

Zsúfolt volt a Megashow'98

Jól jelzi a vállalati informatika robbanásszerű terjedését, hogy az idei Megashow '98 konferencián, a Hotel Helia termében 800 résztvevőt regisztrálhattak a szervezők (rösszmájú megjegyzések szerint ez az ingyenes belépővel együtt járó ebéd- és vacsorameghívásnak is köszönhető). Mindenesetre a Megatrend marketing-vezetője, **Kajati László** elégedetten mondta: „Nemcsak a nagy létszám, hanem a közönség összetétele is jó érzésre adott okot, hiszen a résztvevők 80 százaléka komoly döntésekre jogosult gazdasági vagy IT-vezető volt.”

A negyedik alkalommal megrendezett nemzetközi eszmecsere egy kis kellemetlenséggel kezdődött, hiszen a nagyteremben, hely híján a közönségnek csak a köztársasági elnököt kellett megvárni, hogy a megítélés helyett **Bárfai Béla** közgazdasági államtitkár bevezetőjét. A helyzetet enyhítette, hogy a megnyitót és **K. Szabó Imréné**, a Megatrend ügyvezető igazgatójának vállalati IT-stratégiákról szóló előadását a többi teremben egyesben közvetítették az érdeklődőknek. További kellemes meglepetés, hogy minden regisztrált látogató néhány hét múlva CD-n kapja meg az összes előadás anyagát.

A kezdeti nehézségek után az előadások párhuzamosan folytak három helyszínen, ezért nyugodtan végig lehetett hallgatni a többségében színvonalas, de néha túl sok marketinggel körített beszámolókat.

A nagyteremben a vállalati informatikai beruházásokkal kapcsolatos általános jellemzőkkel, problémákkal ismerkedhettek meg a résztvevők. A Sterling Software közép-kelet-európai régiójának vezetője, **Mike Warner** az IT stratégiai megtervezéséről beszélt, és a tervezés eszközeiként bemutatta a Cool üzleti folyamatokat modellező, alkalmazásfejlesztő termékcsaládot. **Kiss Tibor**, az IBM szoftverteljesítmény-igazgatója ismertette az e-biznesst, de előadásából nem derült ki sokkal több, mint amit a hirdetésekben már megismerhettünk. Nagyon tanulságos és jól felépített beszámolót tartott **Novotny László**, az Ernst & Young senior managere, amelyben az IT rendszerek kockázataival ismertette meg a résztvevőket. A délután az esettanulmányoké volt, többek között a Novotrade Rt. és a Hajdú-Bét Rt. informatikai beruházásairól tartott előadásokat. A konferencia egyik termében természetesen reggeltől estig az Infosys integrált vállalatirányítási rendszer bemutatása zajlott, a harmadik helyszínen pedig a vállalatok életében használható technológiai eszközökről, megoldásokról folyt az eszmecsere, az IBM, a Sterling Software, az Oracle és a Megatrend vezényletével. Érintették az üzleti intelligencia, a BPR (Business Process Reengineering, azaz vállalati folyamatok újraszervezése), a 2000. év problémáinak, a komponens alapú fejlesztésnek a témakörét.

Magos Dorottya

Novell

Információ, mint eszköz

„Azok a cégek fogják megnyerni az információs korszak csatáit, amelyek időben felismerik, hogy az információ nem más, mint a vállalat legfontosabb eszköze, és ennek megfelelően kezelik és védik azt. Továbbá a védelem hibái végzetesen nagy költségeket rónak a vállalatokra.” Ez a figyelmeztetésnek is beillő állítás olvasható a Novell és a Kroll Associates nyomozó és biztonsági tanácsadó cég közös kiadványában, amelyet a két cég berlini sajtótájékoztatóján adtak ki szeptember 16-án. A sajtótájékoztatóval a Novell fel akarta hívni a figyelmet: a biztonság elengedhetetlen ahhoz, hogy az információt elektronikus üzletvitel céljaira is tőkésíteni lehessen.

A két cég által közösen összeállított tanulmány az információt nyersanyag vagy tőke helyett az információs társadalom legjelentősebb eszközeként határozza meg. A tanulmány rávilágít arra, hogy az adott vállalat méretétől függetlenül az adatvédelem jelenleg a legnagyobb kihívás a cégek számára. Az adatvédelemmel kapcsolatos problémák még összetettebbek lesznek, ha az üzletvitel a weben is megjelenik.

Roland Richter, a Novell EMEA elnöke ismertette az információs kor egyik fontos ellentmondását: hogyan lehet megoldani azt, hogy az informá-

ció eljusson bárhova anélkül, hogy illetéktelen kezekbe jusson, ugyanakkor pedig még friss és használható maradjon.

Az alelnök szerint a kérdést csak egységesítő metodológiával, vállalati szinten lehet kezelni, amelyben a technológia mellett fontos szerepet kap az emberi tényező is: „vállalati dolgozók körültekintő képzése nélkül a legjobb technika sem ér semmit, ezért szeretnénk felhívni a vállalatok figyelmét az egységes és tervezett biztonságpolitika kialakításának szükségességére”. A jelenlegi technológiákat kellő odafigyeléssel alkalmazva a kockázatot jelentősen csökkenteni lehet. A NetWare 5 internetes megoldásai – Richter szerint – megfelelnek azoknak a követelményeknek, amelyeket az elektronikus üzletvitel támaszt.

A Kroll Associates biztonsági igazgatója és a tanulmány szerzője, **Dennis Willetts** elmondta, hogy „Ha már az informatikai biztonság alapvető részének kialakításakor hibázunk, akkor igen könnyen előfordulhat, hogy kénytelenek vagyunk óriási veszteségeket könyvelhetünk el. A Krollnál gyakran találkozunk a könnyelműség rendkívül nagy költségekkel járó végeredményével.”

(A **Dennis Willetts**szel készült interjú lapunk 7. oldalán olvasható.)

K. Z.

Ha valaki
éjjel-nappal
az
Interneten
lóg,
nem mindegy,
milyen
a vonal!

Előfizetőink igényeire alkalmazkodó díjszámok kapcsolt és közvetlen vonali szolgáltatásainkra egyaránt

ISDN, közvetlen vonali szolgáltatások belső hálózatokat üzemeltető ügyfeleink részére

Professzionális Web-design extra szolgáltatásokkal, WWW oldalak ingyenes elhelyezése

Ingyenes Internet-oktatás és szoftvercsomag a legnépszerűbb programokkal

Részletes információért hívja ügyfélszolgálatunkat! T:345-8888

1023 Budapest, Zsigmond tér 10.
Telefon: 345-8888 • Fax: 345-8899
info@datanet.hu • www.datanet.hu

DataNet

A professzionális Internet-szolgáltató

31017

Az SCO magasabbra állítja a mércét:

UNIXWARE 7

- Az Intel platformú UNIX operációs rendszerek vezető gyártójától
- Egyesíti az SCO OpenServer Release 5 és a UnixWare 2 elemait
- Az új, skálázható SVR5 Unix kernel technológiára épül
- Fájrendszer támogatás 1 Tbyte-ig
- 64 Gbyte memória kezelés
- 64 bites technológiára tervezve (Merced stb.)
- Opcionális fűrtözés, RAID és többprocesszoros támogatás
- Skálázhatóság, 5 féle kiépítés (Enterprise Edition; Departmental Edition; Intranet Edition; Messaging Edition; Base Edition)



Az SCO termékeivel kapcsolatos további információért forduljon szakembereinkhez!

WALTON
NETWORKING KFT

1139 Budapest, Frangepán u. 8-10. Tel.: 465-5070 Fax: 452-5060. www.walton.hu
WALTON PÉCSI IRODA: 7625 Pécs, Majorossy u. 36. Tel./Fax: (72) 213-755
WALTON SZEGEDI IRODA: 6725 Szeged, Sándor u. 1. Tel./Fax: (62) 490-424

39046

Acer-SNI: Füstbe ment terv

Most induló Hírháttér rovatunk témáját egy szeptember 8-diki bejelentés adta, amelyről a CW-SZT 98/38-as számában, a címlapon már tájékoztattuk olvasóinkat. Németországban és Tajvanon egy és ugyanazon a napon jelentették be: megkötötték a Siemens-Acer megállapodás! Milyen tervek és miért mentek füstbe, ki hogyan látja a két cég jelenét, és – legalábbis egyelőre – egymás nélküli jövőjét? Ezen a héten erre keressük a választ a Hírháttér.

Április 23-án a Siemens Nixdorf Informationssysteme AG és az Acer-csoport tagjaként működő Acer Inc. közösen röppentették világra a hírt, mely szerint együttműködési tárgyalásokba kezdenek. A tavasszal aláírt szándéknyilatkozat arról szólt, hogy az Acer megveszi az SNI augsburgi PC-gyártó üzemét, és a Siemens Nixdorf kizárólagos PC-szállító partnere lesz (a német cég termékei természetesen megőrizték volna eredeti márkanevüket). A gyártáson és az összeszerelésen túlmenően a tajvani társaság hatáskörébe ment volna át a fejlesztés, az alkatrészbeszerzés, a logisztika, továbbá az alapgyártás. Az SNI pedig megtartotta volna az értékesítés, a marketing, a terméktervezés, illetve a PC-s termékspecifikációk meghatározásának jogát.

Senkinek sem kell különösebb elemzői készséggel rendelkeznie ahhoz, hogy – akár laikus kívülről is – lássa: a tervezett kooperáció mindkét fél számára előnyös lett volna. Mit nyert volna az üzlet az Acer? Elsősorban végre egy komoly európai gyártó- és összeszerelő központot, egy olyan támaszpontot, ahonnan könnyen elérhető a hatalmas földrajzi távolság okán messzi kontinens piacát. Jóllehet az SNI számára is piacbővüléssel járt volna a tervezett együttműködés, mégsem ez volt a legfontosabb szempont.

A 2000 főt foglalkoztató augsburgi üzem jelenlegi éves kapacitása 1,4 millió PC előállítását teszi lehetővé. Ezzel szemben az Acer közel 6 millió PC-t gyárt évente, s ez már olyan nagy mennyiség, amely mellett világszinten is versenyképes árakat lehet kialakítani. Gerhard Schulmeyer, az SNI igazgatótanácsának elnöke áprilisi sajtónyilatkozatában igen

egyértelműen fogalmazta meg a célt: „Megpróbáljuk hosszú távra biztosítani piaci versenyképességünket.”

Közbeszölt az ázsiai válság

Ha minden az eredeti tervek szerint ment volna, már ez év második negyedében felkerült volna a pont az i-re. Júliusban azonban megjelentek az első szűkszavú sajtónyilatkozatok, amelyek azt tudatták: várhatóan elhúzódnak a tárgyalások, mert néhány „részletkérdésben” még nem sikerült megegyezni. Szeptember 8-án azután világossá vált a nagy nyilvánosság számára, hogy nem is olyan apró problémáról van szó.

Az ázsiai válság sújtotta Acer – anyagi okokra hivatkozva – lemondta a vásárlást, így Augsburg marad német tulajdonban, új vevőről vagy valamiféle együttműködési szándékról pedig egyelőre nem szól a fáma.

Az okoknál maradva: az Acer által kiadott sajtóközlemény egyetlen mondatral arra is utal, hogy a tárgyalások során a finanszírozás kérdésében több ponton nem sikerült egyeztetni az SNI-vel. Ami a tajvani cég hogyan továbbjait illeti, a legszükségesebb erőforrásokat a félvezető-ágazatban érdekelt Acer Semiconductor Manufacturing Inc. részleg támogatására fordítja, mert úgy ítéli meg, itt kell el leginkább az anyagi segítséget.

Acer – a tévyszámok tükrében

Tény, hogy az 1976-ban alapított Acer a világ harmadik legnagyobb számítógépgyártója, a PC-s kategóriában pedig a nyolcadik helyen áll. A világ 44 országában összesen több mint 23 ezer alkalmazottal dolgozik, és több mint 100 országban működik dealere, illetve disztribútora. Az Acer vállalatcsoport 1997-es árbevétele 6,3 milliárd dollár volt.

Az augusztus végén nyilvánosságra hozott előrejelzések szerint a PC-gyártásra szakosodott Acer Inc. 1998-as nyeresége a vártnál 36 százalékkal kevesebb lesz. Tajpei hírforrásunk, *Terho Uimonen* szerint körülbelül 100,6 millió amerikai dolláros adózás utáni profita számít az Acer Inc. Ugyanakkor a forgalmi adatok kedvezőbbek: a korábban prognosztizált 88 milliárd tajvani dollár helyett 90 milliárdos árbevétel remélnek elkönyvelni.

A június 30-án lezárult első félévben az Acer nettó nyeresége az előző évhez mér-



Az augsburgi PC-gyár felülnézetben: mégsem cserél gazdát az üzem

(Fotó: Siemens webes sajtóarchívum)

ten 16,5 százalékkal, 1,15 milliárd tajvani dollárról 1,34 milliárdra emelkedett. Az értékesítésből származó bevétel ugyanebben az időszakban 42,4 százalékkal, az 1997. évi 30,2 milliárd tajvani dollárról 43 milliárdra nőtt.

Derülátó a Siemens

Amint azt keretes írásunk is mutatja, az SNI vállalatvezetése optimistán nyilatkozik a megkötött üzletkötésről. A kedvező pénzügyi mutatók mellett elsősorban

arra alapozzák derülátásukat, hogy az új szervezeti felállásban, a kommunikációs üzletággal összefogva, egyesült erővel nézhetnek szembe a piaci kihívásokkal. Mint ismeretes, október elsejétől a Siemens összevonja információs és kommunikációs ágazatait – létrejön az Information & Communication (I&C) divízió –, mivel az anyacég úgy ítéli meg, hogy egyre inkább a PC technológia képezi a modern kommunikációs termékek alapvető alkotóelemeit.

Vállalati forrásokra támaszkodva az Input piacelemző cég tavaly novemberben összeállította a Siemens Nixdorf legfontosabb ügyfeleinek listáját. A teljesség igénye nélkül adunk közre néhány nevet e listáról, a különböző szektorok szerinti tagolásban:

- ◆ Gépjáratás: Volkswagen, Jena Optik, Krupp Hoesch Stahl, BMW;
- ◆ Bank- és biztosítási szakma: Deutsche Bank, Postbank, Deutsche Direktbank, Allianz Versicherung, Commerzbank;
- ◆ Kormányzati szektor: kanadai kormány, Employment Service (Egyesült Királyság);
- ◆ Távközlés: Deutsche Telekom;
- ◆ Egészségügy: Mid Staffordshire General Hospital (Nagy-Britannia);
- ◆ Közlekedés és szállítás: Deutsche Bahn, Lufthansa.

Számba vette az Input az SNI stratégiai partnereit is: ebben az esetben még az erősen szelektált névsor is hosszabb lenne az előbbi lajstromnál. Az öt platform-kategóriában olyan nevek szerepelnek, mint Microsoft, Silicon Graphics, IBM, HP, CA, Baan stb. Bizonyára önkényes lenne bármiféle mustra a kínálatból, épp ezért nem is tesszük meg.

A Hírháttér érdeklődő olvasói számára azt javasoljuk, keressék fel az SNI webhelyét (<http://www.siemensnixdorf.com/>), ahol a partnerkapcsolatokra vonatkozó információ, illetve az Input-cégelemzés teljes terjedelmében olvasható. (Jellemző példa az objektívítésra: a webhely vonatkozó része felhívja a figyelmet arra, hogy a tanulmány az Input saját véleményét tükrözi.) Azok számára pedig, akik az Acer Inc.-ről, vagy az Acer-vállalatcsalád egészéről kívánnak részletesebb képet kapni, a <http://www.acer.com.tw/> címen látogatható honlapot ajánljuk.

Zimányi Katalin

Vállalati kommentárok

„Az elmúlt néhány hónapban, a tárgyalások során az Acemek módja nyílt arra, hogy jobban megismerje az SNI-t, és elmondhatná: jó munkakapcsolat alakult ki közöttünk, olyan, amire a jövőben üzletkötések alkalmával bizton támaszkodhatunk. Az Acer most az ASMI [Acer Semiconductor Manufacturing Inc.] részleg megátalására összpontosítja működő tőkéjét.”

Simon Lin,

az Acer Inc. elnök-vezérigazgatója

„Sajnálatos, hogy végül is nem jött létre a megállapodás, mivel a feleknek sikerült megegyezni az alapvető üzleti stratégiát illetően, és jó megoldást találtak valamennyi vitás kérdésre.”

Gerhard Schulmeyer,

az SNI elnöke

„A PC-szektor változatlanul szerves része számítógépes részlegünknek, s mint ilyen, kulcsfontosságú core business eleme lesz a Siemens AG újonnan létrejövő Information & Communication divíziójának.”

Rudi Lamprecht,

az SNI igazgatótanácsának tagja,

az I&C csoport kijelölt elnöke

„Az I&C részleg létrehozása egy lépéssel közelebb viszi az SNI-t az őcsöb PC-alkatrészek beszerzéséhez, a mennyiségi PC-gyártás problémája azonban nem oldódott meg. Az Acer és az SNI együttes erővel évente közel 8 millió PC-t gyártott volna. Az augsburgi telep -egyedül- 1,4 millió PC-t állít elő.”

Doris Larmann,

SNI-szöveg, München

Ki veszít többet?

Magyar vélemények

A hírel kapcsolatban Árdó Pétert, a Siemens Nixdorf információrendszerek üzletágának vezetőjét, valamint Bihari Árpádot, az Acer Computer Magyarországi Képviseletének főnökét kérdeztük meg. Árdó Péter szerint mindkét cég számára veszteséget jelent az, hogy holnapra jutottak az SNI és az Acer közötti tárgyalások, mivel élesnek az üzletkötési remélt piacbővítési lehetőségtől. Ugyanakkor az SNI-t kárpótolja, hogy mind volumenében, mind pedig a nyereséget tekintve növekedéssel számolhat, illetve hogy a számítógépes és a kommunikációs üzletág újraszervezése, egyesítése kedvező

feltételeket teremti a további sikeres működéshez. Bihari Árpád hasonló álláspontot képvisel, hozzátéve, hogy jóllehet az együttműködésről szóló megállapodás plusz erőt jelentett volna mindkét cég számára, a márkanevek változatlanul egymástól függetlenül futottak volna. Egyelőre abban is, hogy a magyarországi képviseletet tevékenységét semmilyen szempontból sem befolyásolja a megkötött megállapodás. A Siemenshez hasonlóan – a Magyarországon szállított 1200 gépés megrendelés esetében azzal közösen – az Acer is számos sikeresnek tekinthető üzletet kötött már a magyar piacon.

A Microsoft vezet a GE előtt

A NOMURA ELEMZŐJÉNEK VÉLEMÉNYE

Szeptember 14-én a Microsoft piaci tőkéjét tekintve megelőzte a General Electricet, és ezzel a világ legértékesebb cégévé lépett elő. Ekkor a vállalat értéke 261,1 milliárd dollár körül mozgott, a General Electricé pedig 257,3 milliárd dollár volt.

Júliusban, a mostani tőzsdéi esést megelőzően mindkét cég értéke körülbelül 300 milliárd dollár volt. Mivel a számítástechnikai ipar általában erősebb, mint a többi, a Microsoft tőkéje kevésbé csökkent, szemben a General Electricével, amely pénzügyi szolgáltatásoktól, repülőgépgyártáson át televíziós műsorszórásig sok mindennel foglalkozik. Bevételek tekintetében még mindig a GE áll az élen, 1997-ben 90,84 milliárd dolláros éves bevételt produkált, míg a szoftvercég bevételét 11,358 milliárd dollár értékű volt.

A hír értékelésére felkértük Sean Murphyt, a Nomura londoni elemzőjét, aki így foglalta össze véleményét: a hír igazán jelentősége abban áll, hogy a befektetők mekkora különbséget tesznek az olyan cégek között, amelyek fizikai termékeket, nagy berendezéseket gyártanak sok tőkével, valamint az olyan cégek között, amelyek a szellemi tőke felhasználásával termelnek profitot. Nincs annál élesebb

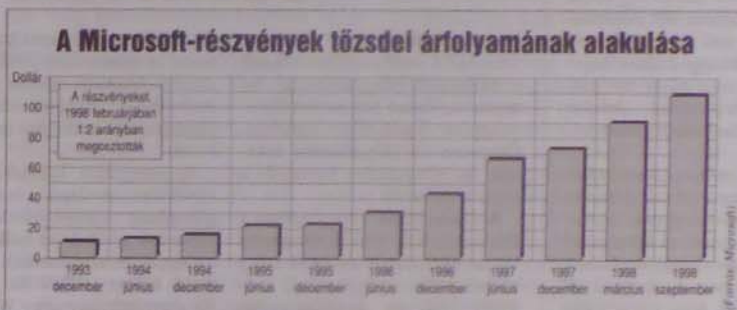
ellenfél, mint ami a GE és a Microsoft üzletiének tartalmi összetevőit jellemzi.

Realitás?

Kérdés, hogy a Microsoft ilyen értékelése reális feltevéseken alapul-e, és hogy meddig tudják tartani előnyüket vetélytársaikkal szemben. Hiszen ott van a GE, amely valóságos megtestesítője a körültekintően vezetett gyártóvállalatnak: a különféle üzleti technikák kiváló alkalmazásával lett számos területen világelső. Ugyanakkor elmondhatjuk, hogy a Microsoft most annak köszönheti piaci értékét, hogy egyet-

vezető években is meg tudják-e őrizni azt a vezető pozíciót, amit eddig élveztek. Mindez azt mutatja, hogy az elmúlt évtizedben a befektetők azokra a cégekre tettek a pénzüket, amelyek inkább a szellemi és nem a fizikai tőkét hasznosítják.

Mennyire véletlen ez a dolog, amelyről most szó van? Van néhány nagyon érdekes számadat, amelyet érdemes megemlíteni. A tapasztalatlan szemnek gyanús ez a kicsi értéknövekedés. Nem túl magas-e ez az érték, pláne, ha a bevételek közötti különbséggel hasonlítjuk össze? De meg kell nézni, mit keresnek, mit akarnak a befektetők. Nekik olyan cégekre van szük-



len piaci szegmensben van döntő fölénye. Ez egy nagyon fontos és igen gyorsan növekvő piac. De felmerül a kérdés, hogy a kö-

ségük, amelyek a rendelkezésükre álló tőkét felhasználva komoly forgalomnövekedést tudnak felmutatni. A tőkét valószínűleg a General Electric fordítja a leghatékonyabban nyereséggé a saját szektorában. Ez azonban a gyártás, termelés, illetve a fogyasztói pénzügyi szolgáltatások piaca. Saját szektorában pedig a Microsoft konvertálja a leghatékonyabban a tőkét bevétellé. Az ő piaca azonban teljesen más. A piac azt mondhatja, hogy igen, a GE hatékony, és a Microsoft is hatékony, viszont piaci értékelésükben legalább annyira megmutatkozik, hogy mekkora növekedési lehetőség van saját piacukban, mint a vállalat belső dinamizmusa.

A legnagyobb megtérülés

Ha megnézzük az IT-befektetéseket, kapunk néhány támpontot, hogy mindez miért történhetett így. Az Egyesült Államokban a teljes kockázati tőke 58 százaléka immár az informatikába irányul. Vagyis a befektetők szerint a következő

időszak legjobb, legnagyobb megtérülést biztosító iparága az informatika lesz. Egy másik, nagyon sokat eláruló adat pedig, hogy az amerikai gazdaság jelenlegi fejlettségi fokán a gyártásba folyó befektetések meglehetősen érettek, vagyis az a szegmens érett. Ennek ellenére, ha megnézzük, hogy a vállalatok mibe fektetik a pénzüket, az üzleti kiadásokra fordított beruházások 45 százaléka az informatikára megy el. Ezek azok a megdöbbentő számok, amelyek megmutatják, mi történik a valós világban. A valós világ az, ha megnézzük, hogy ki mibe fektet be. Ha az üzleti kiadások 45 százalékát IT-re fordítják, akkor az informatika olyat csinál, amire szükség van. Olyan igényekre ad választ, amelyek valóban felmerülnek a vállalatoknál. Az igazi kérdés az, hogy a fejletti gazdaságban elértük-e azt a pontot, hogy a befektetések már nem csupán a fizikai termelést segítő eszközökre, hanem a szellemi termékek előállítására fordítódnak. A Microsoft pedig vezető a legígéretesebbnek látszó piacot, ezért néhette akkorra az értéke a befektetők szemében, mint a GE-nek.

Információs kor

Az Egyesült Államok példája azt mutatja, hogy a befektetők viselkedése alapján megtörtént az át lépés az információs korból, a gyártásra alapuló gazdaságból a szolgáltatásokra és informatikára alapuló gazdaságba.

Ez persze még nem jelenti azt, hogy más informatikai cégek is képesek lesznek megismételni a Microsoft szárnyalását. Az informatikai piacnak nagy lehetőségei vannak, de ez nem igazán érvényes minden egyes cégre.

Miért a Microsoft?

Meg kell nézni az egyes kisebb szegmensteket is. A Microsoft például olyan hatalmas fölényre tett szert saját piacán, a PC-s szoftverek területén, amelyet egyetlen más cég sem tudott elérni, így nem véletlen, hogy a Microsoft fogta be a GE-t, és nem az IBM, a Compaq vagy az Intel, melyek szintén piacvezetők egyes területeken. A hardverpiacon sokkal kisebb a rés a piacvezető és vetélytársai között. Ráadásul a piac elmozdult a hardver felől a szoftver irányába, a hardver már tömegtermék, ahol nem lehet akkora nyereségre szert tenni, míg a szoftver továbbra is jó profitot ígér. Vagyis az informatika fejlődése a Microsoft piaci szegmensét értékelte fel, és a Microsoft még ezen belül is domináns szerepet ért el.

Schopp Attila

NAGY DOLGOKHOZ JÓ SZERSZÁMOK KELLENEK



RAJTUNK NEM MŰLIK A SIKER: FEJLESZTŐESZKÖZÖK HALADÓKNAK

A leghatékonyabb és legtapasztaltabb szakemberek is csak félkarú óriások megfelelő eszközök nélkül. A biztos alapok mellé a professzionális szoftvereket mi biztosítjuk Önnek.

A Progress olyan objektumorientált fejlesztőkörnyezet, amely biztosítja misztériós alkalmazások hatékony fejlesztését és telepítését tetszőleges platformon.

A WebSpeed adatbázis alkalmazások gyors, bönégészőből történő fejlesztését

teszi lehetővé Internet és Intranet környezetben egyaránt. Az ACTUATE a riport építőeszközök új generációjának vezető képviselője, amely vizuális, programozás nélküli környezetet nyújt a vállalati adatok minőségi megjelenítéséhez.

További információért, kérjük hívja az Online Kft.-t a 437-0717-es telefonszámon, vagy részletes információt talál a Web oldalunkon.

Online

H-1032 Budapest, Vályog utca 3. Tel.: 437-0717. Fax: 437-0702

<http://www.online.hu>

FAQ 3

MAGIC rendszerek

[tovább] fejlesztése

- teljesítmény- és hatékonyságnövelés [SCO Unix; NOVELL Netware NLM ...]
- 2000-es év szoftveraudit
- C-ISAM-ról áttérés egy valódi RDBMS-re [INFORMIX, SYBASE SQL, ORACLE]
- adatbáziskezelés optimalizálás

<Now the only thing that remains unresolved is the resolution of problem...>

SYBASE, POWERSOFT kereskedelmi és alkalmazásfejlesztő partner
TEL. fax: +36.1.266.74.71. e-Mail: info@tcl.hu, http://www.tcl.hu

TRUE COLOURS LAB > informatikai szoftverek

Melléküzemág-e az internet?

Érdekes fejleményeket lehet megfigyelni a magyarországi internetszolgáltatók piacán. Az egyiket felvásárolják, a másiktól az hírlék, hogy többségi tulajdonrészt vették meg (utóbbit később cáfolják, de azt azért elmondják, valóban folytatnak tárgyalásokat befektetőkkel), a harmadiktól pedig érezni lehet: nem biztos, hogy az idők végezetéig ebből a szegmensből kíván megélni, vagy legalábbis fejleszteni kívánja a területhez kapcsolódó más irányú tevékenységeit is.

Hiba lenne azt gondolni, hogy a változásnak ez a hulláma váratlanul éri a piacot. Ugyanis az egykor sok induló cég közül megmaradt és a piac méreteihez képest nagyra nőtt internetszolgáltatóknak – a Matávot kivéve – nem volt saját tulajdonú távközlési infrastruktúrájuk, és ez a tény bizony erősen befolyásolta lehetőségeiket. Így tehát logikus az a piaci mozgás, hogy maga a hálózathoz való hozzáférés biztosítása – inkább előbb, mint utóbb – a távközlési vállalkozások kiegészítő tevékenységévé válik.

Végiggondolva az elmúlt néhány év eseményeit, tisztán látszik, hogy ez a folyamat akkor indult, amikor a Matáv belépett a piacra. A távközlési szolgáltató megjelenése ugyanis önmagában is lecsorította az árakat, ezzel egy csapásra kétségessé téve a korábbi üzleti terveket. Persze a Matáv megjelenésének jogosságát nem lehet megkérdőjelezni, hiszen versenypiacról van szó. Így az sem vehető a Matáv szemére, hogy kihasználta területi előnyét, és vidéki telefonkörzeteiben is a budapestivel azonos feltételeket kínál a hálózathoz hozzáférni kívánóknak. Ugyanakkor még ilyen árszimen is megélhetne az a néhány cég, amely végül is a piacon marad, de ehhez néhány dolognak másképp kellene alakulnia.

A legfontosabb ilyen tényező a már unalomig hangoztatott tartalom kérdése. Mert bár a piac szereplői időnként győzelmi jelentéseket adnak ki, mely szerint Magyarországon is eljött az internet éve, de ezek a jelentések csak akkor válhatnak valóssá, ha számítógépeiken lesz is mit nézniük a felhasználóknak. Komoly tartalomfejlesztés pedig nem nagyon folyik, bár egy-két szakterületen már megindult a munka, de azoktól sikerült esetleg hírtelen néhány tíz- vagy százezer kapcsolati vonali felhasználó. Ki kell tehát mondani: ez a terület – a gazdaságból vett szóhasználattal – inkább csak az ígéretes, mintsem az erősen fejlődő piac jelzővel illethető. Arról nem is beszélve, hogy azokat, akik a tartalomviszonyok ellenére is beállnának előfizetőként, nem a néhány ezer forintnyi havi díj akadályozza meg a lépés megtételében.

Más a helyzet azonban az üzleti vállalkozások internetszolgáltatásánál. Ugyanis a vállalati internetszolgáltatások száma, illetve az azokhoz rendelt erőforrások minősége igazán attól függ, hogy a vezetők milyen mértékben győződtek meg az internet hasznáról. Márpedig ez a meggyőződés munka nemhogy teljes sikerrel nem járt, de még nagyon is az elején tart. (Mellesleg a piac két ága közötti különbséget az is jelzi, hogy amíg a DataNet, amelyet teljes egészében felvásároltak, elsősorban a magánpiacon volt érdekelt, addig a többi hírbé hozott cég inkább a bérelt vonali összeköttetésekben érdekelt.)

Senkinek sincs megbízható képe arról, hogy valójában mekkora is a magyarországi internetes piac. A közzétett számok több tízezernyi eltérést tartalmaznak, és amikor valaki megpróbál a számok mögé nézni, bizony furcsa dolgokat lát. Például vannak, akik a felsőoktatási és kutatói intézmények számára kiosztott IP-címek számát nemes egyszerűséggel megszorozzák az ott tanulók, illetve dolgozók számával, a középiskolák esetén pedig a beiratott tanulókat életmódszerűen internetezőknak tekintik. Mások a nyomtatott sajtót olvasók számának meghatározásánál használt elveket viszik át az internetes világba, és az így nyert adatokat használják fel akkor, amikor a cégeket arról kívánják meggyőzni, hogy már végképp nem maradtak internet nélküli.

Így hát egymásra az alacsony díj (amely egyébként csak a szolgáltatóknak jár), valamint a piac kicsiny mérete, és így érvényesül az a tendencia, hogy az internet a mai Magyarországon egyre inkább csak egy melléküzemág. Kár.

Révész Gábor

Fórum 2000

Kis híján megalakult a múlt héten a társadalmi és állami szervezeteket tömörítő fórum, amely a 2000. év problémáival kapcsolatos tájékoztatás objektív médiuma kíván lenni.

A fórum ötletét a témával foglalkozó vezető informatikusok vetették fel egy tavaszi VISZ-konferencián (VISZ=Vezető Informatikusok Szövetsége), mert szerintük a dátumváltásból eredő problémák torz megvilágításba kerülhetnek, ha a megoldászállító gyártók, illetve a pánikkell-

tésben érdekelt cégek publicitása túlsúlyba kerül. A nagyközönség számára csak független szervezet hitelesítheti egy alapvető fontosságú cégnél az ezredfordulóra való felkészültséggel kapcsolatos kijelentéseit.

Az alapítóülésnek tervezett összejövetelen a résztvevők – noha az alapelvekben egyetértettek – nem tudtak megegyezni abban, hogy milyen jogi formában működjön a társaság, ezért a tényleges bejelentésre még várunk kell. A fórum három réte-

get céloz meg: a közvéleményt, a döntéshozókat, illetve a szakembereket. A 2000. évvel kapcsolatos kérdésekről tv-műsorok, cikkek, szakmai összejövetelek, CD-k, tanfolyamok, illetve weblapok útján tájékoztatják majd az érdeklődőket. Hasonló szervezetek egyébként léteznek Európa több országában is, Angliában például Action 2000, Hollandiában pedig Platform 2000 néven futnak. A hazai fórumnak még nincs neve.

Gaal Ilona

Szoftververseny

Három kategóriában hirdetett versenyt a szoftverfejlesztőknek a Microsoft Magyarország: integráció, Visual Studio és Office, valamint BackOffice témában. Összesen 15 pályamunka érkezett, az elbírálásba bevonták a sajtó képviselőit is.

A BackOffice kategóriában a Protomix Kft. PHLR rendszere lett az első, amely az egyik nagy mobiltelefon-szolgáltatónál működik, és az ügyfélszolgálat

BackOffice rendszerét kapcsolja össze az üzemeltető UNIX rendszerrel. Második helyre a HMS ArchiWare Express dokumentumkezelő és archiváló szoftver került.

Az integráció kategóriában a HMS internet alapú, a bank szolgáltatásait teljesen lefedő rendszere lett az első, ez működik is az egyik pénzintézetnél. A második helyet a BKV Rt. fejlesztői szerezték meg, egy Windows

95 és NT gépeket tartalmazó nagy hálózat összefogásáért.

A Visual Studio/Office-fejlesztéseknél a Scriptum GibWeb programját ítélték a legjobbnak. Második helyre a Forecast Kft. Septowin nevű integrált ügyviteli szoftvercsomagja került.

Értékes munkának ítélté a zsűri a VirusBuster Team vírusvédelmi szoftverét, amely egyik kategóriába sem fért bele, ezért különdíjat kapott.

Invex '98

Idén nyolcadik alkalomból rendezik meg a csehországi Brnóban az Invex-Computer nevű informatikai és kommunikációs technológiai szakkiállítását. Az évben október 5-től 9-ig nyitva tartó kiállítás területe meghaladja a 44 ezer négyzetmétert, és a rendezvényre 18 országból 958-an jelentkeztek, őket egészíti ki a Come in Future betétrendezvény további 58 résztvevője. A látogatók számára: 1997-ben közel 140 ezren tekintették meg

a kiállítást. Október 5-én és 6-án egy a kiállítás területén rendezett konferencia teszi teljessé az Invex-Computert. Az információs társadalom fejlesztéseinek, valamint a piacok globalizálódásának kérdéseiről megrendezendő konferencia szervezője és vendőke a közlekedési és kommun-

kációs minisztérium, a közműködők között pedig megtalálhatók a cseh szakma és társadalom fontos szervezetei. A kiállításról és a konferenciáról további információk a www.bvv.cz/invex weblapon találhatóak, a vásárlévcíme: invex@bvv.cz, telefonszáma 420-5-4115-2849.

Számít a technika

Nem hivatalos felmérések szerint a hazai irodal dolgozók körében az Emil a leggyakrabban emlegetett férfinev, s ez többnyire nem a főnök neve, hanem az angol e-mail kifejezés tréfás magyar fordítása. Erről, vagyis az elektronikus levelezésről és az irodal automatizálási rendszerekről szólt a Petőfi Rádió múlt heti informálkai felőrája.



Hódli tehát az informatika az irodában, sőt újabban az amerikai hirovatóból derült ki, miként az is, hogy hazánkban 1995 óta ötödövel javult a szoftverbecsület, így a számítógépes programoknak manapság „már csak” 58 százaléka nem jogsizta. Kihúzzhatjuk magunkat! Akár csak az a hallgató, aki a telefonos játék integrált irodai rendszerre vonatkozó kérdéseire jól választott, és ezzel Lotus szoftvereket és hella-punk egyéves előfizetését nyerte.

A műsor a Számítástechnika tartalomismertetésével zárult. (Petőfi Rádió, FM 94,8 MHz, szerda 19.03)

Sánta András

Helyesbítések

Sajnálatos hibák csúsztak 98/37-es számunk Személycserék című írásába. A címlapon helyes (volt) rangjában feltüntetett Tunyogi Lászlót később mint a KSH leköszönő elnökét említettük, holott – mint pár sorral feljebb szerepelt – Katona Tamás volt a hivatalos korábbi elnöke. A KSH új elnökének – neve helyesen: Melár Tamás – megbízatása a cikk állításával szemben határozatlan időre szól.

*

98/39-es számunk Integráció mellékletében a KFKI Isis neve esett áldozatul az automatizmusunknak: kis kezdőbetűvel, majd csupa nagyval folytatva a hasonló nevű internetszolgáltató írja a nevét, amelynek semmi köze a KFKI Csoporthoz.

Az érintett személyektől és vállalatoktól is elnézést kérünk a hibáért.

COMPUTERWORLD



Online

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Tudja-e Ön, hogy

- ☛ hol talál napi frissességgel híreket a hardver, a szoftver, a gyártástechnológia és a távközlés világából?
- ☛ hol tájékozódhat cégeseményekről, tőzsdei árfolyamokról?
- ☛ hol nézhet utána a Computerworld-Számítástechnikában megjelent cikkeknek?
- ☛ hol kereshet számítástechnikához, informatikához kapcsolódó munkahelyet vagy ilyen érdeklődésű munkatársat?

<http://www.szamitastechnika.hu/>

☛ hozzáférés augusztustól csak előfizetők részére.

**Fizessen elő Ön is
az Online-nal bővített
Computerworld-Számítástechnikára!**

INFORMÁCIÓ: 06-80-200-263 (zöldszámon)



Portocom® 975
a kedvező árú noteszgép

- ☑ P200 MHz MMX CPU
- ☑ 12,1" TFT LCD
- ☑ 2.1 GB HDD
- ☑ 16 MB RAM
- ☑ 20x CD-ROM

PORTOCOM

Nettó 299 000 Ft-tól

PORTOCOM RT. **COMPAIR '98 A pav. 307-es stand**
1115 Budapest XI. ker., Ballagi Mór utca 14. Faxtár: (23) 504-804 (1) 20237-es kód
Tel.: 203-9269, 203-9276, 203-9277, 206-5578, 206-5579 Drótposta: info@mail.portocom.hu
Fax: 203-9275 <http://www.portocom.hu>



PRINTRONIX®
A világ vezető nyomtatógyártója az USA - ből!

**nagy teljesítmény
ipari kivitel**

Magyar karakterkészlet Ismert emulációk Bárkódyomtatás	Mátrixnyomtatók: 500-1500 sor/perc
Thermotransfer nyomtatók 127-254 mm/sec sebesség 104-215,9 mm szélesség	Lézernyomtatók: 24 lap/perc A/4 leprellős kivitel 20-35 lap/perc A3/A4 leprellős kivitel
Kizárólagos disztribútorok: Kesch Computer 1102 Budapest, Körösi Csoma S út 2-4. Telefón/Fax: 260-4904	BRG Szervezési Kft. 1053 Budapest, Polgár u. 8-10. Telefón/Fax: 250-0535

A nyomtatók megtekinthetők a COMPAIR '98 kiállítás A pavilon 309/10 standján! Visszentelelési jelentkezést is várjuk!




PRINTRONIX®
www.primtronix.com

COMPUTERWORLD SZÁMÍTÁSTECHNIKA

MEGRENDELŐLAP

Eldőfizetéssel megrendelem a
Computerworld-Számítástechnika
nemzetközi informatikai hetilapot példányban,

egy évre: 7880 forintért
 nél évre: 3840 forintért
 negyedévre: 1920 forintért

Név (intézmény neve): _____
Cím: _____
Az CW-SZT ONLINE használatához kérjük az alábbi sorokat is kitölteni

USERNAME: _____ E-MAIL: _____

IDG A megrendelőlapot a következő címre kérjük visszaküldeni:
IDG Lapkiadó Kft.
1537 Budapest, Postafiók 386. • Fax: 356-9773

Hálózatfenntartás és tartalom

Sulinet helyett Irisz

Lezárult a Sulinet projekt. Ebből az alkalomból tájékoztatták a sajtót szeptember 16-án a projektet finanszírozó Oktatási Minisztérium, valamint a rendszer kiépítésében részt vevő cégek képviselői.

Környei László közoktatási helyettes államtitkár bevezetőjében elmondta, hogy a Sulinetet követő Irisz projekttel céljuk a minisztérium által szükségesnek látott elvi irányváltás hangsúlyozása, amely az eddigi, véleményük szerint „akadémikus” jellegű projektet a gyakorlati élet felé közzelíti. A Sulinet projekt utolsó állomása az volt, hogy 1000 általános iskola kapott számítógépet, de a továbbiakban ilyen központi akciót nem terveznek. Egyébként ezeket a rendszereket nem kötik be a hálózatba, aminek egyrészt anyagi okai is vannak, de ennél fontosabb tényezőnek látják, hogy előbb helyben kell megteremtődnie a hatékony alkalmazás feltételeinek. Meglátásuk szerint most tartalommal kell megtölteni a hálózatot, és a használat módjának megszabásában a szülők észrevételeit is várják.

Középiscolákban: élvonal

Racsó Péter, a projekt igazgatója nemzetközi összefüggéseket idézett. Így elmondta, hogy az 1217 magyar középiskola hálózatba kötésével hazánk az európai középiskolai hálózatokhoz élvonalba került, az általános iskolák esetén a 15-20 százalékos bekötöttségi aránnyal az alsó harmadban foglalunk helyet. A hasonló rendszerek közül a finn emelhető ki, de ott nagyrészt a helyi önkormányzatok fedezték a projekt költségeit.

Kóka János, az Elender Rt. vezérigazgatója mint a projekt fővállalkozója néhány forgalmi adatot említett. Így például a nemzetközi (elsősorban az Egyesült Államokból bejövő) tartalom nagysága háromszorosa a Sulinet rendszeréből kilépő tartalomnak, ez az arány csak az esti-éjszakai órákban fordul meg, amikor is látványosan többen töltnek le anyagokat a Sulinetről.

Kérdésekre válaszolva Környei elmondta, hogy a számítógéppel most ellátott általános iskolák nem kötik be a hálózatba, mivel a pénzügyi problémákon kívül az is látszik, hogy az adott helyeken nincs közvetlen igény az internetre. Az Irisz program indítására a jövő évi költségvetésben 1,4 milliárd forintot szánnak, ez az összeg azonban a költségvetés elfogadásakor még változhat. Azt, hogy az összeget milyen arányban osztják majd meg a tartalomfejlesztés és a hálózatfenntartás között, Környei nem részletezte, de Racsó a választ kiegészítve kifejtette, hogy „az állam nem vállalhatja örökre magára a források biztosítását, és az iskoláknak egyre jobban egyeztetniük kell igényeiket a helyi források adta lehetőségekkel”. A határon túli magyar iskolák bekötésére vonatkozó kérdésre Racsó válaszából kiderült, hogy a Magyarországról induló gépszállításokat elvi jelentőségű vámproblémák, illetve a helyi törvényekből adódó gondok akadályozták meg, a hálózatba kötést pedig a környező országok távközlési infrastruktúrájának fejletlensége gátolta. Ez utóbbi probléma feloldására végiggondolták a VSAT-tal történő bekötés lehetőségeit is, de ez az adatátviteli út mintegy háromszorosa lenne a Magyarországon egy végpont kiépítéséhez szükséges összegnek, ezt pedig a minisztérium nem tudja vállalni. Mindenesetre keresik a megoldásokat, de konkrét megvalósítási módjuk még nincs.

Végül ugyancsak kérdésre válaszolva Környei az iskolai informatikaoktatásról szólván fontos feladatként a cél újfajta megközelítését jelölte meg. Az új koncepció szerint a tanrendbe illesztett és mindenki számára azonos szintet nyújtó oktatásnak kell felváltania a korábbi gyakorlatot, amely zömében tanórán kívüli oktatást jelentett, s ezeken az informatikában egyébként is jártas tanulókat vettek részt.

Bajok az Iriszsel

Az Irisz nevű projekttel nem az a legnagyobb gond, hogy a nevet internetcímként nem lehet bejegyezni, mert egy ilyen nevű internetszolgáltató már négy éve létezik (egyres hírek szerint már tiltakozott is a névhasználat ellen). A baj ott van, hogy csak homályos körvonalak látszanak abból, mi is ez az Irisz. Célszerűbb lenne azt összeszedni, hogy mi az, ami nem.

Például nem hálózatfenntartó projekt. Félreértés ne essék, itt nem a napi karbantartás és fogyó anyagpótlás a kérdés, hanem annak a figyelembevétele, hogy ebben a gyorsan változó informatikai vi-

lágban a PC-s beruházások két-három évenként menthetetlenül elavulnak, és ha nem készütnék előre kidolgozott és folyamatosan végrehajtott tervet a megújításra, akkor ilyen időközönként új és új rendszert kell építeni.

Vizsgált nem is tartalomfejlesztő projekt. Ugyanis ha az lenne, akkor már az indulásnál meghatározották volna azokat a főbb célokat, amelyeket a most elkészítendő programokkal kívánnak elérni. Egyébként bizonyos – elsősorban a humánszférába sorolható – tantárgyaknál még indokolható is a csúszás, mert irányváltás esetén ezek gondolatvilága is változhat, de a reál tárgyaknál ilyen késleltető tényező nem látszik. Márpedig egy-egy komolyabb csomag kidolgozása több hónapos munka, és ha ez nem indul meg szinte azonnal, akkor a tanév vége, azaz gyakorlatban a jövő tanév kezdete előtt nem lesz belőlük semmi, és ebben az esetben nincs értelme a számítógép iskolai felhasználásáról beszélni.

Érdekes végiggondolni azt is, hogy az iskolai számítástechnika-oktatás koncepciójának megváltoztatása mennyiben hat a tartalomra. Most ugyanis a Sulinet virtuális szertárban olyan diákok által készített programok találhatók, akik egyébként többé-kevésbé a most átalakítandó szakkörökben ismerkedtek meg a számítástechnikával.

Nem lehet szó nélkül elmenni amellett

sem, hogy az a jó néhány általános iskola, amely eddig kimaradt az államilag támogatott számítógépesítésből, már nem is számít that semmire. Ha pedig önkormányzati vagy egyéb forrásokból mégiscsak megszerzi a pénzt néhány gépre és a bekötéshez szükséges vonalra, akkor csak az a kérdés, hogy ki és milyen pénzből bővíti a kiszolgálók kapacitását, illetve a nemzetközi vonalak számát.

Ki kell mondani, hogy az Iriszről most tudható információk egy laza szervezésű levelezőlista- és e-mailcím-gyűjtemény sejtetnek, ahol a pedagógusok, a diákok és a szülők külön-külön vagy együtt elmélkedhetnek az informatika alkalmazhatóságának lehetőségeiről. Az sem biztos, hogy az iskolai számítógép-használat feladata, hogy „strukturálja és tartalmassá tegye a szórakozást és a különböző hobbiakat”. Az pedig különösképpen érdekes gondolat, hogy „az Irisz feloldhatja a szülők aggodalmát is, ami a gyerekek számítógép iránti fokozott érdeklődését kíséri”, mert ez magában foglalja azt, hogy a szülők némelyike ellenzi a számítógépesítést. Továbbmenve: nem igazán látszik az, hogy azt a szülőt, aki nem szereti, ha gyermeke a számítógép előtt tölti idejét, milyen módon és milyen tulajdonú (hol üzemelő) számítógép segítségével lehet meggyőzni arról, hogy ez az egész végül is lehet jó dolog. Ezeket a gondolatokat már túl kellene lenniünk, és az sem lenne különösképpen szerencsés, ha a továbblépés szinte kizárólag az önkormányzati erőt tekintene forrásnak, mert ez pontosan ott tenné működésképtelenné a Sulinetet, ahol arra a legjobban szükség volna. A kisvárosokban és a kistelepüléseken.

Révész Gábor

Az üzlet szabadsága

IFS

IFS Applications

'2000. év' és 'EURO' konform

- Szabadon konfigurálható, modulás integrált vállalatirányítási rendszer, amelyel világszerte több mint 1000 cég használ ERP, disztribúciós, termelési, gyártmányfejlesztési, karbantartási és pénzügy/számviteli feladatainak megoldására.
- Magyarországon - a teljes know-how birtokában - az IQSOFT végzi a rendszer honosítását, teljes bevezetését és követő karbantartását.
- A felhasználók támaszkodhatnak mind az IQSOFT, mind a svéd IFS teljes körű szolgáltatásaira (pl. technikai, implementációs, stb.).

Bővebb információ

IQSOFT

Ládonyi János IFS distribúció vezető

tel.: (36 1) 363 22 00

fax: (36 1) 220 55 98

e-mail: ladonyi@iqsoft.hu

IQSOFT

40017



DeskJet 690C Lite
39900 forint

HEWLETT PACKARD

Lenovo 8100 (A4)
Dell 8100 (A4)
Toshiba 8100 (A4)
Sanyo 8100 (A4)
Epson 8100 (A4)
Epson 8100 (A4)
Epson 8100 (A4)

EPSON
Stylus Color 300 AKC10 23900

Microsoft

Windows 95 23000 forint
Windows 98 48000 forint
Windows NT 4.0 62000 forint
Windows NT Server 4.0 82000 forint
Microsoft Exchange Server 5.0 120000 forint
Microsoft SQL Server 6.5 120000 forint

NOVOTEK

Novatek 3000 12000 forint
Novatek 3000 12000 forint
Novatek 3000 12000 forint

NOTEBOOK
PORTOCOM
N-TEBOKOK-DATUMAS VALASZTEKESAN
DIGITAL - HATASAN A VALASZTEKESAN

EPSON PROJECTOR
A NoteBook mellet 10% árszabályozással!

Külföldi telephelyek és Székhelyek: Kft.
1991 Budapest, Előre Rt.
Telefon: 217-3662 Telefax: 234-4334
Honlap: www.epson.hu, e-mail: epson@epson.hu
IFX 2x
Kétféle 1-333-6661802

MÁRKÁS SZÁMÍTÓGÉPEK - KERESSE A KAPCSOLATOT!

Kérjük, a 20% árszabályozásról és a hatékony támogatásról értesüljenek.

40020

Crown-Tech

Behálózott partnerek

A cég életében hagyományos, évente rendezett partnerkonferenciát idén szeptember 10-én tartotta a Crown-Tech. Ez a hetedik összejövetel már oly sok érdeklődőt vonzott, hogy a későn érkezőknek alig jutott szabad hely. A végül is több mint kilencven szakember előtt megtartott előadások a Crown-Tech által képviselt cégek legújabb kínálatát mutatták be.

Györi Béla, a cég ügyvezetője elmondta, hogy a Crown-Tech tavalyi 45 százalékos árbevétel-növekedését nagyrészt a hálózati eszközök kereskedelmének köszönheti. Az általuk képviselt D-Link eszközei a magyar hálózati piacon kategóriájukban körülbelül a harmadik helyen állnak, az SMC és az Intel előzi meg őket.

A D-Link igazgatója, Paul Wang elmondta, hogy cégük világszerte körülbelül 2000 alkalmazottat foglalkoztat. A Dataquest szerint a nem szervezett hálózati elosztók gyártásában világszerte.

A tanácskozáson Osbert Ong, a cég technikai szakembere mutatta be az új termékeket, így a kettős sebességű hálózati elosztókat, a nagy kapusámú NWay hálózati kapcsolókat és a vonalválasztókat. A hálózati elosztók terén a kettős sebességű, tetszőleges beállíthatóságú D-Link-megoldás a ma még együtt élő Ethernet és a 100 megabit/másodperces Gyors Ethernet (Fast Ethernet) hálózatok fogadását oldja meg a beépített kapcsolómodul segítségével. A megoldás nagyobb teljesítményű változata az NWay kap-

csoló, amelynek 24 kapus változata nem-sokára a piacra kerül.

Az NBase az ennél is nagyobb sebességű, a Gigabit felé kacsingat. A most bemutatott kapcsolójuk 5 gigabit/másodperc sebességű adatáramlást tud kezelni, csatlakozófelülete Gyors Ethernet, ATM vagy Gigabit Ethernet.

A kábelben futó adatok különböző szabványok szerint áramlanak. Az egyes hálózati találkozási pontokon pedig átalakítók szükségesek. Az amerikai Transition cég berendezései bármely ismert szabványról bármely használatos szabványra konvertálják a jeleket. Segítségükkel a vegyes hálózatok problémája feloldható. Egyes hálózatok felújítása során ezekkel az eszközökkel az átépítés közben életben lehet tartani a régi és az új részeket egyaránt.

A Crown-Tech saját fejlesztőcsapata a LaserBit tökéletesítésén dolgozik. Ez az eszköz a hálózatok összekötését lézersugar útján biztosítja. Ha a két, egymástól kilométeres távolságban lévő pont összekötése rézdróttal költséges, esetleg lehetetlen, akkor LaserBit lehet a megfelelő megoldás. Az összeköttetés a felhasználó számára egyenértékű a rézvezetékkel. A kínálatban most már nemcsak a 400 és 1200 méteres távolságot áthidaló változatok szerepelnek, hanem a 2,5 kilométeres távolsági és a 150 méteres Baby változat is megjelent. Ez utóbbi a kis távolságok (például egy utca két oldala) olcsó berendezése lehet.

K. Gy.

MicroStation Javával is

Az amerikai Bentley Systems szeptember 17-én egy napos fórumot rendezett a Vigadóban. A sikeres magántulajdonú szoftervállalat stratégiájáról szólva Yoav Etiel, a cég értékesítéssel foglalkozó alelnöke elmondta, hogy az igényes mérnöki vállalkozásokat és a nagy volumenben gondolkodó és dolgozó felhasználókat célozzák meg.

A világ 500 legjelentősebb mérnöki vállalkozása közül 55 százalék a Bentley rendszerét használja, a kört az első 100-ra szűkítve már 74 százalék a részesedésük. A 10 legeredményesebb irodából pedig mindegyik az ő programjaikat használja.

A Bentley 1986-ban vezette be a Select programot, amelynek előfizetői többek között 24 órás technikai támogatást, ingyenes meghajtókat, próbaverziókat és továbbfejlesztéseket kaphatnak, és oktatói, valamint vásárlási kedvezmény is megilleti őket. Az indulás utáni évben már 1500 előfizetőjük volt, 96-ban elérték a 95 ezret, az elmúlt évben pedig a 150 ezres számot is túllépték. Felhasználóik száma idén elérte a 250 ezret.

A fórumon jelentették be, hogy novemberre várható a MicroStation javás változata, a MicroStation/J. A cég európai, közel-keleti és afrikai technológiai és marketingügyekért felelős alelnöke, Maarten van Emmerik is ellátogatott a fórumra: ő ismertette az új változatot. A Java technológiát ismerő program-

változat új kapcsolatokat (JDBC) nyit a MicroStation programok számára. Az eddig csak a saját MicroStation Development Language segítségével programozható alkalmazáscsomag ezután már Java nyelven is instruálható. A programcsomag gyakorlatilag platformfüggetlenné vált, és a felhasználók között jelentős százalékban meglévő nagy szervezetek heterogén informatikai struktúrájához a jövőben egyszerűbben lehet majd illeszteni a MicroStation alapú felhasználói programokat.

A konferencián az újdonság ismertetése után a hazai fejlesztők és felhasználók kaptak szót.

A világon több mint ezer főt foglalkoztató cég három szakterületen ajánl programokat, így az építészeti és építőmérnöki, a térinformatikai, valamint a gépészeti tervezésekhez. Ezekhez a területekhez kapcsolódik a körülbelül ezer hazai felhasználó. A konferencián a harmadik terület igen szerényen képviseltette magát, ezt a szekciót egészítették ki a dokumentációs rendszerek ismertetésével, amely viszont hangsúlyos hazánkban.

A konferenciához kapcsolódó bemutatón többek között a Compaq munkahelyeit, az Océ pedig a nagy teljesítményű és méretű nyomtatóit kínálta. A megoldásszállítók között a Rudas & Karig, a Geometria, az AGM-GIS, a FlexiTon is kiállított.

K. Gy.



A Microsoft Magyarország pályázatot hirdet

Corporate Account Manager

pozíció betöltésére.

Amennyiben Ön sikerorientált, nagy munkabírású, felsőfokú végzettséggel és 2 éves értékesítési gyakorlattal rendelkezik, valamint jó kommunikációs készsége még tárgyalóképes angolnyelv-tudással is párosul, kitűnő eséllyel pályázhat az állásra.

A nagyvállalati ügyfelekkel folytatott telefonos kapcsolatra épülő, kreativitást igénylő munkáért mi cserében egy versenyképes kompenzációs csomagot és kitűnő karrierlehetőséget ajánlunk Önnek – a világ egyik legnagyobb vállalatánál.

Magyar és angol nyelvű önéletrajzát az alábbi címre várjuk:

Microsoft Magyarország Kft.

1397 Budapest 62, Pf. 548

Fülöp Ágnes részére

e-mail: agnesf@microsoft.com

Folytassa nyerő csapatban!

Xerox Magyarország

Néhány fénymásolótól a digitális nyomdagépekig

Bár napra pontosan nehéz lenne meghatározni a Xerox magyarországi megjelenésének időpontját, az biztos azonban, hogy a hivatalos bemutatkozás 1968-ra tehető. A harmincadik év alkalmából *Csata Sándor*, a Xerox Magyarország ügyvezetője a visszatekintés mellett a közeljövő terveiről is nyilatkozott lapunknak.

– Azért tekintjük 1968-at a kezdet évének, mert külkereskedelmi vállalatlan keresztül hivatalosan ekkor jelenhettek meg – két másik gyártó berendezései mellett – a Xerox termékei is a magyar piacon. Ezt követte egy olyan időszak, amikor az importőrök köre kibővült, és 1992-től van saját vállalatunk Budapesten. Végül is az út az egy-két gép eladásától egy teljes szervezet kiépüléséig vezetett. Ebben a pillanatban cégünk alaptőkéje közel 900 millió forint; 124 alkalmazottal dolgozunk; ellátjuk a marketing, az értékesítés és a szerviz minden feladatát. Ezenkívül Budapesten működik a Xerox Central Eastern Europe irodája is: a régió országai közül hazánkon kívül Csehországban, Lengyelországban, Romániában van jelen közvetlenül a Xerox. A regionális központ helyének kiválasztásakor elsősorban logisztikai szempontok érvényesültek. A cég továbbra is keres üzleti lehetőségeket Magyarországon, így például gondolko-

dik valamiféle fejlesztőbázis létrehozásán, amely általános feladatokat is átvállalna.

– Valamikor csak mutatónba jutott néhány Xerox fénymásoló a magyar piacra. Hol tartanak most?

– Mára a teljes Xerox termékskálája jelen van Magyarországon. A terméksor eleje a cég saját terminológiájában a Channel üzletágba tartozik, amely a nagy áruházláncokon keresztüli értékesítést jelenti, ide a személyi célú színes nyomtatók, faxok, többfunkciós eszközök tartoznak. Ennek kereskedelme oly mértékben önállóvá vált, hogy a termékeket már nem is hozzuk be, hanem közvetlenül Hollandiából szerzik be azokat a disztribútorok. Ezt a réteget viszonteladónk követik, akik egyrészt hagyományos fénymásolóinkat, másrészt nyomtatóinkat értékesítik. Ez utóbbi kategóriában szeretnénk a HP-nek egy kis fejtájtást okozni, vagy ahogy az egyik vezetőnk fogalmazott: „arra szeretnénk kényszeríteni a HP-t, hogy időről időre hátránézzon”. Ahogy a termékskálát vizsgálva egyre feljebb megyünk, megjelennek a digitális fénymásolók. E termékek átvezetnek az egészen nagy teljesítményű rendszerek, a digitális nyomdagépek világába. Az elmúlt egy-másfél év itt is áttörést hozott. Magyarországon sok olyan üzle-

ti partnerünk volt, akik ipari mennyiségű digitális fekete-fehér vagy színes nyomtatásra kerestek megoldást.

Kibontakozóban van Magyarországon a szoftverüzletág és az archiválási célú Xerox termékek értékesítése, mert a nagy mennyiségű nyomtatáshoz ma már elengedhetetlenül hozzátartoznak olyan szoftvermegoldások, amelyek lehetővé teszik az internetes publikációt. Így válik teljes jelmondatunk, amely szerint a Xerox egy dokumentumkezelő cég, s ez azt fejezi ki, hogy szeretnénk a dokumentum-előállítás, -kezelés és -archiválás minden fázisában jelen lenni, s ezzel átmenetet kínálni a papír és az elektronikus dokumentumok között.

– Szolgáltatásban mi a helyzet Magyarországon?

– A Xerox Magyarországnak van egy franchise alapon működő Document Centre láncja; ebben működik két saját üzletünk, és vannak olyan partnereink, akik megvásárolták a jogot arra, hogy ilyen néven üzemeljenek, illetve megkapták a tevékenységhez szükséges technológiát és know-how-t. A Xerox Magyarország egyre kevésbé lesz érdekelt ennek a tevékenységnek a cégnek belül tartásában; inkább a partnerkapcsolatok felé szeretnénk elmozdulni.

– Szóba kerül-e ezeknek a termékeknek a magyarítása?

– Az általunk forgalmazott berendezéseknek magyar nyelvű kezelési útmutatója van, és a felhasználói felület is magyar nyelvű.

– Mennyire van jelen a Xerox-innováció Magyarországon?

– Most folyik egy kísérlet az Országos Műszaki Dokumentációs Központban. Egy szoftver kivonatolja a fénymásolóba betett leírást vagy könyvet, majd kinyomtatja a kivonatot. Angol és néhány más európai nyelven már működik ez a technológia, de most a cég egy az angoltól lényegesen eltérő struktúrájú nyelvvvel akart kísérletezni, és erre a célra a magyar megfelelő választásnak tűnt.

– Hogy látja a Xerox a sokak által óhajtott papír nélküli iroda lehetőségeit?

– Személyes tapasztalatom szerint amióta papírmentes irodáról beszélünk, még több papírt nyomtatunk ki. Úgy gondolom, hogy rövid távon nem lesz papírmentes iroda. Mi a papír alapú és az elektronikus dokumentum közötti hidat szeretnénk felépíteni.

– Melyik üzletág fejlődik ma a legjobban Magyarországon?

A SOHO üzletág nő a legdinamikusabban; ezzel nagyon komoly terveink vannak. Világszinten a Xerox azt tűzte ki célul, hogy nagyon rövid idő alatt egymilliárdról négy milliárd dollárra emelje az ebből az üzletágból származó bevételét. Magyarországon e területen viszonylag gyorsan szeretnénk meghatározó szerepet elérni. Természetesen az otthonról dolgozók számaránya még nem éri el az egyesült államokbeli arányokat, de a számuk egyre nő.

Révész Gábor

A SZAKÉRTŐ SZOFTVERDISZTRIBÚTOR



ViaVoice 98 (dikálás idegen nyelven)
DB2 Universal Database v5
(Personal, Workgroup, Enterprise)
eNetwork Communications Suite / Server
Personal Communications AS/400 & 3270
NetFinity & Tivoli family (külöztárgymenedzment)
VisualAge Family (vizuális fejlesztőeszközök)
IBM PC DOS /2000
OS/2 Warp v4
OS/2 Warp Server
szoftverek Win95/NT, OS/2, Win3.1, DOS platformokra



Lotus Notes Domino
Lotus Domino Mail
Lotus Domino FaxServer
Lotus Domino Go WebServer
InterNotes NewsReader
Lotus SmartSuite (Win & OS/2)
Lotus Organizer
Lotus BeanMachine for Java



Drive Image v2 Professional
Drive Image v2 Personal
PartitionMagic v5
Drive Copy
EZ Boot
ServerMagic for NetWare

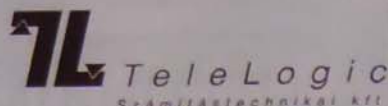


Netop távirányító szoftverek
DOS-os, Windows-os, OS/2-es gépek
keresztpatformos távirányítása is.
LAN, Modem, ISDN kommunikáció
Netop School (távoktató szoftver)



NetExpress
Mainframe Express, CICS, DB2, IMS
2000-dik év és EURO megoldások
COBOL Intel és Unix platformokra
COBOL oktatási célra
(DOS, Win3.1/95)

Viszonteladók jelentkezését várjuk!



Web címünk:
www.telelogic.hu

1119, Budapest, Fehérvári út 83. III. em.
Tel.: 204-3030, fax: 204-3031
e-mail: sales1@telelogic.hu

40057

Az ASBIS Magyarország
Számítástechnikai Disztribútor Kft.
felvettelt hirdet

RENDSZERGAZDA

pozícióra, szervereink karbantartására. Felvételi elvárásaink: kommunikációs szintű angolnyelv-tudás, a Windows NT operációs rendszer ismerete, valamint a HTML és Java programozásban való jártasság. Előfeltétel legalább két év hasonló munkakörben szerzett gyakorlat.

Önéletrajzot a következő névre és faxszámra kérjük:
Ditz Edit (1)236-1010

40077

Számítástechnika álláshirdetés napi frissességgel!

www.szamitastechnika.hu

Álláskeresőknek (300 karakterig) ingyenes hirdetési lehetőség.

Állást kínálók (300 karakterig) 1500 Ft/hét +áfaért adhatják fel hirdetéseiket.

Megrendelés és további információ a 356-0337/309-es telefonon, valamint szerdei@idg.hu e-mail címen Erdei Szilviánál.

Érdeklődő neve:

Cég neve:

Címe:

Telefonszáma:

Ezt a lapot az alábbi címre kérjük birtékban visszaküldeni



IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Cím: 1012 Budapest, Márvány utca 17.
Postacím: 1537 Budapest, Postafiók 386

SPRINT Computer

Holtfajúk: 1087 Beteszeri u. 3. Tel./fax: 210-4835, 210-4836
1068 Fehérvári u. 7. Tel./fax: 342-4707, 342-6724

WWW.SPRINT.HU
faxbank: 2-333-666/2200#



Office 97 5 user magyar és BackOffice SBS 5 user egy csomagban.
Olcsobban, mint amennyibe 5 db Standard Office 97 kerülne!
(Akción a készlet erejéig!)



Minden akciós Corel Draw 8 szoftver mellé Tokaji Aszú!



Office 97 magyar akció
Professional Office 97 akció!

Szolgáltatásainkból:

- Windows NT hálózatok tervezése, építése, karbantartása
- Windows NT alapú levelező, fax, archiváló-rendszer telepítése
- Cégek szoftveraudítálása, legalizálása
- Szoftver frissítési, gazdálkodási tanácsadás
- Compaq, HP számítógépes rendszerek
- Szoftverek bemutatása, Szaktanácsadás

Microsoft
Sales Specialist

Microsoft Certified
Solution Provider

Felvi árak. A/a nélkül! Akciós árak a weboldalon: www.sprint.hu

Microsoft termékek

Backoffice SBS 4.0 5 user	293 000
Backoffice SBS 4.0 Add License 5 user	69 500
Exchange Server 5.5 / 5 user	225 700
FrontPage 98 for Win95/WinNT	33 600
Monitor Track Madness	8 500
Office 97 Standard magyar	107 700
Office 97 Standard upgrade magyar	47 200
Office 97 Professional magyar	129 500
Office 97 Professional upgrade magyar	69 800
Outlook 98 CD	23 400
Project 98 for Win 95/Win NT	111 200
Proxy Server 2.0	225 700
Nyitól modul Word 97-hez	17 500
Publisher 98 CD	22 400
SQL Server 6.5 for Win NT	314 200
Windows 98 Resource Kit	13 600
Windows 98 magyar	46 100
Windows 98 magyar upgrade	24 000
Windows NT 4 Server / 5 user	159 500
Windows NT 4 Server / 10 user	219 500
Windows NT 4 Workstation	71 200
Visual Basic 6 Professional	104 000
Visual C++ 6 Professional upgrade	60 800
Visual InterDev	106 400
Visual FoxPro 6 Professional	111 900
Visual Studio 6 Professional	219 800
Visual Studio 6 Professional upgrade	121 800
Works 4.5 for Win 95	14 300
Word 97 magyar for Win 95	74 500

Egyéb termékek

Adobe Photoshop 5+ Lapszkennér	199 900
Adobe PageMaker 6.51	181 600
Adobe Acrobat 3	73 000
ARJ vagy JAR tömörítő	14 100
AutoCAD LT 97	98 700
AutoCAD R14 magyar	448 700
Bezzeli szótárak	6 200
Corel DRAW 8 Gallery 1 000 000	87 200 30 900
Faxserver for NT / 5 user	60 100
F-Prot Secure (Professional)	43 500
F-Prot Personal (magyar nyelvű)	21 400
Helyes-e 97 / Helyes-e Quark	18 000 53 000
Logitech MouseMan+	9 890
Logitech WingMan Extreme Digital	11 380
Netscape First Look 5 user	52 200
Norton AntiVirus 5 Professional	16 000
Norton PCAnyu-here 8 Dual Win 95/98	36 000
Norton Utilities 3.0 magyar Win95	17 200
Nuts & Bolts Deluxe (12000 elemes készlet)	15 700
Ország (magyar), Hálótár (nemzetközi) nyelvtárak	14 700
Pkzip / Pkzipip tömörítő	17 300
Recognita 4.0 Plus Akció!	79 700
QuarkXpress 4 for Win 95/Win NT	222 000
Uninstall 4.5	13 200
VirusScan 3	10 300
Vista 5 Professional	104 600
WinZip 6.3	12 400
WinFax Pro 9.0 for Win95/98/WinNT	26 600



UnixWare 7

Az Intel platform legrugalmasabb operációs rendszere!

Méretezhetősége révén ideális kis cégektől, egészen nagyvállalatokig bankoknak és államigazgatási intézményeknek egyaránt.

- új SVR5 kernel = 64 bites adatkezelés
- 250%-os hálózati teljesítménynövekedés az SVR4-hez képest
- támogatja a többprocesszoros működést
- akár 1 Terabyte méretű állomány és fájlrendszer kezelése
- 64 gigabyte megcímezhető memória
- cluster-kezelés (főirózés), magasszintű rendelkezésreállítás
- mélegeltartékoló eszközkezelés
- IPv6 hálózati protokoll támogatás
- az Intel új intelligens I/O szabványának (I20) támogatása
- könnyen telepíthető, konfigurálható és karbantartható



A világ legkeresettebb Unix szerver rendszere.

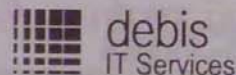


Areco Systems Kft.

1119 Budapest, Fehérvári út 83.

Tel: 204-3020, Fax: 204-3019

E-mail: info@areco.hu, Honlap: www.areco.hu



Szakmai Nap - Program

1998. október 7. 9.00 - 16.00

Magyar Tudományos Akadémia Diszterme

- debis IT Services, mint az informatikai piac globális szereplője
Franz Gröhs debis IT Services C. E. ügyvezető ig.
- debis IT Services Unisoftware tanácsadási portfóliója
Dr. Vinkovits László debis IT Services Unisoftware ügyvezető igazgató
- Telekommunikációs alkalmazások
debis IT Services Németország
- Rendszerfelügyeletől a komplett outsourcingig
Edgar Weber debis IT Services Németország
Szalontai Zoltán debis IT Services Unisoftware
- A banki, pénzügyi alkalmazások informatikai támogatása
Jürgen Liebig debis IT Service Németország

12.00-13.00 Állófogadás

- Korszerű komponens alapú fejlesztési technológia
König Tibor Microsoft Magyarország
Wipfelhauser Tamás debis IT Services Unisoftware
- Komplex ügyviteli rendszerek: dokumentum-, munkafolyamat kezelés, irodakommunikáció
Rob Allison PC DOCS Europe
Gerl Zsolt debis IT Services Unisoftware
Frittmann László debis IT Services Unisoftware
- SAP tanácsadás a modellezéstől a realizációig
Török János SAP Magyarország
Hatfaludy László debis IT Services Unisoftware
- Referenciák, prospekték
Werner Straubinger debis IT Services Unisoftware ügyvezető igazgató

A CW Számítástechnika 1998/40. heti számából a következő kódszámú hirdetésekrol szeretnénk tájékoztatást kapni:

06064	28024	38012	40004	40045	40067	40102
10021	28025	38048	40010	40046	40068	40103
16042	28040	39003	40013	40048	40070	40104
20039	28047	39009	40015	40051	40071	40105
22013	30014	39023	40016	40056	40072	40106
22035	31017	39035	40017	40057	40073	40107
22047	35009	39048	40018	40061	40074	40108
24026	36006	39060	40019	40062	40075	
24038	37044	39064	40026	40063	40076	
25013	37054	39072	40028	40064	40077	
26030	37106	39073	40041	40065	40078	
28022	38004	39081	40044	40066	40101	

A megfelelő kódszámokat kérjük szíveskedjék megjelölni

README.SEP

Szeptemberi áhítat

Ezt az írást emelkedett, mondhatni ünnepléses optimizmus hatja át, a szerző pillanatnyilag fideles hangulatnak örvend, kedélyállapota kielégítő, orcája derűs, szemé vidáman csillog, tehát összességében olyan benyomást kelt, mint akinek elment a józan esze.

De mire ez a vigalom?

Gyökerei a múlt hónapig nyúlnak vissza, már akkor megjósoltam, hogy le fogom formázni Godzillát merevlemezeit, és újrapakolom a rendszert is, meg az alkalmazásokat is, utána pedig minden jó lesz. A README.AUG leadása után kézbe vettem a jószágot, reggel nekiálltam, estére egy fölfriessült gép állt az asztalon, noha a művelet nem is volt annyira sima.

Mindenekelőtt eltávolítottam a gépről a DOS-t, és felszámoltam a FAT-partíciókat, amelyeket annak idején az NT iránti (a körülményeket ismerve nem teljesen jogosulatlan) bizalmatlanság hívott létre. Mostani hitem szerint viszont végső esetben DOS-lemezről bootolva is lehet látni az NTFS-meghajtókat, a FAT állományrendszerre tehát nem igazán van szükség, ez a diestelen múlt egyik csökevénye, inkább instabilitást jelent, mint

biztonságot, még akkor is, ha elismerjük, hogy NT alatt a FAT is sokkal elviselhetőbb, mint igazi hazájában, a DOS-ban. Itt legalább a „lost clusters” nevű képződmények (elvesztett nyálábok, röviden enyák) nem fordulnak elő, míg viszont a közelmúltban egy DOS-gép 120 megás merevlemezén 14 333 enyát vettem őrizetbe. (Természetesen az illető gépen lemezkarbantartás, töredékmentesítés soha nem volt, az adatállományokról tartalék másolat sohasem készült, noha az adatok létfontosságúak, és nem – vagy csak nagyon lassan és körülményesen – pótolhatók.)

Mindezek után újraformáztam a C: meghajtót, és felküldtem rá az NT-t, a telepítés nem sikerült, újraindulás után kék halál.

Gyanítom egy ideje, hogy a telepítendő NT megpróbálja keresni az elődjét, és ha ilyet talál, akkor pont azt olvassa ki belőle, amit nem volna szabad, ezt önmagába építi, és így eleve génhibásan születik. Most például még ott volt a D:n a korábbi, teljesen degenerálódott példány, amit az új telepítés az eszményképének tekintett, aztán az lett belőle, ami. Nem baj, leformáztam a D-t is, így már csak a doku-

mentumok maradtak a rendszeren, újabb telepítés és voilá: úgy működik az egész, mint még sohasem. Most derül ki, hogy némely alkalmazás ügyesebb, mint gondoltam, például a PsiWin mégiscsak tud az NT alatt automatikusan backupolni, ezt nálam eddig nem csinálta, s ezért azt hittem, csak Windows 95 alatt képes ilyesmire, pedig dehogy. Továbbá nagyon szépen megfér a sötét lelkű szkennermeghajtóval, ami valójában nem is annyira sötét lelkű, sőt egy cuncimókus, és egyáltalán nem akarja legyilkolni a PsiWint, meg senki mást sem. Egyszóval nem teljesen kizárt, hogy némely alkalmazás garázda tettei az operációs rendszer szörnyszülött voltából fakadtak, ez utóbbi pedig talán abból, hogy eddig minden újratelepítés a korábbi rendszer fizikai könyvtárba –, s így az új gépmester eleve sántán, csipásan és féltökén vette fel a munkát. Később, ahogy alkalmazásokat pakoltam alá, ez az állapot egyre súlyosbodott, egészen a végső megrokanásig.

A legnagyobb baj az, hogy ezentúl is alkalmazásokat fogok felpakolni a gépre, keserűségről sajjó kebellet, ugyanis tu-

dom, hogy Godzilla szívébe minden installálással újabb tört döfök, azaz volta-képp lassú és kínos halálra ítélem a rendszert, amely pedig alkalmazások nélkül vígan elvolna a hardver életkorának legvégső határáig. Még akkor is elvolna, ha mindent felraknék, amire csakugyan szükségem van, de semmi többet: szövegszerkesztők, levelezőprogram, böngésző, fax stb., összesen alig több mint fél tucat tétel, azaz most már eggyel több.

Recognita Plus 4.0

A szkennert eredetileg is mindenekelőtt a Recognita miatt állítottam hadrendbe, hármas céllal: az első, hogy tudjak archiválni különféle sajtóközleményeket, a második, hogy nyomtatott könyvek egyes részleteit szerkeszthető szöveggé tudjam átalakítani, a harmadik pedig az, hogy papíron kapott szövegeket (kéziratokat) olvastassak be általa.

Némi tapasztalatom már van Recognita-ügyekben, az ÉS szerkesztősége huzamosabb ideig elégedetten használta az előző verziót; ma már nemigen van rá szükség, részint mert a szerzőgárda nagyobbra e-mailen vagy legalább leme-

ÚJ! BEMUTATÓ A
COMPAIR-en
A/313

Laserbit
COMMUNICATIONS

- G.703
- Ethernet 10/100 Mbps
- Hang, kép, adat

NAGYSEBESSÉGŰ ADATÁTVITEL LÉZERSUGÁRRAL

Baby

Laserbit

- 150m-es hatótávolság
- Egyszerű, gyors installálás!

- 2.5 km-es hatótávolság,
- 100 Mbps-on

Rendkívül kedvező ár!

Optimális megoldás városon belül, folyó felett, vasút és autópálya két oldalán, ipartelepek között és ideiglenes kapcsolatoknál.

CROWN-TECH

1118 Budapest, Pannónhalmi út 35.
Tel.: 319 2995, 319 2996, 319 2997,
Fax: 319 3326, Support Center: 319 3327
E-mail: crowntec@hungary.net www.crown-tech.hu

zen szállít, részint mert belépett a céghez egy őrző munkavágyással megvert gépről, aki minden fellelhető papírcsont magához ragad, és szemvillanás alatt legépeli őket, papírok híján viszont depresszióba zuhan, ilyenkor vaskos köteteket csempész ki a házikönyvtárból, és azokat billentyűzi be, legutóbb például a Töke illegális gépelése közben érték tetten. Egyébként a Recognita 3 – mai

reprodukálta, noch dazu hibátlanul, nos, ettől az én eszem megáll.

Hovatovább azt kezdem hinni, hogy Charles Babbage élete mégsem volt teljesen hiábavaló. További kísérleteim megértették, hogy újságcikkek archiválásával kapcsolatban gondom nem lesz, könyvek kicsődülése is megoldható, főleg, ha hosszabb passzusokat vagy egy oldalon több szöveghelyet akarok kimáskolni. Hegel filozófiatörténeténél ugyan nehézségek voltak az eredeti írásmódú görög szavakkal és szócsoportokkal, de gondolom, a felhasználók jelentős hányada idővel ebbe belenyugszik.

Maga az élet is produktív tesztfeladatot, valaki például Winston Churchillre vonatkozó anyagot kért tőlem, betettem a szkennertbe egy vaskos könyvet, beolvasztam a megfelelő szövegrészt a Wordbe, és onnan faxoltam el; a szöveg nem volt hibátlan, de abszolút

ben is, elől bedugom a papírt a szkennertbe, és hátul megy fel az állomány a webkiszolgálóra, ennyi az egész. Vagy majdnem ennyi.

Corel Ventura 8

A Recognita Plus 4.0 tehát olyan alkalmazás, amelynek Godzillán mindenképp helye van, a Ventura viszont nem olyan. Én magam kiadványokat nem tördelek –

Alaposabb felderítésre tehát nincs szükség, az ember elindítja és hipp-hopp, máris kész az első mesteroldal. Minthogy a Ventura 7 nincs fenn a gépen, a művelési sebességet nem tudom összemérni vele, de valószínűleg nem tévedek, ha azt mondom, hogy a program észrevehetően felgyorsult. (Mellesleg, amit hazahoztam, a upgrade változat, elődjével nálam nem foghattott kezét, mégis felment, és flottu működik. Nagyonvaló, úri cég a Corel



1. kép

szemmel nézve – kicsit nehézkes, kicsit lassú, időnként pedig tétova, gondoljai vannak az aláhúzott szövegrészekkel és a kurzív betűkkel is, de ezzel együtt is nagy könnyebbség volt valamikor.

A Recognita Plus 4.0 telepítése roppant egyszerű, használata még

2. kép

inkább. Ikont helyez el a tálcán, ha arra rákattintunk, akkor a képernyő alján egy sávban felbukkan a Recognita Plus ablaka, de csak éppen a fejét dugja ki, mint egyszerű víziszőnyeg a Loch Ness hajjai közül. Ha akarom, megmutatja az olvasás folyamatát, ilyenkor az esetleges letapogatási hibát is észlelhetjük, majd fogja az egész anyagot, és bevágja a Word (vagy akármmi) megnyitott ablakába a kurzor mögé. Ha alkalmazás nincs megnyitva, akkor a szöveg a vágólapra kerül, utána azt csinálunk vele, amit akarunk.

Találtam egy régi újságvágást a Timesből, kilenc éve raktam el azzal, hogy jó lesz még valamire, ezt próbáltam elsőre beolvasatni. A produktum értékelhetetlen lett. Ellenőriztem a beállításokat, és beolvasztam még egyszer, dettó. Hihetetlennek tűnt számomra, hogy a Recognita Plus ilyen eredményt produkáljon, beszkeneltem a cikket a Paint Shop Próbá képként, megnéztem, egy légszár mintázatú felület állt elő, ebből mondjuk nehéz lett volna bármit is beolvasni, nézünk valami mást.

A változatosság kedvéért most a Nép-szabadság egyik cikkét jelöltem ki tesztfeladatnak, a Recognita Plus-t pedig nem a tálcáról indítottam el, hanem a start menüből, hogy teljes ablakkal (1. kép) álljon elő. (Ez persze a működést egyáltalán nem befolyásolja.) A kép alsó paneljén a felismerendő anyag, föllette a felismert (mi több, tipográfiai jellemzőivel együtt felismert) szöveg látható, a 2. képen pedig ugyanez, immár a Wordben.

Tehát a Recognita Plus 4.0 nemcsak kibetűzte a cikket, hanem tördelt oldalként

vasható, míg viszont ha közvetlenül a szkennerről küldök faxot, pláne ilyen apró betűset, azt vagy ki lehet hüvelyezni, vagy nem.

Találtam egy tizenkét éves, annak idején Robotron elektronikus írógépen előállított szöveget, a Recognita Plus 4.0 egyetlen hiba nélkül darálta be. Kipróbáltam néhány számítógépen printelt papírral, pár hibától eltekintve OK; megtaláltam egy nagy halom, szerkesztés céljából ki tudja mikor hazahurcolt és idejekorán elvesztett kéziratot, közöttük mechanikus írógépen (kopott szalaggal) írottakat is, utóbbiakat a Recognita Plus 4.0 egy átlagosan zavarodott elméjű gépről színvonalán dolgozta fel, az eredmény tehát olyan, amelyet egy szerkesztő tizenöt évvel ezelőtt kapni szokott. Végezetül fogtam a legutóbbi részletezett telefon-számlát, felismertem, és beillesztettem az Excelbe, mégpedig esont nélkül, ugyanis a Recognita Plus 4.0 a táblátorokkal rendezett szöveget a táblázat archetipusaként azonosítja, és egyből táblázatként dolgozza fel. Ha tehát az lett volna a célom, hogy átrendezem a számlát, azaz szétválogassam a hivatalos és a magánjellegű hívásaimat, akkor innen már csak egy-két klikk meg klakk lett volna az egész.

A program egyébként kicsi, 22 megabájt körül van, ehhez képest kismillió nyelven tud, és egészen valószínűlően formátumokban képes elmenteni a felismert szöveget, a szűrői mellesleg a jó öreg Word for Wordből, az Adobe patinás konvertálóprogramjából valók. PDF-ben is ment (igaz, rosszul) és persze HTML-



3. kép

hál' Istennek, legalább azt nem –, kiadványszerkesztőre szükségem nincs, csak vizsgálati céllal rakok fel ilyesmit, tehát máns rombolom széjjel Godzilla nehezen visszanyert lelki egyensúlyát, szegénykém egy éven belül újra meg fog gárgyulni, igaz, addigra mindenképp túl kell adnom rajta.

Mindamellet a Ventura 8 rokonszenves benyomást kelt, bornírt elégedettségem tehát nem foszlik széjjel, hanem kórosan növekszik tovább.

még a regisztrációs szám begépelését sem tartja elengedhetetlennek, csak annyit jegyez meg, hogy ha online segítséget akarunk kérni, akkor ez majd kelleni fog.)

Emlékeim szerint a Ventura 7 viszonylag egyszerű műveleteknél, például egy kép beillesztésénél is képes volt megizasztani a tipográfiai szakértelemiségét, legalábbis a programmal való ismerkedés hosszan elnyúló kezdeti szakaszában. A Ventura 8 már nem táplál effajta ambíciókat, akinek a kiadványszerkesztő alkalma-



4. kép

Legutóbb nem örültem ennyire, a Ventura 7 ugyan sokoldalú, számos szolgáltatással felvértezett képződmény volt, de a felülete bonyolult, sőt kissé zavaros. A Ventura 8 ehhez képest világos, áttekinthető szerkesztő, a dolgok általában ott vannak benne, ahol józan számítás szerint lenniük kell, a CorelDRAW ismerősei számára külön öröm, hogy az eszközsáv csaknem ugyanolyan, mint a DRAW-é.

zásokkal kapcsolatban van némi tapasztalata, egyből elboldogul vele, a dokumentáció részletekbe menő tanulmányozásárá. A program stíluskezelése slágfertőző, az erre szolgáló párbeszédablakok jól áttekinthetők, más kérdés, hogy a Ventura 8 a stílusokat „tag”-nek nevezi, a mesteroldalt pedig „page tag”-nek, de ez csupán afféle modorosság. Az újratervezett stílusablakból egyetlen egérmóddal

kívánt bekezdésre húzzuk a megfelelő stílust, és ezzel az átformázás megtörténik. Stílusok másik dokumentumba is átmásolhatók. A boxokhoz (frame-ekhez) is minden esetben stílus tartozik, egy-két klikk, és át vannak szerkesztve. Külön öröm, hogy bekezdések áttipografizálásánál a stílust felülírhatjuk, megnézhetjük az eredményt, és ha tetszik, az új paramétereknek megfelelően egyetlen kattintással megváltoztathatjuk a stílust magát.

Rajzeszközei minden más kiadványszerkesztőénél jobbak, gyakorlatilag a CorelDRAW képességei vannak belerágyazva, a szabadkézi, Bézier- és hasonló szerszámok mellett szöveget görbére vagy objektum belsejébe igazít, a betűket hajlandó akár bittérképes, akár vektoros, akár PostScript-mintákkal kitölteni. A beillesztett képeket a helyszínén, bármilyen képszerkesztő elindítása nélkül tehetjük tönkre: a jobb egérgombra előtűlő menüözüben a Corel PHOTO-PAINT csaknem minden bitmapnyuvasztó eljárása helyet kapott (3. kép). Még kedvezőbb, hogy az importált CorelDRAW (.CDR vagy .CMX) állományokat, amilyen például a képen a fejléc alatti sárga mezőben látható maszk, a Venturán belül át lehet konvertálni, utána pedig tetszés szerinti bittérképes formátumban exportálhatjuk az eredményt, anélkül hogy egyszer is kilépnünk volna a programból. Természetesen arra is mód van, hogy a képszerkesztést a Venturával bensőséges munkakapcsolatban álló Corel PHOTO-PAINT-ben végezzük el (ezt csak úgy adják a Ventura 8 mellé), a szövegszerkesztést pedig a WordPerfect 8-ban, ez is a cég ajándéka, de használata annyira nem kötelező, hogy a Ventura 8 nekem állandóan a Wordt ajánlhatja inkább. Indítékat nem ismerem, annyit tudok ismételtlen leszögezni, hogy a Corel minden jel szerint igazán finom, úri cég. És ha már a csatolt alkalmazásoknál tartunk, itt van még a Bitstream Font Navigator 3.0, a Corel Capture, a CorelScan, a Corel Script Editor, a Corel Versions, a Data-Base Publisher 8, az OCR-Trace 8 és a Visual DTD, a fontokról, képekről meg ilyesméről nem is szólván.

Egészében a program a legmesszebbmenőkig testre szabható, kifinomultan makrózható, és egyáltalán minden módon a felhasználó kedvében akar járni. Hosszú dokumentumokhoz (könyvekhez) vélhetőleg a legjobban. Végezetül a HTML kimenet immár CSS (Cascading Style Sheets) opcióval büszkélkedhet, egy alkalommal sikerült is a fentebb látott állományt beolvasható HTML dokumentumként elmentenem, aztán többet soha. Viszont a Java alapú Barista opció működni látszik, nem is rosszul, a Netscape ablakában látható eredmény (4. kép) csak azért tökéletes, mert az eredeti anyagban különféle flancos betűtípusok szerepeltek, a Barista pedig csak az Arial, a Courier és a Times New Roman ismeri, ha azokkal dolgozunk, remélhetőleg minden OK. Más kérdés, hogy weboldalunk látogatója hajlandó-e kivárni a letöltést, mert az bizony nem két pillanat.

Élőkapesok (ftp, valamint mailto típusúak is), sőt HTML keretek hozhatók létre a programon belül, bár ebben az iparban a PageMaker profibb. Másik vélet a QuarkXPress, az semmiféle HTML-bővítőkészlet nem tud, csak lapot lehet törölni vele, azt viszont nagyon.

Harvard Graphics 98

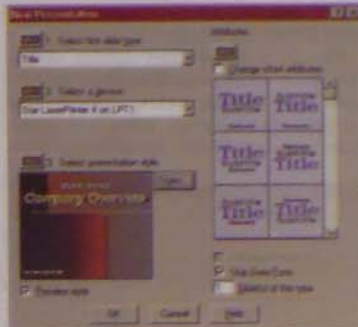
Ebben meg az a finom, hogy az elmúlt két évben jóformán semmit sem változott, mindössze átigazították a Windows

98-ra, illetve az NT 4.0-ra, hozzácsaptak egy halom clipartot meg fotót, továbbá a Web Publisher Wizardot, amely a kész bemutatót felrakja a webkiszolgálóra, hogy partnereink, üzletfeleink és reménybeli hitelezőink élvezhessék. Van hozzá egy szerényebb igényű rajzolópogram is, arra az esetre, ha a megfelelő színvonalú prezentáció elkészítéséhez a szerszámok-ládából már csak ez hiányozna.

Ellentétben az imént emlegetett Venturával, amelynek a használatához mégiscsak kell valamifajta előképzettség, a bemutatókészítő alkalmazásokhoz általában, a Harvard Graphics 98-hoz meg különösképpen nem kell ilyen; mellesleg a Harvard Graphics már eddig is (és abban különbözött a hasonló képességű (b) általában árukapesolással forgalmazott) versenytársaitól, hogy a felhasználót a prezentációkészítés vadvirágos mezején különös gonddal óvja és terelgeti. Jó

pásztorait Advisornak, tanácsadónak hívja; még el se kezdünk dolgozni, épp-hogy megnyitottuk az új állomány létrehozására szolgáló párbeszédablakot, és máris négy kifejtett tanácsadó aggódo tekintete követi, miféle bohóságokat művelünk. (Az 5. képen az ADV feliratú gombok mögött lapulnak az ugrásra és elsősegélyre kész tanácsadók.) A többi voltaképp abból áll, hogy a diákon elhelyezett és előre tipografált szövegeket felülírjuk, természetesen a tanácsadónk akkor is jelen van, mint hú svájci alabárdos, de ha már nagyon unalmassá válik, elhajtható.

Grafikonokat előállítani a lehető legegyszerűbb, fogjuk az Excelből azt az egy-két sort, amit meg akarunk jeleníteni, vagy ha nincs ilyen, akkor a megjelenő, szokványos számolótábla-ablakba írjuk az adatokat, stílust választunk, és kész a dia (6. kép). Természetesen megváltoztat-



5. kép

hatjuk a tipográfiát, az elrendezést, a színeket, belerajzolhatunk a képhe, majd megkérdezhetjük derék oskolamesterünket, a Check Design gomb mögött feszengő tanácsadót, jó-e ez így, 6 pedig némi



A NOTEBOOK-TÓL
A FILE SERVER-IG

DELL PowerEdge® Servers			DELL WorkStation
PowerEdge® 2200 <ul style="list-style-type: none"> Intel® Pentium® II processzor 333 MHz/512 kB 32 MB DIMM RAM Integrált Adaptec 7880 Ultra/Wide SCSI vezérlő 4 GB Ultra/Wide SCSI HDD 32x SCSI CD-ROM drive Intel EtherExpress Pro 10/100 PCI Server Management software Windows NT, NetWare kompatibilis Opció: PCI RAID vezérlő 3 év helyszíni garancia Y2000 megfelelés <p>589 800 Ft</p>	PowerEdge® 2300 <ul style="list-style-type: none"> Intel® Pentium® II processzor 350 MHz/512 kB (max. 2 db 400 MHz Intel® Pentium® II processzor) 64 MB DIMM SDRAM Adaptec Dual Channel, 7890 LVD és 7880 Ultra/Wide SCSI vezérlő 4 GB LVD SCSI HDD HotSwap 32x SCSI CD-ROM drive Intel® Pro 100B PCI ethernet Server Management software Windows NT, NetWare kompatibilis Opció: PCI RAID vezérlő 3 év helyszíni garancia Y2000 megfelelés <p>812 100 Ft</p>	PowerEdge® 6300 <ul style="list-style-type: none"> Intel® Pentium® II processzor 400 MHz/512 kB (max. 4 db Intel® Pentium® II processzor 400 MHz/1 MB) 256 MB SDRAM (max. 4 GB) Dual LVD SCSI vezérlő + 1 Ultra Narrow for CD-ROM 3 x 9 GB LVD SCSI HDD Hot-Pluggable SCSI 6 x 1" belső meghajtó hely PCI Hot-Plug slot Intel® Pro 10/100 Mbps PCI TX ethernet 16 MB 64 bit RAID vezérlő, 3 x Ultra-2 LVD SCSI channel Redundáns tápegység Server Management software Windows NT, NetWare kompatibilis 3 év helyszíni garancia Y2000 megfelelés <p>2 747 000 Ft</p>	WorkStation 410 <ul style="list-style-type: none"> Intel® Pentium® II processzor 350 MHz/512 kB (max. 2 db Intel® Pentium® II processzor 400 MHz) 120 MHz BUS 128 MB ECC SDRAM (max. 1 GB) Adaptec Dual Channel, 7890 LVD és 7880 Ultra/Wide SCSI vezérlő 4 GB LVD SCSI HDD (7200 rpm) 1,44 MB FDD 32x SCSI CD-ROM drive Diamond Premiera II AGP 8 MB video vezérlő 17" DELL Ultrascan monitor 2 S, 1 P, 1 PS/2 egér, 2 USB, 1 ethernet port (10/100) SoundBlaster Pro hangkártya Dell slimline Windows 95 billentyűzet (magyar) Dell mini torony ház Microsoft egér Windows NT 4.0 3 év helyszíni garancia Y2000 megfelelés <p>797 900 Ft</p>

DELL Notebooks		DELL Desktops	
Latitude® CPI 300 XT <ul style="list-style-type: none"> Intel® Pentium® II processzor 300 MHz/512 kB level 2 cache 64 MB EDO RAM 4 GB HDD 1,44 MB FDD/20x CD modulár 13,3" TFT display Neo Magic 128 bites PCI video vezérlő 16 bit SoundBlaster Pro hullámlejtős hangkártya, hangszóró 2x Type II vagy 1x Type III PCMCIA slot Synaptics Touchpad (opcionális) IrDA 1.1 infrared port Lítium-ion akkumulátor 15,1P, 1 PS/2, VGA, USB, audio port Extra könnyű (2,3 kg) Windows 95 PE (opcionális NT 4.0) Opció: Docking Station, 2 akku 1 év helyszíni garancia (opcionális 3 év) Y2000 megfelelés <p>848 400 Ft</p>	Inspiron® 7800 <ul style="list-style-type: none"> Intel® Pentium® II processzor 266 MHz/512 kB level 2 cache (max. 300 MHz) 32 MB EDO RAM 4 GB HDD 1,44 MB FDD/DVD drive modulár 14" TFT display (max. 15") Neo Magic 128 bites PCI video vezérlő (4 MB) 16 bit SoundBlaster Pro hullámlejtős hangkártya, hangszóró 2x Type II vagy 1x Type III PCMCIA slot Synaptics Touchpad (opcionális) IrDA 1.1 infrared port Lítium-ion akkumulátor 15,1P, 1 PS/2, VGA, USB, audio port Extra könnyű (2,3 kg) Windows 95 PE (opcionális NT 4.0) Opció: Docking Station, 2 akku 1 év helyszíni garancia (opcionális 3 év) Y2000 megfelelés <p>929 200 Ft</p>	OptiPlex® 61 <ul style="list-style-type: none"> Intel® Pentium® II processzor 350 MHz/512 kB (max. 400 MHz) 32 MB SDRAM DIMM memória 2,1 GB EIDE HDD 1,44 MB FDD (opcionális ZIP drive) AGP integrált ATI Rage IIC™ 2 MB (4 MB) 100 MHz SGRAM video vezérlő 2 S, 1 P, 1 PS/2 egér és 2 USB port Dell slimline Windows 95 billentyűzet (magyar) Dell OptiFrame slimline ház Microsoft egér Windows 95 PE (opcionális NT 4.0) 3 év helyszíni garancia Y2000 megfelelés <p>299 900 Ft</p>	OptiPlex® 61 <ul style="list-style-type: none"> Intel® Pentium® II processzor 350 MHz/512 kB (max. 400 MHz) 32 MB SDRAM DIMM memória 2,1 GB EIDE HDD 32x IDE CD 15" DELL VLI monitor 1,44 MB FDD (opcionális ZIP drive) 3com 10/100 Ethernet AGP integrált ATI Rage IIC™ 2 MB (4 MB) 100 MHz SGRAM video vezérlő 2 S, 1 P, 1 PS/2 egér és 2 USB port Dell slimline Windows 95 billentyűzet (magyar) Dell OptiFrame slimline ház Microsoft egér Windows 95 PE (opcionális NT 4.0) 3 év helyszíni garancia Y2000 megfelelés <p>373 700 Ft</p>

A HUMANsoft Kft. elnyerte az 1997-es év legjobb kelet-európai disztribútora címet.

A fenti árak árték árak, az adott konfigurációra érvényesek október 17-ig. Más konfigurációk rendelése is lehetséges. Az árak áfét nem tartalmazzák és 225 Ft/USD árfolyamra vonatkoznak.

A Dell név és a Dell embléma, a PowerEdge, az OptiPlex, a Latitude és az Inspiron név a Dell Computer Corporation jogvédett védjegye. Az Intel Inside embléma és a Pentium név az Intel Corporation jogvédett védjegye.



HUMANsoft Elektronikai Kft. • 1131 Budapest, Dolmány u. 12.
Tel.: 270-7600 Fax: 270-7679 E-mail: dellinfo@humansoft.hu

Valljuk be őszintén:

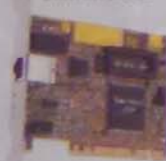
Miért használ ugyanolyan hálózati kártyát a drága
szerverében, mint amilyent az olcsóbb számítógépében?

Ezt talán meg kellene beszélnünk.

Nem minden hálózati kártya egyforma.

Ha a hálózatához életfontosságú szervert csatlakoztat, akkor NIC hálózati kártyára van szüksége, mely biztosítja a szerverrel való

THE FAST ETHERLINK® 10/100
SERVER NIC



Automatikus sebességfelismeréssel rendelkező meghajtók. Egész életre szóló garancia. Stabil szerverteljesítés.

zavarmentes kapcsolatot. Olyanra, mely megoldja a problémát, még mielőtt bekövetkezne. Magyarán - 3Com® Server NIC hálózati kártyára.

Csupán a 3Com Server NIC ajánlatában szerepelnek a beépített automatikus sebességfelismeréssel rendelkező meghajtók, melyek védelmet nyújtanak a váratlan kiesések ellen. A stabil kapcsolatnak köszönhetően a szervertől maximálisan kihasználható. Ilyen lehetőségeket nyújt a 3Com hálózati szerverteljesítés egész életre szóló garanciával. Egyszóval, szerverteljesítésként használja a 3Com cég Server NIC kártyáját. Ilyen egyszerű az egész.

További információ a 3Com Server NIC-ről a www.3Com.com címen található.

3Com® More connected.™

Javában akcióznak

Az Oracle kaliforniai központja stratégiai terméknek tekinti a JDeveloper Suite 1.1. változatát. Ez például abból látható, hogy hajlandó még a marketingszakmában is szokatlanul számító akciót vállalni érte: szeptember másodikán egy Santa Clara-i Microsoft-rendezvényen több ezer CD-t osztott ki a meghívott fejlesztők között. Az InfoWorld Electric híradása szerint az idő alatt, amíg az épületben Bill Gates élő közvetítésben a Visual Studio 6.0 és az Office 2000 Developer nevű termékről tartott előadást, az Oracle dolgozóinak rendezvény-épületén kívül sorfalat álltak, és a teljes JDeveloper tartalmazó ingyenes lemezeket, valamint pólokat és csokibevonató kávészemeket osztogattak

a publikumnak. Az akció sikerességéről nem szól a fáma, de annyi biztos, hogy ezzel a húzással az Oracle jókora bevételről mondott le. Arról, hogy mit is tud a JDeveloper, Molnár Balázst, az Oracle Magyarország értékesítési konzultánsát kérdeztük.

A nemrégiben megjelent JDeveloper Suite-tel az Oracle egyre inkább a Java alapú megoldások felé törekszik – derült ki a Molnár Balázssal folytatott beszélgetésből. Az Oracle – hangsúlyozta –, mindig is különös figyelmet fordított a Java-kompatibilitásra, mivel vezető szerepre törekszik az internetes és intranetes adatbázis-alkalmazások piacán. Ahogyan arról már az idei 12. számunk Nem csak

adatbázis-kezelés című írásában beszámoltunk, az Oracle a Java nyelven írt kisebb programmodulokra és az Application Serverbe beépíthető programkiszolgálókra épített megoldásával az NC logikán alapuló webes adatbázis-kezelés mellett kötelezte el magát.

Nem csak üzletpolitikai okokból volt szükség a Java fejlesztőeszközre: az eredetileg Borland fejlesztette JBuildert átvéve és továbbalakítva, olyan alkalmazásfejlesztő létrehozására törekedtek, amely különféle, Javában írt alkalmazásokat illeszthet az architektúra különböző részeihez. Molnár példaként megemlítette, hogy a JDeveloper szerephez jut az Oracle 8 internetes változatában is: ezzel



már Java nyelven is lehet tárolt eljárásokat írni, nem csak az eddig használatos PL/SQL nyelven. Ez az eszköz emellett még az Oracle adatbázis-megoldásokra optimalizált, programkiszolgáló gyártására kifejlesztett varázslókat és egyéb eszközöket is tartalmaz: van például olyan varázslója, amelyik HTML lapból az Application Serverbe illeszthető – s később még módosítható – Java kódot állít elő; ezzel könnyebbé válik a dinamikus HTML lapok előállítás is. Molnár fontosnak tartotta megemlíteni a Javába beágyazott SQL készítésére való SQLJ fordítót is, mivel ilyen szolgáltatása eddig semelyik fejlesztőeszköznek sem volt. Sokat várnak még az alkalmazási kiszolgálóoldalra szánt JCORBA fejlesztési lehetőségektől és az alkalmazáskiszolgálón futó JWeb alkalmazásoktól is.

Az októbertől forgalmazott JDeveloper Suite 1.1 csomag tartalmazza az alkalmazásfejlesztőt, az Oracle Application Server teljes 4.0-s változatát, valamint más, beszállítók által fejlesztett – s az Oracle által licencelt – részeket. Ettől a csomagtól azt várják, hogy egymagában teljes internetes és intranetes alkalmazásokat fejlesszen, a HTML szerkesztéstől és a webhely karbantartásától kezdve a programkiszolgáló modulokig. A csomagot magában vagy az alkalmazáserverrel együtt lehet megvásárolni, de a kiszolgáló mellé kapható a hagyományos Designer, Developer és Procedure Builder összetevőket tartalmazó Enterprise csomag is.

Kérdésünkre Molnár Balázs elmondta, hogy terméküket alapjában olyan fejlesztőknek és vállalatoknak szánják, akik az adatbázis-alkalmazásaikat az intraneten belül könnyen szétszórhatók és adminisztrálható platformra kívánják átvinni. Ezzel ugyanis kikerülhetik az ügyfél-kiszolgáló architektúrából adódó kompatibilitási, telepítési és karbantartási nehézségek jó részét. Mivel az adatbázis-kapcsolat JDBC alapú, azért a JDBC-t ismerők Java appleteteket írhatnak; azok pedig, akik a futató közeget – azaz az Application Server oldalt – is ismerik, teljes programkiszolgálókat és CORBA objektumokat is fejleszhetnek ezzel az eszközzel. Molnár szerint a JDeveloper Magyarországon elsősorban a nagyvállalatokat, illetve a most modernizálódó és az internetes alkalmazásokat fejlesztő cégeket érdekelheti: a nagyobb vállalatok intranetes platformra való áttérését a kiterjedtebb és heterogén ügyfél-kiszolgáló környezet is indokoltatja. Molnár szerint a Java virtuális gép használata – bármilyen platformot használunk is – lassítja ugyan az ügyfelet, de ma a Java használata az egyetlen lehetséges mód egységes és platformfüggetlen alkalmazások kialakítására: a Java ugyanis többféle operációs rendszert és teljesen eltérő ügyfél-kiszolgáló architektúrákat is összeköthet.

Még több szürkeállomány

a sokszínű gondolatokhoz

Ezért a Packard Bell Platinum hardware elemek úgy alakították ki, hogy azok ne csak a hálózati operációs rendszer, az NT tokeletes működését biztosítsák, hanem egyfajta megbízható szürkeállományként a gondolkodó embert segítsék.

Az Intel Pentium II-es processzorok rendkívül gyors műveleti sebességének és az AGP rendszerű videokártya/alaplap kapcsolatnak köszönhetően a Packard Bell Platinum már-már olyan gyors, mint a szárnyaló gondolat. A

multimédia alkalmazásokhoz is jól illeszkedik a Platinum. Elég csak megállapodnia a színekkel, a képekkel vagy a párbeszédre és a Packard Bell Platinum segítségével máris megvalósíthatja, formálhatja őket. A DirectX felülettel mind a 3D grafikai alrendszer, mind az MPEG videó gyorsítást alkalmazza a Platinum konfiguráció.

A gyors elérésű, nagy kapacitású merevlemezeken bőveges tudás halmozható fel az újabb és újabb ötletekhez, nagy alkotásokhoz.

Célom az a PII-400MHz-ig, 16MB - 32MB RAM, PC133 busz kialakítás, Intel chipset, 3D chipset vagy 3D EXPERT WORK video meghajtók, 15 vagy 17" digitális PDP monitor, digitális hangszórók, 32CD, 34 bit-es hangkártya, 3.2 - 10.2GB HDD, színes ratékártya, Windows 95 operációs rendszer

szinva.net

1149 Budapest, Bosnyák tér 5.
http://www.packardbell.szinya.hu.
Vezetékpiviselet: Szinya Net Kft.



Packard Bell

Ötthon a számítástechnikában

Hot line:
(1) 252-0545

ÁTTÖRÉS

a mobil kapcsolatok új korszakába!

1891-BEN OTTO LILIENTHAL FELTALÁLTA A VITORLÁZÓ REPÜLŐGÉPET, AMELY AZ EMBERT KÉPESSÉ TETTE A REPÜLÉSRE. Ma a Xircom feltalálta a valóban mobil kapcsolatot jelentő RealPort Integrated PC Card-ot a hordozható számítógépekhez. Búcsút inthetünk a törött és hibás csatlakozó kábeleknél. A Xircom a RealPort Integrated PC Card-ba a csatlakozó kábelt beépítette – így nincs kábel, amely elveszhet vagy darabokra törhet. Továbbá egyetlen robusztus eszközben hozzájuthat 10/100 Mbps Ethernet, 56k GlobalACCESS modem és GSM csatlakozáshoz. Az IS menedzsereknek mindez az összköltségek jelentős csökkentését jelenti, gondoljon a kábelcserékre és a problémákra, amelyeket a Xircom RealPort Ethernet 10/100 + Modem 56-tal végleg megszüntethet.

The Integrated PC Card
Nincs, ami eltörjön. Nincs, ami elveszen.

Most tényleg elszakadhat a Földtől az új Realport Integrated PC-Card-dal.

További információért hívja irodáinkat vagy látogassa meg honlapunkat (www.walton.hu)!

1139 Budapest, Frangepán u. 8-10. Tel.: 465-5070 Fax: 452-5060
WALTON PÉCSI IRODA: 7625 Pécs, Majorossy u. 36. Tel./Fax: (72) 213-755
WALTON SZEGEDI IRODA: 6723 Szeged, Sándor u. 1. Tel./Fax: (62) 490-424

WALTON
NETWORKING KFT.

Xircom



Megtartani a vezető szerepet

Bárhonnan nézzük is, az SAP R/3-as alkalmazáscsomagja páratlan. A cég azon elképzelése, hogy a sokfajta üzleti folyamat automatizálását és integrálását szoftverrel oldja meg, nagy- és kisvállalatok tízezreit ösztönözte vállalati alkalmazás vásárlására, hogy aztán birkózhassanak annak nehézségeivel. A németországi Walldorfban székelő SAP fantasztikus pénzügyi eredményeket ér el. Ennek kapcsán beszélgettünk az InfoWorld munkatársa Hasso Plattner vezérigazgatóval, aki egyben társelnök és társalapítója is a cégnek. Többek között arról esett szó, hogyan látja a vezető az SAP és az alkalmazáscsomagok jövőjét.

– Ön szerint mely területen fog a leginkább növekedni a cég bevétele? A kérdés azért lehet érdekes, mert a Fortune 500-as listáján szereplő vállalatok körében az SAP dominanciája egyértelmű tény, de ezek a cégek már mind megvették az önök rendszerét, és terveik szerint még évekig használják is azokat. Tehát: mi módon szándékoznak újabb üzleteket kötni velük?

– Az a kényszerképzet él az emberekben, hogy az SAP csak és kizárólag a Fortune 500-as listájának nagyvállalatait hívhatott kiszolgálni. Jelenleg már 7000 rendszerünk üzemel, és ezek jó része nem ezeknél a vállalatoknál. Összesen 9000 ügyfelünk van, de ugyebár a Fortune 500 között csak 500 vállalat lehet. Ebből is látszik, hogy SAP-rendszereink túlnyomó többsége – több mint 50 százaléka – olyan vállalkozásoknál működik, amelyeknek éves bevétele nem éri el az 500 millió dollárt.

– A közepes vagy a nagyvállalatok körében számítanak jelentősebb bevételre?

– Bevételelnövekedésünknek számos forrása lesz. Először is: megmutatjuk, hogy azoknak is képesek vagyunk eladni, akik már üzemeltetik rendszereinket. Másodsorban: a nemzeti piacok, és ahogy azt már említettem, a közepes cégek képezik a következő forrást. Ezek közé mi azokat a vállalatokat soroljuk, amelyek éves forgalma 20 és 200 millió dollár között van. Mindezekben a szegmensekben növekedést várunk. Aztán egy évvel ezelőtől bejelentettünk programunkat, az úgynevezett IBU-t (Industry Business Unit), amely iparág-specifikus szoftverfejlesztést jelent. Teljesen új alkalmazásokat is kipróbálunk; ezeket a legtöbb amerikai front office-nak nevezi. Pontosabban: az SAP-nek már korábban is volt ilyen típusú alkalmazása, de ez év második felében teljes front office alkalmazáscsomaggal rukkoltunk elő. Ez is olyan terület, ahol hatalmas növekedést prognosztizálunk.

– Tavaly a SAPHIRE konferencián bejelentették a Ready-to-Run elnevezésű programukat, amelynek keretében a szoftvert előre felöltötték a gépekre. Milyen egyéb erőfeszítéseket tettek terveik gyorsabb gyakorlati átültésére érdekében?

– Sokfelét. Elsősorban azt, amit ön is említett: a szoftver tényleges telepítését, amely így „ready-to-run” – tehát futtatásra készen áll. Másodsorban igyekszünk a hardvert és a hálózatot a lehető legteljesebb mértékben előre konfigurálni, hogy üzembe állításnál a rendszer azonnal felismerje a nyomtatókat, vagy tudja, milyen hálózat működik. Az elmondottakon túl iparág-specifikus mintasablonjaink is vannak, azaz a rendszert felkészítjük az adott iparágra, felgyorsítva ezzel a konfiguráció folyamatát. Továbbra is sok

pénzt, évente néhány százmillió dollárt költünk a rendszer fejlesztésére, hogy az minden piac számára egyre jobban megfeleljen. Mindez azt is jelenti, hogy csökkentjük a bevezetés idejét.

– A piac mely területén legkeményebb a verseny? A Baan például a közepes cégek szegmensét célozta meg. Az Oracle most már teljes mértékben az alkalmazásaira összpontosít. És természetesen a PeopleSoft is jól mészikál. Melyik versenytárostól tartanak a leginkább?

– Igazából nem aggódjuk agyon magunkat a versengés miatt. Mondom ezt annak ellenére, hogy mindig is paranoizsak voltunk és vagyunk. De az a helyzet, hogy minden versenytársunknak megvannak a maga gondjai, amelyekkel foglalkozniuk kell. A Baannak is vannak problémái a telepítésekkel és a bevételek előállításával. Ezekkel egyébként nekünk is vannak problémáink. És nem igaz, hogy a Baan olyan sikeres a közepes cégek piacán, mert ott is mi vagyunk a piacvezetők, meghozza félreérthetetlenül az elsők vagyunk. Tehát nem értékeljük őket túl. Ami pedig az Oracle-t illeti, hadd idézzem a cég egyik elnökhelyettesének a Forbes magazinban megjelent állítását, amely így szól: „Az alkalmazások egyszerű dolgok, nagyon is egyszerűek. Nem vagyok biztos abban, hogy ez lenne a megfelelő Larry Ellison számára. Talán unni fogja.” Ha ez az állásfoglalás jellemzi a vállalatot, akkor ezentúl nem tekintem őket versenytársunknak.

– Ön már érzett unalmat valaha is a vállalati alkalmazások fejlesztése során?

– Ezt nem lehet megenni, hiszen összetett dolog, és a felhasználók igényei is állandóan változnak, azaz mindig olyan gyorsan kell futniuk, ahogy csak bírunk. S mi már 26 éve futunk; az Oracle-nél például tapasztaltabbak vagyunk. Soha nem pihenhetünk, és soha nem is mondhatjuk azt; az alkalmazások olyannyira leegyszerűsödtek, hogy valami mást kell már csinálnunk, mert ez unalmas. Vállalatunk és ügyfeleink is megölnének egy ilyen kijelentés miatt.

– Egyre gyakrabban hallani, hogy egymással kereskedelmi kapcsolatban álló cégek elektronikus kapcsolják össze R/3-as rendszereiket. Rést akar-e venni az SAP az internetes elektronikus üzleti tranzakciók definiálásában?

– Nagyon fontosnak tartjuk ezt a területet. Két és fél évvel ezelőtől határoztuk meg a nyílt csatlókat, a Business API-kat. Bárki összekapcsolhat három SAP-rendszert, és ezt sokan meg is teszik. Több mint 800, kiegészítő szoftvert szállító partnerünk van világszerte, nagyrészt Észak-Amerikában. A cégek közötti kapcsolattartásra irányuló kezdeményezésünk révén már nemcsak az SAP-alkalmazások érthetik meg egymást, hogy ezzel a tranzakciók két rendszeren, párhuzamosan futhassanak, hanem be akarunk vonni számos más, internet alapú vagy olyan alkalmazást, amely internetes átjárót kínál ehhez a cégek közötti kommunikációhoz. Ezt a madridi SAPHIRE konferencián nagy sikerrel be is mutattuk.

– Úgy véli, ez valamiféle szabvány alapja is lehet?

– Nem tudom, hogy érdemes-e az SAP-nek szabványtulajdonosnak lennie, de készek vagyunk összes, e területen szerzett tapasztalatunkat megosztani másokkal, és közzétenni az üzleti tranzakciócsere formátumát (business transaction exchange

format) – ezt a fogalmat egyébként ebben a pillanatban találtam ki. Hajlandók vagyunk tárgyalni az IBM-mel, a Microsofttal, az Oracle-lel vagy bármelyik másik érintett céggel, akár partnerünk, akár versenytársunk az illető, hogy létrehozhatunk ezeket a szabványokat. Nem várhatunk addig, amíg realitássá válnak. Néhány dolgot meg kell tennünk, mert óriási lehetőségünk van arra, hogy a 17 ezer

Aztán van egy másik lehetőség, amely szerint egyes szoftvercégek fognak komponenseket gyártani más szoftvercégeknek. Ez ugyan még messze van, de már elindultunk ebbe az irányba. Ez segít megváltoztatni iparágunkat, de persze nem úgy, ahogyan azt sokan gondolják: végy egy BMW sebességváltót, tedd be egy Volkswagenbe, és az abban a pillanatban működni fog, sőt még jobban is, mint a Volkswagené.

– Már beszélünk a komponenskészítésről és az internetről. Melyik a legfontosabb technológia? Véleménye szerint milyen egyéb technológiák hagynak majd mély nyomokat, mondjuk a következő három évben?

– Mielőtt válaszolnék, hadd mondjam el, hogy a vállalat megalapítása óta foglalkozunk a komponensekkel. Jelenleg könyvet írok a komponensképzésről. Ez nem más, mint belső struktúra, a programok és a fejlesztőcsoportok szervezésének módja. Úgy vélem, ezen a területen jó eredményeket értünk el. Egyébként nem tudnánk kezelni az általunk megírt, és nemcsakára – hónapokon belül – forgalomba kerülő hatalmas mennyiségű kódot, amelyet a világ 20 ezer helyére juttatunk majd el.

Szóval, melyik a legfontosabb technológia? Egyetlenegy sem nevezhető a legfontosabbnak. Nincs ilyen szupertechnológia. A Java remek programnyelv, és ennek megfelelő lesz a piaci részesedése – de nem az egyetlen programnyelv. Az internet hatása megkérdőjelezhetetlen – de nem az egyetlen kommunikációs mód. Hatalmas belső hálózatok vannak. Temérdek iparági, illetve magánhálózat létezik, és mindegyik megfelelő részesedést szerzett.

Az első technológiai áttörés akkor volt, amikor a CPU-k ára zuhanni kezdett, s ezzel párhuzamosan a teljesítmény növekedett. Az ár/teljesítmény mutató nagymértékben csökkent. A következő óriási lépést akkor tesszük meg, ha a világon mindenki megbízható és nagy sebességű kommunikációs képességgel rendelkezik majd. Ezt mindenkit arra kényszerít – vagy inkább lehetővé teszi a számára, ez a jobb kifejezés –, hogy kiaknázza a gyors kommunikációban rejlő lehetőségeket. Talán ez a legfontosabb lépés: a világ egészére kiterjedő, nagy sebességű hálózat.

Martin LaMonica
(InfoWorld)

Névjegykártya

Név: Hasso Plattner

Munkahelye: SAP AG

Kora: 54 év

Beosztása: Társelnök és vezérigazgató

Fizetése: 20 százalékos (mintegy 7 milliárd dollár értékű) részesedéssel rendelkezik az SAP-ban

Legnagyobb sikere: Az SAP társalapítója – technológiai elképzeléseinek és piaci taktikájának köszönhetően a cég világszerte a vállalatirányítási szoftverek piacán

Legnagyobb kihívása: Az alaptermékekhez tartozó kiegészítők értékesítésével fenntartani a növekedést, lemosni a rendszerrel a bonyolult telepítés bélyegét

Személyes megjegyzés: Az európai igazgatókhoz képest kirívó az életstílusa, elhíresültek az Oracle vezérigazgatóival, Larry Ellisonnal folytatott, késhegyre menő jachtversenyek.

SAP-rendszer kommunikálhasson egymással. Ha az egész iparág együttműködik a szabvány kidolgozásában, mi boldogan támogatjuk azt.

– A vállalatirányítási alkalmazások egyik nagy műszaki jellegű változása a komponensekre bontás. Mi változik meg, ha egyszer ezek az alkalmazások valóban komponensekre oszlanak? Könnyebb lesz frissíteni az alkalmazásokat, vagy inkább a testre szabás és a harmadik fél termékeinek elérése válik egyszerűbbé?

– Nem, valami egészen más történik. A komponensek, ha jól használják, az előállítás költségeket mérséklék, de csak egy gyártót. Ez nem vezet automatikusan egy olyan világhoz, amelyben a különböző gyártók komponensei tetszés szerint felcserélhetők. Tanulmányozni kell a repülőgép- vagy az autópáner komponensgyártást; ők saját érdekükben, saját termékük gyártási költségeinek csökkentésére alkalmazzák az alkotóelemekre való bontást.



Monitorok 40 hónap garanciával

Típus	Méret
Economy Line	
ProVista E30 0.28 1024*768	14"
ProVista E40 TCO 0.28 1280*1024	15"
ProVista E55 TCO 0.28 1280*1024	17"
ProVista E60 TCO 0.26 1600*1280	19"
Professional Line OSD	
MicroScan 4P TCO 95 0.26 1280*1024 Multimedia	15"
MicroScan 6P TCO 95 0.26 1280*1024	17"
MicroScan 6P TCO 95 0.26 1600*1200	19"
P Speaker-hangszóró pár a P sorozathoz	
Graphics Line OSD	
MicroScan 6G TCO 95 0.26 1600*1200	17"
MicroScan 5GT TCO 95 0.25 Trinitron 1600*1200	17"
MicroScan 6G TCO 95 0.26 1600*1200	21"
DUO Multimedia Pack OSD 0.28 1280*1024	17"
SUPER TFT 1024*768 Panel-Multimedia	15"

C:\>SZEMTELÉNLI DRÁGA

Hivatalos disztribúció:
1012 Budapest, Várkör utca 9. Tlf: 214-8521, 214-8523 E-mail: sales@adi.hu

www.adi.hu

Egy szoftvergyártó, aki törődik a felhasználók boldogságával

Dave Duffield, a PeopleSoft elnök-vezérigazgatója mindössze 11 év alatt a világ második legnagyobb alkalmazásszoftvergyártójává emelte azt a céget, amely korábban – szűk területen mozogva – kizárólag humán erőforrás-alkalmazásokkal (HR) foglalkozott. Duffield nincs télen-szeregre kárthatva: cége kitartóan üldözi a szoftvergyártó megalapítóját, az SAP-t, s igyekszik megtartani előnyét az ádázul a nyomában törtető Oracle előtt.

– A PeopleSoftot HR-központúnak tartja a közvélemény, miközben a cég belépett a termelésirányítási és a pénzügyi szoftverek piacára is. Hogyan zajlik ez az előrenyomulás?

– Statisztikáinkat nézve meglehetősen jól. A HR-ben már jó hírnevet szereztünk. Mivel teljesen ráhangolódunk üzletfeleink igényeire, mi dicsekedhetünk a legboldogabb ügyfelekkel. Az újításokkal, a technológiákkal és a jó minőségű termékekkel hírnevet szerezve megmutathatjuk, mire is vagyunk képesek más területen. Úgyhogy ma már a PeopleSoft – azt hiszem – több pénzügyi szoftvert értékesít, mint bárki más az Egyesült Államokban. Többet, mint az Oracle, de szerintem még az SAP-nél is többet. Most pedig terjeszkedünk a termelésirányításban: először a terjesztés és a megrendelések terén. Ez is nagy durranás lesz.

– Mit gondolt, melyek a PeopleSoft erősségei, ha például elkezdik összehasonlítani az SAP-vel?

– Őszintén szólva, roppant elégedettek vagyunk azzal, hogy az SAP-vel hasonlítanak össze bennünket. Egyik legnagyobb szurkolójuk vagyunk. Az SAP nagyon jó cég, nagyon jó termékekkel. Továbbá azt hiszem, tiszteljük egymásban a vetélytársat. Egy felhasználó, aki teljes körű, globálisan elérhető funkcionálisítást akar egy szorosan integrált rendszerben, valószínűleg az SAP mellett dönt. Ha viszont valaki hosszú távú, bizalmas és törődésen alapuló kapcsolatra vágyik egy olyan céggel, amellyel könnyű üzletet kötni és együtt dolgozni, továbbá hisz a mi termék- és technológia-jövőjünkben, akkor bennünket választ. Nekünk is van néhány fantasztikus technológiánk a HR és a könyvelés területén, és e termékeink a piacon a legkiforrottabbak.

– Sem az SAP, sem mi nem csinálhatunk mindent egymagunk. Mi arra kívánjuk

összpontosítani tevékenységünket, amiben hitünk szerint a legjobbak vagyunk: az ügyfeleinket kiszolgáló alapvető alkalmazásokra. Meghatározó szerepet játszik például manapság a felsőoktatásban. Megvettünk egy céget, az Intrepidet, a kiskereskedelmi piaci szegmens szükségleteinek kielégítésére, egy másikat, a TriMarkot pedig az életbiztosítási ipar számára. S további akvizíciókat tervezünk.

– Milyen más területek meghódításával kerekedne ki tevékenységi körük, s milyen egyéb felvásárlási terveik vannak?

– Alapalkalmazásokat akarunk kínálni az általunk célba vett iparágaknak. Az egyik a pénzügyi szolgáltatások területe. Elsősorban a bankok, a biztosítók és a brókercégek érdekeit szem előtt tartó felvásárlásokra és szoros együttműködésre lehet számítani.

– Vajon iparág-specifikusabbá válik-e a PeopleSoft?

– Igen. Ezenkívül szélesíteni akarjuk terméksaládunkat, vagyis több országban is meg akarunk jelenni, és termékeinket további jellemzőkkel és funkciókkal akarjuk kiegészíteni. Mindeközben pedig még erősebben kívánunk összpontosítani egyes sajátos területek – a kormányzati munka, a kiskereskedelem, a pénzügyi szolgáltatások – igényeire.

– Létezik-e olyan objektív kritérium, amelynek alapján eldönti, hogy megvásárolni érdemes-e technológiát, vagy kifejleszteni?

– Először is megnézzük termékmátrixainkat, és minden esetben meghatározuk az abszolút prioritásokat. Ezután kezdünk el bevásárlási célpontot keresni vagy saját fejlesztésben dolgozni. A saját fejlesztés elsősorban élvezet. Ha a piaci megjelenés ideje nem túl lényeges, ha a feladatot mi magunk képesek vagyunk megoldani az általunk megszabott időn belül, akkor a belső fejlesztés mellett döntünk. Ha pedig ez nem sikerül, akkor partner után kell néznünk, vagy fel vásárolnunk valamely céget. S ha az általunk kiszemelt cégtől várható számunkra a legjobb megoldás, de neki nem fűződik érdeke a felvásárláshoz, akkor partnerszövetségre lépünk vele, így megőrizheti függetlenségét.

– Felvásárlási terveiknek van-e dollárban kifejezhető határa?

– Igen. Legnagyobb beszerzésünk a

250 millió dollárért vásárolt Red Pepper volt. Valószínűleg ennél feljebb nem fogunk menni. Nagyon ellene vagyunk ugyanis az egyenlő felekkel való egyesülésnek: meg sem fordulna a fejünkben, hogy például egy Baanal vagy egy J. D. Edwardsszel egyesüljünk.

Névjegykártya

Nevé: Dave Duffield

Munkahelye: PeopleSoft, Inc.

Kora: 57 év

Funkciója: elnök-vezérigazgató

Fizetése: évi 242 000 dollár

Legnagyobb sikere: A PeopleSoft megalapítása, azok után, hogy a szinten általa létrehozott Integral Systemstől távozott, mert ott nem voltak hajlandók átutalni PC-re a humán erőforrás-tervező alkalmazásokat.

Legfőbb kihívásai: Versenyezni az SAP-vel; teljes terméksomagot kínálni a vállalati termelésirányítás (ERP) piacán.

Személyes megjegyzés: A szoftverüzlet egyik legkedvesebb vezérigazgatójának tartja.

– Mit szólna például a Vantive-hez? Szárnyra kaptak ilyen hírek...

– Lehetséges. A Siebel is jó cég.

– Továbbra is vannak olyan felhasználók, akik elkötelezik magukat az SAP vagy a PeopleSoft mellett, de a többség integrálni akarja a két cég megoldásait. Mit kívánnak tenni: beállnak a Business API-támogatók táborába, vagy esetleg az Extensible Markup Language (XML) érdeklődőket?

– Csak azt mondhatom önöknek, hogy három év múlva az SAP, a PeopleSoft és más olyan cégek termékei, amelyek áttértek az üzenet alapú architektúrára, sokkal könnyebben integrálhatók majd egymással, mint ma.

– A PeopleSoftnak szüksége van-e arra, hogy saját üzenetkezelő szoftvert fejlesszen ki?

– Ahhoz, hogy az ember egy üzenetkezelő architektúrát használata vehessen, meg kell terveznie a rendszerét. Nem fogunk saját köztes szoftvert létrehozni, mint az Open Horizon vagy a Marimba; inkább a BEA használatát mellett megírjuk azokat az alkalmazásokat, amelyek az üzenetkezelő architektúrát a legjobban kiaknázzák. Nem úgy van az, hogy csak fogunk egy sima ügyfél-kiszolgáló felépítésű programot, aztán hirtelen kinevezük üzenetkezelőnek. Bizonyos átalakítási munkákat mindenféleképpen el kell végezni ahhoz, hogy hatékonyan lehessen használni az üzenetkezelést.

– Vagyis számíthatunk arra, hogy a PeopleSoft-alkalmazások következő nagy átdolgozásaiban lényegesen üzenetcentrikusabbak lesznek?

– Ez a folyamat már vagy három éve megkezdődött, és egyre messzibbre jutunk ebben az irányban. A BEA használata volt az első fontos lépés, amely hozzásegített bennünket a háromrétegű architektúrához, valamint az ügyfél és az alkalmazáskiszolgáló közötti nagyobb mértékű üzenetkezeléshez. Tehát tovább haladunk a megkezdett úton.

– Milyen vetélytársnak látja az Oracle-t az alkalmazások piacán?

– Amióta Larry Ellison vette át az alkalmazások üzletágát, nem érzékeljük, hogy kiélezte volna a piaci versenyt az Oracle. Ráadásul az a hír járja Ellisonról, hogy még azokról a saját alkalmazásairól sem tud sokat, amelyek most szerepeltek az Oracle felhasználói konferenciáján. Ebből én csak arra következtethetek, hogy még mindig nem veszi elég komolyan a feladatát. Személy szerint én nem hiszem, hogy Larry Ellison bármennyire is érdekelné a felhasználók boldogsága.

– Mit mondanak az önk felhasználói a 2000. év problémájáról? Mennyire felkészültek, és mennyire készségesek a megoldás befogadásában?

– Sikereket értünk el bizonyos politikai szervezeteknél, ahol úgy hat héten belül éles üzemen is elindult a rendszer. Meg lehet csinálni ilyen hamar is, de előbb mentálisan és emocionálisan kell felkészíteni az ügyfeleket. Persze rövid időn belül meg kell érteniük, hogy nem kaphatnak meg mindent úgy, ahogy azt elképzelték. Ezt figyelembe véve mi felkínáljuk nekik azt a lehetőséget, hogy amint sikerült túljutniuk egy problémán, saját igényeikhez igazodóan újrafelkonfigurálhassák, barátságosabbá tehessek a szoftverüket. Van egy erőforrás-kihelyezési kezdeményezésünk is: nagy nevű partnerekkel tárgyalunk, mint amilyen az EDS [Electronic Data Systems] és a CSC [Computer Sciences Corp.], amelyek outsourcing keretében szállítják a szoftvert a felhasználóknak.

– És ez az erőforrás-kihelyezési program működik már?

– Most vizsgáljuk a lehetőségeket. Van egy új kezdeményezésünk, a PeopleSoft Business Network. Ez is egy alternatíva a közepes méretű cégek számára, amelynek keretében a felhasználó a weben át bérelhet alkalmazásokat a PeopleSofttól; pontosabban jelenleg a PeopleSofttól és egy szolgáltatótól. Szövetségre lépünk olyanokkal, akik ebben hajlandók együttműködni velünk.

– Létezik már a PeopleSoft Business Network, vagy még csak dolgoznak rajta?

– Már meg is van az első ügyfelünk.

– Név szerint?

– Az Excite.

– Sokat írták-mondták már a Windows NT-ről, hogy a felhasználók nem tartják elég megbízhatónak a nagy alkalmazások futtatására. Milyen visszajelzéseket kaptak saját ügyfeleiktől ezzel kapcsolatban?

– Nos, az NT a háromrétegű rendszer-architektúra mindegyik komponensén működőképes. A szerveren és a középső rétegen, azaz állománykiszolgálóként fenomenálisan teljesít. Ami pedig a harmadik szintet, az adatbázis-kiszolgálót illeti, a kis és közepes cégek számára megfelel. De az is igaz, hogy a nagyvállalatok még nem térnek át erre.

– A munkafolyamatok területén létezik-e valamilyen kezdeményezésük?

– Igen, van egy kiváló, a munkafolyamat támogatására szolgáló köztes termékünk, amely a PeopleSoft 6 megjelenése óta működőképes.

– Maradjunk még egy kicsit a köztes szoftvereknél! Ön szerint érezhető-e olyan piaci igény, hogy ezek is csomagban jelenjenek meg, akár egy PeopleSoft-alkalmazáskiszolgálóval?

– Igen.

– S önök fontolóra vettek ilyesmit?

– Partnerek segítségével kívánjuk kiszolgálni ezt az igényt. Olyan szövetségesünk vannak ebben, mint a Cisco, a Microsoft, a HP és a Compaq.

Mike Vizard, Katherine Bull
(InfoWorld)



Storage System
SONY

> **Termékek:** Floppy lemezek

DDS kazetták (60, 90)
DDS-2 kazetta (120)
DDS-3 kazetta (125)

8 mm kazetta (160, 170)
8 mm AIT kazetta

MiniDisk kazetta (140MB)

adathordozók és optikai eszközök hivatalos magyarországi disztribútora

Weboldali megrendelési lehetőségek:
Foglaljon biztosságot, az rövid határidővel beszeressék Önnek a kívánt darabot!

Storage System Kft.
1051 Budapest
Városmárty utca 1. IV. 412.
Tel.: 266-1717 Fax: 266-1292
10023, 5214@COMPUSSERVEK.COM
STORAGE@MAIL.MATAV.HU

> **Termékek:** Írható CD 74 perces

Újrírható CD 74 perces

Optikai lemezek:

3,5" (128, 230, 540, 640 MB)
5,25" (1.2, 1.3, 2.3, 2.6 GB)

Consultronics

A World of Good for your Network

Consultronics Ltd. dinamikusan fejlődő magyarországi szoftverfejlesztő leányvállalata szoftverfejlesztőket és szoftverfejlesztő mérnököket keres telekommunikációs információs rendszerek fejlesztéséhez.

- Háttér:**
- szeretné, hogy munkáját anyagilag is elismerjék és
 - szeretné Magyarországon megtalálni a boldogjátékát, de
 - nem szeretne egy nagy gépezet kis fogaskereke lenni és
 - angol nyelven képes a kommunikációra, valamint
 - ismeri a C++ és az SQL nyelveket,
 - esetleg hálózatomenedzést szoftver fejlesztésében már tapasztalatot szerzett.

Kérem, küldje el önéletrajzát a 372-0583-as faxszámára vagy írjon a következő címre:

Consultronics Development Kft.
1111 Budapest, Műgyűzőm rkp. 3.
Budapesti Műszaki Egyetem „D” épület 1/104.
E-mail: office@gw.cdk.bme.hu

További információt a 372-0580-as telefonszámon kaphat.



Foton
1000 EIT

Pénzügyi rendszerek fejlesztésével foglalkozó budapesti cég keres fiatal, dinamikus csapatába főállású

Windows C/C++ és/vagy Clipper programozási nyelven gyakorlatiattal rendelkező **szoftverfejlesztőket.**

Hálózati, SQL-, Java-ismeret előny jelent.

Odaadó munkáját vonzó jövedelemmel honoráljuk!

Jelentkezés a 352-0317-es telefonszámon.

A Pannon-Computing Kft. keres **C++, Windows NT-, illetve SQL-ismeretekkel rendelkező programozókat.** Németnyelv-tudás előny. E-mail: pannonco@eiender.hu Telefon: 303-1168

Amerikai-magyar vegyesvállalat keres főállásra fiatal szoftveres **programozó munkatársa** NT platformra. Gyakorlat

DELPHI-ben szükséges, SQL- és internet-ismeret előny. Jelentkezéseket várjuk az interickert@mail.mate.hu címen és az alábbi címen:

InterTicket Kft.
1085 Budapest, Gyulai Pál u. 13.
Telefon: 266-0000 Telefax: 266-7676

Appaloosa Software Kft.

Amerikai érdekltségű játékszoftver-fejlesztő cég GRAFIKUSOKAT keres

elsősorban 3D-s játék fejlesztéséhez. Várjuk azonban gyakorlatiattal rendelkező, számítógépes grafikussok jelentkezését is. Kreativitás, önállóság és kitartás feltétel.

Amit kínálunk: Szakmai kihívás = versenyképes jövedelem • új, izgalmas, érdekes feladatok...

Ha pályázatunk felkeltette érdeklődésed, küldd el szakmai önéletrajzodat és néhány munkádat a következő címre: 1537 Budapest 114. Pf. 453/467, vagy az alábbi e-mailre: dizal.lron@appaloosazsft.com



Appaloosa Software Kft.

Amerikai érdekltségű játékszoftver-fejlesztő cég PROGRAMOZÓKAT keres

3D-s játék fejlesztéséhez.

Elvárások: C nyelv ismerete • C++-, Assembly-ismeret előny • önállóság • kreativitás

Amit kínálunk: szakmai kihívás • versenyképes jövedelem, izgalmas, érdekes feladatok...

Ha pályázatunk felkeltette érdeklődésed, küldd el szakmai önéletrajzodat és néhány munkádat a következő címre: 1537 Budapest 114. Pf. 453/467, vagy az alábbi e-mailre: dizal.lron@appaloosazsft.com



A Creative Engineering Kft.

külföldi megbízásból, Budaörsön működő, szoftverfejlesztő csoportjába azonnali beállással keres olyan, hosszú távra elhelyezkedni kívánó, felsőfokú végzettségű **programozókat,**

akik az alábbi területek valamelyikén gyakorlatiattal rendelkeznek.

- MS Windows NT környezetben GUI-fejlesztés (Visual C++)
- 3D grafikai rendszerek, algoritmusok fejlesztése (C++, Silicon Graphics)
- MS Visual Basic és/vagy VBA-programozás (SQL-ismeret előny)

Minden esetben szükséges az angol és/vagy a német nyelv kommunikációs szintű ismerete.

Pályázatát kérjük, az alábbi címre küldje: 2040 Budaörs, Pf. 174. Fax: (06-23) 505-011 E-mail: attila.kovacs@creative.hu

A nemzetközileg elismert, 100%-ban amerikai tulajdonú Recognita Rt.

szoftvertesztelési feladatokra

középfokú végzettségű számítástechnikai munkatársat keres.

Követelmények:

- a felhasználói szintnél mélyebb számítástechnikai ismeretek
- társalgási szintű angolnyelv-ismeret

A betöltendő állásról szívesen nyújt felvilágosítást Torsán József a 452-3725 telefonszámon.

Kérjük, küldje el hozzánk részletes angol nyelvű önéletrajzát 1998. október 29-ig a következő e-mail címre jozsef.torsan@caere.com vagy levélben a 1550 Budapest, Pf. 210 levélcímre.



• CAERE Company

Consultronics

A World of Good for your Network

A Consultronics Ltd. dinamikusan fejlődő magyarországi szoftverfejlesztő leányvállalata rendszerüzemeltetőket keres.

Elvárások: A felhasználói UNIX, Windows 95/NT, operációs rendszerek beállítása, hangolása, gondozása, upgrade-je, hibajelzők megoldása, a hibafelderítés végzése. Üzemeltetésigazgató és üzemeltető feladatok végzése, A LAN felügyelése.

Elvárások: • angol nyelvű számítástechnikai szakszóveg olvasás/értési képesség

- a hibafelderítés módszairól ismeret
- az adatszintű szoftverben használt operációs rendszerek (Windows, UNIX) és hardverek (PC és DEC Alpha típusú) beható ismerete
- sikeres iránti elkötelezettség és elhivatottság
- szorgalmas, megbízható magatartás
- gyors felépítő- és javítóképesség
- érdeklődés a technikai újítások iránt

Amerikában a fentiekben magán ismert, kérem, küldje el önéletrajzát a 372-0583-as faxszámára vagy írjon a következő címre:

Consultronics Development
1111 Budapest, Műgyűzőm rkp. 3.
Budapesti Műszaki Egyetem „D” épület 1/104.
E-mail: office@gw.cdk.bme.hu

További információt a 372-0580-as telefonszámon kaphat.

Solution Provider

keres

fiatal, energikus angol vagy német nyelvtudással rendelkező felsőfokú végzettségű **programozókat**

C, C++, SQL, vagy MS VisualStudio és Windows NT, vagy UNIX ismerettel tervezés – fejlesztés

- jó közösség és hangulat –
- nagy kihívás –
- fejlődési lehetőség –

Jelentkezés: Szakmai önéletrajzzal, fizetési igény megjelölésével. Levélcím: 1148 Budapest, Nagy Lajos király útja 20. szám II. em. Fax: 467-2035 E-mail: eastron@eastron.hu



Appaloosa Software Kft.

Leading software development company having an excellent position on the US computer and video game market seeks a **Manager Assistant** to assist the managing director and to promote the successful completion of the company's projects.

We offer an interesting, many-sided job and a competitive salary. In case of a good performance, our company guarantees a safe position and a lot of possibilities regarding both career and income.

The successful candidate should be ca. 26-28 years of age and prepared to work hard, have a university degree in mathematics or engineering, be able to communicate in English well (both in writing and speech), and have an organized, disciplined character. The person we look for has ambitions in the versatile field of management, so his/her interest should not be purely technical.

If you are interested in this opportunity, please send your curriculum vitae in English to the following address: 1537 Budapest 114., Pf. 453/467. Code-word: "Manager Assistant"

PC-s ügyviteli szoftvereket fejlesztő cég keres pénzügyi, számviteli területre

vezető szervezőt,

aki több száz példányban eladott rendszer folyamatos karbantartását koordinálja, valamint vállalja egy új változat megtervezését és kivitelezésének irányítását.

Szakmai önéletrajzot a következő címre kérjük: 1536 Budapest 114. Pf. 295

Az egészség ügyét szolgáló CHINOIN Rt.

rendszer-szervezőt

keres

Feladatok:

- adott alkalmazási folyamat elemzése és minősítése
- részvétel az informatikai rendszer kivitelezésében, a bevezetés irányítása, felügyelete és tesztelése

Elvárásaink:

- informatikus/villamosmérnök/szervező mérnök/közgazdász végzettség
- folyékony angolnyelv-tudás
- SAP vagy más integrált vállalati rendszer ismerete előnyt jelent

Fényképpel ellátott szakmai önéletrajzát és bemutatkozó levelét küldje az alábbi címre:

CHINOIN Rt. Humán erőforrás
1045 Budapest, Tó u. 1-5.

Érdeklődni a 369-0900/2172-es telefonszámon lehet.



sanofi

Informatikai, távközlési eszközök forgalmazó sikeres amerikai-magyar vegyesvállalat keres önálló problémamegoldástól, helyszíni üzembe helyezéstől nem megtagadó, lelkes **MŰSZAKI MUNKATÁRSAT.**

Kezdetek is várunk, egyetemi végzettség NEM szükséges. PC-, Internet-ismeret előny. Változatos, érdekes munka, magas jövedelem! Jelentkezés: MM 987 jellegre a kiadóba. (Cím: IDG Lapkiadó Kft., 1537 Budapest, Pf. 386)

Informatikai, távközlési megoldásai közvetlen értékesítésére keres sikeres amerikai-magyar vegyesvállalat **ÜZLETKÖTŐT.**

Értékesítési tapasztalat. PC-, Internet-ismeret előny. Változatos, érdekes munka, teljesítményarányos jövedelem!

Jelentkezés: ÚT 986 jellegre a kiadóba. (Cím: IDG Lapkiadó Kft., 1537 Budapest, Pf. 386)

Saját részünkre irandó ügyviteli programok írásához keresünk Visual FoxPro-ban programozót vagy a forrásnyelvé programot megvásároljunk.

Tevékenységi köreink: importőr, nagy- és kis-kereskedelem.

Progopt Bt.
Telefon: 351-4746 Telefax: 342-8290

ALBACOMP activa

ATX számítógép

Pentium® II processzorral

289.900,-⁺ áfa

1 év helyszíni garancia

- Intel AL440LX ATX (PII233-333) alaplap
- Intel Pentium® II 233 MHz 512KB L2 cache CPU
- 3 PCI, 1 ISA, 1 Combo slot
- Integrált 2 gyors soros/1 párhuzamos port
- Integrált infravörös port, 4s Ultra DMA IDE illesztő
- Integrált Yamaha audio chip, Philips 170W hangszóró pár
- 32 MB SD RAM, 1.44 MB floppy
- 2.5 GB IDE HDD, Quantum Eclipse Ultra ATA
- S3 Virge 2MB (MAX 4 MB) PCI SVGA vezérlő
- 15"-os Philips 105S SVGA color monitor, 0.28, 1024x768, LR/NI
- 32x sebességű IDE CD ROM drive
- ATX desktop ház
- Microsoft OEM PS2 egér+pad
- Magyar BTC billentyűzet, W95 kiosztás
- MS Windows 98 (CD+doku) OEM licenz
- MS Word 97 OEM magyar (CD+doku) OEM licenz
- 1 db MS program választhatóan az alábbiak közül:
 - MS Monster Truck
 - MS Hellbender
 - MS Autoroute Express

Munka vagy játék? – Munka után játék!



Albacom Rt.
8000 Székesfehérvár
Mártírok útja 9
Tel.: (22) 315-414
Fax: (22) 327-532

Budapesti Kirendeltség
1139 Budapest
Frangepán u. 8-10.
Tel.: 329-1493
Tel./fax: 349-0152

Szaküzletek:
1065 Budapest
Nagymező utca 25.
Tel.: 311-8095
Tel./fax: 331-8108

1011 Budapest
Fő utca 31.
Tel.: 201-4409
Fax: 201-4322

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



A Pentium védjegy az Intel Corporation bejegyzett védjegye. Az MMX védjegy az Intel Corporation védjegye.



FUJITSU
THE ART OF TECHNOLOGY

FUJITSU
MADE IN JAPAN

Merevlemezék és Magneto-optikai meghajtók

A Fujitsu hirtelenre érkező új legújabb lemezei alkalmasak a legújabb számítógépek számára. A legújabb lemezek nagy sebességű adatátvitellel rendelkeznek, így az Ön igényeit teljes mértékben kielégítik.

Merevlemezék

Audió/Video alkalmazásokhoz is használható 3.5" SCSI Ultra160 merevlemez
5 év garancia
7200 és 10000 fordulat/perc sebesség
4.65 GB, 9,1 GB, 18,2 GB modellek

Magneto-optikai meghajtók

Belső (3.5") és külső (5.25") modellek. Maximalizálható 840 MB tárolókapacitás. SCSI és parhuzamos (interfészt) való csatlakoztatás. Maximalizálható 48MB/sec adatátviteli sebesség. Többnyelvű operációs rendszerekkel kompatibilis.

Precomp-Hungary Kft.
1107 Budapest, Kende u. 31.
Tel: 386-8760, 386-8761, 386-8762, 386-8763

Nest Kft.

1111 Budapest, Kende u. 13-17.
Telefon: 386-8760
Telefax: 466-7503

Szoftverek az FTP Software-től:

OnWeb Host v2.0

A Web-to-Host elven működő terminál emuláció új változata

OnNet Host v4.0

Új termék: Terminál emuláció Windows 95 és NT környezetre

OnNet Host Suite v4.0

A sikeres Network Access Suit új változata

InterDrive Client v4.0

Az ismert NFS kliens program javított, bővített új változata

További felvilágosításért forduljon hozzánk!

40013

Microsoft
Belsőleg Próbálható

Microsoft PC szoftverek operációs rendszerek

ms dos 6.22	12 285
windows 95 hungari	48 263
windows 98 engl	48 200
windows 98 engl. upg	25 150
windows nt workstation 4.0	74 529
windows nt workstation 4.0 upg	35 159
server alkalmazások	
backoffice server 4.0 english	591 300
backoffice small business server 5 user	352 630
exchange svr 5.5.5 client	236 450
msp office 97 resource kit	12 960
msp windows nt resource kit	15 120
msp windows 98 resource kit	15 120
prony server 2.0	236 450
sva server 4.0 5 user	314 940
sql server 6.5.5 client	329 250
windows nt server 4.0 16 client	151 960
windows nt server 4.0 5 client	265 239
windows nt server 4.0 cal msp 1 user	8 300
irodai alkalmazások	
accele 97 hun	77 900
accele 97 hun upg	20 500
autoroute express europe 6.0	17 100
excel 97 hun	77 900
excel 97 hun upg	20 500
microsoft glsl 98	9 180
money 98 for 32-bit	5 700
office 97 developer edition	188 780
office 97 prof hun upg	73 100
office 97 stand hun	115 200
office 97 stand hun upg	69 600
outlook 98 engl	24 570
powerpoint 97 32 bit	77 900
power 98	116 500
word 6.0 proofing tools german	15 700
word 7.0 proofing tools german	17 200
word 97 hun upg	77 900
word 97 hun	20 500

Budapest Szoftver Áruház

Windows 95

word 97 proofing tools german	18 310
14 800	
fejlesztő rendszerek	
frontpage 98	35 150
frontpage 98 upg	12 280
msdn universal for 32-bit	589 600
visual basic 6.0 prof	127 600
visual basic 6.0 prof. upg	63 700
visual basic 6.0 stand.	23 450
visual c++ 6.0 prof	127 600
visual c++ 6.0 prof. upg	63 700
visual c++ 6.0 stand.	23 450
visual c++ enterprise 6.0	282 600
visual foxpro 6.0 prof.	127 600
visual foxpro 6.0 prof. upg	63 700
visual interdev 1.0	127 600
visual java++ pro. 1.1	21 700
visual studio enterprise 97	352 600
multimédia cd-4	
borisbe 98	11 170
chess island 1.0	8 890
clay compiler 2.0	11 170
emerge world atlas 3.0	14 170
flight simulator 98	12 870
graf. 4.0 win95	11 170
magic school bus dinosaurus	6 610
magic school bus oslalomt	6 610
magic school bus solar system	6 610
akciók, szolgáltatások	
széles körű audió/vidéo/interfészalás, hálózati beállítás, installációk, levelező rendszerek képzése	4 900
ms small business server 5 user + office 97 prof. hun lic. 5 user 499 990	
Az Microsoft a msp-ok minimum rendelési listáján 10 pontra csökkentette, bővített információkat hívja a lent felsorolásunkat	
már rendelhető a windows 98 magyar változata	

Microsoft
Sales Specialist
Működő rendszerek munkatársaink által rendelkezésükre

Akciók termékek és újdonságok:

nyelvtörz 3 akció	1 990
ms small business server 5 user + office 97 prof. hun lic. 5 user 499 990	
Az Microsoft a msp-ok minimum rendelési listáján 10 pontra csökkentette, bővített információkat hívja a lent felsorolásunkat	
már rendelhető a windows 98 magyar változata	
ms windows 98 hun	49 240
ms windows 98 hun upg	25 670
complain-nt a névvel nagylevelon 1-X	
lotus hyperintex változata	
plm!!! irodalmi és művelődési lexikon	4 900
logitech audioscan	5 000
pressworks	12 280
ms carl precision racing 2.0	12 280
ms baseball 3d	12 280
ms dilberts desktop games 1.0	5 340
ms home workshop	5 340
ms wining mouse	4 990
Az árak kizárólag a reklámozott eszközök árát tartalmazzák	

Nem csak bolt, de üzlet!!!

szoftver ABC

Telefon: 329-2737, 329-2738,
329-2490, 329-3492
Fax: 329-2720, 201-8619
1137 Budapest, Jászai Mari tér 3.

Levél cím: 1391 Bp. Pf. 218 Http://www.SzoftverABC.com/ E-mail: info@SzoftverABC.com

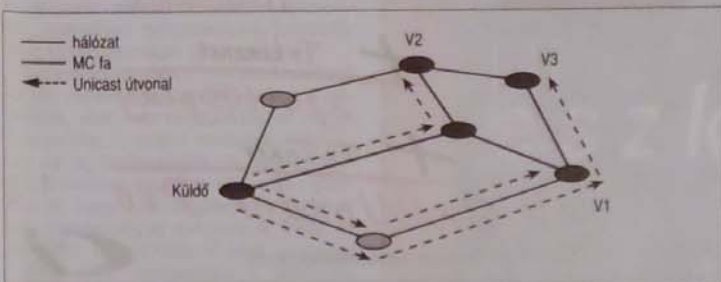
egyéb pc szoftverek operációs rendszerek

intranetware 10 user	485 130
intranetware 5 user	253 510
irodai alkalmazások	
corel wordperfect suite prof. 8.0	117 580
harvard graphics 4.0 for win95	131 800
lotus orgazlat 97 win95	16 610
lotus smartbyte millennium	189 890
wintax pro 8.0 cd	28 650
grafikai alkalmazások	
adobe acrobat 3.0	85 410
adobe illustrator 7.0 upg	47 810
adobe pagemaker 6.5 upg	56 910
adobe photoshop 5.0	213 520
adobe type manager 4.0 deluxe	23 660
autocad r13 win95	10 830
corel artihow 7	94 530
corel draw 5.0	31 300
corel draw 6.0 hun	62 830
corel gallery 1,000,000	35 410
corel gallery 200,000	15 760
corel pluto 10 pack letures	11 850
corel pdfhouse/mega doku	14 990
corel ventura 8.0	158 860
macromedia director 6.5	284 910
macromedia flashand 8.0	132 910
masterclip clipart collection 202000	21 270
viso 5.0 prof.	118 260
fejlesztő rendszerek	
borland c++ 5.02	72 800
borland c++ buildit stand.	31 400

Logitech, COMPAQ, CHEYENNE, SYMANTEC CERTIFIED RESELLER, Novell, Borland, hp termékek, MCAFFEE, FRACIAL DESIGN, MACROMEDIA, SCALA, IBM, Lotus, HEWLETT PACKARD Budapest, BUDAPESTI ARHÁZ

A grafikus felületek elterjedésével ugrásszerűen megnőtt a webet használók száma és a hálón keringő adatok mennyisége. De nem pusztán a népszerű weblapok túlszűfolttsága okoz fennakadást: ezeknek az oldalaknak a tartalma rendkívül gyorsan változik, ezért a mostani gyorsítótáras technikák nem lehetnek hatékonyak. Találkozhatunk azonban olyan törekvésekkel, amelyek szerint nemcsak új technikákra van szükség, hanem részleges paradigmaváltásra is: az eddigi lekérési eljárások mellett meg kell jelennie a „nyomós” webállomány-kezelésnek. A folyamatos többutas adatküldésnek (Continuous Multicast Push – CMP) elkeresztelt technika elvileg hatékonyabban kezeli a háló erőforrásait, enyhíti a kiszolgálók terhelését, csökkenti a válaszadási időt, és növeli a háló kapacitását. Az alábbiakban e technika meghatározó eleveit tekintjük át.

Alighanem mindenki számára nyilvánvaló, hogy az internet és a web sávszélesség és kiszolgálókapacitás iránti igényét nem lehet pusztán több s nagyobb sávszélességű, gyorsabb eszközzel kielégíteni. A különféle ösztönzők, például a megkülönböztető árazási technikák alkalmazása csak részleges megoldást nyújthat, s ezek – mint általában véve a szabályozók – nem is túlságosan időállóak. A webben ma az a legégetőbb baj, hogy a népszerű portálok előtt dugók keletkeznek: újabb és újabb lekérések folytán ugyanaz az adatfolyam rendkívül sokszor halad végig ugyanazon az útvonalakon. Ráadásul ezek az adatok leginkább rövid életű informá-



1. ábra. Multicast letapogatója

ciókat, híreket, tőzsdéi jelentéseket és egyéb, meglehetősen gyorsan változó tartalmat hordoznak. Nemrégiben dolgozták ki a folyamatos többutas adatküldésnek (Continuous Multicast Push – CMP) elnevezett paradigmát: ez hatékonyabb megoldást kínál a jelenlegi, hierarchikus gyorsítótáras alapú eljárásoknál. A multicast elv hálózati topológiáját az 1. ábrán láthatjuk.

Mi a baj a cache-sel?

Sokak szerint tulajdonképpen semmi. A cache megoldások (ezek – ha hasonló célt szolgálnak is – nem keverendők össze a személyi számítógépek processzorai mellett található gyorsítótárakkal) szintén a sávszélességigény csökkentésére és jobb kapacitáskiszárazásra törekednek az

interneten. A széles körben elterjedt cache-ek az alkalmazási rétegben helyezkednek el, és többlépcsős gyorsítótárak létrehozására is lehetőséget adnak. A legtöbb internetszolgáltató és internete kapcsolódott más szervezet alkalmaz ilyen gyorsítótáras megoldást; ez a módszer a gyakran meghívott címek dokumentumait helyben tárolja, így az ugyanarra a lapra vonatkozó, több ízben kiadott lekérések a világháló helyett csak a helyi hálózatot terheli. A különböző rétegekben elhelyezett cache-ek együttműködnek egymással, prioritások szerint megoszthatják a dokumentumokat, és ezzel javíthatják az elérési hányadot. A gyorsítótáras megoldásoknak is megvannak a hátulütői, néha több is, mint amennyi az erényük, íme:

– A cache rendszerek telepítéséhez újabb erőforrások kellene: külön lemezegységek, szoftverek, számítógépek (helyettesítő kiszolgálók például).

– A hatékony működés végett a különböző gyorsítótáraknak együtt kell működniük egymással, s emiatt átlagosan több erőforrást kell használni.

– A gyorsítótáraknak híven meg kell őrizniük a dokumentumok közti kapcsolatokat, egyszeresmind pontosan és a lehető leggyorsabban kell frissíteniük a dokumentumokat.

Népszerűbb weblapokon, hogyha a tartalom viszonylag ritkán változik, a gyorsítótár-hierarchiát alkalmazó megoldás látszik a legalkalmasabbnak. Ezzel a megoldással a helyi hálón vagy az internetszolgáltató ügyfélkörén belül lehet tartani a webes forgalom felét, sőt a szükséges sávszélesség, valamint a terhelés is csökkenthető. Vannak azonban olyan webes dokumentumok is, amelyeket használatlan volna gyorsítótárba tenni: tőzsdéi

adatok, árverések, illetve bizonyos elektronikus kereskedelmet lebonyolító helyek adatai nagyon gyorsan változhatnak, egyszeresmind sokak érdeklődésének tartanak számot. A CMP paradigmát képviselő szerint ezeken a helyeken érdemesebb multicast „műsorozást” alkalmazni.

Napjainkban az úgynevezett Harvest cache és ennek „közösségi leszármazottja”, a Squid az interneten legelterjedtebb hierarchikus gyorsítótáras megoldás. Ha a hierarchia gyorsan változó és sűrűn látogatott dokumentumokat tárol, akkor a következők történnek benne:

– A felhasználó kérése minden egyes cache-szinten végighalad; mindegyiken igazolni kell, hogy a tár nem tartalmazza a keresett frissítést, s a kérés ezzel végül feljut a hierarchia tetejéig.

– A gyökérben található cache-kiszolgáló megkeresi az eredeti dokumentumot

tartalmazó portált, majd unicast módon letölti a kívánt weblapot.

– Ugyanez a kiszolgáló ezek után – szintén unicast technikával – elküldi az alatta levő cache-kiszolgálónak a dokumentumot – már annak, amelyiknek szüksége volt arra. Az új, frissített változatról minden egyes szinten másolat készül.

Rendszerint a hierarchia tetején elhelyezkedő gyorsítótár akasztja meg leginkább a forgalmat, mivel annak rengeteg a dolga: kezeli az összes letöltési kérést, a frissítéseket, bibelődik a valahol az alsóbb szinteken elvesztett dokumentumokkal. Amennyiben a tárfeltöltés nincs megfelelően elosztva, könnyen megtörténhet, hogy több időbe telik végiggyműköltetni a dokumentumot a hierarchián, mint a kérést kiadó kiszolgálónak közvetlen kapcsolatba lépnie a kérésben foglalt címmel. Ráadásul – csak hogy a dolog még bonyolultabb legyen – a gyorsítótáraknak együtt is kell dolgozniuk, hogy csökkentsék a késéseket. (Az Egyesült Királyságban a gyökér cache hat különböző gépből áll; e hatból kettő mindig aktív.) Valószínű, hogy kidolgozhatók sokkal hatékonyabb tárolási eljárások, de ezek bonyolultabbak és további erőforrásokat követelnek.

Szívás és nyomás

Mostanában egyre több példa mutatja azt, hogy az internet szívásos (pull) – azaz lekérdezésen alapuló – technikai mellett feltűnnek a nyomásos (push) technikák is; ezeknek az a lényegük, hogy a kiszolgáló valamilyen megállapodás alapján „átnyomja” az igényelt webdokumentumokat a vele megállapodottaknak. Az adatküldés túlsúlya nem ismeretlen a tömegkommunikációban: tulajdonképpen ilyen, nyomásos technológia a televízió, a teletext és a rádió is. Mára a legnépszerűbb internethőngészőkben is megjelent a nyomásos technológia: az Internet Explorer 4.0 és a Netscape 4.02 alkalmaz egyutas szívás-nyomás (unicast pull-push) eljárásokat, a többutas módszert viszont ezek sem ismerik.

A CMP elképzelés képviselői, Pablo Rodriguez és Ernst W. Biersack (Institut Eurocom) szerint ez az eljárás jól alkalmazható nagyon népszerű és gyorsan változó webes dokumentumok terjesztésében; számottevően jobb eredményeket hoz a terheltségben, a sávszélességben, a válaszadási időben, valamint a méretezhetőségben is.

Kitalálói a folyamatos többutas adatküldést egy három technikát ötvöző adattovábbítási rendszer egyik elemének szánták. A szóban forgó három technika: egyutas (unicast), aszinkron többutas továbbítás (Asynchronous Multicast Push – AMP), valamint a CMP.

Egyutas lekérdezés (Unicast Pull) – eszerint a webdokumentum a felhasználó kérésére indul útjára; ez a ritkábban látogatott portálok esetében optimális.

AMP – eszerint a rendszer egyetlen multicast üzenettel válaszol az ugyanazon dokumentumokra vonatkozó, kis időközönként beérkező igényekre. Ez a módszer igen eredményesen használható a népszerűbb, de nem megrahamozott dokumentumok esetében.

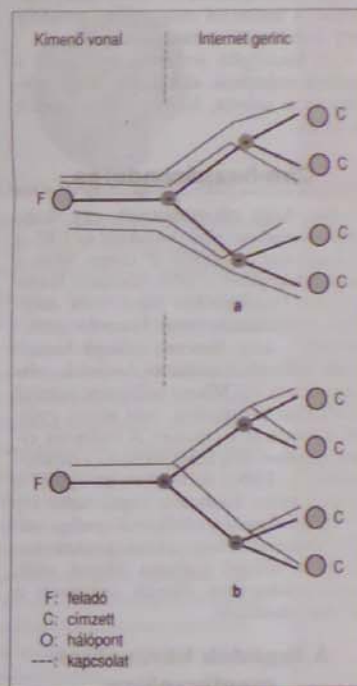
Push és pull

Internetes technikák

CMP – eszerint a rendszer folyamatosan küldi a dokumentumot az összes kijelölt címre. Ez a kézbesítési módszer nagyon gyakran keresett dokumentumokkal ad jó eredményt, mert azokra nem érdemes cache-technikát alkalmazni. A CMP-t használó webes kiszolgáló mindig a dokumentum legutolsó változatát küldi szét. Fogadóoldalon a kiszolgálók úgy vannak hangolva, hogy csupán a biztonságos letöltéshez szükséges ideig tartózkodjanak a csoportos címen, s utána minél előbb távozzanak arról. A biztonságos letöltési idő lerövidítésére érdemes az előrehaladó hibajavító technikát (Forward Error Correction – FEC) és a ciklikus adattovábbítást együttesen használni.

CMP közelebbről

A folytonos multicast rendszerű adatküldés eszközei az OSI modell szállítási rétegében helyezkednek el. Internetes kon-



2. ábra. Unicast (a) és multicast (b) címzés

textusban a CMP modell azt követeli meg, hogy a hálózati ügyfél-kiszolgáló architektúra képes legyen multicast jellegű adattovábbításra, azaz a kiszolgáló továbbítsa a rábízott csomagot az 1. ábrán látható multicast fa mentén. Ahol a fa szétágazik, ott az útválasztó másolatokat készít a csomagokról és a fa minden ágán továbbküldi őket. Ez a fajta továbbítás elsőséggént az Mbone nevű virtuális hálón létezett, manapság viszont minden új útválasztónak van multicast címzést lehetővé tevő szoftvere. A régebbi útválasztók bizonyos hányada azonban nem képes multicast címzésre, így ez a technika nem mindenhol alkalmazható. De ahol igen, ott az internet-gerinchálózaton szükséges sávszélesség jócskán csökkenthető, mivel a multicast bejárású útvonalai megvannak osztva az egyutas címzéshez képest (2. ábra). A felhasználó által észlelt késé-

sék csökkenhetnek, mert csökken a kiszolgálók terhelése. A kiszolgálónak pedig nem kell olyan bonyolult feladatot elvégeznie, mint a unicast címzésben, mert közvetlenül nem kapcsolódik a fogadóállomásokhoz.

Másfelől azonban a CMP-t ki kell egészíteni néhány technikával: címhozzárendelésel, a kérések figyelésével, valamint a terhelés szabályozásával. Ezek a technikák léteznek ugyan unicast címzésben is, de a többrányú címzéshez tovább kell fejleszteni őket. Mielőtt ezekre rátérnénk, tekintsük át a CMP működési elvét. A gyakran változó és sok igényt fogadó dokumentumok folyamatos kézbesítése a következők szerint megy:

- A webes kiszolgáló nyilvántartja a dokumentumok iránti, beérkező kérések számát, és ennek alapján eldönti, hogy mely dokumentumot érdemes folyamatosan küldeni. Ezzel kezeskednek arról, hogy csak gyakran látogatott és gyorsan változó honlapokat lehessen gyorsan továbbítani.

- A kiszolgáló ezután az adatesomághoz paritásomágot rendel, s azok elindulnak egy multicast cím felé. A kiszolgáló az üzenet végénél újakezdi a közvetítést.

- A vevő megkapja dokumentum URL-jének multicast megjelölését, majd kapcsolódik a csoporthoz. A vevők addig maradnak a multicast csoportban, ameddig meg nem kapják a dokumentumot.

- A kiszolgáló továbbra is figyeli a kérések számának alakulását, hogy leálhassa a szórást, ha már nem érkezik be kérés.

Cím-hozzárendelés

Azután, hogy rákattintottunk egy web-címre, a rendszer első dolgaként az URL-t leképezi egy megfelelő IP címre. Most a unicast leképezés a DNS (Domain Name Servers) kiszolgálókra hárul: ezek megadják a célállomás címét. Hasonló „intézmények”, azaz átmeneti jellegű kiszolgálók kelljenek a multicast üzenetek szétosztására is. Az Mbone hálózaton például az alkalmi kiszolgálók, más néven gyűjtők képezik le a címeket. A multicast címet azonban meg lehet szerezni a célállomástól is. Ebben az esetben az ügyfél a unicast címet használva kapcsolatba lép a célállomással, a célállomás pedig, mielőtt észrevette, hogy a kérés gyakran keresett és változó honlapra irányul, multicast rendszerben elkezd sugározni a kérdéses honlapot.

A fogadók kéréseinek megfigyelése

Amikor egy kiszolgáló elkezd az adatok folyamatos sugárzását, akkor a vevők egyszerűen rácsatlakoznak a fa ágaira, magával a kiszolgálóval nem foglalkoznak. Így a kiszolgálónak esélye sincsen arra, hogy megfigyelhesse a kérések számát. E fogyatékos feloldásaként a kiszolgáló múltbeli kérések alapján megpróbálja felbecsülni a forgalmat, és abból a sugárzásra fordított időt. Egy másik megoldás szerint a fogadók a vétel megkezdése előtt jelzést adnak a kiszolgálónak, az pedig a vevők számából megbecsüli, hogy hozzávetőlegesen mennyi ideig kell közvetítenie az összes bejelentkezést kielégítésre.

Megbízható adatküldés

Az internet alapú multicast címzés mindössze az összeköttetésről gondoskodik, a biztonságos átvitelről már nem. Ma ez a

terület a folytonos „műsorszórás” legjobb kutatott része. A megbízható adatküldés egyik módszere a FEC (Forward Error Correction), az állandóan ismétlődő továbbítással kombinálva. E módszer szerint a kiszolgáló valahány egymás után következő csomaghoz társít paritásomágot is. Ha egy-egy csomaghoz egyetlent paritásomágot tartozik, akkor a kizáró vagy utasítással eldönthető, hogy a csomaghoz tartozó paritásomágot megérkezett-e. Ha egy adatesomághoz több paritásomágot rendelünk, bonyolultabb technikákat is alkalmazhatunk; ilyenkor tehát egy adatesomághoz egy paritásomághoz tartozó paritásomágot fog kísérni. Paritás-ellenőrzéssel elérhető, hogy a fogadó bármikor beérkezett az adásba, s az is, hogy néhány adat elvesztésekor a paritásomágból kiszámítható legyen az elveszett csomag. Ehhez azonban a vevőknek megfelelő számú összefüggő csomagot kell elecsépnie. A kérdés az, hogy lehet-e az elküldött sorozatok nagyságát alacsony szinten tartani – kisebb elemszámú sorozatoknak ugyanis a kódolási költségük is kisebb. Kimutatható, hogy a kis elemszámú (10-50 adatesomághoz) adatesomághoz jelentik az optimális megoldást. A folyamatos és ismétlődő adatküldés, kis sorozatokkal párosulva megvalósítható megoldással szolgál.

Terhelésszabályozás

A terhelés szabályozásával elkerülhető a sávszélességen felüli műsorszórás miatti összeomlás. Mivel a fogadóállomások kapacitása különböző, a multicast terhelés szabályozása nehezebb, mint a unicasté. Ennek megoldásaként itt is megkülönböztető jelzések alkalmazhatók a gyors és a lassú fogadó azonosítására. Ezek a szintek dinamikusak, azaz ha valamelyik fogadónál megnő például a csomagvesztés aránya, akkor lassíthatnak, mindaddig, amíg ez az arány el nem ér egy bizonyos, kívánatosnak tartott alsó határt.

Nem eszik olyan forrón

A multicast műsorszórás nem terhelik túlszordult kiszolgálók vagy merevlemezek. Ez a fajta címválasztás ugyanis nincs kapcsolatban a fogadókkal, s ezzel csökkent a hálózat összetettsége. Ráadásul ez az irányítási rendszer jól méretezhető. Az igénylők bármelyik pillanatban frissíthetik a számukra szükséges információkat, a rendszer osztott útvonalai pedig lehetővé teszik az optimális sávszélesség-használatot.

A CMP mindezekkel együtt sem mondható életképes rendszernek jelen formájában. A folyamatos multicast rendszerű adatküldéshez ugyanis további mechanizmusoknak kell elterjedniük.

- A gyűjtőkiszolgálóknak (session server) egységes címkekezelésük kell hogy legyen, s ilyen még nincs.

- A rendszert nem lehet működés közben abból a szempontból figyelni, hogy mikor érdemes elindítani, illetve megállítani a műsorszórás – erre a célra csak becslések szolgálhatnak.

- A terheltség szabályozása még jóval inkább vitatéma, mintsem megoldások gyűjteménye.

E cikk keretein belül nem érdemes azon gondolkodni, hogy melyik éri meg jobban. Jóllehet a CMP elve még nem került át a gyakorlatba, megérthet a cache-technikákkal.

Kelemen Zoltán



SZINTÉZIS RENDSZERHÁZ Kft. A RENDSZERINTEGRÁTOR

COMPAQ

HEWLETT
PACKARD

dk

Microsoft Certified
Solution Provider

Autodesk

Novell

AGFA

9023 Győr, Tihanyi Á u. 2. Tel.: 96/ 502-200
1073 Budapest, Dob u. 106. Tel.: 1/ 461-5000

VIDEOKÁRTYA PLUSZ!



Rage Pro vezérlő
250 MHz D5C
PCI vagy AGP busz
+ vagy 8 Mb SGRAM

xpert@work

Tr kimenet

xpert@play

Tr Tuner

All-In-Wonder-Pro

HIVATALOS DISZTRIBÚTOR Keresse viszonteladóinknál!

1074 Budapest, Dohány u. 67. Tel.: 342 3255, Fax: 351 2576 www.axico.hu

axico
INFORMATIKAI KFT



AgipHungaria Rt.

Dinamikus fejlődő részvénytársaságunk

INFORMATIKAI RENDSZERÉNEK

fejlesztésére és működtetésére keres új munkatársat.

Elvárásaink:

- felsőfokú villamosmérnöki, informatikus végzettség,
- Visual Object- és/vagy Borland Delphi-programozási nyelvekben való jártasság,
- társalgási szintű angolnyelv-tudás,
- önállóság, jó kapcsolatteremtő és tárgyalási készség.

A pályázatok elbírálásánál SAP, ill. Windows NT/Novell-hálózati rendszerek ismerete előnyt jelent.

Cégünk kiemelt jövedelmet, vonzó konpenzációs csomagot, továbbtanulási és sportolási lehetőségeket biztosít.

Ha álláshirdetésünk felkeltette szíves érdeklődését, kérjük, küldje el angol és magyar nyelvű szakmai önéletrajzát az alábbi címre:

AgipHungaria Rt. „Személyügy”,
2040 Budaörs, Agip u. 4.

Chips mellett, fél kézzel

A képernyő nem monitor!

A televízió nézők népes tábora lusta népség, és nem valószínű, hogy bármilyen interaktív, internet típusú foglalatosságot lelkesedve fogadna, hacsak nem lehet elintézni a dolgot egy szimpla kattintással a távvezérlőn. – Ez a sommás értékelés a Massachusetts állambeli Cambridge-ben

lehet számos interaktív tv-s alkalmazás kapható a piacon, mégis igencsak kevés olyan akad közöttük, amelyek valóban könnyen használható, és amelyek a felhasználóknak csak kevés idejét veszi igénybe. Márpedig a tanulmány szerzője szerint mérhetetlenül csekély a tv-nézők összpontosítási türelme.

A minialkalmazások közül azok számíthatnak népszerűsége, amelyek segítségével például CD vásárolható egy zenés program nézése közben, vagy amellyel hozzá lehet szólni egy televíziós vitaműsor vagy talk-show közvélemény-

kutatásához. A lényeg: ne legyen terjedelmes az alkalmazás, ne igényeljen sok energiát, és ne terhelje meg túlságosan a néző agyát.

Bernoff szerint egyelőre még csak sejtteni sem lehet, hogy a Microsoft és a Thomson Multimedia közös fejlesztésében készülő úgynevezett eTV-k milyen piaci fogadtatásra találnak majd. A digitális kábelszolgáltatásoknak azonban várhatóan meghatározó szerepük lesz az interaktív televíziózás elterjedésében. A digitális kábel ugyanis biztosítja a nagy sávszélességet és a kétirányú – a néző és

az interaktív szolgáltató közötti – kapcsolattartás lehetőségét.

Mindez azonban az elkövetkező néhány év zenéje – vélik a Forrester Research elemzői –, akik azért abban szinte biztosak, hogy a 2002-re előrejelzett 6 millió digitális kábel-előfizető közül csaknem mindenki használni fogja majd az interaktív televíziós szolgáltatásokat. Erről a tanulmányról, továbbá a Forrester más kutatási területeiről bővebb információval szolgál a cambridge-i cég webhelye, amely a <http://www.forrester.com> címen kereshető fel.



működő Forrester Research Lazy Interactive TV (Lusta interaktív tv) című tanulmányból származik, amelyet épp a napokban ismertetett az IDG News Service-szel Kristi Essick, a hírszolgálat párizsi irodájának munkatársa.

A piacutató cég mégsem pesszimista. Jólata szerint 2002-ben világszerte mintegy 10 millió néző él majd az interaktív televíziózás adta lehetőségekkel. (Interaktív televízió olyan eszközt értenek Forresterék, amelyhez internet-hozzáférés, személyes programozási lehetőség vagy egyéb interaktív tartalom jár.)

A jelenlegi interaktív tv-s alkalmazások főként olyan felhasználók számára készülnek, akik már megszokták az online üzemmódot, és akiket vonzanak, érdekelnek az új technológiák. A televízió nézőkről azonban általában véve nem mondható el, hogy különösebben érdeklődnek a technológiai újdonságok iránt: az interaktív televíziózás is csak annyiban érdekli őket, amennyiben a szükséges technológiai know-how nem haladja meg a távvezérlő kezeléséhez szükséges képességeket.

A Forrester piacutató cég rámutat: ameddig a műsorszórók, illetve az interaktív tartalmat szolgáltatók és az alkalmazásfejlesztők nem hajlandók belátni: a televízió néző gyökereiben más típus, mint az internethasználó, addig aligha lehet-e piaci szegmens jelentősebb bővülésére számítani. Josh Bernoff, a Forrester People & Technology Strategies szolgáltatónak vezető elemzője a következőképpen látja a helyzetet: „Az a nyereséges interaktív tv-s alkalmazás, amelyet a felhasználó – azaz a televízió néző – úgy kezelhet, hogy egyik kezében a távirányítót fogja, a másik pedig szabadon maradhat egy pohár sör számára.” E megállapítás után valószínűleg nem lep meg senkit, hogy a fentebb említett, lustákról szóló tanulmányt is Bernoff írta.

Ugyancsak Bernoff állítja azt, hogy jól-

ORACLE ENTERPRISE DEVELOPER SUITE

Oracle Enterprise Developer Suite
25 százalék kedvezménnyel:

A PC Magazine szerkesztőknek díjat elnyert Oracle Enterprise Developer Suite olyan integrált, rugalmas, fejlesztőkörnyezet, amelyben igényei szerint fejleszthet, skálázható, nagy teljesítményű Oracle adatbázison alapuló kliens/ szerver, vagy webes vállalat alkalmazásokat.

Az Oracle Enterprise Developer Suite terméket használataival a fejlesztők modellalapú megközelítést alkalmazhatnak a vállalat üzleti igényeinek kielégítésére. Segítségével maximális hatékonysággal történhet az adatbázis és a végfelhasználói felület automatikus generálása.

A kézzel fejlesztett alkalmazások is visszatérhetnek és rögzíthetők a központi tervtervben.

Az Oracle EDS-sel készített alkalmazások teljes mértékben képesek érvényesíteni a szerveralapú fejlesztések által kínált előnyöket, így mint az alacsony adminisztrációs szükséglet, vagy a hatékony információelérés.

Az Oracle Enterprise Developer Suite tartalmazza az Oracle Designer, az Oracle Developer, az Oracle Developer Server, az Oracle Application Server, az Oracle JDeveloper, az Oracle7 és Oracle8 Server szoftverek teljes fejlesztői licenst együttesét, valamint a weboldalak tervezéséhez és menedzseléséhez szükséges olyan partnertermékeket, mint a Symantec Visual Page, a Wallop Build-IT és a Web Trend eszközök.

ORACLE
Enabling the Information Age™
ORACLE HUNGARY
112 Budapest, Károlyi u. 17-19.
Telefon: 23-1790, fax: 23-0000
8412 / WWW.Oracle.HU

At Oracle Hungary 2007-től Oracle és Partner Marketing 2006.

ORACLE ENTERPRISE DEVELOPER SUITE

Elektronikus kereskedelem

Vonzza a pénzt

BigBook, Inc. (San Francisco, Kalifornia); a Yellow Pages online változatát működteti. CrossRoute Software (Redwood Shores, Kalifornia); ellátólánc-kezelő szoftvereknek a fejlesztésével foglalkozik. Online Monitoring Services (Alexandria, Virginia); szellemi tulajdon védelmi internetes szolgáltatásokat ajánl üzleti vállalkozásoknak.

Ezek a cégek látszólag teljesen eltérő piaci szegmensekben érdekeltek, két lényeges vonásban mégis megegyeznek:

1. A PricewaterhouseCoopers-Network World negyedévente végzett felmérése

szerint, és a legtöbb kockázati tőkét vonzó cégeket vizsgáló World Venture Capital Survey legfrissebb adatai szerint is ezek a cégek ott vannak a között a 200 hálózati vállalat között, amelyek – új csúcsot felállítva – együttesen 1,14 milliárd dollár kockázati tőkét halmoztak fel a második negyedévben.

2. Ezek a cégek elektronikus kereskedelmi szoftvereket és szolgáltatásokat nyújtanak, és az internetes üzlet infrastruktúrájának kiépítésén munkálkodnak.

Az üzleti felhasználókat megcélzó kezdő internetes vállalkozások komoly pénz-

összegeket kapnak tehát a kockázati és egyéb befektetőktől; a következőkben ezt szeretnénk példákkal igazolni. A már említett CrossRoute feltucatnyi kockázati tőke-befektető cégtől összesen 8 millió dollárt szerzett. Legfőbb terméke egy olyan kiszolgálószoftver, amelynek funkciói felölelik az ellátólánc-integrációt, a disztribútori megrendelések kezelését, illetve a logisztikai koordinációt vagy a leltár újrafeltöltésének a támogatását.

Az Online Monitoring Servicesről is volt már szó: ebbe az 1997-ben alapított cégbe 3,15 millió dollárt ruházott be a

baltimore-i Piper & Marbury LLP ügyvédi iroda; WebSentry nevű keresőrendszere folyamatosan ellenőrzi az ügyfelek szellemi tulajdonjogát sértő weboldaltakat.

A második negyedév öt legnagyobb hálózati befektetési akciójából kettőben üzleti felhasználókat kiszolgáló internet-szolgáltató (ISZ) szerepel. Az egyik denveri VIA Internet; ez a nemzetközi szolgáltatásokat kínáló cég 51,5 millió dollárt gyűjtött be 10 különböző kockázati tőke-befektetőtől. A másik szolgáltató a kaliforniai Irvine-ban tevékenykedő Epoch Networks; ez a cég 25 millió dollárral gazdagodott a HarbourVest Partners jóvoltából.

Amint az a PricewaterhouseCoopers-Network World szöveg felméréséből kiderül, az 1998 második negyedévében befektetett 1,14 milliárd dolláros összeg túlságosan tavalyi utolsó negyedévi rekorderedményen, az 1,03 milliárd dolláron, és alighanem megdől a tavalyi éves rekord – a 711 cégbe investált 3,64 milliárd dollár – is, hiszen az idei első félévben 377 hálózati vállalkozásba már 2,06 milliárd dollárt fektettek be a beruházók.

1998 második negyedévében – akárcsak az előző háromban – a drót nélküli termékekre és szolgáltatásokra szakosodott kezdő vállalkozások vonzották a legtöbb csúcstechnológiai befektetést.

A hálózati befektetések fő célpontja tehát az internet: az elmúlt negyedévben ugyanis a kockázati tőke-támogatáshoz jutott 209 hálózati cégből 60 százaléknyi internetorientált vállalkozás volt.

Kirk Walden, a negyedévente megjelenő felmérés igazgatója szerint azonban a kockázati vállalkozásokba befektetők már nem tolonganak az olyan kezdő cégekért, amelyek abból élnek meg, hogy hatalmas tömegeket terelnek a hirdető „karmai” közé. Kevés ilyen „tömeggenerálónak” sikerült sok pénzt keresnie. Walden szerint a Yahoo csak kivétel.

A legutóbbi felmérésből az tűnik ki, hogy újabban a befektetők a szűk, speciális igényű felhasználói rétegeket célba vevő cégekben látnak jó üzleti lehetőséget. Ilyen például az Austinban, 1995-ben megalakult Quest-Link Technologies: ez web alapú információkat és termékeket kínál az elektronikai tervezőmérnökök nemzetközi közösségének. (Állítólag a www.questlink.com címen eddig még mindenki megtalálta – és meg is rendelhette – az éppen szükséges bipoláris tranzisztort vagy a régóta vágyott mikrovezérlőt...) A Quest-Link mintegy 200 ezer dollárt kapott a Trellis Partnerstől.

A New York-i Comet Systems 2,5 millió dolláros tőkeinjekciót kapott a Prospect Street Venturestől. A tavaly alapított cég a Comet Cursor nevű fejlesztőeszközt licenceli: azzal a webhelytervezők már az első látogatás után egyéni igényekhez szabhatják a felhasználó kurzorát.

Az atlantai Premier Appraisals összesen 9 millió dollárt kapott, többek között a Chrysalis Venturesstől és a Moore Capital Managementtől. Elektronikus kereskedelemmel foglalkozik, és főként a jelzáloggal és a lakásrészvényekkel dolgozó egyesült államokbeli hitelintézeteknek kínálja szolgáltatásait: értékebecslést, címkérését és egyéb területekre vonatkozó információkat.

A Neoforma (Mountain View, Kalifornia) pedig 5 millió dolláros anyagi támogatást kapott a Venrock Associatetstől: *business-to-business* típusú webhelyt működtet a www.neoforma.com címen az amerikai egészségügy számára. Az oldalátogatók több mint 12 ezer cég gyógyszerrel kapcsolatos termékéről és szolgáltatásáról szerezhetnek információkat.



[... ez nem kihagyható!]



... a hátrány hétvégén behozható ...



... ami nem intéződik el magától, azzal nem kell foglalkozni ...



... Éva is várhat ...



... a repjegyet viszont rögtön megveszem, mert október 19-23. között Münchenben, a SYSTEMS-en a helyem!

Még soha nem volt ennyi jó indok, hogy a SYSTEMS-re utazzak: először a világ egyik legmodernebb vásárvárosában, 40 %-kal nagyobb területen 2000 kiállító, 23 szakmai témakörben korlátlan konzultációs lehetőség.

GLOBAL COMMUNICATIONS

SYSTEMS 98

OKTÓBER 19-23. ÚJ MÜNCHENI VÁSÁR

17. NEMZETKÖZI INFORMÁCIÓ-TECHNOLÓGIAI ÉS TELEKOMMUNIKÁCIÓS SZAKVÁSÁR ÉS KONGRESSZUS
Információ: PROMIO Kft., 1064 Budapest, Rózsa utca 55., Tel.: (01) 342 5104, 342 6748, Fax: (01) 352 1567
Bérelőjegy és katalógus kedvezményes áron forintért itt vásárolható.

www.systems.de

PROFON

1138 BUDAPEST, CSERHALOM ÚT 4.
TELEFON & FAX: 350-5093
TELEFON: 350-5227, 350-6235

OPTIKAI, strukturált és hagyományos hálózatok

HALOZATÉPÍTŐ ELEMÉK

- Optikai Transzceiverek és alalakitók
- Aktív eszközök (Ethernet, Token-Ring, FAST-Ethernet, ATM)
- Kábelek, csatlakozók
- Rackszekrények, Összekötő kábelek

FÜGGETLEN ENERGIAELLÁTÁS

- Információs rendszerek független energiaellátása
- Színeltmentes tápegységek telepítése
- Erőáramú felülvizsgálat
- Tűltesztelés elemi védelem

INFORMATIKAI RENDSZEREK

KOMPLETT INFORMATIKAI RENDSZEREK TERVEZÉSE ÉS KIVITELEZÉSE

AMI MINDIG MINDENT ÖSSZEKÖT

PC-K, SERVEREK, MUNKAÁLLOMÁSOK és alkatrészek forgalmazása

Komplett rendszerek esetén beruházóknak TANÁCSADÁS, DÖNTÉSELŐKÉSZÍTÉS

36096

Digital Imaging

- Pozitív és negatív film-szkennerek
- Számítógépes diaképzítők
- Projektorok - PROJEKTOR AKCIÓ! - KERESSENN MINKET!

VPI-5000 VGA, SVGA, XGA, SXGA (miniatűr, szuper kép, 700 ANSI lumen)
 VPI-5115 VGA, SVGA, XGA, SXGA (miniatűr, szuper kép, 800 ANSI lumen)
 VPI-5180 VGA, SVGA, XGA, SXGA (miniatűr, 3.5kg, 600 ANSI lumen)
 VPI-5300 VGA, SVGA, XGA, SXGA (miniatűr, 3.5kg, 650 ANSI lumen)
 VPI-5320 222 DLP technológia, VGA, SVGA, XGA (miniatűr, 410 ANSI lumen)
 VPI-5315 SVGA, SXGA, PCMCIA kinyitós felület, 450 ANSI lumen.
 VPI-5315 VGA, SVGA, XGA (miniatűr, extra hűtés, 700 ANSI lumen) (szuper kép)
 VPI-5500 VGA, SVGA, XGA (miniatűr, szuper kép, 500 ANSI lumen) (szuper kép)
 VPI-5000 VGA, SVGA, XGA (miniatűr, szuper kép, 800 ANSI lumen)
 VPI-5100 VGA, SVGA, XGA (miniatűr, 350 ANSI lumen, szuper kép)
 VPI-5000 VGA, SVGA, XGA (miniatűr, extra hűtés, 700 ANSI lumen) (szuper kép)
 VPI-5500 VGA, SVGA, XGA (miniatűr, szuper kép, 500 ANSI lumen) (szuper kép)
 VPI-5300 VGA, SVGA, XGA (miniatűr, szuper kép, 600 ANSI lumen)

LCD panelek
 Minden típusban ingyenes Polaroid Metal 575W iróveléssel!
 - Do-Lite minőségi vásznak
 - Digitális kamerák és mikroszkóp kamerák
 Polaroid Centrum-Visual & DTP Center
 Fényező és Ké. 1058 Budapest, Váci utca 84.
 Tel/fax: 116 2014, 206-8371

ST
Microsoft Certified Solution Provider

Support Team Kft

Tanfolyamainkból:

NT Server 4.0 Rendszergazdái	40.000 / fő
NT 4.0 Felhasználói	30.000 / fő
Exchange 5.0 Rendszergazdái	50.000 / fő
Exchange 5.0 Levelezői	30.000 / fő
MsOffice97	15.000 / fő

Az árak 8 fős csoportokra érvényesek.
 Tanfolyamok hétvégén, angolul is!
 Fontos árak ÁFA nélkül. Az óvatosság joga fenntartva.
 Tel/fax (1) 329-2568
 www.support.hu
 e-mail: oktatas@support.hu

34428

F-Secure

Biztonság minden téren

Az F-Secure rendszer az egyetlen adatbiztonsági csomag, amely képes a vállalaton belüli felmerülő minden biztonsági feladatot megoldani. A rendszer elemei a hordozható számítógépektől kezdve az asztali gépeken át a legnagyobb szerverekig minden gépre telepíthető, majd a központi, házi- és alapú menedzsment eszközzel vezérelhető. Segítségével egyetlen rendszerbe integrálva történik a vírusellenőrzés, a hálózati forgalom titkosítása és a gépeken tárolt adatok titkosítása.

- F-Secure Anti-Virus: a moduláris víruskereső
- F-Secure FileCrypto: valósidejű, fájlzintű titkosítás
- F-Secure VPN+: IPsec-alapú hálózati titkosítás
- F-Secure Administrator: az elemeket felügyelő, házi- és üzleti menedzsment modul

Ragaszkodjon a biztonsághoz!

2F 2000 Számítástechnikai és Szolgáltató Kft.

Tel: 212-7141 http://www.2f.hu/ e-mail: info@2f.hu

30016

XML
XML

tanfolyamok

XML döntéshozóknak Az XML szerepe és üzleti lehetőségei. Trendek, elemzések.
 XML a gyakorlatban Az XML technikai alapjai, eszközei és aktuális fejlesztései.
 Az XML technológia Az XML technológia bemutatása.

Tanfolyamok novemberben
 Jelentkezés Huszár Péternél
 Telefon: 209-2120
 Fax: 317-9667
 e-mail: xml-ok@step.hu
 www: http://www.step.hu/

Az XML... mára eljutott arra a szintre, hogy belépne az univerzális adatközlési formátum szerepébe.
 (Számítástechnika, Bevezetés kész az XML, 1998.05.12)

XML
XML

tanfolyamok

XML döntéshozóknak Az XML szerepe és üzleti lehetőségei. Trendek, elemzések.
 XML a gyakorlatban Az XML technikai alapjai, eszközei és aktuális fejlesztései.
 Az XML technológia Az XML technológia bemutatása.

Tanfolyamok novemberben
 Jelentkezés Huszár Péternél
 Telefon: 209-2120
 Fax: 317-9667
 e-mail: xml-ok@step.hu
 www: http://www.step.hu/

STEP: Az SGML és XML hazai szakértője.
 A-STEP Group Közép-Európai képviselője.

Onyx Partner Program

Legyen Magic Solution Partner!



Az Ön szakértelme + a Magic termékelőnyége = Növekedés

Növekedjünk együtt!

Az Onyx Kft-nél úgy látjuk, hogy Magic alkalmazást fejlesztő partnereink és saját növekedésünk összefüggő dolgok. Egyik hat a másikra.

A növekedés nem „csak úgy megtörténik”, de kemény munkából, és jó döntésekből táplálkozik.

Most Ön dönt: kihasználja-e piaci sikereinket?

Lássuk a tényeket

Nappainkban sok szoftverzárlató próbálja elővenni az Ön bizalmát. Partnerkapcsolat és támogatást kínálunk, és minden irányból támogatást indítanak Önért. Önnek viszont ajánlatos alaposan tájékozódnia a saját érdekében. Így hát, amikor partner keres valamelyik eszközzel kapcsolatban, legjobban ha utánajár az igazi tényeknek. Ki az, aki igazából fejlődik? Ki az, aki tényleg el tud adni? Lássuk az üzleti eredményeket. Lássuk a számokat. És miután láttuk a tényeket, még mindig, mindegyik ugyanolyan vonzó?

Kétoldalú kapcsolat

A Magic Software Enterprises magyarországi disztribútora, az Onyx Kft. egy igaz, kölcsönösen előnyös kapcsolatot kínál. Előny Önnek, amikor Magic Solution Partnerünként új üzleti lehetőségekhez jut, hiszen általunk elérhetőbbé válik az ügyfelünkhez is. Előny számunkra, amikor kéz a kézben dolgozhatunk bizonyos partnerekkel, akik hozzájárulnak üzleti növekedésünkhöz. Így hát mindig érdekelték leszünk abban, hogy Ön elégedett legyen. Ezt Ön is érezni fogja.

Az egyik legnagyobb növekedés az ágazatban

Tavaly több mint 40 %-os növekedést értünk el. Elnyertük negyedszer is a leggyorsabb fejlesztő-eszköz címet. Egyedülállóan gyorsan bővítünk a kliens/ szerver eszközök piacán - és idén az Internet és Web területet céloztunk meg. Ez a legjobb pillanat, hogy felszálljon a Magic robogó vonatra.

Figyelünk Önre - és reagálunk

Folyamatosan keressük az utat, hogy növeljük üzleti és partnerkapcsolatunk értékét. Csak jól képzett, szoros együttműködésre hajlandó szoftverházakkal dolgozunk, ami támogatja az Ön üzleti céljait - és a miénket. Üzleti stratégiánkat Önre építettük. Mindig éreznünk fogja, hogy eléggé kicsik vagyunk ahhoz, hogy igazán odafigyeljünk Önre, és eléggé nagyok ahhoz, hogy segítsük növekedését.

Lépjön kapcsolatba velünk!

Szeretnénk tudni, mit vár Ön egy partnerkapcsolattól. Együtt te tudjuk tenni a Magic alapokat.

Onyx Szoftverház Kft. 1118 Budapest, Mátyóki út 14.
 Telefon: 209-3394, Telefax: 466-9189, www.magic.onyx.hu sales@onyx.hu



A RENDSZER SÍNEN VAN!

A Tivoli segítségével Ön mindenre kiterjedő, folyamatos ellenőrzés alatt tarthatja számítógépes környezetét. Nyílt, keresztplatformos, vállalati szintű menedzsment szoftverünk minden alkalmazást, rendszert és adatbázist az Ön ellenőrzése alá rendel. Nem csak a jelenben, de a jövő további fejlesztései után is. A Tivoli NetView-val kezébe veheti a hálózat teljes irányítását - annak típusától és méretétől függetlenül. A fejlett menedzsment szoftver nyílt technológiája a korábnál gyorsabb és hatékonyabb alkalmazásfejlesztésre ad lehetőséget - a központi felügyelet a szolgáltatási színvonal jelentős javulásával együtt valósul meg. A Tivoli felhasználó kiegészítőként - az IBM-től elvárható módon - az egész világra kiterjedő szerviz- és ügyfélszolgálati hálózatra számíthat.



További információért hívja a 06/80 200-083-as telefonszámot vagy látogasson el a www.tivoli.com oldalra. Tegye sínre rendszerét a Tivolival!

Tivoli Systems is an IBM company

Tivoli Ahol minden egy kézbe fut össze.



INTEGRÁLT KOMMUNIKÁCIÓS ÉS INFORMATIKAI HÁLÓZATOK

Ahogy növekszik az információs alapeszközök száma, egyre több időt, fáradságot követel ezek használata, a sok részlet egyre nehezebben áll össze egészszé. A megoldás ezek integrációja.

A SYNERGON WAN-TELECOM az az alapszolgáltatás, amely könnyen, kényelmesen kezelhetővé és áttekinthetővé teszi információs rendszerét.

Synergon Kommunikációs Rendszerek – hogy kézben tarthassa az információt.

SYNERGON

Synergon Informatika Rt. • 1047 Budapest, Baross u. 91-95. Tel.: 799-6600 Fax: 799-6677 • E-mail: info@synergon.hu • www.synergon.hu



39003

Borland

COMPAQ

COREL

IBM

DAEWOO

HEWLETT
PACKARD

Logitech

OLUS

MICROSOFT

Microsoft Press

network

NOVELL

RECOGNITA

SCALA

SYMANTEC

VISIO



Mi partnerek vagyunk. Partnereinkkel közösen alakítjuk ki minden, a számítástechnikában lehetséges kereskedelmi megoldást.

Együtt a csúcson. Partnereink a legújabb fejlesztések eredményeit folyamatosan képzett szakértői hozzájárulásunkkal teljeskörűen tudják biztosítani.

Aki számít, köztünk van. Mindenki számít, akinek célja a gondos és a pontos szolgáltatás. Egy csapatban vagyunk, találkozunk nemcsak a pályán!

*Szakértő disztribútor
a teljesség igényével.*

Számalk Rt. Disztribúció
1115 Budapest, Etele ut. 68.
Tel.: 203-0300 Fax: 203-0367
E-mail: distinfo@kk.szamalk.hu



22035

PROFI ADATKAPCSOLAT

SOHO és MOBIL alkalmazásokhoz is!

Videokonferencia

TekrAm
ISDN
PSTN
LAN
INTERNET



HOW-R-U Kit

Adat és beszéd az ISDN kártyán

INTERNET
TELEFON
FAX



Dolphin ISDN passzív kártya

MOBIL adatkommunikáció

Digi
ISDN
PSTN
ETHERNET
GSM



DataFire GO! PRO PC card

A tökéletes távmunkamegoldás! Ráadásul: akciós ISDN vonal, október 31-ig!

GAMAX NET

1122 Budapest, Csaba u. 24/A
Tel.: 214-1408, 212-2523, 24. Fax: 375-8134
www.gamaxnet.hu, e-mail: info@gamaxnet.hu



40013

Az Univerzum
nagyobb része
vírusmentes

VirusBuster

...hogy ne legyen kivétel!

Már Windows 98-ra is, a CIH (Space Filler) vírus ellenszerével

Hot Line: (30) 401-459

http://www.vbuster.hu

Tel.: Fax: 240-1546,

242-2130,

430-8350.

Az időtálló megoldás!

Piramis™
Integrált Vállalati
Ügyviteli Rendszer

Az L-SOFT
Oracle alapú

Bér, TB és Ügynöki rendszere,
a Comfair '98 kiállítás 204-es standján.



WAN-os környezetben on-line elérésekre optimalizált
egyszerűen paraméterezhető, nagy hibátűrésű,
MS Windows grafikus felületű,
kliens/szerver architektúrájú,
2000. év kompatibilis
rendszerek.

A piramisépítő Fáraók már nem lehetnek
partnereink, de Ön és cége igen!

ORACLE



4400 Nyíregyháza, Csapka u. 12.
Telefon: (42)416-072
Telefax: (42)417-813
E-mail: lssoft@szabinet.hu

40082

26034

2+1 CD az októberi PC Worldben



1.

Alkalmazások: Agile HTML szerkesztő • Cards+More nyomtatványkészítő (Win95 és Win 3.1) • CryptaPix 2.01 képnéző és -titkosító • Graphically 1.51 grafikonkészítő • IQtató Pro és IQtató titkársági információkezelők (hirdetés) • ImgViewer 32 2.3 képnéző • IrfanView 2.85 képnéző • Photo Base Deluxe 1.44 kép-adatbázis • Photo Icons 3.4 ikonkészítő és -szerkesztő • Thumbnailer 5.0 képszerkesztő • rEVOLUTION Abakusz nyilvántartó és könyvelőprogram (hirdetés) • rEVOLUTION Iroda ++ 5.0 integrált kereskedelmi és számviteli rendszer (hirdetés) • rEVOLUTION Számla 95 számlázóprogram (hirdetés) •

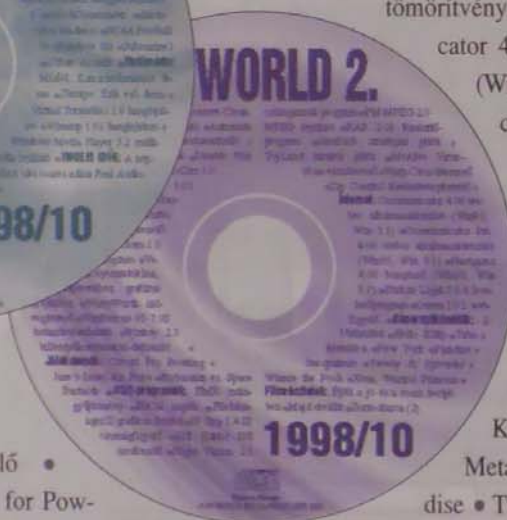
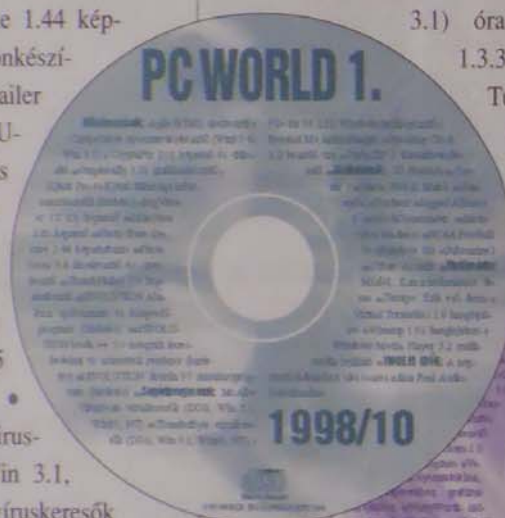
Segédprogramok: McAfee Virus-Scan víruskeresők (DOS, Win 3.1, Win95, NT) • ThunderByte víruskeresők (DOS, Win 3.1, Win95, NT) • File-Ex 98 2.12 Windows-héjkiegészítő • Remind Me határidőnapló • Speaking Clock 1.2 beszélő óra • TurboZIP 3 tömörítvénykezelő • **Játékdemók:** 3D Hotlots • Caesar 3 • Game, Net & Match • Gunmetal • Hardwar • Jagged Alliance 2 • Mech-Commander • Motocross Madness • NCAA Football 99 • Rainbow Six • Submarine2 • Urban Assault • **Multimédia:** Másfél: Katasztrófamámor demo • Ternipe: Esik eső demo • Virtual Turntables 1.6 hanglejátszó • Winamp 1.92 hanglejátszó • Windows Media Player 5.2 multimédia lejátszó • **MODEM IDŐK:** A népszerű rádióműsor idej összes adása Real Audio-formátumban

2.

Segédprogramok: Add/Remove Cleaner 2.0 karbantartó program • Automate 4.01 windowsos műveletautomatizáló • CloseFast 98 4.12 eszközsor • Disable Plus 2.156 szolgáltatásletiltő • MakeDirs 1.0 mappakészítő • PowerClock 3.05 (Win95 és Win 3.1) óra • TrayMenu 1.3.3 tálcamenü • Turbo Browser 98 6.1 álló-

let • IP Spy 1.4 IP csomagfigyelő • INI Editor INI szerkesztő • Night Vision 2.1 csillagászati program • PM MPEG 2.0 MPEG lejátszó • RAR 2.03 tömörítőprogram • SimBlob stratégiai játék • ToyLand kirakós játék • McAfee Virus-Scan víruskereső • Warp Cron ütemező • Zip Control tömörítvénykezelő • **Internet:** Communi-

cator 4.06 webes alkalmazáskészlet (Win95, Win 3.1) • Communicator Pro 4.06 webes alkalmazáskészlet (Win95, Win 3.1) • Navigator 4.06 böngésző (Win95, Win 3.1) • Eudora Light 3.0.6 levelezőprogram • Omen 1.0.1 webfigyelő • **Képernyőkímélők:** 2 Unlimited • Hello Kitty • New York • Tabo • Metallica • Snoqualmie • Paradise • Tweety & Sylvester • Winnie the Pooh • Xena: Warrior Princess • **Filmrészletek:** Éjjél a jó és a rossz kertjében • Majd elválik • Zorro álarc (2)



mánykezelő • Tweaking for Power Users 1.0 rendszerbe-állító program • Vezérlőprogramok nyomtatókhoz, SCSI adapterekhez, grafikus kártyákhoz • WanyWords szövegkereső • Win-Rescue 95 7.05 katasztrófaelhárító • Winkey 2.5 billentyűkombináció-definiáló • **Játékdemók:** Circuit Pro Bowling • Jane's Israel Air Force • Robosaurs vs. Space Bastards • **OS/2-programok:** EMX rutingyűtemény • ExCal naptár • FileManager/2 grafikus felü-

+1
XEROX

→ Folytatás a 2. oldalról.

külső infrastruktúrát. A Gemplus intelligens kártyát olvasó egységek meghajtói is helyet kapnak az NT 5.0 CD-ROM-ján. Maga a GemSAFE végfelhasználói készlet tartalmazza az intelligens kártyát, a hozzá használható olvasóegységet, különféle szoftvereket (köztük a Microsoft és a Netscape legfrissebb böngészőit, valamint egy VeriSign kulcspárt).

SZÖVETSÉG

■ Együttműködik a valós idejű multimedia továbbítás területén az Intel és a RealNetworks. Ez utóbbi megvette az Intel Streaming Web Video szoftvertechnológiájának licencét saját RealSystem G2 termékébe, míg az Intel vállalta, hogy segít a termék marketingjében; az eladásokkal elsősorban azokat célozzák meg, akik tartalmat fejlesztenek a webre. A két cég szerint a technológiák ötvözésével négyszer gyorsabban lehet kódolni a tartalmat, és minthogy a dekódolás is felgyorsul, javul a kép minősége.

■ Szeptember közepén, a SAPPhire felhasználói konferenciáján jelentette be a HP új, Realize Rapid Returns programját. Ezzel a cég segíti a kis- és középvállalkozások SAP R/3-alkalmazásokra épülő vállalatirányítási rendszerhez jutását, valamint garantálja ennek 12-16 héten belüli bevezetését. A csomag az SAP-alkalmazások mellett a Microsoft-féle SQL Server adatbázist és a Windows NT Server operációs rendszert tartalmaz-

za, egy HP NetServerre telepítve. A hardver és a bevezetési szolgáltatások is részei a Realize Rapid Returnsnek, amelyhez opcionális oktatási, támogatási és HP-finanszírozási szolgáltatások is igénybe vehetők. Kezdetben az SAP Financials alkalmazásokra terjed ki a program, később az autógyártást, a fogyasztói termékek szektorát és a humán erőforrások területét is lefedik.

■ Vállalati ügyfeleinek érdekében a Novell beleegyezik abba, hogy több termékébe, köztük a NetWare 5-be is belekerüljön az Internet Explorer. (Alighanem azért az is megkönnyítette a döntést, hogy a Microsoft és a Netscape együttesen a böngészőpiac mintegy 90 százalékát tartja a kezében.) A NetWare 5.0 első példányai még nem tartalmazzák ugyan az IE-t, de a közeljövőben (a Novell által jelenleg nem pontosított időpontban) megjelenő dobozokban már ott lesz az ügyfélprogram rendszeresen frissített CD-ROM-ján, és a majdan szállítandó összes olyan Novell-termék csomagjába is belekerül, melyek használhatóságát növelheti egy webböngésző. A hálózati gyártó továbbra is kínálja a Netscape Communicatorét is, most már választási lehetőségként; mindkét böngészőprogram együttműködik a Netscape FastTrack webkiszolgálóval, amely szintén része a NetWare 5 csomagjának.

■ Szorosabban együttműködik a HP és az NEC, hogy továbbfejlesszék a HP/UX operációs rendszert. A cél, hogy optimalizálják az operációs rendszert az IA-64 alapú rendszerekhez kötődő vállalati számítástechnika igényeihez. Az NEC szoftvermérnökei a nagygépek és a csúc-

kategóriájú rendszerek terén szerzett tapasztalataikra építenek a projekt munkálatai során, míg a HP az egyesült államokbeli HP/UX fejlesztőlaboratóriumok mintájára hasonló munkahelyeket alakított ki az NEC japán létesítményeiben is. Ezeket a helyeken közösen fejlesztik az alapvető kernelfunkciókat (memória, processzerek, alapvető B/K és állománykezelés, IA-64 processzorfüggő kernel- és operációsrendszer-továbbfejlesztések). A két cég feltehetően szándéka létrehozni az IA-64 alapú vállalati számítástechnika legnagyobb teljesítményű operációs rendszerét, elsősorban az üzletileg kritikus fontosságú alkalmazások, a web, illetve a Java alapú számítástechnika szegmensére.

■ Immár a UNIX-gyártók mellett is felsorakozott az Intel: a cég csatlakozott több más B/K-hardver és UNIX operációs rendszer gyártójához, hogy szabványos eszközmeghajtó-csatolót fejlesszenek ki, ezzel is segítve a szabványos kiszolgálók terjedését. A Uniform Driver Interface (UDI) kezdeményezés támogatói között megtalálható a Compaq, a HP, az IBM, az SCO, a Sun, valamint az Adaptec, a Bit3 és az Interphase. Jelenleg a UNIX-os hardverfejlesztőknek az operációs rendszer minden egyes változatánál különféle eszközmeghajtókat kell támogatniuk. A UDI lehetővé teszi, hogy mindössze egyetlen meghajtót kelljen írni, amely az összes UNIX-on működik. A kezdeményezés résztvevői hangsúlyozták, hogy a UDI nem visz közelebb az egységes UNIX-hoz, viszont a szabványosítással segíthet csökkenteni a költségeket. Az Intel az eddig felhalmozott tapasztalataival segíti a munkát, valamint mérnököket bocsát a projekt rendelkezé-

sére. A UDI-specifikációnak megfelelő első termékek már 1999 közepén megjelenhetnek a piacon.

■ Széles körű együttműködési megállapodást kötött a Centura Software és a Novell. A két cég bejelentette, hogy az SQLBase 7.0 elérhető lesz a NetWare legújabb, 5-ös verzióján, ami azt jelenti, hogy a Centura termékével írt alkalmazások egyből használhatók lesznek a NetWare 5 platformon. Az SQLBase 7.0 egy beágyazott, kisméretű adatbázis-kezelő, amely egyebek mellett JDBC- és NDS-támogatást is nyújt.

■ Internetkereskedelmi részleget hozott létre a Platinum, amely termékével, szolgáltatásaival, szakértelmével a vállalatoknak kíván segíteni az elektronikus üzleti megoldások kiépítésében, kiaknázásában és menedzselésében, hogy élhessenek az új piac kínálta lehetőségekkel, javíthassák ügyfélszolgálatuk színvonalát, korszerűsítsék belső üzletmenetüket, vagy például megerősíthessék eladási és disztribúciós tevékenységüket.

■ Az Oracle és az SGI megállapodást köt Digital Video Broadcast és otthoni interaktív digitális televíziós szolgáltatások nyújtására. A közös projekt keretében az SGI Origin nevű videósztúdiós platformját – digitális videooptikával ellátott SGI Origin Servereket – együtt fogják használni az Oracle Video Server szoftverével, de szerepet kapnak a videosugárzási megoldásban az Oracle adatbázisai, valamint az SGI NUMA hardverarchitektúrája is.

(További híreinket a következő oldalon olvashatják.)

ÜZLETI FOLYAMATMENEDZSMENT KONFERENCIA '98

Hotel Corvinus Kempinski, 1998. október 29.

Milyen módon lehet az üzleti folyamatokat még hatékonyabbá tenni?

Hogyan lehet a BPR elméletétől a valóban működő, informatikailag is támogatott folyamatmenedzsmenthez eljutni?

Hogyan lehet a vevők igényeinek egyre tökéletesebben megfelelni?

Konferenciánkon ezekre a kérdésekre adunk választ. Az IDS és a PROCONT vezetői (pl. Prof. Dr. A.-W. Scheer), a legnagyobb magyar vállalatok, és a közigazgatás neves hazai és külföldi (Gemeinde Wien) szakértői számolnak be az ISO-9000, SAP-BPR- és Workflow-bevezetés során szerzett tapasztalataikról.

A konferenciára az alábbi telefon- és faxszámon,
illetve elektronikus postán lehet jelentkezni:

Tel: +36-1/372-7050, Fax: +36-1/372-7051, e-mail: aris@procont.hu



Projektvezetési és Controlling Tanácsadó Kft.

TERMÉKEK

■ **Piacra hozta a Toshiba európai leányvállalata az ultrahordozhatónak titulált Portege 7010CT jelű noteszgépet.** Ez a Toshiba első karcsú (slim-line) kivitelű gépe: mindössze 25 milliméter az átlagvastagsága, tömege alig több mint 1,8 kilogramm. A rendszerben az új 300 megahertzes mobil Pentium II-es üzemel, 512 kilobájtos L2 gyorsítótárral. Memóriája 32 (160-ig bővíthető) megabájt SDRAM; 4,12 gigabájtos merevlemez, külső hajlékonylemezzel szállítják (opcionálisan 24-szeres CD-ROM-meghajtóval vagy 2-szeres DVD-ROM-egységgel, illetve második hajlékonylemezzel egészíthető ki). Képernyője 12,1 hüvelykes színes TFT, grafikus rendszere beépített MPEG-2 dekódolási képességgel,

2,5 megabájt integrált SGRAM videomemóriával, 256 bites grafikus gyorsítótárral rendelkezik. Két Type II-es vagy egy Type III-as PC Card befogadására alkalmas bővíthetőséggel kerül forgalomba a noteszgép, merevlemezére előre telepítik a Windows 95-öt vagy 98-at, illetve kérésre tetszőleges Windows operációs rendszert, Toshiba segédprogramokkal és meghajtókkal egyetemben.

■ **A vállalati felhasználókat célozza meg a Toshiba európai leányvállalata most bejelentett csúcskategóriájú noteszgéppalatformja, a méretezhető Tecra 8000-es.** Tervezésének köszönhetően az öt fő modell ugyanazt az alaplapt tartalmazza: 233, 266 vagy 300 megahertzes mobil Pentium II van bennük. Megjelentőként 12,1 hüvelykes passzív és aktív mátrixos, 600x800-as felbontású színes képernyő vagy 13,3, illetve 14,1 hüvely-

kes aktív mátrixos, 1024x768 képpontfelbontású TFT jár hozzájuk. Merevlemezük kapacitása 3,8, 6, illetve 7,6 gigabájt lehet, memóriájuk 32 vagy 64 megabájt, amely minden esetben 256 megabájtba bővíthető. Új 256 bites NeoMagic integrált grafikus és audiogyorsítójuk, valamint 2,5 megabájtos integrált videomemóriájuk jól használható komplex multimédia alkalmazásokhoz. A Toshiba SelectBay technológiájának köszönhetően az egyes modellek rugalmasan alakíthatók az éppen aktuális felhasználói igények szerint: opcionális tartalék elemmel, egy második merevlemezrel, esetleg CD-ROM- vagy DVD-olvasóval.

■ **Három beviteli eszközt tartalmazó csomagot jelentett be a CalComp Technology.** A CAD-felhasználóknak szánt Design Station Pro digitalizálótáblából, egérből és elektronikus tollból áll. A tábla

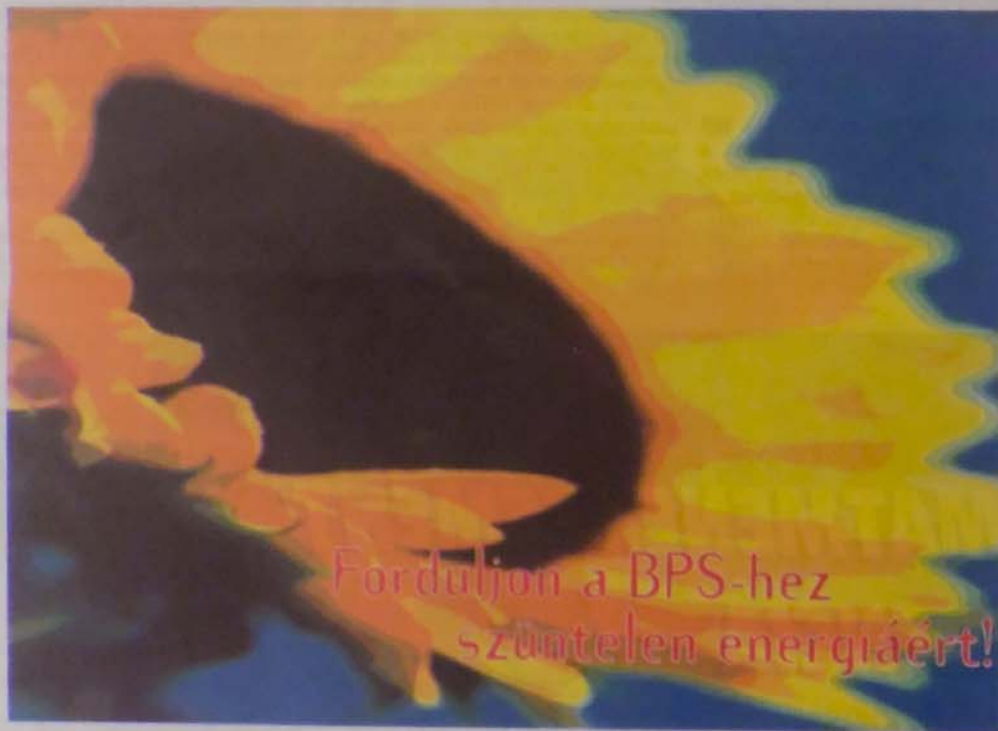
kapható 12x12 és 12x18 hüvelykes méretben is, felbontása hüvelykenként 2540 (centiméterenként 1000) vonal, ami az objektumok pontosabb kiválasztását teszi lehetővé. Mind az egér, mind a toll vezetékek nélküli; előbbi 16 programozható gombot tartalmaz, pontossága pedig a gyártó szerint 0,01 hüvelyk (mintegy 0,2 milliméter). Az egér és a toll beépítve tartalmazza a QuickScroll funkciót: ez lehetővé teszi, hogy a felhasználó akkor is görgetse a képernyőt, ha a kurzor nem a görgetősávon áll. A 32 bites Windows-meghajtókon kívül a CalComp a TemplateWorks szoftvert is kínálja az eszközesomag mellé: ezzel sablonok készíthetők és gombok programozhatók be az AutoCAD 14-hez.

KITEKINTÉS

BUSINESS



POWER SYSTEMS



Forduljon a BPS-hez
szüntelen energiáért!

Elvárásaink mindig is elválaszthatatlan szorult egy szüntelen működő, megbízható energiatárolás, a Nap energiája. Korunk információszerezésében nincs ez másképp: szinte mindenfelől függővé váltunk az elektronika hálójától, attól az energiatárolástól, amelynek folyamatos működése elengedhetetlenül vált az élet minden területén, különösen az üzleti világban. Mivel több cég ismeri fel, hogy a kisváltó nélküli működéshez szükséges szüntelen tápellátást biztosító UPS nem csak egyike a vállalkozásunknak, hanem az üzleti siker egyik kulcsa is, egy átköszönésen megérve beiktatva.

Ha Ön is a biztonságos üzleti információk rendelkezésére állásában, az Exide Electronics megbízható partnere tudni, hiszen az Exide UPS-ekben a Fiskal Power Systems és az Exide Electronics három évtizedes gyártási tapasztalata ötvöződik. A szüntelen tápellátás és a hirtelen történő működés a teljes üzleti életünk minden területén megoldható a legmegbízhatóbb megoldással. A hazai disztribúció, a BPS Kft. - a megbízható Exide UPS-ek és intelligens tápellátási szoftverek mellett - teszi az üzleti

tápellátást megkövetelő és teljeskörű kioldást kínál ügyfeleink. Visszatérőként az ország minden nagyobb városában megtalálhatók, szervizműhelyek pedig a nap minden órájában készek arra, hogy minemleges tápellátásunk működését fenntartsák.



BPS
Business Power Systems Kft.
1149 Budapest, Angol u. 11.
Telefon: 320-7700, Fax: 320-7702
Honlap: www.bps.hu, E-mail: info@bps.hu



EXIDE
ELECTRONICS
Smart Power Management

Legyen a vendégünk a Comptex '98 kiállításán az A pavilon 202-es standján.

■ **Nyolcvanas Pentium II Xeon alapú vállalati kiszolgálókat ígér a jövő év első negyedére a Compaq.** Ezt megelőzően azonban előbb az 5500-as és a 6500-as ProLiantokba építi be a Xeont, ezek a négyprocesszoros konfigurációk pedig hamarosan piacra kerülnek. Ami a jövőre ígért Xeon ProLiantokat illeti: nemcsak a processzorszámot duplázzák meg bennük, hanem a PCI sín sebességét is, vagyis 66 megahertzen fog működni a 64 bites sín. Ez utóbbi a Compaq és az Intel kaliforniai leányvállalata, a Corollary által közösen kifejlesztett - két PCI híd-lapkára és két memóriavezérlő lapkára építő - technikának köszönhető.

■ **Bezárja egyik észak-angliai lapkagyártót a Fujitsu, mivel riválisaihoz hasonlóan ő is visszahozza próbálja csökkenteni veszteségeit a DRAM-piacon.** A japán cég egyébként több mint 350 millió fontot fektetett be a Newton Aycliffe-i üzembe, amelyben 1991-es megnyitása óta DRAM-okat állítottak elő. Decemberben 570 alkalmazottjuk marad állás nélkül, a cég pedig megpróbál vevőt - esetleg egy partnert - keresni az üzemhez. A piaci körülmények hatására a Fujitsu nemrégiben újrafogalmazta DRAM-stratégiáját: igyekszik csökkenteni a DRAM-lapkáktól való függőségét úgy, hogy keresi a módját, miként integrálhatná a memóriát más chipkebe is.

■ **Továbbfejlesztette a Windows CE-s kézi eszközök széles körében használt VR processzorcsaládját az NEC.** Az első mintákat már októberben szállítja a cég a 131, illetve 168 megahertzes, 64 bites VR4121-esből, amelynek tömeggyártása januárban indul be. Számítási szerint nem sokkal azt követően egy, az új lapka köré épített Windows CE-eszközt hoz piacra a japán gyártó. A VR4121-es legfontosabb jellemzője az, hogy számos, eddig nem a processzor által vezérelt periférius funkciót tartalmaz, egyebek mellett például az audiokimenet, a memória, az infravörös kapu, a modem és a 96 gombos billentyűzet vezérlőt. A memóriavezérlőnek köszönhetően az új CE alapú eszközök 64 megabájt RAM-ot is tartalmazhatnak, szemben a mostaniakra jellemző 16 megabájttal.

■ **Támogatja az Intel Wired for Management 2.0 specifikációját a Xircom.** A cég az Intel fejlesztői fórumán mutatta be Pre-Boot Execution technológiáját, amely a noteszgépek karbantartását és biztonsági helyreállítását könnyíti meg, költségeket takarítva meg a vállalatnak.

PanTel

Csendes munka ígéretések nélkül

Tavaszi megalakulása óta keveset hallani az alternatív távközlési szerepre készülő PanTelről. A MÁV, a Mol, a KFKI és a holland KPN Telecom tulajdonában lévő társaság április elején első sajtótájékoztatóján Horváth Pál vezérigazgató bejelentette, hogy az első két évben 100 millió dolláros befektetéssel számolnak, s néhány szolgáltatásukat – amelyek természetesen nem ütköznek a meglévő, kizárólagos jogokat biztosító koncessziós szerződésekkel, azaz az üzleti kommunikációra szorítkoznak – várhatóan az év végén indítják. Mint megtudtuk, az eltelt néhány hónapban kialakult a PanTel menedzsmentje, megkezdődtek a tárgyalások a leendő beszállítókkal, s elindultak a fejlesztések.

Beszélgőpartnerünk, Geert van Eijk, a cég hálózati szolgáltatásokért felelős vezérigazgató-helyettese a hallgatást azzal magyarázza, hogy a munka kezdeti fázisában felelőtlenség lenne ígéretek tenni, amelyeket esetleg nem tudnak betartani. Folyamatosan dolgoznak, azaz építik a céget, lépésről lépésre haladva fejlesztik az infrastruktúrát, kialakítják a megfelelő platformokat, kidol-

gozzák az úrpolitikát, kiválasztják a beszállítókat, s előreláthatólag október első felében lépnek konkrétumokkal a nyilvánosság elé.

Az infrastruktúra két beszállítóval már megállapodtak: az optikai gerinchálózat átviteltechnikai berendezéseit az Alcateltől vásárolják, másik szerződött partnerük az Ericsson. Nem írták ki tendert, ugyanis lényegesen gyorsabb folyamat, ha a KPN Telecom meglévő beszállítóival működnek együtt. Az Alcatel és az Ericsson az egész világon szállítja a holland szolgáltatóknak, így Magyarországon is magától értetődő a kooperáció. Természetesen a jövőben sor kerülhet tenderezésre is, amennyiben azt a PanTel menedzsmentje előnyösnek ítéli.

A két évre tervezett 100 millió dolláros beruházás meghatározó része az egész országot behálózó optikai kábelekből és az azokhoz szükséges átviteltechnikai berendezésekből felépülő hálózati infrastruktúra. A MÁV meglévő infrastruktúrájának mintegy 50 százalékát alkotják majd optikai kábelek (ez több mint 3400 kilométernek felel meg). A PanTel az optikai hálózat használati jogával rendelkezik. A munkálatok már folynak, eddig mintegy 1000 kilométer üvegszálát húztak ki döntően a Hegyeshalom–Budapest–Miskolc vonalon, év végéig pedig Székesfehérvárra is elér az optikai gerinc. Ezenfelül komoly beruházási igényük van a különféle szolgáltatásokhoz szükséges informatikai rendszereknek. Induláskor nem építke-

nek komoly tartalékokkal, hanem a valós piaci igényekhez igazodnak, de még így is óriási összegeket kell a hálózati és informatikai infrastruktúrára fordítani. Magának a vállalatnak a létrehozására szintén komoly összegeket áldoznak.

Több lehetőséget dolgoz ki az országos szolgáltatói szerepre készülő PanTel az utolsó kilométer problémájának megoldására. Az egyik irányvonal, hogy az optikai kábel egészen közel viszik a nagy üzleti felhasználókhoz, így sok esetben nem az utolsó kilométer, hanem csak az utolsó 10-15 méter áthidalásáról kell a későbbiekben gondoskodni. Budapesten például úgy tervezték meg a hálózatot, hogy sehol se legyen 500 méternél nagyobb távolság az üvegszál gerinc és a potenciális felhasználók között. A másik lehetőség a vezeték nélküli csatlakoztatás. E megoldás nagy előnye a gyors telepíthetőség. Nem ózkdokik a PanTel attól sem, hogy szükség esetén vonalat béreljen a Matávtól, bár természetesen előnyben részesíti a végponttól végpontig saját hálózatot nyújtott, saját berendezésekkel és személyzetrel felügyelt szolgáltatást.

Ami a PanTel és a magyar távközlési

piac többi szereplőjének viszonyát illeti, már több társasággal felvették a kapcsolatot. A Matáv hálózatával való összeköttetés műszaki kérdéseit érintő tárgyalások folyamatosan vannak. Rövidesen kezdődnek a kereskedelmi egyeztetések, azaz az összekapcsolási díjak kérdésének tisztázása. Élénk érdeklődést mutatnak a PanTel iránt a helyi koncessziós társaságok, hiszen – az alternatív szolgáltató ajánlatát megfontolva – rövidesen lehetőségük nyílik a gerinchálózati szolgáltató megválasztására. Mint ismeretes, az Antenna Hungária (AH) nem élt részvényvásárlási opcióival, így nem lépett a PanTel tulajdonosainak sorába. Geert van Eijk úgy látja, hogy az AH mikrohullámú gerinchálózatának szabad kapacitásait szívesen bére adná a PanTelnek, a hosszú távú együttműködés mikéntjét azonban erőteljesen befolyásolja majd az AH sorsát meghatározó, régóta várt politikai döntés. A PanTel jó kapcsolatra, együttműködésre törekszik a magyar távközlési piac minden szereplőjével, ez a fennálló versenykörnyezetben is elengedhetetlen.

Mallás Judit

Szolgáltatások menüje

Szeptember közepétől Magyarországon is bevezeti All-in-One Alcatel Service szolgáltatási csomagját az Alcatel. Mint arról a CW-SZT Online-ban már hírt adtunk, az All-in-One a vállalatok és az egyéni felhasználók üzleti kommunikációs igényeit kielégítő szolgáltatások teljes skáláját tartalmazza, lehetőséget teremtve az ügyfeleknek a számukra legkedvezőbb szolgáltatáscsomag összeállítására. Év végére az Alcatel tagvállalatai világszerte – 130 országban – kínálják az All-in-One-t.

Az új portfólió négy szolgáltatáscsaládot tartalmaz: a telefonos beavatkozásokra és távdiagnosztikára épülő online, a helyszíni üzembé helyezést és hibajavítást tartalmazó onsite, a teljes projektmenedzsmentet felelő advanced, valamint

a tréningeket magába foglaló performance csomagot. Minden országban egy központi telefonszámot bocsátanak a felhasználók rendelkezésére, amelyen a nap 24 órájában kezelő fogadja a hívásokat. A kezelő az Alcatel műszaki támogatóközpontjába továbbítja a hívásokat, ahonnan egy szakember – szükség esetén igénybe véve az Alcatel világméretű támogatói, valamint hazai országos szolgáltatási hálózatát – a bejelentéstől a megvalósulásig végigkíséri a folyamatot.

Az Alcatel Hungary az 1997-es üzleti éven az üzleti kommunikációs rendszerek értékesítéséből 1,6 milliárd forintot meghaladó forgalmat könyvelhetett el. Idén 20 százalékkal meghaladó forgalomnövekedéssel számolnak.

M. J.

Lucent Technologies

Bővül a támogatóközpont

Októbertől integrált hang- és adatátviteli technológiára specializálódott részleget nyit budapesti Regionális Támogató- és Oktatási Központjában a Lucent Technologies. Mint arról a CW-SZT Online-ban beszámoltunk, a világméretűekhez közel 3000 Lucent-alkalmazottat és több mint 300 partnercéget támogató, a Bell Laboratóriummal integrált globális szervezet az internet/intranet és a web alapú eszközök növekvő használata, valamint az integrált üzenetközvetítés iránt megmutató fokozódó piaci igény ösztönözte arra, hogy tevékenységében nagyobb hangsúlyt fektessen az összetett technológiai megoldásokra. A központ világméretűen 9 telephelyen 250 mérnököt foglalkoztat, hazánkban mintegy 50 szakembert nyújt többek között műszaki támogatást, tart tanfolyamokat, segíti a Call Center csoportot és egyéb részlegeket. Újonnan alakított csapat foglalkozik a magyarországi GSM 1800-as projektben való részvétel lehetőségeivel, amellyel kapcsolatban azonban a Lucent munkatársai nem árultak el további részleteket. A budapesti támogatóközponthoz tartozik az Ausztriától Oroszország keleti részéig terjedő terület, valamint Közép-Kelet-Európa, a Közép-Kelet és Afrika.

A Lucent Technologies Magyarország Kft. a szeptember végén záródó 1998-as pénzügyi évben várhatóan 3,79 milliárd forint nettó árbevételt könyvelhet el, amelyből mintegy 3 milliárd az üzleti

kommunikációs termékek értékesítéséből, közel 800 millió pedig a Regionális Támogató- és Oktatási központ működéséből származik. Ez 20 százalékos növekedésnek felel meg 1997-hez képest. Jövőre ismét 20 százalékos növekedést terveznek, a bevételek 35 százalékát közvetett eladásokból várják. Az év legnagyobb sikereit az ügyfélkiszolgáló központok – Call Centerek – piacán érték el, ahol részesedésüket 60 százalékra teszik, hallottuk Füzes Péter ügyvezető igazgatótól. Vevők többek között a Matáv, a Westel 900, az EasyCall, a Nationale Nederlanden, a Citibank és az ABN AMRO Bank. A referenciakör közé tartozik majd a rendőrség 112-es segélyhívó központja is, amelynek kiépítésében szintén részt vesz a Lucent.

A piaci igényekhez igazodva a Lucent Bell Laboratóriuma folyamatosan fejleszt termékeit. A Definity kommunikációs kiszolgáló legújabb változata képes lesz közvetlen internet és ATM hálózati kapcsolatot megteremtésére. Rövidesen Magyarországon is megjelenik az Internet Call Center. Elsősorban a viszonteladói hálózatba szánják az SDX termékszaladót, amelynek hazai forgalmazása várhatóan 1999 elején kezdődik. Az SDX tagjai hang- és adatkommunikációra alkalmas Euro-ISDN kapcsolóközpontok Call Center, CTI és DECT szolgáltatásokkal.

M. J.

Csak kis cégeknek

Mini Call Center néven főként kisebb vállalkozások által igénybe vehető szolgáltatást vezetett be a Westel Rádiótelefon Kft. A szolgáltatás lényege egy 6 postafiókból álló rendszer, amelybe tetszőleges hang- és faxinformációk helyezhetők el. A telefonálók menü segítségével, gombnyomással juthatnak el a kívánt információkhoz. A rendszer képes a hívásokat kezelőhöz is továbbítani, így az ügyfélkiszolgáló központ nemcsak előre rögzített adatokkal, hanem további felvilágosítással is szolgálhat az érdeklődők számára. A 6 postafiók megrendelési díja nettó 6000 forint, ehhez járul a felvétele szintén 6000 forintos használati díj. A rendszer legfeljebb 2 postafiókkal bővíthető, így nem alkalmas nagyobb ügyfélszolgálatok igényeinek a kielégítésére. Mini Call Center bármelyik telefonszolgáltató előfizetői működtethetnek.

A Westel 0660 másik újdonsága a Bene-

fon Titan névre keresztelt készülék. Az öt színben kapható telefon felhasználói egyéni menürendszert alakíthatnak ki. A készülék sajátossága az automatikus billentyűzár, amelynek segítségével a beállított idő leteltével lezáródik a billentyűzet.

A BNV-n tartott sajtótájékoztatóon Jéczy Norbert marketing- és értékesítési igazgató beszámolt a cég idei eredményeiről is. Az éves tervet már júliusra teljesítették, a januári 79 ezres előfizetői létszám mára 92 ezerre nőtt. 1998-ban több mint 800 millió forintot fordítanak fejlesztésre, eddig 22 új bázisállomást telepítettek. Újságírói kérdésre válaszul Jéczy elmondta: a társaság esetleges külföldi szereplése tulajdonosi döntés kérdése, am kétségkívül aktuális. Az elért sikereket alapozva, a Westel 0660 külföldi tulajdonosának vonzáskörzetében elképzelhető a határainkon túli megjelenés.

M. J.

Nyomtatók és faxok



OKI FAX 712
Egyes fax



OKI FAX 4100
Műveletgazdálkodási fax
és multifunkciós beépítéssel



OKI FAX 5200
Műveletgazdálkodási fax
és multifunkciós beépítéssel

OKI

People to People Technology

OKI Systems (Magyarország) Kft.
1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. II. em. 204.
Telefon: 327-4070, 266-6225 Telefax: 327-4078, 266-0152
E-mail: oki_h@mail.datanet.hu
Internet honlap: www.oki-europe.co.uk

MÁTRIXNYOMTATÓK • ÖLDALNYOMTATÓK • HÖPAPIRÓS FAX • NORMÁLPAPIRÓS FAX

Ész: Az OKI-felhasználókat, árukat, akciókat kérjük további információt az OKI InfoFax számról: 321-4466/1881



Keszo Kft.

1055 Budapest V., Falk Miksa utca 6.
Telefon: 332-8717
Telefax: 302-5136
E-mail címünk: sales@keszo.com
Internet: www.keszo.com

MS Windows 95 / upgrade / Resource Kit	46 000/24 400/16 000
Hírszórítási vagy regisztrálható programok (közzétételhez szükséges):	
Windows Commander 3.51 16/32 bit (magyarul is) regisztráció	9 600
Far 1.52 / HAR 2.04 regisztrált változata / ARJ 2.6X regisztrált változata	10 000/10 000/18 000
Winzip 6.3 / Pkzip 2.04g vagy 2.9 Win / DOS Navigator Prof.	14 000/19 000/4 900
2D/E-ábrák:	
Adobe Photoshop 5.0 PC/upgrade	232 000/68 000
Macromedia Director 6.5 upgrade	132 000
QuarkXPress 4.0 PC v. Mac / Helyes-e for QuarkXPress 4.0	266 000/59 000
Illustrator 7.0 / upgrade / Painter 5.0 / upgrade	138 000/49 800/94 000/42 000
Adobe Type Manager 4.0 Deluxe CD/Win95 / NT 4.0	26 000/26 000
PageMaker 6.5 Win95/NT / upgrade / Page Plus 4.0 Pro Win/Win95	184 000/49 000/24 000
Adobe Acrobat 3.01 Win3.x/Win95/NT / Corel Artshow 7.0	78 000/9 900
FreeHand 8.0 / Comp upgrade / FreeHand Graphics Studio 7.0 Comp. upgrade	128 000/78 000/82 000
Újraírás, szűrés, szűrés:	
F-Secure (Az F-Prot új neve) 3.02 Prof. for DOS/Win3.x/Win95/NT	43 000
Norton Antivirus 4.0 magyar / upgrade	19 000/11 000
McAfee VirusScan, Virus Buster, TBAV, PC-Cylin, Dr. Solomon, SAM for MAC stb. általában raktárról	
Adatalkalmazások:	
Visio 5.0 Standard / 5.0 Professional / 5.0 Technical	56 000/112 000/112 000
Visio 5.0 Add ons Technical shapes / Visio 5.0 Maps Add ons	54 000/69 000
MS Office 97 Prof. angol vagy magyar teljes / upgrade	134 000/89 400
MS Office 97 Std. angol vagy magyar teljes / upgrade	111 800/46 800
Flowcharter 7.0 / upgr. / Micrografix Graphics Suite 2 comp. upgr.	92 000/48 000/54 000
Harvard Graphics 98 / upgrade	94 000/34 000
Scriptum szótárak teljes választéka raktárról! (Angol-Magyar, Német-Magyar, Műszaki)	
Wardor (Magyarország digitális térképe útvonal-optimalizálással) bevezető áron	3 600
Elvira M&V menestrend CD-n	2 984
Gyűjtők:	
National Geographici komplett gyűjtemény CD-n az 1800-as évektől 1997-ig	52 000
Britannica Encyclopaedia 98 Multimedia Edition (2+1 CD)	33 000
Számítógépek:	
Procomm Plus 32 v4.7 W95/NT / Reachout Enterprise Ed. DOS...NT	51 000/59 000
LapLink 7.5 Win3.x/Win95 / LapLink for NT/Win95 + kábel	42 000/47 000
Eudora Pro 4.0 / Eudora Pro 4.0 CommCenter	19 800/24 000
WS FTP Pro 5.0 / Teleport Pro 1.29	16 000/16 000
Szűrők és szűrőprogramok:	
System Commander 3.0 W95/NT / System Commander 4.0 W95/NT Deluxe	21 000/28 000
Cleansewep 3.0 / Cleansewep Extra Strength / Disk Clone	18 000/24 000/16 000
Multibey 3.5 (korlátlan számú definiálható billentyűpár Win 3.1x, Win95) / upgrade	3 600/2 000
NT KEY 4.011 / upgrade előző, ill. más verzióról	10 000/6 000
Partition Magic 3.0 (partíciókiallas adatvesztés nélkül, FAT32- és NTFS-kezelés is)	23 000
Norton Utilities 3.0 for Win95	23 000
CheckIt 5.0 / CheckIt Pro 5.0 / Nuts & Bolts Deluxe W/W95	19 800/34 000/17 000
Diskkeeper NT4 Server / upgr. / Diskkeeper NT4 Workst. / upgr.	84 000/39 000/22 000/11 000
Multimédia-alkalmazások és készlet:	
Toolbook II Publisher 5 (MM Tbk utódja) / Assistant / Instructor 6.1	212 000/228 000/466 000
Internet, Webkiszolgálók:	
Hot Metal Pro 4.0 / Claris Home Page / Borland IntraBuilder Pro	36 000/35 000/114 000
Clarion 4.0 W/W95/NT adatbázis-kezelő / upgr. / for DOS 3.1	126 000/58 000/94 800
Clarion 5.0 Enterprise Ed. Beta1 upgr. / Clarion 4 működés demo	220 000/2 000
Mum-Edit for Windows 8.0 / Kedit for Win/Win95 1.5	48 000/44 000
Angol nyelvű Microsoft Press könyvek szériás kínálata, pl.:	
Windows 95 Resource Kit / Office 97 Resource Kit	8 800/14 000
MS Win NT 4.0 Server Resource Kit / Workstation Resource Kit	35 400/16 200
MS Backoffice Resource Kit Vol1 / Vol2	19 200/28 300
Árunk az által nem tartalmazott.	
Az árváltoztatás jogát fenntartjuk.	

Árunk a szeptember 14-i állapotot tükrözik.

MICROTEK

The Digital Vision



- LAP- és FILMSZKENNEREK**
- 300x600-tól 2000x1000 optikai felbontás lapszkenneréknél
 - 1950x1950 optikai felbontás filmszkennernél
 - A4 és A3 szkennelési méret,
 - 30/36 bit egyeneses gyors CCD
 - SCSI-2 vagy párhuzamos port
 - lapdagoló és diafeltét opciók
 - ScanWizard szkennelő szoftver

WACOM



- DIGITALIZÁLÓ TÁBLÁK**
- PenPartner és Intuoc:
- nyomásérzékelő digitalizáló táblák (256 vagy 1024 fokozaton)
 - 2540 lpi felbontás, A6-A2 méret
 - színes, vezeték nélküli tollválaszték
 - grafikusoknak, iskoláknak, tervezőknek, térképészeknek...
 - ...és OTTHONRA is!

COMPFAIR '98 - "A" pavilon / 212/9.

Kodak

digital science



- DIGITALIS FENYKEPEZŐGÉPEK**
- KODAK DC120, DC210/220, DC260
- 1280x960, 3x ZOOM (DC120)
 - 1152x864, 2x ZOOM (DC210/220)
 - 1536x1024, 3x ZOOM (DC260)
 - LCD képernyő
 - Video kimenet (DC210/220/260)
 - Hangfelvételi lehetőség (DC220/260)
 - előtétlencsék, szűrők (DC120)
 - soros port csatlakozás, gyors képbevétel
 - USB csatlakozás (DC220/260)
 - képarcshívás, adatbázis
 - célszoftverek fejlesztése



1065 Bp., Nagymező u. 51. • Tel.: 353-0111/140,162 mellék • Fax: 269-0151

Hallotta már?

ISO 9002

minősítéssel gyártjuk és szerveljük számítógépeinket, melyek a Microsoft által kidolgozott PC97-es szabványnak is megfelelnek, ezáltal W95, WNT és W98 kompatibilisek.



KVENTA

H-1067 Budapest, Podmaniczky 37. / 1399 Bp. Pf.: 707.
Telefon: (36-1) 269-5262 Fax: 53-1436, 312-5824
E-mail: kventa@mail.inext.hu

Hewlett-Packard, Canon és EPSON nyomtatók kellek és kiegészítők teljes választékával várjuk!



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

AKVIZÍCIÓ

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP

1998. SZEPTEMBER 29.

Felállt a csapat, lehet növekedni

Az egyesülés magyarországi stációjáról, az új cégen kialakított kulcsfontosságú területekről, a termékpalettáról és technológiáról kérdeztük Beck Györgyöt, az új Compaq Magyarország vezérigazgatóját.

A január 26-i akvizíció bejelentése óta hosszú utat tettünk meg – emlékszik vissza Beck György, aki a fúzió végső jóváhagyását követően, július 10-én került az új Compaq Magyarország élére. Rá egy hétre nyilvánossá vált a hazai leányvállalat menedzsmentjének névsora, szeptemberére pedig kialakult egy szervezeti egységes Compaq Magyarország, amely immár a volt digitális székházban, együtt dolgozik.

Szám szerint

Világszerre mintegy 20 százalékos a leépítés, így közel 17 ezer munkatárstól kell megválnia az új cég vezetőinek. Ez Európában körülbelül 5 ezer embert érint, elsősorban a gyártás területén dolgozók néznek más munka után. Magyarországon 9 százalékkal csökkent a létszám. Vagy azok mentek el, akik nem kaptak olyan feladatot, ami nekik is megfelelő lett volna, vagy pedig azok, akik nem tudták felvenni az új cég lendületét.

Beck György elmondta azt is, hogy a világ második számítógépes cégévé avaszták Compaq 100 millió dollár feletti forgalmat mondhat magáénak Magyarországon, és itthon egyértelműen az első hely megszerzése a cél. Az elsőséghez vezető úton a vezérigazgató jó jelnek tartja, hogy például idén a Compaq a Digital nélkül is átvette a vezetést a hazai PC-piacon. Számokra lefordítva ez azt jelenti, hogy a második negyedévben a Compaq 16,2 százalékos piaci részt mondhatott magáénak, míg a Digital 9,2 százalékos. Darabszámban 15 százalékos a két cég összerészesedése ugyanebben az időszakban. Nyugat-Európában ez a szám 30 százalék feletti, így van még hová növekedni itthon.

Az IDC adatai alapján rendszerintegrációs területen is piacvezetőnek tekintheti magát az új Compaq. Széles portfólió helyett inkább további investíciókat terveznek, elsősorban az SAP, az Oracle Financials, a speciális távközlési alkalmazások, valamint az internet és a Windows NT területén. Szervizes kollégáikat is beleértve közel 200-an dolgoznak ennek érdekében. A szervíz egyébként ISO 9002-es minősítést mondhat magáénak.

Éppen 8 hónap telt el azóta, hogy világgá kürtölték a hírügynökségek az IT-világ eddigi legnagyobb akvizícióját, a Compaq-Digital fúziót. Az elmúlt időszak nem kevés izgalmat tartogatott mind a volt digitális, mind a korábbi Compaq partnerek, felhasználók számára. Mostanra azonban felállt az egyesített csapat.

egyre erősödik, s tervezik egy Tandem és Compaq helpdesk felállítását.

Technológiai tallózó

Folyik a volt digitális és korábbi Compaqos termékkörök összcsumaszatása. A noteszgépek körében, az Armada sorozattal már megjelent a közös technológia. S belépő szintű minőségi személyi számítógépeikkel – a DeskPro sorozattal – folyamatosan szereznek meg részesedést a név nélküli PC-k rovására. A Tandem technológiát illetően Beck György kifejtette, hogy a régióban Magyarországon a legjelentősebb az installált Tandem-bázis: a Matáv, a MÁV, egy sor bank, intézmény

használja ezeket a gépeket hosszabb távon. A vezérigazgató szerint nagyon fontos bejelentés, hogy hamarosan a Tandem gépeket is Alpha processzorral szállítják, ami lehetővé teszi, hogy a 64 bites piacon növelje előnyét a Compaq.

Vállalt felelősség

Beck György fontosnak tartja, hogy ne csak a Compaq bevételeinek növelésére, piaci pozícióinak erősítésére koncentrálnak, hanem az informatika ügyének képviselésére is. Így például letették voksukat a szingapuri egyezmény mellett, tagjai az IVSZ-nek, és fontolgatják a belépést az Infocom egyesületbe. Mindent



Beck György

megtesznek annak érdekében, hogy az információtechnológiára jutó – egy főre vetítve: évi 75 dolláros – hazai ráfordítás megemelkedjen. S erre ilyenkor összel – amikor beindul az informatika, amikor új tenderek születnek – van esély.

Sziebig Andrea

Térnyeres

Egy meg egy több, mint kettő

Az ágazat előtt álló feladatokról faggattuk Engloner Gyulát, a Compaq Magyarország PC-üzletágának igazgatóját. Különös tekintettel a termékvonalat egyesítése által felvetett kérdésekre.

A hazai PC-piacon igen egyszerűen jellemezhető a Compaq szerepe: miéni a legnagyobb forgalom. Ez már az egyesítés előtt is igaz volt, és még inkább igaz marad a mostani megerősödött vállalatra. A különféle piacelemző cégek számadatai azt mutatják, hogy az idei második negyedévben a „rég” Compaq az eladott darabszám alapján már piacvezető a hazai PC-piacon, valamivel megelőzi az Altabot. Ha ehhez még hozzávesszük az egykori Digital szintén figyelemre méltó eredményeit – amelyek főleg a noteszgéppiacon jelentősek –, akkor egy nagyon szép szám jön ki eredményül. Reményeink szerint ezt a részesedést az év végéig még tovább tudjuk növelni.

Felmerül a kérdés, hogy az egyesülés utáni Compaq teljesítménye egyszerűen az egykori Compaq és a Digital eredményének számtani összege lesz-e, vagy ennél többre, esetleg kevesebbre lesz képes az új vállalat?

Nyilván azért jött létre ez az óriási méretű számítástechnikai koncentráció, hogy az eladások nagyobbak legyenek a külön-külön elért eredményeknél. Nekünk az a célunk, hogy a sikeres Compaq a régióba belül kiemelkedő Digitallal együtt a jövőben még nagyobb teljesítményre legyen képes. A minimális követelmény az, hogy az összedőlt eredményt elérjük. Egyébként nemcsak a két

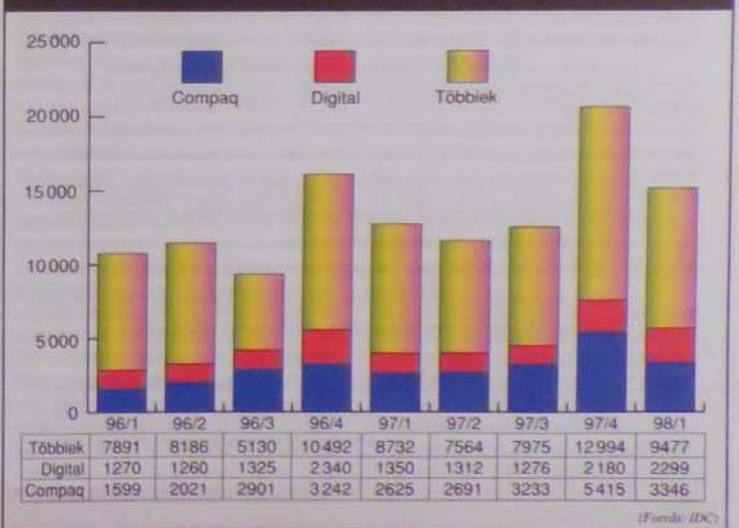
cég adódott össze, hanem összedőlt az a végfelhasználói piac is, ahol jelen vagyunk. Egyéb források is felszabadulnak az egyesítéssel: egyes fejlesztési csatornák szabaddá válnak, s ez komoly lehetőséget a továbblépésre.

Ezek szerint nem tart a Compaq attól, hogy egyes Digital-felhasználók a konkurenciát választják ahelyett, hogy a Compaq termékeire térnének át?

Ennek a veszélye természetesen fennáll, de minden erőnkkel arra törekszünk, hogy minden Digital-felhasználó megtalálja a Compaq termékpallettáján a neki legmegfelelőbb konfigurációt. Ha kell, mindenkivel személyesen elbeszélgetünk, és a számára lehető legjobb megoldást igyekszünk megtalálni. Úgy néz ki,

(Folytatás a II. oldalon.)

Magyarországi PC-forgalom



A Computerworld Számítástechnika Akvizíció összedőlésének előkészítésében közreműködtek:
 Felolós szerkesztő: Sziebig Andrea
 Szerkesztő: Varga János
 Tervező szerkesztő: Keizer Sándor
 Felolós kiadó: Biró István,
 az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft. ügyvezetője

Térnyerés

Egy meg egy több, mint kettő

hogyan ez a megközelítés hatékony, hatásos. Általa a régi Digital-felhasználók láthatják a jogfolytonosságot az áttérésben a Digital termékekről a Compaqra. Törekszünk rá, hogy az átállási folyamatot átláthatóvá, előre jelezhetővé tegyük.

– *Mennyire fedí le a teljes palettát a két termékskála egyesülése?*

– A személyi számítógépek területét két részre bonthatjuk: asztali gépekről és hordozható számítógépekről beszélhetünk. Az asztali számítógépek területén kizárólag a compaqsos vonalak mennek tovább. Tekintettel arra, hogy a Digital-gyárat szeptember elején bezártuk, már

csak a raktárkészlet erejéig folyik értékesítés. Ezekre és a korábban eladott Digital gépekre az új Compaq az előírásoknak megfelelő ideig természetesen folyamatosan biztosítja az alkatrész-utánpótlást.

Más a helyzet a hordozható számítógépeknél. Ismert, hogy a Digitalnek volt két igen sikeres termékvonala: a HiNote Ultra és a HiNote VP család. Ezeknek a fejlesztési gárdája, fejlesztési vonala megmarad, és az eredmény továbbra is megtalálható lesz immár a Compaq termékei között. Most mutattuk be a vadonatúj Armada modelleket, amelyekből három a klasszikus Compaq-vonalat viszi tovább,

kettő pedig a HiNote-fejlesztéseket. Úgy érzem, jól illeszkednek az Armada noteszgépesaládba, amely így még teljesebben lefedi, kielégítheti a különféle felhasználói igényeket.

Az asztali gépeknél kicsit más a helyzet: a márkás PC – az márkás PC. Itt nem a vevők műszaki gondolkodásmódját kell megváltoztatni, hanem az érzelmi hozzáállását. Egy biztos: minőség tekintetében senkit sem érhet csalódás, ha Compaq gépet választ. Szolgáltatásokban, szervízben, rendszerintegrációban pedig továbbra is ugyanaz a csapat fogja kiszolgálni a vevőt, mint eddig.



Engloner Gyula

– *Vannak-e eltérések a Compaq világpiacon elfoglalt helye és magyarországi teljesítménye között?*

– Világviszonylatban szintén első helyen van a Compaq a PC-eladásokat vizsgálva; mindent egybevetve pedig második az IBM mögött. Egyre közelebb kerülünk az IBM-hez, és egyes számítások szerint már csupán a különféle tanácsadási, konzultációs bevételeivel vezet. Vagyis hasonló a felállás a vezető szerepben, mint itthon.

Tudja az Ön szoftvere,
hogyan jön az Euro?



A köztudott Euro sok vállalatnak nagy fejlettség okos. A vállalatok átváltása és az átváltási irányok közül az új sebesség feladatának bizonyult az új vállalat program szoftver és ez nagy károkat okozhat a vállalatokban. Ezért olyan megbízható megoldásra van szükség, amely helyesen megoldja a helyzetet.

A különböző vállalatok közötti és átváltásukat biztosító funkciók biztosítását két olyan terület, amelyet az SAP® R/3®-as megoldás kiküszöböl. Az SAP szoftvert a jövő elvárásainak megfelelően programozták. A következő évtized igényeinek megfelelően kialakított alkalmazásokkal nem előre tartják a 2000. év követését és az Internet kompatibilitását.

Átváltó implementációk során kivétel az R/3-as programok gyakorlatilag az összes területén, az értékesítés és ember erőforrásokat kezelő folyamatot automatizálják, és egyetlen billentyűvel integrálják az összes vállalat egységét. Ez biztosítja a jobb információ-átvitelt, a gyorsabb döntéshozatalt és a magasabb színvonalú szolgáltatást. Ezen túl vállalatok egy főgépű működés, ahogyan azt mindig is szeretné valaki.

Az R/3-as rendszertől kezdve az Ön speciális igényeire szabott megoldást kínál, amelyet gyorsan és könnyen lehet a vállalat körülményekhez igazítani. Egyszerűen az R/3-as a legalkalmasabb megoldás bármely méretű és iparágba tartozó vállalat számára.

Intelligens programmegoldásokról bővebb információt
a www.sap.com címen lévő Web site-on talál, vagy kereszen
bennünket a következő telefonoszámon: (36-1) 457 8333.



A Compaq noteszgépek új zászlóshajója az Armada 7800-as

Nagy különbség mutatkozik Magyarországon a névtelen és a márkás számítógépek között, ami világviszonylatban korántsem ennyire jelentős. Ennek tudjuk az okát, és ezért nekünk itt Magyarországon sokkal nehezebb a helyzetünk. Az emberek érzékeny piacról beszélnek, de sok helyen a számítógép-vásárláskor csupán a pillanatnyi árat nézik, és nem foglalkoznak azzal, hogy az adott berendezés megtérülése hogyan alakul az évek folyamán.

A névtelen és márkás PC-k árai közötti szakadék ellenére véleményem szerint a Compaq nagyon sikeres a magyar piacon. Ennek egyik oka, hogy rendkívül nyitottak vagyunk a piaci történésekre. Közel másfél éve, amikor a gazdasági növekedés lehetősége felesélt, a kis- és középvállalkozókat céloztuk meg olyan megoldásokkal, mint például a Compaq irodai ajánlat. Egy másik sikeres akciónk az idei Deskpro 1000-es kampány, amely több ezer értékesítést eredményezett.

A másik tényező, hogy a nagyvállalati vásárlói környezetben egyre szélesebb körben jelen vagyunk. A Digital közismert jó néhány helyen, nem feltétlenül PC-s környezetben. Ezeknek a vevőknek immár kínálhatunk egységes megoldást a kiszolgáló- és az ügyfélfronton, a hálózati szolgáltatások szintjén. Ezt hívják rendszerintegrációnak. A nagyvállalati szinten tehát biztosítottak látszik, hogy az 1+1 ne kettő legyen.

A többi területen is sokat javítana a

Tények múlt időben

A hazai számítógépi piac forgalmi adatainak elemzésével néhány további érdekességet is meg tudhatunk kideríteni, most egyesült céggé eddigi stratégiájáról és a piacon elfoglalt helyéről. Az egyedül felhasználó piacán sem a Compaq, sem a Digital nem jeleskedett igazán, az 1996 és 1998 közötti időszakban ketten együtt alig valamivel többet adtak el ötszáznál, az összes többi cég forgalma viszont ugyanezen a területen meghaladta a húszezer darabot (ezek csak a statisztikailag ismert adatok, vélhetőleg jóval nagyobb a tényleges darabszám).

A kis cégeknek értékesített számítógépek körében a két vállalat hasonló számokat produkált. Eredményeik évi 1000 és 1500 darab között mozognak. A közepes cégeknél keltejük közül a Compaq tudta felmutatni

ni a jobb eredményeket, mindenestre a két cég adatait összehasonlítva körülbelül annyit kapunk, mint amennyi az összes többi hazai forgalmazó száma. Amint az várható, a nagyvételű kategóriájában a Compaq és a Digital külön-külön is lekörözte a többiekét. Eredményeik folyamatosan javultak, míg a hazai piac többi résztvevője erről a területről évről évre egyre jobban kiszorulni látszik. Az állami megrendelések elemzésekor azt láthatjuk, hogy a Compaq fokozatosan erősödött, a Digital jócskán visszaesett, míg a többiek kissé vesztek állásaikból, de az összátlalás szerint a Compaq és a Digital együttesen majdnem ugyanolyan forgalmat bonyolított le ebben a szférában, mint az összes többi együttvéve. Az ágazatok sorrendje is érdekes, a legtöbb asztali számítógépet a kis cégeknek helyezték üzembe, a teljes forgalom körülbelül egyharmadát. Ezután következnek az otthoni vásárlóknak eladott gépek (bár nem teljesen megbízhatók az adatok, becslések szerint a piac ötödét jelentik). A közepes és a nagy vállalatoknál mindkét cég 20 százalék alatt részesedett a piacból, közel azonos eladásokkal. Az államigazgatás 10 százalék alatti vásárlóerőt képvisel, és az oktatásra csak 6 százalék jut.

A noteszgépek piaci adatait ottól gyökeresen eltérnek, de érdekes képet festenek a vásárlók piaci besorolás szerinti elhelyezkedését illetően. A vizsgált időszakban a legtöbb noteszgépet a kis cégek vásárolták, ezután következtek a közepes cégek, a nagyok, majd az államigazgatás és az egyedül felhasználó majdnem azonos mennyiségűvel. A cégek eladási számai a gépekből a tízedet sem érték el az asztali gépeké. A Compaq itt igen erős vezető pozíciót szer-

zett, egymaga a piac egyharmadát uralja. A Digitálnak a noteszgépek piaci történetének negyede jutott, a maradék 42 százalékon osztozik a többi cég. Az ágazatonkénti eladást tekintve a Compaq a nagy és a közepes cégeket tudta legjobban megnyerni vevőinek, ezután következtek erősen lemaradva a kis cégek, majd ismét hosszú szünet után az államigazgatás és a sor legvégén jelentéktelen mennyiséggel az egyedül felhasználók. A Digital adatai kissé eltérőek. Ők a kis cégeknek tudtak sikereket elérni, ezután következnek a nagyvállalatok, és csak harmadik a vévői sorban a közép vállalatok csoportja. Az államigazgatás terén megelőzték a Compaqot, és '97 óta jelentős volt a magán szférában értékesített gépek száma. A Digital adatai alapján a Compaq forgalma évről évre a Compaqénál sokkal dinamikusabban növekedett.

Krizsán György

helyzetben, ha például a kormány aláírja a szingapúri egyezményt, amely valós árviszonyokat eredményezne. Ekkor már a kisebb vevő számára is nyilvánvalóvá válna, hogy mi az, amiért fizet, és miért éri meg inkább egy márkás gépet megvásárolnia. A jelenlegi helyzet anomáliáját úgy lehet felvázolni, mintha egy márkás autó kétféle árúval szemben lehetne vásárolni hatszáz ezerért is valamilyen típusú. Ekkor senkit nem érdekelne semmilyen egyéb szempont, mindenki azt az egyféle autót venné, a többi szempontot nem lehetne a valós súlyán értékelni.

A nagyvállalati rendszereknél mások a döntési kritériumok. Ott már nyilvánvaló, hogy a felügyelhetőség nagyon fontos kritérium, hogy az átlálás különféle operációs rendszerekre csak akkor lehet zökkenőmentes, ha az adott számítógép tényleg kompatibilis, és a gyártó produkálja a kompatibilitási teszteket. Ezzel együtt tudomásul kell vennünk, hogy a teljes üzleti forgalom egyharmada a kis üzletekből jön össze. Ha tehát ez jelentősen növekszik, akkor a végső számoknál is jelentős növekedés az eredmény.

– Mit tesz a Compaq a piaci részesedés további növelése érdekében?

– A dolog egyszerűen, általánosan is megfogalmazható: egy adott piaci pozícióból csak akkor tud növekedni egy cég, ha az egész piac növekedés üteménél gyorsabb a saját üteme. Teret kell nyernie tehát a többi piaci szereplő rovására. A Compaq most abban a helyzetben van, hogy gyorsabb fejlődésre képes a magyar PC-piac növekedésének jelenlegi 12–15 százalékos üteménél. Mi ezt a távolságot szeretnénk megtartani, hogy a piachoz képest nagyobb tempóval tudjunk növekedni, és akkor biztosított, hogy tudunk magunknak megnyerni piacokat. Ennek vannak különböző eszközei: már utaltam a vállalkozások támogatására, a különböző akciókra, a nagyvállalati igények kielégítésére, és hogy szerintünk az otthoni piacra hogyan lehet PC-t eladni Magyarországon. Meggyőződésem: már van egy olyan réteg az országban, aki el fog gondolkozni azon, hogy márkás gépet vegyen otthonra is.

– Milyen lehetőségek kínálkoznak a célcsoportok tájékoztatására?

– Komoly súlyt kívánunk helyezni a kommunikációra, legyen az akár hirdetés, akár valamiféle kampány. Abból indulunk ki tájékoztatási politikánk kialakításakor, ami már megfogalmazódott a felvásárlás kapcsán –, hogy a Compaq egy olyan márkánév legyen, amelyről az emberek azonnal a minőségi számítógépre asszociálnak.

Horváth László

Minőségi berendezések, szakértő rendszerintegráció

MINOR

MINOR Rendszerház Rt.

1125 Budapest, Kultúrvölgy út 63/B

Telefon: 391-4040 Telefax: 274-2497

Az információs rendszer feladata az, hogy megbízható munkaeszközöket biztosítson, nem pedig az, hogy uralkodjon a felhasználók fölött. Annak ellenére, hogy ezt mindannyian tudjuk, beruházási döntések előtt néha úgy véltük, hogy az éppen kielégítő megoldások megvásárlásával két legyet ütünk egy csapásra: működő rendszert kaptunk, és nem kellett túl sok erőforrást elvonnunk más projektől.

Egyszer viszont azon vesszük észre magunkat, hogy kinőtött a rendszert, és bővítésre van szükség. Újabb – sok esetben más típusú – gépeket és alkalmazásokat kell vásárolnunk. Nagy esély van arra, hogy a bővítéshez már nem találjuk meg a teljesen kompatibilis eszközöket. Minél több viszont a csatlakozó, annál több a hibalehetőség. Amint a hálózat ad hoc módon bővül, úgy válik egyik pillanatról a másikra átláthatatlanná, és már korántsem biztos, hogy mi uralkodunk a rendszer felett. Hiszen ki döntheti el minden érdek nélkül, hogy melyik a jó fejlesztési irány? Hogyan határozható meg a többféle összetevőből álló rendszer által okozott hibák eredete, és ki vonható ezért felelősségre? Ki vállal garanciát az olcsóbb megoldásokkal kipótolt „öszvér” rendszerért?

A másik tényező – amelyről néha azt gondolják: ezen lehet takarékoskodni – a biztonság kérdése. „Nem érdemes backup rendszert vásárolni, vagy a központi kiszolgálót tükrözni, mert ezek a megoldások túl drágák, és a meghibásodásnak viszonylag kicsi az esélye a védelmi eszközök árához képest.” – hangozhat el a döntéshozók oldaláról. Az információs rendszerek korában viszont egy hálózati katasztrófa tönkretelheti a vállalatot, nem biztos, hogy ekkora kockázatot érdemes vállalni.

A fentiekhez hasonló problémákat akkor előzhetjük meg, ha minőségi berendezéseket vásárolunk, és a rendszer integrációját szakértőkre bizzuk. A Minor Rendszerház Rt. mérnökeinek szakértelme és a Compaq gépek nagyfokú megbízhatósága tökéletesen kielégíti ezt az igényt nagy- és középvállalatok számára. A Compaq második legnagyobb partnere, a

Minor, kínálatát úgy alakította ki, hogy kereskedelmi palettája megfeleljen a legmagasabb igényeket támasztó ügyfeleknek is. Mindemellett a cég fő erőssége, hogy mind a szoftver, mind pedig a hardver szintjén jól képzett szakembereket alkalmaz. Többéves tapasztalattal bíró rendszermérnökei közül többen a Compaq és a Microsoft legmagasabb minősítő vizsgáival rendelkeznek. A Minor szolgáltatásainak színvonalát jelzi, hogy Compaq „System reseller”-ként dolgozik, amely a teljes Compaq termék forgalmazására jogosít. Ez azért is fontos a cég számára, mert a legmagasabb színvonalú, minőségi igényeket a Compaq termékkálájából elégíti ki. A Minor továbbá a négy magyarországi Compaq szervizpartner egyike, így az összes hazai Compaq számítógép szervizelt elvégezheti. Egyben Microsoft LAR partner is, így jogosult a Microsoft-termékek korlátlan forgalmazására. Rendszermérnökei és fejlesztői segítségével aktív support szolgáltatásokat nyújt ügyfelei részére.

A Compaq-Digital egyesüléssel új lehetőségek nyíltak a cég előtt. Ferenczy Imre vezérigazgató-helyettes véleménye szerint a továbbfejlesztésre a közép- és nagy kategóriájú gépek körében is addik lehetőség. Ehhez a területhez eddig csak kis mértékben tértek hozzá, bár a potenciális szakemberegről megvan. A fenti irányultság több, mint elképzelés, a Minor már közös projekten dolgozik a Compaqal.

A Minor vezetősége cégek egyik legfontosabb feladatának tartja a rendszerek biztonságos telepítésével és üzemeltetésével kapcsolatos kérdések megoldását. A Minor emellett több, országos szinten is jelentős intézmény, vállalat esetében végezte el az informatika irányelveinek kidolgozását, és aktívan részt vett a skálázhatósággal és a biztonságpolitikával kapcsolatos akadályok leküzdésében. A cég rendszerintegrátori közreműködésével olyan, nagyobb volumenű projektek is megvalósíthatók, ahol több cég által készített részmegoldások összehangolásával kell jól működő rendszert létrehozni. A Minor a bevezetése-

ket (tervezéstől a kivitelezésig) átlagosan 2-6 hónap átfutási idővel vállalja, az adott megrendelő profiljától és igényeitől függően.

A Minor Rendszerház fontosnak tartja, hogy az általános igényeken túl a speciális hálózati szolgáltatások révén megoldásokat is tudjon szállítani. E cél érdekében kapcsolatban áll azokkal a piacvezető vállalatokkal, amelyek különösen nagy kapacitású háttértárak, mágnesszalagos archívumok és egyéb biztonsági alrendszerek fejlesztésével foglalkoznak. A Minor Rendszerház szerint e terület ma a legproblematisabb Magyarországon. Minimális (5-10 százalékos) a részaránya azoknak a vállalatoknak, amelyek komplett és szünetmentes működést biztosító backup rendszerrel rendelkeznek, és ennek az aránynak nemcsak a pénzhány az oka: sok vállalat nem fogja fel, hogy milyen veszélyben van katasztrófaelhárítási terv, másodlagos adattárak nélkül.

A rendszerek telepítése mellett komoly szerepet kap az online eszközkarbantartás és a minden rendszerre kiterjedő oktatás is. Jelenleg is folyik a Minor oktatási projektje, amelynek keretében az egyik helyen több mint 2000 dolgozót képeznek ki.

A Minor Rendszerház elismertségét bevételének alakulásával is mérhetjük: a cég 1996-ban 850 millió forintos forgalommal zárt, s ezt a következő évben sikerült közel megdupláznia, idén pedig már szeptemberre elérte a tavalyi 1,6 milliárd forintot összbetével. Különösen annak fényében figyelemre méltó ez az eredmény, ha hozzávesszük, hogy a belső létszám nem egészen két év alatt 33 főről mindössze 54-re nőtt.

A Minor Rendszerház Rt. a Compaq-Digital egyesüléstől szakértelem, kapcsolatokban és referenciákban is erősebb csapat létrejöttét várja. A Minor vezetői bizakodnak; a Tandem és a Digital felvásárlásával a Compaq hosszú távú fejlesztési programot valósít meg, ez pedig Magyarországon a Compaq partnerek fejlődését, piacainak bővülését jelenti.

(X)

A Digital értékei

Technológiák és termékek továbbélése

Az egyesülés után a Compaq – kezdte Verbovszki Lajos az igazgatásával működő Rendszerek és megoldások üzletág bemutatását – alaposan átstrukturálódott, s ami a régi, 18-20 fős Compaqból és a nagyjából 200 főt foglalkoztató Digitalból létrejött, az voltaképpen egyike sem hasonlít. Az új cégen belül 4 olyan részleg van, amely önálló eredménykimutatással dolgozik: az egyik a Rendszerek és megoldások üzletág, a másik, szintén termékorientált üzletág a PC-s (mindkettő terméknek tekinti a megoldásokat is), és van két szolgáltatás jellegű részleg: a szerviz (a Compaq Customer Service, ez a régi digitális MCS-nek, azaz Multi-Vendor Customer Servicesnek felel meg), illetve a Rendszer- és hálózati integrációs részleg (Nsys).

A Rendszerek és megoldások üzletágának vannak termékei és vannak megoldásai. A termékkörben ide tartoznak az Intel architektúrájú kiszolgálók, az összes professzionális munkaállomás (az asztali PC-k nem, de a grafikai vagy pénzügyi és hasonló környezetben használatos munkaállomások igen), Intel vagy Alpha architektúrával, továbbá természetesen a hagyományos Alpha architektúrák, valamint a Tandem termékei.

Megoszlásuk a következőképpen alakul: a Compaq hagyományos Intel architektúrájú kiszolgálói a legfeljebb 50 fős vállalatok körében használt, nyomtató- és állománykezelést végző kiszolgálók-

tól kezdődnek, és a hagyományos közép-rétegbe tartozó architektúrákig – a 4-8 processzoros, például a Xeon processzorokkal működő kiszolgálókig – tartanak; ez utóbbiak némileg átfedik már az Alphák tartományát, főleg a régi, fehér Alpháknak nevezett és inkább az Intel architektúrával versenyző termékeket. Ezután következnek a hagyományos Alphák, főleg a 4000-es és a 8000-es kategória; nagyon erős, 64 bites UNIX-szal vagy OpenVMS-sel, a kínálat tetején pedig az erősen párhuzamos feldolgozású Tandem architektúra található, nagyváltalati nagy rendszerekhez.

Mi vár az Alphákra?

Az egyesülés első szakaszában a szolgáltatások fejlesztése volt az elsődleges cél, de ahogyan az idő előre haladt, az Alpha architektúra is jócskán felértékelődött. Részben azért, mert az Intel fejlesztési terveiben a Merced – a 64 bites Intel processzor – egyre későbbre tolódik el. Ezt még tetézi, hogy az ilyen, 64 bites architektúrájú, erős gépeket nem lehet megoldások nélkül eladni; minél magasabb a kategória, annál kevésbé vásárolja a vevő csak „vasat”. Ha tehát végre majd megjelenik a Merced, akkor várhatólag egy újabb évbe vagy még több időbe telik, míg a lehetőségeit kiaknázó megoldások is követni fogják. Szakadék támadt volna tehát az 1998 és 2000, 2001, 2002 közötti

időszakban: a Compaq ez idő alatt nem tudott volna a vevőknek megoldást kínálni ebben a tartományban. Az Alpha fejlesztése amúgy is megmaradt a cégen belül (csak a gyárat vásárolta meg az Intel), és a tervek szerint a 18 mikrométeres technológiával készült legközelebbi EV7-es processzorok teljesítménye jóval nagyobb lesz annál, amennyit a Merced kínál majd, amikor piacra kerül. Ma az Alphák felső kategóriájának akkora a teljesítménye, amekkora az Intel processzoraié lesz majd két-három év múlva, a megjelenésükkor, s a várható fejlődés jóvoltából addigra az Alphák az Intel processzorainál sokszorosan többre lesznek majd képesek.

A legnagyobb konfliktus a fehér Alphák és a hagyományos, Intel architektúrájú Compaq kiszolgálók között feszül, hiszen ezek bizonyos alkalmazási területeken erősen átfedik egymást. A – nagyrészt megmaradó – Alpha termékeket ilyenformán teljesítményben, szolgáltatásokban meg kell különböztetni az Intel architektúráktól; a vevőknek világosan kell látniuk, hogy a Compaq milyen alkalmazásokra és miért javasolja az Alphákat.

Alkalmazások és szabványosítás

Bizonyos – például pénzügyi – területeken, ahol sok számításra van szükség, s nemcsak fixpontos, hanem lebegőpontos számításokra is, például az Oracle Ex-



Verbovszki Lajos

press futtatásában – nagyon fontos a processzor számítási teljesítménye vagy maga a processzorsebesség; itt a RISC architektúra jóvoltából megvan a helye a hagyományosan fehér Alpháknak nevezett családnek (ezeket egyébként ProLiant Alpha Seriesre fogják átkezesztelni). Más helyeken, például az adatbázis-kezelésben az Intel architektúra hasonló teljesítménnyel szolgál, sőt egyes esetekben még jobban is (bizonyos kiszolgálók e tekintetben jobbak, mint a velük egy kategóriába eső Alphák).

Az Alphákkal kapcsolatos másik fontos dolog: maga a 64 bites architektúra, és a rajta futó több ezer alkalmazás. A Com-

MONTANA[®]
Montana Információtechnológiai és Kommunikációs Rt.

Hárman a vevőkért

Közös akciót indított a Montana, a Compaq és a Microsoft: ennek keretében jelentős kedvezménytel kínálják a Forrás integrált ügyviteli rendszert, Microsoft alapszoftverekkel ellátott Compaq számítógépeken. Az akció részleteiről Szabély Györgyöt, a Montana vezérigazgatóját kérdeztük.

Honnan jött a közös akció ötlete?

-A Montana és a Compaq kapcsolata még 1990-re nyúlik vissza: cégünk ma a Compaq legrégibbi magyarországi forgalmazója. Azóta is mindig a legnagyobb Compaq-viszonteladók között vagyunk, tavaly éppenséggel mi bonyolítottuk le a legnagyobb forgalmat. Más számítógépet soha nem is árultunk, csak Compaq gépeket. Ugyanakkor régi személyes ismeretség és barátság fűz Beck Györgyöz, aki a közelmúltban lett a Compaq Magyarország vezetője. Ő vetette föl, hogy megvalósíthatnánk régi terveinket, és eszomban öröszíthatnánk az immár Montana többségi tulajdonban lévő Griff Kft. által fejlesztett Forrás ügyviteli rendszert. Ennek alapján született a döntés, hogy komoly kampányt indítsunk a kis- és középvállalati piacon, alapvetően azoknak a rendszereknek a lecserelésére, amelyek nem képesek kezelni a 2000. év problémáit. Hiányzott még a csomagból az alapszoftver. A Forrás ebben a piaci szegmensben elsősorban Windows NT servert és SQL Servert használ, így bevontuk a Microsoftot is, amellyel egyébként is szoros partneri kapcsolatai vannak a Montanának. Velük két évre szóló fejlesztési szerződést kötöttünk, s ez licenckiallítás jogot ad számunkra. A vevő így lényegesen kedvezőbb áron jut a rendszerhez.

Miből áll a csomag?

-Harver oldalról egy kiszolgáló és öt munkaállomás alkotja. Előbbi egy Prosignia 200-as kiszolgáló, 233 megahertz Pentium II processzorral, 128 megabájt memóriával, 4,3 gigabájt SCSI merevlemezzel, valamint CD-olvasóval és DAT szalagos meghajtóval. A Deskpro 1000 munkaállomásokban 200 megahertz Pentium működik, 16 megabájt memóriával és 1,6 gigabájt merevlemezzel megátomogva. Ezek természetesen Microsoft környezetben a Forrás fut (törzsmodul, rendszer-szerviz, valamint a főkönyvi, a pénzügyi és a készletnyilvántartási modul) és ellátják őket halozati kártyával is. A hardverkonfiguráció bizonyos mértékig rugalmasan kezelhető, ha például egy nagyobb kiszolgálóra, némivel több memóriára vagy még egy merevlemezre van szükség, akkor a Compaq teljesíteni tudja az igényeket. A csomagérv azonban itt is érvényesül, fenekestül nem tudjuk felforgatni az ajánlatunkat. Természetesen a nagyobb hardver valamivel többe is kerül.

Mekkora az így kialakuló ár?

-Rendkívül kedvezőnek mondhatnánk: a nettó ár mindenképpen 3 millió forint alatt lesz, az legfeljebb a fele annak, mint ha a felhasználó külön-külön szerezne be az alkotóelemeket. Csupán az ügyviteli rendszer a hozzá kapcsolódó szoftverekkel májmenet ennyibe kerülne.

Milyen cégeknek ajánlják a csomagot?

-Ezt leginkább a bevételrel lehet megfogalmazni, elsősorban az 500 millió és 3 milliárd forint közötti éves forgalmat lebonyolító cégeket céloztuk meg. Ezen belül természetesen finomítunk, hiszen nem az árbevétel az egyetlen lényeges mutató. Mintegy 2500-3000 cég van Magyarországon, amely szöbbe jöhet, ezeket keressük meg direkt módon keresztül. Reményeink szerint ennek a körnek az egy százaléka, 25-30 cég lesz az, amelyek az akció két hónapja alatt szerződést tudunk kötni. Ez már jó arány lenne. Az is valószínű azonban, hogy jóval több olyan vállalat lesz, amellyel most talán nem jön létre megállapodás, viszont kapcsolatban maradunk és a későbbiekben még a jövő év folyamán tudunk üzletet kötni. Műd van a határidő meghosszabbítására is. Mivel ilyen esetekben a szerződéskötés hosszabb folyamat, nem ragszodunk mereven a két hónaphoz: ha ezen a határidőn belül valaki visszajelzel, de éppen a szerződés részleteit nem tudjuk felő alá hozni ennyi idő alatt, még érvényes lesz a kedvezmény.

Nem túlságosan telített ez a kis- és középvállalati piac?

-Az általunk megcélzott piac valóban kicsit zsúfolt, hiszen számos külföldi és magyar programcsomag verseng a felhasználók kegyesire, ennek ellenére bízunk a sikerben. Az a tapasztalatunk, hogy a magyar tulajdonú cégek szeretnek magyar fejlesztésű ügyviteli szoftvert vásárolni, míg a nemzetközi programokra inkább a külföldi tulajdonú leányvállalatoknak van igényük. A külföldi programok ráadásul drágák is ennek a körnek. Ebben a kampányban kifejezetten a 2000. év problémáit meg oldott cégekre koncentráltunk. Náluk általában már működő-működő egy kisebb, néha saját fejlesztésű rendszer, ami esetleg jól meg is felelt az igényeknek, de gyakran szétzilárd a fejlesztőgárda, nincs megoldva a karbantartás és ilyen komoly nehézséget okozna a programok felkésztése a 2000. évre. Ez elég jelentős piac, és bármelyik vetélytársunkkal felvesszük a versenyt.

Milyen előnyöket nyújt a Forrás a vetélytársakkal szemben?

-Olyan megoldást kínál, amelyet egy-két hónap alatt használható lehet a vállalat. Ha az akció alatt szerződést köt velünk egy vállalat, a jövő évet már az új programban könyvelheti. Ez nem jelenti azt, hogy január 1-jén már felfüggesztve működő a régi rendszer, hiszen az ügyviteli programok az előző év lezárása előtt nemigen kezdik el könyvelni az új évet, erre pedig általában februárban kerül sor, vagyis a felhasználó január-február tájékon birtokba veheti a kész rendszert. A gyors bevezetési lehetőség kívül számos más előnye is van a Forrásnak. Egyszerű korszerű szoftverfejlesztési technológián alapul és a Microsoft SQL ráadásul egy viszonylag olcsó platform (bár a program tud Sybase és Oracle alatti is működni). Mások előnye, hogy fejlesztőinek országváltozása és toposztalata van, amelyet hátsz év alatt is több száz bevezetés során halmoztak föl. Ugyancsak mellette szól, hogy kialakítását tekintve olyan keretrendszer, amelyben az alkotók elkészítették az alapvető modulokat (főkönyvi, számlázás, készletnyilvántartás), de egyáltalán lehetőséget adnak arra is, hogy a vállalat specifikus igényeket könnyen, gyorsan kielégítsék újabb modulok (például vámkezelés) fejlesztésével és beillesztésével. Ezek azt is lehetővé teszik, hogy az ügyviteli rendszer a cég nagyszabású átalakítása nélkül támogassa annak speciális területeit.

paq mindig is élharcosa volt az ipari szabványú számítógépgyártásnak – fejtette Verbovszki –, hogy csökkentse a birtoklás teljes költségét, hogy a vevőnek építőelem-szerű, csereszabatos részekből álló megoldásokat kínálhasson. Így, ha a vevőnek valamely elem nem tetszik, akkor kicserélheti egy másik gyártótól származó hasonló összetevőre, legyen szó akár hardverről, szoftverről vagy valamilyen szolgáltatásról. Az Alphában rejlt legfejlettebb, legrégebbi 64 bites technológiát a Compaq megkísérli a maga erejével és a Digitaltól származó fejlesztői szakudással kvázi ipari szabványt tenni; valamennyire eddig is elfogadott szabvány volt a 64 bites közegben.

Versenytársainak – a Hewlett-Packardnak, az IBM-nek – természetesen mások az érdekeik: minden hagyományos rendszergyártó a maga egyedi rendszereit akarja terjeszteni, hogy magához kösse az ő megoldását választó vásárlókat, hiszen egy Alpha-platformot nem lenne könnyű csak úgy kicserélni egy HP 9000-es, UNIX-os platformra, a Digital UNIX-ról áttérni a HP UNIX-ra; az alkalmazásokat nem lehet kódszinten átvinni egyikről a másikra.

A Compaq véleménye szerint azonban a vevő szempontjából az vehető ipari szabványnak, hogy ha a megvásárolt alkalmazás – pontosabban a kód vagy a szoftver maga – külön költségek és tennivalók nélkül, egyszerűen átvihető innen oda. Ez ma nem megy a különféle UNIX-változatok között, vagy általában a közép kategóriás gépek körében (elég csak az AS/400-asra gondolni), éspedig azért, mert az árás sokkal magasabbban tartható, ha a termék nem csereszabatos. A mai PC-gyártók körében nagyon alacsonyra esett vissza ez a bizonyos átlagos árás, a Compaqnál tavaly (a hagyományos termékek körében) 24 és 25 százalék között volt. A nagyobb, közepméretű rendszereknél lényegesen nagyobb az árás: ennek mintegy 3-4-szerese.

Ha tehát valaki megpróbálja ezeket az architektúrákat minél nyitottabbá tenni, akkor egyre nagyobb konkurenciával kell megküzdenie; persze ezzel vevőkere is tágul, s ha ez a termék ipari szabvány lesz, akkor olcsóbbá is válik. Verbovszki megítélése szerint a Compaq eddigi fejlődése a PC-architektúrában jól mutatja, hogy megfelelő, hatékony vállalatvezetéssel, jó költséggazdálkodással, a piacra figyelve – olyan termékek megjelenítésével, amelyekre valóban van piaci igény – és ami különösen fontos: különféle stratégiai partnerekkel való folyamatos együttműködéssel ebből az erős verseny jellemezte piaci szegmensből is lehet jókora piaci részesedést szerezni, a második legnagyobbhoz képest kétszer akkora is. Ilyen arányban vezet a Compaq például az NT-n alapuló Baan megoldások piacán: 73-75 százalékkal, és az SAP megoldásokén is vagy 50 százalékkal.

Természetesen a mindenkori – és egyre feljebb tolódó – legfelső kategóriát később éri el ez a fajta ipari szabványosítás; bár a Tandem használt technológiát – a ServerNetet, amely összekapcsolja a Tandem gépeiben a belső komponenseket; a processzort és a memóriát, a kimeneti és bemeneti csatornákat – a Compaq már átvitte az NT-s fűrtök világába; előbb utóbb ennek és a TrueClusternek egyfajta ötvözte fog megjelenni a közép kategóriában is.

Ezeket a technológiákat a Compaq igyekszik úgy fejleszteni és beilleszteni a termékínálatába, hogy az valóban szabványos ipari megoldásként jelenjen meg, s ettől fogva már nemcsak a Compaq-

platformokon működhet, hanem bárkinek rendelkezésére áll, s nemcsak Compaq kiszolgálókból lehet ezzel a módszerrel fűrtöt építeni, hanem HP vagy IBM kiszolgálókból is.

Az Alpha lapkát, az Alpha processzort a Compaq igen nagy értéknek tartja. A jövőben az erősen párhuzamos működésű nagy rendszerekben – a Tandem rendszerekben – is alighanem az Alpha lapka lesz az egyik lehetőség. A mai termékfejlesztési tervekben itt még R10000-es, s a későbbi gyorsabb verzió, az R12000-es szerepel a tervekben. Az Alphák megjelenésével itt ugrásszerűen nőni fog a teljesítmény. Ez egyébként igen érdekes architektúra, gyakorlatilag lineárisan méretezhető teljesítményben és rendelkezésre állásban. Ma még nem olcsó dolog, de a ServerNet technológia tömegessé tételével a gyártási költségek erősen csökkennek, tehát várhatóan a Tandem árai is lejjebb mennek.

Operációsrendszer-bőség

Ami az operációs rendszereket illeti, a Compaqnak eddig nem volt saját operációs rendszere, hanem – a Microsofttal, a Novellel, az IBM-mel, az SCO-val és a Sunnal kötött – stratégiai megállapodások alapján végezték a fejlesztéseket, s érték el azt, hogy ezek a rendszerek felügyelhetők legyenek, a hozzáadott értékek – a hardver- és a rendszerfelügyeleti oldalon – mindig tekintettel voltak ezekre az operációs rendszerekre. A Compaqon belül megjelent első operációs rendszer a Tandem NonStop Kernelje volt, s az a Digital révén kiegészült a UNIX-szal és az OpenVMS-sel.

A Compaq vélekedése szerint mind a háromnak megvan a piaci létjogosultsága, és a UNIX-ot illetően bejelentette, hogy 32 bites környezetben továbbra is a stratégiai partnerkapcsolat adja majd a legfontosabb UNIX-platformot: a UnixWare-t, illetve az SCO hagyományos UNIX-termékeit. Ezek teljesítményben, megbízhatóságban, fűrtözhetőségben egyre többet tudnak, s várható, hogy néhány éven belül eljutnak majd oda, ahol a 64 bites UNIX tart manapság. A 64 bites környezetben a Compaq a Digital UNIX-ot viszi tovább. A UNIX a jobb teljesítménybeli méretezhetőséggel tűnik ki, az OpenVMS pedig a nagyobb megbízhatósággal. Az OpenVMS ebből a szempontból közelebb áll a Tandem NonStop Kerneléhez, és hosszú távon a kettő valamiféle egybekelése, egybeötvöződése várható. De mindkettő megmarad majd, részben a már installált bázis támogatására.

A 32 bites UNIX-ot azért érdemes megtartani, indokolta meg Verbovszki a Compaq döntését, mert más piacokat, más vevőket lehet vele megcélolni, mint a 64 bitessele: azokat, akiknek nincs feltétlenül szükségük eszteljesítményre, 64 bites architektúrára, és az attól várható teljesítménynövekedésre. Az utóbbi néhány évben a 32 bites architektúra teljesítménye is hét-nyolcszorosára növekedett. Azoknak a vevőknek a zöme – 80-90 százaléka –, akik meglevő UnixWare-es vagy SCO UNIX-os alkalmazásait akarják bővíteni, vélhetőleg beéri a 32 bites architektúrában levő növekedési lehetőségekkel. És a 32 bites architektúra fenntartása mellett szól az is, hogy ma az eladott UNIX rendszerekből az SCO-é a legnagyobb a piaci részesedése. A Compaq szerint az ezt megvásárló kör nemigen tart igényt a 64 bites architektúrára.

Seres Iván



Folyamatosan raktárról szállítjuk:

Compaq Deskpro EP

PII/266, 3.2GB, 32MB SD, 2MB video RAM, AGP telepített Windows95 vagy Windows NT operációs rendszerrel

Compaq Deskpro 1000

P200MMX, 2.1GB, 16MB SD, 1MB video RAM Windows95 operációs rendszerrel most akcióban V45 14" / V55 15" monitorral (akciós csomag)

Compaq Armada

1560, 1592, 1598, 1700, 3500, 7770, 7792 modellek folyamatosan akciós áron

Compaq Proliant 1600

PII/300, PII/350, PII/400, PII/450

Compaq Dealerek

Műszertechnika Békéscsaba Kft. (66) 324-760 ♦ R+R Periféria Kft. 242-3283 ♦ Műszertechnika Tatabánya Kft. (34) 310-004 ♦ AlphaNet Kft. 242-1830 ♦ Woss Kft. 266-0895 ♦ Rációnet Kft. (23) 417-313 ♦ Flash'4 Kft. 375-6722 ♦ Multi-Teknika Labor Kft. (22) 308-018 ♦ Informax Kft. (88) 428-235 ♦ Micro-Rutin Kft. (76) 501-070 ♦ Conet Kft. 467-2060 ♦ ICON Kft. 452-1250 ♦ Laurel Kft. (22) 510-350 ♦ ICACO Systems Kft. 463-0810 ♦ Beks Kft. (52) 504-330 ♦ Support Team Kft. 269-2233 ♦ GATC Kft. 315-7322 ♦ Somogy Informatika Kft. (82) 529-900 ♦ Szimultán Systems Kft. (52) 451-850 ♦ Marker Informix Kft. 303-0135 ♦ Trade Hardsoft Kft. 349-0390 ♦ Ten Technic Kft. 345-1512 ♦ PNC Kft. 461-0266 ♦ Bull Kft. 317-8684 ♦ CBO Kft. 212-5855 ♦ Számprog Kft. (66) 321-824

Compaq System Resellerek

Computer LAN&WAN Kft. tel.: 388-8555
Duna Elektronika Kft. tel.: 350-5600
EDPland Kft. tel.: 319-9797
Delta Elektronika Kft. tel.: 436-0750
Flag Rt. tel.: 383-0155
Kvanta Kft. tel.: 269-5262
Liteware Computer Kft. tel.: 457-6747
Mikropro Kft. tel.: 353-0111
Minor Rt. tel.: 391-4040
Montana Rt. tel.: 327-9800
Nádor Rendszerház Kft. tel.: 363-5045
Selectrade Kft. tel.: 292-6226
Sprint Computer Kft. tel.: 210-4835
Summa-Comp Kft. tel.: 322-4419
Synergion Rt. tel.: 399-6600
Sztintézis Kft. tel.: (96) 502-200

H-1138 Budapest Váci út 117-119.

tel.: 451-3507, fax: 451-3535

Compaq Disztribúció, e-mail: compaq@chs.hu



CHS
EXCELLENCE IN DISTRIBUTION

Nagyvevők

Fatörzsek vontatása

Hagyományosan a Digital – igen erős szerviz- és rendszerintegrációs csapatának révén – a nagyvállalatok magas szintű IT-partnere volt. Hasonlóan komoly múltat mondhatott magáénak a Tandem is, amely szintén ezt a kört célozta meg. S az utóbbi időben az „alulról” jövő Compaq is egyre jobban arra törekedett, hogy vállalati számítástechnikai partnerre váljék.

A három cég fúziójából létrejött új Compaq nagyvevői stratégiájának lényeges elemeit vettük sorra *Króó Győzővel*, a Compaq Magyarországi közvetlen értékesítésért felelős igazgatójával.

– Talán az új Compaq a legszélesebb vevőkör Magyarországon, a szállítók pedig gyakran emlegetik a nagyvállalati felhasználókat. Hogyan definiálja ezt a felhasználói csoportot?

– Beszélgetésünk előtt elgondolkodtam azon, hogy kik azok a nagyvevők, s magánemberként mikor találkozom magunkkal. Például akkor, amikor telefonálok, amikor kinyitom a gúzcsoport, vagy ha kártyával pénzt veszek fel egy ATM-ből. Vagy amikor megkapom az adókimutatásomat, netán repülővel, vonattal utazom. Nem mondom, nem rossz érzés, de tulajdonképpen még a vízcsapból is a Compaq folyik. A fenti találkozások hátterében mindenkor a Compaq mint világcég áll. Nagyon komoly infrastruktúrával, amelynek része az informatika is. Ha az IT nem működik jól, akkor lehet igazán észrevenni, hogy mennyire fontos ezeknek a nagy cégeknek az informatika.

– Hogy élődik a verseny, úgy válik egyre kritikusabbá, hogy milyenek a cégek információs eszközei. Melyek azok a legfontosabb kritériumok, amelyek alapján IT-megoldást választanak ezek a nagyvállalatok?

– Ma már nemcsak az fontos, hogy ezek az IT rendszerek folyamatosan működjenek, hanem fontos a minőségük is. Mert egyre inkább a választott információtechnológiai rendszertől (is) függ egy cég sikere. Vagyis attól, hogy milyen rugalmas, gyors és megbízható az információs rendszer. Például egy csődbe menő kereskedelmi vállalat 500 millió dollárra perel egy nagy szoftvergyártót, mondván, csődjükben része van annak is, hogy nem működött megfelelően az információs technika. S nem ők az egyetlenek, akik a választott IT megoldást okolják a sikertelenségért. Persze vannak pozitív példák

is. Említhetném a mostanában éppen felhalmozott adósságai miatt reflektorfénybe került Postabankot, amely jó egy éve igen derekasan állta a rohamot, s nem omlott össze az IT rendszere.

– A nagy ügyfelek részéről megfogalmazódó jó minőségű, mindig naprakész, korszerű, flexibilis számítástechnikai megoldás iránti igényt milyen csapat elégíti ki a Compaqnál?

– Egy 20 fős kereskedőcsapat hivatott kiszolgálni ezeket a nagyvevőket. Bár jómagam csak a kereskedelmi részlegért felelek, de ott áll mögöttünk az egész ház: a rendszerintegrációs csapat, a szerviz, no és a partnerek. Négy ágazatra osztottuk a nagyvevőket. A pénzügyi szektort *Fehérvári József* vezeti, az államigazgatást *Fenyvesi György*, az ipari, közmű- és közlekedési ágazatot *Horváth Csaba* irányítja, a telekommunikációs terület pedig *Mondvai Gábor*.

Egyébként ugyanez a tagozódás megvolt a korábbi Compaqnál is: ők is felállítottak hasonló feladattal megbízott kereskedőcsapatokat, de ott kizárólag partnereken keresztül folyt az értékesítés. Az elmúlt években a Compaq egyre jobban törekedett a nagyvevők és a komplex megoldások felé. Ezért vette meg a Tandemet, később pedig a Digitalt. Az egyesülés után így egy olyan cég jött létre, amely a piacon talán a legváltozatosabb palettával rendelkezik. Úgy szoktam mondani, hogy időben és teljes vertikumában át tudjuk fogni egy cég valamennyi számítástechnikai igényét; az asztali PC-ktől a nagy megbízhatóságú Tandem gépekig vagy az Alpha-fürtökig, az egyszerű átalánydíjas szervizszolgáltatástól az üzleti folyamatok újratervezéséig.

Egy informatikai rendszer teljes életciklusát le tudjuk fedni, és a cég partnere tudunk lenni: a koncepció kidolgozásától kezdve az eszközök szállításán, az alkalmazások bevezetésén át a karbantartásig bezárólag. Mert egy nagyvevőnek arra van szüksége, hogy IT-partnere megértse,

miképp működik a cég, hogyan működhetne jobban; mi az, ami versenyelőnyt jelenthet számára. Előre akarunk gondolkodni, előre kell tudnunk; mi az, ami nekik jó lehet, s ötleteket adunk, hogy szerintünk milyen irányban lenne érdemes fejleszteni. Vagyis nem egyszerűen beszállítói akarunk lenni egy nagyvevőnek. Nem kizárólag tenderkiírásokra akarunk válaszolni.

– Kik azok a nagyvevők, akikre még faj a foguk?

– Mindenkire, aki benne van a Top 200-ban, de még nem ügyfelünk. Bár kevesen vannak olyanok, akiknél egyáltalán nem vagyunk jelen. Egyébként elsődleges célunk a meglévő kapcsolataink elmélyítése, s nem a nagy ügyfelek számának növelése.

– Közvetlenül lépnek fel, vagy partnereken keresztül értekeztenek?

– A Compaq elég nagy cég. S mivel az elefánt is fatörzsek vontatására való inkább, és nem hímzésre, a Compaq is az elefántok csapatán jár. A kisebb üzleteknél, ahol nagyobb flexibilitásra van szükség, sokkal hatékonyabban tudunk mű-



Króó Győző

ködni partnereinkkel együtt. Ugyanakkor a nagyvevőknél is igyeckszünk partnereket bevonnani. Igaz, mi közvetlenül vagyunk ott nagy ügyfeleinknél, de ez nem azt jelenti, hogy eladni is kizárólag csak mi akarunk ott. Csak közvetlenül akarjuk látni az ügyfél céljait. S ezt követően a potenciális partnerrel és a nagyvállalat vezetőivel együtt dolgozzuk ki, hogy mi a legjobb: közvetlen vagy partnerünkön keresztül jelenlét. Egyébként az új Compaq forgalmának körülbelül 60-70 százaléka származik nagyvevőinktől.

– Hogyan fogadták a korábbi Digital és Compaq által kiszolgált nagyvállalatok a cégek egyesítését?

– Elég hosszú idő telt el a fúziós szándék január végi bejelentésétől július elejéig, a magyarországi Compaq felállításáig. Be kell vallanom, nagyobb megrázkódtatásra számítottam mind a vevőknél, mind pedig a partnereknél. Persze akadtak olyan ügyfelek, akik elbizonytalanodtak, nem tudták, mit várjanak ettől az egésztől. Természetes, hogy ilyenkor az üzletmenet egy kicsit lanyhul, mert sok energia megy el az átszervezésre. De az átmenet nagyon simán és biztatóan történt, s az üzlet megy tovább. Most azt látom, hogy sokkal több a pozitív várakozás. Nagy ügyfeleink többsége úgy véli, hogy az új Compaq sokkal jobban ki tudja elégíteni igényeiket. Most például arról beszélgetünk volt compaqos vásárlóinkkal, hogy cégüknél milyen digitális megoldások jöhetnek szóba, és viszont. Szimpatikus számukra az a mód, ahogy felállít az új Compaq Magyarországot, s örülnek, hogy ugyanazokkal az emberekkel dolgozhatnak tovább. Megmarad a folytonosság.

Sziebig Andrea

Számok itthonról

- ♦ A 20 legnagyobb hazai vállalat 70 százaléka az új Compaq Magyarország ügyfele
- ♦ A 20 vezető bank közül 16 alapozta működését itthon Compaq-, illetve Digital-plaformra
- ♦ A korszerű informatikai rendszert használó kórházak között 16-ból 15-ben Alpha-plaformon fut a kórházi rendszer
- ♦ A kiemelt tőzsdéi cégek fele az új Compaq ügyfele
- ♦ Valamennyi vezető telekommunikációs cég az új Compaq ügyfele
- ♦ A hibátűrő rendszerek piacán 90 százalékos az új Compaq piaci részesedése
- ♦ Minden második Windows NT-s SAP R/3 Compaq-, illetve Digital-plaformon üzemel
- ♦ Az SAP R/3-as és az Oracle Financials-piacon 50-50 százalékos az új Compaq piaci részesedése

(Forrás: 1997-es IDC-adatok)

COMPAQ
SYSTEM RESELLER

COMPAQ
SERVICE PROVIDER

Microsoft
CERTIFIED SOLUTION PROVIDER
LARGE-ACCOUNT RESELLER

ISYSTREND®

SZÁMÍTÁSTECHNIKAI Kft.

1068 BUDAPEST, RIPPL RÓNAI U. 2.
TEL.: 342-1937, 342-4997, 351-5458 FAX: 322-5414

SZÁMÍTÁSTECHNIKAI RENDSZERTERVEZÉS

- RENDSZERINTEGRÁCIÓ KOMMUNIKÁCIÓ
- RENDSZERKARBANTARTÁS • KULCSRAKÉSZ RENDSZEREK • TELJESKÖRŰ SZERVIZSZOLGÁLTATÁS • INTERNET • HÁLÓZATFELÜGYELET • RENDSZERFELÜGYELET

Rendszerház, ahol nagyteljesítményű megoldások születnek

Egységes elvek szerint

Piaci felmérések szerint a Compaq-Digital-Tandem integrációval kialakult cég rendelkezik a világ legnagyobb PC-s viszonteladói hálózatával. Ez az első hely Magyarországon azt jelenti, hogy évi 10 milliárd forintos nagyságrendű forgalmat bonyolítanak le a Compaq partnerei. A Compaq és a Digital termékkálájának egyesítésével egy időben világszerte folyamatosan egybeolvasztják a két értékesítő szervezetet is. Nincs ez másképp Magyarországon sem, ahol már lezárult az új kereskedői struktúra létrehozása. Ennek felépítését Scharek Viktor kereskedelmi igazgató ismertette lapunkkal.

- Többféle, egymással kevés összefüggést mutató termékcsoport értékesítését kellett egy szervezetbe vonni. Hogyan választják szét most a piaci kategóriákat?

- Kétféleképpen történik a megosztás. Egyrészt ügyfélkörök, másrészt pedig termékkategóriák szerint. Természetesen a két megosztás hat egymásra, mert ahogy egyre nagyobb ügyfeleket vizsgálunk, úgy azt látjuk, hogy egyre magasabb kategóriába tartozó termékeket vásárolnak. Persze lineáris megfeleltetésről azért nem lehet beszélni. A termékkörök közötti felosztást vizsgálva kitűnik, hogy az ipari szabványokon alapuló termékek azok, amelyeket csak partnereinken keresztül értékesítünk. Úgy is fogalmazhatunk, hogy ezek azok a termékek, amelyekben Intel processzor van, illetve azok közé az Alpha alapú termékek közé tartoznak, amelyeken a Windows NT működik. A termékértékesítés döntő hányada származik innen, és itt a leggyorsabb a növekedés is. A Tandem termékeivel - a Himalaya kiszolgálókkal - közvetlenül foglalkozunk, itt a rendszerépítő projektben általában a szoftverfejlesztő cégek valamelyikével alkotott konzorciumok tagjaiként jelentünk meg. Ezekben az esetekben ugyanis a vevők nem tisztán hardvert szeretnének vásárolni, hanem konkrét feladatokra - számlázásra, híváskezelésre, bankkártya-kezelésre - keresnek megoldást, s ekkor a szállítási és a szerviztevékenység is a mi feladatunk.

Ugyancsak közvetlenül végezzük el a UNIX-ra vagy OpenVMS-re épülő fűrtozött Alpha rendszerek szállítást, mert ez is alapvetően a megoldásüzletág része. Ezekben a rendszerekben általában vállalatirányítási rendszerek - SAP, Oracle Financials - működnek.

Legplasztikusabban a termékkörök szerinti megkülönböztetésnél bukkann fel a Compaq és a Digital integrációjának kérdése. Mert a PC-ekkel, illetve az Alpha processzoros rendszerekkel foglalkozók köre nem azonos, még ha vannak olyanok is, akik tagjai mindkét körnek. Ezen a területen részben még hátravan az egyesítő munka. Kulcsfeladatunknak tekintjük, hogy a korábban Digital számítógépeket értékesítő közkeletűen tudjanak belépni a Compaq világába, és vevőköriüket meg tudják őrizni.

A partnerkörön belül három csoportot különböztetünk meg. Az első csoport a mintegy 30 céget felölelő rendszer- viszonteladóké - system resellerké -, melyek Magyarország legnagyobb rendszerintegrátor cégei közül kerülnek ki. Az országos lefedettséget a 250 vállalkozást tömörítő viszonteladói - dealeri - hálózaton keresztül biztosítjuk, akik a kis- és közepes méretű ügyfelek piacán rendelkeznek meghatározó szereppel. A harmadik csoport azoké, akik egy megoldás mellé értékesítik rendszereinket, őket sol-

ution partnereknek nevezzük. Így minden nagyobb városban általában öt-nyolc partnerünk is van.

Az ipari szabványon alapuló rendszerek előnye, hogy alkalmazások szinte korlátlan köre működik rajtuk, és egy adott környezetre, egy adott feladatra sokféle megoldás létezik. A gyártófüggetlen rendszereknél viszont speciális alkalmazások működnek, és itt az alkalmazás és a hardver nagyon szorosan összefügg. Újdonság az is, hogy a jövőben nemcsak a hardvertermékeket, hanem minden szolgáltatásunkat, többek között a 24 órás szervizszolgáltatást is értékesíteni fogjuk partnereinken keresztül.

- Vannak-e forgalmi megkötések partnereikkel szemben?

- A három különböző cím megszerzése nem forgalmi, hanem szakmai követelmények teljesítése alapján lehetséges. Partnereink forgalma nagyon széles skálán mozog: van, aki csupán néhány kis ügyfelet szolgál ki pár millió forint értékben, és van, aki milliárdos nagyságrendben forgalmaz Compaq rendszereket. Célnk az, hogy méretétől függetlenül mindenki a számára megfelelő támogatást megkapja a Compaqtól.

Partnereink képzésében a bevált nemzetközi programok érvényesülnek. A viszonteladóktól egy ACT [Authorised Compaq Technician] vizsgát letett szakember alkalmazását várjuk el, a rendszer- viszonteladónak pedig legalább két fő ASE-t [Accredited System Engineer] kell fog-



Scharek Viktor

lalkoztatniuk. A képzéseket egy külső cég segítségével tartjuk meg, és ott kell vizsgázni is a Compaq által összeállított anyagokból.

Révész Gábor



Te eszel vagy Téged esznek meg?!

Terítse le az öge ellenfeleit, Compaq szerveren installált Oracle DataMart Suite-tel!

Ellenfelelinek Ön komoly kihívást jelent, ne hagyja hogy felfalják. Akár védekező, akár támadó taktikát választ, a leg-hatékonyabb eszköz az Ön kezében cége adatainak Információvá alakítása. Kerüljön az élre az Oracle és a Compaq közös döntéstámogató adaptív megoldása segítségével.

Integrált adatpiaci szoftvercsomag

Az Oracle DataMart Suite a döntéstámogatás terén vezető adatbázist, az Oracle Enterprise Server-t kombinálja az a-datpiaci tervezésére és feltöltésére, valamint üzleti elemzések készítésére szolgáló különült, de egyszerűen használható eszközökkel. Ezen komponensek - integráltságuk révén - zökkenőmentesen működnek együtt, rendkívüli mértékben felgyorsítva a fejlesztést és a használatot.

Nagy teljesítmény, alacsony költségek

Amennyiben Compaq szervert választ - olyan rendszert, amelyet nagy igénybevétel mellett tesztelték és az Oracle DataMart Suite futtatására optimalizáltak - olyan totális megoldást alakíthat ki, amely bizonyítottan a legjobb döntéstámogatást, lekérdezésfeldolgozást és ár/teljesítmény viszonyt szolgáltatja Önnek Windows NT platformon.

MOST!

Az Ön döntését támogatva a Compaq és az Oracle közös akcióit hirdet

1. Csomag: Akar egy Compaq szervert ingyen?
Compaq ProLiant 3000 szervert Oracle DataMart Suite szoftvercsomaggal együtt most 30%-os, azaz 4,6 millió Ft megtakarítással vásárolhat! Így most a szerver és a szoftvercsomag együtt olcsóbb, mint egyébként a szoftvercsomag önmagában!

2. Csomag: Akar egy Alpha szervert egy PC szerver árérték?

Digital Server 7310 nagy teljesítményű, nagyvállalati igényeknek megfelelő méretre bővíthető kiszolgálót Oracle DataMart Suite szoftvercsomaggal most 34%-kal, azaz, 7,9 millió Ft-tal olcsóbban vásárolhat! Tehát most egy bővíthető Alpha szerver és a szoftvercsomag együtt annyiba kerül, mintha egy PC szerverre venné meg a szoftvercsomagot!

Bármelyik kedvezményes csomagot választja, a Compaq együtt szállítja Önnek a szervert és a telepített szoftvert. A csomagok ára két fő részre 3 nap ingyenes oktatást is tartalmaz.

Szakértői implementáció

A célunk az, hogy a kénált eszközök minél hamarabb az Ön döntésének hatékony támogatója legyen. E cél érdekében a Compaq az első 25 nap szakértői támogatást 25% kedvezményrel adja.

Egyen most! Ajánlatunk október 1-től december 31-ig érvényes.

Hívja Szakács Esztert a Compaq-nál.
Tel: 458-5463
Fax: 458-5515
E-mail: eszter.szakacs@digital.com

Jó étvágyat!

COMPAQ ORACLE

Az Alpha múltja és jövője

Az Alpha processzorok és a velük működő gépek, alkalmazások aktuális kérdéseit *Nacsai Sándor* foglalta össze.

Az Alpha 1993 óta van jelen Magyarországon, s azóta a nagyvállalati alkalmazások vezető platformja lett: a magyarországi Compaq-eladásokban 5-10-szer akkora az Alpha súlya, mint a világ átlagában. A legnagyobb Alpha gépekből, az adatközpontok 8200-8400-as TurboLaser-reiből itthon 30 működik, a világszerte pedig a miénknél megfelelő nagyságú informatikai piacon csak 4-5-nek lenne szabad működnie. A hazai piac nagyon fogékony volt ezek iránt a gépek iránt, az 1995-ben megjelent TurboLaser az akkori, élvonalbeli, hagyományos nagyszámítógépekhez képest kétszeres teljesítményt nyújtott, majdnem tizedannyi áron.

Az eddigi Alpha-piac azonban úgynevezett System Custom Solution piac volt: adott felhasználóra szabott megoldások piaca. Az Alpha 25 évre szóló architektúra, és 1992 óta van jelen a világpiacokon. Eleve 1000-szeres teljesítménynövekedésre tervezték; ennek a növekedésnek a legismertebb forrása az órajel-frekvencia; az 1992-es Alpha 150 megahertzrel indult, s ma 600 megahertzes Alphák kaphatók. A másik ilyen forrás az utasítások belső párhuzamos végrehajtása: ennek révén úgyszintén 10-szeres lehet a teljesítménynövekedés 25 év alatt. A harmadik – most még csak jövő időben említhető – teljesítménynövelő tényező maguknak a programoknak a több processzoron való végrehajtása: az, hogy többprocesszoros Alpha lapkák készüljenek.

Mostanában jött el az a pillanat, amikor az architektúra igazán hatékony lehet, a teljesítmény olyan előnyös, a lapkagyártás pedig olyan kifizetődő, hogy az Alpha tömegtermékké válhat. Ennek az egyik legfontosabb feltétele független az Alphától és a Compaqtól: a félvezetőgyártók a korábbi háromévenkénti gyártástechnológia-váltásról 1997-ben áttértek a két-évekre. A legújabb, a gépekben most októberben megjelenő Alpha lapkagenerációt, az EV6-ost tehát nemcsak a meglévő, 0,35 mikrométeres technológiával tudja majd gyártani a Compaq, hanem 0,25 mikrométeressel és 0,18 mikrométerrel is. Mire tehát megjelenik az Intel teljesen új architektúrájú, nagy sorozatúnak szánt 64 bites processzora, a Merced, addigra az Alphának ez a bizonyos EV6-os változata már 0,18 mikrométeres technológiával készül majd, ötödakkora lesz az ára, mint a Mercedé, és nagyjából 50 százalékkal lesz nagyobb a teljesítménye. Sokévi fejlődés után, e technológiai háttér révén ez a processzor veheti fel a versenyt az Intelével a tömegtermékek területén.

Ami a tömegtermékeket illeti, már idén elkezdődött a csak NT-s, úgynevezett fehér Alphák forgalmazása. Ezek nem is Alpha Server néven kerülnek forgalomba, hanem Digital Serverként. Ha ugyanis nem kell mind a három operációs rendszernek – a UNIX-nak, az OpenVMS-nek, illetve az NT-nek – futnia a gépen, akkor lényegesen alacsonyabb lehet az önköltség: az ilyen, csak NT-s gép tömeggyártású kiegészítő komponensekkel, kártyákkal s

egyebekkel építhető fel. Az Alpha tömegtermékké válása tehát nem kis mértékben az NT-re alapozódik; az NT nagyvállalati alkalmazhatósága ez évben sokat lépett előre a 4,0-s változat széles körű alkalmazásba vételével. A Microsoft a laboratóriumában egyébként Alphán fejleszteti a 6,0-s, már teljesen 64 bites kialakítású NT-t, pontosan azért, mert az Intel Mercedje még két év távolságban van.

Az NT mellett a UNIX-nak is jut szerep az Alpha tömegtermékké válásában. A Digital tavaly novemberben kijelentette, hogy UNIX operációs rendszerét mindenki által használható nyílt szabvánnyá teszi. Evégett szoros partnerségre lépett a nagyon sok processzoros Intel UNIX rendszerek piacán vezető Sequent céggel, stratégiai megállapodást kötött a Tandemnek a távközlési piacon használt UNIX rendszereit fejlesztő részlegével, a Compaq maga pedig a fúzióban a Digital UNIX-ot egy stratégiai UNIX-kezdőmunkák központi elemévé tette. Ezt meg is erősítette a Microsofttal szeptember 10-én vállalt technológiai kezdeményezésben: a Digital UNIX-ot Microsoft NT-technológiákkal szerelik fel, s ez teljessé teszi az NT-vel való együttműködést.

A megoldások területén a Compaq bizonyos, a vállalati számítástechnika szempontjából nagy jelentőségű új területekre koncentrálna az erőit, és ott a szoftverpartnerekkel és a rendszerintegrátor partnerekkel kiépített szoros együttműködésben kínál nagyon kedvező árú, s az Alpha révén nagy teljesítményű, teljes megoldáscsomagokat. Ennek igazi hatása a jö-

vő évben mutatkozik majd meg, a kínálat teljes kibontakozásakor, de már ma is beszélhetünk az egyik ilyen területről, az úgynevezett adattárházakról. Eddig olyan számítógépes rendszereket alkottak – az online tranzakciós rendszereket –, amelyekkel a vállalat, intézmény működésének elemi, logikailag zárt egységeit alkotó eseményeit lehetett kezelni, például egy megrendelés felvételét. Ennek révén már nagyon sok magyar vállalatnál hozzáférhető az elemi tranzakciókra jellemző alapadatok.

Logikus óhaj azonban, hogy a vállalat statisztikai hivatal szintű feldolgozottsággal a legkülönbözőbb szinten kiaknázhassa ezeket az adatokat. Az erre támaszkodó elemzések révén érdemi, az egész vállalat, intézmény gazdálkodását lényegesen befolyásoló döntéseket lehet hozni: hol vannak például piaci lehetőségek, milyen területekre érdemes jobban koncentrálni, milyen területekről célszerű rugalmasan visszavonulni. A nagyon nagy hatékonyságú integrált vállalati programcsomagok – mint az SAP – lehetőséget adtak az elemi adatok korszerű szintű feldolgozására, az elemi adatok statisztikai hivatal szintű feldolgozására azonban nem adtak megfelelő megoldást, nem is ez volt a céljuk; a bennük levő lekérdezőrendszerek erre kevésbé alkalmasok. Ezenfelül az ilyen fajta feldolgozáshoz eddig nagyon drága gépi rendszerek kellettek. Az Alpha révén most megvan ennek a statisztikai hivatalnak a gépi háttérre, éspedig úgy, hogy ezt a gépi rendszert a belátható háromöt éves időtartamban a felhasználó folyamatosan bővíthesse a maga igényei szerint, esetleg újabb processzorok hozzáadásával.

Seres Iván

Compaq-forrás

- Angelika-forrás
- Lajos-forrás
- Hoffmann-forrás
- Hársas-forrás
- Asszonyfej-forrás
- Telgárt-forrás

A
Compaq
forrás:
Számalk Rt.
Disztribúció

Szakértő
disztribútor
a teljesség igényével.

Az élet
nélkülözhetetlen
eleme a víz.
Csodálatos heveken
tör a felzár: Angelika-forrás,
Hársas-forrás,
Asszonyfej-forrás...

A
számítástechnikának
is van egy
nélkülözhetetlen
eleme:
a Compaq.
A Számalk Rt.
Disztribúció
az a hely, ahol
felzár tör a
Compaq-forrás.

Számalk Rt. Disztribúció
1125 Budapest, Endre utca 68.
Tel.: 203-0300 Fax: 203-0367
E-mail: dist@szalk.szalk.hu



A LEGJOBB ÁR / TELJESÍTMÉNY ARÁNY



A TELJES
COMPAQ
ÁRUKÍNÁLATOT
NYÚJTJUK
ÖNNEK!

AlbaComp

8000 Székesfehérvár
Mártírok útja 9.
Tel.: (22) *315-414
Fax: (22) 327-532

Budapesti Kirendeltség
1139 Budapest
Frangepán u. 8-10.
Tel.: 329-1493
Tel./fax: 349-0152

Szükszerek:
1065 Budapest
Nagymező utca 25.
Tel.: 311-8095
Tel./fax: 331-8108

1011 Budapest
Fő utca 31.
Tel.: 201-4409
Fax: 201-4322

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

www.albacom.hu