású videokamerák 12,7x12,7 milliméteres CCD-jét (töltéscsatolt eszközt, elektronikus képérzékelőt) tartalmazzák, a másik kategória készülékeibe egyedi fejlesztésű, nagyobb, de szintén CCD-elvű lapkákat építenek. Mivel a tömeggyártású és az egyedi gyártású félvezető eszközök ára között több nagyságrendnyi a különbség, a magasabb kategória árszínvonala tízszerese az alacsonyabbnak. Továbbá: gyakorlatilag nincs a két kategória közé eső termék.

A magasabb kategóriában elengedhetetlen a professzionális, tükrreflexes (az objektívén át „néző” keresőjű) fényképezőgép-mechanika, amelynek mintegy kiegészítője a digitális képrögzítés. Nikon-, Canon-, Minolta- és Hasselblad-vázra épített megoldások léteznek, természetesen mindegyik az adott gyártó objektívcsaládját használja.

Érdekes módon az abszolút professzionális, digitális mozgófilmkészítés eszközei is elkezdtek „leszivárogni” a fogyasztói piacra. Jelenleg három olyan digitális videokameráról tudok, amely (elméletileg) a szórakoztatóelektronikai boltokban megvásárolható: a Sony DCR-VX1000, a Panasonic AG-EZ1-UP és a JVC GR-DV 1. Helyüket ebben az ismertetőben az indokolja, hogy mindegyik tud állóképeket is rögzíteni, áruk miatt azonban feltétlenül a magas kategóriába tartoznak. Felbontásuk, (állókép)minőségük viszont alatta marad a professzionális fényképezőgépek egyedi CCD-ivel elérhetőnek – de a rosszabb képből másodpercenként 30-at tudnak mágneslemezre rögzíteni... Sejtjethet ezek után, hogy a bevezetésben

említett típusbőség melyik kategóriára jellemző? Sajnos azt kell mondanom, hogy a videokamera CCD-jére épített automata „Pajtás” gépek képminősége igen jól illeszkedik az alacsony kategóriájú tintasugaras nyomtatók felbontásához és színhűségéhez – csak hát még a legegyszerűbb digitális gép is ugyanannyiba kerül, mint a képek fogadásához és feldolgozásához elengedhetetlen PC.

Vannak olyan cégek, amelyeknek a csodával határos módon sikerül a két kategória közé eső terméket létrehozni. Az egyik a Pixera, amely az olcsó ipari kamerák érzékelőjét és saját fejlesztésű szoftvert használva fejlesztett ki álló- és mozgóképek digitális rögzítésére alkalmas eszközt. A szakajtó szerint a Pixera Visual Communication System egymillió képpontos eszközei, az ezer dollár alatti árukhoz képest, hihetetlen minőségűek. (Vadászom a magyarországi forgalmazóra, siker esetén természetesen bemutatjuk a készüléket.)

A másik a Polaroid.

Polaroid PDC-2000

Sietve leszögezem, hogy a Polaroid digitális fényképezőgépe szerintem a magasabb kategóriába tartozik, annak ellenére, hogy a rendelkezésre álló dokumentumok (prospektus, specifikációk, kézikönyv, vonatkozó Web-oldalak) következetesen eltitkolják képérzékelőjének méretét, va-

laminthat hogy a gép nem használ kereskedelmi fényképezőgép-mechanikát. Az viszont kiderül, hogy a készülék egyféle módon készíti a képeket, amelyeket kétféle formában lehet további felhasználás céljából számítógépen tárolni: 800x600 és 1600x1200 képpontos méretben, képpontonként 24 (alapszínenként 8) bites felbontásban.

További kommentár nélkül a lényeges adatok: a vele járó objektív 38 milliméteres fókusz távolságú, fényerőssége 2,8-as; három altípus kapható: a PDC-2000/T belső tároló nélkül, kizárólag számítógéppel együtt használható, 499 ezer forintért; a 2000/40-es beépített merevlemezére 40 felvétel fér, 749 ezer forintért; és a hatvan képet tároló 2000/60-as 899 ezer forintért. Automatikusan exponál a PDC-2000 mind távolság, mind fényrekesz, mind a vaku tekintetében, de az automatikák kikapcsolhatók. (Amit őszintén szólva nem értek, hiszen sem a távolság, sem a fényrekesz nem állítható kézzel a gépen. Lehet, hogy az AF gomb csak placebo?) Amint a terméktároló látszik, eléggé szokatlan a gép kialakítása, de robusztus, fémházas (szabványos állványcsatlakozója is van), és az összes működési jellemző megjelenik egy LCD kijelzőn.

Mind macintoshos, mind PC-s szoftver jár a géphez, amely SCSI csatlakozón keresztül kommunikál a számítógéppel. Szerves része még a 4 cruzaelem méretű ak-

INGYENES BUDAPESTI HÁZHOZSZÁLLÍTÁS

Készítse el saját CD-jét,
legyen CREATIVE!



GRAFI SHS

CD-Recorder CDR4210. A GrafiaSHS Kft. legújabb terméke a Creative CDR4210-es CD írója, mely 2-szeres író és 4-szeres olvasó egyébként áll. A hozzáférési idő kevesebb, mint 300 ms. A CDR4210 1MB adat bufferrel rendelkezik. A csomagban a CD-Rassist és CD-RMelody programok és két író CD is található. Új szolgáltatásunk a GrafiaSHS Kft. CD íróit is vállal.

A GrafiaSHS Kft. a Creative termékek hivatalos magyarországi disztribútora. A legrovidebb határidőn belül, a legkedvezőbb feltételekkel szállítja a teljes Creative termékkatalógusunk Budapesti ingyenes házhozszállítás. Angol nyelvű szoftver- és termékinformációk a GrafiaSHS-től.



CREATIVE
CREATIVE LABB



GRAFI X SHS
Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Budapest X., Ászárhegyi út 72. • 1388 Budapest, Pf. 06/100 • Telefon/Telefax: 262-5243
Kérje aktuális árlistánkat a FaxBankból! Fax: 100-8511 (1490*)

CSAK VÍZONTLEADOKNAK ÁRUSÍTUNK

INGYENES BUDAPESTI HÁZHOZSZÁLLÍTÁS



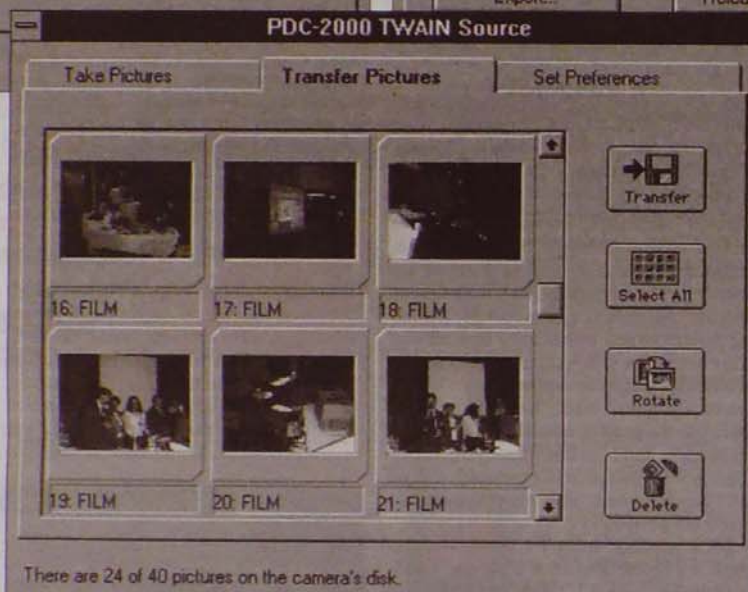
Use snap button to take picture!

kumulátor, egy hálózati tápegység, mely egyben az akkumulátorokat is tölti, egy SCSI-kábel, egy csukló- és egy vallszj. Állítható a SCSI-sorszám, és a kézikönyv külön megemlíti, hogy a gép tartalmazza az elektronikus lezárást (csatlakoztatásakor a SCSI-lánc utolsó elemévé válik).

Külön vásárolhatunk hozzá egy nagyobb fókusz távolságú (60 milliméteresnek megfelelő) objektívet, PC-Card SCSI illesztőt noteszgépekhez, hordtáskát, 12 voltos gépkocsi- (szivargyújtó-) adaptert.

Háromféle szoftvert használhatunk a képek letöltésére PC-s környezetben, egy közvetlen programot, egy TWAIN meghajtót vagy egy Photoshop-bedolgozómodult. Meglepő módon a háromféle program kezelőfelülete és szolgáltatás-készlete tökéletesen azonos: megtekinthetők vele a gépben tárolt képek, áttöltethetők a PC-re, egyenként vagy csoportosan kitorolhatók a gépből, és készíthetünk felvételt közvetlenül a PC merevlemezére is. Ebben a programban lehet megvásárolni a PC-s tárolás 800x600 vagy 1600x1200 képpontos formáját. A program csak .TIF állományokat tud létrehozni, ha TWAIN vagy Adobe bedolgozómodult használunk, a befogadó szoftverrel lehet bármilyen másra alakítani. (Szokás szerint a shareware Paint Shop Prót használtam befogadónak, szokás szerint simán működött mind TWAIN-, mind Adobe-módban.)

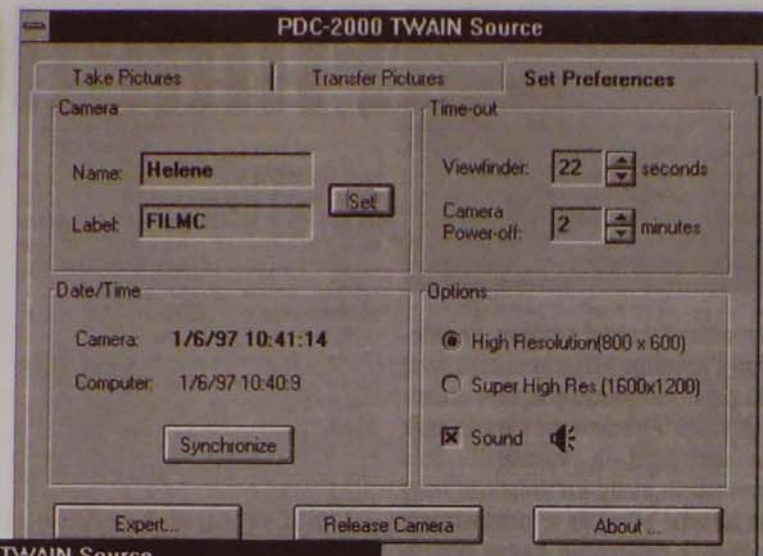
Ami hiányzott: nem lehet a (virtuális) filmérzékenységet állítani, pedig még a



There are 24 of 40 pictures on the camera's disk.

legolcsóbb automata fényképezőgépe is vásárolhatok kedvem szerint 100, 200, 400 vagy 1000 ASA-s filmet. Mivel a PDC-2000-es nem tükörreflexes rendszerű, hanem külön keresőoptikája van, nem rovom fel, hogy nincs hozzá változtatható gyújtó távolságú objektív.

Ami viszont kiváló: a képmínőség. Nem lehet véletlen, hogy a legjobb szín-hűséget nyújtó digitális fényképezőgépek olyan cégek gyártják, amelyek filmet is készítenek. (Itt most a professzionális Kodak gépekre célozom.) Tapasztalatom szerint az 1600x1200-as képméret már



A Polaroid PDC-2000 digitális fényképezőgép meghajtóprogramjának három „arca”: az exponáló, a képkézelő és a beállítások

mondta „Érdekes. És mennyibe kerül?” Megmondtam. Ekkor kitört: „Bolondok ezek?! És emellé még kell az egész számítógép, sőt még egy nyomtató is! Nem mondom, ha nem kerülne többé, mint egy normális fényképezőgép, akkor esetleg, talán-talán.”

Ez a helyzet. És cseppet sem enyhült a feleségem indulata akkor sem, amikor elmondtam, hogy a Casio, a Canon, az Olympus vagy a Kodak (alsó kategóriás) modellje csak 140-200-300 ezerbe kerül. Az ő reagálása teljesen egybevág egyes piackutató intézmények felméréseivel, melyek szerint (Nyugaton) manapság 200-300 dollár az a beszerzési értékhatár, amennyiről egyedül dönthet egy családtag. A digitális fényképezőgépek otthoni, amatőr célú használatának jól észlelhető terjedésére tehát még sokáig, sejtésem szerint az ezredfordulóig várni kell.

Addig is a tipikus alkalmazási terület olyan intézmények munkájának a támogatása, amelyeknek nagy tömegű, közepes képmínőségű (inkább információs, mint esztétikai értékű) grafikus információra van szükségük. Ilyenek a biztosítók, a rendőrség, a közterület-felügyelet, az ingatlan- és gépkocsi-közvetítők, valamint az árukatalógus-készítők.

Kenczler Mihály

alkalmas arra, hogy akár A/4-es címlap-fotó is készülhessen belőle. Ugyanezért nem hiányzik fájóan a zoom optika, mert ezt a nagyobb felbontású formátumot bátran lehet nagyítani.

Tényleg csak egyetlenegy hibája van a Polaroid PDC-2000-nek: a magánszemély által megfizethetetlen ára.

Értékelés

A feleséget idézem: amikor megmutattam neki a PDC-2000/40-es fényképezőgépet, és elmeséltem a képességeit, azt

KTI
NETWORKS

„ALL YOU NEED IN LAN WE BACK YOU UP”
Tel.: (06-20) 333-KTI (333-584) Fax: 118-6813
Mail: ktinet@mail.inext.hu
http://www.inext.hu/ktinet

ÚJDONSÁG

KR-10C

az ideális 10-BASE repeater nagy távolsághoz vagy 2 épület összekötéséhez
1 BNC, 1 STP, 1 optikai port
144 x 100 x 26 mm
2 év garancia



Tekintse meg teljes kínálatunkat az Interneten!

51059

IQSOFT

Az IQSOFT Rt., amely a hazai szoftverfejlesztés és -forgalmazás egyik meghatározó cége,

az alábbi területekre keres szakembereket:

- Partnerkapcsolati manager/Key account manager
- Termékmanager
- Projektvezető

Amit ajánlunk:

- kiemelkedően jó közösség
- hosszú távú perspektíva
- szakmailag élenjáró témák
- továbbfejlesztési lehetőségek

Amit értékelünk:

- önállóság
- piacismeret
- jó kapcsolatteremtési készség
- tárgyalóképes angol nyelvtudás

A szakmai önéletrajzokat a betölténi kívánt munkakör megjelölésével az IQSOFT Rt., 1439 Budapest, Pf. 683 címére várjuk.

09057

Mit várjunk az NC-től?

Amit a főnökség mond: Nagyobb dolgok forognak most kockán. **Jelentése:** Már döntöttünk, úgyhogy holmi tényekkel ne idegesítsenek minket.

Úgy tűnik, iparágunk sem mentes a „szomszéd legelőbe mindig zöldébb” szindrómától. Miután az NC-k jelenléte még nem annyira valószínű és kézenfekvő, könnyű őket felruházni olyan varázslatos tulajdonságokkal, amelyek megoldanak minden, idáig a PC-knek tulajdonított problémát.

Nem lesz ennyire izgalmas a valóság: a Java ugyanis lassú, a prototípus NC-k pedig nagyjából annyira gyorsak, mint egy vemhes csiga. De ne aggódjunk, a Javalapok, a futásidőben fordítók, no meg még néhány készülő találmány majd csak megoldja ezeket a gondokat. Vagy pedig a Digital átpozicionálja Alpha processzorát NC-lapkává, hogy a Javát felhozza a megszokott PC-s teljesítmények szintjére.

De belefáradtam már a vitakozásba, úgyhogy inkább megpróbálok segíteni minden NC-pártinak, hogy sikeresen üzemelhesse be új rendszerét. Bármely új architektúrára történő helyes átváltás gondos tervezést kíván, a bajok minimalizálása érdekében. Íme, a terv.

1. lépés: álljunk át tisztán Java alkalmazásokra. Minden NC-hívó elmagyarázta, hogy az NC-k nem cserélnek le minden PC-t, csak egy részüket. De mivel az elektronikus dokumentumok akkor is meg kell majd osztani a gépek között, ha a felük NC-vé vált, nyilvánvalóan ugyanazokat a szövegszerkesztőket és táblázatkezelőket kell mind a PC-ken, mind az NC-ken használni. Jelenleg ez azt jelentheti, hogy a Corel Office-re kell átváltani az egész céget. Ami különben nem is túl költséges ötlet. Ha megnézzük ugyanis a Corel licenccijait, azonnali 400 és ezer százalék közötti megtakarításra számíthatunk (mármost a Microsoft csomagjára, illetve a más komplett termékcsomagokra való frissítéssel szemben, nagyban vásárláskor – A ford.), még akkor is, ha végül nem vesszünk egyetlen NC-t sem. Ne habozzunk!

2. lépés: rakjuk talonba a meglévő, saját fejlesztésű alkalmazásainkat, és írjuk át őket a Javára. Akár hiszik, akár nem, minden cégnél rengeteg ilyesmi lelhető fel. Az ügyesebb felhasználók ugyanis kisebb fejlesztőeszközökkel – mint az Access, a Paradox, de ide számítanak a jó öreg Excel-makrók is – készítettek egy csomó helyi alkalmazást, amit aztán a többiek nap mint nap használnak. Ezek persze nem fognak futni az NC-n, pláne,

hogy az NC-ken még csak hasonló sincs az Accesshez; szóval, az ilyesféle kis programkákat bizony újra kell írni.

3. lépés: álljunk át SMTP/POP (Post Office Protocol)/IMAP (Internet Mail Access Protocol) elektronikus postára. Őőő... hát persze, hogy nem fog futni a cc:Mail, az Exchange meg a GroupWise az NC-ken, de mi vagyunk a hibásak, ha erre számítottunk. Olyan postarendszer kell, ami egy böngészőn keresztül hozzáférhető: vagyis ugyanaz, mint amit az Interneten használnak. Egyébként nem is hülye ötlet, ha jobban belegondolunk.

4. lépés: bővítsük ki a helyi hálózatunkat egy nagy sebességű gerincvonalal, hálózati kapcsolókkal mindenütt, és nagy teljesítményű hálózatfelügyelettel. Szükség lesz a nagy sávszélességre, hiszen az összes alkalmazást a LAN-on keresztül fogjuk letölteni, és nem nélkülözhető a hálózatfelügyelet sem, hiszen a hálózati-
események a korábbiaknál sokkal durvább következményei lesznek.

5. lépés: dobjuk ki a NetWare-kiszolgálót: vagyis ugyanaz, mint amit az Interneten használnak. Egyébként nem is hülye ötlet, ha jobban belegondolunk.

6. lépés: dobjuk ki a NetWare-kiszolgálót: vagyis ugyanaz, mint amit az Interneten használnak. Egyébként nem is hülye ötlet, ha jobban belegondolunk.

A Microsoft Zero Admin nem ér célt

Nemrégiben két napot töltöttem a Microsoft fejlesztői konferenciáján. A kissé zajos termékbejelentések és az általános szerezetiünnepély közepette a Microsoft bejelentett néhány stratégiai irányvonalat: az Intellel közösen bemutatott NetPC-t és a Zero Administrative Initiative-et. (Az utóbbi az operációs rendszerbe építi be a számítástechnika birtoklásának összköltségét csökkentő eljárásokat.)

NetPC vagy NemPC?

Látszatra lenyűgöző a NetPC logikája. Ahelyett, hogy az irodai számítógépet megfosztanánk minden tudásától (ahogy azt az Oracle Network Computere teszi), csak módosítjuk a képességeit. A NetPC rendszere indítható a távolból, az állományok és az alkalmazások is egy távoli gépen vannak. Futtatás közben viszont átmenetileg a saját merevlemezén tárolja az adatokat és a programokat.

A gond csak az, hogy bár a NetPC egy olyan PC, amelyen részleges agyceltávolítást hajtottak végre, nem lényegesen olcsóbb, mint teljes kiépítésű társa. Ennek pedig nincs semmi értelme. Ha egy vállalat néhány ezer dollárt áldoz minden egyes PC megvásárlására, ennyi pénzért inkább teljes kiépítésű rendszerrel látja el felhasználóit, nem igaz?

Nulla adminisztrációs költség

Ami igazán érdekessé teszi a NetPC-t, az a mögötte meghúzódó kezdeményezés, a Zero Administration Initiative. Ez olyasvalami, ami már évek óta része a UNIX-nak és az X Window-nak. A távoli rendszerindítás, a lemez nélküli működés, valamint a hálózati szoftvertelepítés és -frissítés révén a PC adminisztrációs költsége nagymértékben csökkenthető.

Képzelnünk el egy olyan operációs rendszert, amely a betöltésekor önmagát frissíti, így minden meghajtója állandóan

naprakész. Szeretne egy olyan automatikus asztali rendszert, amelyre csak akkor telepítődnek az alkalmazások, amikor éppen szüksége van rájuk?

A kezdeményezés azt is tartalmazza, hogy a felhasználókra jellemző beállításokat ne a saját gépük, hanem a kiszolgáló tárolja, a számítógépes környezet elméletben tehát hardver- és helyfüggetlenné válik. Nagyszerű, nem? Kivéve azt, hogy mégsem lehetünk teljesen függetlenek, és merevlemezrel sem rendelkezünk. Ha viszont nincs szükségünk merevlemezre, akkor meg miért ne az olcsó Network Computert vennénk meg, melyelyel kihagyhatjuk a betöltéskor automatikusan elinduló frissítést?

Van még ennél is alapvetőbb probléma a Zero Administration Initiative-vel: csak olyan hálózatokon működik, amelyekben kizárólag Windows 95-ös ügyfelek és Windows NT-s kiszolgálók vannak. Tervek sincsenek más platform támogatására.

Sőt, az igazán elterjedt SNMP szabványt sem támogatja, és sincsenek szabványos megoldásai a UNIX-szal, a Mac OS-szal, az OS/2-vel, a Windows 3.x-szal, a kis- és nagyszámítógépekkel vagy más rendszerekkel való együttműködéssel. Még mindig nem értette meg a Microsoft, hogy a felhasználók általában nem olyan homogén hálózatban dolgoznak, amiben minden rendszer ugyanazokat az alkalmazásokat futtatja, ugyanazon az operációs rendszeren és ugyanabban a konfigurációban.

A UNIX-világ tanult a saját kárából. A vállalati hálózatokban már minden a különbözőségről szól, ezért a megoldásoknak többféle platformon kell működniük. Melléfogott tehát a Microsoft. Elképzeltet, hogy az egész számítástechnikai közösség elfogadja a Zero Administration Initiative-et.

Bob Lewis
(InfoWorld)

Dave Taylor
(InfoWorld)

DELL™

Válassza a legújabb technológiát!



PowerEdge 2100 Server

- Pentium Pro 180 MHz (opció 200 MHz)
- 32 MB ECC RAM (max. 256 MB)
- Adaptec 7880 Ultra/Wide SCSI vezérlő
- 2 GB SCSI HDD (max. 27 GB)
- 8X SCSI CD-ROM drive
- 3COM 3C900 PCI Ethernet
- 1 MB PCI video
- Server Manager 2.51 software

688 600 Ft*



HÍVJA A DISZTRIBÚTORI!

* Az ár átér nem tartalmazza az 170 Ft/USD árfolyamra vonatkozóan.

HUMANSOFT
ELEKTRONIKA

HUMANSOFT Elektronikai Kft.
1149 Budapest, Angol u. 42.
Tel.: *363-2879, fax: 251-3673

SPIELER KFT.
COMPUTER

1083 Bp., Illés u. 40. Telefon/telefax: 334-3715 vagy
1094 Bp., Ferenc krt. 39.
Telefon/Telefax: 216-4175

Ne dobja ki! Még ne vegyen másikat!
1997-ben is átalakítjuk 286/386/486-os gépeit!

Intel Triton VX alaplappal (PCI E-IDE az alaplapon), benne INTEL Pentium 100 MHz CPU és 8 MB RAM	39 900 forint
AMD PENTIUM 100 MHz és 8 MB RAM	30 900 forint
486-133 PCI alaplappal, benne AMD 5x86-133 CPU és 8 MB RAM	25 900 forint

TERMÉSZETESEN MINDEN MÁS MEGOLDÁST IS SZÍVESEN VÁLLALUNK!!
Az átalakítás minimum 48 órát igényel!

A beszerelt alkatrészekre 18, azaz tizennyolc hónap garanciát vállalunk!

14" ACER P.I. LR NI dig. monitor	39 900 forint
----------------------------------	---------------

Ha gyalog van, keresse fel Ferenc krt.-i üzletünket,
ahol ezeken felül nagy választékot talál programokban, CD-s játékokban!!
Áraink az áfát nem tartalmazzák.

AZ ILLES UTCÁBAN KITŰNŐ PARKOLÁSI LEHETŐSÉG



HP DeskJet 400C színes nyomtató A sárkány érve

A hagyományos sárkány egy fejjel rendelkezik, és többnyire csak vöröset fúj. Vannak eltérő, több fejű modellek is, de azok is csak egy színnel dolgoznak. Viszont itt van a HP DeskJet 400C. Garantáltan forró pillanatokot fog okozni az egész családnak.

Alapkiépítésben kristálytisztá egyszínű nyomtató, de illessze csak a helyére a színes kiegészítő patron! Egyetlen gombnyomásra káprázatos élénk színekben nyomtathatja ki le-

veleit, üdvözlőkártyáit, üzleti beszámolóit!

A precíziós fúvókák négy színben ontják a mikroszkópikus festékcseppeket, hogy felépítsék az akár 16 millió színből álló képet.


Professzionális minőségű dokumentumait mátol akár otthon is elkészítheti. Tudja mindezt az Ön sárkánya?

Hewlett-Packard hot-line:
343-0310. Információs faxbank
non-stop a 252-4647-es számon.

34.900,- Ft
+ ÁFA*



HP NYOMTATÓK.
AHOL A PAPÍR ÉLETRE KEL.

 HEWLETT
PACKARD

A PC-k igazi költségei

Nemrég a *Fortune Magazine* 9 ezer dollárra taksálta a PC-k éves fenntartási költségét. A *The Economist* 6400, a *The New York Times* 13 ezer, a *Business Week* pedig 8 ezer dollárról írt. E számok legfőbb forrása a Gartner Group, amely a jelek szerint 7138-tól 13 ezer dollárig terjedő számok kihirdetésére szánta el magát.

Azért nőtt meg hirtelen az érdeklődés a PC-költségek iránt, mert állítólag egy 500 dolláros hálózati számítógép elegendő lesz egy 2500 dolláros PC helyettesítésére. Ez pedig nem kevés zúrt okoz a vezető munkatársak fejében. Vegyünk egy példát: a *Fortune* 1000-es listáján szereplő vállalat évi 200 millió dollárt költ informáciotechnológiára, és mintegy 10 ezer PC-t tart üzemben. Mármost ha a legmagasabb Gartner-számokat vesszük, és elhiszük, hogy egy NC költségei tényleg megúszhatók évi 2500 dollárból, akkor elvileg 105 millió dollárt takaríthat meg ez a cég évente. Viszont ha a *The Economist* lapnak hiszünk, akkor „csupán” 34 milliót.

Válasszuk bármelyik számot is, egy tisztán intranetes, NC-s megoldás kialakításához a cégnek, szerény becslésem szerint, legalább 60 millió dollárt kéne költenie arra, hogy megszabaduljon egy már teljesen kiépített és bejáratott ügyfél-kiszolgáló architektúrától. Azaz körülbelül egyévi fejlesztési és karbantartási költségek megfelelő összegét.

Mindeme számokat kapásból elhinni viszont pénzügyi katasztrófához vezethet. Egy IT-vezető számára a komoly bajba jutás halálbiztos módja, ha az elméleti megtakarításokat légből kapott vagy véletlenszerűen a sajtóból átvett „mitikus” költségekre alapozza. Mert az az igazság, hogy a PC-k költsége mindig attól függ, kik és hogyan dolgoznak velük. Vagyis „a PC-k átlagos költsége” értelmetlen elvonatkoztatás.

Mindezt 1991-ben láttam először, amikor az amerikai védelmi minisztérium számítástechnikai vezetőjeként rendeltem egy tanulmányt egy 32 PC-ből álló helyi hálózat költségeinek felméréséről. Az „átlagos személyenkénti költség” LAN-onként 3500 és 60 ezer dollár közé esett. Szó sem volt tehát semmiféle értelmes átlagról.

Két fő tényező befolyásolja a PC költségeit: a terhelés és a felügyeleti eljárások. Mindkettő a felhasználók, a technológia és az alkalmazások függvénye.

Felhasználók: leginkább az alkalmazottak munkájának típusától függ a számítógépigény. Értelemszerűen a gyártósornál dolgozó szerelők nemigen használnak PC-eket. Ahol pedig használják őket, ott sem mindegy, hogy mennyire: a mérnökök és könyvelők egyfolytában rajtuk lógnak, míg a technikusok és az ügyzők jóval ritkábban. Kevesebbet nyúznak a gépeiket a mobil dolgozók is. Meghatározó tényező továbbá a számítógépes képzettség foka. Irtózatot terhelhet jelenthet a nagy fluktuáció, nemcsak a tanácsadás és az oktatás, de a hibajavítás vagy akár a berendezések szállítása terén is.

Technológia: a szabványokhoz való alkalmazkodás szintje ugyancsak nagymértékben befolyásolhatja a költségeket. A teljesen megegyező alkalmazások használata lényegesen leegyszerűsíti a hibakeresést és a hálózatafelügyeletet. A mindenki számára szabad Internet-hozzáférés gyilkos hatású lehet, különösen a hálózati kapacitása tekintetében.

Ha nincsenek központi eszközeink a

berendezések és a szoftver konfigurálására, eleve számíthatunk arra, hogy kétszer annyit kell költenünk a tanácsadásra. Rengeteget lehet megtakarítani a hálózatafelügyelet központosításával – ne feledjük: a sorbanállási elméletek a nagyobb hálózatokon mindig sokkal jobban érvényesülnek.

Alkalmazások: talán a legfőbb oka a felhasználói elégedetlenségnek az alkalmazói szoftverek meghibásodása. Néha a rossz tervezés az oka, néha a nem eléggé alapos tesztelés, néha az, hogy a helyi operátorok túl szabad kezet kaptak ahhoz, hogy a beállításokkal és a funkciókkal játszadozzanak.

Mindenkinek a munkáját szaporítják a cserélhető lemezes egységek, amelyek ré-

ven a felhasználók saját szoftvereiket rakhatják fel a gépre. A biztonsági előírások szigorú betartatása akár évi ezerdolláros megtakarítással is járhat PC-nként.

Bár a felhasználói, a technológiai és alkalmazási jellemzők több ezer dolláros extraköltséget okozhatnak az egyes PC-k szintjén, az igazán nagy érvágás inkább a rossz használat következménye. Nem hálózati számítógépekre van szükség az asztali gépek költségeinek csökkentéséhez, hanem értő, a dolgukat becsülettel és pontosan ellátó felhasználókra és technikusokra. Mit sem ér a kifinomult hálózatafelügyelet, ha senki nem veszi a fáradságot, hogy segítsen egypár krónikus ügyetlen felhasználónak. Oktatás és segítség – ezek csökkenthetik igazán a költségeket, nem csupán a technológiai javítások. És végül: a felhasználók és az IT-osztály felelőssé tétele a költségeikért csodálatos eredményeket képes produkálni a

költségméréséklés és a folyamatos minőségjavulás terén.

Nem lehet PC-keket felügyelni úgy, hogy „átlagos” költségeket hajkurászunk. Az átlagos utazási idő mit sem árul el a forgalmi dugókról. Ugyanígy nem lehet értelmes becslést adni egy „átlagos” PC vagy NC költségeiről. Minden cég esetében más eredmény fog kijönni, mivel az egyes esetek attól függenek, hogy az adott cég hogyan felügyeli és használja számítógépeit. Az általam említett költségnövelő tényezők mindegyike alaposan megdöbbentheti a kiadásokat, ha nem figyelnek oda alaposan.

Kizárólag úgy lehet csökkenteni a költségeket, ha megkeressük a rossz választások, a hanyag gyakorlat és a céltalan számítógépes cselekvések mögötti elsődleges okokat.

Paul Strassmann
(Computerworld)

A SZIGORU HÁLÓZATI ELLENŐR

Nem csak VÉD, de RENDET is csinál!





RENDELÉSKÖZVETÉS SZINETMENTES ÁRAMELLÁTÁSRA Ha megbízható, folyamatos áramellátást szeretne vásároljon egy állandó táplálást biztosító (on-line) Powerware® Prestige UPS-t (szinтетmentes áramellátást) az Exide Electronicstól. Szálatos tervezése révén védelmet nyújt kritikus szerepet betöltő számítógépes munkahelyeknek és hálózati készülékeknek. Az OnLine® áramellátást felügyelő szoftverrel párosítva a legmagasabb igényeknek megfelelő hálózati kommunikációt és irányítást fogja kialakítani. A berendezés széles bemenő feszültségterománya révén a telepek mindig feltöltöt állapotban vannak és biztosítják a táplálást a hosszabb időtartamú hálózati kimaradások idejére. Ne érje be mitőlőkkel, még ma szerezze be azt a valódi terméket, amely biztosítja folyamatos áramellátást!

Europa - Közel-Kelet - Afrika Központ: (Telefon) 44 1753 686200, (Fax) 44 1753 686827,
Internet: <http://www.exide.com>, E-mail: info@exide.co.uk

EXIDE ELECTRONICS
Strategic Power Management™

UPS®
DATABACK®
LOGITEC®
LOGITEC®
POWERWARE®
UPS®
SELTER®

© 1997 Exide Electronics International Corp. Minden jog fenntartva. A ® és a ™ az Exide Electronics International Corporation védjegye.

1993

ZanzaServ 5 DVX szerver
1x40 MHz CPU, 64 MB RAM

1994

PiConnect A-10 DTV szerver
2x66 MHz CPU, 96 MB RAM

1995

OakFire SuperTurbo 120 szerver
4x120 MHz CPU, 320 MB RAM

A Sun Ultra Enterprise szervereknek köszönhetően

1996

Sun Ultra Enterprise 5000 szerver
2x167 MHz CPU, 768 MB RAM

1997

Sun Ultra Enterprise 5000 szerver
6x167 MHz CPU, 2 GB RAM

1998

Sun Ultra Enterprise 5000 szerver
14x167 MHz CPU, 6 GB RAM

1999

Sun Ultra Enterprise 6000 szerver
20x167 MHz CPU, 12,5 GB RAM

új időszámítás kezdődött a nagyvállalati hálózati számítástechnikában!



Mindig gondot okoz, ha a cég növekedése a meglévő szerver lecserélését teszi szükségessé. Erre a problémára a legbiztosabb megoldás a Sun Ultra Enterprise szervercsalád, mely a mainframe-képességeket a nyílt rendszerek előnyeivel ötvözi. Ezeket a szervereket úgy tervezték, hogy a vállalat igényeinek növekedésével párhuzamosan a kapacitásuk is növelhető legyen, akár több terabyte nagyságú adatbázisokról, akár több ezer felhasználó egyidejű támogatásáról van szó. A moduláris, skálázható felépítés lehetővé teszi a CPU és az I/O sávszélesség igény szerinti bővítését 30 processzorig, 30 GB memóriáig, mainframe-szintű I/O képességekig, továbbá 10 TB tárolási kapacitásig. A rugalmas növekedés további garanciáját jelenti a Sun Solaris operációs rendszere. A vállalat létfontosságú alkalmazásainak megbízható, leállás nélküli működését szolgálja a redundáns tervezés, a kikapcsolás nélkül cserélhető alkotóelemek, a SunService SunSpectrum csomagja – amely rendszermegközelítésű, teljes körű hardver és szoftver támogatási szolgáltatást és verziókövetést biztosít –, valamint a világ egyik legtapasztaltabb és legnagyobb UNIX-szakembergárdája. Elérkezett tehát a vállalati hálózati számítástechnika korszaka, amikor a Sun Ultra Enterprise szerverek segítségével a nagyvállalatok számítástechnikai igényei – a növekedés ütemének megfelelően – értékállóan elégíthetők ki. További információért forduljon a hálózati számítástechnika szakértőjéhez, a Sun-hoz! Sun Magyarország Kft. 1027 Budapest, Kapás u. 11-15. Tel.: 202-4415, Fax: 201-2731, WWW-cím: <http://www.sun.hu>



THE NETWORK IS THE COMPUTER™

SELECTRADE
computer
SELECTRADE A RENDSZERINTEGRÁTOR

SELECTRADE
computer
1182 BUDAPEST, HARGITA TÉR 16.
TELEFON: 292-8228* FAX: 294-5608

GAMAXNET

- 1122 Budapest, Csaba u. 24/a
- T: 214-1406, 212-2523, -2524, Fax: 175-8134
- http://www.starkingnet.hu/gamaxnet/
- e-mail: gamaxnet@starkingnet.hu

TANT A DISZTRIBÚTOR TÓL

INTERNET/INTRANET HÁLÓZATOKHOZ

V.34 33.6 Kbps asztali és RACK modemek
Windows, SNMP menedzsment
single/dual modem kártyák
AC/DC redundáns táp
NT 3.5x, 4.0 RAS driverek

SHORT RANGE (alapsávi modem)!

128Kbps LAN-LAN Kapszolat= ROUTER-DT-128
max. 9,85 Km hatótávolság
2,4-128 Kbps sync/async

Viszonteladónak jelentős kedvezmény!



**A siker egyenlete
Novell. kis felhasználóknak:**

szinte bármilyen platformról frissíthető
(a régi felhasználói jog megtartásával)

+

kifejezetten kis hálózatok számára

+

nem igényel szakértő felügyeletet

+

versenyképes árképzés

+

felhasználószám szerinti licenzelés
(akár egyesével is!)

=

**IntranetWare
FOR SMALL BUSINESS**



Számalk Rt. Disztribúció 1115 Budapest, Etele út 68.
Tel: 203-0299, 203-0306, 203-0358 Fax: 203-0367

A Symantec cég kedvező feltételekkel hirdet akciót a legnépszerűbb **Norton** programokra. Az árak magukért beszélnek!
Bővebb információért hívja az alábbi telefonszámok egyikét!

aPlus-Budapest Kft.
1143 Bp., Hungária krt. 79.
Tel.: 252-8145 Fax: 252-8125

aPlus - Debrecen Kft.
4024 Debrecen, Battyányi u. 16.
Tel.: 52434-425 Fax: 52427-215

Kim-Soft Kft.
1112 Bp., Hegyalja út 70.
Tel.: 319-8973 Fax: 319-9760

Sprint Computer Kft.
1087 Budapest, Bercsenyi u. 3.
Tel.: 210-4836 Fax: 313-4866

Summa-Comp Kft.
1078 Bp., Murányi u. 48.
Tel.: 322-4695 Fax: 322-4419

Summa-Comp Kft.
9023 Győr, Csaba u. 26.
Tel.: 96/318-915 Fax: 96/319-331

Számalk PMG
1115 Bp., Etele út 68.
Tel.: 206-1996 Fax: 203-0367

Szoftver ABC
1137 Bp., Jászai tér 3.
Tel.: 269-4738 Fax: 269-4720



**Állami, önkormányzati tulajdonú
cégek és intézmények, FIGYELEM!**

Norton Commander	7.700,- Ft*
Norton Utilities	9.100,- Ft*
Norton Antivirus	6.600,- Ft*
Norton Antivirus for NetWare	52.800,- Ft*

SYMANTEC.

* Elegendő mindössze 1% állami tulajdon, és Ön is kedvező áron juthat hozzá ezekhez a termékekhez! A Symantec cég autorizációs okmány nélkül nem ismeri el fenti akciós programjait legálisnak! Az okmányt a programokhoz adjuk! Fenti áraink az ÁFA-t nem tartalmazzák, és az átvállaltatás jogát fenntartjuk.

Amit az Imation a vásárlóknak kínál

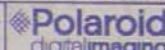


IMATION
Borne of 3M Innovation
Imation Hungaria Kft.
1133 Budapest, Váci út 110.
Tel.: 267-1940 Fax: 267-1843

Polaroid Digital Imaging

- Pozitív és negatív film szkennerek:
AgfaScan 45 (25mm-48 x 12cm-g) és a
AgfaScan 25 (25mm) család
- Számítógépes készülékek:
CA-5000S, HA-6000 és Pro-8000
- Projektorok:
PV220, DLP technológia, 800*600, 1000*800, 1280*1024
PV118 - 530 ANSI Lumen, 11,4 m max képátló
PV105 - 350 ANSI Lumen, 11,4 m max képátló
- LCD panelek:
A PV1800, PV1800 és PV3000 (színes)
Ingyenes Polaroid Némód 57SW értéket adunk!
- Digitális kamerák:
PDC-2000 (1, 4) vagy 60 kép, 1600*1200, True Color
- Hőszublimációs színes nyomtatók:
PolarPrint A4 és A3 család
(A3 és A4 méretű, PostScript, 300DPI, True Color)

Polaroid Centrum-Visual & DTP Center
1056 Budapest Váci utca 84.
Tel/Fax: 118-2651, 266-8971



Highlight

Ethernet-kártyák:	
HE-207L 16 M. BNC/UTP NE2000, PNP	3 290 forint
HE-303R PCI BNC/UTP Novell + TCP/IP + Windows NT	4 290 forint
HE-327X 16 MBps PCI kártya, Digital chip	13 900 forint
Ethernet-portszervezők:	
HP-948R BNC/UTP Novell (PKS/SPX), párhuzamos port	23 950 forint
HP-9420U BNC/UTP Novell + TCP/IP + Windows NT	37 900 forint
Ethernet-HUB-ok, repeaterok:	
HE-552Z 2 BNC/2 UTP portok	26 320 forint
HE-405 5 portos STP HUB + 1 BNC	9 120 forint
HE-408 8 portos UTP HUB + 1 BNC	12 540 forint
HE-409C 8 portos STP HUB + 1 BNC/ALU, stackable	12 900 forint
HE-416R 16 portos HUB + 1 BNC + 1 ALU, RACK	21 900 forint
100 Mbps Ethernet-HUB-ok:	
HE-802TX 8 portos 100 Mbps HUB	84 900 forint
HE-1060 2x100 Mbps/10 Mbps switching HUB	238 700 forint
VGA-TV kártyák: 640x480, 800x600, PAL, RCA-Súvó	1 900 forint
Dokumentum-, képfeldolgozó kártyák:	
LAN eszközök: gépi hálózások, vegyített hálózások	
10 és 32 bites 10 Mbps, 20 Mbps és 100 Mbps sebességű Ethernet-kártyák	
HUB-ok - repeaterok, optikai transzformáció, optikai repeaterok, optikai konverterek	
Transzformációk, multiprotokoll printerek, SNMP intelligens HUB-ok, hídok	
A termékek kiváló minőségűek, új árakú és számszerű referenciákkal rendelkeznek	
Hálózati gépek, hálózati kártyák, optikai kábelek	
Az árak az ÁH nem tartalmazzák!	
HCS Hungary	
Hely: 1148 Budapest, Dohány u. 19. 107. Telefon: 132-4967, 267213-09. Telefax: 223-90-708	



Hewlett Packard Hivatalos Viszonteladó
Microsoft Kiemelt OEM Partner
Novell Meghatalmazott Viszonteladó
NYITVA:
üzleteink: 10-18-ig,
szervizünk: 10-16-ig.

BUDAPEST 1 1066 Zichy Jenő u. 3. T./F.: 131 8152 131 8511, 332 3368 F.: 131 8374
BUDAPEST 2 1085 József krt. 69. T.: 138 4142, 138 4147 F.: 118 7031
BUDAPEST 3 1037 Bokor u. 9-13. T./F.: 388 1240
VESZPRÉM 8200 Cserhát ltp. 3. "Dolomit üzletlánc" T./F.: (88) 406 806 T./F.: (88) 406 325
KECSKEMÉT 6000 Harmady J. u. 2. "Görög udvar" T./F.: (76) 411 585

WEB: http://inext.hu/lapstudio

Egyes termékek nagykereskedelmi áron kaphatók! HÍVJON!

INTERNET
előfizetési lehetőség!

9 nyomtatógyártó
teljes típusválasztéka

FAXINFÓ
111 8214
111 8490

Árjegyzékek, részletfizetési,
lizing feltételek.
Viszonteladói szerződés.

VILÁGSZABVÁNY: a:drive

a 21. század floppy lemeze

- 120MB/1,44 Mb/ 720kB
- 120 MB tárolása a legolcsóbban
- Teljes 3,5 inch FDD kompatibilitás!
- Az elavult 44 vagy 88 MB tárolási technológia helyett
- DTP-seknek, nyomdai előkészítőknél
- Intézményekben
- Biztonsági rendszerekben
- Adatcserére vagy biztonsági tárolásra

= 85 db (111) Floppy disk

HIVATALOS DISZTRIBÚTOR
1074 Budapest, Dohány u. 67. Tel.: 268 0330, 142 3255 Fax: 351 2576

Microsoft VISZONTELADÓK
jelentkezését várjuk
rEVOLUTION Iroda++
Számia 95 és Abakusz termékeink forgalmazására!
A programok Windows alapúak (Lásd a PC-WORLD CD mellékletein!)

NAGYKERESKEDŐINK:
Számalk Disztribúció (Bp.) (1) 203-0299
Sved Rt. (Bp.+11 vidéki lerakat) (1) 222-0133
Walton Networking (Bp) (1) 344-3838
Belsoft (Debrecen) (52) 442-430
Genius Group (Kecskemét) (76) 412-044
Kiss József (Miskolc) (46) 375-126

rEVOLUTION SOFTWARE STUDIO
H-1111 BUDAPEST, KENDE UTCA 1
TEL.: 185-3355 FAX: 185-3706

titla computer

1112 Bp., Cseregye u. 32/B
Telefon/telex: 249-2488
Telefax: 0620326-720
Faxbank: 199-801191234
Nyitva: H-P: 9-17 óráig
Szo: 10-14 óráig

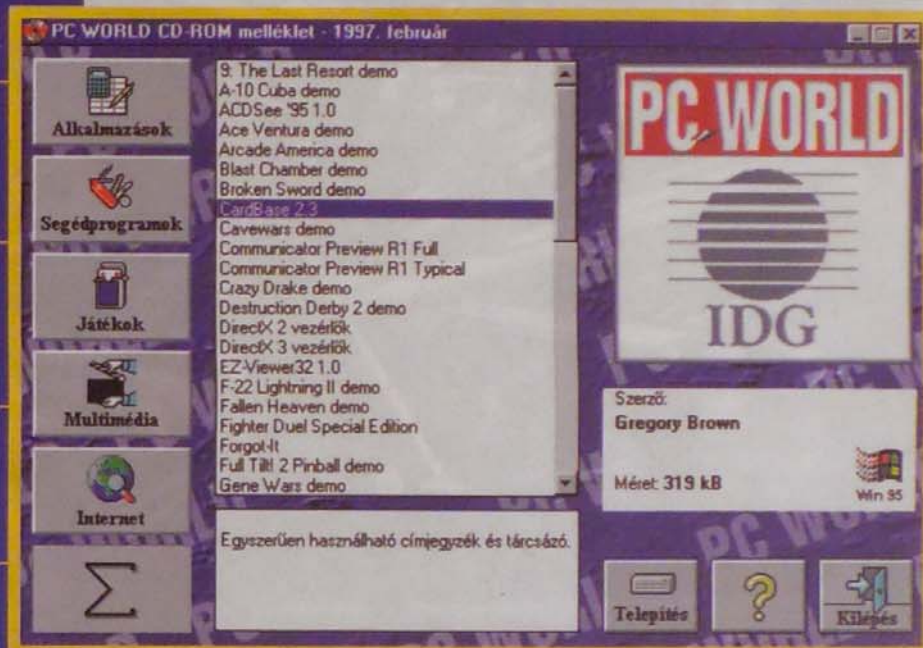
ezzer forint

SIMM 8 bít 14 MB	1.852
SIMM 32 bít 4/8/16/32/64 MB	3/5/6/12/26/26/780
SIMM 36 bít 4/8/16/32/64 MB	4/27/8/15/5/1/190,5
EDO RAM 4/8/16/32 MB	2/8,5/12/26/26
Giga Vx 256x/10x 256/512x	21/24/26,5
Herc. Dynamic 128 2/4 MB/Mercury 2MBV	22/29/26,5
Matrix 2/4MBW/Mystique 2/4 MB	32/44/29/38
WD 1.2/1.5/2/3/2.5/3.1 GB	36,5/39,8/43,9/53/60,9
MicroSoft 4.5-WLJW/9.1-WLW	172,5/178/183/206,7/213,5/17,5
Adaptec ISA 1505/1515/1542	9,8/15/22
Adaptec 2920/2940/2940J/W/K	24/31/40/26/45
ZIP lemez: JAZ int./ext./lemes	30,5/2,5/2/4/18
SyQuest 200 MB/230 MR	55,5/50,7
90 lemez 40/80/135/200/230/270 MB	7/8,5/5,1/11,5/7,5/9
SyJet 1,3 GB IDE/Par./SCSI int./ext./lemes	86/93/89/91/19
Sony DAT 5200/5000/7000/9000	119/134/149/201
GoldStar 8x/16x/12x Panasonic/Pioneer/Teac	18/28/25/25/25
SCSI NEC 4x/8x/Plasstor 8x/12x	17/31/45/52
CD-80 2x JVC/Philips/Sony kb/Ricoh/HP kb	74,8/79,9/94/76/110
CD-80 4x Yamaha/Teac/Geac	128,5/126,6
U.S. Robotics voice 33,6 int./ext./Assat voice 33,6 ext.	32/35/27,5

Néző árak. Elírás lehetséges. A választások jogát fenntartjuk.
Árlistánk elkészítését a 180 6511/21234 telefoni számon végeztük!

zelítő a februári PC World CD-ROM mellékletének tartalmából

610
megabájtnyi
válogatott
játék és
shareware
program



Legújabb

- Netscape
- Navigator-

és magyar Internet Explorer-változatok ●

rEVOLUTION


Abakusz 1.0

és Számla 95

A PC WORLD februári számát keresse az újságárusoknál !

HP DeskJet 820Cxi Plusz 8MB PC tuning

**+8 MB RAM
AJÁNDÉK**

 **HEWLETT
PACKARD**

Ha Ön most HP DeskJet 820Cxi nyomtatót vásárol, akkor feltuningoljuk PC-jét! Így Ön nemcsak egy fürge és egyszerűen kezelhető nyomtatóval lesz gazdagabb, hanem egy 8 MB-os RAM bővítést is kap Intel alapú PC-jéhez. Méghozzá ingyen!

A HP DeskJet 820Cxi-t kifejezetten az üzletemberek igényeinek kielégítésére hoztuk



HP NYOMTATÓK. AHOL A PAPÍR ÉLETRE KEL.

létre. Ez a nyomtató kiváló teljesítményt és kiemelkedő nyomtatási minőséget kínál bármilyen papíron, akár színesben is. Élénk színeit és az élesen kontrasztos fekete szöveget a HP precíziós technológiájával és az új tintákkal érzük el.

A DeskJet 820Cxi akár 6,5 oldal percenkénti fekete, és akár 4 oldal percenkénti színes nyomtatási sebességre képes.

Akcióink kizárólag a hologramos kuponnal együtt forgalomba hozott DeskJet 820Cxi nyomtatókra érvényes.

Ne késlekedjen! Az ajándékok száma véges!

Hewlett-Packard hot-line: 343-0310.
Információs faxbank non-stop a
252-4647-es számon.

TERMÉKEK

■ Újabb gyártó kínál biztonságosnak hirdetett „alagutakat” az Interneten. Az útválasztókat előállító Compatible Systems ugyanis, több nagy gyártót is megelőzve, kifejlesztette a maga Secure Tunnel Establishment Protocolját (STEP). Ezt februártól ingyenesen adja majd az útválasztóihoz, és még idén beilleszti egy külön termékbe, amely más gyártók útválasztóival is együtt fog működni. A kapcsolat biztosítására a STEP minden egyes csomagot digitális aláírással lát el, s az hitelesíti a feladó gazdagépet a címzett rendszeren. A két gazdagép közötti útválasztók hagyományos IP-csomagként kezelik a küldeményt. Júniusban egy másik terméket is megjelentet a Compatible: az a hálózat „szélén”, egy útválasztó után még titkosítani is fogja a csomagokat.

■ Világszerte forgalomba került a CA Unicenter TNG (The Next Generation), a Unicenter elosztott vállalati vezérlési környezetet következő nemzedéke. A CA szerint a TNG olyan piacvezető üzleti alkalmazásokat is felügyelhet, mint például az SAP R/3-asa. TCP/IP-, SNA-, DECnet, IPX-hálózatok, illetve IBM nagygépek, VMS-, OS/400-as, Tandem-, UNIX-, Windows NT- és Windows 95-rendszerek vezérlésére egyaránt alkalmas.

Néhány új funkció:

◆ Az Agent Factoryval a felhasználó különféle eszközöket – IDNX kapcsolókat, videomultiplexereket, rádió adó-vevőket, Frame Relay kapcsolókat – felügyelő intelligens ügynököket hozhat létre.

◆ A közös objektumtár önálló objektumokként raktározza el az üzleti folyamatokat, akárcsak a kezelőfelületekről leválasztott alkalmazásfunkciókat, és a kezelt eszközök és hálózatok közötti viszonyokat is magába foglalja.

◆ A Real World Interface nevű új felhasználói csatoló 3D-s animációval teszi szemléltethetővé a számítástechnikai eszközöket. Van benne egy kétdimenziós térkép is – ez jelöli a hálózati erőforrások fizikai helyét –, valamint egy WWW-böngésző, mellyel ezek az erőforrások felügyelhetők az Interneten, illetve intraneteken át.

◆ Az Open Desktop Management Interface csatoló jóvoltából a Unicenter külső fejlesztőktől származó vezérlőeszközöket is magába foglalhat.

◆ A Discovery funkció révén a szoftver automatikusan felismeri, kiszűri a kezelendő eszközöket és kapcsolatokat, és a közös objektumtárban raktározza el az adatokat.

◆ Üzleti folyamat-nézet: az említett csatoló révén a felhasználó kiválthatja az adott üzleti folyamat szempontjából kritikus

fontosságú eszközöket – például egy bizonyos gazdagépet, a programhoz kapcsolódó alkalmazásokat, a nyomtatót –, megállapíthatja köztük az összefüggéseket, és figyelheti az állapotukat a folyamat során.

◆ A Web Server Management funkcióval Web-kiszolgálók is felügyelhetők a Unicenterből.

KITEKINTÉS

■ Internetes funkciókkal kiegészített termékek jelent meg az IBM RS/6000 részlege a közeljövőben. Az újításoknak az a céljuk, hogy a felhasználók minél könnyebben alakíthassanak ki maguknak Web-helyszínt. A február 11-én esedékes bejelentések között lesz böngésző alapú telepítési folyamat a PowerSolutions nevű webes alkalmazáscsomaghoz, ebbe felveszik a Netscape Catalog Serverét és Directory Serverét, valamint a LiveWire és a LiveWire Pro támogatását. A PowerSolutions részle részle – ingyenesen – a Net.Data adatbázis-átjáró is. Február 11-től az egész világon kapható lesz a Net.commerce elektronikus kereskedelmi kiszolgáló; ez Secure Electronic Transaction alapú hitelkártyaműveletek lebonyolítására használható, és hozzákapcsolható lesz bármely ODBC-adatbázis-hoz. S végül ekkor fogják bejelenteni azt is, hogy az RS/6000 gépekhez adott AIX 4.2 operációs rendszerekhez jár a Lotus Domino 4.5 kiszolgáló és ügyfél egy-egy példány.

■ 64 bites funkciókkal egészíti ki a HP UNIX-kiszolgálóit. Moduláris felépítésűvé alakítja a HP-UX kerneljét, hogy a 64 bites technológiák idővel beépíthetők legyenek az operációs rendszerbe. Hamarosan elkészülnek a 64 bites HP-UX-hoz való API-k, és az év közepén megjelenő Version 11.0-ban már meglesznek a 64 bites képességek: a nagy állományméretek támogatása, illetve a négy gigabájt feletti memória címezhetősége. A 32 bites HP-UX Open Server-alkalmazások újrafordítással futtathatók lesznek a 64 bites PA-RISC processzorokon.

■ Bejelentette az IBM és a Lotus, hogy a Domino technikat átvisszik az IBM S/390-es és AS/400-as kiszolgálóira is. A Domino, a Lotus üzenetküldő és Web-es alkalmazáservere legalább 10 ezer felhasználót szolgálhat ki az S/390-en át. A Domino for S/390 béta-változatát júniusban kapják meg a tesztek, végleges verziója szeptemberre várható. Az AS/400-as béta-változata még ez évben, egy későbbi időpontban készül el. Most a Notes egy integrált PC-kiszolgálón át érhető el az AS/400-ról. A Domino 4.5 ez év második negyedében jelenik meg erre a platformra.

■ Kilép zárt világából az SGI: a Windows NT-re is megjelenteti Cosmo Worlds nevű, egyedi, háromdimenziós grafikai effektusok fejlesztésére szánt csomagját, várhatóan az év vége felé. Azt is hírül adta, hogy megállapodott a Netscape-pel: ötvözi annak Live3D VRML ügyfélszoftverét a maga Cosmo Player megtekintőszoftverével. Az eredmény egy bedolgozómodul a Netscape Communicatorhoz, pontosabban a böngésző alapértelmezésben VRML komponens; ez a tervek szerint a második negyedében lát napvilágot. A Windows-, Macintosh- és UNIX-ügyfélként megalkotott VRML 2.0 közös felhasználói csatolót, közös JavaScript nyelvet és közös Java API-t tartalmaz: az External Authoring Interface-et (EAI). A Live3D meg is szűnik mint termék, csak egyes elemei élnek majd tovább a Cosmo Playerben.

■ A Los Angeles-i Softexen mutatta be a Computer Associates új szoftverének béta-változatát. A CA-Masterpiece/ICE (for Internet Commerce Enabled) technológiája révén a Weben lévő pénzügyi információkhoz férhetnek hozzá a vállalatok, a pénzügyi vezetők az Interneten és az intraneteken továbbíthatnak jelentéseket, láthatják el a könyvelési munkát. A Masterpiece több modulból – például könyvelési, bejövő és kimenő számlákat kezelő, raktárkészlet-nyilvántartási, bérjellegű költségeket kezelő modulokból – összeállított pénzügyi programcsomag, s különféle környezetekben, többek között UNIX-, AS/400-, Windows NT-platformon is fut. Azt nem közölték, hogy a nagyközönség mikortól használhatja a terméket, s azt sem, hogy mennyi lesz a végleges ára. Az ICE további komponenseinek béta-változata július környékére várható.

■ Eljuttatta a fejlesztőkhöz a Microsoft a C++-hoz és a Java-hoz szánt VRML 2 megtekintők béta-példányait. Ezeket a felhasználó a cég Internet Explorerjén keresztül nézheti meg a Java vagy C++ nyelven létrehozott háromdimenziós tartalmakat. A Microsoft a World Movers Developers Conference nevű San Franciscó-i rendezvényen megjelent fejlesztőknek emellett olyan CD-ket osztogatott, amelyek a ViewPoint Data Labs által létrehozott 200 kész 3D-s modellt tartalmazza, mintegy kiindulópontként a háromdimenziós tartalmak építéséhez. A redmond-i szoftverház egyébként benyújtotta a VRML 2.0 referenciamegvalósítását a VRML Consortiumnak.

■ Az interaktív háromdimenziós tartalom intranetes vagy internetes lejátszását gyorsítja fel egy újonnan alakult cég, a Newfire Heat a VRML-re és a Javára alapul, és, nagyjából négyszer-

hatszor gyorsabban jeleníti meg a háromdimenziós ábrákat, mint más VRML-böngészők. A gyorsítást a Visible Scene Management technika teszi lehetővé, amely a rajznak csak a látszó részét alkotja meg. Ez nehezebb, mint amilyenek hangzik; a böngészők általában kirajzolják az egész képet. Először – márciusban – a Netscape Navigatorhoz készített Newfire Heat lesz elérhető, utána az Internet Explorer-verzió következik. Májusban kerülnek forgalomba a Newheat háromdimenziós fejlesztőeszközei.

■ Béta-változatban már hozzáférhető a Novell Workstation Manager: ezzel Windows NT munkaállomások felügyelhetők az NDS-en keresztül. Eddig, ha NT-munkaállomásokot telepítettek NetWare-környezetben, rendszerbe kellett állítani egy NT Servert is, s ez a kétszeresére növelte a felületi terheket, mert az NDS mellett az NT Domain Directoryt is kezelni kellett; erre ezután nem lesz szükség. Szakértők szerint a Novell Workstation Manager megjelentetése jó lépés az oremi vállalattól, és beleillik abba a stratégiába, hogy javítani igyekezik a NetWare és az NT Workstation együttműködését s egyúttal alternatívát kínál az NT Serverrel szemben.

■ A Microsofttal közösen fejlesztette ki az SNI a ComUnity Visual Frameworköt. A ComUnity objektumorientált fejlesztőeszköz, ügyfél-kiszolgáló típusú alkalmazások készíthetők vele – a Visual Basic vagy az ActiveX technológia révén. Az eszközökön kívül kódgenerátor, 30 komponensből (többek között: felhasználó adminisztrálása és biztonsága, dokumentumkezelés és -mentés, X.400-as és X.500-as kommunikáció és címátszolgáltatások, adatátvitel) álló katalógust is tartalmaz. Elkészült az ALX-Comet, az integrált üzleti alkalmazások építését szolgáló alkalmazáskönyvtár ComUnity alapú változata is. Ezt azoknak a kis- és közepes vállalatoknak szánják, amelyeknek a munkaállomásain Windows NT vagy Windows 95 fut, adatbázis-kiszolgálóin pedig Windows NT vagy UNIX. Az ALX-Comet együttműködik a régebbi változatokkal, s néhány új képességet: könyvelés, értékesítés- és termelés-tervezés, archiválás, dokumentumkezelés. A termékeknek a márciusi CeBIT-en lesz az első bemutatójuk.

■ Adatbázis-kezelő, tranzakciós és vállalati alkalmazáscsomagokkal integrálható a Domino kiszolgáló a Lotus bejelentette eszközkészlet segítségével. Ez a második negyedében megjelenő Domino.Connect Notes-ügyfelekről és böngészőkről ad hozzáférést SAP R/3 alkalmazásokhoz, CICS, Tuxedo és Tandem tranzakciófeldol-

gozó rendszerekhez, valamint relációs adatbázis-kezelőkhöz. Az Oracle, a Lotus Notes, az Informix, a Sybase, a Text és más ODBC-adatbázisokkal történő adatszerzéshez és -szinkronizációhoz a Lotus a NotesPump 2.0 adatbiztosítási kiszolgálót is mellékel. A tranzakciófeldolgozó rendszerekhez az IBM MQSeries köztes terméke révén kapcsolódik majd a Domino. 1997 második felében a Lotus továbbfejleszti a Domino.Connectet: natív adatbázis-kapcsolatokat és javított MQSeries modult épít bele.

SZÖVETSÉGEK

■ Segít a Hitachi a HP-nek a HP-UX operációs rendszer fejlesztésében – állapodott meg a két cég, bővítve ezzel eddigi kapcsolatukat. Egyezményük szerint a HP a Hitachi technikáját felhasználva alkalmassá teszi a HP-UX-ot arra, hogy az alkalmazások vagy adatbázisok a rendszer átkonfigurálásakor is működhessenek. Ennek révén könnyebb lesz majd például új periféria-meghajtókat telepíteni, ma ugyanis ehhez ki kell lépni a rendszerből. A közös munka első gyümölcsei az operációs rendszer idén megjelenő, következő frissítésében tűnnek fel. A két vállalat nem tartja kizártnak a munka folytatását sem: elképzelhető, hogy együtt dolgozzák ki HP-UX-t a HP és az Intel közös 64 bites processzorára.

■ Kulcsvisszaállító technikat vásárolt az IBM a TIS-től; ilyen technika nélkül amerikai cégekne külföldön nem értékesíthetnek nagyobb teljesítményű titkosító rendszereket. A Kék Óriás elsősorban saját SecureWay Key Management Framework architektúráján belül kívánja használni a TIS Recovery-Key technikáját, de beépíti más olyan termékekbe is, amelyekben szükség van a kulcsvisszaállító titkosításra. Az architektúra – ezt decemberben jelentette be az IBM – lehetővé teszi különféle kulcskezelő rendszerek és titkosítási technikák együttes használatát. Az IBM a Key Recovery Center szoftvert is megvette a TIS-től; ezzel az elvesztett vagy megsérült titkosító kulcsok állíthatók helyre.

■ Megveszi a Kodak a Wang Laboratories képezelő szoftvereket gyártó egységét, 260 millió dollár készpénzért. A megvásárolt egység ezután a Kodak leányvállalatként működik, s megtartja 700 alkalmazóját, illetve a Wang illetékes vezetőjét mint a szoftverdivízió főnökét. A Kodak azért vásárolta meg a Wang digitális képező-kezelő-üzletágát, hogy bővítse mikrofilmes és -kártyás termékeinek, illetve szolgáltatásainak körét; a veszteséges Wangnak pedig jól jön a készpénz.

TEXAS Extensa 455

i486DX4-75 MHz CPU,
4 MB RAM, 1,44 MB FDD,
340 MB HDD, stereo hangkártya,
10,4" DScan COLOR VGA LCD, **2450000,-**
TouchPad, 1x PCMCIA II,
NiMH akku, Windows '95.

IBM ThinkPad 701C

i486DX2-50 MHz CPU,
4 MB RAM, külső 1,44 MB FDD,
360 MB HDD, 14,4 Fax/modem, hangkártya,
10,4" AKTÍV Színes VGA LCD, **2399000,-**
TrackPoint, 2x PCMCIA II/III,
SNiCd akku, Szoftverek.

COMPAQ LTE Elite 450CX**+ SmartStation dokkoló**

i486DX4-50 MHz CPU, 8 Mb RAM,
1,44 MB FDD, 250 MB HDD,
9,5" AKTÍV COLOR VGA LCD, **2999000,-**
TrackBall, 2x PCMCIA II/III,
NiMH akku, Szoftverek,
+ 2x 5,25" drivehely, IDE és SCSI vezérlő,
2x 16 bites kártyahely, portok.

Színes notebook bérbe adása!**2A PERIFÉRIA Kft.**

Cégünk senkinek sem díszbüroá!
Az árvéltáratok jogát fenntartjuk!
Árunk ÁFA nélküliek!

1071.Bp.Peterdy u.35. Tel.: 1213-588, 3223-034. Fax: 3423-308.

NOTEBOOK**SZÜV COMPUTER-M**

ajánlata

AMD K5/100 számítógép

SOLTEK Intel triton VX Pentium 4 PCI+EIDE alaplap
8 MB RAM, 1.3 GB HDD, 1.44 MB FDD
S3 Trio64 V+1 MB VGA vezérlő
GoldStar 1468 14" color SVGA monitor
BTC 105 gombos Win '95 billentyűzet
Logitech PILOT OEM soros egér
2 soros 1 párhuzamos port
DOS 6.22 +Windows 3.11 **138 900,-Ft+áfa**

Formatervezett hangos kapcsolat 33,6-tal

MICROCOM OFFICE Port + VOICE 33.6 külső
faxmodem, INTERNET Starter kittel

46 900,-Ft+áfa

SZÜV COMPUTER-M üzlethálózat az ország 20 nagyvárosában.

Békéscsaba, Munkácsy u. 9. (66)323-303
Budapest, 1027 Margit krt. 26. 115-9445
Eger, Bajcsy-Zsilinszky u. 17. (36)313-366
Győr, Szabolcska M. út 1/b. (96)810-844
Kecskemét, Batthyány u. 26. (76)327-530
Nagykanizsa, Csengery u. 4. (93)313-234
Pécs, Szántó Kovács J. u. 3. (72)256-384
Szeged, Petőfi S. sgt. 15. (62)487-400
Székesfehérvár, Horváth I. u. 14. (22)327-539
Szombathely, Szent Márton u. 31. (94)324-251
Veszprém, Szegély u. 5. (88)429-851

Budapest, 1145 Szugló u. 9-15. 363-3688
Debrecen, Simonffy u. 2/b. (52)442-518
Győr, Újvilág u. 1-3. (96)314-656
Kaposvár, Rákóczi tér 9-11. (82)313-311
Miskolc, Széchenyi u. 94. (46)344-829
Nyíregyháza, Rákóczi út 3. (42)405-600
Salgótarján, Rákóczi út 202. (32)412-256
Széksárd, Wesselényi u. 15-17. (74)416-822
Szolnok, Baross u. 10-12. (56)423-330
Tatabánya, Mártírok útja 81/a. (34)316-499
Zalaegerszeg, Mártírok útja 42-44. (92)312-542

Vevőszolgálat: 363-1682

08007

**hansa electro ten Kft.**

1088 Budapest, Szentkirályi u. 2.

Tel.: 203-4890, 203-4891 Fax: 206-5382 Mobil: 30/225-948

SRM 9 br 14 32 br 48/180/294 MB EDO 48/160/22 MB	1,4/5/6/12/24/36/72/9/13,6/26/65
ASUS P55TV4/TP552P4/SCSI LW/P6NP3/XPRN/5TYAN Dual Pro	24/26/32/33/36/99
GIGA GA585ATV/H00X 512 Cache/MB SIS VGA ATX/KN Pro	19/24/26/26/59
Intel ATX 123 Max/Phy ATX Venus/Austria	22/35/79
CPU Intel P100/P120/P133/P150/P166/200/Pro 200/MMX/166/200	16/18/26/36/55/66/119/66/118
Cyrix 686-130/166/200/AMD 586-133/133 100/133	22/28/35/71/118
ATX Ház Desk Top/M35/8kg Tower	15/18/20
Diamond Stealth Video 2500 1 MB/Viçe 2 MB EDO-24 MB VRAM	12/20/28/39
Elae AVI 3D 2/4 MB VRAM/ATI Mach64 4 MB VRAM	36/54/66
Hercules Monitor 214 EDO Dynamite 128 ET6000 214	16/22/21/26
Matrox Mill. 214/Mydque 214	36/55/26/34
Miro Video 3D 2 MB/250/200/5VVR 2000/4000	16/14/19/35/48
MAG 15/17" DX/DOT/MDP/77FMX21F 1600i TCO '92	53/120/143/265
IDEK NYÁRS 15/17/19" TCO/Magie 17" 1764/1782	58/122/260/88/135
Sony Trn 1005W/1005PT/115F/2T/175E/2T/175E/2T/205F/2T	66/79/138/169/126/290
Samsung 1506/1706/2006/2106	59/138/240/290
CD-ROM AT Sony NEC Toshiba 8x/12x/Hiachi 16x	18/22/24/26
CD-ROM SCSI Plextor 8x/12x/Toshiba 14.4/NEC ext. 8x	36/39/44/33
CD-IP 2x HP 6020/Másum/4x TEAC/Yamaha/Lemua 74p	106/88/122/129/7,3
HDD, WD 1,3/1,6/2,1/2,5/3,2 GB	33/35/40/45/54
Quantum, AT 1,2/2,2/3,2/3,9 GB GB/SCSI 1,2/2,4/4/8/16/32 GB	33/39/44/49/56/62/69/89/149/159
Seagate AT 1,6/3 GB/SCSI 1,2/2,4/4/8/16/32 GB	34/40/42/58/72/5/135/269/299
IBM AT 1,7/3,2 GB SCSI 1,2/2,4/4/8/16/32 GB	34/38/48/40/52/74/78/128
Adapteq SCSI 8x 2500/2940/LW/2944W/3940/W	24/40/45/64/66/78
DAT Strahmer Berry 5005/7000, 1500 MB/9000 24 GB	119/138/195
HP DAT 1534/1536/1599 16 GB/1537 24 GB	99/109/139/240
Komaga ZIP 100 MB/500MB/JAZ 1 GB Intel/JAZZ lemez	30/2,5/7,4/8/15
U.S. Robotics Sportster 33,6/56/Word Port 28,8 PCMCIA	33/35/36
Creative SB 16 PrP/32 PrP/AWE 32/AWE 64/SB Pro komp.	14/24/29/35/9

Árunk ÁFA nélküliek, a vállalatok jogát fenntartjuk. Nyitva: 10-18 óráig, szombaton: 10-13 óráig

Magyar nyelvű számítástechnikai szakkönyvek az IDG-től!

Halassy:

Az adatbázis-tervezés alapjai és titkai 1700 forint

Galántai-Komáromy:

Légy boldog az Interneten 380 forint

Czövek-Hofer:

OS/2 WARP kézikönyv (CD-melléklettel) 3696 forint

Windows '95 - tömören:

598 forint helyett 250 forint

Az árak az ÁFA-t tartalmazzák! A könyvek megvásárolhatók vagy utánvétellel megrendelhetők!

IDG **Magyarországi Lapkiadó Kft.**
1012 Budapest, Márvány u. 17. • Telefon: 156-0337 • Telefax: 156-9773

Székesfehérvár, Hosszúsétátér 4-6. Tel.: (22) *315-414, Fax: (22) 327-532

Budapesti Kirendeltség: 1139 Frangepán u. 8-10. Tel.: 12-91-493, tel./fax: 14-90-152

ALBACOMP**STANDARD PENTIUM® 120 MHz SZÁMÍTÓGÉP**

- ◆ Intel® Advanced /ML ATX alaplap
- ◆ Pentium® 120 MHz CPU, 256 KB Pipeline Burst cache 3xPCI, 2xISA, 1xISA/PCI slot
- ◆ Integrált 2 gyors soros/ 1 párhuzamos port/ infrared port
- ◆ Integrált 4xEIDE illesztő alaplapon
- ◆ 8MB RAM, 1.44 MB floppy
- ◆ Seagate ST31276A 1.3GB IDE HDD
- ◆ Jean 14" color monitor, 0.28, 1024x768, LR NI
- ◆ S3 Trio 64V + 1MB EDO (max. 2MB) PCI SVGA csatló
- ◆ Sony CDU 311 8x sebességű CD ROM
- ◆ ATX Desktop ház
- ◆ DOS 6.22, Windows for Workgroups 3.11 magyar vagy Windows'95 magyar (CD + doku) OEM licenz
- ◆ Microsoft OEM egér, angol vagy magyar BTC billentyűzet

189.900 + áfa
Amíg a készlet tart!

Felár: Pentium® 133 MHz CPU a fenti gépbe:

5.900 + áfa**1 év**
helyszini garancia

07018

3525 Miskolc, Széchenyi u. 49. Tel.: (46) 354-266, Tel./fax: (46) 353-100

Szaküzlet: 1065 Budapest, Nagymező u. 25. Tel.: 11-18-095, 13-18-108 fax: 13-18-108

Egy készülő házasság

eljegyzési háttérbeszélgetés a közös gyermekekről

→ Folytatás a 7. oldalról.

Sz. Zs.: A vételárban nem hozzuk nyilvánosságra. Azt azonban elmondjuk, hogy megkezdtük a Rolitron részvényeinek felvásárlását, jelenleg 36 százalékuk van tényleges Optotrans-tulajdonban, további 50 százalékra pedig opcióknak van, amit márciusig a Rolitron és az Optotrans menedzsmentje közötti részvénycserével valószínűleg meg. A folyamat eredményeként a Rolitron 100 százalékban beleolvad az Optotransba.

Egyszerűbben fogalmazva: a Rolitron 60 százalékban kivásároljuk, 40 százalék-

magyar tulajdonú informatikai társaságok közül elsőként megy a tőzsdére.

– Nem gondolják, hogy profiltisztítás és tőzsdére menetel előtt merészség 4 milliárd forintot forgalmat igényelni 1997-re?

Gy. T.: Nem. Különbözőbb profiltisztítási tásra nincs szükség, mert mind a termékpalettánk, mind pedig a vevőkörünk jól kiegészíti egymást, partnereink közül pedig csak a kommunikációs szakterületen van átfedés. Úgy gondoljuk, hogy össze-sített forgalmunk – elsősorban eltérő vevőkörünknek köszönhetően – nagyobb lesz, mint külön-külön. Mivel profi piacra dolgozunk és tőzsdére készülünk, leen-

ezt a számot? Így nagyobb nyilvánosság is megtudhatja, mit várhat tőlünk.

Tisztázatlan kérdések

– Mi lesz az új cég neve, hol lesz a főhadiszállás?

Sz. Zs.: Még nem találtuk meg az új cégnevet, de tudjuk, hogy marketing-szempontról nagyon fontos, mi lesz az

ren. Az István téri épületet, az ott kialakított infrastruktúra miatt, mindenképpen megtartjuk.

Dominanciák

– Eldől-e már, kik lesznek a cég vezetői?

Gy. T.: Nem lesz egyetlen tejjátalmazó főnök, feladatokban gondolkodunk. Háromfős vezetőséget tervezünk: egy gazdasági,

Multik

Kíváncsiak voltunk arra is, hogyan vélekednek az első magyar informatikai fúzióról a rendszerintegrációval foglalkozó multinacionális cégek.

■ **Digital Magyarország** – Beck György vezérigazgató:

Örülünk, hogy egy újabb, erős magyar rendszerintegrátor cég jött létre, amely összemérhető például a KFKI-val. Szerintünk a Rolitron problémáit a tulajdonosváltás megoldja, a Rolitron szakmailag tovább élhet. Úgy gondoljuk, ha az új cégnek sikerül jó stratégiát kialakítania és vezetősége is jó lesz, akkor 1+1 akár 2,5 is lehet. Úgy véljük, hogy ez az egyesülés a fúziók kezdetét jelenti: részben az új cég is tovább bővül, részben újabb egyesülések várhatók.

Ami az eddigi partnerkapcsolatainkat illeti: rendszerintegráció és PC-eladás területén dolgoztunk együtt a Rolitrommal, az Optotranssal viszont párhuzamosan haladtak útjaink a hálózatos szakterületen. Reméljük, az új céggel is együttműködünk majd, mert a Digital bizonyos területeken maga végez rendszerintegrációt, bizonyos esetekben partnereket von be a munkába.

■ **Hewlett-Packard** – Vahl Tamás, a számítógéprendszerek üzletág igazgatója:

Két részre bontanám a kérdést. Először: miért történt a fúzió? Vagy nem volt pénz? Rózsahegynék, és így akart hozzájutni, vagy pedig már nem látott üzletet a Rolitronban, amelynek piaci súlya az utóbbi időben csökkent. Másodszor: miért vette meg az Optotrans a Rolitron? Vagy beruházási lehetőséget keresett az Optotrans – túl sok pénze volt, és nem tudta hová tenni, vagy pedig úgy gondolta, hogy a Rolitronnal plusz üzleteket tud szerezni.

Úgy gondolom: mint minden fúzióknak, ennek is az volt a lényege, hogy többet tudjanak kihozni a színergiából. Mivel a két cégnek nincsenek konkurens termékei, akár egyesülhetnek is. Kérdés azonban, hogy a két cég kultúrája mennyire képes egybeolvadni. Úgy tudom például, hogy a Rolitron belső rendszerként Symixet használ, az Optotrans pedig Scalát, lehet tehát, hogy a két cég főkönyvelői kitépik egymás haját. Kell egy olyan ember, aki az összeolvadást le tudja vezetni. Nem biztos, hogy erre Gyurós a legalkalmasabb, mert ő elsősorban kifelé kommunikál. A belső dolgokra vagy az új vállalat háromfős menedzsmentjéből figyel valaki, vagy másnak kell ezt megtennie, különben baj lesz.

Ami a két céggel való kapcsolatunkat illeti, az úgyszólván marginális: a Rolitron egy-másfél éve nem igazán foglalkozik HP-vel, úgy tudjuk, ASI/400-

ban utaznak, az Optotranssal pedig minimális volt az együttműködésünk. Rendszerintegráció tekintetében azonban számítunk az új cégre, mert ezt a tevékenységet mi partnerek bevonásával végezzük. Az egyesülés nehézségeiről túljutva jó HP-partner lehet az új társaságból.

■ **IBM Magyarország** – Veres Zsolt kereskedelmi igazgató:

A magyar IT-társadalmat erősebbé tett. Igaz, az új céggel az IBM-nek esetleg egyelőre több konkurense lesz, de ez inspirál bennünket.

Úgy gondoljuk, hogy két erős, szakmailag jó irányú csapat egyesül: a marketingorientált Rolitron és a befelé forduló Optotrans. Azonban 1+1 nem biztos, hogy nagyobb lesz kettőnél. Kérdés, hogy sikerül-e a két céget összerakni. Ha nem, akkor baj is lehet a dologból. Máris hallatszanak olyan hangok, hogy az emberek jó magyar szokás szerint, egymást gyilkolják. Mind a két cégnek kompromisszumkészségre kell lennie. Mivel a vezetőség értelmes, ezt valószínűleg ők is tudják. Elképzelhetőnek tartom azt is, hogy a Rolitron értékes emberei elmennének. Mivel most mindenki odafegyver rájuk, így ha hibáznak, akkor az hatványozottan kerül reflektorfénybe. Am ha végül összeboronálnak, akkor erős lehetnek. Van ügyfélbázisuk, know-how-juk, projektvezetési tapasztalatuk, többnyire jók az alkalmazások is. Jól néz ki a két cég termékpalettája. Kévs rája a lyuk, és kicsi az átfedés.

■ **SUN Magyarország** – Stark János ügyvezető igazgató:

Nagyon pozitívan értékelem a fúziót, ugyanis két jó szakutadást és nagy ügyfélkörrel rendelkező cég találkozik. Felhasználói igényként Magyarországon is olyan nagyszámú feladatot merülnek fel, melyek megvalósításához szellemi és anyagi tőkére van szükség. Örülök, hogy a multik mellett egy magyar vállalat is képes ezek megoldására. Szerintem itthon is megindul a tőkekoncentráció.

Úgy vélem, hogy rövid távon két feladatot kell megoldania az új cégnek. Egyrészt meg kell tartani a szakutadást és az ügyfélkört, másrészt úgy kell átszervezni a vállalatot, hogy munkamódszerben, menedzsmentben stb. ne két külön fél dolgozzon együtt. Szerintem ez soha vissza nem térő alkalom arra, hogy az új társaság vezetői mindent revízió alá vegyenek, és meghozzák döntéseiket.

Ami a partnerkapcsolatokat illeti: örülünk, hogy az Optotrans azt a szakutadást vette meg, amivel ténylegesen rendszerintegrátorrá válhat. Ugyanakkor a SUN-nak a Rolitron újabb piacot jelenthet alkalmazásai révén. A SUN pedig elsősorban alkalmazások készítését tud sikeresen felmutatni.

Kérők

Olyan cégek vezetőit is megkerestük, akikről az a hír járta, hogy tárgyalásokat folytattak a Rolitron esetleges felvásárlásáról.

■ **Albacomp** – Minárovits János vezérigazgató: Beléltelt volna az Albacomp tevékenységébe, amit a Rolitron csinál. Erősödött volna általa. Jó komplementer lett volna a Rolitron-vonal, kevés lett volna a párhuzamos tevékenység. Erősödött volna konzultációban és rendszerintegrációban, amiben nem elég erős az Albacomp. Azonban túl sokat gondolkodtunk, és a Rolitron elkezdett tárgyalni egy brókercéggel. És innentől mi kiszálltunk.

Ami az új vállalatot illeti, ha bejön az alapítók szándéka, akkor egy veszélyes, erős cég jöhet létre. Ez azonban nem tragédia, bár természetesen áll kell gondolnunk az Albacomp dolgait is. Úgy gondolom, hogy a két vezetőség összeillesztése nem lesz könnyű, ez egy időigényes dolog. Ötven százalék az esély arra, hogy sikerül összerakni a két céget. Úgy vélem, hogy a fúzióknak lesznek követői, az 5-6 eddigi magyar túlélőből csak 2-3-4 marad állva. A hazai piacon is a komplexebb szolgáltatásokat nyújtó cégek iránt van kereslet. Ehhez pedig itthon is investálni kell.

■ **DYNAsoft** – Fidy Béla üzletág-igazgató:

Valóban szeretnénk volna megvenni a Rolitron, mely tevékenységünket technikai téren jól kiegészítette volna. Eppen ezért augusztusban ajánlatot tettünk Rózsahegy Lászlónak, aki azt nem fogadta el. Az egyesült céget nagyon erős technikai orientációjú vállalatnak tartjuk, lehetséges partnerként számolunk velük, és drukkolunk nekik.

Úgy gondoljuk, hogy a hazai cégek nincsenek egyszerű helyzetben, mert nem könnyű a multikkal versenyezni. Ebben a harcban leginkább a kis magyar cégek hullanak el, így természetes, hogy ezt megelőzendő, összeállnak. Bár szerintünk nem az a cél, hogy egy vállalkozás minél nagyobb méretű legyen. Nem kívánunk a jövőben cégeket felvásárolni, a Rolitron esetében adódott egy lehetőség, amit megpróbáltunk kihasználni. Úgy véljük, a magyar cégek a hozzáadott érték alapján állhatják a versenyt a multikkal.

■ **Idom Rt.** – Olli Ferenc vezérigazgató:

A híresztelésekkel ellentétben mi nem akartuk megvenni a Rolitron. Nekünk mind a két céggel gyümölcsöző kapcsolatunk van. Úgy gondoljuk, hogy az új céggel is lesz mód kooperációra; baráti viszony ki-

alakítására törekszünk. Mivel az Idom elsősorban az alkalmazói rendszerek területén, az új cég pedig az alkalmazások feltételezhetően megteremtésében érdekelt, több lehetőségünk lesz az együttműködésre.

Egyébként további fúziókra számítunk, ezeket törvényszerűnek tartjuk. Ugyanis a több száz kis cég alkalmatlan arra, hogy minden feladatot megoldjon. Kellene a nagy cégek is, olyanok, amelyek az üzleti feladatokat egészében átátják, és partnereikkel valószínűleg meg azt.

■ **KFKI Csoport** – Szlankó János vezérigazgató:

Sok sikert, de lehetőleg ne a mi rovásunkra!

■ **Számalk Csoport** – Havass Miklós elnök: Valóban folytattunk tárgyalásokat a Rolitron megvásárlásáról. Úgy gondoltuk, hogy minden országban kell néhány középerős, hazai tulajdonú vállalkozás, amely egyszerűsít tart a multikkal. A Rolitron ehhez jól jött volna. A tárgyalások azonban megszakadtak, ajánlatunk nem bizonyult elég vonzósnak a tulajdonos számára.

Ami a fúziót illeti: örülök annak, hogy az értéket teremtő magyar cégek erősödnek. Nem sok olyan vállalkozás van, amelynek nemcsak kereskedik, hanem hozzáadott értéket is termel. Az új cég pedig, hitem szerint, ilyen lesz. Szerintem mindenkinek érdeke, hogy legyen 3-5 közepes méretű, magyar cég a hazai piacon. Mint versenytárs azonban nem aggodom az új vállalat miatt, mert egyrészt az övétől eltérő profillal dolgozunk, másrészt jól kooperálunk, harmadrészt nagyobbak vagyunk. Nem gondolom, hogy egy év távlatában az új cég valóban 4 milliárdos árbevételű produkál, 3 milliárdnyit érzek reálisnak. Úgy gondolom, hogy a tömeges rendszerintegráció ideje még nem jött el Magyarországon. Az új vállalkozást nem tartom igazi rendszerintegrátornak, hanem egy olyan erős, szellemi és fizikai munkát végző cégnek, amelyik kereskedik, hozzáadott értéket termel, és meghatározó, jó alkalmazásokkal szál. Az egyesülés révén a Rolitron erőteljesebben tudja azt tenni, amit eddig is tett.

Nem hiszem azonban, hogy a fúzió egyedül jelenléte. Az informatikában az elmúlt hat év során nagyobb tőkét is érintő mozgások voltak. Sok cég szeretne új piacok irányába terjeszkedni, de ehhez tőkére, nyugalomra és szerencsére van szükség. Azok a cégek, amelyek nem tudnak tovább vinni egy vonalat, és nem tudnak tőkét növelni, előbb-utóbb egy nagyobb cégbe olvadnak bele. A tőkeelvonás eszköze pedig olykor a fúzió.

Hasonlóképp még az sem dőlt el, hogy hol lakunk majd; sajnos, az István téri Optotrans-székházban nem fér el mindenki. Még nem tudjuk, hogy valamennyien egy harmadik helyre költözünk-e, vagy divíziókra osztva dolgozunk-e tovább a Váci úton és az István té-

re egy kereskedelmi és marketing-, valamint egy műszaki területekért felelős vezető áll majd az új cég élén. Végül is aki ismer minket, magától is kitalálhatja, hogy melyikünkhez melyik pozíció illik. De arról még mind a mai napig nem beszélünk, hogy hármunk közül ki lesz például a ve-



zérigazgató. De úgy vélem, ez nem is olyan lényeges.

– És az már kialakult, hogy milyen divíziók lesznek és kik lesznek a vezetőik?

Sz. Zs.: Hat divíziót tervezünk, melyek fele-fele arányban irányítanak Rolitronosok, illetve optotranszok. Szilágyi László vezeti az intelligens épületek divíziót, melynek partnere a BICC Brand-Rex és a Philips. *Mogyorósi János* irányítja a kommunikációs rendszerek részleget; partnere a Cisco, a Newbridge, a Cabletron és a Lanoptics. Útra indítjuk továbbá a business development divíziót, amelyet *Czakó Ferenc* vezet. Ettől a divíziótól – amely elsősorban kábel-távvezetéseket épít ki – egyelőre nem várjuk el, hogy profitot termeljen.

Gy. T.: A másik három részleget a Rolitron hozza az új cégbe. Ezek közé tartozik az ERP divízió, amely *Strommer Pál* és *Perneczky Zoltán* közös irányítása alatt

az integrált vállalatirányítási rendszerekre, a JDEwardsra, a Prismre, a Symixre összpontosít. Ugyancsak a Rolitron múltjához kapcsolódik a PC-s hardverek és szoftverek divízió, amelyet továbbra is *Siklós Sirin* vezet. Ebben a desktop divízióban a legfontosabb hardverszállítók a Compaq, a Digital, a HP és az IBM; a szoftveres partnerek pedig a Microsoft, a Lotus, az Oracle, az Informix. Önálló részleg az Internet/intranet divízió, melyet *Németh László* fog össze; a Metropolis interaktív magazin gondozása mellett az Internet-technika meghatározó szállítói: a Netscape, a SUN és a CyberGuard termékeiből kialakított, értéknövelt Internet-szolgáltatásokkal foglalkozik.

– Vannak azonban olyan divízióba nem sorolható feladatok is, amelyekből biztosan nincs szükség duplikátumra. A főkönyvelőkre, recepciókra stb. gondolkodik. Mi lesz ezekkel az emberekkel?

Partnerek

A két cég partnereinek sorából a közös partnercég képviselőjének álláspontját ismerhettük meg.

■ **Cisco Magyarország – Budafoki Róbert**, a képviselői iroda vezetője:

Mi üdvözljük a fúziót, mert úgy gondoljuk, hogy a két cég közötti termékben és piaci szegmensben minimális az átfedés, pontosabban az éppen mi vagyunk. Ez azonban nem baj, mert az Optotrans a telekommunikációs és a banki vonalon erős, a Rolitron pedig az alkalmazások területén, a vállalati szférában van elsősorban jelen. Eppen azért választottuk az Optotrans és az LNX után a Rolitron rendszerintegrációs partnereinket, mert olyan piaci szegmenst fedtett le, amelyet addigi partnereink nem.

Úgy gondoljuk, hogy mindkét cégnél nagyon jó az

emberanyag, kérdés azonban, hogyan sikerül őket összevonni. Mindenkinek 100 új kollégája lesz, kérdés, mennyire lesznek emberileg, szakmailag toleránsak egymás iránt azok az emberek, akik eddig esetleg egymás konkurensei voltak. Reméljük, hogy sikerül megfontoltan menedzselni ezt a kérdést.

Szerintünk kezdetben az új cégegyüttes Cisco-forgalma valószínűleg annyi lesz, mintha külön-külön dolgoznának; jövőre azonban az összbevétel már meghaladhatja az egyes cégek forgalmának összegét. Azt várjuk, hogy az egyesített cég eggyel magasabb kategóriába léphet, Silver partnerből Gold partneré válhat. Tény, hogy a Rolitron felvásárlásával egy partnerünk kiesett, de ha mostani partnereinkkel ki tudjuk elégíteni a hazai Cisco-igényeket, akkor nem vonunk be újabbat. Jelenleg nincs kiszemelt új partnerjelöltünk, de ha a piac megköveteli, akkor lépünk.

Gy. T.: Minden emberünket szeretnénk megtartani, szívesen átképezzük őket. Nem tartjuk elképzelhetetlennek, hogy egy recepcióst ügyfélszolgálati menedzserre képezzünk át. Főkönyvelőből valóban csak egyre van szükség, de miért nem dolgozhatna a másik főkönyvelő controllingosként az új cégnél? Úgy gondoljuk, hogy mind a Rolitronnál, mind pedig az Optotransnál szeretnek az emberek dolgozni. Mi ugyan magyar cég vagyunk, de a multikhoz hasonlóan rendszeresen továbbképezzük az embereinket. Ez a felsővezetőkre is igaz.

Bővülő család

– *Jeleztek, hogy a fúziót követően újabb cégvásárlásokat is fontolgatnak. Milyen típusú cégekre fáj a fogak?*

Sz. Zs.: Azt biztosan tudjuk, hogy milyen típusú céget nem veszünk meg. Csak cégszerűen működő vállalkozásokat kívánunk felvásárolni; amennyiben csupán emberek halmazát jelenti egy cég, akkor egyenként vesszük meg dolgozóikat – ha úgy alakul. Két esetben vásárolunk céget. Az egyik az, amikor bevünk részéről találkozó olyan kívánsággal, amelyet mi magunk nem tudunk megoldani; ilyenkor megkeressük azt a céget, amely a számunkra új technikát birtokolja, és ha a feltételek előnyösek, meg is vesszük. A másik: ha egy vállalkozás akarja, hogy megvegyük.

– *Komolyan gondolja, hogy egy cég önként és dalolva felajánlja magát megvételre?*

Gy. T.: Úgy gondolom, hogy elindult egy folyamat, amikor a technológiaorientált vállalkozások számára egy stabil, jól szervezett cég gazdasági védőernyőt jelenthet, amelytől menedzsmentben, ke-

reskedelembe, hozzáadott értékben pluszt kaphat. Most nem azok az idők járnak, amikor a cégek „elszórakozgathatnak”. Már csak két lehetőség áll előttük: meghalnak, vagy tovább élnek. Az említett védőernyő pedig nagyobb biztonságot jelenthet számukra, amely egyúttal fejlődésüket is biztosítja. Persze egy kis cég tulajdonosának nem könnyű megtennie azt, hogy beáll egy nagyobb csapatba. Ez addig nem is történik meg, amíg a kis cég tulajdonosának az a fontos, hogy mi van a névjegykártyájára írva.

– *Említették, hogy regionális terveket is dédelgetnek.*

Sz. Zs.: Egy-két évig biztosan a magyar piac felé fordulunk. Látnunk a magyar piacon akkora növekedést, ami biztosítja a miénket is. Hosszú távon azonban valóban szeretnénk a környező országok felé is terjeszkedni. Ez nem azt jelenti, hogy elkezdünk például cseh cégeket felvásárolni, vagy kiküldünk Szlovákiába egy embert, hogy a nulláról hozzon létre egy céget. Inkább olyasmiben törjük a fejünket, hogy például a Cyberwall-disztribúciót kiterjesztjük Kelet-Európára.

Mintacsálód

– *Mit gondolnak, lesznek-e követői az első nagy magyar informatikai fúzióknak?*

Gy. T.: Bizonyosan lesznek. A gazdasági kényszerűség ebbe az irányba mozgatja a hazai piacot is. Pár éven belül Európa többi országához hasonlóan, Magyarországon is csak 2-3, teljes vertikumot lefedő, nagy rendszerintegrátor marad állva. Úgy gondolom, mire az informatikai vonalon valóban beindul a tőzsde, addigra letisztult a hazai számítástechnikai piac is.

Összeállította: **Sziebig Andrea**

SUNaszétról - Sun-hírek itthonról és a nagyvilágból

Sun-Lotus kezdeményezés a vállalati ügyfelek javára

Az egyre növekvő ügyféligényekre adott válaszként a Sun Microsystems Inc. és a Lotus Development Corporation több közös kezdeményezést tett, hogy a legteljesebb Internet/intranet megoldásokkal szolgálják ki a vállalati ügyfeleket. A két vállalat további együttes erőfeszítéseket tesz azért, hogy szorosabb integrációt teremtsenek a Lotus Domino 4.5 szerver és a Sun Solaris operációs környezet között, ösztönözzék a közös Java-appletok és -alkalmazások fejlesztését, és még több Lotus-terméket fejlesszenek a SPARC és az Intel platformok számára.

A Lotusphere-en a Sun a következő, SPARC- és Intel-változatokon kifejlesztett Lotus termékeket mutatja be: a Domino 4.5 szerver, a Notes 4.5 kliens, a cc:Mail üzenőrendszer, a NotesPump adatelosztó szerver, az SMTP Message Transfer Agent-et (MTA), valamint Java API-kat és kapcsolóeszközöket.

A SPARC és az Intel platformok számára kidolgozott Domino 4.5-ös változatot továbbfejlesztették a Solaris operációs környezettel való szorosabb integráció érdekében, amivel kihasználhatóvá válnak az eseménynaplózás, a hibából való gyors felépülés és a magas szintű elérhetőségből származó jellegzetes Sun-előnyök. E tulajdonságok révén a felhasználók adataik megbízhatóbb eléréséhez és szervereiken jobb rendelkezésre állási időhöz juthatnak.

A Lotus és a Sun ezenfelül a Lotus Domino és a Solaris magas szintű elérése érdekében is együttműködnek. A közös fejlesztés magában foglalja a Lotus Domino és a Solstice HA szoftver integrációját, a Sun-nak a vállalati menedzsment számára létrehozott magas elérhetőségű termékeit és technológiáit. A rendszerhiba esetén történő automatizált átkapcsolási támogatás ugyancsak elérhető a Sun jelenleg szállított Solstice HA 1.2 terméke számára.

A Lotus és a Sun együttműködése a Java-alapú alkalmazások nagy és gyorsan növekvő körére is kiterjed. Ezek közé tartozik sok más mellett a Lotus cc:Mail üzenőrendszer számára kidolgozott Java-alapú kliens prototípusa, a Javában fejlesztett, üzleti hatékonyságot növelő appletkészlet, valamint a Java integrációja a Notes 4.5 kliensbe és a Domino 4.5 szerverbe.

A Sun és a Lotus tesztprogramot kezdeményez Domino Sun Solutions Provider Program néven. A program célja, hogy olyan, Domino- és Solaris-szakértőkből álló csoportok jöjjenek létre, amelyek sikerrel nyújthatnak segítséget a vállalati és Internet/

intranet megoldások megvalósításában és támogatásában. A Sun által irányított és a Lotus által támogatott tesztprogram kezdetben elsősorban az egyesült államokbeli Lotus Premium Üzleti Partnerek körére összpontosul. A Sun és a Lotus az év első negyedévének végére tervezik a tesztprogram kiterjesztését a minősített Lotus Üzleti Partnerek körére, valamint a Sun azon szövetségeseire, akik jelenleg még nem Lotus Üzleti Partnerek.

Sun szerverek a kiskereskedelmi hálózat szolgálatában

A világ egyik legnagyobb kiskereskedői hálózata, a Sears, több új stratégiai projektjének platformjává – köztük a PeopleSoft humánpolitikai alkalmazására, amelyet a vállalat több mint 300 ezer alkalmazottja bérlésének követésére és kiszolgálására fognak használni – a Sun szervereket választotta. A Sears ezennél új Website-ját is Sun szervereken vezette be.

A Sears már januárban megkezdte a PeopleSoft Human Resources 3.0 bevezetését több, Informix 7.1 adatházisszoftvert futtató Sun Ultra Enterprise 6000 szerveren. Az alkalmazás használatával a Sears világszínvonalú költségstruktúrára mellett válik képessé arra, hogy a fizetésekét és juttatásait személyre szabott módon alakítsa, illetve lényegesen nagyobb önellátó tud biztosítani a hálózati kiskereskedőknek.

Új teljesítményrekord

a Sun Ultra Enterprise 10000 szerveren

Újabb rekordlőtt teljesítmény- és a döntéstámogató alkalmazásokra iparágvezető ár/teljesítmény eredményt jelentett be a Sun Microsystems. Az Ultra Enterprise 10000 szerverrel a Sun bebizonyította, hogy a szimmetrikus multiprocessoros rendszerek kiválóan skálázhatók, s hogy az ügyfelek csústeljesítményű, könnyen üzemeltethető egy szerverből álló központi kiszolgálórendszert alakíthatnak ki az MPP (erős párhuzamos feldolgozás) rendszerek költségeinek türedékéén.



Szertefoszlatva a mítoszt, mely szerint csak az MPP rendszerek képesek a csústeljesítményű adatközpont-teljesítményre, az Ultra Enterprise 10000 szerver – a Solaris operációs környezettel – a számítástechnikai iparág legjobb teljesítményeredményét érte el az SMP és MPP rendszerek között. Valamennyi versenytársát felülmúlva az Ultra Enterprise 10000 – 300 gigabájton, az Oracle 7.3 használata mellett – mintegy 20 százalékkal jobb TPC-D eredményt ért el a hozzá legközelebb álló versenytárs költségeinek harmadáért.

A Sun – Ultra Enterprise 6000 szerverének új eredményét is bejelentette: a szerver iparágvezető ár/teljesítmény eredményt ért el, amely mintegy négyszeresen kedvezőbb, mint az IBM, az NCR és a Pyramid MPP rendszereinek ár/teljesítmény aránya.

CAD/CAM/CAE rendszerek akcióiban

1997. január végén közös marketingakciót indított a Sun Microsystems, a Parametric Technology Corporation és a Creative Engineering Kft. Akciójuk célja, hogy a Parametric Technology Corporation által kifejlesztett Pro/ENGINEER 3D-s CAD/CAM/CAE szoftver, amelynek előnyeit egyre több vállalat ismeri fel, a vállalatok mind szélesebb köre számára váljon elérhetővé.

A Pro/ENGINEER-szoftvercsaládot Magyarországon eddig közel 150 ipari munkahelyen használták, ezáltal kedvezése mintegy 70 százalékos a magyar csúskategóriájú CAD/CAM/CAE-piacon. A szoftver viszonylag magas – a teljesítménnyel arányos – ára miatt azonban sokak számára továbbra is elérhetetlen maradt a rendszer. A komplex tervezési feladatok professzionális hardvert igényelnek, ez tovább növeli a beruházási költségeket.

A Sun Microsystems, a Parametric Technology Corporation és a Creative Engineering Kft. most közös csomagot dolgozott ki a Pro/ENGINEER szoftvercsalád értékesítésére. Ennek keretében ügyfeleik 40 százalékot meghaladó kedvezményrel szerezhetik be a tetszőleges Pro/ENGINEER szoftvercsomagot, a Sun Microsystems nagy sebességű Ultra 1 UNIX munkaadóit, valamint a rendszer sikeres és gyors vállalati bevezetését támogató ötnapos oktatói csomagot.

Az akció az 1997. március 28-ig beérkező megrendelésekre érvényes. További információkkal Nyíró Ferenc, CAD/CAM termékmenedzser (Creative Engineering Kft.) a 23-416-832-es központi és a 06-20-443-903-as mobil telefonszámon áll az érdeklődők rendelkezésére. A Sun honlapján a <http://www.sun.hu> címen további részletek érhetők el a kedvezményes akcióról. (x)





**INTERNET KOMPATIBILIS
SZÁMÍTÓGÉPEK, SZERVEREK**

ÉLEDETT FELHASZNÁLÓK

ÉLVEZETŐ MEGOLDÁSOK

OPTIMÁLIS ESZKÖZVÁLASZTÉK

ORSZÁGOS REFERENCIAHÁLÓZAT

PARTNERKAPCSOLAT, SZAKTUDÁS

EZ AZ, AMIRE ÖN SZÁMÍTHAT

Amit még ezen felül ajánlunk:

MICRONICS

Pentium Pro és Pentium számítógépek

**HEWLETT
PACKARD**

HP LaserJet SL	95 600,-
HP LaserJet GP	172 900,-
HP LaserJet GMP	212 700,-
HP DeskJet 690C	63 800,-
HP DeskJet 870C	100 800,-

EPSON

LX 300	28 900,-
FX 1170	91 300,-
Stylus 200	29 900,-
Stylus Color 200	34 900,-
Stylus Color 500	56 900,-

NOTEBOOK PMD-5700 DSTN 406 000,-
P100 MHz, 8 MB, 16 kb. color, 810 HDD,
hangkártya, mikrofón, 6xCD ROM, hangszóró

EGYEBEK

MICROSOFT Windows NT 4.0 Server+10 User	185 900,-
MICROSOFT Windows NT 4.0 WorkStation	55 500,-
HP SureStore 6020 CD-RO 216 sebesség	152 700,-
HP SureStore 6030 SCSI 216 sebesség	34 900,-
Windows 95 Európai Upp	13 000,-

E-COOP az abszolút mérték
1091 Budapest, Ulloi 81. • Telefon: 217-3661 • Fax: 215-4354
http://www.indium.ecoop.hu
ecoop@hungary.net

Állást ajánl egy a számítástechnikai piacon nevet szerzett Kft. **boltvezető-assiszienti, kereskedői munkakörbe.** Követelmény az általános alapfokú számítástechnikai, hardver- és PC-s szoftverismeret. Jó kapcsolattartó készség, udvariasság, türelem, kulturáltság. 24-30 év közötti hölgyek jelentkezését várjuk. Jelentkezés kézzel írott, részletes önéletrajzzal Molnár Tibornál a 210-4835-ös, illetve a 313-4866-os telefonszámokon. **08067**

Állást ajánl egy a számítástechnikai piacon nevet szerzett Kft. **önálló boltvezetői munkakörbe.** Követelmény az általános alapfokú számítástechnikai ismeret, hardverkultúra, valamint a magas fokú PC-s szoftverismeret. Erős késztetés, a mind jobb értékesítésre, ambíció, menedzseri affinitás, jogviszony és alapirányító angolnyelv-tudás. 25-35 év közötti férfiak jelentkezését várjuk. Jelentkezés kézzel írott, részletes önéletrajzzal Molnár Tibornál a 210-4835-ös, illetve a 313-4866-os telefonszámokon. **08066**

WIN COMPUTER

Címünk: 1067 Budapest, Szondi utca 19.
Telefon: 153-4304 Telefax: 117-2834 E-mail: win@win.hu

PC-s AJÁNLATAINK!

Konfigurációk:
(256K, PCI VGA, minitorony, 105 gombos billentyűzet, monitor nélkül)
486DX4/133, 4 MB RAM, 630 MB HDD 62.000 forint
586 P100, 8 MB RAM, 630 MB HDD 69.900 forint
Windows 95 szoftver (géphez) 15.900 forint
Windows NT 4.0 Workstation 34.000 forint

Kiegészítők:
omega ZIP drive (100 MB) 34.960 forint
36,6 BEST DATA faxmodem, belső 22.000 forint
Sound Vision 16 GOLD hangkártya 6.400 forint
Sound Vision 32 Wave 3D hangkártya 12.900 forint
8x CD-ROM (180 ms) IDE + direct audio 17.600 forint
Pixel View PCI VGA + TV + MPEG + digit 32.000 forint
109 gombos ergonomikus W95 magyar billentyűzet 6.980 forint
(Az árak az átlát nem tartalmazzák!) **08070**

SPRINT COMPUTER KFT.
1087 Budapest Berzsenyi D. u. 3.
Tel.: 210-4836, (30) 420-443
Fax: 313-4866, (30) 800-632
FaxBank: 180-8611/2200##
CompuServer: 100324.536
Internet: www.sprint.hu
www.idg.hu/internetto

MS DOS 6.22	9 100	Office Prof. 4.3 upg.	69 200	Netcape Szerverek	176 000	Norton NT Tools	8 200
Kayak 1.5 user Új	100 000	Office Standard 97	75 400	Hálózatok termékek		Norton pCAnywhere	24 500
Kayak / 10 user Új	137 500	Office Std 97 upg.	43 800	WinNT Faszálók	95 400	Helyesítő 95 (3 prg.)	22 320
IntraNetWare 5 user	146 800	Office Prof. 95	90 600	WinFax 4.1 for Kit	47 700	Helyesítő 95	15 700
IntraNetWare 10 user	261 000	Office Prof 95 upg.	61 400	Archieve 6.0 / 10 user	52 700	QEMM 8.0	15 900
IntraNetWare upg. 5	66 000	MS Project 95	82 400	FaxServe NW 5 user	64 300	ProcComm Plus 3.0	25 800
IntraNetWare 5.10	133 000	MS Project 95 upg.	21 500	Exchange (5 user)	175 800	Visual Home	15 000
IntraNetWare upg. 25	201 000	WordPerfect Suite	35 100	Exchange Std (10 user/241 000)		MultiKey 3.0	3 500
Win NT 4.0 Sev 5 user	142 100	Corel Prof. Office	57 200	ManageWise 5 user	106 700	Uninstall 4.0	11 800
Win NT 4.0 WS	55 400	Organizer 2.1 magyar	22 400	NetWare Connect	53 000	Uninstall 4.0	11 800
MIS Workgroups 3.11	25 900	ScreenCam 2.1 magyar	13 300	Notes 4.1 Server	152 500	SPTGIB alap angolul	4 800
Windows 95	35 900	cc:Mail Desktop	14 300	Notes 4.1 Client bun	21 300	Országos nagy angolul	15 400
Windows 95 upgrade	11 800	cc:Mail Router	14 300	Notes Desktop 4.1.2	24 000	Hálózati nagy angolul	15 400
OS/2 4.0 Merlin	41 700	Lantastic 7.0 CD	21 300	Notes Starter Kit	204 100	Helyesítő hangszóró	3 100
OS/2 4.0 Merlin upg.	27 700	Lantastic 7.0 Upp.	10 700	SmartSuite 96 Hun	53 200	Svédprogramok	8 800
WinWarp magyar	23 500	SmartSuite 96 Hun	53 200	WinFax Pro 4.0	19 400	World Translator	8 800
Word v. Excel 95 upg.	18 000	WinFax Pro 4.0	19 400	WinFax Pro 7 Win95	18 400	Reptilo Kanyti mese	6 800
Office 4.2 magyar	64 800	WinFax Pro 7.5	19 500	Winfax Pro 7.5	19 500	2090 MB jatek	1 270
Office 4.2 magyar upg.	51 800	Delrina CommSuite 7	22 700	Navigator előfizetés	3 200	Nyelvészet angol/német	5 100
Office Prof. 4.3	90 600	Netcape		System Commander	14 700	PC Suli angol	5 500

Megjelentek a Microsoft 97-es szoftverei!
Microsoft fejlesztő rendszerek feláron a hónap végéig !!!
Norton szoftverek állami cégeknek feláron!

Visual Basic Prof. 4	42 500	Grafikai alkalmazások	Corel Draw 6 magyar	42 200	PhotoShop 4.0 upg.	54 900	
Visual Basic Enterp. 4	86 000	ABCGraphicsSuite 2.0	28 100	Corel Draw 6 upg.	26 100	Adobe Acrobat Pro	55 400
Visual C++ 4.0 köv.	43 500	AutoCAD LT Win95	66 800	Corel Home termékek	4 000	ATM Deluxe 4.0 CD	16 100
Visual C++ 4.2 Enterp.	86 000	Corel Visual CADD	43 500	Corel 10 CD sorozat	7 900	QuarkXpress	141 600
Borland C++ 5.0	54 100	ABC Flowcharter 6	40 500	Corel Web Designer	21 600	Hardver	
Borland C++ 5.0 Upp.	38 000	Visio 4.0	35 700	Corel Graphics Pack	31 600	Micromos 33.6 modem	34 000
Borland C Dev. Suite	73 600	Visio 4.1 Technical	67 300	Corel WEB Suite	43 300	HP LaserJet 5L	96 500
Delphi 2.0 Desktop	55 200	Publisher Win 95	13 400	PageMaker 6.5	134 100	Kézi Szkenner színes	25 200
Delphi 2.0 Upp.	30 400	Corel 4 / 5	14 400	PageMaker 6.5 upg.	32 200	3 gombos egér	1 000
Visual FoxPro 5 Prof.	74 900	Corel Draw 7 CD	75 600	PhotoShop 4.0	134 100	Hálózati kártya	4 600

Áraink ÁFA nélkül értendők. Az árváltoztatás jogát fenntartjuk. A fenti árak a február 10-i állapotot tükrözik.

IDG-KÖNYVÚJDONSÁGOK!

KÖNYV CÍME	OLDALSZÁM	ÁR
YOUR WIN 95 INTERNET JÚRF BOARD	420	6.400,-
WWW PROGRAMMING WITH HTML	(B) 648	8.400,-
HTML PUBLISHING BIBLE	(B) 774	7.570,-
PARADOX 4 POWER PROGRAMMING	(A) 1022	6.330,-
MACWORLD PHOTOSHOP 3 BIBLE	(B) 790	8.400,-
MACWORLD FREEHAND 5 BIBLE	738	6.800,-
MACWORLD COMPLETE MAC HANDBOOK		
PLUS INTERACTIVE CD	(B) 1080	7.570,-
MACWORLD MUSIC & SOUND BIBLE	1398	4.800,-
MACWORLD PAGEMAKER 5 BIBLE	(C) 592	8.400,-
MACWORLD ILLUSTRATOR 5.0/5.5 BIBLE	(B) 796	8.800,-
MACWORLD QUARKXPRESS 3.0/3.3 BIBLE	(A) 662	6.400,-
60 MINUTE GUIDE TO JAVA	253	4.100,-
ACCESS FOR WINDOWS 95 BIBLE	(A) 1112	7.570,-
AUTOCAD FOR DUMMIES	356	3.580,-
MICROSOFT OFFICE '95 BIBLE	(B) 794	7.650,-
ALL IN ONE WEB SURFING & PUBLISHING KIT		16.250,-
(WEB EXPLORER; FREE STAFF FROM THE WORLD WIDE WEB; NETSCAPE & HTML EXPLORER; CD-ROM)		
ACTION ARCADE ADVENTURE SET	(A) 610	7.650,-
TYPE & LEARN WINDOWS PROGRAMMING	(A) 629	6.580,-
WORLD WIDE WEB SECRETS	(B) 710	7.650,-
UNIX SECRETS	(B) 1000	8.750,-
INTERNET SECRETS	(C) 800	8.100,-
YOUR WIN 95 INTERNET SURFBOARD	400	4.950,-
LINUX SECRETS	(B) 800	9.700,-
WEB PROGRAMMING SECRETS WITH VRML, HTML & CGI	(B) 800	9.400,-
PHOTO MAGIC WITH ADOBE PHOTODELUXE	300	3.700,-

(A) 1 DB 3 1/2" LEMEZZMELLÉKLET
(B) 1 DB CD-ROM MELLÉKLET
(C) 2 DB 3 1/2" LEMEZZMELLÉKLET

A KÖNYVEKET **POSTAI UTÁNVÉTELLEL** SZÁLLÍTÁS HATÁRIDŐ: MEGRENDELÉST KÖVETŐ KB. 1 HÓNAP
ÁRAINK AZ ÁFÁT TARTALMAZZÁK!
A könyvek megrendelhetők:
IDG Lapkiadó Kft., 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 156-0337 Telefax: 156-9773

PLANTREND Kft.
1134 Budapest, Huba u. 10
Tel.: 270-0833 Fax: 270-0838

dk **Packard Bell**
számítógépek

hp **HEWLETT PACKARD** **star** **olivetti**

nyomtatók
teljes választékával, nagy raktárkészlettel várjuk! **08025**

Erdeklődő neve:

Cég neve:

Címe:

Telefonszáma:

Ezt a lapot az alábbi címre kérjük borítékban visszaküldeni

IDG HUNGARY

IDG Magyarország
Lapkiadó Kft.
Cím: 1012 Budapest, Márvány utca 17.
Postacím: 1537 Budapest, Postafiók 386

1027. Budapest, Csalogány u. 23. ☎ 213-2019; *201-6333

Elköltözünk!

Új címlünk: (március 3-tól)
1119. Budapest, Szombathegyi tér 14.
☎ 206-2147, ...48, ...49

KER soft

1997.
február 26.Látogasson el
Ön is fejlesztői
konferenciánkra!

Részvételi díj: 2.000 Ft + ÁFA,
melyet a február 26-ig
feladott Visual Objects
megrendelésének árába
beszámítunk

Színhely:

Budapesti Kongresszusi Köz-
pont, Bartók terem

1123. Budapest, Jagelló u. 1-3.

Regisztráció:
8.30 - 8.45

KER soft

A Visual Objects 2

Professional	75.000,-
Prof. upgrade	39.000,-
Standard	29.000,-
Std. upgrade	18.000,-

Clipper, Visual Objects és
Delphi kiegészítők széles
választékával állunk vá-
sárlóink rendelkezésére.

Árunk ÁFA-t nem tartalmaznak

COMPUTER ASSOCIATES
SOFTWARE ASSOCIATES

30-549-280 Fax/BBS: 212-2125 Compuserve: 100263,710

A Computer Associates hivatalos disztribútora

MEGJELENT A MAGYAR OS/2 WARP V4

OS/2 Warp v4 (Metall)	46.300	Partition-Magic v2 (Warp, Win95)	14.100
OS/2 Warp v4 spc. korlátos OS/2-vel	30.700	Partition-Magic v2 (DOS/Win, Win95)	10.400
Magyar OS/2 Warp v4	46.300	IBM Assistant Desktop	9.900
Magyar OS/2 Warp v4 spc.	30.700	IBM Assistant Enterprise 30 User	187.700
Angol és Magyar Warp 95+ CD	23.600	Isopu/2 (32 bits leghatékonyabb)	11.000
Angol Warp Connect WIN+ CD	37.700	FileStar/2 (újkezelés)	14.400
Angol és Magyar Warp Connect WIN+ CD	45.500	GameTech Utilities v3.0	19.000
Angol Warp Service Pack kiegészítő spc.	90.400	Object Desktop v1.5 (WPS kiegészítő)	20.200
Magyar Warp Service Pack kiegészítő spc.	191.900	Object Desktop Professional upgrade Standard-vel	22.100
Magyar Warp Service Pack kiegészítő spc. (új Novell)	176.600	DB/2 v2.11 SU 3.3/CD	90.600/85.100
Magyar Warp Service Pack kiegészítő spc. (+10 kiegészítő)	248.600	Discrete Studio for OS/2 Warp	183.700
Warp Service Pack kiegészítő spc.	10.300	Discrete Studio for OS/2 Warp	28.600
VisualAge C++ for Windows v3.5 upgrade	37.900	VisualAge C++ for OS/2 v3.0 upgrade	42.500
VisualAge C++ for OS/2 v3.0 upgrade	37.100	VisualAge C++ for OS/2 v3.0 upgrade	42.500
Proc. Conn. AS/400 for Win31 Win95 OS/2	41.100	VisualAge C++ for OS/2 v3.0 upgrade	42.500
Proc. Conn. AS/400/270 DOS, Win, OS/2	18.900	VisualAge C++ for OS/2 v3.0 upgrade	42.500
System Commanda (beépítve)	22.500	VisualAge C++ for OS/2 v3.0 upgrade	42.500
Process Commanda	22.500	VisualAge C++ for OS/2 v3.0 upgrade	42.500

OS/2
Version 4TL TeleLogic
SZÁMÍTÁSTECHNIKA
1119. Budapest, Fehérvári út 83. III. em.
Tel.: 204-1030, fax: 204-1031
e-mail: telelog@telelog.datanor.hu

08052

A CW Számítástechnika 1997/8. heti számából a következő kódszámú hirdetésekről szeretnénk tájékoztatást kapni:

02005	07039	08014	08033	08052	08068
02031	07066	08015	08035	08057	08069
03029	07105	08017	08039	08058	08070
03050	08001	08018	08040	08059	08071
04011	08004	08019	08042	08060	08072
04015	08005	08025	08043	08061	08073
06016	08006	08026	08044	08062	42084
07008	08007	08028	08045	08063	44052
07018	08008	08029	08046	08064	51057
07024	08010	08030	08047	08065	51069
07033	08011	08031	08050	08066	
07034	08013	08032	08051	08067	

A megfelelő kódszámokat kérjük szíveskedjék megjelölni

V. ORSZÁGOS
SZÁMÍTÁSTECHNIKAI PROGRAMOZÓI BAJNOKSÁG

Miskolc, 1997. február 25-28.

Védnök:
NEUMANN JÁNOS SZÁMÍTÓGÉPTUDOMÁNYI TARSASÁGSzervezők:
COMPUTERWORLD-SZÁMÍTÁSTECHNIKA
MISKOLCI EGYETEM
NJSZTSponzorok:
DataCap, Inc., MICROSOFT,
MISKOLCI EGYETEM, SZÁMALKA verseny időpontja:
A Miskolci Egyetemen, 1997. február 25-e és 27-e között kerül sor a microCAD '97 Nemzetközi Informatikai és Számítástechnikai Találkozóra. A találkozót ideje alatt, 1997. február 26-27-én kerül megrendezésre az

V. Országos Számítástechnikai Programozói Bajnokság.

A verseny feltételei:
A 24 órás non-stop versenyen max. 3 fős csapatok vehetnek részt. A nevezési díj csapatonként 30000 forint, melyet a csapat nevére bárki befizethet. A nevezési díj a szállás és az étkezés költségeit nem tartalmazza. A versenyzők saját - a jelentkezési lapon megnevezett - hardver- és szoftvereszközökkel dolgozhatnak. A hardvereszközök feltétele, hogy 220 V-on és egy fázison üzemeljenek. A szoftverre vonatkozóan nincs megkötés. Ajánlás: jogtiszt adatbázis-kezelő, illetve grafikus szoftverek használata. Nevezésüket akkor tudjuk elfogadni, ha 1997. február 24-ig a kitöltött jelentkezési lapot címünkre eljuttatják, illetve a nevezési díjat befizetik. A verseny legalább 8 csapat jelentkezése esetén kerül megrendezésre.A verseny lebonyolítása:
1997. február 25-én a microCAD '97 megnyitói ünnepsége után, 15-19 óra között a csapatok a számukra sorsolással kijelölt helyen elhelyezik eszközeiket. A verseny 1997. február 26-án, délelőtt 9 órakor kezdődik. Ekkor kapják meg a versenyzők a feladatokat, zárt borítékban. A rendelkezésre álló 24 óra alatt a megadott problémakört teljesen lefedő programrendszerrel kell kidolgozniuk. Eszközök szervizeléséért a csapatok felelősek, a feladat kiosztása után külső segítség igénybevételére nincs lehetőség. A 24 óra elteltével, azaz február 27-én, de 9 órakor a versenyzőknek el kell hagyniuk a versenyterületet. A versenyző csapatoknak az értékelés befejezése után, vagy február 28-án, 8-12 óra között kell az eszközöket elszállítani a verseny színhelyéről.A zsűrizés:
A feladatokra adott megoldásokat a csapatoktól független, számítástechnikai szakemberekből álló zsűri bírálja el.Az értékelés:
Értékeléskor az egyes csapatok együtt lépnek be a zsűrivel versenyterületükre és bemutatják a kidolgozott programrendszerüket. Felhívhatják a zsűri figyelmét az általuk különösen jónak tartott részmegoldásokra. Az esetleges hibák kijavítására ekkor már nincs lehetőség. A bemutatás csapatonként kb. 30 percig tart.A díjak:
A díjkiosztásra 1997. február 28-án kerül sor. A fődíj 150.000 forint vagy ennek megfelelő értékű számítógép. A fődíjon kívül a helyezettek részére a szponzorok által felajánlott nyeremények kerülnek átadásra. A DataCap, Inc. különdíja egy 4 napos út New Yorkba a cég költségén, illetve megegyezés szerint munkavégzési lehetőség. A különdíjat az a legjobb csapat kapja, amely Microsoft Foundation Classes (Visual C++) alkalmazásával készíti a programját a versenyen. Az ezt követő állófogadáson a csapatok tagjai találkozhatnak a zsűri tagjaival és a szponzorokkal.Az ellátás:
A verseny 24 órája alatt a helyszínen büfé áll a versenyzők rendelkezésére. A jelentkezési lapon a leadott igényeknek megfelelően szálláshely-foglalásukhoz segítséget nyújtunk.Információ:
NJSZT B.-A.-Z. megyei Szervezete
Miskolci Egyetem Számítógéptudományi Tanszék
Telefon: (46)365-111/10-64, 10-12 Telefax: (46)362-570
e-mail: szkvlaci@gold.uni-miskolc.hu

VÁRJUK JELENTKEZÉSÜNKET!

08070

Mac-titkok

Találjuk meg a Findert!

Ma már nem igazán lehet titkoknak nevezni a Macintosh operációs rendszerével kapcsolatos ötleteket, titkokat, gyorsbillentyűket. A legzöldfülbűbeken kívül az összes Mac-használó tudja például, hogy egy Finder-ablakban kiválaszthatunk egy állományt azzal, hogy begépeljük a nevét, vagy egyszerre bezárhatjuk a képernyőn nyitva lévő összes ablakot, ha lenyomva tartjuk az opció billentyűt, és leütjük az (1)-(W) kombinációt. Itt az ideje, hogy ezeket az eljárásokat ne nevezzük többé titkoknak.

De van számos különleges fogás, amit még a tapasztalt Mac-veteránok többsége sem ismer – vagy már elfelejtett. Szánjanak rá egy kis időt. Az itt felsorolt, munkát és időt megtakarító apró gyöngyszemek közül hányat tudnak hasznosítani mindennapi munkájuk során?

Mozgékonyaság

Tegyük föl, hogy a Finderben beagyazott mappák sorozatát látja. Az egyik beagyazott mappából át akar vinni egy állományt a hierarchia magasabb szintjére, a külső ablakba, amely éppen nyitva van.

Ez az egyszerű manőver trükkösebb, mint gondolnánk. Outline nézetben könnyű egy állományt egy másik mappába vinnünk, de hogyan szedjük ki az összes mappából, hogy az ablak gyökérvénytárába jussunk el?

Ha az ablak egy nyitott részére húzzuk, nem működik a dolog: az állomány azonnal visszaugrik eredeti helyére, mert a Macintosh nem érti, hova akarjuk tenni. Megnyithatjuk ugyan az eredeti mappát, és abból áthelyezhetjük az állományt a kívánt ablakba, vagy kihúzhatjuk a munkafelületre és vissza – ezek működnek, viszont hosszadalmasak.

A megoldás: húzzuk az állományt az ablak fejlécére, közvetlenül a címsáv alá. Ebben az esetben az állomány rögtön a gyökérvénytárba kerül, nem pedig egy beagyazott mappába.

Legyünk választékosak

Íme, egy másik trükk állományokkal való munkára. Azt mindenki tudja, hogy listanézetben azzal választathatjuk ki az állományokat, hogy az egeret lenyomott gombbal elhúzzuk felettük. De azt már kevesebben tudják, hogy nem kell az állományok neve fölött mozogni az egérrel: ezt bármely oszlopban (Size, Kind, Label, Last Modified) megtehetjük. Ekor is csak az állomány neve lesz kiemelve, az adott oszlopban lévő szöveg nem, de ez a kiválasztást nem befolyásolja.

Ez akkor különösen hasznos, ha az állományokat nem nevéik, hanem valamilyen más tulajdonságuk alapján kell csoportosítani. Ha például csak a márciusban született állományokra vagyunk kíváncsiak, dátum szerint csoportosítjuk a listánézet ablakát (ehhez rá kell kattintani a Last Modified fejlécére), majd egyszerűen végigszaladni a márciusi dátumokon; az állományok neve akár rejte is maradhat.

Az égtelen Chooser

Manapság, amikor már rendelkezésre áll a desktop printing, a LaserWriter 8.4-es meghajtó és a Control Strip, egyre kevesebb esetben kell a Choosershez folyamodnunk. De ha egyszer már ott va-

gyunk, vétek lenne nem kihasználni a meglévő gyorsbillentyűket.

Amint a Chooser nyitva áll, gépeljük be az eszközmeghajtó nevét, hogy ráállhassunk; ha például egy kiszolgálóhoz akarunk csatlakozni, írjuk be az A-t az AppleShare kiválasztásához. Ha túl sok betűt kellene beírni, elégedjünk meg csak az elsővel, és onnantól már a kurzorbillentyűkkel is mozoghatunk.

Egy lezeryomtató kiválasztásához üssük be az L-t a LaserWriter 8-hoz, vagy a megfelelő betűt más nyomtatókhoz. Ezután a (Tab)-bal menjünk át a Zone mezőre (ha olyan hálózaton dolgozunk, mely-

nek egynél több szegmense van), és gépeljük be a kívánt zóna első betűjét. A (Tab) újbóli megnyomásával juthatunk a jobb oldali mezőbe, ahol már kiválaszthatjuk a szükséges nyomtatót vagy kiszolgálót. Elég az eszköz nevének első egy vagy két betűje, esetleg a kurzorbillentyűk. Végül az (1)-(W) vagy az (1)-(Q) kombinációval bezárhatjuk a Choosert.

Ezzel a technikával hosszas Chooser-körutakat rövidíthetünk le néhány billentyűtűrére. A Szerkesztőség szegmensben lévő, Papírfaló nyomtatót kiválaszthatjuk a következő rövid sorozattal: (L), (Tab), (Sz), (Tab), (P), (1)-(Q).

Ne ments!

Amikor egy el nem mentett állományt próbálunk beírni, a legtöbb program három választási lehetőséget kínál föl: Save

(ments), Don't Save (ne ments) és Cancel (elvet). Ha megnyomjuk az (Enter)-t, általában elmentjük az állományt, a Cancellal kilépünk a párbeszédablakból, és visszatérünk a dokumentumhoz – de milyen billentyűt használunk, ha tényleg nem akarjuk elmenteni a dokumentumot? Sokan azt hiszik, hogy nincs más választás, mint egérrel kattintani a Don't Save gombra.

Ez azonban nem minden alkalmazás esetében van így. A SimpleTextben például a (D) billentyűvel lehet aktiválni a Don't Save parancsot. A Stickiesben vagy akár a ClarisWorks 4.0-ban az (1)-(D) működik. Elismerem, ez csak apróság – de éppen az apróságokból állhat össze egy gyorsabb és hatékonyabb Macintosh.

Joseph Schorr
(Macworld)

Születésnap Macintosh

lálható meg. Az egész olyan jól szól, hogy akár a hagyományos hifitornyot is helyettesítheti; még a rendszer elindulását jelző hangtól is megborzong az ember, amikor először hallja.

Műalkotás

Az évfordulós Macintosh egyúttal valóságos kispalstika is: alkatrészei egy elképzelhetetlenül karcos, ívelt dobozban kaptak helyet. A mélysügarzó és a Mac gép tápegysége külön ovális dobozban van, amely az 1930-as évek óceánjáróinak keményéhez hasonlít, és vastag kábellel csatlakozik a főegységhez.

Elsősorban a megszállottaknak és a vastag pénztárcájú gyűjtőknek szánják az új Macintosh, amely igazából az Apple fennállásának 20. születésnapjára készített emléktárgy. De az Apple csak 20 ezer darabot akar eladni ebből a gépből, ami azt jelenti, hogy az álmogép beszerzése legalább olyan nehéz lehet, mint jegyet venni a világbajnoki döntőre. És ha sikerül is, akkor is 9 ezer dollárt kell letenni az asztalra, amely borsos ár egy olyan számítógépért, amely jó, de korántsem feledhetetlen teljesítményt nyújt.

A látvány

Amikor leülünk a gép elé, minden új, mégis furcsán ismerősnek tűnik. Ugyanúgy függőlegesen áll, mint az eredeti Mac, az LCD kijelző van fölül, alatta a szintén függőlegesen beépített CD-olvasó. Ezt veszik körül a kezelőszervek (a CD-hez, a tévé- és rádióvevőhöz, valamint egy hangerő- és fényerő-szabályozó), és itt található a távirányítóhoz tartozó infravörös érzékelő és a fülhallgató csatlakozója is. Egy kecsesen hajló konvex felületbe építették mindezt, és kétoldalról keskeny, textilborítású hangszórók keretezik; ezek a széleiknél befelé hajlanak, a képernyőre összpontosítva a figyelmet. Ha megnézzük a hátulját, azt láthatjuk, hogy nincs is hátulja – csak egy ívelt felület, amely az aljánál kitüremkedik, és egy abroncs alakú alumíniumtalapzatra támaszkodik. A talapzatot különféle helyzetekbe billenthető a gép, sőt ennél fogva meg is lehet emelni; a tömege nem egészen öt kilogramm.

Szabványos asztali alaplap (az Alchemi) köré tervezték a gépet, hogy a lehető legkeskenyebb legyen – legszélesebb pontján sincs 10 centiméteres. Az alaplap közvetlenül a kijelző mögött található, erre három-, hat- és kilencórai helyzetben

építették be a hajlékonylemez-meghajtót, a CD-olvasót és a merevlemez, majd a hátul lévő kitüremkedésbe bepasszírozták a TV-vevőt és a B/K kapukat. Az ADB, a nyomtató és a modemsatlakozó zárható ajtó mögött található, szem előtt csak a tévé- és rádióantenna, a mikrofon és a fejhallgató csatlakozója, valamint egy SCSI kapu és egy videokimenet maradt.

Mivel a belső tér ennyire zsúfolt, a PCI bővítő- vagy kommunikációs rés beépítéséhez le kell venni a hátulapot, és egy újat felszerelni (ez jár a gépekhez). A kiegészítő panel teteje felé van egy négyzetes kiugró, ami hűtési teret biztosít a plusz alkatrészeknek. Aki nem akarja megtörni az eredeti vonalakat, használhatja a szintén mellékelt külső 33,6 kilobit/másodperces modemet.

A billentyűzethez bőrrrel bevont csuklótámasz és leszerelhető, PowerBook-stílusú TrackPad jár; a klaviatúra elég vékony ahhoz, hogy beferjen a gép alá, amikor nem használják.

Színes világ

Jól illik a 20th Anniversary Macintosh formabontó külalakjához az új szín is – ez annyira új, hogy még nevet sem találtak neki. Különleges elegye az aranyból és a zöldnek, kicsit bronzos és enyhén fémes felületű, minek köszönhetően egyfajta kaméleonhatást vált ki: elnyeli és tükrözi a környezet színeit, így gyakorlatilag bármilyen enteriőrben megállja a helyét. Mindehhez jön még a szürkészöld textillel bevont hangszórópár és a fekete bőr csuklótámasz.

Lesz egy Web-helyszín, ahol majd megrendeléseket lehet leadni a gépre. Ugyanitt QuickTime videókon tekinthető meg a gyártás fázisai: az alaplap és a részegységek gyártása, a talapzat öntése, a doboz fröccsöntése és festése, valamint a végső összeszerelés.

Megéri?

Azt ígéri az Apple, hogy az utolsó darab elkészülte után összetörni az öntőformát. Ha így lesz, a 20th Anniversary Mac értéke – a szokásos modellekével ellentétben – az idő múlásával csak nőni fog. 1992-ben például kiadtak egy korlátozott példányszámú sorozatot, tiszta fehér PowerBook 170-esekből; ezek ma már csaknem 20 ezer dollárt érnek. Pusztán befektetésnek sem rossz!

Paul Kunkel
(Macworld)

Bemutatjuk Kovács Pétert, a Cisco Systems új regionális disztribúciós menedzserét

Disztribúciók hálójában

Legtöbbször sajnós csak akkor kerül egy informatikus az újságírók látómezéjébe, amikor „nagyfiú” lesz belőle. Nincs ez másképp Kovács Péter esetében sem, akit jó másfél évvel ezelőtt munkaköri kötelességből kirestrem fel, amikor kinevezték az Intel Magyarországi kereskedelmi vezetőjének.

nteles korszakától kezdve kísértem figyelemmel a jó humorú, kedves, vagány villamosmérnök pályájának alakulását. Feltűnt, hogy azon kevesek közé tartozik, aki a tőle elvárt eredményeket meglehetősen könnyedén, lazán produkálja. Kissé meglepő módon azonban a krisztusi korban levő fiatalember – ottani látványos sikerei ellenére – nemrég hátat fordított az Intelnek, vagyis átigazolt a Cisco Systemshez, ahol regionális disztribúciós menedzserként folytatja szakmai életútját.

Felhasználói oldalról

– Közel nyolc éve, hogy villamosmérnöki diplomával a zsebemben belevettem magát a hazai számítástechnikai élet sűrűjébe. Hogyan keveredik az informatika világába egy olyan mérnökember, akinek az áram a „barátja”?

– Amikor '89-ben végeztem, nem fordítottam hátat a mérnöki képzettségemnek azzal, hogy számítástechnikai vonalon, novelles rendszermérnökként helyezkedtem el. Akkoriban még nem dűskáltak különböző típusú állások között: a Controll, Kontrax, Microsystem, Műszertechnika jelentette az egyik típusú munkahelyet, a Fővárosi Gázművek pedig a másik alternatívát. Én a Microsystemre voksoltam, és négy remek évet töltöttem ott. Hálózatok üzembe helyezése, „pályoltatása” volt a feladat. De a hálózat – ami akkoriban Magyarországon egyet jelentett a Novell-lel – kiépítése után is tartottuk, tartottam a kapcsolatot a komolyabb partnerekkel, igyekeztem a problémákra megoldást javasolni. Ez egyfajta

„post sales” tevékenység, amit így utólag a kereskedelmi szárnypróbálgatásaimnak tekintek.

Ezzel párhuzamosan a Microsystemnél „belecsaptam” a tanításba is. Az oktatás egyébként nem volt idegen tőlem, ősi pe-



Kovács Péter

dagóguscsaládból származom. Úgy gondolom, hogy a tanítás nem áll messze a kereskedelemtől sem, mert mind a két területen fontos az ember személyisége, és az, hogy ki mennyire figyel oda a másikra. Közel ezer órát tanítottam a Microsystem Karrier Iroda szakképzését nyújtó, méregdrága tanfolyamain. Ezek a tanfolyamok egyúttal jó iskolát jelentettek nekem is; a jó fellépést többek között ott sajátítottam el. A tanítás egyébként mind a mai napig szerves része életemnek, vitorlázórepülőgépjelvezést oktattok Farkashegyen.

– Ha egyszer már belekóstolt a kommunikáción és konzultáción alapuló el-

adásba, onnan akár már egyenesen folytatódnak a kereskedői pályája.

– Valóban. A Microsystem vezetői közül többen azt gondolták, hogy kereskedelemre termettem. Mégsem fogadtam el az általuk felajánlott kereskedői állást. Ugyanis én már nem a Microsystem hősi korszakában kerültem a céghez, és így szinte kívülről szemléltem a cég körül zajló eseményeket. Láttam, hogy a Microsystem korábbi nagysága nem elsősorban a vezetők zsenialitásának volt köszönhető, sokkal inkább az akkori gazdasági szituációnak. Így gondolkodtak más, a későbbi érában érkezett microsystemesek is. Például Kertész Gábor, aki röpké egy év után hagyta ott a Microsystemet, hogy bevezesse a hazai piacon a Computer 2000-et. Kertész volt az, aki áthívtott a C 2000-be.

Disztribútori mezben

– Mi vonzotta egy olyan nemzetközi disztribútor céghez, amelyet csak hírből ismert? Ráadásul addig csak „post sales”-tapasztalatokat gyűjtögetett, és hiányzott praxisából a kereskedői tevékenység másik fele. A C 2000-nél pedig termékmenedzseri feladattal kínálták meg.

– Tény, hogy a Microsystemnél nem

kellett mindennapi eladói tevékenységet folytatnom, de úgy gondolom, hogy a termékmenedzseri alapjában véve technológiai feladat, ezen a területen pedig otthon voltam. Ugyanakkor vonzott az is, hogy a cégépítés korszakát éltük. Így én lehettem az első termékmenedzser a C 2000-ben, én építhettem ki saját területeimen – Novell, Intel, Cheyenne sib. – a viszonteladói hálózatot, és elég nagy szabadságfokkal eldönthettem, hogy mivel akarok foglalkozni a saját területemen. Ezt a szabadságot maximálisan kihasználtam, néha túl is léptem, de Kertész soha nem szólt érte. Egyúttal láttam azt is, ahogy most kitaláljuk a termékmenedzseri feladatokat, a céghez később belépő termékmenedzserek jó darabig e szerint a „leosztás” szerint dolgoznak majd. Izgatótt az, hogy nem ismertem azt a folyamatot, ahogy egy termék a gyártótól a disztribútorig, viszonteladóiig jut. Meg akartam tanulni a kereskedői tevékenységnek ezt a felét is.

– Milyen érzés volt egy magyar cég után egy multinál dolgozni?

– Mintha két külön világban dolgoztam volna: a Microsystem laza, haveri alapon működő cég volt, a C 2000 pedig hidegebb légkörű, eredményközpontú. Itt használtam először e-mailt, itt találkoztam

HÁLÓZATI NYOMTATÁS? XEROX

Sprinteljen a DocuPrinttel!



Xerox DocuPrint 4512/4512N

- Kétoldalas nyomtatás
- 12 lapos teljesítmény
- 600 dpi-s felbontás
- 2 x 250 lapos papírtálca
- Hosszú élettartamú festékkazetta
- Közvetlen hálózatba köthetőség

ÉS MINDEZ ALAPFELSZERELÉSKÉNT!

Bővebb információért forduljon partnereinkhez, vagy keresse fel az Interneten a Xerox home page-et <http://www.xerox.com> vagy www.rankxerox.co.uk

THE DOCUMENT COMPANY
XEROX

Disztribútor: HRP Hungary Kft. 252-6300
Kiemelt partnerek: Albacom Rt. (22)515-464, Compmark Kft. 270-9010, Doculand Kft. (94)339-794, ICON Kft. 168-8641, Integra Rt. 250-9900, Next Kft. 161-1622, Seletrade Kft. 292-6226, SummaComp Kft. 322-4419, Systrend Kft. 342-1937, Telecomp Kft. 135-4388, Telecomp Kft. Pécs (72)326-636, X-Copy Kft. 262-7865, Walltrade Kft. 169-2332
Bemutatótermék: Rank Xerox Magyarország Kft., 1036 Budapest, Lajos utca 48-66. Telefon: 436-1934, Printer Center, Budapest, Béke út 93. Telefon: 129-7237

Storage System

SONY

CD-s és optikai eszközök hivatalos magyarországi disztribútora

Foruljon hozzánk bizalommal a feladata megoldására az optimális megoldást fogjuk javasolni!

Storage System Kft.
1051 Budapest
Városmarty tér 1. IV. 412.
Tel: 266-1717 Fax: 266-1292

Előnyök:

- SONY CD-írási (2x és 4x seb.) CDU-926S, belső Gear SW (Windows, Win 95/NT, OS2, Mac)**
- SONY SMO-F541/4; 2,6 GB, belső**
- SONY RMO-S594; 2,6 GB, külső Multifunkciós drive, 25 ms hozzáférési idő (MD) has. írási sebesség, SCSI-2 IF 1 MB/4 MB cache, 300 000 írás MTBF**
- SONY PRD-250** portábilis CD-ROM drive 400KB/sec írás seb., 25KB/D buffer SCSI PCMCIA Type II kártya, Installálás SW, stereo hangjelzés, AC adapter
- SONY CDL-2100 CD-jukebox** 125 lemez, 4 olvasó, 32GB, vagy 125 lemez, 2 író és 2 olvasó, 32 GB
- PIONEER DVD-ROM drive!!!**

(Külső CD írók: SONY, SONY, SONY, SONY, SONY, SONY, SONY, SONY, SONY, SONY)

Keresse meg bennünket, hogy melyik üzletünk vanálál Önként!

08017

tam először centralizált funkciókkal, fegyelmezett számonkérési rendszerrel, itt ismertem meg, mit jelent a több országot átfogó szervezetszervezés, és megtanultam az időmrel gazdálkodni. Működött a valamit valamiért elv is. A C 2000-nél sajtótartottam el azt, hogy milyen fontos a kereskedelem utólagos figyelése. Nem elég egy üzletet túllenni, elemezni kell, hogy abból mi volt a jó, és mi a rossz. Továbbá itt tanultam meg, hogyan kell tárgyalni a konkurenciával. Itt jöttem rá arra, hogy a szállító és a disztribútor örök harcban áll egymással. Itt értem meg a disztribúció logisztikáját: a disztribútor alapjában csak dobozmozgató cég szeretne lenni, legszívesebben nem adna a termékekhez semmilyen hozzáadott értéket, ezzel viszont megölheti saját magát.

Szállítói szinten

– Jól érezte magát tehát a C 2000-nél. Miért hagyta ott két év után azt a céget, ahol annyi mindent tanult?

– Igaz, hogy sokat tanultam a C 2000-nél, de jó eredményeket is produkáltam a területemen. Vágytam egyfajta karrierre is, és tisztában voltam azzal, hogy a C 2000-nél már nem juthatok előbbre. Így örömmel fogadtam az Intel ajánlatát, hogy Jürgen Thiel távozása után vegyem át az Intel Magyarországon és a délkelet-európai régió kereskedelmi vezetését. Mivel a C 2000-nél az Intel hálózati termékeivel is foglalkoztam, valamennyire ismertem már az Intel-világot. Egyrészt vonzott a gyártói oldal, az Intelt pedig az egyik legizgalmasabb cégnek tartottam, és tartom ma is. Másrészt érdekelt a nemzetközi kereskedelem; meg akartam tudni, hogy melyek azok az értékek, amik a nemzetközi kereskedelemben is megállják a helyüket. Eleinte még az utazás is vonzott.

– Vegyük sorra, mennyiben teljesültek a reményei! Mi a helyzet az Intellel?

– Nos, az Intelt nagy méretei ellenére is flexibilisnek találtam. Meglepett, hogy a hierarchiában a negyedik ember fölöttem már az elnök. Ez azt jelenti, hogy egyrészt a kevés magas pozíció miatt nehéz az Intelen belüli előrelépés, másrészt állandó reflektorfényben kell dolgozni. Tulajdonképpen tetszett a rivalda, mert az ember érzi, hogy odafigyelnek rá. Ugyanakkor – a Magyarországon kívül a régióhoz tartozó négy másik állam miatt – nem tudtam a nyilvánosság adta lehetőségeket úgy kihasználni, ahogy szerettem volna.

– Milyen tapasztalatokkal gyarapodott a nemzetközi kereskedelemben?

– Saját bőrömről érzem, hogy a személyes kapcsolatok mennyire számítanak Magyarországon, külföldön viszont a személyiség háttérbe szorul. Nemzetközi szinten még jobban oda kell figyelni a piacra, a piaci visszajelzésekre, ezek nagyságára, irányára. Tudatosodott bennem, hogy a kereskedő a zsenialitásából csak egy darabig él meg, ezért ki kell alakítani a helyes arányt az aktív munka és a továbbképzés között. Ezért menedzsertréningeken veszek részt, otthon videón megnézek előadásokat, az autóban a kereskedelmi rádiók hallgatása helyett inkább egy probléma megoldásán gondolkodom, vagy különféle tréningeket hallgatom. Megtanultam, hogyan használjam ki az időt, amiből kevés van.

– És mi a helyzet az utazással?

– Megtapasztaltam, hogy ez a fajta utazás rossz hatással van az ember pszichéjére, családi életére, ami pedig nem szoríthat háttérbe. Valósággal szétutaztam az agyam. Romantikus álomként szerettem volna minőségibb munkát végezni egy kisebb szegmensben. Látták az Intel-

nél, hogy érzékeny vagyok a rengeteg utazásra, így fontolgatták, hogyan lehetne csökkenteni a terhelésemet.

Nemzetközi szinten

– De erre már nem került sor, mert másfél év után hagyta magát „levadászni”.

– Erdemben 7-8 hónappal ezelőtt indult a fejedvadászrom. Többek között volt olyan ajánlat, ahol nagyot léphettem volna előre, de a külföldön végzendő munkától kivet a hideg: jól érzem magam itthon, itt vannak a szüleim, a barátaim, amíg lehet, itthon maradok. Kaptam olyan ajánlatot is, ami magas beosztással, de még több utazással járt volna; ezt szintén elvettem. Szóval a fejedvadászok elmozdíthatatlannak tűntem. Tényleg nem gondoltam váltásra. Részben korainak érztem, részben nem szívesen hagytam volna el a világ legizgalmasabb cégét.

– A Cisco azonban nyár óta kitarítan ostromolta különféle ajánlatokkal. Miért engedett a csábításuknak?

– Nagyon erős volt a vonzás. Elhagytam az Intelt a Ciscoért, amely egy rendkívül dinamikus, növekvő, flexibilis cég. Tetszik, hogy felülről, a nagyvevők, a komplex technológiák irányából jön lefelé, így nagyobb az esélye annak, hogy a kis és közepes piacokon is sikereket ér el. Szerintem az a cég, amelyik tud úrhajót gyártani, az tud autót is gyártani. Úgy véltem, a Cisco-nál jobban kamatoztathatom disztribúciós tapasztalataimat a közvetett értékesítésben. Hálózatos múltam miatt sem volt idegen a Cisco világa.

– Mi lesz konkrétan a feladata?

– Magyarországon, Szlovéniában és Horvátországban a Cisco Pro-termékek értékesítését végző disztribútorok, viszonteladók munkáját kell irányítanom a budapesti irodából. Ahhoz, hogy minél

előbb kézzben tartsam az indirekt csatornát, eleinte nem elsősorban termékmarketinggel kell foglalkoznom, hanem minél jobban meg kell ismernem a viszonteladókat. Azt már látom, hogy a dealerok oktatásának élénkítése területén lesznek teendőim. Azt szeretném, ha az Enterprise- és a Cisco Pro-vonal között megfelelő egyensúly lenne, ezt azonban nem mesterségesen kell kialakítanunk; az egyensúlynak a ciscós üzletek jellege alapján kell létrejönnie. Kezdetben a hazai Cisco Pro-vonalra koncentrálok – nemcsak Budapesthez kötötten, hanem a vidéki informatikai gócpontokba is szeretnék eljutni. Ha itthon megtanultam Cisco-t, akkor jöhet a hozzám tartozó többi ország is. Úgy gondolom, hogy eddigi szakmai múltam alapján fel tudom lendíteni a Cisco Pro-forgalmat. Érdekel a siker.

Sziebig Andrea

Miért ragaszkodna a hagyományos kereskedelmi módszerekhez?

Keresse fel a 3Soft elektronikus kereskedelmi rendszerét! A 3Soft home-page az aktuális kereskedelmi információkról, az árakról, a legújabb akciókról, a házhozszállítás feltételéről ad gyors, megbízható adatokat. Kérjen azonosítót, és keresse az önnek szóló híreket, rendeljen az Internet felhasználásával!

<http://www.soft3.hu>

Kérjen cégének azonosítót és jelszót elektronikusán, vagy faxolja át kitérve a 3Soft kft. 149-5385-es telefonszámára a mellékelt űrlapot, hogy az elektronikus kereskedelem előnyeit már ma kihasználva lépéselőnyhöz jusson konkurenciával szemben!

Cégnév:

Címe:

Kapcsolattartó neve:

Telefonszáma:

Faxszáma:

e-mail címe:



A disztribútor a mindennapok csúcstechnológiájáért • Budapest XIII. Jász u. 33-35. telefon: 270-6338, fax: 149-5385

Az Allround Informatika Kft. keres
szakirányú felsőfokú végzettséggel, angolnyelv-tudással,
kliens-szerver alapú fejlesztési gyakorlattal rendelkező, nagy munkabírású
szoftverfejlesztő mérnök
munkatársat.

Az alkalmazásnál előnyt jelent:
Delphi, C++ vagy Visual Basic fejlesztői környezetben,
32 bites operációs rendszerben szerzett programfejlesztési gyakorlat.

Szakmai önéletrajzot várunk az alábbi címre:
Allround Informatika Kft.
1223 Budapest, Nagytétényi út 134.
Telefax: 166-0034 E-mail: allround@zene.hu

08081

Nagykereskedelmi cég informatikai
csapatának bővítése céljából keres
integrált vállalati információs
rendszerének továbbfejlesztéséhez,
üzemeltetéséhez

informatikust

többéves szervezői/programozói
területen szerzett gyakorlattal.
Windows 95 és NT környezetben való
jártasság, SQL nyelv, valamint MS-
Office eszközök ismerete szükséges.
Oracle gyakorlat előny.
Jelentkezni szakmai önéletrajzzal az
alábbi címen **IT97** jellegével lehet:
1089 Budapest, Rezső u. 5-7.

08022

OTTO
Katalógusruház Kft. felvevő programozó munkatársat
Követelmények: - felsőfokú végzettség
- C++ megfelelő gyakorlat
- német vagy angol beszédészirinti nyelvtudás
- adatbázis-kezelési gyakorlat
Jelentkezés: 2 nyelvű részletes szakmai önéletrajzzal,
bizonyítványmásolatokkal az alábbi címen:
1037 Budapest, Fehértógyár u. 2.
Előzetes időpontegyeztetés a 436-3616-os telefonszámon.

07048

Számítástechnikai cég
ORACLE programozót
keres,
adatbázis-tervezői gyakorlattal.
Jelentkezéseket az alábbi
telefonszámon várjuk:
155-3475

08071



A Coca-Cola Amatil (Hungary) Kft.
Informatikai Igazgatósága az országos központba,
Dunaharasztiába a következő munkakör betöltésére
keres munkatársat:

SYSTEM ANALYST

(ref. system)

feladata egyik régiókn teljes számítógépes rendszerének
menedzselése/támogatása,
illetve a CCAH számítógépes rendszere valamely alrendszerének gondozása.

Pályázati feltételek:

- felsőfokú végzettség
- valamilyen üzleti információs rendszerben szerzett tapasztalat
- számítástechnikai ismeretek
(AS/400, rendszerszervezés, programozás, Word, Excel)
- jó kommunikációs és kapcsolatteremtő készség mind angol,
mind magyar nyelven
- (saját gépkocsi és jogosítvány előnyt jelent)

08065

Szeretné tehetségét egy mozgalmas, felelősségteljes munkában,
egy dinamikus, fiatal csapat tagjaként kibontakoztatni?
Küldje el jelentkezését, mely tartalmazza szakmai önéletrajzát
és kézzel írott kísérőlevelét az alábbi referencia feltüntetésével
a következő címre, legkésőbb 1997. február 25-ig:

Coca-Cola Amatil
Személyzeti Osztály
2330 Dunaharaszti



Többmilliárdos forgalmú számítástechnikai disztribútor cég keres

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓT

Feladata a cég operatív irányítása, fejlődésének szervezése,
szállítói és vevői kapcsolatok építése.

Ideális pályázó a komoly, határozott, tapasztalt; agilis vezető
magas szintű angolnyelv-tudással, aki a számítástechnika mellett némi jogi,
gazdasági és marketingismereteket is szerzett.

Kérjük, hogy magyarul és angolul írt, fényképpel ellátott szakmai önéletrajzát
a '43' jellegre az alábbi címre küldje meg:

1384 Budapest, Pf.: 707.

A pályázatokat bizalmasan kezeljük.

Számítás- és Irodástechnikai termékeket végfelhasználóknak és viszonteladónak szállító,
többmilliárdos forgalmú, stabilan növekvő magántársaság keres

KERESKEDELMI IGAZGATÓT

Feladata a tenderezési, a kiskereskedelmi és a rendszerintegratori
tevékenység kézben tartása, az értékesítési csapat irányítása, a tulajdonosok
tehermentesítése az operatív tevékenység alól.

Ideális pályázó a mélyebb számítástechnikai ismereteket
szerzett dinamikus kereskedő.

Kérjük, hogy magyarul és angolul írt, fényképpel ellátott szakmai önéletrajzát
a '37' jellegre az alábbi címre küldje meg:

1384 Budapest, Pf.: 707.

A pályázatokat bizalmasan kezeljük.

08019



WESTEL 900 GSM MOBIL TÁVKÖZLÉSI RT.

Informatika PC Szoftver Support Osztálya

nagy munkabírású, ambiciózus munkatársakat keres

PC-SZOFTVERTECHNIKUS munkakörbe.

Amit kérünk:

minimum középfokú végzettség, többéves szakmai gyakorlat,

Az alkalmazásnál előnyt jelent:

Windows NT ismerete, rendszerirányítási tapasztalatok.

Amit kínálunk:

legkorszerűbb számítástechnikai környezet, fiatal és lelkes csapat,

folyamatos kihívás, önálló munkakör, vonzó fizetés.

Fényképes önéletrajzokat várunk az alábbi címre:

1519 Budapest, Pf. 434 Jelige: „Szoftvertechnikus”

08059

SZOFTVERFEJLESZTŐK

Külföldi munkára PL1 MVS-ben jártas,
valamint Ithoni fejlesztésre
C-, C++, UNIX-tudással keresünk programozókat.
Más ismeretekkel rendelkezők jelentkezését is várjuk.
A külföldi munkavégzések Svájcban, Németországban,
illetve skandináv országokban folynak
jó nyelvtudás feltétlenül szükséges.

08066

A jelentkezéseket „SOFTWARE” jellegre a kiadóba várjuk.
Cím: IDG Lapkiadó Kft., 1527 Budapest, Pf. 500

A fizető televíziós területén működő,
nemzetközi háttérű cég keres
alapos UNIX- és Oracle-ismeretekkel rendelkező
munkatársat.
Társalgási szintű angol nyelvtudás elengedhetetlen.
Felsőfokú szakirányú végzettség,
AIX-, illetve Magic-ismeretek előnyt jelentenek.
Szakmai önéletrajzokat a következő címre várunk:
1073 Budapest, Erzsébet krt. 50.,
Lillin Ferenc részére.

08060

SOFTWARE PROGRAMMERS, TESTERS, ARTISTS WANTED

E-Pub, an Internet software development
company, is seeking programmers,
computer graphics designers, and software testers.
Programmers should have C++ or Java experience,
designers should have experience using the common
graphics programs, and testers should have some
software knowledge. All candidate should have a
familiarity of Windows, the Internet, and English.

Please e-mail, mail or fax your CV in English with
a cover letter to the Managing Director.

E-Pub Kft. Hungary,
Szemere u. 19. VI/4, 1054 Budapest
Tel.: (1)269-1720 Fax: (1)311-8850
E-mail: ewing@e-pub.com

08005

NT vagy UNIX?

→ Folytatás a 4. oldalról.

Hosszú út áll még a Microsoft előtt, hogy az NT-t a nagy teljesítményű alkalmazások terén is mint a UNIX méltó vetélytársát pozicionálja, viszont igen jól sikerült az NT-t az Internet-kiszolgálók környezeteként népszerűsítése – legálabbis osztály- és munkacsoportos szinten. Az NT-hez adott Internet Information Server (IIS) és a FrontPage Web-szerkesztő együtt „olyan mennyiségű szoftver, amelyet egyébként Java programozással kéne elintézni UNIX alatt” – véli egy szakértő.

Egyik nagy előnye az NT Server Internet-környezetként való alkalmazásának, hogy jóval egyszerűbb használni, mint a legtöbb UNIX-rendszert. Már-már azon a szinten van, hogy a felügyelet kiosztható az egyes munkacsoportoknak. Ráadásul az SQL Server egy olyan „Web-varázslót” is tartalmaz, amellyel bizonyos adatbázis-területek megadott időközönként (vagy ha adatok változnak) automatiku-

ményeket. Amit a SUN és a többi 'soványista' elfelejt, az a serverköltség – véli a Gartner Group egyik szakértője. Egy NetWare- vagy NT Server kiszolgálóhoz 4-500 ügyfelet is hozzá lehet kötni, de egy JavaStation- vagy NC Station-világban legfeljebb ha százat bír kiszolgálni egy server.

Van egy terület, ahol a Solaris és a többi UNIX-leszármazott érvényesülhet: az intranet-kiszolgálók piacán. A UNIX-rendszerek ideálisak az intranetek számára, mivel sokkal nagyobb fokú rendelkezésre állást biztosítanak a létfontosságú üzleti adatok számára, lényegesen nagyobb adatbázisokat képesek kezelni, és számottevően jobbák a biztonsági funkcióik, mint az NT Serveréi.

Egyetértenek azonban a szakértők abban, hogy az ár/teljesítmény viszonyban az NT Server lényegesen jobb a UNIX-os rendszerekénél. A közönséges hardver, a sok gyártó azt eredményezi, hogy az árak jóval alacsonyabbak a UNIX-hardverénél. Rengeteg a hozzáadott szoftver, és a

technológiával megvalósítható környezetet kerestünk” – mondta a GM Access projektmenedzsere az EDS-nél.

Igaz, itt is megmutatta az NT a korlátait. A GM NT-s alkalmazáskiszolgálói a stratégiai adatokat tartalmazó UNIX-gazdagépeknek küldik az adatokat.

Leginkább az alkalmazás függvénye, hogy NT Servert használjunk-e alkalmazáskiszolgálóként – állítja a HP tanácsadó részlegének szakértője. „Ha csak egyszerűen ugyanazt az alkalmazást akarjuk lemásolni pár száz telephelyre, az NT Server kiválóan alkalmas. De ha létfontosságú alkalmazásról van szó, maradjunk csak a UNIX-nál.” A fő ok egyszerűen a UNIX teljesítménye. Ha egyszerre 2500 asztali gép akar hozzáférni az adatbázishoz, akkor adatbázis-kiszolgálóként egy SUN SPARC 6000-es kell oda. Ekkora terhelést csak meglehetősen sok pentiumos gép bírja el.

Még egy, a mérleget a UNIX irányába lendítő tényező az alkalmazások méretezhetősége. Némely tranzakciófeldolgozó alkalmazás ugyan elfut az NT Serveren, de a legtöbbjük fűrtözést és igen magas fokú rendelkezésre állást vár el az adatbázisoldalon.

Ha a Microsoft tényleg leszállítja az NT Server 64 bites változatát – talán ez év végére –, akkor e különbségek nagy része megszűnik, bár azért van még mit javítani az NT-s segédprogramokon is.

Merre hát?

Ha már elhatároztuk, hogy stratégiai alkalmazásainkat NT Serverre vesszük át, érdemes átgondolni, hogy a gazdasági előnyök valóban felülmúlják-e a magas rendelkezésre állásból és a nagyobb teljesítményből származó előnyöket.

Ha alkalmazásaink nagymértékben elosztottak, és állományokat osztanak meg, az NT Server alighanem stabil környezet lesz számukra. Hasonlóan, ha a cégnél a tömegek számára biztosítunk Internet-hozzáférést, nem fogunk csalódnai benne. Megfelelő lehet az adatbázisoldalon is – feltéve, hogy a következő két évben nem megyünk 50 gigabájt fölé.

Szavazunk viszont a UNIX-ra, ha az alkalmazások kifejezetten magas rendelkezésre állást igényelnek, illetve ha a gig- és terabájtos kategóriába esnek. Ha átfogó biztonsági funkciókkal felszerelt, megbízható Internet/intranetkiszolgálót keresünk, akkor is a UNIX a jobb választás. S alkalmazáskiszolgálóként sem elhanyagolandó szempont a magas rendelkezésre állás.

Ha a költségek a fő szempont, valószínű, hogy az NT Server fog a közeljövőben uralkodni – legalábbis amíg a SUN és más gyártók ki nem jönnek az NC-kkel és JavaStationokkal, és ténylegesen be nem bizonyítják a költségmegtakarítással kapcsolatos állításait. Egyelőre azonban a hardverköltségek is az NT Server mellett szólnak, csakúgy az oktatási, felügyeleti és licencköltségek.

Költségek szempontjából tehát nem vitás, az NT Server a nyerő. Ha viszont nagy megbízhatóságra és nyers teljesítményre van szükségünk, aligha a költségek a legfontosabb tényező – sokkal inkább a felhasználói kör akadálytalan munkájának biztosítása.

Charles Bruno
(Network World)

Készül a UNIX-tábor az NT-háborúra

Miközben a Microsoft és partnerei lázasan dolgoznak az NT Server továbbfejlesztésén, a UNIX-gyártók is megkísérelnek az NT Server piacából lehasítani. Egymástól kissé eltérő irányban mozog a Hewlett-Packard, az IBM és a SUN. A HP és az IBM megalkudni látszik az NT Serverrel való együttműködésben, ám a SUN sokkal keményebben veszi fel a harcot.

Solaris operációs rendszerére mint Internet/intranet-kiszolgálóra, és a Web alapú grafikus felületre épül a SUN munkacsoportos stratégiája. „Jó esélyeink vannak – állítja Brian Croll, a Solaris marketingéért felelős vezető. – Ez egy alapvető filozofiaaváltás, de könnyű eladni, mert a SUN nagyon jó az Internetben.”

Amióta divat lett az Internet, a SUN is sebtében átdolgozta munkacsoportos stratégiáját. Decemberben Web-kiszolgálóját a Solaris részévé tette – ez lényegében az NT Server/Internet Information Server összecsomagolását követő lépés. Termékdokumentációját és szoftverelosztását is a Web-re teszi át, az Internetet egyértelműen a Solaris kulcsponjtávé téve. Azt is reméli a SUN, hogy a sovány Java-ügyfelek lehetővé teszik számára, hogy jobb költség/teljesítmény viszonyok mellett mérkőzhessen meg az NT Serverrel.

Együttlétre és integrációra épülnek a HP tervei. „A mi stratégiánk az, hogy az NT-üzletet a UNIX-üzlettel együtt fejlesszük” – jelentette ki a HP UNIX-szoftverekért felelős termékmenedzsere. A HP külön szegmensekre próbálja osztani a piacot: olyanokra, ahol az NT teljesít jól, és olyanokra, ahol a UNIX emelkedik ki. Például a biztonságra, nagy rendelkezésre állásra és fűrtözésre vágyó felhasználókat igyekszik a UNIX irányába fordítani. További törekvése a HP-nak, hogy UNIX- és NT Server-hardverkörnyezetét egységesítse egy Merced nevű lapkákészlet segítségével. (Ez az a 64 bites lapka, amelyet az Intellet közösen fejleszt a HP – A Szerk.) Így a UNIX és az NT Server ugyanazon a hardveren futhat.

Néhány esetben mindenképpen a UNIX dominál, gazdagabb eszközkészletének és a Presidium hitelesítő kiszolgáló által elérhető jóval hatékonyabb biztonsági szolgáltatásoknak köszönhetően. A Presidium a hozzáférés-vezérlési listák (ACL) központja, nem úgy, mint a PC-s rendszerek esetében, ahol az ACL-eket kiszolgálóként kell kezelni, és ha valaki kilép, külön kell minden egyes kiszolgálóról törölni. (Ez csak az NT-nél van így. A Novell NDS-e pont arra való, hogy elegendő legyen egy helyen végrehajtani a változtatásokat. – A Szerk.)

Csakúgy, mint a HP-nak, az IBM-nek is határozott elképzelései vannak arról, hol a helye az NT Servernek. Az NT Serverből származó bevételünk 1997-ben az asztali és munkacsoportos piacunk lesz” – jósolja Robert Henson, az IBM AIX-es programmenedzsere. S csakúgy, mint a SUN, az IBM is a költségek csökkentését reméli részben a JavaStationoktól. A Java-környezet „rendkívül vonzó számunkra a konfigurációból származó költségmegtakarítás miatt” – állítja Henson.

Igyekszik az IBM tovább javítani az AIX használhatóságát és tovább egyszerűsíteni a telepítést. Fontos cél az AIX és az NT Server közötti költségek együtműködés javítása is. Még tavaly komoly lépést tett az IBM az AIX vonzóbbá tételére – legalábbis ami a licencköltséget illeti: az AIX-licencköltséget a PC-s szoftverlicencköltséggel összehasonlítható áron adja, és a gépek között szabadon átvihetővé tette.

Ami pedig az adatbázisoldalt illeti, 1996 közepén az IBM az AIX-es DB2 árát lehozta az NT Server-változatával megegyezőre. „Nem akarjuk büntetni a felhasználókat azért, mert UNIX-ot választottak” – mondja egy IBM-tisztviselő. És valószínűleg nem akarják azt sem, hogy az NT Server megjelje az AIX-etadásokat. Decemberben mutatta be az IBM a DB2 Universal adatbázis-kezelőt, a DB2 webesített változatát, amely 999 dollárért beépített Java-kezelést is tartalmaz, és mind UNIX-, mind Intel-kiszolgálókon fut.

Nem minden az ár

Bár a beszerzést követő év tulajdonlasi költségei meggyőzően olcsónak mutatják az NT-t, az elemzők óva intik az alkalmazókat, nehogy a gazdasági tényezőket a szervezet által igényelt alkalmazások követelményei elé helyezik.

Költségtényezők (dollarban)	NT Server	UNIX
Rejtett költségek (betanítás és támogatás)	973324	973324
Felügyelet	618211	3954504
Meghibásodások (becslés)	404133	404133
Üzemeltetés	375204	690575
Hardver- és szoftverkomponensek	252520	642830
Egyéb	600	600
A tulajdonlás teljes költsége	2621992	6665966
Megtakarítás az NT Serveren	4043974	

500 win95-ös ügyfelet tartalmazó hálózat szolgált a számítások alapjául.
A költségadatok forrása az IDC.

san kirakhatók a Webre. Azaz anélkül, hogy különösebben értenénk a HTML-hez vagy a CGI makrókhoz, automatikusan frissíthetők például a webes terméklisták.

Válaszul a Microsoft termékcsomagolására, a SUN bejelentette, hogy saját Web-kiszolgálóját a Solaris operációs rendszer részévé teszi. Az a céljuk, hogy minden kiszolgáló általános funkciójává tegyék a Web-képességeket – mondta Brian Croll, a SUN Solaris Servers üzleti részlegének vezetője.

Valójában azonban inkább arról lehet szó, hogy a SUN – meg a többi UNIX-gyártó, beleértve az IBM-et is – azért célozza meg annyira vehemensen az Internetet, mert úgy érzi, hogy ezzel egyenlíthetik ki a versenyt a Microsofttal és az NT Serverrel szemben. Azáltal, hogy a SUN a Web-szolgáltatásokat beépíti a Solarisba, arra igyekszik rábíni a vásárlóit, hogy a feldolgozás Java részét ellátó UNIX-kiszolgálóhoz JavaStation ügyfél-gépeket vásároljanak, mint grafikus végfelhasználói berendezéseket.

„Sovány ügyfelekre váltva, egy csomót lehet spórolni az asztali gépeken” – állítja Croll. Ráadásul sokkal jobban kézbén lehet tartani a szoftverelosztást és az eszközök felügyeletét is.

Néhány szakértő azonban szkeptikusan figyel, hogy a SUN-Oracle-Netscape hálózati számítógépe (NC) valóban beváltja-e a hozzá fűzött megtakarítási re-

Windowszal való hasonlatosság révén az oktatáson is lehet spórolni. Ahogy a microsofios termékmenedzszer megjegyzi: „Ha valaki ismeri a Visual Basicet, személyében máris van egy kiszolgálóalkalmazás-fejlesztőnk.”

Bármilyen furcsa, mégis egyre több szakértő javasolja, hogy kettős kiszolgálót használjunk az Internethez: egy NT Servert, amelyik a végfelhasználókat az Internethez köti, és egy UNIX-rendszert, amelyik a cégen belüli intranetet szolgálja ki. Legalább addig, amíg a Microsoft feltuningolja az NT Servert a fűrtözési és nagy rendelkezésre állási képességekkel, hogy ott is megállja a helyét.

Sikerült viszont a Microsoftnak az alkalmazáskiszolgálók piacán megalapoznia a helyét. Jó példa erre a General Motors (GM). A múlt év harmadik negyedében az autógyártó óriás cég egy hatalmas megrendelést adott le a Microsoftnak: 8500 amerikai és 900 kanadai viszonteladójánál telepítsen NT Servert. Az új kiszolgálók a GM Access nevű, a detritói központ és a viszonteladók közötti valós idejű adatkapcsolatot megcélzó programjának részei lesznek. Minden egyes telephelyen ugyanazok a replikált kommunikációs szoftverek és közös NT Server-alkalmazások lesznek.

Pontosan a nagy tömegben használt munkacsoportos alkalmazások futtatására a legjobb az NT Server – mutatnak rá a szakértők. „Gazdaságosan, nem egyedi



Kevesebb a Siemens nyeresége

Folyó pénzügyi évének december 31-én zárult első negyedében – az előző év hasonló időszakához képest – 5 százalékos profitcsökkenésről számolt be a Siemens AG. E negyedév nettó nyeresége 478 millió német márka (körülbelül 290 millió dollár) volt, egy évvel korábban pedig 503 millió márkás nyereséget könyvelhetett el a cég.

A müncheni székhelyű vállalat a félvezetők, főként a memória-lapkák áresésének tudja be a mérsékelt nyereséget; a lapkák megrendelésének és forgalmának csökkenése két számmal irható le. Egyébként a Siemens megrendelésállománya 22 százalékkal volt több az egy évvel ezelőttnél.

Legnagyobb mértékű növekedést az ázsiai és a csendes-óceáni térségben, valamint az amerikai földrészen tapasztaltak. Az első negyedév során a Siemens értékesítésből származó bevétele 6 százalékkal emelkedett, elérte a 20,9 milliárd márkát.

Az AMD eredménye

Közéltette 1996-os eredményét az Advanced Micro Devices. A negyedik negyedévben 21,2 millió dolláros, az egész évre vonatkozóan pedig 68,95 millió dolláros veszteséget könyvelt el a cég. (1996 harmadik negyedévben még 38,4 millió dollár volt a vállalat nettó vesztesége.) 1996 utolsó negyedében 497 millió dollárra esett vissza az AMD bevétele – az előző év azonos időszakában 595 millió dolláros árbevétel mellett 9,3 millió dolláros nettó nyereséget jelentett a félvezetőgyártó.

Jerry Sanders, az AMD elnöke vezérigazgatója pozitívként emelte ki, hogy az értékesítés növekedésének és a hatékony költségellenőrzésnek köszönhetően a működésből származó veszteségeiket nagymértékben lefaragták. Az AMD árbevétele az 1995-ös mutatókhoz mérten visszaesett: 2,47 milliárd dollárról 1,95 milliárd dollárra. 1995-ben 216 millió dollár volt a cég nyeresége.

Egyben bejelentette új K5-ös processzorát is az AMD. A K5 PR-166 teljesítménye hasonló az Intel 166 megahertzes Pentium lapkjához. Az AMD-nél úgy vélik, ezzel az új lapkával a cég megszilárdíthatja pozícióját az asztali PC-k piacán. Már

vesznek fel rendeléseket a K5 PR-166-os processzorra, a szállítást még ebben a negyedévben megkezdik.

Az elmúlt év utolsó negyedében 1,1 millió K5-ös processzor talált gazdára – nyilatkozták az AMD illetékesei. Azt is hírül adták, hogy várhatóan még ebben a negyedévben megindulhat a hatodik generációs, K6-os lapkák tömeggyártása, melyek már az MMX multimédia kiterjesztéseket is tartalmazni fogják. Kicsit előrébb jár nála az Intel, amely, mint ismeretes, január óta értékesíti MMX-es Pentium processzorait.

Szoros a Microsoft-Netscape verseny

Sikeresen veszi fel a harcot a Microsoft a Netscape Communicationsel, hogy megszüntesse annak a Web-böngészők piacán kialakult dominanciáját – állítja a Zona Research az egyik legutóbbi tanulmányában. A Microsoftnak az a véleménye, hogy a vállalati piacon rövid idő alatt az első számú böngészővé léphet elő az Internet Explorer.

Az Internet Explorerrel használták elsősorban a felmérésben szereplő 211 egyesült államokbeli munkahely 28 százalékában (negyedévvel ezelőtt ez az arány még 8 százalék körül alakult). Egyelőre a Netscape uralja a böngészők piacát – a megkérdezettek 70 százaléka valamelyik Navigator-változatot jelölte meg első helyen. (Előző negyedévi tanulmányában még 83 százalékos Netscape-részesedésről számolt be a Zona Research.) Az egy főre eső böngészőszám 1,98, vagyis a felhasználók nagy hányada több böngészővel dolgozik párhuzamosan.

Clay Ryder, a Zona Research igazgatója szerint az Internet Explorer a Navigatoréhoz hasonló képességekkel rendelkezik, viszont minden Microsoft-plattformon működik. Ez nagyon fontos azoknak a vállalati felhasználóknak, akik többféle – Windows 3.x-es, Windows NT-s, Win95-ös – rendszeren dolgoznak. Ezen túlmenően az Internet Explorer 3.0 támogatja az Ac-

tiveX-et és a Javát, ami igencsak növeli versenyképességét.

A felmérés további fontos megállapítása, hogy a vállalatoknál egyre erőteljesebb a böngészőhasználat egységesítésének igénye. Az előző negyedévben a válaszadók munkáltatójának 24 százaléka, jelenleg már 52 százaléka ajánlotta, illetve várta el egy adott böngésző alkalmazását. A Netscape-et kétszer annyian említették, mint az Internet Explorert.

Munkahelyet teremt a távközlés liberalizációja

A BIPE Conseil francia tanácsadó cég által az EU Bizottsága számára készített, mind a 15 EU-tagállam telekommunikációs szektorát felmérő tanulmány (magyar címe: A távközlési szektor liberalizációjának hatása a foglalkoztatottságra) azt állítja, hogy 2005-ig nem kevesebb, mint 1,3 millió állást teremt, illetve tart fenn a telekommunikációs iparág gyors liberalizációjára. Igaz ugyan, hogy a hagyományos távközlési szolgáltatók akár 286 ezer posztot is kénytelenek megszüntetni, de mindezt jócskán ellensúlyozza majd az új szolgáltatók munkahelyteremtő tevékenysége.

A tanulmány készítői azonban felhívják az Európai Unió tagjainak figyelmét arra, hogy az említett foglalkoztatottsági mutatók valóra váltásához biztosítaniuk kell az új távközlési technológiák gyors elterjesztését, elő kell segíteniük, hogy a fogyasztók minél hamarabb élvezhessék ezek előnyeit, illetve az új szolgáltatásokat, továbbá hogy rugalmas munkamegállapodások születhessenek, és az alkalmazottak szert tehessenek a szükséges új képességekre.

A jelentés adatait és javaslatait a Brüsszeli Bizottság fel fogja használni azon a belső politikai vitán, amelyet az információs társadalom szociális aspektusairól folytat. Áprilisban ennek eredményeként egy törvényi szabályozásokban konkretizáló akcióprogramot dolgoz ki.

Az összes telekommunikációs szolgáltató listáját is tartalmazó

A japán PC-piac összetétele

Cég	1996-os forgalom (ezer darab)	Piaci részesedés (százalék)
NEC	2419	31,0
Fujitsu	1855	21,9
IBM	899	11,3
Apple	850	11,2
Toshiba	412	5,4
Mások	1333	17,6
Összesen	7568	100,0

(Forrás: Dataquest)

BIPE-felmérés többek között azt is szemügyre veszi, miként kezelik a szolgáltatók a munkahelyek lefaragását. A tanulmány készítői kiemelték: a legtöbb helyen már maguktól, mindenféle EU-intézkedésnek előre menve, megkezdtek a munkaerő csökkentését.

Decentralizált Zenith

Nemrégiben átszervezések kezdődtek a Zenith Data Systemsnél (ZDS), amelyek 50 munkahely lefaragását, illetve többek között a szövetségi piacokért felelős Tom Buchsbaum ügyvezető alelnök, Pat Gallagher kereskedelmi alelnök (mindkettő régi zenithes), valamint Joel Lipkin, a rendszerintegrációs tevékenységért felelős alelnök távozását eredményezték. Elsősorban a tervezés, az eladás és az adminisztratív támogatás területein szűntek meg állások.

A továbbiakban a Packard Bell részlegeként működő ZDS kizárólag a szövetségi, az állami és az önkormányzati szektorokra összpontosítja tevékenységét; az oktatási és kereskedelmi piacot átadja az NEC-nek. Ennek megfelelően a ZDS helyi irodáinak személyzet sem foglalkozik már az oktatással és a kereskedelemmel, hanem csak a kormányzati szervezetekkel. Korábban a kormányzati felhasználókért felelős szervezet a herdoni főhadiszálláshoz tartozott; most leválasztották a központról, amely azért továbbra is szerepet vállal az üzleti lehetőségek felkutatásában, valamint a helyi eladási egységek támogatásában.

Jim Shea újonnan megválasztott alelnök, egyben a ZDS vezérigazgatója a vásárlási és technikai támogatás színvonalának emelkedését várja a decentralizációtól. A három vezető távozásával kapcsolatosan elmondta, hogy a pozíciójuk szűnt meg, és nem a szakértelmüket vonták kétségbe, hiszen mindhárman „kiváló szakemberek”.

Hogy mi áll az újjászervezés háttérében? Szeptember-december folyamán a ZDS-nek nehézségei voltak ama sarkalatos fontosságú szerződés, a Desktop 5 teljesítésével, amelyet az Egyesült Államok légierőjével kötött. Ez utóbbi Standard Systems Groupjának igazgatója a mostani fejlemények kapcsán dicsérete a Packard Bell vezetőségét, és kifejezte reményét, hogy ezek után az átstrukturált ZDS magasabb

szinten tudja kielégíteni ügyfelei igényeit, mivel teljes figyelmét a kormányzati felhasználóknak szentelheti.

Bob Dornan, a virginiai Federal Sources első alelnöke is jónak tartja az átszervezést, mivel az új, a központról leválasztott, rugalmasabb struktúrában eredményesebb lehet a piacon a vállalat most, hogy a beszerzési reformok hatására a szövetségi kormányzatnál sem a központ dönt már a beszerzésekről.

Az IDC UNIX-számai

A UNIX közeli elhalását jósló hírek dacára 1996-ban tovább növekedett az operációs rendszer piaca – igaz, lassabb ütemben, s ezt a lassulást elsősorban az Intel-hardveren futó Microsoft Windows NT mind népszerűbbé válása okozza, ami főleg az olcsóbb kategóriájú UNIX-os munkaállomások és kiszolgálókat veszélyeztet.

Az International Data Corporation (IDC) előzetes adatai szerint tavaly a UNIX-os rendszerek eladásából származó bevétel 12 százalékkal nőtt, 30,6 milliárd dollárról 34,3 milliárdra. Ez kevéssel alatta maradt a framinghami piacutató cég által jóslott 14,7 százalékos növekedésnek. Elemzők ezekből a számokból azt olvassák ki, hogy egyre több cég választ vegyes számítástechnikai környezetet: tipikusan nagy UNIX-kiszolgálókat a vállalati alkalmazások zömének a vezérlésére, valamint Windows NT-t futtató kisebb szervereket az egyes részlegek kiszolgálására.

Ez a trend csak tovább erősödik, ahogy mind több UNIX-alkalmazást ültetnek át az NT alá, továbbá nem utolsósorban az Intelnek az év folyamán piacra kerülő erőteljes processzornormedéke hatására. A UNIX-os rendszerekhez képest olcsóbb alternatívát jelentő Windows NT-ből tavaly mintegy 720 ezer licenccet adtak el, míg egy évvel ezelőtt csupán 390 ezret.

Nem kell félteni azonban a UNIX-ot a skála másik végén: az alkalmazás- és Internet-kiszolgálók, valamint az adatbázis- és OLTP alkalmazások területén továbbra is dominál, mert az eleve a UNIX futtatására szánt hardverrendszerek sokkal rugalmasabban méretezhetők, és hosszabb ideig is tesztelték őket vállalati környezetben, mint a Wintel alapzatot.

A nyugat-európai PC-piac alakulása

Ország	1995-ös forgalom (ezer darab)	1996-os forgalom (ezer darab)	Növekedés (százalék)
Németország	3817	3915	2,6
Franciaország	2148	2383	10,9
Nagy-Britannia	2905	3189	9,1
Olaszország	1255	1324	5,6
Hollandia	934	1053	12,8
Belgium	352	394	12,0
Svédország	695	716	2,9
Dánia	392	438	11,7
Norvégia	358	387	8,1
Finnország	284	326	14,8
Svájc	558	584	4,7
Ausztria	352	356	1,1
Spanyolország	672	706	5,0
Irorság	128	148	15,4
Nyugat-Európa országai együttesen	14850	15899	7,1

(Forrás: International Data Corporation)

EGYETEMES, MÉGIS EGYEDI



Az egész világot átfogó kommunikációs rendszer egységei hasonlóak, mégis mindegyik egyedi. Ez érthető is, hiszen nincs a világon a természetben sem két egyforma szervezet: mindenki, aki bekapcsolódik, megismételhetetlen és eredeti.

Ezért munkálkodik az Optotrans azon, hogy megteremtse az egyedi és egyetemes finom egyensúlyát. Az ügyfelekkel való konzultáció során közösen dolgozzuk ki a testre szabott megoldást.

Az Optotrans, a vezető hazai rendszerintegrátor, Önnel együtt teremti meg a hozzáillő rendszert az Ön egyedi, eredeti és utánozhatatlan gondolataira számára.

OPTOTRANS - A HÁLÓZATHOZ ADOTT ÉRTÉK



optotrans
KOMMUNIKÁCIÓS RT.

Cím: 1041 Budapest István út 16.
Telefon: 399-6600 Fax: 399-6699
Internet: www.optotrans.hu
E-mail: optoinfo@optotrans.hu

03050



A dán Memory Card Technology az egyike a csúcsmínőséget képviselő memória modul gyártó cégeknek. Minőségét a legnagyobb felhasználók szerviz és szállítói megállapodásai bizonyítják. Egyedül az MCT jelöléssel gyári számmal moduljait, amely követhetővé teszi azok útját és csökkenti az eltalajdonítás lehetőségét. A gyártó összes RAM moduljára élettartam garanciát nyújt.

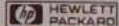


Memory Card
Technology
for IBM, Compaq & Memory

COMPAQ



Apple Computer

HEWLETT
PACKARD

digital

ICL

TOSHIBA



MINOR Rendszerház Rt., 1125 Budapest, Kútvolgyi út 63/B.
Telefon: 274-2495 Fax: 274-2497 E-mail: minor@mail.datanet.hu

07008
919 PMINDENKINEK
a LED-es LEGJOBB

KÉREM, KÜLDJENEK INFORMÁCIÓT!

- 9 1/2s mátrixnyomtatókról
- 24 1/2s mátrixnyomtatókról
- línassugaras nyomtatókról
- normálpapíros telefaxokról
- multifunkciós berendezésekről
- 4-6 ppm lézerekategóriájú nyomtatókról
- 8-12 ppm lézerekategóriájú nyomtatókról
- hőpapíros telefaxokról

CW 1-2

CÉGNEV: _____
NÉV: _____
CMA: _____
TELEFON: _____

OKI

People to People Technology

OKI Képviseleti Iroda
1051 Budapest,
Bajcsy-Zsilinszky út 12. II. em./204.
Telefon: 327-4070, 266-6225
Telefax: 327-4076, 266-0152

Internet: OKI_H@MAIL.DATANET.HU

MÁTRIXNYOMTATÓK - OLDALNYOMTATÓK - HŐPAPÍROS FAX - NORMÁLPAPÍROS FAX

OKI Az OKI-forgalmazókról, árszokról, akciókról kérjen további információt az OKI InfoFax számon: 321-4466/1881

03031

MICRONICS
SZÁMÍTÓGÉP AKCIÓ

MS-DOS 3.31/PC1 alaplap, 256 KB szinkron cache, Intel Pentium 133 MHz CPU,
16 MB RAM, 1,44 MB hdd, Sony Cx CD, Quantum 1,3 GB hdd, 33 Tris 6-4V + 1 MB,
desktop ház, BTC klaviatúra, Microsoft mouse, MS-DOS 6.22

3 év garanciával 189.000,- Ft

Az ár nettó ár, nem tartalmazza a 25 % ÁFA-t.

Az alapkonzfigurációhoz rendelt kiegészítések:
monitor, hangkártya, modem, stb. is akciós áron.<http://www.server-c.wall.hu>

SERVER

COMPUTERS Kft.

1149 Budapest, Egressy út 78. Tel./fax: 220-5606, 220-5607, 267-6708

08032