



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP

WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU

XV. ÉVFOLYAM 21. SZÁM

2000. MÁJUS 23.

ÁRA: 230 FORINT

Javaslatok

Ismerette saját elképzeléseit is a bírósággal a Microsoft. A cég azután javasolhatott alternatív „gyógymódokat”, hogy az amerikai igazságügyi minisztérium kérte a Microsoft feldarabolását, illetve bizonyos üzleti gyakorlatok korlátozását vagy felfüggesztését. Az öt átnyújtott dokumentum egyikében a cég arra kéri a bíróságot, hogy gyorsított eljárásban vessen el a cég feldarabolására tett javaslatot. Ha ezt megteszi, a Microsoft hajlandó azonnal közléni az alkalmazásprogramozási csatlókat (az API-kat), változtatni a partnerekkel folytatott üzleti gyakorlatán, és elkészíti a Windows egy olyan változatát, amelyben az Internet Explorer rejtve marad a felhasználó előtt. Ezeket a korlátozásokat a kormány által kért három évvel szemben négy évre vállalná a Microsoft; érvelésük szerint ezek az intézkedések elegendőek a versenyellenesnek ítélt viselkedés leállítására, ezért nincs is szükség a Microsoft szétdarabolására. Indoklásában a Microsoft kitér arra, hogy a kormányzat által javasolt intézkedések túlmennek a per határára, és olyan termékeket – így a Windows 2000-t – is érintenek, amelyek nem voltak részei a pernek. A gyorsított eljárásra azért volna szükség, mert amíg a szétdarabolás veszélye fenyegeti a céget, addig nem lehet normál üzletmenetet folytatni, mert pótolhatatlan munkatársak távoznak, és a partnerek is vonakodhatnak üzletet kötni a céggel. A Microsoft túl kesves és túl későn kínál. Ezek a javaslatok még elfogadhatók lettek volna a per 1998-as indulásánál, most viszont már nem igazán arról szólnak, ami a per tárgya. Ráadásul a bíróság nem nagyon bízik a Microsoft önkorlátozásában, és ezért fontosnak tarthatja a cég feldarabolását. (IDGNS, Boston)

Most érkezett...

...vadasszon nálunk a legfrissebb IT-hírekre!



www.szamitastechnika.hu



9 770587 151006

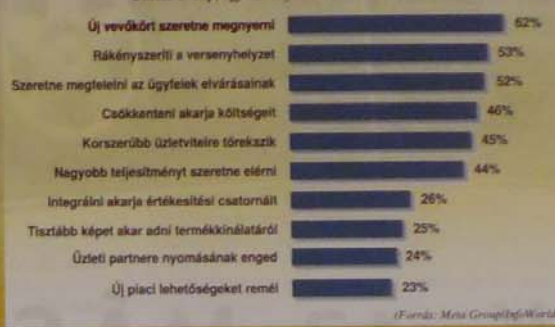
Megvan az ára a hűségnek

Hihetetlenül hűlten ügyfelek korszakát éljük – állítja a New York-i Jupiter Communications. A piacutató cég szerint az egyesült államokbeli felhasználók előbb hűségesek az iskolai baseballcsapatukhoz, mint akár a legvonzóbb elektronikus kereskedelmi helyhez, pedig a vásárlók többsége részt vesz valamilyen hűségprogramban.

Ezerkészság amerikai online vevő körében végzett felmérést a Jupiter, és azt tapasztalta, hogy a márkahűségért járó árkedvezmények csak igen keveseket (a megkérdezetteknek 22 százalékát) képesek lekötöni egyetlen e-kereskedelmi webhelyhez. Legyen szó termék vagy szolgáltatás vásárlásáról, az internet-használók elsősorban az e-bolthoz való minél gyorsabb, akadálytalanabb hozzáférést (40 százalék), a valóban jó szolgáltatást tévő ügyfél-

KI MIÉRT ÉPÍT E-KERESKEDELMI VÁLLALKOZÁST?

Össz: észak-amerikai IT-szakembert és cégevezetőt kérdeztünk meg a Meta Group; egy személy több választ is adhatott.



szolgáltatást (37 százalék), valamint a gazdag választékot (37 százalék) díjazták.

A Jupiter szerint az a legmeglepőbb az egész dologban, hogy még az utazási szakmának sem sikerül egy helyhez csábítania az e-ügyfeleket. Hiába kínálnak törzsutas-kezelvényeket a gyakorta repülő utasoknak, hiába a visszatérő szállodai vendégeknek kijáró kedvezmény, nem lehet gúzsba kötni az online

használatot. Talán ha a vásárlók úgy éreznék, hogy a kereskedők kézzel fogható értékkel jutalmazták a hűséget, akkor nagyobb hajlandóságot mutatnának – véli Melissa Shore, a Jupiter vezető elemzője.

Terrill Jones, a Travelocity.com vezérigazgatója szerint az a nyerő, aki mennél többet tud magáról az ügyfélről. A Travelocity például a címen és telefonszámon túlmenően nyilvántartja mind a 19,2 millió (!) bejegyzett ügyfélnek a vásárlási szokásait, preferenciáit (k)ra vonatkozó adatait is.

Greg Stanger, a Travelocity.com legfontosabb piaci vetélytársaként számoltartott Expedia Inc. pénzügyi főnöke azon a véleményen van, hogy egyedül a termékínlat gazdagságával lehet e-business-ügyfeleket megnyerni és – legfőképpen – megtartani. Az Expedia például úgy bővíti kínálatát, hogy parányi hotelekbe, magántulajdonban lévő kis panziókba, eldugott, a turisztikai útvonalak felhasználásától távoli helyekre kaluzsálja utasait. (Computerworld online)

Katona Kálmán távozik

Május 16-án Orbán Viktor miniszterelnök sajtótájékoztatóján ismertetette a KHVM és ezzel összefüggésben a hírközlést és az informatikát irányító kormányzati szervezet átalakítását érintő döntéseket.

A miniszterelnök kifejtette: aki nyomom követi az Európai Unió belüli változásokat, azt nem lepheti meg, hogy a legutolsó EU-s csúcstalálkozón hozott határozatok mindegyike az információs társadalom kérdéskörével volt kapcsolatban. Véleménye szerint a magyar gazdaság és a magyar társadalom sem kerülheti ki ezeket a kérdéseket a megválaszolását, de megvalósításukért az eddigieknél határozottabb lépéseket kell tenni.

A határozott lépések sorát a KHVM feldarabolása nyitja meg. Ezután a hírközlés és az informatika kezelése egy kormánybiztos irányítása alatt, a Miniszterelnöki Hivatalba kerül át, ez egyben azt is jelenti, hogy a jelenleg helyettes államtitkárok által vezetett területek dolgozóit a MEH állományába kerülnek át. Ugyancsak a MEH vezetése alá kerül a Hírközlési Főfelügyelet. Ezel kapcsolatban az átadást-átvettelt lebonyolító csoport feladata a HÍF átalakítása „egy a kormányzattal távolodó, önálló felügyeleté”.

Nem engedhető meg – mondta a miniszterelnök –, hogy e terület szabályozási kérdéseit ágazati ügynök kezeljük: ezek önkormányzati kérdések, márcsak azért is, mert az informatikának minden területre kiható következményei vannak. Vé-

gül utolsó érvként hozzátette: azért sem szerencsés és ágazati forma, mert egy minisztérium nem szerethet jogköröket más minisztérium felé, viszont a terület komplex kezelést igényel.

Felvetődött az önálló minisztérium kialakításának kérdése is, de a kormány véleménye szerint a kormányzati ciklus közepén nem szerencsés új minisztériumot létrehozni, mert az olyan mérvű szerkezeti átalakítást igényelne, amelyet most nem lehet keresztülvinni, és a kialakításhoz szükséges szervezeti-személyi feltételek sem állnak rendelkezésre.

(Folytatás a 6. oldalon)

Elmarad a fúzió

A Corel és az Inprise/Borland külön-külön jelentette be, hogy felmondta a három hónappal ezelőtt kötött fúziós megállapodást. A Corel a február óta történt jelentős változásokkal indokolta lépését. Hasonlóan fogalmazott Dale Fuller, az Inprise/Borland ideiglenes vezérigazgatója, s hozzátette: igazgatótanácsunk szerint „az lesz a legjobb, ha baráti alapon felmondjuk a megállapodást”. A részvényesével lebonyolítandónak tervezett fúzió februári értéke 2,44 milliárd dollár volt, ám ez valóban jelentősen megváltozott a múlt hónapban, amikor a

Corel 12,4 millió dolláros veszteségről adott számot az első negyedében, és előre jelezte, hogy a következő hat hónapban is veszteségre számít. A dolgot az is fűszerezte, hogy a Corel egy korábbi igazgatótanács tagja keresetet nyújtott be saját cége ellen, azt állítva, hogy a megállapodás tisztességtelen. A rossz híreket követően a Corel-részvények árfolyama a februári 19-20 dollárról 5-6 dollárra zuhant, így az Inprise/Borland felkérte pénzügyi tanácsadó cégét, értékelje újra a fúziós megállapodás tisztességes voltát. (www.szamitastechnika.hu)

Nagyvevőknek

Újabb Alpha szerverek

Május 16-án Magyarországon a világbeljelentéssel egy időben mutatta be új Alpha alapú szervereit a Compaq. A sajtótájékoztatón – amelyet egy, a szakmai közönségnek tartott szeminárium követett – Beck György, a Compaq Magyarország vezérigazgatója és Laufer Tamás, az Oracle Hungary ügyvezetője a felső kategóriájú Unix piacát megcélzó rendszereket mutatta be az AlphaServer GS sorozatot. Az Oracle jelenléte a hardverbejelentésen azt a különlegesen erős kapcsol-

atot jelezte, amelynek értelmében a GS családot az Oracle szoftverekhez optimalizálták. Így természetesen tekinthető, hogy a még a bejelentés előtt a legnagyobb vevőknek értékesített rendszerek (világ szinten mintegy 250 konfigurációról van szó) 70 százalékán Oracle szoftver működik majd.

A most bejelentett rendszereket a Compaq az elektronikus kereskedelmi, az internetes, a távközlési, a nagy feldolgozási igényű memóriá, a pénzügyi és az egészségügyi piac-

ra szánja; és pozícionálása szerint a sorozattal a nagygépekhez mérhető teljesítményű rendszerek kerültek a piacra – a középgepek árán. Magyarországon hat rendszert értékesítettek már a bejelentés előtt, ebből három pénzügyi, kettő ipari és egy államigazgatási felhasználóhoz került. Ezek mindegyikén Oracle alkalmazás fut, részben eddigi rendszereik bővítéseket, részben pedig cseréként használják fel az új gépeket.

(Folytatás az 5. oldalon)



CSAK 43 MÁSODPERC* ÉS INDUL A SZÁGULDÁS

43 másodperc. Mindössze ennyi időre van szüksége a HP DeskJet 840C-nek ahhoz, hogy kinyomtasson egy teljes színes oldalt. Ennek a színes tintasugaras nyomtatónak a sebessége tehát több mint figyelemre méltó, de vajon mi a helyzet a többi fontos tulajdonsággal? A HP DeskJet 840C nyomatai megdöbbentően valóságosak, hiszen a kiváló fotóminőséget a továbbfejlesztett HP PhotoREt II nyomtatási technológia garantálja. Egyszerűen használható, megbízható és csendes, ami tökéletesen alkalmassá teszi otthoni használatra bármilyen nyomtatási feladathoz. A párhuzamos port mellé beépített USB portnak köszönhetően pedig rugalmasan csatlakoztatható akár Macintosh számítógépekhez is.

Ha Ön egy igazán kedvező árú, sokoldalú és kiváló minőségű nyomtatót keres, akkor van egy jó hírünk az Ön számára:

Megtalálta.



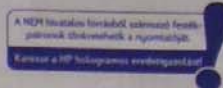
HP DeskJet 840C

*Változó nyomtatási módban.

Hewlett-Packard nyomtatók. Ahol a papír életre kel.



További információért látogasson el weblapunkra:
<http://www.hp.hu/nyomtato/deskjet840>
 vagy hívja a HP Vevőszolgálatot: 382-1111



TARTALOM

PIAC

Synergon-negyedév – a várakozásoknak megfelelően (Mártonffy Attila) 4. oldal

Finanszíroz a Compaq (Szébig Andrea) 4. oldal

Fokozott figyelem a társzolgáltatókra – PanTel (Mallász Judit) 5. oldal

Új biztonsági szolgáltatások – Novell (Csórián Sándor) 6. oldal

Skyex-nyilatkozatok 6. oldal

E-kereskedelem az Info 20000-en is (Mártonffy Attila) 31. oldal

Megismerni az ügyfelet (Schopp Attila) 31. oldal

Modellezési fázisban (Schopp Attila) 31. oldal

Vadászaton a Tesztlabor (Horváth László) 31. oldal

Internetes üzleti partnerkereső (Csórián Sándor) 31. oldal

Új Lucent-cég Magyarországon is (Révész Gábor) 35. oldal

VEZÉRCIKK

Kell egy vásár... (Révész Gábor) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

HÍREK 7. oldal

A felhasználó is számít? (Mallász Judit) 7. oldal

Távközlési kilencenk (Mallász Judit) 7. oldal

Megalakult az Assono (Mallász Judit) 7. oldal

Más minőségben (Mallász Judit) 7. oldal

Ősszel indul a Matáv-ADSL (Mallász Judit) 7. oldal

Bécsig 2,5 gigabit másodpercenként (Mallász Judit) 7. oldal

HÍRHÁTTÉR

E-stratégiát hirdet a HP (Zimányi Katalin) 8. oldal

SZOFTVER

HÍREK 9. oldal

Tanácsok az archiváláshoz (Kelemen Zoltán) 9. oldal

A rendszer kis feljegyzései (Kelemen Zoltán) 13. oldal

TECHNOLÓGIA

Platform az elektronikus üzlethez – Jasmine II (Seres Iván) 15. oldal

MONITOR

Az internetre kihegyezve – Solaris 8 (Steve Jefferson) 22. oldal

SZAKMAPOLITIKA

A hibáüzenet mint műfaj (Csórián Sándor) 23. oldal

NEGY KERÉKEN

Csupa öröm, csupa vidámság – Ford Fiesta 1,25 Fun (Mártonffy Attila) 27. oldal

Virtuális magánhálózat a Renault Hungáriánál (Révész Gábor) 27. oldal

A telemetria rejtelmei (Mártonffy Attila) 28. oldal

ÚJ GAZDASÁG

HÍREK 33. oldal

Triád és az EBPP (Zimányi Katalin) 33. oldal

Meghalt a PC, éljen a PC! (Mártonffy Attila) 33. oldal

Mitől (nem) hízik a PC-gyártó pénztárcája? (Mártonffy Attila) 34. oldal

Előzetes

Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken 36. oldal

Impresszum 36. oldal

E számunk hírdetői 36. oldal

A HÉT HÍREI

Részvénytársasággá alakult a Systrend

A május 12-én megtartott taggyűlésen a Systrend Kft. tulajdonosa, a Sysdat GmbH a cég 220 millió forint alaptőkéjű zárt körű részvénytársasággá való átalakítása mellett döntött.

Az alaptőke-emelés döntő részben a Systrend eredménytartalékából származik. A részvénytársaságot magyar szakemberek vezetik majd. A tulajdonosi kontrollt a Sysdat részéről Lóthar Hellmann, a felügyelőbizottság elnöke gyakorolja, az elnök-vezérigazgatót Padoletz György lett. A cég tevékenységére a hozzáadott értékeket tartalmazó szolgáltatások arányának növelése lesz jellemző (SAP, tárolórendszerek, backup-, WAN-, RAS rendszerek). (www.szamitastechnika.hu)

Új IBM-Unix gépek

Három új közepkategóriás Unix-kiszolgálót jelentett be az IBM. A modellek ugyanazzal a réz alapú technológiával készülnek, mint a népszerű, nagy teljesítményű RS/6000 S/80, és rendelkeznek annak számos funkciójával is. Ilyen a működés közben cserélhető CPU és merevlemez, a dinamikus CPU-deallokáció, a redundáns tápegység és hűtőrendszer és a szervizprocesszor. A 19-68 ezer dolláros alapárú rendszerek a szakértők szerint segíthetnek az IBM-nek felvenni a versenyt a HP és a Sun hasonló eszközeivel. (IDGNS, San Francisco)

Nyilvános az Itanium kódja

Közzétette weblapján a még fejlesztés alatt álló Itanium processzor mikrokódját az Intel. A <http://developer.intel.com/design/ia-64> címen olvasható, Itanium Processor Microarchitecture Reference névre hallgató dokumentum a szoftverfejlesztőknek készült, hogy már jó előre optimalizált alkalmazásokat írhasanak a processzorhoz. Ez az első alkalom, hogy az Intel ilyen részletes információt közöl valamely termékéről, különösen, hogy még nem jelent processzorról van szó.

Hasonló adatokhoz eddig gyakorlatilag csak a kiemelt hardver- és szoftvergyártó partnerek juthattak hozzá. A cél, hogy a processzor megjelenésének már sok kipróbált, tesztelt szoftver álljon rendelkezésre. Ha a mostani kezdeményezés sikeres lesz, a cég fontolóra veszi más termékei architektúrájának ilyen jellegű ismertetését is. Az Itanium, az Intel első 64 bites processzora, valamint a harmadik negyedévében jelenik meg a piacon. Több operációs rendszer – Windows 2000, IA-64 Linux, Project Monterey, Novell Modesto, HP/UX – már most is fut a processzor prototípusán. (IDGNS, San Francisco)

Továbbra sem lesz adó a neten

Meghosszabbította – 2006-ig – az új internetes adók kivételének tilalmát az amerikai képviselőház. Az Internet Nondiscrimination Actet 352:75 arányban fogadta el a képviselőház, és most a szenátusnak kell szavaznia róla. Így a 2001 októberében hatályát veszítő Cox-Wyden törvényt terjesztik ki öt évvel: ez kimondta, hogy sem szövetségi, sem állami, sem helyi szinten nem lehet új adókat kivetni az elektronikus kereskedelemre. Az öt év kompromisszum eredménye: korábbi javaslatok vég nélküli, illetve két éves hosszabbításról szóltak. Abban egyetértés van, hogy a törvény segít az elektronikus kereskedelem terjedésében, ugyanakkor a hagyományos kereskedelemben érdekelt nehezményezik, hogy a jogszabály hátrányos helyzetbe hozza őket. (IDGNS, San Francisco)

Alaplapot cserél az Intel

Több mint 1 millió hibás alaplapot cserél ki az Intel. A 820-as lapkakészlet köré épülő alaplapok egy hibás komponens miatt rendszerleállások, extrém körülmények között pedig adatvesztést okozhatnak. A hiba csak a november óta szállított alaplapokat érinti, a korábban gyártottakat nem. Az Intel szerint a hiba okozója egy memóriafordító hub,

amely a szinkron memóriával (SDRAM) érkező jeleket fordítja át a lapkakészlet számára; ezt bezavarja a számítógép elektromos zaja, emiatt a rendszer váratlanul lefagyhat vagy újraindulhat. A 820-as alaplapokat rendszerint nem SDRAM, hanem Rambus (RDRAM) memóriával használják; ez utóbbiakban sem okoz gondot a hiba. Az Intel egyelőre nem tudta megbecsülni, mennyibe kerül majd a cse-reakció; legrosszabb esetben 100 millió dollár körüli összegre rúghat az egymillió alaplap kicserélése. Szakértők szerint viszont reálisabb a 10-20 millió dollár közötti végszámla, mert számos felhasználó fogja úgy érezni, hogy a hiba nem elég jelentős ahhoz, hogy alaplapcserével bíbelődjön. Ha valaki meg akarja tudni, alaplapját érinti-e a hiba, töltse le az Intel weblapjáról (<http://www.intel.com/support/mth/>) a megfelelő segédprogramot. (IDGNS, Framingham)

Bővül a vezeték-nélküliek köre

Az Intel és öt más gyártó is csatlakozott a Wireless Ethernet Compatibility Alliance-hoz (a WECA-hoz). A szövetség tavalay azzal a céllal alakult, hogy elősegítse a kompatibilitást a vezeték nélküli helyi hálózati rendszerek között. Így a konzorciumnak az alapító 3Com, Cisco, Lucent, Nokia, Symbol és Interil mellett összesen 42 tagja van. (IDGNS, Stockholm)

Mac OS X: fél évvel később

Fél évvel van elmaradva az Apple új operációs rendszerre a tervezettől, de ez nem akadályozta meg a cég vezérigazgatóját, Steve Jobsot, hogy dicséretet zengjen az Apple évente rendezett fejlesztői konferenciáján. Jobs bejelentette: útjára bocsátották a negyedik és egyben utolsó fejlesztői verziót, ez tovább javítja a multimédia-visszajátszást, növeli az Apple-gépek teljesítményét és használhatóságát. A Developer Preview 4 tartalmazza az IE 5.0 Mac OS X verzióját, valamint támogatja a Java 2 platformot. (www.szamitastechnika.hu)



Csupa öröm, csupa vidámság
27. oldal

Rögzít, mégsem köt



A Panasonic DECT telefonkészüléke vezeték nélküli összeköttetést biztosít akár hat munkatársával, ráadásul digitális üzenetrögzítője is van. Aki másképp utolérhetően, az is elérhető lesz.



Synergon-negyedév – a várakozásoknak megfelelően

A cégvezetés korábbi előrejelzése szerint alakult a Synergon Informatika Rt. idei első negyedéves teljesítménye. Az értékesítési árbevétel 2,58 milliárd forintot tett ki, az adott eredmény pedig megközelítette a 20 millió forintot; a forgalom 1, a

telve az idei második-harmadik negyedévre tevődnek át a magas szolgáltatástartalommal bíró, komplex informatikai projektek. A szezonális is bevételesökkentő hatású volt, februárban mélypontra volt a piac – ám már márciusban mutat

gálását is, valamint fontosnak tartja az e-businesshez kapcsolódó termékek és szolgáltatások értékesítését. A Synergon számára a legfontosabb szektor a távközlési, itt a cég sokat vár a piac liberalizálásával együtt járó fejlődéstől. Amennyiben a Parlament megalkotja a digitális alá-

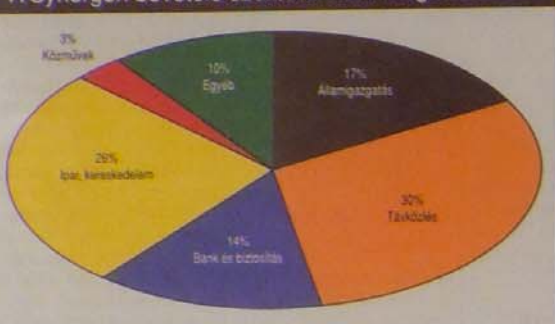
írásról szóló törvényt, minden biznnyal megelégnék az e-kereskedelmi megoldások iránti igény is.

A cég a közép-kelet-európai régióban való terjeszkedés érdekében előrehaladott tárgyalásokat folytat horvátországi vállalatokkal, s Románia is felkerült a „short listre”.

Az elmúlt időszak fontosabb projektjei közül Gyurós Tibor a Renault Hungária extranetjének, az Államkincstár rendszerfelügyeletének, a PSZÁF adattárházának kialakítását, illetve a Kisalföld Volán SAP-bevezetését említette.

M. A.

A Synergon bevétele szektoronkénti megoszlásban



nyereség 77 százalékkal maradt el 1999 hasonló időszakának számaitól. Az értékesítés szolgáltatástartalma viszont 34 százalékkal nőtt az egy évvel korábbi 31 százalékkal.

Gyurós Tibor elnök és Szalóczy Zsolt vezérigazgató az eredményes csökkenés okait elemezve rámutattak: a dátumváltás miatt elmarad-

koztak a fellendülés jelei. Az informatikai piac általános élénkülését mutatja az is, hogy a második negyedévben – a versenyszférában és a kormányzati szektorban egyaránt – több nagy projekt vonatkozásában várható tenderkiírás, illetve döntés.

A Synergon kiemelten kezeli a középvállalatok igényeinek kiszol-

Az Info 2000 kiállításon jelentette be a Compaq Magyarország, hogy a Compaq százszázalékos tulajdonában levő pénzügyi és lízing leányvállalat, a Compaq Financial Services a GE Capital leányvállalattal, a Budapest Lízing Rt.-vel megkezdte Magyarországon az informatikai piacnak szánt teljes spektrumú finanszírozási és pénzügyi szolgáltatásait. Beck György, a Compaq Magyarország vezérigazgatója elmondta: a világon Magyarország a 36. ország, ahol a Compaq Financial Services aktívan tevékenykedik, a régióban ugyanakkor elsőként hazánkban vezeti be a piacra teljes körű és teljes élettartamra vonatkozó szolgáltatáscsomagját. A vezérigazgató szerint azzal, hogy a Compaq lízingjege a Compaq hazai ügy-

felei számára is elérhetővé teszi ezt a szolgáltatást, a magyar leányvállalat eredményeit is elismeri.

A sajtótájékoztatón kiderült, hogy milyen területekre terjed ki a Compaq Financial Services. A szolgáltatás magában foglalja az igényfelmérést, az ügyfelek technológiai megoldásainak finanszírozását, informatikai eszközeinek nyilvántartását és menedzselését, a technológia frissítését az avulás megelőzésére, valamint az eszközök visszavételét a lízing futamidejének lejártakor. A Compaq Magyarország nyitott egy új weboldalt (www.compaq.hu/cfs) is, hogy a finanszírozási szolgáltatás részleteit tanulmányozhassák a felhasználók.

A hazai compaqosok reményei szerint ez a szolgáltatás elsősorban

a kis- és közepes vállalatok körében lesz népszerű, ugyanis ez az a piaci szegmens, amely rendkívül dinamikusan fejlődik, s az e területen tevékenykedő cégek küzdenek leginkább finanszírozási nehézségekkel. Ugyanakkor remélik, hogy a most bejelentett szolgáltatás újabb lökést ad a Compaq internetes PC-akciójának, amelynek keretében eddig ezernél több személyi számítógépet talált gazdára. És azért „csak” ennyit, mert a potenciális vásárlók mintegy 30 százalékát a finanszírozásban részt vevő bank elutasította. A „házon belüli” finanszírozás révén vélhetően nemcsak ezeknek az eseteknek a száma lesz jóval kisebb, hanem maga a finanszírozási procedura is felgyorsul.

Sz. A.

Tudja, mi az IP?

Mi már előbbre tartunk.

 **Alcatel 2IP**
Intelligent IP Platform

Napjaink kommunikációja egyre inkább Internet-alapú technológiára – az Internet Protokollra – épül. Az Alcatel intelligens megoldásokat kínáló 2IP beszéd- és adatátviteli technológiája (Intelligent IP Platform) megsokszorozza az információáramlás sebességét és lehetőségeit, valamint segít csökkenteni a költségeket. Így az Alcatel, az Ön munkájához, vállalatának fejlődésével párhuzamosan bővíthető kommunikációs rendszereket kínál, magát a holnap kommunikációját: a 2IP technológiát. Lépjen kapcsolatba a jövővel!

ALCATEL

ARCHITECTS OF AN INTERNET WORLD

www.alcatel.hu

001140

Fokozott figyelem a társszolgáltatókra

Új szolgáltatásokat és IP-telefonos árkedvezményt jelentett be a PanTel. A virtuális internetszolgáltatói platformmal a PanTel a műszaki feladatokat jelentős részét leveszi az internetszolgáltatók válláról, így azok gyorsan tudnak piacra lépni. A platformot a PanTel épülő országos

behívóhálózatán keresztül lehet elérni. A első megrendelő az Amserver Kft., amely bérelt és kapcsoló vonali szolgáltatásait ez év júliusában 6 körzetben (Budapesten, Debrecenben, Győrött, Nyíregyházán, Pécsen és Szegeden) indítja. A PanTel a bérelt vonali infrastruktúrát, a

behívóhálózatot, valamint a nemzetközi és hazai internet-hozzáférést biztosítja az Amserver számára. Az internetszolgáltató további partnere a COS Holding (Európa legnagyobb hardverüzemeltetője) valamint a Dolphins Network (svájci ISP).

A PanTel másik új szolgáltatása,

a PanPlacé az internetszolgáltatók, az elektronikus kereskedelmet és tartalomszolgáltatást nyújtók számára teszi lehetővé berendezéseik elhelyezését a PanTel létesítményeiben. A távközlési portfólió mellett első ízben jelenik meg a PanTelnél egy informatikai szolgáltatás. Középes és nagyvállalatoknak kínálnak védőgát-szolgáltatást: a közepeseknek osztott üzembű, a nagyoknak dedikált, a felhasználóhoz telepített megoldást.

Az új szolgáltatások a PanTel stratégiájának új irányait mutatják, többek között azt, hogy a közepes és nagyvállalatok mellett egyre nagyobb figyelmet szentelnek a társszolgáltatóknak, hallottuk Horváth Pál vezérigazgatótól. Az alternatív társaság az információs társadalom teljes, nem mobil távközlési infrastruktúráját szándékozik nyújtani.

Június 1-jétől a PanTel VoIP-



Horváth Pál

szolgáltatásának előfizetői kiválaszthatnak két olyan országot, ahová a hivatalos tarifákból 10, illetve 15 százalékos kedvezményt kapnak. További kedvezményhez juthatnak az ügyfelek (már most is), ha csomagokban vásárolják meg a PanTel szolgáltatásait.

Mallász Judit

Nagyvevőknek

Újabb Alpha szerverek

(Folytatás az 1. oldalról)

Az új sorozat – amely a GlobalServereket kiváltó rendszernek tekinthető – három konfigurációban jelenik meg. Az alrendszer a GS80, nyolc darab EV67-s típusjelű 731 megahertzes Alpha processzort tartalmaz, PCI buszában összesített adatátviteli sebessége eléri a 13 gigabájt/másodpercet. A következő a GS160, ez 16 processzorral rendelkezik, és adatátviteli teljesítménye az előző modell duplája. Végül a legerősebb kiépítés a GS320, amely 32 processzort tartalmaz, memóriája 256 gigabájtnyi. Ennél a kiépítésnél a buszrendszer adatátviteli teljesítménye 51 gigabájt/másodperc fölé emelkedett. A konkrét konfigurációk az alrendszerből indulva építőközszerűen bővíthetők, így az igé-

nyek növekedésével a GS80-tól – csupán bővítéssel – el lehet jutni a GS320-ig.

Mindhárom konfiguráció alkalmas egyszerre több operációs rendszer futtatására, így egy rendszeren belül párhuzamosan futathat egy Tru64 Unix-, valamint egy OpenVMS-alkalmazás is. A gyártó véleménye szerint a most bejelentett rendszerek igen alkalmasak szerverkonszolidációs programok végrehajtására, ezért különösen fontos, hogy a régi alkalmazások saját környezetüket megőrizve futathatók tovább az új gépeken.

Egy kérdésre válaszolva Beck György elmondta: mára egyértelművé vált a különböző kategóriák szoftvertámogatásának ügye is. Így az Alpha sorozatú gépeknél minden esetben az Oracle a partner, viszont

az Intel alapú rendszerek kiemelt szoftverszállítója a Microsoft.

A Compaq idén mintegy egymilliárd dolláros bevételt tervez a most bejelentett rendszerek értékesítéséből (a Compaq Magyarországon is több milliárd forintnyi értékesítéssel számol), és a terv teljesítése érdekében többszázú akcióorozatot indítanak. Ezek közül a legfontosabb az Oracle szoftverekkel együtt kínált megoldások köre – ezek közül kiemelkednek az elektronikus kereskedelmi rendszerek. Természetesen a többi szoftveres cégre – közülük főként az SAP-ra – is számít a Compaq. A potenciális felhasználói körben szereplő vállalkozásoknak pedig egyedi ajánlatokat küldenek, és világszerte mintegy 100 bemutatót terveznek.

Révész Gábor

INTERNETSZOLGÁLTATÁS AZ AMWAY-TÓL?

Az Amserver tárgyalásokat folytat az Amway Magyarországgal szolgáltatásainak értékesítéséről. A háztartási vegyületek és kozmetikumok piacán ismert Amwaynek 100 ezer hazai üzögnöke van, az aktívak száma 40 ezere tehető, közülük mintegy 15 ezren rendelkeznek e-mail címmel. Tevékenységükkel az Amserver – értelemszerűen – a magánéleti körét előzta meg. Újdonságnak szánja az

Amserver a kéthetes ingyenes internet-hozzáférést, ennek alapján a potenciális ügyfél előfizethet, hogy előfizet-e a szolgáltatásra vagy sem. Terveik szerint 4000 forint lesz az analóg telefonvonal korlátlan hozzáférési csomag nettó ára, ehhez két e-mail cím és 10 megabájt tárterület (web és postafiók) tartozik. ISDN vonal esetén várhatóan 30 százalékkal magasabb lesz a havi díj.

tökvéletes



FS 1200

- *PS II,
- *12 LAP/PERC (A/4)
- *600 DPI
- *4 MB RAM (MAX. 6B)



FS 1700

- *PS II,
- *14 LAP/PERC (A/4)
- *1200 DPI
- *8 MB RAM (MAX. 72)



FS 680

- *2 LAP/PERC (A/4)
- *600 DPI
- *4 MB RAM (MAX. 30)



KYOCERA
The ECOLaser Printer

természetes

Distribútor:



HRP HUNGARY KFT

1133 Budapest
Véső u. 7.
Tél: 452 4600
Fax: 350 1351

**RENKÍVÜL ALACSONY
NYOMTATÁSI KÖLTSÉG!**



Fogyassza egészséggel!

**QUERTY
COMPUTER**

1174 Budapest, Békési E. ut 5. Tel: 466-5475 Fax: 385-7047
E-mail: querty@querty.hu. Nyitva: hétfő- péntek 10-18 óráig

Epson-Olympus szaküzlet:

1174 Budapest, Békési E. ut 5. Tel: 466-5475 Fax: 385-7047
E-mail: querty@querty.hu. Nyitva: hétfő- péntek 10-18 óráig

EPSON



Support Team Kft.
Számítástechnikai Kft.

1055 Bp, Honvéd u. 40 fszt. 8. Tel/Fax.: 269-2233, 269-2797

| Microsoft termékek | Symantec termékek | ANCIO MAR CSAK 7 NAPIG! | Hardver ajánlatunk |
|----------------------------------|---|-------------------------|--|
| Windows Pro 2000 /Ág | Norton AntiVirus 2000 Eng /Ág | 91.410/43.080 | IBM PC 3000G (PI/III)K |
| Windows Server 2000 /Ág | PAKYWHERE 9.2 /Ág | 285.040/139.730 | Pentium 400 MHz, 16 MB, 4 MBH, CD, WIN |
| Windows 2000 Server 5.0k1 | Norton SystemWorks 2000 | 51.240 | IBM Thinkpad 2580 (2517)K |
| Windows 2000 Server 5.0k1 | Norton SystemWorks 2000/Ág | 59.200/30.820 | Pentium 400 MHz, 16 MB, CD, WIN, 400 |
| Plat 98 Eng. | Norton Commander 2.0 WYS /Ág | 11.540 | IBM Thinkpad 2580 (2517)K |
| Office 2000 Std /Ág | Norton Utilities 2000 WYS /Ág | 144.430/87.900 | Compaq ProSignia 300 |
| Office 2000 Pro /Ág | Norton Utilities 2.0 WYS /Ág | 173.200/90.120 | Compaq DeskPro 3100 |
| Office Premium 2000 /Ág | Norton Speed Disk 3.0 NT | 238.450/134.880 | Compaq ProSignia 400 |
| Office 2000 Developer Edn. Eng. | Norton CleanSweep 2000 | 298.730 | Compaq ProSignia 600 |
| Office 2000 Developer Tools Eng. | Norton Ghost Personal Edition | 119.230 | HP DeskJet 610K nyomtató |
| Printing Tools | Visual Cafe 4.0 Std/Expert | 26.860 | HP DeskJet 710K nyomtató |
| PhotoDraw 2000 /Ág | Quarterdeck Proton Plus 4.0 | 32.420/17.620 | Logitech Cordless Wheel Mouse |
| Visual Studio 6.0 Pro/Ent. | Quarterdeck Partition-0 1.1 | 322.020 / 481.370 | Logitech Cordless MouseMan |
| Visual Basic 6.0 Pro/Ent. | Epub | 161.820 / 384.490 | Logitech Wingman Attack |
| Visual C++ 6.0 Pro/Ent. | AxCrypt 1.61 NT WYS Ed. | 44.310/16.940 | Deuss Smarting Wheel |
| Visual FoxPro 2000 Eng /Ág | AxCrypt 1.61 WYS Single ser | 57.790/29.530 | |
| Visual Studio 2000 Eng /Ág | WinZip 9.0 RUP | 115.910/59.440 | |
| Visual Basic 6.0 Pro/Ent. | AxiSoft az RPM 1.0 (nem tartalmazza az árnyékosítást) | 25.530/12.860 | |
| Visual FoxPro 2000 Eng /Ág | Az Arach Webmaster/Server, weboldat-kezelővel | | |
| Visual Studio 2000 Eng /Ág | Az Arach Webmaster/Server, weboldat-kezelővel | | |

www.support.hu; info@support.hu

Kell egy vásár...



Egy vásár kell, de nagy valószínűséggel nem olyan, mint amilyen másfél hete Kőbányán bezárta kapuit. Ez a többféle képpen értelmezhető megállapítás valószínűleg híven tükrözi azt a kusza lelkiállapotot, ami az informatikai szakma tavaszi kiállítása nyomán a szakemberek többségét jellemezte. Csökkenő kiállítói terület, csökkenő látogatószám, látványos távolmaradások – ez az Info 2000 öt napjának summázata. A kiállítói terület csökkenése önmagában még nem is lenne gond, ha ez nem azt jelentené, hogy: „nem érdemes túl nagy jelentőséget tulajdonítani az Infónak – megjelenünk és kész”. Komolyabb gond viszont, hogy az informatikai szakmai közösség nagyobb része úgy vélte, hogy még egy Kőbányai kirándulást sem érdemes megkockáztatnia, mivel ügysem látma semmi érdeket a helyszínen, ezért a tanulmányújságot is beleszámlálva alig 40 ezren voltak kíváncsiak a dologra. Nem javít a helyzeten az sem, hogy a távközlési cégek úgy vélték, eljött az ő idejük és – csaknem – teljes számmal és erővel jelentek meg a kiállításon. Közülük többen ugyanis most voltak ott először, tehát a jelenlétük tápopotázásnak is felfogható. Összefügg ezzel az a tény, hogy az informatikai szakma vezetői a helyszínen, „felsiker” után úgy gondolták: úgysem lesznek látogatók, tehát nem érdemes munkatársak tömegét kiszakítani napi tevékenységükből, és tízezer forintnyi áldozva öt napig a melegben aszalódva várni a csodára, azaz a látogatók tömegére. Így összefoglalva a szakma lételete egyértelmű: „soha többé ilyen Infó!”.

Mit lehet tenni? A Hungexpo mint vásárszervező néhány dolgot maga is megtehetne. Javíthatna a pavilonok komfortfokozatán, növelhetné a biztonságot (akkor például nem lenne vita most arról, hogy ki felelős többször tízezer forint értékű áru eltűnéséért), szaporíthatná a reklámok számát, hogy többen legyenek kíváncsiak a kiállításra. Szóval sok mindent megtehetne, egyre azonban soha nem lesz képes, mert nem alkalmas rá – és nem az ő dolga. Nem lesz képes szakmai irányt adni, és szakmai hitelt nyújtani egy ilyen kiállításhoz, ezt másoknak kell megtenniük. És akik ezt önértéküknek fogva minden bizalommal meg is teszik, azok a szakmai szervezetek. Nekik kellene kezükbe venniük a vásár szakmai szervezését, és a Hungexpóra kizárólag az infrastrukturális feladatok teljesítésé maradna.

Ha ez megtörténik, akkor lehet az igazi feladatokkal törődni. Ilyen – és talán az egyik legfontosabb – az Info erősen heterogén látogatóközönségének szétválogatása. Némelyek szerint ez nem megoldhatatlan feladat, csak annyit kell tenni érte, hogy például a nagyvállalati adatbázis-kezelőkkel vagy a vállalatirányítási rendszerekkel foglalkozóknak egy-egy kisebb pavilon kell adni, és annak ajtajára ki kell írni: belépés csak meghívóval. Ezután nincs más hátra, mondjuk, mint ellenőrizni, hogy a kíváncsiakodó rendelkezik-e meghívóval. Attól nem kell félni, hogy nem lesz elég érdeklődő, mert ha a helyszínen elég szűk a kinalat, és vonzó szakmai programokat várjuk a publikumot, akkor bizony mindig éppen elegendő lesznek ott. Ebből és a hozzá hasonló elven kialakított egyéb pavilonokból – a nagyvállalati informatika és a távközlés szakmai színtereiről – viszont számítani lehet és kell a vásárra kiállítókat, a sok decibellel harsogó zenét, itt csendre, meghittsége, szakmai jelenlétre van szükség.

Az azonban nem lehet és nem is szabad megtagadni a jelenlét lehetőségét azoktól, akik számára egy kiállítás nem a munka, hanem a kikapcsolódás helyszíne. Nekik nagyobb térben, nagyobb látványosságokkal kísérve, és a direkt reklámot sem nélkülözve kell bemutatni tartani, akár a másik kiállítással párhuzamosan, de természetesen szigorúan elválasztott helyen. Nem kell attól tartani, hogy az ilyen látványosságok iránt érdeklődők előzőlenek a fentebb említett pavilonokat, ugyanis elég nagy a vásárerület ahhoz, hogy térben megfelelően elkülönítve elférjen benne egyszerre két ennnyire különböző kiállítás is.

Ez a forma minden olyan kiállítónak kedvezne, amelyik mindkét látogatóréteg számára rendelkezik eszközzel és mutatóval. Nem kellene lemondani a jövő információsainak nevezett réteg érdeklődéséről, viszont a ma informatikusainak sem kellene tömegesen átgázolva megköszölniük a számukra érdekes bemutatásokat.

Ha a fenti gondolatot megvalósítva, és a Hungexpónak csak azzal kellene törődnie, amire alapfeladata, a kiállításrendezés predestinálja, akkor bizonyára nem lenne borús a marketingesek tekintete, amikor meghallják azt az aránylag egyszerű kérdést, hogy kell-e a vásár.

Révész Gábor

Katona Kálmán távozik

(Folytatás az I. oldalról)

Személyi kérdésekről szólva Orbán Viktor elmondta: felkérte Katona Kálmánt, hogy akár kormánybiztosként, akár pedig a KVM minisztereként tevékenykedjen a jövőben, ő azonban ezeket a lehetőségeket elutasította, így május 31-ével felmentette pozíciójából. Katona Kálmán jövőbeni posztja még nem ismert, de a miniszter a kormányfői sajtótájékoztatóval egy időben a miniszteriumban elmondta: a KVM felügyelete alá tartozó helyen nem kíván tevékenykedni.

A kormánybiztos személyét a miniszterelnök valószínűleg lapzártánkat követően hozza nyilvánosságra, annyit azonban közölt, hogy a szervezeti átalakításnak még a nyári parlamenti szünet előtt meg kell történnie.

Ami a kormánybiztos költségvetéséi, ez egyrészt a hírközlési ágazat eddigi költségvetéséből, másrészt a miniszteriumokban jelenleg meglévő informatikai fej-

lesztések összehangolásából adódó költségvetési tételek összevonásából származik. További személyi kérdésekben viszont a kormánybiztos dönt. Kérdésünkre válaszolva a miniszterelnök elmondta: az informatikai szakma által javasolt programok – a lakossági PC-program is – a kormánybiztos felügyelete alá kerülnek, ő elhatározással, és azok elfogadása esetén forrásokhoz is jut a kormányfő.

Annak ellenére, hogy az informatikai-hírközlési kormánybiztos terve régóta ismert (egyések szerint a tudatosan kiszívároztatott információknak köszönhetően), a döntés bejelentését követő napon az érintettek egyikének sem volt mértékadó információja sem saját további pozíciójáról, sem pedig az általuk vezetett terület által kezelt szakmai kérdések továbbvitelének mikéntjéről. Így például nem lehet tudni, hogy a KHM Hírközlési Irodája által gondozott törvények előkészítő munkája miképp folytatódik a gyakorlatban. A folyamatot ismerők sze-

rint az Egységes Hírközlési Törvény megalkotásának folyamata egy hónapnyi haladékot sem tőr el, ennél nagyobb késedelem esetén ugyanis még 2001 januárjára sem lesz elfogadott jogszabály.

Szakértők szerint a meglévő elmentmondást – egy kormánybiztos nem lehet felettese helyettes államtitkároknak – úgy lehet megoldani, hogy az új szervezet dolgozóinak munkajogiilag a MEH közigazgatási államtitkára alá tartozzanak, szakmailag viszont a kormánybiztos viselne a felelősséget. Az azonban erősen kétséges, hogy az érintett szervezetek minden vezetője és felelős beosztású munkatársa elfogadják ezt a felállást, így a kormánybiztosnak valószínűleg személyi problémák megoldásával kell kezdenie tevékenységét. Így például a hírközlési területet jól ismerők szerint csekély a valószínűsége annak, hogy az eddigi szakmai vezetés tovább folytat munkáját a Miniszterelnöki Hivatalban.

Révész Gábor

Új biztonsági szolgáltatások

A nemrég bejelentett biztonsági szolgáltatásokat nyújtó NMAS (Novell Modular Authentication Services) szoftvert, illetve az NDS-re épülő biztonsági rendszert mutatta be a cég hazai képviselete a május 13-án rendezett szakmai sajtótájékoztatóon. Az NMAS lehetőségei a hálózathoz való bejelentkezést teszik biztonságosabbá. A Novell az NDS-re támaszkodva korábban is szigorú biztonsági szabályok előírását tette lehetővé a rendszeren belül, a bejelentkezéskori azonosítás (login) azonban – leszámítva néhány független gyártó kiegészítését – csak jelszón alapulhatott. Az azonosítás vagy autentikáció általában három különböző tényezőhöz köthető: a belépni szándékozó tudásához (jelszó), valamilyen, a birtokában lévő eszközhöz (hardverkulcs, intelligens kártyához stb.) és valamilyen, csak rá jellemző biometrikus tulajdonsághoz (hanghoz, ujjlenyomatához stb.). Egyidejűleg több faktor is alkalmazható – például jelszó és ujjlenyomat –, s ez tovább növeli a biztonságot. Ezek használatát teszi lehetővé különböző, az egyes módszereknek megfelelő modulokkal az NMAS, amelynek két változata van. Az NMAS Starter Pack ingyenesen letölthető a Novell weboldaláról, és a háromféle lehetőség közül bármelyikkel használható, de egy adott felhasználónál csak egy modulul. Amennyiben egy felhasználó belépését két vagy mindhárom jellemzőhöz akarjuk kötni, akkor az NMAS Enterprise Editiont kell megvásárolni. Az NMAS első változatának moduljai a hagyományos NDS-jelszót és az X-509 v3 szabvány szerinti igazolásokat (certifikát-eket) fogadják el. Ez utóbbiak kérhetőek külső forrásból is, például a VeriSign-től, saját igazolások pedig a Novell Certificate Server 2.0.1-gyel generálhatók. (Ezt tartalmazza az NMAS Enterprise Edition CD, és szintén ingyenesen letölthető a Novell weboldaláról.) A Novell

Certificate Serverrel nyilvános igazolásokat, illetve ezeket tartalmazó igazolásokat lehet generálni a hozzájuk tartozó, az NDS-ben tárolt titkos kulccsal együtt. A használathoz ezeket exportálni kell és letölteni egy hajlékonylemezre, nem hálózati meghajtóra vagy akár egy intelligens kártyára.

Az NMAS-hoz most öt külső fejlesztő cég kínál még modulokat, van közöttük egy ujjlenyomat-azonosító, a többség hardverkulcsot és/vagy intelligens kártyát használ. Az NMAS Enterprise Edition nemcsak többféle azonosítási módszer, illetve modul egyidejű használatát teszi lehetővé, hanem ezekhez különböző szintű azonosítási fokozatokat rendel. A legerősebb fokozat mindhárom (biometrikus, hardverkulcs, jelszó) egyidejű használatát követeli meg, míg a leggyengébb csupán a hardverkulcsot; ez alacsonyabb szintű a csak jelszavas belépésnél, mert a kulcs elveszthető, illetve el-

lopható. Az NDS-partíciókhoz és a NetWare-kötetekhez pedig biztonsági címkéket lehet rendelni az NMAS-szel, ezek logikailag megegyeznek az azonosítási fokozatokkal. Az adott kötethez csak az férhet hozzá teljes, azaz írási-olvasási joggal, aki a biztonsági címkéjének megfelelő módon azonosította magát a belépésekor, és számára ezt a rendszergazda engedélyezte. Például a biztonsági címkéje szerint az egyik kötethez csak akkor lehet teljes joggal hozzáférni, ha a felhasználó biometrikus módon, ujjlenyomattal azonosítja magát. Ekkor az alacsonyabb fokozatú azonosítással – például jelszóval – belépők nem férhetnek hozzá, és a magasabb fokozattal – például jelszóval és hardverkulccsal – belépők is csupán olvashatják. Az NMAS 3. Support Packkel ellátott NetWare 5 vagy későbbi operációs rendszer alatt használható NDS 8 verzióval.

Cs. S.

Skyex-nyilatkozatok

Lapunk 2000/19. számának 5. oldalán Nincs közünk a törvénytelenlegességhez címmel cikket jelentettünk meg a C2000 és a Skyex, Inc. közötti jogi vitáról. Ezután a Skyex, Inc. részéről két levél is érkezett hozzánk. Az egyiket a Komáromi és Erős ügyvédi iroda – Dr. Cseh Gabriella – mint a Skyex megbízottja küldte lapunknak. Szövege a következő:

„A Skyex, Inc. sajnálatlaltal elterjeszt a Computer 2000 Kft. honlapján elhelyezett »hivatalos állásfoglalásról«. A Computer 2000 Kft. ügyvezető igazgatója, Diószeghy Zoltán úr által aláírt dokumentum nem felel meg maradéktalanul a valóságnak, és a Skyexre nézve sérelmes nyilatkozatokat tartalmaz. Valószínűsíthető, hogy a Computer 2000

Kft. »hivatalos állásfoglalása« kapcsolatos hozható azzal a Fővárosi Bíróság Gazdasági Kollégiuma előtt folyamatban lévő perrel, amelyet a Skyex, Inc. indított a Computer 2000-rel szemben nagy összegű kártérítés behajtása érdekében. A Skyex a polgári per jogerős befejezéséig lehetőleg nem kíván érdemben nyilatkozni ebben az ügyben.

Julius L. Kluger / Skyex, Inc.
A másik dokumentum a Bakay ügyvédi irodától érkezett, feladója sátréti jogi képviselőként Dr. Holló Gábor (6 korábban nem kívánt nyilatkozni ez ügyben); ez a levél – és Dr. Cseh azóta küldött helyreigazítási kérelme – a <http://www.szamitastechnika.hu/ldg/szamitastechnika/skyex.htm> címen olvasható.

HÍREK

Újabb elemet jelentett be AVVID architektúrájához a Networld+Interop kiállításon a Cisco. Az ICS (Integrated Communications System) 7750 egy IP-telefonias rendszer gyártó vállalatok illokorodának, illetve kis- és közepes cégeknek. A rendszer hat univerzális bővíttérrel kerül forgalomba, hogy az egyedi üzleti igények szerint lehessen konfigurálni. A rések be MRP (Multiservice Route Processor) vagy SPE (System Processing Engine) kártyák illeszthetők; előbbibe szintén beágyazott hangátviteli és WAN csatlakozók, míg az utóbbi egy beágyazott alkalmazáskiszolgáló, hívások feldolgozására. A nyáron piacra kerülő rendszer csatlakoztatható WAN-okhoz, telefonközpontokhoz, analóg faxkészülékekhez, PC-khez és IP-telefonokhoz. (IDGNS, Las Vegas)

Beágyazzák az IBM Power Network Processorba a Nortel Open IP Environment szoftvert – jelentették be a cégek. A processzor és a programozható IP útválasztó szoftver együttese alapján számtalan, internetképes eszköz fejleszthető ki, mert a gyártók vezérelni tudják az olyan funkciókat, mint a csomagtovábbítás vagy a valós idejű keret- (frame-) feldolgozás. Felhasználható a szoftver kiszolgálókban, webtévékben és kézi eszközökben egyaránt; eddig mintegy 200 licenyszerződést kötött az Open IP-re a Nortel. Heteken belül megjelenik a szoftver továbbfejlesztett, 2.0-s változata, javított minőségbiztosítási és biztonsági funkciókkal. (IDGNS, Framingham)

Huszonegy terméket mutatott be a NetWorld+Interop kiállításon a Siemens. Ezek mindegyike a HiPath Enterprise Convergence Architecture és az IP-technológia köré épül, azzal a céllal, hogy elérhetőbbé és hasznosabbá tegye az IP-t a vállalkozások számára. A HiPath stratégia valós megoldásokat kíván nyújtani az ügyfeleknek az IP kommunikációs technológia használatba vételére a meglévő infrastruktúrán. A mostani bejelentések négy terület köré szerveződnek: a vonalkapcsolat technológiák továbbfejlesztése, az IP-technológiák kiegészítése új funkciókkal, bármilyen hálózati infrastruktúrán működő alkalmazások és mobiltechnológiák. A konkrét termékek között vannak IP-telefonok, átjárók, kommunikációs kiszolgálók, alkalmazások. Érdekeség az OptiClient 330, egy kézbesítővel kiegészített szoftveres telefon, és lehetővé teszi, hogy a felhasználó noteszgépről indíttson hívást. (IDGNS, Las Vegas)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Verseny és együttműködés

A felhasználó is számít?

A Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesületnek (HTE) az Info 2000 kiállításon megrendezett szakmai napján Frischmann Gábor, a Hírközlési Főfelügyelet (HÍF) elnöke tartott előadást a hazai távközlési piac szereplőinek együttműködéséről, az egyes társaságok, illetve szolgáltatócsoportok egyező és ellentétes érdekeiről.

Jelenleg Magyarországon a hatóság szerint alig tapasztalható együttműködés a piac és a játéktér növelése terén. Valamivel jobb a helyzet a specializálódásban, a méretnövelésben, a munkamegosztásban és a konvergenciában. Zömében a hálózatok összekapcsolásának kényszere áll amögött, hogy a társaságok kölcsönösen kiszolgálják egymást, a legerőteljesebb együttműködés azonban kétségtelesen a lobbyszerkezetek érvényesítési folyamatában mutatkozik.

De mi is képezi a teljes liberalizációra készülő piac lobbyszerkezetének alapjait? A piaci pozíciók meghatározása (domináns szolgáltató, jelentős piaci részesedéssel bíró szolgáltató stb.), az összekapcsoláshoz és az infrastruktúrához kapcsolódó kötelezettségek, valamint az egyetemes szolgáltatás finanszírozása. Arról folynak tehát a tárgyalások, hogy milyen aszimmetria alakuljon ki a jövőbeni távközlési piacon a minél teljesebb verseny biztosítása érdekében.

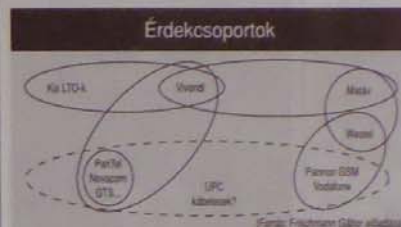
Az ábra szerint igen érdekesen

alakulnak a különböző érdekcsoportok. Vannak olyan társaságok, amelyeknek egyértelműen közösek az érdekeik (például a Pantel, a Novacom és a GTS), de vannak olyanok, amelyeknél témánként más és más szövetséges. A legösszetettebb a Vivendi helyzete: mint helyi telefontársaság bizonyos területeken a kis LTO-kkal, másutt a Matávval azonos az érdekei, de az üzleti kommunikációban az alternatívokkal képvisel közös álláspontot.

A Matáv és a Vivendi alkotta érdekcsoport véleménye megegyezik abban, hogy infrastruktúra alapú legyen a verseny, s minél később kerüljön sor a telefonhálózat előfizetői szakaszának osztott használatára (az unbundlingra). Abban is közösek az érdekeik, hogy az egyetemes szolgáltatás alaphoz csak a nem egyetemes szolgáltatások bevételei után kelljen befizetni (azaz a telefontársaságok bevételei után nem).

A Matáv–Westel érdekcsoport – ahol a tulajdonosi érdekek is összekapcsolódnak – ellenzi a domináns

szolgáltató „megbélyegzést”, célja, hogy minél többen kerüljenek a jelentős piaci részesedéssel bíró szolgáltatói körbe. Alapvető érdekük, hogy infrastruktúra alapú legyen a verseny, s minél később történjék meg az unbundling és a számhordozhatóság. Ugyanakkor az lenne számukra a kedvező, ha minimálisan kellene hozzájárulniuk az egyetemes szolgáltatásokhoz.



Forrás: Frischmann Gábor előadása

Mivel a mobiltársaságok között már ma is verseny van, szeretnénk kiharadni minden további jelentős piaci szereplő megkülönböztetéséből és egyéb kötelezettségből. Nem tartják szükségesnek a mobil-unbundlingot és -számhordozhatóságot, fontosnak ítélik azonban, hogy az összekapcsolási díjakat a költsé-

gek alapján határozzák meg. Meg-egyezők az álláspontjuk abban is, hogy minimalizálni kell az egyetemes szolgáltatás terheit.

A Vivendi egyetért az alternatívokkal, a mobiltársaságokkal (a Westel kivételével) és a kábeltársaságokkal abban, hogy a Matávot nyilvánítsák egyértelműen domináns szolgáltatónak, továbbá nevesítetten aszimmetriás megkülönböztetés sűjtse a Matávot. Nem képvisel azonban a Vivendi azonos álláspontot a Pantel–Novacom–GTS nevével fémjelzett alternatívokkal számos kérdésben. Így nem ért egyet azzal az alternatív véleménnyel, hogy minden hozzáférési közeg birtokosát eleve jelentős piaci erővel rendelkeznie kell tekinteni, s mint ilyen, azonnali unbundlingra és számhordozhatóságra kell kötelezni. Továbbá azzal sem, hogy az egyetemes szolgáltatási alaphoz egy adott bevétel fölött minden szolgáltatás után fizetni kell.

E kétféle szövetséges helyzet valószínűsíti a Frischmann Gábor felvetette a kérdést: mi tehát a megoldás. Az ő véleménye szerint egy ideig feltétlenül kompromisszumot kell keresni, a döntés azonban nem húzható sokáig. Az a döntés, amelynek meghozatalakor nem szabad szem elől téveszteni a felhasználó érdekeit.

M. J.

Távközlési kilenccek

Május 9-én négy taggal – az Antenna Hungariával, a British Telecommal, a Pannon GSM-mel és a Vodafone-nal – bővült az alternatív távközlési kerekasztal. A fórumot két hónappal ezelőtt hozta létre a GTS, a Novacom, a PanTel, a UPC és a Vivendi azzal a céllal, hogy szakmai háttérrel járuljon hozzá a törvényalkotási folyamathoz, azaz a liberalizált piac feltételeinek megteremtéséhez. A kibővült csoporto-

sulás céljai változatlanok. Őt kiegészítendőben szándékoznak tárgyalásokat folytatni. Ezek: egyetemes szolgáltatás, hozzáférés és összekapcsolás, releváns piac, az előfizetői szakasz osztott használatának (az unbundlingnak), valamint a számhordozhatóság bevezetésének az időpontja. A kilenccek az alternatív kerekasztal továbbra is nyitottnak tekintik.

M. J.

Más minőségben

Továbbra is Fellegi Tamás képviseli a Matávot a kormányzati egyeztetéseket igénylő területeken. A szakember a jövőben nem a távközlési szolgáltató vezérigazgató-helyetteseként dolgozik, hanem szerződéses

kapcsolatban áll a Matávval. Így az egységes hírközlési törvény tervezetének folyamatban lévő egyeztetésén a Matáv részéről a jövőben is Fellegi Tamás vesz részt. (www.szamitastechnika.hu)

Bécsig 2,5 gigabit másodpercenként

A GTS Magyarország optikai hálózata bekapcsolódott a GTS nemzetközi gerinchálózatába. A Budapest–Bécs összeköttetés kapacitása 2,5 gigabit/másodperc (STM-16), ebből a GTS Magyarország és a GTS-Datanet internetfelhasználóinak 155 megabit/másodperc (STM-1) áll rendelkezésére. A fennmara-

dó kapacitások hasznosításáról a GTS Magyarország tárgyalásokat folytat. Az első szerződéseket már megkötötték. (Tájékoztató: egy 2,5 gigabit/másodperc kapacitású összeköttetés több mint 200 ezer egyidejű IP alapú telefonbeszélgetés lebonyolítására képes.)

M. J.

Megalakult az Assono

Számos más országhoz hasonlóan, Magyarországon is megváltoztatja magánhálózati kommunikációs megoldásainak értékesítési rendszerét az Ericsson. A piaci részesedés növelését szolgáló folyamat első lépéseként 100 százalékos leányvállalatot hozott létre az alközponti rendszerek értékesítésének összefogására. Az új cég neve Assono Ericsson Kommunikációs Kft., ügyvezető

igazgatója Lakatos Ferenc. A kft. irányítja majd a jövőben felépítendő többcsatornás forgalmazói hálózatot. Az alközponti terület éves forgalma az Ericssonnál 1,5-2 milliárd forintra tehető. A mostani léptéktől Fodor István, az Ericsson Magyarország vezérigazgatója legalább 20 százalékos forgalomnövekedést vár.

M. J.

Ősszel indul a Matáv-ADSL

Szeptemberben a Matáv kereskedelmi ADSL-szolgáltatást indít, jelentette be Straub Elek elnök-vezérigazgató a HTE rendezvényén, a Verseny és együttműködés és infokommunikációban címmel tartott szakmai napon. A nagy sebességű internetelérést (az előfizető felé akár 8 megabit/másodperc, ellenkező irányban 0,8 megabit/másodperc) biztosító technológiát a távközlési társaságnál tesztelik. Horváth Pál, a PanTel vezérigazgatója úgy véli,

hogy az ADSL bevezetését mindaddig késleltetni kellene, amíg a telefonhálózat előfizetői szakaszának osztott használatára (az unbundlingra) nem nyílik mód a magyar piacon. Ezzel a többi szolgáltató is megkapná az ADSL-letesítés lehetőségét. Mint arról a Számítastechnika május 9-i számában hírt adtunk, a Vivendi Telecom Hungary is elindította az ADSL-tesztet. A kísérlet helyszíne Szeged.

M. J.

A szerkesztőségi anyagok vírusellenőrzését az F-Secure Anti-Virus programmal végezzük, melyet a 2F 2000 Kft., a szoftver magyarországi képviselője biztosít.



<http://www.2f.hu>

Piranháról és más halakról

E-stratégiát hirdet a HP

Május 9-én a Róma melletti Fiuggiban nemzetközi sajtótájékoztatót rendezett a Hewlett-Packard, s ezen új A szerver modelleket jelentett be. **Zimányi Katalin** a helyszínről hozott tudósítást a Piranha fantázianevet viselő kiszolgálókról, és a HP e-services stratégiájának alakulásáról.

Harapós halak a piranhák – erről bárki meggyőződhetett, aki be-
lért a Piranha Press Conference
színhelyén, a Grand Hotel Pal-
azzo Della Fonte földszintjén kiala-
kított alkalmi sajtóközpontba. Mi-
vel jómagam úgy ítélem meg, hogy
az elkövetkező néhány évben még
szükség lesz az újaimra, nem nyul-
tam bele az akváriumba: tartottam
magam az eredeti programhoz, és
inkább a frissen bejelentett A szer-
vereket tekintettem meg.

Európának szinte kivétel nélkül
minden országából meghívták az
IT-szaklapok újságíróit, ahol **Laurent
Balaïne**, a Hewlett-Packard Europe
marketing-elnökséget vezető köz-
léti belépőszintű HP 9000 A400-as
és A500-as Unix-kiszolgálókkal je-
lennek meg a piacon.

Harapós halak

Mark Hudson, a HP Business Critical Computing (BCC) divíziójának marketingigazgatója elmondta, hogy a belépőszintű kiszolgálók piaca 10,8 milliárd dolláros értéket képvisel. A HP-nál úgy tartják, hogy ez a szám eléggé tekintélyes, és hogy nemcsak a piac felső szintjét kell kiszélesíteni, csúcsteljesítményű termékekkel ellátni, hanem a legalacsonyabb szintnek tekinthető szegmenseket is.

A most bejelentett HP 9000 A400 és A500 Unix-szervereket pontosan e piaci szegmensek szereplőinek szánják: mission critical alkalmazásokat futtató vállalatoknak, és különböző típusú szolgáltatásokat építő, mint a kezdő internetes vállalkozásoknak, illetve a piacon már jó ideje működő kis- és közepes cégeknek. Ha el akarunk bonyolítani az új modelleket a HP 9000-es kiszolgáló-családjában, akkor az A180-as modell és az úgynevezett L-Class közé pozícionálhatnánk. (Az L-Class fölötti modellek: az N-Class, a V-Class, illetve az abszolút csúcson helyezkedik el a HyperPlex.)

Akit részletesebben érdekelnek az A400-as és az A500-as, valamint a kiszolgálócsalád egyéb, a hierarchiában feljebb álló tagjai, azoknak javasoljuk, hogy látogassanak el a <http://www.hp.com/go/aclass> címre. A szállításon és az árákról egyelőre annyit lehet tudni, hogy a cég június elején kezdi meg a rendelések felvételét, és hogy az A400-as egységit államokbeli ára 4600, az A500-asé pedig 9200 dollárnál kezdődik.

Hudson, aki kifejezetten a konkurrenciáért repült át az óceánt, és csak szűk 24 órára látogatott el Olaszországba, elmondta: az úgynevezett A osztályú új generációja a piacon lévő A szerverek teljesítmé-



Laurent Balaïne, a Hewlett-Packard Europe marketing-elnökséget vezetője

nyének a 13-szorosára képes. A Fiuggiban bejelentett modellek védik a vásárlók befektetését, és ha szükséges, a későbbiekben akadálytalanul tovább fejleszthetők, így nem kell egyhármal megvárni tőlük.

S végül Hudson azt sem rejtette véka alá, hogy a HP A-Class piranhái olyan halak, amelyek a Sun piaci részéből akarunk kihátrálni egy jókor darabot. Itt és most nem tisztunk megjósolni, még kevésbé eldönteni, hogy sikerrel járnak-e a Hewlett-Packard „harapós halai”. Egy biztos: a cég minden korábbi-nál agresszívabb piaci stratégiát hirdet. Ahhoz, hogy a tőkében legszegényebb kezdő vállalkozásokhoz is eljussanak a kedvező teljesítményű belépőszintű modellek, speciális finanszírozási csomagot alakított ki a Hewlett-Packard.

Agresszív stratégia

Az A szerverek mellett a HP további, az e-services stratégiát érintő bejelentést is tett. Kaliforniában és Olaszországban egy időben hozták nyilvánosságra, hogy a HP több mint 20 független szoftverforgalmazóval kötött partnerszerződést. Ennek a megállapodásnak az értelmében a szoftverforgalmazók (többek között az internetpiacon éljenjárt

ATG, ChiliSoft, Information Architects, Infoseek, Intershops, Ironside, Nokia, Resonate, Solant, Tantau és Viador) lehetővé teszik, hogy alkalmazásai HP/UX-platformon futtathatók legyenek. A partnerek alapvetően négy területre – a mobiltelefonra, az internetinfrastruktúrára, az elektronikus kereskedelemre és a tartalomdisztribúcióra – számára szállítanak szoftvereket.

Balaïne szerint a HP szerencsésen döntött, amikor hozzávetőleg egy évvel ezelőtt meghirdette az e-services stratégiát: az azóta eltelt időszakban szinte havonta állt elő új termékkel vagy szolgáltatással, és az új üzleti modell működőképességét bizonyította. Ami az európai piacot illeti – mert Fiuggiban ez állt a figyelem középpontjában –, a Hewlett-Packard partnerkapcsolatra törekszik minden olyan internetpiaci szereplővel, amelyik komoly pozíciót vívott ki magának a kontinensen, és alapvetően európai szereplőként definiálja magát.

Számos konkrét példát is idézett az elnökhelyettes; az általa említett cégek között olyan nevek szerepelnek, mint a Benetton, a letsbuyit.com, az easyRentacar, a Sinera, a Praxisline.de, a net-tissimo, az easyEverything, a SAIRGroup, vagy az SIA. Ez utóbbi egy olaszországi internetbankos cég, amely példának okáért HP middleware-t használ.

Felhasználói szinten úgy jelentkezik a megváltozott stratégia, hogy – a korábbiakkal ellentétben – az ügyfél már nem csupán hardvert vagy más terméket, hanem szolgáltatást vásárol. **Beatrice Masini**, a HP európai értékesítési csapatának vezetője felelős marketingigazgatója szerint egyáltalán nem mindegy, hogy milyen alkalmazás jut el az értékesítési csapatok túlfelől lévő végfelhasználókhoz. Éppen ezért a HP-nak nemcsak egyszerűen jelen kell lennie az ASP- (Application Service Provider) piacon, hanem alakítania, formálnia is kell azt.

A nemzetközi sajtótájékoztatón Masini részletesen szövelt az ASP-piac nyújtotta üzleti lehetőségeiről. Egyenesen az ASP forradalmáról beszélt: jó, tudjuk, hogy ilyen alkalmazások sokan és sokszor ragadtak magukat végletes kifejezésekre, de ami igaz, az igaz. Az International Data Corporation európai fiókrodája szerint is óriási lehetőség (= pénz) van ebben a piacon. 2004-ben egyedül az európai régióban 7,8

milliárd dolláros forgalomra lehet számítani.

Vállalati becslések szerint 2002-ben a HP legfontosabb nyugat-európai információtechnológiai partnereinek 35 százaléka valamilyen (internet-, infrastruktúra-, alkalmazás-stb.) szolgáltató lesz. A fennmaradó 65 százalékon rendszerintegrátorok, hardver- és szoftverszállítók, web-fejlesztők, osztoznak majd. Ezek a szakmók a cég által közelmúltban megkérdezett 245 nagy-britanniai, németországi, francia és olasz ügyfelek válaszait tükrözik.

Az IDC szerint a 2004-ig hátralévő időszakban évente 100 (!) százalékkal fog bővülni az európai ASP-piac: a leglátványosabb növekedést a közepes méretű cégek produkálják majd. Alapkövetelmény lesz a szolgáltatók számára, hogy méretezhető szoftveralkalmazásokkal szolgáljanak, amelyek ugyanakkor egyszerűek, könnyen működtethetők, és megfizethetők is. Ne feledjük: a kis- és közepes vállalkozások a legérzékenyebbek az árra! A felhasználóknak nagyon fontos a 100 százalékos biztonság. Jól tudjuk, hogy a mindennapi gyakorlatban ilyen fokú biztonság nem létezik, mégis törekedni kell rá. A Hewlett-Packard válasza a hívásra a VirtualVault, amely – a cég állítása szerint – bizonyítottan hatékony védelmet nyújt az ismert, illetve eddig még nem ismert vírusok ellen. (Az I-love-you vírus Olaszországban is sláger téma volt. – A Szerk.)

Az ASP forradalma

Masini után szabadon használjuk a forradalom kifejezést, és ha nem is szívesen alkalmazzuk a drámai felsőfokot, azt el kell ismerni, hogy a HP formatív módon próbál hozzájárulni az európai ASP-piac alakításához. Május 9-én bejelentette, hogy új lehetőséget kínál a piac szereplői számára: az alkalmazásslámpa-típusúak a jövőben módjuk nyílik arra, hogy igénybe vegyék a HP integrált Infrastructure on Demand szolgáltatását.

Hogy mit jelent ebben az esetben az „on Demand”? Azt, hogy a HP a szolgáltatóval negyedévente megállapodik abban, pontosan milyen infrastruktúrára van szüksége. Így jóval annak előtte tudja biztosítani önmaga számára a szükséges feltételeket, mint hogy ténylegesen áruba bocsátaná saját szolgáltatását. Ami



a dolog integrációs oldalát illeti, a HP arra vállalkozik, hogy a megrendelő igényeivel előzetesen szinkronban hozott és tökéletesen kipróbált csomagot kínáljon és telepítsen az ASP számára. (A csomagban benne van minden: hardver, operációs rendszer, middleware és alkalmazási szoftver.)

Internetiparról lévén szó – amely közüdtottan bővelkedik a kezdő vállalkozásokban – mindenképpen meg kell említeni, hogy a Palo Alto-i cég hogyan próbál enyhíteni a fizetési feltételeken. Az egyik, talán legismertebb és talán leglátványosabb könnyítő program, a HP Garage Program, amelyet az elmúlt év decemberében vezettek be. Ennek lényege, hogy az induló dot.com cégeknek kerekén hat hónapig egyáltalán nem kell törleszteniük a részleteket, és a továbbiakban is kíméletes feltételek mellett fizethetnek.

Arra a kérdésre, hogy vajon nem kockázatos-e a HP Garage Program típusú finanszírozás, Masini a következőket felelte: „Kockázata annak van, ha elmulasztunk felkarolni egy ígéretes piaci területet. Ráadásul a ma kezdője a jövő csúcsvállalkozása lehet. Nagyon nem mindegy, hogy a referenciakörünkben tudhatjuk-e ezeket a cégeket, avagy sem.”

A HP más módon is adaptálta az induló vállalkozások modelljét. Lapunk 2000/24-es számában adjuk majd közre azt az interjút, amelyet egy fiatal HP-s munkatárssal, a finn **Atte Miettinen**el készítettünk a cég WAP-os fejlesztéseiről, Miettinen és párnyit fejlesztőcsapata fizikai világában Helsinkiben dolgozik, fő tevékenységi területük a Mobile E-Services Bazaar köré összpontosul. A finn stáb – jöjjön a Hewlett-Packard szerves része – a mai napig felhőtlenül önállóan, az induló „garázsfiatalok” rugalmasságával és lendületével működik. „Kis cég a nagyvállalaton belül” – így határozta meg a műfajt Miettinen.

Az internet ereje

Jürgen Schlanke műszakiplatform-menedzser a németországi Böblingenből érkezett, hogy a sajtótájékoztatót követően előadást tartson az e-services gyakorlati hasznáról, különös tekintettel a gyártóipari alkalmazási területeire. Schlanke szerint az internet nem változtatja meg

(Folytatás a 32. oldalon)

„Egyébként pedig mától Kovács, Kis és Nagy kolléga is a maga szobájában ül.”

Nem a megfelelő munkahelyen?

A jobpilot.hu honlapján Ön is talál kedvére való állást.

Válasszon a több mint 50 000 lehetőség közül, vagy írja be önéletrajzát az adatbázisunkba, a többi pedig legyen a mi dolgunk.

jobpilot.hu/

HÍREK

Továbbfejleszhető IP titkosítót mutattak be a Rascal Security, amely nemrégiben változtatta meg nevét Zaxusra. A Datacryptor 2000 IP a gyártó szerint mindeddig az egyetlen olyan termék, amely frissíthető lesz a tervezett Advanced Encryption Standardre (AES). Bár az amerikai kereskedelmi kamara még nem döntötte el, milyen technológiát használ fel az AES-ben, de a Zaxus szerint terméke mind az öt javaslat alapján továbbfejleszhető lesz, az AES a Triple DES-t fogja felváltani. Bár a Datacryptor 2000 IP hardver alapú termék, a Zaxus szerint továbbfejlesztése rendkívül egyszerű lesz: csupán egy új modul kell beilleszteni, amit különösebb szakértelem nélkül bárki elvégezhet majd. Két változata lesz a Datacryptor: a júniusban megjelenő 10 megabit/másodperces sebességgel működik, és nem AES-kompatibilis, de továbbfejleszhető arra a változatra: ez a másik változat összeilleg forgalomba, AES-kész lesz, és 100 megabit/másodpercen működik. (IDGNS, Las Vegas)

Március 28-i közzététele óta több mint 1 milliószor lőtötték le a Be operációs rendszerének új változatát, a Be OS 5.0 Personal Editiont. A szoftvert nemcsak a Be weblapjáról lehet ingyenesen letölteni: megjelent több magazin (így a magyar PC World) CD-mellékletén, illetve ingyenes szoftvereket tartalmazó webhelyek kínálatában. Szakértők rámutatnak, hogy az 1 millió letöltött példány korántsem jelent ugyanennyi felhasználót, hiszen nem lehet tudni, ténylegesen is telepítették-e az operációs rendszert. De még ha igaz is lenne az 1 millió felhasználó, a Be OS akkor sem lenne a Windows reális alternatívája. A Be OS 5.0 egyetlen állományként telepíthető a merevlemezre, így más operációs rendszerrel együtt is könnyen használható. Támogatja a legismertebb audio- és videóformátumokat, valamint tartalmaz egy webböngészőt is. (IDGNS, London)

Kibővítette együttműködését az AT&T és a Microsoft. A tavalyi megállapodás értelmében az AT&T kötelezte magát, hogy 10 millió, Microsoft-szoftvert futtató webtévét vásárol; cserébe a szoftvercég 5 milliárd dollárt fektetett be az AT&T-be. Most ezt terjesztették ki: az AT&T a háttér-rendszerekben is a Microsoft szoftvereit fogja használni. Ezek a háttér-rendszerek kezelik és felügyelik a kapcsolatot a webtévék és a kábelinfrastruktúra között. Emiatt el is marad egy kísérlet, ahol is nem microsoftos háttér-rendszerekkel tesztelték volna a webtévét; két másik tesztet viszont – ahol eredetileg is Microsoft-termék lett volna a háttérben – elvégezték. A bejelentés rossz hír minden olyan cégnek, amely szeretett volna magának egy szeletet kiharítani a kábeltelevízió piacból. Az AT&T jelenleg az Egyesült Államok második legnagyobb kábeltelevízió szolgáltatója, de ha lezárul a folyamatosan lévő fúzió a MediaOne-nal, első számúvá lép elő. A Microsoft szerint a cégnek 15 millió webtévét vásárlására van ajánlata. (IDGNS, New Orleans)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Adatbázis-tipppek

Tanácsok az archiváláshoz

Mit jelent az archiválás? Rendszerint olyan adatmentést, amely közvetlenül nem hozzáférhető állományokat eredményez – remélhetőleg később visszakereshető formában. Azért csak remélhetőleg, mert a tervezők rendszerint mellékesnek mondják az adatmentéssel kapcsolatos kérdéseket. Az alábbi összeállítás *Ian Stevenson* és *Dave Ensor Oracle-tervezés* című kézikönyve alapján készült.

Az adatbázis-tervezők és -fejlesztők egyik legelterjedtebb tévhitje szerint elég akkor aggodni az archiválás miatt, amikor már majdnem minden lemez megtelt, viszont nincs pénz új tárolókra. E szomorú napig nyugodtan csatlakozhatnak újabb állományokat a táblalerekhez, és azután is csak lesz valahogy. Ez azonban jó néhány szempontból kockázatos magatartás:

◆ A legtöbb adatmentési módszer csak az alkalmazások offline üzemi-módjában használható. Megfelelő tervezéssel ezek a leállások minimalizálhatók, de olyan időszakra kell betervezni őket, amikor a lehető legkevésbé zavarják a felhasználókat. Az ad hoc módszer tehát nem ajánlatos.

◆ Az adatbázison futó alkalmazások az adatok elmozdítása után nem fognak helyesen működni – hacsak másképpen nem tervezték őket. Ez a probléma a teljesen normalizált adatokkal fordul elő leggyakrabban, mivel azok nem tartalmaznak olyan származtatott mezőket, mint mérleg vagy egyenleg. Az adatok zárással és az archiválás utáni újbóli megnyitással persze ez a baj elkerülhető, de ha ilyen eljárások nincsenek használatban, akkor az alkalmazásokat fel kell rájuk készíteni.

◆ Ha a felhasználók figyelmeztetést nem hívják fel még időben arra, hogy bizonyos adatok el fognak öregedni, és nem hívják fel a figyelmeztetést az archiválás előnyeiről sem, akkor a felhasználókat váratlanul éri majd bizonyos adatok eltűnése. Az egyszerű figyelmeztetés nem elegendő, a felhasználók ugyanis mindig azt állítják, hogy nem figyelmeztették őket.

Az archiválást tehát – bármily fárasztó munka is – előre meg kell tervezni, sőt jó az archiválás módjait és periódicitását kockázati és költség-hasonon elemzéssel alátámasztani.

Vegyük sorra az archiválási lehetőségeket: ezen a fogalmon ugyanis több minden érthető. Archiválásnak általában azt az eljárást szokás nevezni, amelyben az adatokat elzárják a közvetlen hozzáférés elől, majd offline módon rögzítik őket valamilyen külső tárolóeszközön – úgy, hogy (legalábbis elvileg) visszahívhatók legyenek. Emellett archiválásnak nevezhető azonban az adatbázis teljes elvesztése, az adatok döntéstámogató rendszerekbe való konvertálása, valamint az adatbázis csak olvashatóvá tétele.

Az adatok elvesztése

Bármily furcsa, az adatok egyszerű törlése is értelmes archiválási lehetőség – ha a költségeket is figyelembe vesszük. Némely esetben az adatok fenntartása többbe kerül, mint a felhasználásukból eredő haszon. Ilyenkor előfordulhat, hogy az adatok szép csendben elvesznek. Más esetekben az adatok időnkénti tör-



lése szerves része az archiválási politikának.

Ha például egy telefontársaság vezetői információs rendszerében két évig teljes részletességgel tárolni kell valamennyi hívást, akkor értelmes stratégia lehet az adatokat huszoneg-három hónapig tárolni, s háromhavonta törölni a huszonegy hónapnál idősebb adatokat. Ez egy telefontársaság gyakorlatában óriási adatmennyiség lehet. Csak az árnyék kedvéért: elképzelhető, hogy egy félmilliárd soros tábla tíz százalékát kell háromhavonta törölni – ez szokványos utasításokkal hosszú időbe telne. Az Oracle-tervezés szerzői ennél kézenfekvőbb és hatékonyabb módszert javasolnak: a horizontális particionálást. E módszer szerint a táblákat horizontálisan háromhónapnyi hívást tartalmazó kisebb táblákra kell bontani, majd a táblákon a union all paranccsal közös nézetet kell készíteni. Ebben a struktúrában könnyen megy a szándékos adatvesztés. Létre kell hozni az új negyedévre vonatkozó táblát, újra kell definiálni a nézetet, éspedig úgy, hogy a legelső negyedévé ne szerepeljen benne, az új tábla viszont igen. Ezek után a legkorábbi tábla egyszerűen eldobható. A művelet körülbelül egy másodperc alatt elvégződik; 50 millió sor tisztelegy kicsivel tovább tartana.

Az adatok offline mentése

Lehet, hogy az olvasók fiókjaiban is hevernek 5 és negyed hüvelykes lemezek; azokkal nehéz mit kezdeni. Az offline mentésnek hasonló hátulütői vannak: sok időbe telik; semmi garancia nincs arra, hogy bárki megint el tudja majd olvasni az adatokat, ha egyszer kivennék őket a tárolódobozukból és visszavinnék a gépterembe. Nemcsak a hordozófelület esetleges sérülése miatt, hanem a technika fejlődése miatt is. Lehet, hogy nehéz lesz olyan eszközt találni a cégnél, amelybe még befér majd az adathordozó. Ha mégis sikerül, akkor jöhet a következő

feladat: olyan szoftvert kell találni, amelyik el tudja olvasni az adathordozót. Persze előrelátó dolog lenne – állítják a szerzők – az archivumhoz teljes szoftverkönyvezetet mellékelni, beleértve az adatbázis-kezelőt, az alkalmazásokat és az operációs rendszert. De ez is csak arra épít, hogy az összes kód futtatható lesz a jövőbeli hardvereken. Ha hosszú távú archiválást végzünk, akkor ezzel a módszerrel egy életre elmenthetjük az adatokat.

Más alkalmazásban

A tranzakciós rendszerekből az MIS és EIS rendszerekbe való adatátadás archiválásnak is felfogható. Az adatok más alkalmazásban való eltárol-

lása nem tűnik rossz megoldásnak – folytatják a szerzők –, kivéve persze azt az esetet, ha a cél-adatbázis (úgyisintén helyhiánnyal küszködik). Ez olyannyira használható megoldás, hogy rendszerint megelőznek az adattárházakba került (legtöbbször aggregált) adatokkal – természetesen ez csak olyan cégeknek valószínűleg meg, ahol már sikerült adattárházat építeni.

Az utolsó lehetőség, az adatok csak olvashatóvá tétele nem érdemel külön alcímet; ezt ugyanis nem érdemes archiválásnak nevezni, hiszen az adatok szerkezete többnyire megmarad, és a lefoglalt lemezerület sem lesz kisebb.

Hogyan archiváljunk?

Ensor és Stevenson szerint a legszerencsésebb archiválási megoldásban a másolat mágneses adathordozóra kerül, és olvasásához csak egyszerű szoftvert kell használni. Ez a struktúrára és a szöveges adatokra nézve is annyit jelent, hogy az adatokat text formátumban kell kimenteni, olyan jelentéseként, amelyek a rekordok minden elemét tartalmazzák. A formátumnak önfelírónak kell lennie (minden mező érthetően legyen címkézve). A szerzők felhívják a figyelmet arra, hogy egy ilyen

BIZTONSÁGI MENTÉSEK

Az általában világos, hogy miért van szükség biztonsági mentésekre. Az viszont már talán nem annyira nyilvánvaló, hogy miért kell alkalmazáspecifikus mentéseket használni. Az adatvédelem nem olcsó mulatság, ezért a befektetett pénz elosztásakor össze kell hasonlítani egymással az adatok fontosságát és a rendszer működőképességét. A mentési követelmények az alábbi két véglet közé esnek.

◆ A felső minőségi határon a rendszerek 24 órás szolgálatot teljesítenek a hét minden napján, s a leállások nagy veszteséggel járhat. Az ilyen rendszerek fenntartói sokat költenek redundáns hardverek kialakítására: ezek hiba esetén átvesszik egymástól a feladatokat.

◆ A másik határra a ritkán változó adatok lekérdezésére létrehozott rendszerek esnek. Ezek némelyikében nincs szükség semmilyen biztonsági mentésre, feltéve, hogy adataik rekonstruálhatók más rendszerek adataiból. Érdemes azonban itt is összevetni egymással a rekonstrukció és az időközönkénti mentések költségeit.

Ahogy az már lenni szokott, a rendszerek nagy többsége a fenti két véglet között helyezkedik el. A tervezőknek az a dolguk, hogy a fontos felhasználók és a működtető személyzet megkérdezésével kitárolják, pontosan mit kell elvárni a rendszertől. A következő lista néhány példakérdést sorol fel: ezek segíthetnek tisztázni a biztonsági mentéssel kapcsolatos követelményeket:

Kérdések a felhasználókhöz:

- A hét mely napján és mely órákban kell a rendszernek teljesen elérhetőnek lennie?
- Elfogadhatók-e tervezett, időnkénti leállások?
- Megengedhetők-e olyan időszakok, amelyekben a rendszer csak bizonyos korlátok között vagy csak egy bizonyos körnek érhető el?
- Vannak-e olyan adatok, amelyek nem kaphatók meg külső forrásból, ha a rendszer összeomlana?
- Mekkora az újraindítás még elfogadható időkerete?

Kérdések a személyzethez:

- Van-e ütemezési terv az éjszakai kötelegfeldolgozásnak?
- Mikor oszlanak be a rendszerhez működtető és kiegészítő személyzetet?
- Létezik-e katasztrófaterv, és ha igen, akkor bele van-e foglalva a szóban forgó rendszer is?
- Van-e valamilyen redundáns vagy szabad kapacitással bíró hardver?
- Mekkora fenntartói átviteli hányaddal végezhető el egy mentés?
- Elhelyezhetők-e valahol másutt az adathordozók és adattárolók?
- Kidoigoltak-e valamilyen elvet az adathordozó újrafelhasználásáról?

Van már



SCHOLZ & FRIENDS

Olyan partnere, aki korszerű megoldásokat alkalmaz?

Aki nemcsak rendelkezik a XXI. század technológiáival, hanem szakmai felkészültségének köszönhetően képes azokat megfelelően alkalmazni. A PartnerCom az ország egész területén elérhető a nap bármely szakában. Teljes körű szolgáltatás-portfóliónkkal a legegységibb elképzeléseket is készek vagyunk megvalósítani.

Üzleti kommunikációs szolgáltatásaink:

- NetConnect MLLN
- NetConnect FR
- NetConnect ATM
- InterNetConnect
- NetConnect ISDN
- VideoConnect
- NetConnect Bridge
- NetConnect Route
- NetConnect VOIP
- NetConnect CUG

 **PartnerCom**

A Vivendi Telecom Hungary
üzleti kommunikációs szolgáltatója

formátumú archívum létrehozása sokkal tovább tart, mint egy képmásolat (snap shot) vagy egy exporté. Emellett sokkal több fejlesztői munka kell az újratöltéshez, mert nem tudni, hogy milyen platformon lesz majd rá szükség.

A szerzők külön hangsúlyozzák, hogy a helyreállító programokat szintén a fejlesztőknek kell megírniuk. Ezek a helyreállító programok fogják újból a táblákba tölteni a szövegállományokat. Ez a módszer időigényes ugyan, de biztonságos.

A helyreállító programok megírása után mód nyílik az archiválás tesztjére. A következő pár SQL sor erre mutat példát. Érdekes megjegyezni, hogy az alábbi lekérdezés elegáns ugyan, de sok időt és rendezési területet vesz igénybe. A szer-

zők szerint azonban a megoldás még mindig gyorsabb, mint a PL/SQL, vagy valamilyen harmadik generációs programnyelven írt rutin.

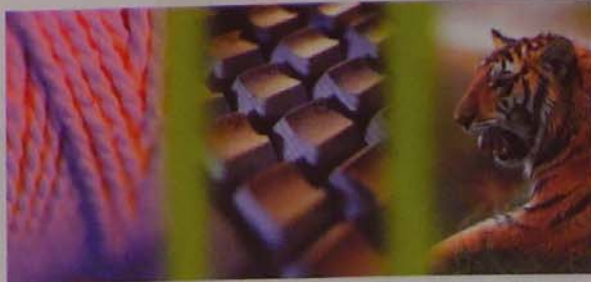
```
(SELECT * FROM uj_x  
MINUS  
SELECT * FROM regi_x)  
UNION ALL  
(SELECT * FROM regi_x  
MINUS  
SELECT * FROM uj_x);
```

Ha a fenti lekérdezés hiba nélkül lefut, és eredményül egyetlen sorral sem tér vissza, akkor az archiváló és visszaállító rutinok kifogástalanul működnek. Az iménti megoldás is csak bizonyos feltételek mellett lehet eredményes. Első feltétel, hogy a lekérdezés csak olyan táblákon alkalmazható, amely nem tartalmaz LONG, vagy LONG RAW típusú

oszlopokat. Emellett a fenti pár sor csak akkor hoz értelmes eredményt, ha a vizsgált táblákat előzőleg rendeztük. Nem biztosítható ugyanis, hogy az eredeti tábla sorainak elrendezése meg fog egyezni a visszaállított táblával. Különösen igaz ez párhuzamos feldolgozás esetén.

Képmásolatokkal?

Ugyan a képmásolatok (image copy) jelentik a leggyorsabb mentési módot, de ezek használatával megnövekszik a mentés közben elkövethető hibák száma. Elmenthetünk sérült vagy rossz logikájú adatállományokat, illetve tévedésből jó állományokat is felülírhatunk. A képmásolatok helyett a szerzők a vagy a fenti, szövegállományokat alkal-



mazó archiválási módot javasolják, vagy az adatbázis exportját. Noha a két szakértő a szöveges állományokat részesíti előnyben, elképzelhető, hogy az export is elegendő. Mindkét megoldásnak van azonban egy nagy hátránya: túlszámít sok időt

vesznek igénybe. Az Oracle 8, verziójától kezdve azonban megjelent egy újabb segédprogram, amely az integritásból adódó problémákat kiküszöböli, így módot az a képmásolatok biztonságos használatára is. A DB_Verify program az online adatbázis részén vagy egészen alkalmazható, de futtatható mentett állományokon is, sőt, diagnosztikai feladatokra is képes.

További kérdések

Az az első kérdés, hogy mikor érdemes archiválni. Az archiválást még jóval a lemezterületek beteltele előtt el kell kezdeni. A vállalatok rendszerint tudják, hogy meddig kötelező egy adatot megtartani. A kötelezettség azonban csak azt szögezi le, hogy a vállalat mikortól engedheti szélnek az adatait, arról nem árul el semmit, hogy mikor érdemes az adatokat eltörölni. Az archiválás időpontjának meghatározása több kérdés is felvet. Érdemes megemlíteni, hogy az adatok tartalmazzák a létrehozás időpontját, a legutolsó lekérdezés idejét azonban nem rögzítik; ki lehet deríteni tehát, hogy milyen adatok nem módosultak az elmúlt időszakban.

A második kérdés az, hogy hova érdemes archiválni – külső állományokba, vagy táblákba? A külső állományok használata értékes adatbázis-területeket szabadít fel. Ha az adatokra a későbbiekben szükség lenne, akkor megfelelő átjárón továbbra is elérhetők lesznek. A tábla archiválása erősen megkérdőjelezhető, mert nem biztos, hogy a táblátér képmásolata vagy az export később is hozzáférhető lesz.

Javaslatok

Összefoglalásképpen a szerzők megjegyzik, hogy az archiválással kapcsolatos teendőket nem szabad lebecsülni és halogatni – még akkor sem, ha az adatbázis tervezője tudja, hogy a problémák megjelenésekor már rég nem fog a cégnél dolgozni. Ezért a szerzők a következőket javasolják:

- ◆ Az archiválás kezdettől legyen ott a tervezési feladatok között.
- ◆ Egyedek szerint kell archiválni, nem táblák szerint. Ha egy egyed több táblára kerül, akkor azokat a táblákat ugyanazokkal műveletekkel kell archiválni.
- ◆ Különösen figyelni kell a hivatkozási integritás megtartására. Nem lehet árva sorokat hagyni az adatbázisban, például azzal, hogy a szülőket archiválták, de a leszármazottakat nem.
- ◆ Ha az archiválás állományokban történik, ügyelni kell az önleíró formátumok kialakítására (vagyis jelentésállományokat kell létrehozni egyszerű szöveges állományok helyett).

Osszeállította: Kelemen Zoltán



Fotó: Kaimár Lajos

Az értékrendszer

GTS Hungary
Töközlési világég

Adatbázis-kezelés és adatvédelem

A rendszer kis feljegyzései

Sokfelét szoktak gondolni az emberek az audit kifejezés hallatán, ki ezt, ki azt. Informatikai auditon azt a tevékenységet értik, amellyel megpróbálják kinyomozni, ki mit csinált, és vajon volt-e rá joga – tudhatjuk meg **Kelemen Zoltán** összeállításából.

Noha nem szép dolog mások után kutakodni, egy közös információ bázis használatakor mégsem haszontalan valamiféle feljegyzést vezetni arról, hogy ki mit csinált a rendszerrel. Olyan ez, mint a közös konyha: jobb, ha tudjuk, hogy ki vett utoljára olajat, és ki volt az, aki odaégette, és akkor még szó sem esett a hűtő mögé esett paradicsomról meg az asztalon hagyott kolbászhéjról. Ezt a vizsgáldást IT-szaknyelven biztonsági auditnak vagy egyszerűen csak auditnak nevezik, és az különbözteti meg a biztonsági tevékenység egyéb területeitől, hogy azok a helytelen cselekedeteket igyekeznek megakadályozni, az audit viszont a múlttal foglalkozik, vagyis – clégg éltélhető módon – megkísérel követhetővé tenni eseményeket, embereket vagy dokumentumokat. Hogy pontosan mit is, az a tervezéstől függ. Annyi biztos, hogy azokban a rendszerekben, amelyekkel vissza lehet élni (szavazógépek, banki számlavezető modulok), elengedhetetlen feltétel, hogy a visszaélések és elkövetők nyomon követhetők legyenek.

Miről jelentsünk?

Az auditálás kifejezés az információtechnológiában nemezszer az auditálási napló összeállítását jelenti. Az audit napló ugyanis a rendszer által készített feljegyzések védett, nehezen megtámadható halmaza. Néha az audit fogalmát és az audit naplót szinonimának veszik, vagy egymás helyett használják. Ez nem is baj, ha egyébként tisztában vagyunk azzal, hogy a napló maga és a napló alapján végzett jelentéskészítés nem ugyanaz.

Miért is van szükség audit naplózásra? A fő cél az, hogy a napló alapján észlelni lehessen a rendszer

integritását veszélyeztető lépéseket. Adatbázis-szaknyelven: fel lehessen kutatni a hamis bejegyzéseket és a jóvá nem hagyott lekérdezéseket. A gond persze az, hogy egy rendszeres megtervezett adatbázisban elvileg minden tevékenység és esemény feljegyezhető; csak éppen nem mind-

egy, hogy milyen áron (lásd keretes írásunkat). A bejelentkezések és kilépések auditálása különösen fontos, a módosítóké úgyszintén. Ráadásul ezek a műveletek nyilvánvalóan rendszerek egy adatbázisban. A lekérdezések feljegyzése már nem ennyire egyszerű – hiszen

a lekérdezés nem jár fizikai adatváltozással –, ehhez már nem nyilvánvaló megoldások szükségesek.

Más szempontból sem közömbös, hogy a naplózás mennyibe kerül, hi-

szén a naplózás erőforrás-igényes feladat. Nézzük például a bejelentkezések naplózását. Köztudomású, hogy a legtöbb rendszerben az összes belépést feljegyzik, de csak a valamiért gyanút keltőkről készítettek jelentést: azokról, amelyek nem a megszokott munkaidőben történtek vagy nem a munkahely volt a bejelentkezés helye. Éppígy jelentés készíthető a kimenő pénzügyi vagy másmilyen jellegű tranzakciókról. Ennek egyik módja: szűrőpróbasze-

```

...
, letrehozoz_azon VARCHAR2(30) NOT NULL
, letrehozozas_datum DATE
, modositoz_azonositoz VARCHAR2(30)

```

1. példa. A naplózás oszlopainak definíciója (Oracle-ben)

HP Vevőszolgálat: 382-1111 www.hp.hu



Megtévesztően valóságos.

Ugye szinte félti a leégéstől ezt a hófehér hátat, annyira valóságos? Megnyugodhat, ez csak egy másolat, amely a lehető legfejlettebb tintasugaras nyomtatási eljárással készült. Ezt nyújtja Önnek a Hewlett-Packard forradalmi, PhotoREt precíziós technológiája.

Képes akár 29 tintacseppeket elhelyezni minden egyes mikroszkopikus ponton, ráadásul mindezt rendkívül gyorsan. Bármennyire sietős is az Ön dolga, mindig egyedülálló fotóminőségű képeket fog kapni. Ezt senki nem csinálja jobban. Legföljebb maga a valóság.

HP PhotoSmart és DeskJet nyomtatók



rden kivenni számlákat vagy eseményeket a kimenő adatok közül, és a fogadó rendszerrel együtt keresztellenőrzést végezni rajtuk. De ellenőrizhetjük az összes nagyobb összegű tranzakciót. Világos azonban, hogy ezek az intézkedések egyes-egyedül a múlt idejű eseményekkel kezdhettek valamit.

Mindannyian tapasztaljuk, hogy a biztonsági intézkedésekről úgy el lehet feledkezni, mint a macskáról a mosógépben, ezért kínos helyzetek is előfordulhatnak: a rendszergazda a naplót vizsgálva észreveszi, hogy bizony betörték a rendszerbe – már vagy egy hónapja.

Az erőforrásigény még egy szempontból lehet akadály: ha lassú a rendszer, akkor először a biztonsági eszközöket – például a naplózást –

```
CREATE OR REPLACE TRIGGER tabla_bir BEFORE INSERT ON tabla
FOR EACH ROW
BEGIN
    :new.latrehozaz_azon := USER;
    :new.latrehozaz_datuma := SYSDATE;
END tabla_bir;
/
CREATE OR REPLACE TRIGGER tabla_bur BEFORE UPDATE ON tabla
FOR EACH ROW
BEGIN
    :new.modosito_azon := USER;
    :new.modositas_datuma := SYSDATE;
END tabla_bur;
/
```

2. példa. Két eseményvezérelt eljárás létrehozása

kapcsolják ki. Korábban az egyszerű felhasználó is folyamodhatott ilyesféle megoldásokhoz: régebbi motorosok még biztosan emlékeznek

azokra az időkre, amikor még érdekes volt a 386-oson kikapcsolni a vshield nevű programot, mert ettől a gép valósággal megtálozódott.

A naplózásra visszatérve, sokkal jobb a csalást vagy behatolást – szigorú biztonságpolitika felállításával és betartásával – megakadályozni, mint utólag megállítani a megváltoztathatatlant.

Az auditálási módszerek azonban nem kizárólag a biztonsági tevékenységekre terjedhetnek ki. Bizonyos szervezetek auditálási módszereket használnak a szervezeti egységek közötti munkafolyamatok és az egyéni vagy csoportteljesítmény mérésére is. Megfelelő naplózással például megállapíthatjuk, hogy egy rendelés már fél éve ott van a rendszerben, de az árut

még mindig nem szállítottuk le. Más helyeken elképzelhető, hogy bizonyos aggregátumokat használják a teljesítmény mérésére, jobban mondva azok különbségét. Ez sem feltétlenül követendő gyakorlat, hiszen egy aggregátumból nem derül ki, hogy mi a késedelem oka. Sok esetben megindokolható, hogy miért maradt el a szóban forgó esemény. Ekkor már ésszerűbb az adott táblákon elvégezni: a naplózást bővítsük ki a táblákat újabb oszlopokkal, hogy megjegyzéseket írhatunk a különböző rekordokról.

A legegyszerűbb napló

Nézzünk egy naplózási minimálprogramot; ebből – bár túlságosan egyszerű – kiderül, hogy mivel érdemes foglalkozni az auditpolitika kialakításakor. A naplózás megoldható azzal, hogy minden táblához négy további oszlopot csatolunk. (lásd az 1. példát). Az oszlopokat eseményvezérelt eljárásokkal (triggerekkel) tölthetjük fel. A 2. példában egy beszűrés előtt aktivizálódó trigger látható (vagyis egy olyan eljárás, amely a táblába való beszűrés előtt mindig lefut). A példák mutatják, hogy a táblában csak a létrehozó és a legutolsó módosító adatait lehet rögzíteni, a köztes információk tehát elvesznek. Ennek a megoldásnak mégis van két hasznos vonása: nem kellene hozzá nagy erőforrások, és nagyon egyszerű; a semminél mindenképpen több. Megvannak persze a maga hibái:

– Azt tudjuk ugyan, hogy ki nyúlt utóljára a táblához, de azt már nem, hogy a rekordnak melyik elemén változtatott.

– Látható, hogy ki hozta létre a sort és ki módosította utóljára, de semmit sem tudunk kezdeni egy sor eltörlésével; ugyanis nyom nélkül lehet sorokat eltörölni.

– Ha a rendszer általános felhasználóazonosítókat is engedélyez, s azokat esetleg többen is használják, akkor az azonosítás nem sokat ér. Ugyanez a baj a távoli bejelentkezéssel: ilyenkor a felhasználói azonosító a helyettesítő kiszolgálótól is származhat.

– Ha más rendszertől veszünk át adatokat és a triggereket bekapcsolva hagyjuk, akkor az adatok annak a felhasználónak a nevét fogják tartalmazni, akiét a kötegel eljárás létrehozóként használt a kapcsolat kialakításakor. Ez néha ugyan kívánatos lehet, de általában mégis jobb kikapcsolni a triggereket betöltés alatt, és megőrizni az eredeti rendszerben kapott dátumokat és azonosítókat.

– Ez a kis megoldás csak a beszűrés és módosító eseményeket jegyzi fel. Nem jegyzi fel tehát a lekérdezéseket, s azok híján nem tudható, hogy kik néztek bele az adatokba.

– A naplózási technika nem segít annak a megértésében, hogy mi mást is csinálhattak ebben vagy abban a tranzakcióban, mert csak egy felhasználónevet ismerünk, meg egy időpontot. Persze az idő sem állt meg a tranzakció alatt, azt sem tudjuk tehát, hogy meddig tartott a táblán való foglalatoskodás.

(A fenti cikkben Ian Stevenson és Dave Enssor Oracle tervezés című könyvére támaszkodtunk. A téma sokkal részletesebb és bővebb tárgyalását a fenti műben találhatja az olvasó.)

MARS, TWIN PEAKS

Kis lépés nekem,
de nagy ugrás a cégemnek.

LÉPJE MEG!

KORLÁTLAN INTERNET
BÉRELT VONALON MÁR 40.000 FT-TÓL.*

- 24 órás, folyamatos internet-hozzáférés
- korlátlan adatforgalom
- azonnali e-mail küldés/fogadás
- tervezhető költség
- fix telekommunikációs díj
- nagy sávszélesség (64 Kbps - 155 Mbps)
- gyorsaság, megbízhatóság, biztonság

* + telekommunikációs díj



EUROWEB
Internet Szolgáltató Rt.

A PanTel Csoport tagja

EGYÜTT A LEGJOBBAKKAL

Tel: 22 44 000, fax: 22 44 100, e-mail: info@euroweb.hu, honlap: http://www.euroweb.hu

Jasmine ii

Platform az elektronikus üzlethez

A Computer Associates füzeteckéje egyszerűen csak „az elektronikus üzleti platformnak” mondja a Jasmine ii-t. Szó van benne a sikeres elektronikus üzletről; ez csak egyesített elektronikus üzlet lehet, állapítja meg. Beszél továbbá intelligens elektronikus üzletről, átfogó elektronikus üzleti megoldásról – s ezen belül nyílt, egyesítő platformról, elosztott szolgáltatásokról, a meglévő rendszerek beillesztéséről az elektronikus kereskedelmi megoldásokba, az ügyfelek és a szállítók bekapcsolásáról az üzleti folyamatokba, előrejelzésről és dinamikus személyességtételről, a tartalom dinamikus alakításáról –, emellett az elektronikus üzleti alkalmazásokhoz való sokféle eszközzel és egyebekről. Az ember a végére már nagyon kíváncsi lesz: vajon mi lehet ez a Jasmine ii? És vajon miért lett Jasmine a neve? S ha már Jasmine, akkor miért ii?

Az utolsó kérdésre viszonylag egyszerű a válasz: az ii az intelligens infrastruktúra rövidítése. A Jasmine ii-ről feltett gyakori kérdések közül az egyik történetesen azt firtatta, hogy miben tér el a Jasmine ii a Jasmine korábbi változataitól; mint kiderült, abban, hogy a Jasmine ii elektronikus üzleti platform, éspedig olyan, amellyel valamely vállalat és a partnerei az egyseges és oszthatatlan online jelenlétyegyében működhetnek, a Jasmine korábbi változatait viszont főleg objektumos adatbázisként kínálták; a Jasmine objektumos adatbázis csak egy a Jasmine ii sokféle választási lehetőségéből.

Mi a Jasmine ii?

A Bloor Research egyik rövid tanulmánya összekapcsolja az elektronikus üzlethez adandó platform létrehozásának a tényét azzal a másik ténnyel, hogy a CA – nem kis részben vásárlások útján növekedve – ma már több mint 800 terméket kínál; és ahogyan az évek haladnak – állapítja meg a Bloor Research tanulmányírója –, ebből a CA-s örületből egyre inkább kitetszik valamiféle rendszer: a CA-nak a tulajdoni alkalmazásait is össze kell kapcsolnia, és meg is kell nyitnia őket, vagyis magának is szembeállnia kellett a web felé menetelő vállalatok nehézségeivel.

A CA ez irányú stratégiájának a Jasmine ii az alfája és ómegája: a Jasmine ii egyesítő keretrendszer – szögezi le a Bloor Research tanulmánya –, és a Jasmine objektumorientált adatbázis és fejlesztőkörnyezet hamvaiból kelt életre. Talvaly – mondja a tanulmány – a CA bejelentette, hogy új szintre emelte az együttműködést két fő terméké, a Unicenter és a Jasmine között, de azután megvilágosodása támadhattott, mert néhány hónappal később a Jasmine-t már láthatólag hagyta a csudába, és a Jasmine ii-jal helyettesítette. Mára pedig még inkább megváltozott a kép: már nem arról van szó, hogy a Unicenter nyugodna a Jasmine-on (használná fel a Jasmine adatbázisát), hanem arról, hogy a Jasmine keretrendszerében fejlesztik a Unicenter, vagyis ezek ketten nem egyenrangúak, hanem a Unicenter, mondhatni, a Jasmine ivadéka. Másképpen szólva, a Unicenter csak egy a Jasmine ii-jal fejleszthető sok lehetséges alkalmazás közül. A Unicenter tehát csak afféle termék, jegyzi meg némi ironiával a tanulmányíró, a Jasmine ii viszont a CA egész üzleti stratégiájának a megtestesülése.

A Jasmine ii – tér rá végre a tanulmány a cikkünk alcímében megfogalmazott kérdésre – voltaképpen három részből áll: egy futásidei kör-

nyezetből, egy fejlesztőkörnyezetből és egy komponenskönyvtárból. Komponenskönyvtáron nemcsak afféle régi dolgok (pontosabban és fiatalosabban szólva: cuccok) értendők, hanem a CA-istálló nyolcszázegynéhány terméke. A Jasmine ii komponensekké alakítja a CA termékeit, emellett lehetőséget ad az ilyen komponensekre támaszkodó termékek fejlesztésére – és környezetet a futtatásukhoz.

Intelligens e-üzlet

Lássuk most, mit gondolnak a Jasmine ii-ről más, a Bloor Researchtől különböző ipari elemzők; az AberdeenGroup például azt, hogy a Jasmine ii az intelligens elektronikus üzletelésnek nyit utat. Előjáróban megállapítja, hogy a téglyás-habarcos vállalkozások legnagyobb részét csak az internettechnológia szélébe kapaszzkodnak bele: a webhelyekbe, az elektronikus kereskedelembe és a vállalkozások közötti elektronikus üzletbe; csak kevesük használja ki

- ♦ elosztott – például tranzakciókezelő – szolgáltatásokból, ezek egyenrangú műveleteket végeznek el üzleti folyamatokkal kapcsolatos elosztott alkalmazásokban;
- ♦ egy alkalmazáskiszolgálóból; ez futtatja az elosztott alkalmazás komponenseit egy n rétegű környezetben;
- ♦ vállalati alkalmazások összekapcsolására (Enterprise Application Integration – EAI) való eszközök-ből; ezekkel lehet elfogni az élő adatokat és átinni az ügymenetet a vállalati alkalmazások (például vállalatirányítási rendszerek) között, valamint az ilyen alkalmazások és a webes alkalmazások között;
- ♦ neurális hűnyökökből (neugensekből); ezek elemzik előrejelzés céljaira az adatokat, tervezik az ügymenetet, valamint hangolják és ellenőrzik az üzleti folyamatokat;
- ♦ a CA-termékinálalt más, választható elemekből, például XML objektumok és multimédia-objektumok adatbázisából, fejlesztő, felügyeleti és elemzőeszközökből.

így mindkettőnek csökkentheti a költségeit.

♦ A Jasmine ii jóvoltából a felhasználó szélesebb körben gyűjthet az üzletmenetre jellemző számértékeket (például megrendelésszámot, leltárt, vásárlást és egyebeket). Ebben a nagyobb adatállományban mélyebbre hatolhat az adatbányászat, és a webeseg elősegíti a végfelhasználók szélesebb osztályait felölölő adatbányászatot.

♦ A Jasmine ii riasztási lehetőségeit felhasználva a szervezetek gyorsabban és félíg automatikusan reagálhatnak a környezeti változásokra. Ha erősen változnak a vásárlási szokások, a szállítók hitelképessége vagy a weboldalra látogatók száma, akkor a másodpercben mérhető válaszadási idő dollármilliókat takaríthat vagy szerezhet meg a vállalatnak.

♦ A Jasmine ii neugenseivel sokkal hatatosabbá válhat az előrejelzés. Az igények vagy a piaci irányzatok változásának pontosabb előre látása és az üzleti folyamatok ehhez igazított vagy már a tényleges változások előtti módosítása szintén nagy és hosszan tartó előnyt adhat a vállalatnak a vetélytársaival való versengésben.

♦ Az egyénre szabott webportálok létrehozásával a felhasználók az egész szervezetet felvihetik egyetlen weboldalra, éspedig úgy, hogy azt minden a neki tetsző módon lássa.

Az intelligens vállalat

A HurwitzGroup távolabbról kezd; azzal, hogy noha az elektronikus üzlet sok szervezetet indít az üzleti intelligencia használatára, az üzleti intelligencia több, mint a web. Elektronikus üzlet és e-intelligencia még egyáltalán nem is létezett akkor, amikor a vállalkozások már felhasználták az információikat, s nem pusztán arra, hogy jobban célba vebessék a vásárlókat vagy kezeljék és kiterjesszék ügyfélkapcsolataikat, hanem arra is, hogy javítsák üzleti folyamataikat és az üzlet minden vonatkozásában hatásosabbá tegyék a döntéshozást. Az intelligens vállalat – állapítja meg ez a tanulmány – mind felhasználja a birtokában levő minden üzleti intelligenciát, webest, vállalaton belüli vagy kívüli, vagy teljes képet alkotva önmagáról, az ügyfeleiről és a beszállítóiról. Az intelligens vállalat válságnak több szakasza van: egy utólag cselekvő meg egy előre cselekvő szakasza; a kezdetben taktikai céllal meghonosított üzleti intelligencia és elektronikus intelligencia előbb összekapcsolódik egymással (ez az első szakasz), majd tranzakciós intelligenciává válik (ez a második szakasz), és ennek az intelligenciának már nem taktikai, ha-

nem stratégiai értéke van. Az intelligens vállalatot végül közvetlenül az üzleti tranzakciókból merített valós idejű információk hajtják előre.

Az e-intelligenciával kapcsolatos erőfeszítések gyakran gátolják a cég intelligens vállalattá való átalakulását, mert az elektronikus intelligencia a szervezet más üzleti intelligenciájától elszakadva fejlődik.

A mai körülmények között – fejtegeti a tanulmány – a növekedéshez nem elegendő a nagy méret vagy egy, a versenyben előnyt adó különleges ötlet, elgondolás; a mostani igen erős verseny jellemezte, internet mozgatta, gyorsan változó körülmények között csak az maradhat fenn, aki következetesen és gyorsan támaszkodott. Az üzleti intelligenciának már a web eljövetele előtt is ez volt a célja, de az első generációs üzleti intelligenciának voltak bizonyos korlátai: jobbra a vállalati adatbázisban tárolt adatokra támaszkodott, és főleg a döntéshozókat tartotta szem előtt. Fogyathatósága volt az is, hogy

- ♦ nem volt benne mindent átfogó adat- vagy információkövető mechanizmus;
- ♦ a hozzávetőleges vállalati intelligencia rejtve maradt a strukturálatlan vállalati adatforrásokban;
- ♦ az alkalmi adatok sokszor csak külső forrásokban voltak meg;
- ♦ a legújabbban meghonosított szoftverekkel roppant nehéz frissen tartani egy adattárház adatait;
- ♦ az első üzletiintelligencia-megoldásokkal nehéz volt az adatokat előre meghatározott időpontokban frissíteni;
- ♦ az első generációs üzletiintelligencia-megoldásokban nem volt még automatikus elemzés, s nem lehetett bennük semmilyen akciót elindítani.

A vállalatok még első generációs adattárházukkal és üzletiintelligencia-megoldásukkal bajlódtak, s igyekeztek azt a vállalaton belül szélesebb közönség előtt megnyitni, amikor eljött a web, és az elektronikus üzlet felé toltta el az üzletvitelt, mindenféle új lehetőségekkel szolgált, új feladatokat adott. Hirtelen rengeteg új adat támadt az ügyfelek viselkedéséről, közelről megfigyelhetővé vált ez a viselkedés, és könnyebb lett elérni a független adatforrásokot. Ez a sok adat nagy terhet is rótt a társaságokra: bánniuk kellett ezekkel a roppant mód megsza- porodott adatokkal, felülvizelniük kellett rájuk és ki kellett használniuk őket. A vállalatok az első generációs üzletiintelligencia-szoftverekkel igyekeztek úrrá lenni az adatokban gazdag, információkban szegény állapotban. A personalizáció (magyarul személyesség tétel), az e-marketing és a portál kifejezések elterjedése arra utal, hogy a vállalata-

alaposabban a web lehetőségeit, s idomítja valamennyi üzleti folyamatát a webhez, nem csak egy-egy funkciót. És ennek igen egyszerű az oka – jelenti ki a tanulmány az erre nem vállalkozó túlnyomó többségnek a védelmében –: az, hogy a mostani eszközökkel nehéz webhez illő folyamatokat kialakítani. A Jasmine ii-t mint olyan átfogó elektronikus üzleti platformot magasztalja, amellyel a felhasználók webre alkalmazható telt folyamatokat indíthatnak el, olyanokat, amelyek nem csupán a megszokott célok – a költségcsökkentés, a (földrajzi) határok átlépése – ellérése valók, hanem előretékinítő intelligenciát is magukba foglalnak.

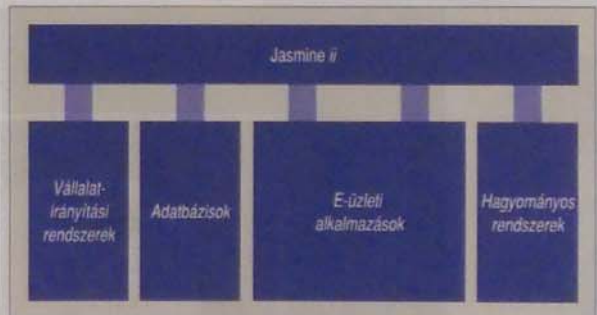
Ez a tanulmány tehát átfogónak és előrelátónak ítéli a Jasmine ii-t: olyan internet-infrastruktúrát és alkalmazásokat is felölölő teljes megoldásnak, amellyel webre felkészített üzleti folyamatokat lehet építeni, használni és fenntartani. A már emlegetett CA-s füzeteckéhez hasonlóan részletesen fel is sorolja, hogy miből épül fel a Jasmine ii:

A Jasmine ii-ban fontos szerep jut a szabványoknak (például XML, EJB, COM+, CORBA).

És a Jasmine ii arra is jó, hogy a felhasználó e-intelligens – érték-növelő, az internetkörnyezet időszaki változásaihoz azonnal alkalmazkodó, az ügyfelekkel és a beszállítókkal való kapcsolatokat megerősítő – folyamatokat alakíthasson ki vele.

Elektronikus szervezet

Az AberdeenGroup jelentése arra is felhívja az információs szolgáltatások vásárlóinak figyelmét, hogy a Jasmine ii-boz hasonló megoldások átfogó használata az üzletre magára is jó hatással lehet. Őt ilyen lehetőségek jótékony következményt ír le. ♦ A Jasmine ii-jal a felhasználók kiterjeszthetik az üzleti folyamatokat a vállalat belső határain és a vállalatközi határokon túlra, más szóval, a vállalat kellő rugalmassággal határozhat abban a kérdésben, hogy mely folyamatfunkciókat hagy meg vállalati keretek között, melyeket végeztet el forráshelyezéssel, és



tok szeretnék elemzőeszközök (hát-körébe vonni) elektronikus üzleti alkalmazásait, és feldolgozni a webhelyi információkat – ezeket az információkat nevezi a HurwitzGroup e-intelligenciának.

A tanulmány világosan leszögezi, hogy a HurwitzGroup semmiképpen sem akarja alábecsülni az e-intelligencia fontosságát; a vállalatoknak bizonyára gyorsan meg kell érteniük webes vásárlóikat, és ezeket az ismereteiket össze kell kapcsolniuk más ügyfélszolgálati és egyéb adatokkal. Az elektronikus üzlet mindazonáltal nem másította meg az üzleti intelligencia természetét, és az intelligens vállalat fogalmát sem, csak megnövelte az intelligens vállalat által feldolgozandó információk mennyiségét.

Az üzleti intelligencia minél alaposabb kihasználásához a vállalatnak tehát egyesítenie kell a maga hagyományos üzleti intelligenciáját és e-intelligenciáját; ezt nevezi a tanulmány az intelligens vállalatúvá válás első szakaszának.

Az elektronikus üzlet keltette üzletiintelligencia-terhelésre egy intelligencia-keretrendszer felállítása lehet a válasz, és ez juttatja el a vállalatot az intelligens vállalat szintjére. Ezzel a keretrendszerrel lehet hatékonyan összegyűjteni, szervezni és csoportosítani az elektronikus kereskedelmi és a vállalati üzleti környezetből származó információkat, mindkét területet elemezni, s a területeken külön-külön is lefűrní a részletekig. A két terület információinak egyetlen, kezelhető készletbe terelése már javítana az adatok használhatóságán, de még nem a tel-

jes megoldás volna; az még hiányzik belőle, hogy az intelligencia automatikusan döntésekké transzformálódjék, s ez volna a már emlegetett második szakasz az intelligens vállalatúvá alakulásban.

Az intelligens vállalatnak azonban – bármiféle új terminológiára támaszkodás nélkül – továbbra is csak egy ódivatú dologra van szüksége, folytatja a HurwitzGroup tanulmánya: az egész vállalatra kiterjedő üzletiintelligencia-adattára. S az intelligens vállalatnak ugyanazokat a módszereket és eszközöket kell alkalmaznia, amelyeket a korábbi üzletiintelligenciakísérletekben, a következő sajátos vonásokkal:

- ♦ szükség van metaadat-kezelésre és metaadat-tárra;
- ♦ többféle nyers intelligenciaforrást is kezelnie kell;
- ♦ az adatok tisztításra szorulnak;
- ♦ az adatokat szinkronizálni kell;
- ♦ szükség van elemző alkalmazásokra és valamiféle állításokat megfogalmazó eszközökre;
- ♦ sokrétű interaktív kapcsolat kell a felhasználókkal;
- ♦ intelligens ügynökök (ágensek) kellene.

A Computer Associates – közeledik a HurwitzGroup jelentése cikkünk tárgyához – hamar észrevette, hogy az internet rengeteg olyan adatot termel, amelyeket e-intelligenciává kell átfűrní, éppúgy, ahogyan a vállalati adatokat üzleti intelligenciává. S hogy a vállalatok összekapcsolhassák ezt a kétfajta intelligenciát, a CA különféle eredetű technológiákat állított össze, s tett átfűrní intelligencia-keretrend-

szerré. Egymással összefűrní csoportokat fejlesztett ki, s azok eleget tesznek az intelligens vállalat kialakításához szükséges követelményeknek, egyszerűsödnek az inkább taktikai, mintsem stratégiai természetű üzletiintelligencia- és e-intelligencia-szükségleteknek. A CA a következő szoftverösszetevőkkel segíti az intelligens vállalatot (ezek mind a Jasmine ii elektronikus üzleti platform körül forognak):

- ♦ A Jasmine ii-jal a vállalat olyan elektronikus üzleti és e-intelligencia-alkalmazásokat állíthat elő, amelyekkel bármely vállalati információra, alkalmazásra és folyamatra

witzGroup jelentése – döccenők nélkül összekapcsolható az üzleti intelligencia és az e-intelligencia.

♦ A neugensek előrejelzőként működhetnek az üzleti intelligenciában. Ezek igen nagy adathalmazokban keresnek jellegzetes vonásokat, összefűrníéseket (mintákat, például viselkedésmintákat).

♦ A döntés alapját adó Decision-Base adattárházi adatsomag várhatóan kiaknázza majd a CA által nemrégiben megvásárolt Sterling Software portál alapú MyEureka döntéstámogató eszközt.

♦ A MasterIT azt igyekszik kideríteni a jelentésszámítástól, hogy

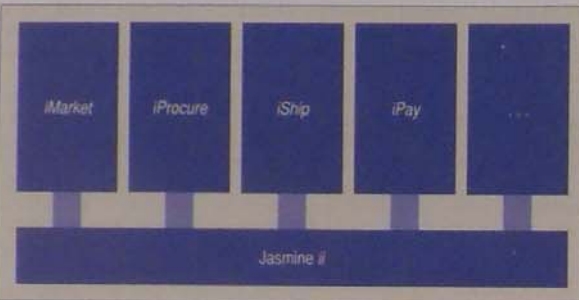
létesíthet az intelligencia-alkalmazások és a tranzakciós alkalmazások között; a legjobb gyakorlatot lehet vele tranzakciós intelligenciává változtatni. Az Aion következtetés-elvonó motorja együttműködési réteget alkot folyamat és intelligencia között, s mindegy, hogy melyik objektummodell használik: a CORBA-t vagy a COM-ot.

♦ A CA vállalatmodellező eszközeivel modellt lehet alkotni a vállalat üzletiintelligencia-követelményeiről, és arról a módról, ahogyan a különféle információk összefűrnínek egymással.

♦ Tudáskezelés. A bögsöz alapú Enterprise Knowledge Portal (vállalati tudásportál) segítségével az alkalmazottak személyre szabottá tehetik a vállalati információkat: a Jasmine ii infrastruktúra szolgáltatásaival összekapcsolhatják az információforrásokat az azonnali keresést, elérést és elemzést adó portál szolgáltatásokkal. Az Enterprise Knowledge Portal hatalmas tudásraktárakat (strukturált és strukturálatlan információkat és üzleti folyamat-objektumokat) foglal magába, és többféle technológiát is. Könyvnyűszérral összekapcsolható vele a meglévő üzleti rendszerek és metaadattárak; s végül is dinamikusan és valós időben személyre igazítja a tranzakciós elektronikus portálokra szánt tartalmat.

Alap a CyberSmarthoz

Az IDC Jasmine ii-ről írott egyik jelentése két megállapítással kezdődik: az egyik szerint az elektronikus üzletet űző vállalatoknak stratégiai



ra támaszkodhatnak, s rendszerükbe iktathatják hagyományos alkalmazásait és az új üzleti logikából, alkalmazásból és adatból fakadó adatokat. A Jasmine ii-ba foglalt megoldásokkal más szállítók csak külön-külön szolgálnak, külön közteszoftverekkel, fejlesztésszükséglettel, a gazdagép webhez való kapcsolásához szükséges megoldásokkal. A Jasmine ii-jal – írja a Hur-

vajon ki miért keresi fel ezt vagy azt a webhelyet.

♦ A tavaly megvett Platinum (Windows, Unix és VMS alapú) vállalati szintű adattára az üzletiintelligencia- és adattárház-alkalmazások építésére, működtetésére és felügyeletére szolgál.

♦ Az Aion az üzleti szabályok objektumként való létrehozásával és alkalmazásával fontos kapcsolatot

LEXMARK

Color Jetprinter 711
Nyomatási sebesség legfeljebb 4 lap/perc fekete, 2,5 lap/perc színes nyomtatás esetén
1200x1200 dpi-s felbontás
Accufeed papírkiszűrési technológia, akár 270 g/m² súlyú lap használata
Alkalmosítógéppel használható ár: **15.990 + áfa**

Color Jetprinter 731
Nyomatási sebesség legfeljebb 8 lap/perc fekete, 3,5 lap/perc színes
Felbontás: 1200x1200 dpi
Két nyomtatási mód: hatékony, fotóméretű nyomtatás lehetősége az opcionális lítiumionos rejtőegységvel.
Az Accufeed adaptív rendszer papírgyűjtés- és elakadégmentesítést biztosít.
Alkalmosítógéppel használható ár: **25.590 + áfa**

Color Jetprinter 751
Nyomatási sebesség legfeljebb 10 lap/perc fekete, 5 lap/perc színes nyomtatás esetén
Két nyomtatási mód: 1200x1200 dpi-s felbontás, 7 pikettéres festékegységgel, Accufeed papírkiszűrési technológia akár 270 g/m² súlyú lap használata, USB szabványos lehetősége. Postscriptnyomtatási lehetőség.
Alkalmosítógéppel használható ár: **43.190 + áfa**

Hivatalos nagykereskedő: RCE Kft. 1118 Budapest, Szendrői u. 1. Tel.: 246-4050, fax: 246-4101, www.rce.hu

Tízperc Számítástechnikai Kft. • 1161 Budapest, Rakóczi út 48. Tel./Fax: 406-4444, info@tizeperc.hu, www.tizeperc.hu
Léte Computer Kft. • 1114 Budapest, Bartók Béla út 21. Tel.: 361-4290, Tel./Fax: 361-4301, lete@lete.com
Printer Solutions • 1122 Budapest, Váci út 64/a. Tel.: 340-0363, Fax: 350-2306, www.printersolutions.com
LexStore • 1095 Budapest, Budai út 7. Tel.: 215-1252, Fax: 216-9423, mail@lexstore.net
Materiasz Computer Kft. • 4025 Debrecen, Piac u. 43. Tel.: 06-52451-908, Fax: 06-52451-899, mail@matiasz.com
Book Computer Kft. • 9022 Győr, Pálfi u. 1. Tel./Fax: 06-962110-797, mail@bookcomputer.hu, www.bookcomputer.hu
G-Net Computers • 7100 Szigetmonostor, Kőbánya út 1. Tel.: 06-74712-207, Fax: 06-74712-206, www.g-net.hu
Bellinus Computer • 8200 Veszprém, Árpád út 9. Tel.: 06-887591-106, Fax: 06-887596-489, www.bellinus.hu



Ki ad otthon az EURO 2000™-nek az interneten?

A Labdarugó Európa-Bajnokságnak a világ egyik legnagyobb weboldalán is tökéletesen kell működnie. Ezért választotta az UEFA hivatalos internet megoldás szállítójának a PSINet-et, amely gondoskodik az üzemeltetésről és a biztonságos összeköttetésről. Az UEFA-nak biztosított szolgáltatás pontosan ugyanaz, amit nap mint nap ügyfeleinknek nyújtunk világszerte.

Az Ön cégének is otthon adunk az interneten!

Látogassa meg weboldalunkat: www.psinet.hu

PSINet
THE INTERNET SUPER CARRIER



pentium
xeon

Q

Szerver üzembe helyezésre a kockakémi fúkirodában.

Az egész hálózat figyelése egy helyszínről.

Regulálás a szingapúri szerver automatikus rászólásra.

Windows 2000



ProLiant cluster mérétszere Flóridában

A PROLIANT SZOROZAT: VAJON MILYEN LEHET A VILÁG LEGKÖNYVEBBEN MENEDZSELHETŐ SZERVEREIVEL DOLGOZNI?

A Compaq ProLiant szervere a teljes körű távérnyitás képességét nyújtja, kivéve ezzel az Ön idejét és energiáját. Ez nyilvánvalóan négy további előny is... amelyekkel csage ennél sokkal többet is magtakarított. Ilyen például az automatikus problémamegoldás, amely felhívja a figyelmét a potenciális hibákra... még mielőtt azok bekövetkeznek. Ma a ProLiant gépek nemcsak a világ leghíresebb körü felügyeleti programcsomagjával rendelkeznek, de az új Remote Insight Lights-Out Edition™ megoldás segítségével akár az egész világra kiterjedő hálózaton... beleértve az NT szervereket is... felügyelhet és irányíthat. Az optimálisan felügyelhető szerverekkel az Ön cégének betétközpontja gyakorlatilag korlátlan lehetőségeket kap...
Ha szerverfelügyeleti megoldást kíván, látogasson meg minket a www.compaq.com/proliant címen, vagy hívja a 06-80-COMPAQ (206-727, 206-720) zsid számot.

24x7xCOMPAQ

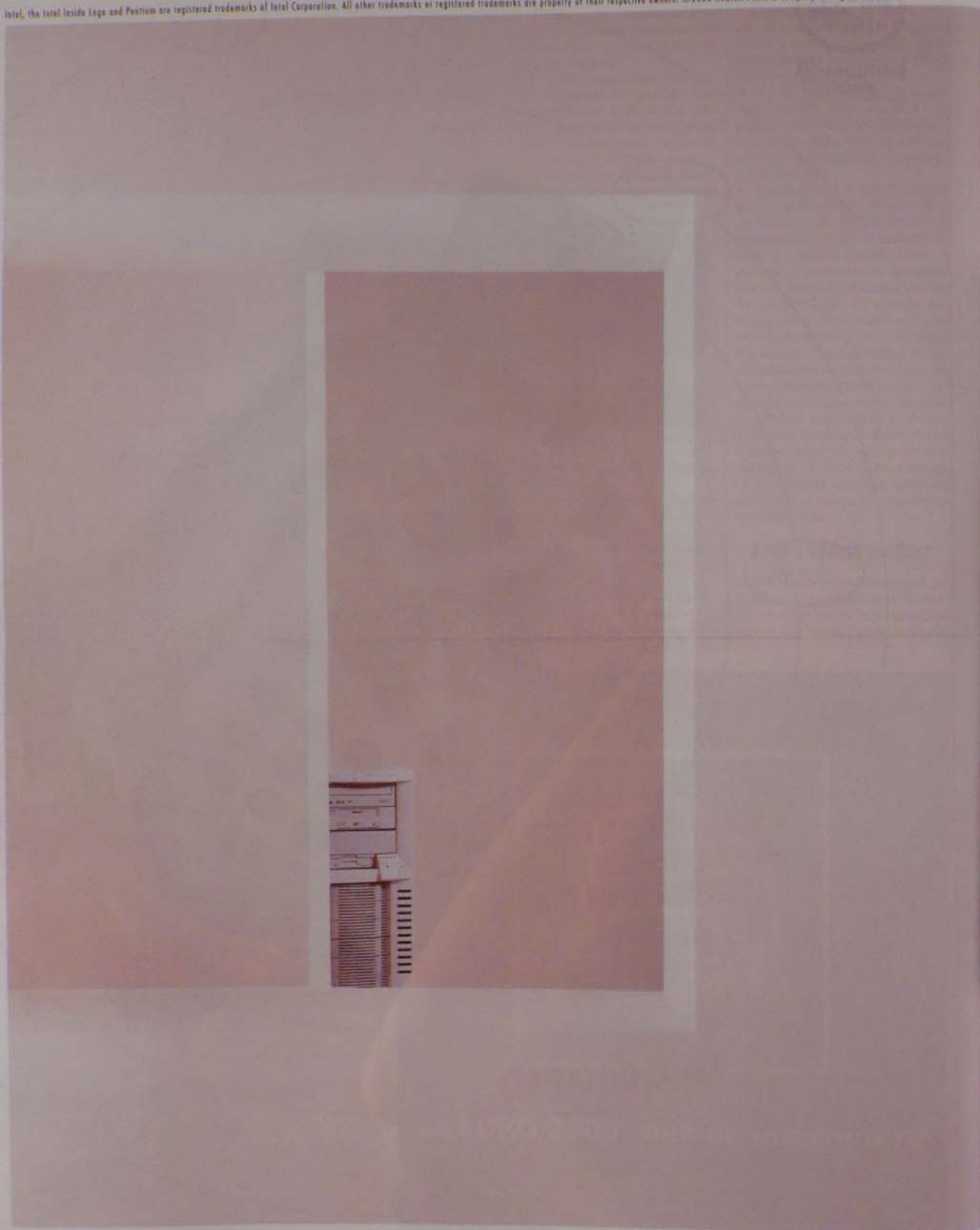
Software upgrade telepítése az egész hálózatban, az interneten keresztül.



Intel, az Intel Inside embléma és Pentium az Intel Corporation bejegyzett védjegyei. Pentium III Xeon az Intel Corporation védjegye.

COMPAQ NonStop

Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation. All other trademarks or registered trademarks are property of their respective owners. ©2000 Hewlett-Packard Company. All rights reserved.



HP NetServer LC 2000; dual Intel® Pentium® III processzor 733 MHz/4 GB SDRAM és 144 GB belső tárhelykapacitás/Integrált NIC
Támogatott Microsoft® Windows® 2000, Windows NT® 4.0; Novell® NetWare® 4.2, 5.0; RedHat® Linux®, SCO OpenServer™ és UnixWare®, IBM® OS/2®
További információkért látogasson el weblapunkra: www.hp.hu/lc2000 vagy hívja a HP Hotline-t: 382-1111



Nem igényel állandó felügyeletet. Jól bírja az egyedüllétet is.

Íme a HP NetServer LC 2000, még magasabb rendelkezésre-állással,
mint valaha. Csak dolgozik, dolgozik és dolgozik, történhet bármi.

[A főrészegységei könnyedén hozzáférhetők még szerszámok nélkül is, a HP Remote Assistant
segítségével pedig távolról is könnyedén menedzselhető.] **Ezért lehet megbízni a
HP NetServer LC 2000-ben akkor is, ha Ön éppen távol van.**



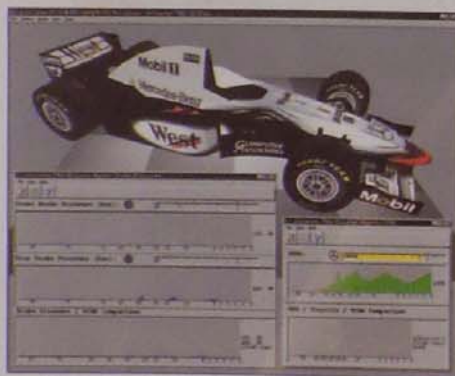
Nézzze, hogy a Unicenter mi mindent irányít!



Nemcsak mondjuk, hanem komolyan is gondoljuk, hogy a Unicenter® bárhol bármit képes irányítani.

Miközben ez a Forma 1-es MP 4/12-es versenyautó 300 km/óra feletti sebességgel száguld, többszáz megabájtnyi kritikus telemetrikus információt sugároz a boxutcai segítő gárdának. A szerelők ennek alapján a másodperc töredéke alatt döntenek, ami gyakorta a győzelem és a vereség közötti különbséget jelenti.

A Unicenter TNG® segítségével a West McLaren Mercedes - amely a Forma 1. történetében a legeredményesebb csapat - ezeket az életbevágóan fontos információkat a Unicenter TNG kifinomult manager/agent technológiáján és 3D interfészen keresztül értékeli. Minden történést - a bal hátsó kerék féknyomásától kezdve a karosszéria leszorító erejéig - a Unicenter TNG-n keresztül nyomon lehet követni és irányítani lehet.



A Unicenter TNG Real World Interface™ olyan kritikus teljesítmény-értékeket eleméz, mint például az első- és hátsó féknyomásnak az autó sebességére történő hatása.

Azáltal, hogy a West McLaren Mercedes ezen információkat teljesen új szemszögből nézi, a csapat rövidebb idő alatt bölcsőbb döntéseket tud hozni. Egy olyan üzletágban, ahol századmásodpercek a világot jelenthetik, a Unicenter TNG lényeges változást hoz.

Ez csak egy példa arra, ahogy a Unicenter TNG a legkülönbözőbb szervezetek legkülönbözőbb berendezéseit irányítja.

Hívjon minket, hogy elmondhassuk, hogy a Unicenter TNG hogyan teheti eredményesebbé az Ön vállalkozását.

**Hívja a 374-9600-t, vagy keressen fel
minket a www.cai.com címen.**

**COMPUTER
ASSOCIATES®**
Software superior by design.

Unicenter TNG®

©1997-1998 Computer Associates International, Inc. Minden jog fenntartva. Minden jog megőrzött. Minden jog fenntartva.

alapként hibátűrő alkalmazásfejlesztő és -működtető platformra van szükségük; a másik megállapítás szerint azoknak a vállalkozásoknak, amelyek ki szeretnék téríteni a mostani e-mindenféle tömegéből, intelligenciát kell beépíteniük üzleti folyamataikba.

Az e-üzlet felé a mindentűt látható, hallható és jelen levő „e” hajtja a vállalkozásokat, meg az a félelem, hogy ha hamarosan nem állnak át az elektronikus üzletelésre, akkor kő-korszakinak (legalábbis téglá- és habarcskorszakinak) fognak minősülni. Az IDC véleménye szerint ezt az átlényegülést valóban nem lehet akárméddig elhúzni, de a túlzott sietség és egy megdondatlanul, nem megfelelően megválasztott üzleti stratégiával való azonosulás alkalmatlanná teheti a vállalatot arra, hogy az elektronikus üzleti világ körülményeivel összhangban változzék, hogy sokszínű és intelligens legyen.

Az IDC három évvel ezelőti leírta egy akkor születőben levő új jelenséget: a CyberSmart számítástechnikát, mérte néhány alapfontosságú fejlett szoftvertechnológia terjedési ütemét, és kimutatta, hogy az üzleti világot 2000-re egy paradigmaváltás fogja megrengetni: a CyberSmart alkalmazásokra való átállás. Ebben a paradigmaváltásban sarkalatos szerepet játszanak az objektumok és az XML kezelésére alkalmas adatbázisok, a platformfüggetlen nyelvek, a köztesszoftver, az üzletviteli szoftver (az angol eredetiben: businessware) és a metaadatokra támaszkodó szoftverek. A CyberSmart alkalmazások a mindenféle

környezetből összeálló világban működnek: „természetes vonzerejű” felületeket és „okos tartalmat” (más szóval intelligenciát) használnak.

Az IDC jelentése azt mondja, hogy a Jasmine II egyike a valódi CyberSmart alkalmazások támogatására megalkotott kevés számú alkalmazásfejlesztő és -működtető környezeteknek.

A részletes tanulmány ezután az e-vel megjelölt üzleti világban észlelhető tendenciákat ismerteti. Az internetes üzletre fordított összegek vállalkozásfajták és földrajzi térségek szerinti megoszlásának megtárgyalása után a jelentés azt fejegeti, hogy az elektronikus üzlet nemcsak terjed, hanem egyre bonyolultabbá is válik.

A CyberSmart alkalmazások okos tartalomként foglalják magukban az intelligenciát. Ennek különösen fontos következményei vannak az elektronikus üzletvitelben, mert az elektronikus üzletben nemcsak intelligenciára van szükség, hanem a felhasználóhoz vagy az alkalmazás szükségleteihez, esetleg mindkettőhöz szabott formában –, hanem heterogén környezetben használható hatékony eszközök is a tartalom és a tartalomforrások összefogására. A heterogén környezetbe sok minden értened bele: sokféle vállalati erőforrás, vállalati működés, vezetékes és vezeték nélküli, a vállalkozással állandó kapcsolatban levő és alkalmi ügyfelek. Ez a követelmény – alapítja meg az IDC tanulmánya – többretergű architektúrával elégíthető ki.

Az elektronikus üzlethez szükséges architektúrában sarkalatos elem

az alkalmazáskiszolgáló. Az IDC meghatározása szerint ezen az üzleti logika futtatásához, az adateléréshez, az adat- vagy alkalmazásintegrációhoz (vagy mindkettőhöz) szükséges szoftverplatform értendő. Az alkalmazáskiszolgáló platform adja meg azokat a szolgáltatásokat, amelyek nélkül az együttműködő komponensekből nem lehetnének összefüggő alkalmazások; ezek az alkalmazások végzik el az elosztott többszintű környezet logikailag központi – az ügyfél és a háttéralkalmazások rétege közé eső – rétegeinek feladatait: a biztonság fenntartását, a tranzakciók lebonyolítását, s ezek az alkalmazások szolgálnak egységes, jól meghatározott felülettel a fejlesztéshez, futásidőjű terhelésoztással és egyebekkel.

Az alkalmazáskiszolgálók sokféle feladatot látnak el; az IDC egy 1999-es felmérésének adatai szerint a felhasználók a következőket várják az alkalmazáskiszolgálóktól (a fontosabbaktól a kevésbé fontosak felé haladva): adatbázis-elérést, a webkiszolgálóként való felhasználás lehetőségét, biztonságot, terhelésoztást, üzenetkezelést, együttműködést az XML-lel, COM támogatást, ORB-t, a hagyományos alkalmazások integrálását, címűtartamogatót, EJB támogatást, CORBA támogatást (ezekből az adatokból tanulságos következményeket lehet levonni például a CORBA és a COM együttéléséről is).

Ami az intelligenciát illeti, az a piacon eddig beszerezhető termékekbe nemigen talált utat, mondja az IDC jelentése; intelligenciát itt az értendő, hogy az alkalmazáskiszol-

gáló platform „okos tartalmat” állít elő. Az okos tartalomnak része a felhasználó előtörténete, például a webhelyen való mozgása, ha webkiszolgálóról van szó. S része az előrejelzés is: emberi lények, hardvereszközök, hálózatok, üzleti tendenciák megjósolása is – elvileg bármié, amire vannak szabályok és műveletek.

A Jasmine II – fordul a célegyenesbe az IDC jelentése – a CA-kiszolgáló alapú infrastruktúrája elektronikus üzleti megoldások fejlesztésére és működtetésére. A Jasmine II – teszi szövé ez a jelentés is – nagyon kevésbé emlékeztet a korábbi, szintén Jasmine-nek nevezett objektumos adatbázis-kezelő rendszerre, legfeljebb csak abban, hogy ez az adatbázis is része a Jasmine II-nak.

A Jasmine II arra az előfeltevésre épül, hogy a vállalatoknak már van szép számú alkalmazásuk, adatbázisuk, kommunikációs infrastruktúrájuk, és ezekből a szerzeményekből minél többet szeretnének használni a felépítendő új integrált megoldásokban. A Jasmine II hozzáférést ad szinte minden információforráshoz és alkalmazáshoz.

A Jasmine II-t a korábban már tárgyalt intelligens elvek különböztetik meg az ilyesféle integrációt támogató többi terméktől. Ez az intelligencia háromféleképpen nyilvánkozik meg:


♦ Intelligens objektumválasztásban. A Jasmine II olyan objektummodellrel veszi alapul, amely eszközöket ad az intelligens integrációhoz. Erről azt mondja az IDC jelentése, hogy alkalmazásokat és adatforrásokat csak akkor lehet valamirevaló módon összekapcsolni, ha azok egyenran-

gók maradhatnak, s mindegyiknek teljes képe lehet az infrastruktúráról. Ez más, mint a pontmegoldások felfogásmódja: azok úgy integrálódnak, hogy nemigen férhetnek hozzá egymáshoz. A Jasmine II-ban a fejlesztő Buildernek nevezett természetes fejlesztőeszközzel veszi elő, és a Paradigm Plusra alapozott Modellel objektummodellét alkot. Ezzel a módszerrel minden rendszernek meglesz a tervrajza az egész objektumkeretrendszerrel, és így tényleges egyenrangú összetevőkből álló környezet hozható létre.

♦ Az intelligencia második jellegzetes megnyilatkozása a megjelenítés, a vizualizáció. A Jasmine II objektumai gyakorlatilag minden típusú adatot megjeleníthetnek: üzleti entitásokat, karaktereket, számokat, képeket, videókat és hangot. Olyan objektumstruktúrákat készítenek még hagyján, amely ismeri ezeket az adattípusokat; azt a nehezebb feladat elérni, hogy ezek mindig ott legyenek a felhasználó keze ügyében. A Jasmine II-nak sokféle adatmegjelenítő módszere van, és ezekkel a kérdéses gazdasági problémáknak lényeges módon, egyszerűsre a felhasználóknak érthetően szemléltetheti az adatokat.

♦ Tanulás és előrejelzés; ez talán az infrastruktúra intelligenciájának legfontosabb megnyilatkozása. Erre szolgálnak a CA neugensei; tanulnak a folyamatokból és más forrásokból származó anyagok feldolgozásával, és olyan jellegzetességekre válnak érzékenyek, amelyek eseményekre és más jelenségekre utalnak.

Seres Iván



**Féltve
őrzött titok?
Lakatot
rá!**

De mit tesz Ön, ...

... ha a számítógépes hálózaton keresztül bizalmas dokumentumot szeretne nyomtatni?


Megtesz minden szükséges óvintézkedést, és a nyomtatás parancs kiadása után rekordgyorsasággal sprintel a hálózati nyomtatóhoz, hogy Ön előtt senki ne érjen oda.

VAGY


Olyan nyomtatót használ, amely ismeri a **privát nyomtatás** funkciót. Például a Hewlett-Packard hálózati nyomtatóit, amelyek a bizalmas dokumentumokat csak a megadott jelszó ellenében nyomtatják ki.

A HP LaserJet hálózati nyomtatók – HP LaserJet 4050 sorozat*, HP LaserJet 8100 sorozat, HP Color LaserJet 8550 sorozat – egyszerűen használhatók, megbízhatóak és tökéletesen megfelelnek az Ön cége professzionális igényeinek.

* A HP LaserJet 4050 hálózati nyomtatóhoz 39 900 forintért vásárolhatja meg a privát nyomtatás funkcióhoz szükséges kiegészítő merevlemez.



HP LaserJet 8100 MFP




További információkért látogasson el weblapunkra: <http://www.hp.hu> vagy hívja a HP Vevőszolgálatot: 382-1111

Solaris 8

Az internetre kihegyezve

Ma már egy vállalkozás leglényesebb eleme lehet az internetes szolgáltatások mindenkor megbízható működése. A bevétel, a partnerkapcsolatok és a dolgozók függhetnek attól, hogy folyamatosan elérhető-e a vállalat az interneten. Sőt az internetes gazdaság villámgyors fejlődése felállított egy másik, nem kevésbé fontos feltételt is: azt, hogy az infrastruktúra bírkozzék meg az új gazdaság támasztotta követelményekkel.

A Microsoft Windowsnak, bár népszerű, megbízhatóságban és mé-

peken is Windows fut. De ami a webes alkalmazások kiszolgálását illeti – a háttérben, mondjuk, egy Oracle adatbázis-kezelővel –, a Solaris 8-as rugalmas, erőteljes platformot kínál az elektronikus kereskedelemhez.

Az is a Solaris előnyére válik, hogy az internetes számítástechnikai modellben egyre kisebb szerep jut a mind erőteljesebb asztali gépeken futó külön alkalmazásoknak, s mind nagyobb a többfelhasználós környezetben való részvételnek. A Solaris valódi többfelhasználós operációs rendszer, mint ha egyenesen az internetre találták volna ki. Nyugodtan tartsa meg mindenki a Windowst az asztali gépekre és a munkacsoportos kiszolgálókra, de azokon túl komolyan számítástudományba kellene venni a Solarist, ha mindent ki akar szolgálni a webkiszolgálótól az adatközpontig. A Solaris éppúgy meghatározza a hálózati

számítástechnikai modellt, ahogyan a Windows az asztali-munkacsoportos számítástechnikai modellt.

Mindig rendelkezésre áll

A Solaris 8 fejlesztésében különösen nagy energiát fordítottak a kiesési idő csökkentésére. Ebben talán a Dynamic Reconfiguration a legérdekesebb és legfontosabb jellemző: amint ez a név már jelzi, a kiszolgálóba működés közben beépíthetünk fizikai erőforrásokat (például processzorkártyákat, memóriát, B/K-eszközöket) vagy elvehetjük őket; ezután csak megmondjuk az operációs rendszernek, hogy mit tettünk, s hagyjuk, hogy az fokozatosan birtokba vegye az új összetevőket – s mindeközben egyszer sem kell újraindítani a gépet.

Ennek megfelelője az az új funkció, amellyel prioritási szabályokat lehet létrehozni; ezek alapján az operációs rendszer erőforrásokat csoportosít át egyik doménról a má-

sikra, s közben mindkettő fut. Ez különösen hasznos lehet, ha a cég webhelyének bizonyos órákban az átlagosnál nagyobb a forgalma vagy ha bizonyos ritka, de elkerülhetetlen eseményekhez (például biztonsági mentéshez) akarunk nagyobb kapacitást adni.

A rendelkezésre állást tovább növeli a Live Upgrade funkció. Ezzel egy szűz partícióra telepíthetjük az operációs rendszert, s eközben egy másik partícióra tovább fut a régi 2.6-os vagy 7-es verzió; a végén csak újra kell indítani a gépet, hogy az új OS-re kapcsoljunk át. Ez nemcsak azért fontos és hasznos, mert csökkenti az állásidőt, hanem azért is, mert így megmarad a gépen az operációs rendszer egy működő, korábbi változata arra az esetre, ha valami mégis balul ütne ki, akár a 8-as verzió konfigurációjában, akár az alkalmazások együttműködési készségében. A Sun arra is alkalmassá tette az operációs rendszert, hogy a kiszolgáló működése közben lehessen telepíteni a hibajavító kódot. Ezzel a

„foltzósi” módszerrel a gyanússá vált kernelkódot át lehet irányítani a javított kódra, s ebből az éppen futó alkalmazások semmit sem érzékelnek. Ezzel értékes időhöz juthatunk, mert a szolgáltatások folyamatos működése közben gondosan meg-

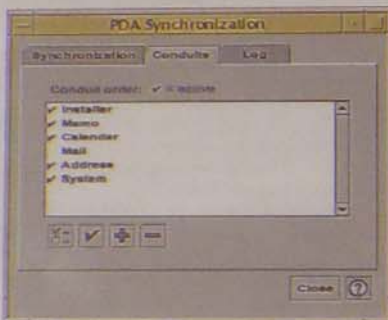
kalmassá teszi a statikus IP című eszközöket arra, hogy kapcsolatmegszakadás nélkül barangoljanak, továbbá lehetőséget ad chipkártyák használatára, az operációs rendszerbe és az alkalmazásokba való bejelentkezés hitelesítésére.

Röviden, a Sun nagyon sokat tett azért, hogy ez a nagyon megbízható operációs rendszer még vonzóbb legyen az internetes alkalmazások futtatására. A Solaris – 75 dolláros árával – kiváló asztali operációs rendszer is lehet, s még a sokat dicsért StarOffice 5.1 programcsomag is jár vele. De ugyanezt a példányt telepíthetjük egy közép kategóriájú gépre, és a mellékelt iPlanet webkiszolgálót, a cím-tárkiszolgálót, a hitelesítő kiszolgálót, vala-

mint a vele adott Oracle 8i-t felhasználva, figyelemre méltó webkiszolgálót állíthatunk össze. (A külső gyártók termékeiért sajnos külön kell fizetni.) De ha akad véletlenül a szerverszobában egy 1 milliárdos Starfire (a Sun legnagyobb teljesítményű kiszolgálója), akkor a Solarisnak ugyanezen példányra egy minden igényt kielégítő adatközpontot is futtathat rajta. Ez a fajta méretezhetőség a Solaris egyetlen vetélytársában sincs meg.

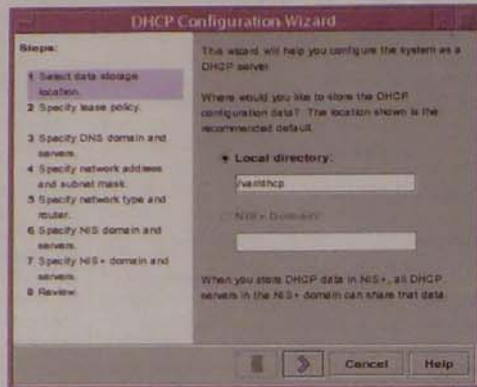
Ebben a csomagban olyan Solarist találunk, amely kiválóan alkalmas azoknak az alkalmazásoknak és szolgáltatásoknak a futtatására, amelyeknek megállás nélkül működniük kell. A Solaris 8 megbízhatóbb és stabilabb, mint a Windows NT, és várható kiesési ideje kisebb, mint a Windows 2000-é. Ezért értékelésben a Solaris 8 „Nagyon jó” osztályzatot kapott, és melegen ajánlhatom mindenkinek, aki ki akarja venni részét az új gazdaságból: telepítse és próbálja ki ezt az operációs rendszert bármilyen feladatkritikus szolgáltatáshoz.

Steve Jefferson
(InfoWorld)



reterezhetőségben még legutóbbi kiadása is hagy maga után kívánnivalót. Sokak szemében továbbra is a Sun Solaris az internetes operációs rendszer; ennek 8-as verziója immár SPARC és Intel processzoros gépekre egyaránt kapható (magam a SPARC-változatot teszteltem). A 8-as verzió legfőbb tulajdonságai a még kisebb kiesési idő és a nagyobb biztonság; ebben a két sajátosságában többet ad annál, amire ma a Windows képes. Ha eddig voltak is kétségeink, most már biztosak lehetünk abban, hogy a hálózati számítógépre épülő számítástechnikai architektúra valóság, és hogy a Solaris operációs rendszer megfelelő helyzetben van az új gazdaság kiszolgálására.

Jóllehet emulálhatja a Windows NT Servert, sőt a rendszergazda natív Windows-eszközöket is használhat a különféle változatokra, a Sun operációs rendszere a munkacsoportok szintjén soha nem fogja felülmúlni az NT-t, ha az ügyfélgép-



ÉRTÉKELÉS

Nagyon jó

Üzleti haszon: Ha vállalkozása internetes szolgáltatásokkal segíti alkalmazottait, ügyfeleit vagy partnereit, akkor a Solaris 8 folyamatosan működtetni fogja ezeket a szolgáltatásokat. A szolgáltatások párhuzamosan bővíthetnek a vállalkozás méretének növekedésével; nem kell a frissítések miatt költséges leállításokat tervezni. Ha önnek a folyamatos szolgáltatás hoz bevételt, akkor a Solaris 8 megoldás lehet gondjaira.

Technológiai előny: A Solaris 8-nak az új funkciók jóvoltából kisebb a kiesési ideje és nagyobb a biztonsága, mint a Windows NT-é. Ez egy szisztematikus operációs rendszer; akkor is működik, ha kisbalták potyognak az égből.

Erények:

- Leállítás nélkül lehet frissíteni a rendszer fizikai erőforrásait
- Az áttéréssel kapcsolatos leállítás csak a kiszolgáló újraindítására korlátozódnak
- Kiválóan alkalmas elektronikus kereskedelmi megoldásokhoz
- Számos elsőrangú vállalati alkalmazással szállítják

Buktatók:

- Fejlett funkciókhoz drága hardver kell

Ár: 75 dollár korlátlan számú (legfeljebb nyolcprocesszoros) gépre és korlátlan számú felhasználóra

NEM IS VOLT KELLEMETLEN!

Köszönjük a Computerworld-Számítástechnika tavaszi közvélemény-kutatására beérkezett 933 véleményt! Ha kíváncsi az összegzésre, várjuk

2000. május 31-én este 6 órakor
író-olvasó találkozónkra

a Magyar Sajtó Házába (1062 Budapest, Andrássy út 101., Mikszáth-terem).
Akkor adjuk át a véleményt visszaküldők között kisorsolt ajándékokat is. (A nyerteseket előre értesítjük.)

CW-Számítástechnika szerkesztőség

A hibaüzenet mint műfaj

A felületes szemlélő számára kevés egyszerűbb dolog létezik a számítógép hibaüzeneteinél. Hiszen a feladat egyértelmű: tömören és röviden jelezze a problémát, mielőtt komolyabb baj, például adatvesztés történne. Ha lehet, adjon tanácsot a hiba kivédésére. A valóságban azonban ennél sokkal mélyebb, többretegű problémáról van szó.

Mit írjon ki és hogyan, ennek eldöntése nem könnyű, nagyon sok szempontot kell figyelembe venni.

Nézzük rövid és tömör példaként a következő hibaüzenetet:

Gáz van!

A példa a képzelet szülötte, a valóságban voltak ennél rövidebbek is. Az IBM AIX egykor a következő módon adott SOS-jelzést:

Panic.

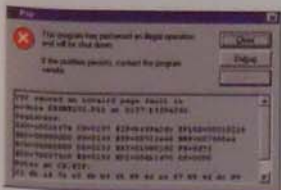
Hát, ennél tömörebbet már nehéz lenne kitalálni. De a szószátyárok- kal sem mindig járunk jobban. Meg-



felelő alkalmazással a Windows-ból például viszonylag könnyen előcsalható a következő hibaüzenet, egyes paramétereit persze esetről esetre változnak:

```
A PSP érvénytelen laphibát okozott a KERNEL32.DLL-ben a 0137:bff9a2dc címen.
Regiszterek:
EAX=c0016f74 CS=0137
EIP=bf9a2dc
EFLGS=00010216
EBX=00000000 stb.
```

A teljes angol nyelvű grafikus változatot az *ábra* mutatja. Ez egy vérbeli programozó számára nyilván rögtön megvilágítja a helyzetet,



a mezei felhasználó azonban aligha lesz tőle okosabb. Megpróbálhat utánanézni, hogy mi is az az érvénytelen laphiba, de valószínűleg gyorsan elvész a virtuális memória kezelésének rejtelmeiben. Egyéb-

ként ezzel az üzenettel szerencséje van, mert csak a kérdéses programot nem tudja használni, a rendszert nem kell újraindítania.

A III. évezredhez közeledve joggal várunk el, hogy a hibaüzenet ne csak figyelmeztessen, hanem tanácsot is adjon a helyzet kezelésére. Az üzenet stílusa, megfogalmazása pedig legyen tekintettel a hiba következtében eleve zaklatott lelkiállapotunkra. (A legjobb hibaüzeneteket pszichiáterek írják.) Sajnos ez sem megy mindig. Mivel a személyautó már csak a kora miatt is közelebb áll hozzánk a PC-nél, a

problémát rajta szemléltetjük, bár ma már az autók is számítógépen át kommunikálnak az űrvezetővel.

Egy reggel hiába fordítjuk el a kulcsot, nem történik semmi. A műszerfal kijelzőjén a következő üzenet jelenik meg:

Ön a tartalék telepet használja. Az autó valószínűleg az akkumulátor csatlakozásának az elszennyeződése miatt nem indul. Kérjük, vegyen elő egy 10-es kulcsot és finom csiszolópapírt. A motorháztető felnyitása után - a nyitókart a bal oldalon találja a műszerfal alatt - a 10-es kulccsal

Ez bizony nem sok segítség, a pökhendi hangvétel pedig valószí-

nűleg tovább emeli a várható elkécsés miatt amúgy is nekilödulő vérnyomásunkat. Mennyivel jobb lenne helyette a következő:

Ön a tartalék telepet használja. Az autó valószínűleg az akkumulátor csatlakozásának az elszennyeződése miatt nem indul. Kérjük, vegyen elő egy 10-es kulcsot és finom csiszolópapírt. A motorháztető felnyitása után - a nyitókart a bal oldalon találja a műszerfal alatt - a 10-es kulccsal

lazítsa meg, majd vegye le az akkumulátorcsatlakozókat, először a pozitív, majd a negatív pólust. A csiszolóvászonnal óvatosan tisztítsa meg a csatlakozókat, majd fordított sorrendben szerelje vissza őket. Ne felejtse el megszűzni a csatlakozók csavarjait!

Ez mindjárt más. Udvarias, de határozott, magabiztos.

Megnyugodva ballagunk hátra a kulcsért, nyitjuk fel a motorháztetőt, és konstatáljuk, hogy az akkumulátort kilopták.

Sajnos a gyakorlati tapasztalat sem semmiféle elméleti okoskodás sem helyettesíti, és ezt már a görög filozófusok is tudták. Ez, a mi problé-

►SAP integrált vállalatiirányítási rendszerek.





doxonnal terhelt, de a megoldás távoli fényét sem villantja fel. Ilyen lehetne például a következő:

```
Önök a telepítés most nem sikerült. Próbálkozzon Linuxszal, vagy menjen le egy sorrény.
```

Súlyos hiba, ha a hibaüzenet határozatlan. Nézzünk erre egy példát a korai Windowsból:

```
Something bad has happened with has no error message. Please restart your computer. (Valami rossz történt, aminek nincs hibaüzenete. Kérjük, indítsa újra a számítógépét.)
```

Határozatlansága miatt – és ezen az udvariassága sem segít – a felhasználó jóval nagyobbak hiheti a bajt, pedig csak egy egyszerű újraindításról van szó.

A következő alapszabály, hogy mindig kell választási lehetőséget adni a páciensnek; ne érezze, hogy valójában mennyire ki van szolgáltatva a sors szeszélyeinek. Mennyivel jobban hangzik az egyik előző példa a következőképpen:

```
Az Ön autója nem indul. Hívja a gyorsjavítást, vagy villanossal megy?
```

Azonban ezt sem szabad túlzásba vinni. A DOS közismert, következő üzenetével éppen ez a baj:

```
About, Retry, Ignore, Fail? (Megszakítja, újra próbálja, Figyelmen kívül hagyja, Átlép?)
```

túl sok lehetőséget kínál fel, így a megnyugtató helyett elbizonytalanít.

Külön kategória a fejlesztőeszközök hibaüzenetei: ezek a rendszer lelkivilágában járatosabb programozóknak szólnak, akikkel sokkal bizalmasabb, meghitt viszony alakítható ki. Elárulhat például apró, bizalmas titkokat is, mint a Data General AOS/VS rendszerének a következő üzenete:

```
I don't eat raisins (Nem eszem mazsolát)
```

Vagy férfiasan bevallhatja saját hibáját, ahogy egy Fortran fordító tette:

```
Permanent compiler error (Állandó fordítási hiba)
```

Különösen jó viszony esetén finoman figyelmeztetheti az embert, mint a Borland C++ fordítója:

```
This style of code is no longer used (Er a kódstílus már nem használatos)
```

Én még sosem mertem figyelmeztetni egyetlen hölgyismerősömet sem arra, hogy haj- vagy ruhafilusa már nem használatos.

Csórián Sándor

mánkra lefordítva, azt jelenti, hogy ne bizzunk meg semmilyen hibaüzenet diagnózisában.

Azt viszont joggal várjuk el, hogy érezzék együtt velünk, és mentse, ami még menthető. Kevés csüggesztőbb, a világ hiábavalóságát sugalló hibaüzenetet tudok elképzelni a következőknél:

```
A Telepítő telepítése nem sikerült.
```



Talán mondani sem kell, egyszer a Windows örvendeztetett meg velem. Nemcsak a „Minden skót hazudik, mondta egy skót” típusú para-



Már kis- és középvállalatok számára is elérhető változatban.

Az új, Kulcs@kész SAP rendszer már a kis- és középvállalatok számára is elérhető aron alapúvilágosítással. A Kulcs@kész SAP az R/3® vállalatirányítási rendszer előrekonfigurált megoldása, amelyet kifejezetten a kis és közepes cégek vállalatirányítási problémáinak megoldására dolgoztunk ki. A szoftver segítségével vállalatok aktív részese lehet a világpiacon robbanásszerűen terjedő internetes kereskedelemnek is.

Kulcs@kész SAP a kicsiknek, hogy felnőjenek.

SAP Hungary Kft. Telefon: (+36 1) 488 5446; www.sap.com/hungary

Partnereink: Élelmiszeripari Kft. tel. 317-5150, e-mail: info@szarvasi.hu • HATÉC Magyarország Kft. tel. 206-2579, e-mail: info@hatec.hu • K70 513 Internetes Kft. tel. 452-1300, web: www.k70.hu • KPMG Hungary Kft. tel. 275-7470, web: www.kpmg.hu • KERT Computer Kereskedelmi Rt. tel. 228-5410, web: www.kert.hu • LAUREL Számítástechnikai Kft. tel. 22/810-330, web: www.laurel.hu • MATAVCOM Kft. tel. 432-8000, web: www.matavcom.hu • MÁV Informatika Kft. tel. 478-0195, web: www.mavinformatica.hu • Műszertudós Computer Rt. tel. 432-9300, web: www.mucomp.hu • CIBEDN Hungary Kft. tel. 342-1900, e-mail: origo@hu.origo.com • Selektro Kft. tel. 264-3333, e-mail: company@selektro.hu • System Kft. tel. 343-1937, e-mail: info@system.hu

© 2000 - SAP Hungary Kft., 11123 Budapest, Hercei u. 12. tel. (+36 1) 487 8333, fax: (+36 1) 487 8344, honlap: www.sap.com. © 2000 - SAP AG. Az SAP és az R/3 az SAP AG bejegyzett védjegye.

IBM



@vezetőségi ülés

1939: Megtanulták a pirospaprika termesztésének és őrlésének fortélyait.

1999: Megtanulták, hogyan adhatják el a pirospaprikát az interneten.

2000: Megtanulták, hogy az IBM e-business-megoldásaival miként lehet egy nemzetközi fűszer-kereskedelmi hálózatot irányítani.

Az e-business megváltoztatja az üzleti életet.

Az elektronikus kereskedelem jelentősége hihetetlen mértékben megnőtt. 1999-ben, Európában az on-line értékesítés bevételei 200%-kal emelkedtek.* Aki idejében bekapcsolódik, hamarosan óriási előnyhöz juthat versenytársaival szemben. Bármilyen terméket kínál az interneten, új vásárlókat találhat, világszerte.

Az IBM, hardvereivel, szoftvereivel és szolgáltatásaival, teljes körű megoldást kínál Önnek.

Az interneten a „nyitvatartási idő” fogalma ismeretlen: a szerverek a nap 24 órájában könnyedén kiszolgálják valamennyi ügyfelét. Az IBM segít abban, hogy az Ön cége partnereivel, vásárlóival biztonságosabban bonyolíthassa on-line tranzakcióit.

Szeretné megtudni, mit tehet az Ön cégeért az IBM? Hívja a **06 40 200 156-os** kék számot, vagy látogasson el az **ibm.com/hu** honlapra!

HÍREK

Nem szándékozik csatlakozni a GM, a Ford és a DaimlerChrysler által létrehozott online beszállítási rendszerhez a Volkswagen. A legnagyobb európai autógyártót az amerikai szuperhírmás hívta meg, hogy csatlakozzon a web alapú beszállítási rendszerhez, de a VW inkább saját rendszerét fejleszt ki az IBM, az I2 Technologies és az Ariba segítségével. Mint ismeretes, februárban jelentette be a három nagy amerikai autógyártó, hogy közösen építik meg azt a web alapú beszállítói rendszert, amellyel jelentős költségmegtakarítási intézkedések az éves szinten 240 milliárd dollár értékű alkatrész-beszállítási ügyleteiket. A Volkswagen-csoport-hoz tartozó VW, Audi, Seat, Skoda és Bentley autók gyártásához a cég tavaly 100 milliárd márkáért vásárolt alkatrészeket mintegy 6000 beszállítótól. A VW ezen döntésével máris megosztotta a világ autógyártóit: a Peugeot és a BMW még korainak talál bármiféle csatlakozási tárgyalást, míg a Renault és Japán partnere, a Nissan az amerikai rendszer használatát mellett döntött, s valószínűleg így cselekszik a GM-mel szövetséges Fiat is. (Lásd még a témáról szóló híreinket lapunk április 25-én számának 21. oldalán.) (www.szamitastechnika.hu)

A Ford bejelentette, hogy önálló céggé alakítja Visteon nevű, elektronikai rendszereket és más autoalkatrészeket gyártó leányvállalatát. A program keretében az évi csaknem 20 milliárd dollár forgalmú leányvállalati cég részvényeit – feltehetően még a nyáron – szétosztják a Ford részvényesei között, de aki nem ezt a megoldást akarja választani, 20 dollár készpénzt kap a Fordtól minden egyes Visteon-papírért. Az értéknövelő terv lényegében 10 milliárd dollár értékű részvény burkolt visszavásárlása.

A három éve létrehozott cég önállósításával az a Ford célja, hogy a Visteonból logisztikai központú, alacsonyabb költséggel működő társaság válik. Szakértők szerint a független cég erősebb, rugalmasabb lesz, továbbá sikeresebben szállhat versenybe a tavaly a forgalma 12 százalékát kitevő, nem a Fordtól kiinduló magrendelésekért. Elemzők szerint a leválasztás után a Visteon piaci értéke elérheti a 22-26 milliárd dollárt. (Financial Times, ös-PRNewswire)

A Renault 555 millió dollárért megvásárolja a dél-koreai Samsung csoport autógyártó részlegét. A tranzakció révén a francia cég az első külföldi versenyző lesz a kelet-ázsiai ország mindaddig zárt autópiacon. A Renault egyidejűleg egy 1,7 milliárd eurós ügylet keretében eladja teherautógyártó üzletágát (RVI) a Volkswagen, s ezzel 15 százalékos részesedést szerez a svéd autógyártóban. Szakértők szerint az RVI és a Volvo együttes forgalma elérheti majd a 178 milliárd, üzemi nyeresége pedig a 8 milliárd koronát. A Volvo igazgatótanácsának élénke viszont bejelentette: cége megváltja a Scania-ban birtokolt 45 százalékos kisebbségi részesedésétől. (The Economist, The Wall Street Journal)

További híreink
www.szamitastechnika.hu

Ford Fiesta 1,25 Fun Csupa öröm, csupa vidámság

A Ford mérnökei tavaly láttak a Fiesta frissítéséhez – ideje is volt, hiszen a konkurencia is felzárkózott már kiváló technikai színvonalú autókkal, és nyálcsergatóan szép vonalvezetésűekkel is. Az új modell most ezeket az erőnyeket igyekszik – a kedvező ár mellett – egy autóba csomagolni.

A Ford Fiesta 1976-ban jelent meg, és azóta több mint 9 milliót értékesítettek belőle. A legnagyobb változáson 1995-ben ment keresztül: kívül-belül áttervezték, új futóműveket kapott, ekkor kapta meg a könnyű, hengerenként négy szelepes Zetec motorokat, és hatékonyabbá tették a biztonsági felszereléseit is. Ezzel a kiskategóriás modellrel jelentek meg a nagyokcsinál oly népszerű extrák is, mint például a légkondicionálás.

A kisautó „arcát” a New Edge Design jegyében szabták át: az autó formáját nagy, összefüggő, lágyan ívelő, majd egymásba olvadó felületek adják. A Ford a KA-val vezet-e ezt a stílusirányzatot, és azóta ennek a jegyében fogat az alsó középkategóriás Focus, a kis sportkocsis Puma, illetve ennek nagytestvére, a Cougar, a felfrissített Fiesta és a Galaxy buszlimuzin – és nem-sokára jön majd a Fiesta következő generációja. A New Edge Design-szériából már csak a terepjáró Explorer, a középkategóriás Mondeo, na meg a Fordnak a Focus előtti, de még mindig árusított alsó közepes autója, az Escort maradt ki.

Karakteres orra miatt a Fiestát egyik vetélytársával sem lehet összehasonlítani. Az elől kiszélesedő sárvédő igen sportos hatást kelt, de a far szinte egy az egyben az előző modell stílusjegyeit hordozza.

A lemezek alatt rejtőzik a technika, de ez sem változott nagyot. A motorpaletta ötagú: a leggyengébb a 60 lóerős, 1,3 literes benzines és az 1,8-as dízelmotor, fölöttük áll a tesztautónkat is hajtó 1,25 literes, 75 lóerős, 16 szelepes benzines és a szintén szikragyújtású 1,4-es 90 lóerővel; a csúcs az 1,6-os sportváltozat 103 lóerővel (ezek már mind a Zetec-SE családba tartoznak, tehát könnyűfémblokkosak és hengerenként négy szelepesek). A Pumából átemeltet kiváló, ötfokozatú sebességváltó mellett némely országban – nálunk sajnos nem – folyamatosan változó áttételű, úgynevezett CVT sebességváltóval is lehet majd párosítani az 1,25 literes motort. A Ford Fiesta az egyetlen kisautó, amelynek extralistáján szerepel a fejlet és a mellkast az oldalirányú ütközések ellen védő oldallégzsák. A hátsó szélvédőn elhelyezett harmadik féklámpa az alapfelszereltséghez tartozik.

Az új Fiestát négy felszereltségi szinttel gyárják: Sport (csak az 1,6-os motorhoz), Family, Fun és Ghia. A Fun családból való ötajtós tesztautónk alapfelszereltségéhez többek között vezetőoldali légzsák, első ködlámpa, szervokormány, kódolt kulccsal működő gyújtásblokkoló tartozott. Extra viszont a napfényelűtő, az ABS, és a hifi-rendszer. Ez utóbbiban rádiómagnó, CD-lejátszó és hat hangszóró van. Az ablakok elektromosan, a külső visszapillantó tükrök manuálisan mozgathatók. Sem a kormány, sem az ülés magassága nem volt állítható, de így is



könnyen meg lehetett találni az ideális ülőpozíciót. A kormány két és felet fordulót követően ütközésig – tehát a közvetlenebb áttételiek közé tartozik –, és kellő mennyiségű információt közvetít a futóműtől.

A futómű hangolása feszes; viszont nagy sebességgel vehetjük be a kanyarokat, és határhelyzetekben is könnyen urai maradhatunk a kocsinak. A helykínálat elől fejedelmi, két természetes embernek is kényelmes. Az első ülések keményre vannak tömve, oldaltartásuk kiváló, de ülőlapjuk hossza az 1,85 méternél magasabb utasnak már kevés lehet. Hátra hosszabb időre csak legfel-

jebb 165 centiméteres csemetéinket ültessünk. A csomagartó 250 literes, a hátsó üléseket lehajtva viszont 930 liternyi raktérhez jutunk. A kesztyűtartó fedelére épített pohártartó kissé kényelmetlen használni, ugyanis ha a fedelet teljesen le akarjuk nyitni, a lábunkat nyakunkba kell kapnunk. A fordulatszámérő is tartalmazó konzolon fehér háttér-lapok teszik még kellemesebb élménnyé a vezetést.

Autónkat 1242 köbcentiméteres, 16 szelepes motor mozgatta, méghozzá elég vehemensen. A 75 lóerős 5200 fordulaton adja le, maximális forgatónyomatéka 110 newtonmé-

ter. Saját méréseink szerint – téli gumikkal – 12,97 másodperc alatt gyorsult 100 km/óra sebességre, s ez nem rossz egy ilyen kis motortól; a végsebesség valahol 170 km/óra körül van. A motor rugalmassága is kiváló, bár a hosszú ötödik fokozat miatt előzékeny – főleg autópályán – tanácsos visszakapcsolni az egyébként mintaszérien működő váltóval. Fogyasztása országúton 6 és 7 liter közé esik, városban viszont sokkalta az üzemanyagsumját: 9 liternél nem adta alább.

A fékrendszer – a szokásos elől tárcsa, hátul dob felállítású, kétkerős, átlósan osztott fékkörökkel – adagolhatóság és teljesítmény szempontjából is kiváló, így az ABS-szel együtt igen gyorsan lefékesheti a két kilo híján kilenc és fél mázsás szerkezetet.

Összességépp elmondható, hogy az új Fiestát – a kifutó motornak, hajtásláncnak és a mintaszéri fel-függesztésnek köszönhetően – él-mény vezetni, helykínálatát elől bő-séges – a legtöbb Fiestában úgysem fognak gyakran kettőnél többen utazni –, ajánljuk tehát mindenki-nek, aki dinamikus, élvezetesen vezetendő kiskocsit keres. A Fun alap-ára 2,5 millió forinttól indul, a fenti felszereltségért körülbelül 3 milliót kell fizetni.

Mártonffy Attila

Virtuális magánhálózat a Renault Hungáriánál

A Renault Hungária extranetet épít ki a Synergon és a PartnerCom segítségével, hogy a márkakereskedői hálózat és a vezérképviselő, valamint a gyár akadálytalanul cserélhessen információt egymással. A rendszer közel 100 millió forintba kerül. A részleteket *Féjrvári Levente*, a cég informatikai igazgatója ismertette.

A rendszer a Renault valamennyi magyarországi értékesítési pontját érinti (mostani számuk 62), virtuális magánhálózattal kapcsolja őket egybe; a márkakereskedők e hálózaton keresztül intézhetik majd napi teendőiket, beleértve a gépjárműrendelést, a rendelések nyomán követését, az alkatrészrendelést és a garanciális javítások elszámolását is. A szükséges rendszerintegrációs munkát a Synergon végte el. Ennek a részletes teret-felmérés volt az egyik része; a felmérés alapján el lehetett dönteni, hogy az egyedi igények szerint – a hálózatépítést is beleértve – hol milyen informatikai fejlesztésekre van szükség, és hogy a fejlesztés után milyen oktatás kell majd. A bérlet vonalakat a PartnerCom Rt., a Vendei-csoport tagja adta.

A magyarországi kiszolgálókon futó alkalmazások a Renault fejlesztései; ezeket csak magyarítani kellett. Ezeket a kiszolgálókon át kap-

csolódik a magyarországi hálózat a központi rendszerekhez. A végpontokon, brugsy és márkakereskedők-nél levő gépeken csak normál böngészőfelület működik. A központi alkalmazások költségeit a franciaországi központ és a Renault Hungária viseli, a márkakereskedőknek ki-épitendő rendszereket és a telepítés költségeit pedig a márkakereskedők. A szerződés szerint az előké-zítés februárban kezdődött, a működő Renault.net rendszert a Synergon június elején adja át.

A felmérésből kiütni, hogy a kereskedők informatikai infrastruktúrája sok helyen még a minimális igényeket sem elégíti ki. Néhány nagyobb kereskedést leszámítva ügyviteli rendszereket sem igen használtak, sőt volt olyan márkakereskedés, amelyik még számítógépet sem. Ezért árfogó infrastruktúra-építésre volt szükség.

Egy ekkora hálózatban elsődrendű érdek a biztonság, ezért az alkalma-

zásokat háromszintű biztonsági rendszer védi. Dedikált virtuális magánhálózatról van szó, valamennyi összeköttetés csak a rendszer céljait szolgálja, és a belépési pontokat védőgátak védik. A második szinten hitelesítő eljárás kell keresztül-menni, a terminálba pedig csak jel-zőval lehet belépni. A márkakereskedéseken belül ez az utolsó szint ad módot a különböző jogosultságok elkülönítésére, de a márkakereskedéseknek maguknak sem egy-forma a jogosultságuk.

A rendszer feladata a gépkocsirendelések lebonyolítása, a rendelések nyomán követése, az alkatrészrendelés és a garanciális ügyintézés. A vezérképviselőt az összes műszaki információt elektronikus úton szeretné eljuttatni a márkakereskedésekhez. A márkakereskedések internetelési lehetőséget kapnak, s hozzá a márkakereskedői hálózatra utaló e-maillcímet.

Révész Gábor

A telemetria rejtelsei

A telemetrikus technológia jóvoltából a Forma-1-es csapatok mérnökei mindig figyelemmel kísérhetik, hogy mozgás közben mit csinálnak a pilóták – s főleg az autók. Akad azonban néhány kivétel is...

A hogy az Apolló-holdexpedíciók utolsó néhány percében elment a hang, miközben az asztronauták keresztülszángidottak a Föld légterén, úgy nyelik el a rádiójeleket az erdővel, illetve épületekkel határolt pályák; ilyenkor a pilótáknak minden körben 30 másodpercre megszűnik a boxszal való kapcsolatuk. Még rosszabb – sokkal rosszabb –, hogy az autójuknak is. Az úrvezetőnek viszont, aki nem tudja és akit nem is érdekel, hogyan működik az autó gurulás közben, igazán furcsának tűnik, hogy egy-két ember ennyire aggódik néhány másodperc hiányzó adat miatt.

A Forma-1-es versenyeken az útközékek, durdefektek a legriasztóbb pillanatok, s persze az, amikor a motor beadja a kulcsot. Ezeket az eseményeket senki nem tudja megjósolni, de az ilyen kiszámíthatatlan fordulatok az összesnek csak a felét teszik ki. A mérnököknek – és persze az autók útját aggodó figyelemmel kísérő szakembereknek – ebben az évben (is) alighanem azok lesznek a legnyugtalanítóbb másodpercek, amikor a versenyautók eltűnnek Hockenheim erdeiben vagy a monacói házak rengetegében.

Az, hogy a hockenheimi erdőben, illetve a Loews-alagútban csak né-

hány másodpercre esnek ki az autók, a telemetriának köszönhető. A telemetria afféle állandóan a páciensen – nevezetesen egy versenyautón – levő, vezeték nélküli szetoszkóp; persze, ez a hasonlat csak nagyon kevésbé érzékelhető azt, hogy mi mindent kapnak meg a mérnökök a telemetria révén. Ahhoz, hogy az orvos nagyjából annyi információt kapjon a maga betegéről, mint például a McLaren mérnökei az autójukról, ahhoz a tudó és a szív állapotát figyelő gépre, EEG-re, EKG-ra, röntgenre, ultrahang-vizsgálatra és még ki tudja, mire lenne egyszerűre szükség. Az űreszközök kivételével egyetlen mechanikus tárgy sincs a Földön, amely annyi vizsgálatnak lenne alávetve, mint az F1-es versenyautók.

Az adatszomjas mérnököket állandó információfolyammal látják el a pályán versenyző vagy tesztelés alatt levő kocsik. Az információk magukba foglalják a valós idejű adatokat (mi történik most) és a „történelmi” adatokat (mi történt néhány perccel ezelőtt). Régebben a telemetrikus adatokat köröngként egyszer gyűjtötték be – akkor, amikor az autó átszáguldott a célvonalon –, manapság viszont a rádiókapcsolat folyamatosan frissíti az ada-

tokat a „harcállásban”, a számítógépekben, a boxban.

Az autót telepakolják szenzorokkal; ezek gyűjtik az információkat és küldik el egy szappantartó mére-



A McLaren-Mercedes ágyúgolyója

tű „doboz” segítségével a bázisra. Ez a létfontosságú sztatistika kiterjed többek között a motor fordulat-

számára, hőmérsékletére, nyomására, a fék hőmérsékletére és elhasználódására, az üzemanyag-fogyasztásra – s még körülbelül száz egyéb dologra. Mérnek maximum- és minimumértéket, s az adatokat összehasonlítják a korábbi körökben rögzített adatokkal. Az új telemetrikus adatok összesen mintegy 1 megabájtot tesznek ki minden körben. A McLaren egy tesztnapon egy gigabájtnyi telemetrikus és vezetékes adatot rögzít.

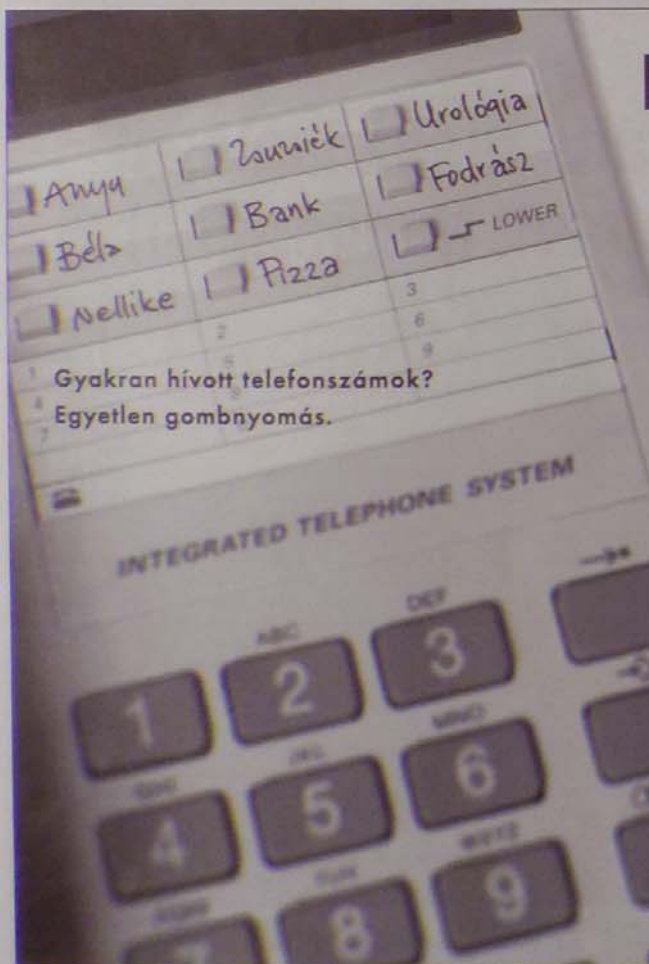
Ezt a tengernyi számot lefordítani összetett és fáradtságos munka még

tosan nézi a képernyőket, de még legalább hetük dolgozik a wokinger gyárban, hogy a legnagyobb alapos-sággal átnezzék az adatokat. Ezt általában később csinálják, két verseny között, de a Siemens műholdas technológiája révén a telemetrikus adatok valós idejűen, együttesen is továbbíthatók. Tehát egy telemetrikus elemző Wokingban mindent tud, ami tudni lehet például Mika Häkkinen autójáról verseny közben...

A telemetriához persze komoly hardver- és szoftverparkra van szükség. A West McLaren Mercedesnek a Sun Microsystems és a Computer Associates a technológiai partnere. A Sun adja a hardvert; nagy teljesítményű, megbízható kiszolgálóból álló hálózaton át maradtak a mérnökök kapcsolatban egymással és az autóval. Ahogy megkapják az adatot, a Computer Associates programjával végzik el az információs analízist.

A telemetria a tesztelés legfontosabb eleme, a rádiós adatrögzítés adja a legfontosabb információt. Sok más dolgot is felvesznek azonban; ezeket egy kábelen keresztül nyelik vissza az autóból, mikor az visszaáll a boxba; akkor töltik le az edzés teljes történetét. Ilyenkor egyeztetetik ezt az információt a sofőr autóról alkotott véleményével is; mindez a hibák kijavítását és az autó versenyre való beállítását szolgálja. Az adatok a szimulációs programokhoz is nélkülözhetetlenek. A modellezés révén a csapat előre látja, milyen hatása lesz például a karosszérián végrehajtott változtatásoknak a kör-időre.

M. A.



De mit tesz Ön, ...

... ha gyakran használt dokumentumot szeretne nyomtatni?

Számítógépén hosszas munkával minden egyes alkalommal megkeresi a hálózaton a kívánt dokumentumot, kinyitja, kiadja a nyomtatási parancsot, aztán odasétál a nyomtatóhoz és vár.

VAGY

Olyan nyomtatót használ, amely ismeri a **tárolt nyomtatás** funkciót. Például a Hewlett-Packard hálózati nyomtatóit – HP LaserJet 4050 sorozat*, HP LaserJet 8100 sorozat, HP Color LaserJet 8550 sorozat – amelyek képesek a gyakran használt dokumentumok tárolására, így Ön azokhoz közvetlenül a nyomtatótól, egyetlen gombnyomással juthat hozzá.

A HP LaserJet hálózati nyomtatók egyszerűen használhatók, megbízhatóak és tökéletesen megfelelnek az Ön cége professzionális igényeinek.



HP LaserJet 8100 MFP

* A HP LaserJet 4050 hálózati nyomtatóhoz 39 900 forintért vásárolhatja meg a tárolt nyomtatás funkcióhoz szükséges kiegészítő menuletezt.



UNITIS

INTELLIGENT SOLUTIONS

A UNITIS Rendszerház Rt. hazai és külföldi projektjeinek megvalósításához keres hosszú távra elhelyezkedni kívánó **SZOFTVERFEJLESZTŐ MUNKATÁRSAKAT.**

Amit kínálunk:

- szakmai és nyelvi továbbképzések,
- havi 1000-10 000 euró jövedelem,
- jól szervezett, biztos háttér a külföldi munkákhoz,
- folyamatos megbízások,
- fiatal és dinamikus csapat.

Amit elvárunk:

- felsőfokú végzettség,
 - legalább 6 hónap projekt tapasztalat az alábbi területek valamelyikén:
 - Java,
 - WAP,
 - E-business/WEB-technológiák,
 - C/C++ (Unix/Win NT),
 - Oracle (DBA/fejlesztőeszközök),
 - MS Visual Basic/VBA,
 - angol- és vagy németnyelv-tudás.
- Az MCSD-, Oracle- és Java-minősítések előnyt jelentenek.

Önéletrajzát a következő címre kérjük:

UNITIS Rendszerház Rt., 2040 Budaörs, Pf. 174
 Fax: (23) 505-011, e-mail: hr@unitis.hu
 További információk: Oliser László, (23)-505-009.

21025

GEOMFIS
KFT.

Budapest, 1146 Hungária krt. 131.
 Tel/Fax: 321-1539, 343-0088
 GSM: (30) 9-428-132

*Külföldi termékek széles választéka!
 Szüksége van szoftverre, de nem tudja,
 hogyan szerezzé be, hívjon minket!*

| | | | |
|--------------------------------------|-----------------|--|---------|
| Adobe Acrobat 4.0 for Win | 143.050 | Norton PCanywhere 9.2 Base | 62.180 |
| Adobe Photoshop 5.5 for Win/Engl. | 284.050 | Norton SystemWorks 2000 Prof. | 32.610 |
| ARI 2.7 for DOS /user 3.5" | 16.090 | Norton Utilities 2000 Win95/98 | 15.490 |
| Borland C++ Builder 5.0 Stand./Prof. | 43.140/206.830 | Nivell Small Business Server 5.0 Hun 5 user | 243.230 |
| Borland Delphi 5.0 Prof. /Upp | 193.170/120.810 | Paint Shop Pro 6.x | 30.400 |
| Diskeeper for Workstation 5.0 AKCIÓ! | 10.900 | WinFax Pro 10.0 | 24.010 |
| Easy CD Creator 4.0 Deluxe | 28.610 | WinZip 8.0 for Win - ÚJ! | 10.730 |
| F-Secure /user /10 user | 51.300/205.200 | FÜTŐ AKCIÓINK! | |
| Macromedia Dreamweaver 3.0 | 131.150 | CorelDraw vagy Ventura tanfolyamok, diákok, iskolák, részletek | |
| Macromedia Flash 4.0 | 86.450 | ajánék WordPerfect vagy Gallery 65 000-ftel | |
| MS Office 2000 Standard Hun/Upp. | 141.190/85.810 | Akár 5 db teljes magyar MS Office váltásra esetén egy HP nyomtatót feladunk is lehet! | |
| MS Office 2000 Prof. Hun/Upp. | 169.570/98.300 | Hívjon! | |
| MS Office 2000 Premium/Upp. | 233.340/134.520 | MS BackOffice Small Business Server 4.5 olcsóbban + | |
| MS SQL Server 7.0 5 user | 31.870 | MATAV-ISBN2 vonal ingyen! | |
| MS Visual Studio 6.0 Prof. | 394.160 | A Norton Antivirus 2000 magyar izmenet 2000. május 31-ig 40%-os kedvezménytel kínáljuk. | |
| MS Windows 2000 Prof. Engl. | 89.230 | CorelDraw AKCIÓ! Ajánékba Corel Print Office izmenet + 1 napos ingyenes Draw oktatói adatk. 85 000 | |
| MS Windows 2000 Prof. Hun. | 89.230 | Corel Ventura 8.0 Amnesia! A termékhez ajándékaként Helyes-et elválasztó modult biztosítunk | |
| MS Windows 2000 Server 5 user Hun | 278.270 | 68 800 | |
| Norton Internet Security 2000 1.0 | 19.640 | | |

Részletes árlista és áreink: <http://www.geomofis.hu/> E-mail: geomofis@geomofis.hu
 Interneten történő megrendelés esetén az ott feltüntetett árból 2% kedvezményt kap minden vásárló.
 Az árak készpénzfizetésre vonatkoznak és az ÁFA-t nem tartalmazzák. Az árváltoztatás jogát fenntartjuk!

21011

Segíthetünk Önnek?

Hívjon minket bizalommal!

06-80 200-263

IDG

INTERNATIONAL DATA GROUP

Az információtechnológia terén
10 éves múltú visszatekintő leányvállalat keres

UNIX-környezetben (AIX, Sun, HP, DEC) relációs adatbázis-kezelésben jártas munkatársat.

Magic vagy egyéb 4GL ismerete előny.
További szakterületek – melyek ismerete, vagy elsajátítása kapcsolódik a betöltendő munkakörhöz – adatbiztonság, biztonságtechnikai kérdések, kommunikáció, internetes környezet, osztott hálózatok (alkalmazáskörnyezetek) kialakítása. Alapfokú angolnyelv-tudás szükséges.

Dinamikus, fiatal kollektíva, külföldi munkafeltételek és infrastruktúra, valamint versenyképes jövedelem párosul a szakmai fejlődéssel.

Jelentkezés: Nádasy Gábor
 Telefon: 216-9910, 06-30-231-4641
 Magic Onyx Magyarország Kft.

21042

KIMSOFT

Multimédia CD-Shop

az Oktogonnál, a Teréz Üzletházban
1067 Budapest, Teréz krt. 23.
Tel.: 302-8996, 332-4399/120
Nyitva tartás: hétfő - péntek 10 - 18h, szombat 10 - 13h

| Aktív árak (amig a készlet tart) | Operációs rendszerek | A Multimédia CD-Shop ajánlata |
|--|---|---|
| Adobe InDesign 1.0 (bevezető ár) 129 900 | SUSE LINUX 6.4 (+WorldPerfect 8.0) 9 990 | 12 O' Clock High 7 992 |
| Adobe InDesign 1.5 Update 18 900 | Corel LINUX 1.0 Standard Ed. (R/R) 18 200 | Age of Wonders (magyar kiadás) 7 992 |
| Clipper 5.3 + Tools 3.0 + VO 2.0 61 900 | Novell hálózati rendszerek Hívjon! | Airport Inc. (ink) (Atlantis) 7 192 / 2 392 |
| CorelDRAW 9 Special 59 900 | Windows 98 (2nd Ed.) Upp. magyar 29 992 | Arctic (ink) (Silent Outburst) 6 300 / 3 192 |
| Corel Ventura 8 + magyar elválasztó 68 800 | Windows 2000 Prof. Upp. 89 200 / 41 992 | Black Moon Chronicles (ink) 5 992 |
| MS BackOffice SBS 4.5 + ISDN 169 900 | | Casper 3 (Casper's Eagle) 4 392 / 7 192 |
| Norton SystemWorks 2000 22 400 | Grafika, képfeldolgozás | Claym (McPee Rally (Akció)) 7 992 |
| Partition Magic 5.0 (Akció!) 21 900 | 3D Home Architect 3.0 Deluxe 21 200 | Claym Hercules (Sun-Sing) 3 992 / 6 792 |
| Recognia Plus 5.0 Special Upp. 34 900 | Adobe Photoshop 5.5 angol 279 300 | Faust (FIFA 2000) 8 992 / 7 992 |
| TurboCAD Prof. 5.0 (Kilátást!) 29 900 | AutoCAD LT 2000 Upp. 137 400 / 37 400 | Gabriel Knight 3 (Goaty 1) 7 992 / 5 592 |
| | CorelDRAW 9 CD Amnesia Upp. 59 900 | Grand Theft Auto 2 (ink) 5 992 |
| | Corel Gallery 380 000 16 400 | Imperium Galactica 2 7 992 |
| | DesignCAD Pro 2000 72 900 | Jazz Jack Rabbit 2 (Akció!) 2 382 |
| | Kali's Power Tools 6.0 45 990 | Knights & Merchants (magyar) 3 992 |
| | Lakástervező 3D-működésben 3 992 | MS Age of Empires II: Age of Kings 13 992 |
| | Lotus Freelance 97 for Win95 19 900 | MS Close Combat 3 (Russian Front) 6 392 |
| | Micrografix Grafik Business 64 400 | MS Flight Simulator 2000 15 400 |
| | PaintShop Pro 6.0 for Win95 34 600 | MS Midtown Madness 10 400 |
| | TurboCAD Prof. 6.0 Comp. Upgrade 59 900 | MSO 2000 NHL 2000 7 992 / 7 992 |
| | VideoWave 3.0 (bevezető ár) 35 900 | Platzer Genesis 3D Assault (ink) 5 192 |
| | Visio 2000 Standard! Upp. 58 400 / 28 992 | Prince of Persia 3D (ink) 5 992 |
| | | Pharaoh (Flykten 2) (ink) 7 992 / 4 792 |
| | Fejlesztői rendszerek | Settlers 3. Gold 3 192 |
| | Borland C++ Builder 5.0 Prof. Upp. 102 400 | Seven Kingdoms 2 (ink) 3 992 |
| | CA-Visual Object 2.5 Professional 122 000 | Theocracy / Tomb Raider 4 4 792 / 6 392 |
| | Delphi 5.0 Standard 43 400 | Budapest kalauz / Európa 5 948 / 4 992 |
| | Delphi 5.0 Prof. Upgrade 113 900 | irodalm. műhelyeszközök 5 350 / 5 350 |
| | Macromedia Schoolmate Studio 8.0 436 900 | Kutyafar / Vénusz '98 4 455 / 4 500 |
| | MS Office 2000 Dev. Ed. Prod. Upp. 114 900 | Képzőművészeti képek 4 900 |
| | Turbo Pascal 7.0 for DOS 34 400 | MS AutoRoute Euro 2001 (UJ) 29 540 |
| | Visual Basic 6.0 Learning 29 992 / 15 200 | MS Encarta Reference Suite 2000 28 480 |
| | Visual Basic 6.0 Prof./Upp. 157 900 / 77 900 | Mastering Visual Basic 6.0 3 600 |
| | Mastering Visual Basic 6.0 3 600 | Visual C++ + 6.0 Prof./Upp. 157 900 / 77 900 |
| | Visual C++ + 6.0 (lév. prog.) 29 200 / 14 500 | Visual J++ + 6.0 (lév. prog.) 29 200 / 14 500 |
| | Visual Studio 6.0 Pro /Upp. 308 900 / 157 900 | |
| | | Kiadványkészítő programok |
| | | Adobe InDesign 1.0 (bevezető ár) 129 900 |
| | | Halves-e for InDesign (Win.) 44 900 |
| | | Corel Ventura 8.0 + magyar elválasztó 68 800 |
| | | Corel PrintOffice magyar 15 200 |
| | | Corel PrintOffice magyar 23 900 |
| | | QuarkXPress 4.1 for Win32 289 900 |
| | | Halves-e for QuarkXPress 54 900 |

A közlött árak nem tartalmazzák a 25 %-os áfát, és a helyszíni üzembehelyezés költségeit!

KimSoft '99 Szoftverkereskedelmi Kft.

1118 Budapest, Hegyalja út 70. fszt. 2.
 Telefon: 319-8973, 319-8967 Fax: 319-9760
 Részletesebb információk az Interneten: www.kimsoft.hu

21038

WEBMESTER

tanfolyamok

Webgrafikus

Design / Dreamweaver / Fireworks
50 óra / 40 000 Ft

Webprogramozó

HTML / JavaScript, CGI / Perl
80 óra / 70 000 Ft

Szervezi a PentaSchool Oktatási Központ és az Elektronikus Kereskedelmi Fórum

További információ:
 Tel: 462-0163, 239-0760/114
 info@ecforum.hu, www.ecforum.hu

A SZERENCSEJÁTÉK FELÜGYELET, országos hatáskörű szerv, felvételei hirdető

WINDOWS NT rendszergazdó SCO UNIXWARE rendszergazdó

munkakörbe:

Feltételek: - Felsőfokú szakirányú végzettség (egyetemi, felsőokolai)
 - Minimum 3 éves informatikai gyakorlat

Előny: - TCP/IP ismeretek
 - INFORMIX adatbáziskezelő ismeretek
 - POWERBUILDER ismeretek
 - Középfokú angolnyelv-tudás

További feltétel a bízottellen előélet, valamint magyar állampolgárság.

Bérezés: A közléstízelviseleti törvény szerint.

Érdeklődni, illetve jelentkezni lehet a megjelenést követően a SZERENCSEJÁTÉK FELÜGYELET Titkársági Osztályán, 1051 Budapest, Sas u. 23. II. em. 206. sz. szoba vagy a 331-6162-es telefonszámon Pápai Évánál.

21045

A CW-Számítástechnika 2000/21. heti számából a következő közszámú hirdetésekrol szeretnek tájékoztatást kapni!

| | | | | | |
|-------|--------------------------|-------|--------------------------|-------|--------------------------|
| 03014 | <input type="checkbox"/> | 21011 | <input type="checkbox"/> | 21036 | <input type="checkbox"/> |
| 09016 | <input type="checkbox"/> | 21012 | <input type="checkbox"/> | 21037 | <input type="checkbox"/> |
| 12010 | <input type="checkbox"/> | 21013 | <input type="checkbox"/> | 21038 | <input type="checkbox"/> |
| 16027 | <input type="checkbox"/> | 21014 | <input type="checkbox"/> | 21039 | <input type="checkbox"/> |
| 17005 | <input type="checkbox"/> | 21015 | <input type="checkbox"/> | 21040 | <input type="checkbox"/> |
| 17036 | <input type="checkbox"/> | 21016 | <input type="checkbox"/> | 21041 | <input type="checkbox"/> |
| 19003 | <input type="checkbox"/> | 21017 | <input type="checkbox"/> | 21042 | <input type="checkbox"/> |
| 19043 | <input type="checkbox"/> | 21018 | <input type="checkbox"/> | 21102 | <input type="checkbox"/> |
| 20045 | <input type="checkbox"/> | 21020 | <input type="checkbox"/> | 21104 | <input type="checkbox"/> |
| 21001 | <input type="checkbox"/> | 21025 | <input type="checkbox"/> | 21105 | <input type="checkbox"/> |
| 21002 | <input type="checkbox"/> | 21026 | <input type="checkbox"/> | 21106 | <input type="checkbox"/> |
| 21003 | <input type="checkbox"/> | 21029 | <input type="checkbox"/> | 21107 | <input type="checkbox"/> |
| 21005 | <input type="checkbox"/> | 21030 | <input type="checkbox"/> | 29011 | <input type="checkbox"/> |
| 21006 | <input type="checkbox"/> | 21031 | <input type="checkbox"/> | 49047 | <input type="checkbox"/> |
| 21008 | <input type="checkbox"/> | 21035 | <input type="checkbox"/> | | |

A megfelelő közszámokat kérjük sziveskedjek megjelölni!

COMPUTERWORLD

SZÁMITÁSTECHNIKA

További híreink

GartnerGroup

Eseménynaptár

Előzetes

Észrevétel

Hírlevél

English
articles

Aki már járt nálunk, tudja, hogy mit talált.
Aki már járt nálunk, tudja, hogy van keresnivalója.
Aki már járt nálunk, tudja, hogy jól járt.
Aki már járt nálunk, rendszeresen visszatér.

Szeretnénk Önt a visszatérők között üdvözölni!

Kiknek ajánljuk hetilapunk napi frissítésű online kiadását?

- Elmélyülőknek, trendkutatóknak • **jelszó nélküli archívumok**
- Piacérzékenyeknek • **GartnerGroup**
- Kényelmeseknek • **Ingyenes hírlevél - naponta vagy hetente**
- Pénzembereknek • **Informatikai tőzsdefigyelő**
- Vásárlóknak • **eBolt**
- Mindenkinek • **Friss hírek az információtechnológia világából**

Hetilap – mindennap: vigye híreinket!

www.szamitastechnika.hu

E-kereskedelem az Info 2000-en is

Manapság már számítástechnikai kiállítás sem lehet meg elektronikus kereskedelem nélkül, példa erre az Info 2000, ahol több neves cég is bemutatta a látogatóknak friss fejlesztéseit az e-business, illetve az e-commerce területén. Az alábbiakban ezekből adunk egy csokoraválót, a teljesség igénye nélkül.

A Compaq Magyarország standján megtudtuk: a cég – az anyavállalat világméretű kezdeményezése nyomán – hazánkban is azon fáradozik, hogy elektronikus beszerzési központot, virtuális piacot hozzon létre egy szállítói konzorcium megalakításával. Az amerikai Commerce One vállalattal való együttműködésben kialakított e-beszerzési megoldás a teljes szervereztet összes beszerzési igényének együttes kezelésére alkalmas. Megoldja továbbá a kapcsolattartást a beszállítókkal és a partnerekkel, valamint lehetővé teszi az önkiszolgáló beszerzést is az üzleti szabályok betartásával. Az elektronikus piacot a legkülönbözőbb e-kereskedelmi tevékenységek lebonyolítására ad módot, s nagy előnye, hogy együttműködik a meglévő vállalati irányítási rendszerekkel.

A nagykereskedelmi cégek számára egyre fontosabb, hogy – a hagyományos értékesítési csatornákkal mellett az internetes technológiák adta lehetőségeket kihasználva – a

partnerekre, viszonteladókra testre szabott új kereskedelmi és marketingeszközöket teremtsenek. Az Ion Kft. ezt szem előtt tartva fejlesztette ki Microsoft alapú elektronikus nagykereskedelmi rendszerét, az ENR-t. A rendszer magja az áruház, ehhez csatlakoznak a cég már meglévő háttérrendszerei, amelyek közötti interfészek biztosítják a kapcsolatot. Az ENR nyújtotta funkciók két nagy csoportba sorolhatók. Az elsőbe azok tartoznak, amelyek a nagykereskedelmi cég rendszerében kínálják értékesítési és marketinglehetőségeket. Ezek a katalógus-építés és karbantartás, egyedi, képes termékleírások, megrendelések fogadása, visszaigazolások kezelése, webes rendeléskövetés, kapcsolat a vállalat értékesítési, raktár- és készletgazdálkodási rendszerével, online árverések, partnerek biztonságos azonosítása, vevőre szabható árkeresési rendszer kialakítása, partnereknél egyedi vásárlói oldalak, hirdetési felületek, direktmarketing-akciók szervezése, statisztikák gyűjtése, feldolgozása. A funkciók második csoportjában a partner által igénybe vehető szolgáltatások vannak, azaz a rendszer elérése az interneten, gyors, elektronikus vásárlás, igény szerint kialakított vásárlói oldalak, vevőre szabott árkeresési rendszer, megrendelések feladása, visszaigazolások kezelése,

megrendelések követés, kedvezményes akciók kialakítása, támogatás.

Nem a hagyományos áruházakat képezi le elektronikusan az IQSoft

egyéb feltételeket, s ennek alapján döntünk, hol szerezzük be az árut. A keresés során a rendszertől folyamatosan információt lehet kérni, például az egyes kategóriákra vagy jellemzőkre vonatkozóan, s a vásárlásra vonatkozó szempontok is megtalálhatók a fogalmak magyarázata mellett. A tetszés szerinti termékcsoportok értékesítésére alkalmas rendszer lehetőséget teremt a kis- és nagykereskedők közötti kapcsolatra is, s ennek során megfelelő biztonsági megoldások mellett lehet hozzáférni a nem nyilvános adatokhoz. A rendszer aktuális – a HRP-nél működő – változata lehetővé teszi logisztikai cégek bevonását a házhoz szállítás céljából. Az IQSoftban jelenleg folyamatban van egy új, komponens alapú változat kialakítása, elektroni-

kus fizetési megoldások integrálása és kapcsolódási felület kialakítása a vállalati információs rendszerekhez.

Internetáruházat lehet építeni a székesfehérvári Laurel Kft. Store Wizard szoftverével, ez a fejlesztők szerint nem igényel programozói tudást, költséges felszerelést, nem kell extra szoftvert vásárolni, telepíteni hozzá, a bolt adminisztrációja bármilyen internetes böngészővel elvégezhető. Ez azt jelenti, hogy az üzletvezető az interneten elmegy boltja adminisztrációjának oldalára, beírja jelszavát, majd egyszerű opciók választásával, mezők kitöltésével megváltoztathatja boltjának külső megjelenését, vagy módosíthatja a termékínálatot. A termékeket tetszés szerint lehet kategorizálni, továbbá akciós árakat, nagyobb tételű vásárlás esetére mennyiségű kedvezményeket lehet meghatározni. Lehetőség van tagsági, törzsvásárlói kedvezmények nyújtására is.

M. A.



multiSTAND rendszere, itt a vevő összesített árukatalógusból választhatja ki a terméket, és annak ismertetésében találhatja meg a kereskedőt. A kereskedők listájában közvetlenül egymás mellett lehet látni a különböző partnerek által kínált árakat és

nem nyilvános adatokhoz. A rendszer aktuális – a HRP-nél működő – változata lehetővé teszi logisztikai cégek bevonását a házhoz szállítás céljából. Az IQSoftban jelenleg folyamatban van egy új, komponens alapú változat kialakítása, elektroni-

Megismerni az ügyfelet

Külön sajtótájékoztatót jelentette be a SAS Institute, hogy Magyarországon is kapható az e-Intelligence megoldás. A termék a webforgalomról, a felhasználó weblapjának látogatóiról ad részletes információt. Erre azért van szükség, mondta *Elbert Éva* marketingmenedzser, mert felmérések szerint a vállalatok rendszerint csak a legalapvetőbb adatokat mérik weblapjuk forgalmáról, így viszont – információk hiányában – az üzleti vezetők is a sötétben tapogatóznak. Ugyanakkor a rendelkezésre álló adatmennyiség rohamosan nő, csak okosan kellene felhasználni.

Erre kínál lehetőséget az e-Intelligence, amely átfogó megoldás lehet az internetes ügyfelek viselkedésének jobb megismerésére. Átfogó jellegét az adja, hogy a különféle ügyfélkapcsolati csatornákon keletkezett adatokat egyetlen rendszerbe fogja össze, és a SAS hagyományos erősségének számító adatbányászati technológiákkal aknázza ki. *Abrán József* termékmenedzser szerint ilyenfajta termék még nincs a piacon: egy-egy részterületre ki-

nálnak ugyan megoldásokat, de ilyen szinten méretezhető, ennyi funkciót nyújtó szoftvert más nem gyárt.

Az e-Intelligence három elemből áll. Az alapszintet az IT Service Vision jelenti, amely az infrastruktúra teljesítményének kezelésében nyújt segítséget: a múltbéli forgalom alapján előrejelzéseket készít a várható kapacitásigényekről. Második eleme, a WebHound, a kattintás elemzésére való. Használatával meg tudható, hogy mikor, hányan, honnan jöttek a weblapra, ott milyen oldalakon milyen sorrendben néztek meg, és így tovább. Az adattömeg elemzését jelentéssablonok segítik. Végül a csomag harmadik eleme az e-Discovery, amely a SAS szerint az ügyfélkapcsolat-kezelés (CRM) kiterjesztése az internetes világra. Ebben a modulban lehet összefogni és elemezni az ügyfél-információkat, megállapítva a viselkedési szokáso-

kat, felhasználói profilokat dolgozva ki; ezek alapján személyre szabott információkat lehet kínálni az ügyfeleknek. A SAS szerint előnye az e-Intelligence-nek, hogy nagyon nagy mennyiségű adatot is tud elemezni, és hogy már most is kapható.

Erdemes mindezt megtenni, idézte a Carnation Research számait *Elbert Éva*: a magyarországi elektronikus kereskedelem összeforgalma a tavalyi 160 millió forintra idén várhatóan 975 millióra, jövőre pedig 2,2 milliárd forintra nő. *Musza István* igazgató szerint mind nagyobb szükség lesz a webes intelligenciára, ugyanis az elektronikus kereskedelmi infrastruktúra megléte önmagában egyre kevésbé jelent előnyt; csak az marad talpon, aki megismeri ügyfelét, és ennek alapján személyre szabott tartalmat kínál neki.

Sch. A.

Modellezési fázisban

Nehéz időket élt meg az utóbbi időben a Baan: többszöri vezetésváltás rázza meg a céget, a részvények árfolyama mélypontra van, noha az eredmények a stratégiai átalakításra született terv szerint alakulnak. A cég magyarországi disztribútora, a Datorg Team sikerekről is beszámolt: nemrégiben kötötték meg a szerződést a Mecseki Erdőgazdálkodási Rt.-vel (MEFA) a Baan IV teljes körű bevezetésére. A 32 évfolyosú felhasználót kiszolgáló rendszer 2001 elején kezd meg az éles működést, a projekt jelenleg a mo-

dellezési fázisban van. Az erdőgazdaság a szokásos vállalati funkciókon kívül vadászati tevékenység, fafeldolgozás és facemete-nevelés támogatására is akarja használni a Baan. Választásuk azért esett az eredetileg ipari rendszerekhez tervezett, termelővállalatoknak készített szoftvercsomagra, mert annak szabványos funkciói 90 százalékban lefedik igényeiket, így alig kell egyedi fejlesztéseket végezni, mondta *Halász Gábor*, a Datorg Team ügyvezető igazgatója.

Sch. A.

Vadászaton a Tesztlabor

Megvallom, azzal a céllal barangoltam végig az Info 2000 kiállítást, hogy olyan új termékeket keressek, amelyeket a későbbiekben olvasóinknak is bemutathatunk.

Elsőként a Corel helyi képviselői elálló Codra standjára látogattam el, ahol a népszerű Corel programok linuxos változatait is kínálják. A Corel Linux forgalmazásával immár az alternatív operációs rendszerek piacán is megjelen a Corel, és – nagyon helyesen – programjait is folyamatosan átülteti a grafikus kezelőfelületű új operációs rendszer alá. Ezeket – az operációs rendszer ingyenességével ellentétben – pénzért kínálják: már kapható a

WordPerfect Office 2000, a jövő hónapban érkezik a Photo-Paint 9, a nyár elején a CorelDRAW 9, és az év végére a Ventura 8 továbbfejlesztett (8.5-ös) változata is elérhető lesz Linux-plafonon.

A hardverek közül a megannyi szebbnél szebb PC mellett szembe tűnő volt a noteszgépek széles választéka: tetszett a Portocom ezüstszínű 15,1 hüvelykes képátlójú gépe, az új Compaq és Fujitsu-Siemens noteszek, valamint a széles Toshiba-választék. A nyomtatók bő széles kínálatában feltűnt egy közepkategóriás, vadonatúj Epson tintaszegű és egy otthoni Canon is, ez utóbbi mellett egy kimondottan vé-

kony, könnyű lapolvasót is meg lehetett csodálni. Az Epson-standon egy új, nagy formátumú nyomtató volt a legfőbb attrakció számomra, és láttam a kiállításon az ENCAD Novaletet hatalmas fotómínőségű nyomtatásokat készíteni. Robbanásszerűen növekvő terület a digitális fényképezőgépeké; közülük a Nikon, a Canon és a Kodak új termékeiél kicsit tovább elidőztem.

Konkrét ígéretek kaptam arra, hogy tesztlaborunkba is ellátogat a közeljövőben néhány érdekesebb újdonság, így remélhetőleg alapszabban is megvizsgálhatjuk őket.

H. L.

Internetes üzleti partnerkereső

Global Group Purchase Program néven új elektronikus üzleti partnerkereső szolgáltatást indított Magyarországon a Global GPP Corporation hazai leányvállalata, a GPP Hungary Kft. *Balogh Attila*, a cég ügyvezetője a május 10-én tartott sajtótájékoztatón elmondta: a magyar vállalatok számára is elérhetővé vált a Global GPP internetes, fordított aukciós rendszere. A vállalatok közötti webes kereskedelmi rendszerben a vásárló tesz ajánlatot a beszerzendő termékekre, a szolgáltatásokra pedig a leheiteszes szállító licitálnak egyre alacsonyabb árat kérve. A rendszer csak összehozza a jövődöbéli partnereket, a szállítástól, fizetésről és egyéb részletekről önállóan állapodnak meg.

Belépési díj nincs, a rendszer használata a vásárlók részére ingyenes, az eladók bizonyos megállapodás szerinti jutalékokat fizetnek érte. A GPP Hungary elsősorban a kis- és közepes cégek érdeklődésére számít, és akár egyszemélyes vállalkozásokat is szívesen lát. Az üzemeltető Global GPP Corp. az Internet Business's International Inc. leányvállalata, a teljes technológiai háttér pedig az IBM biztosítja. Magyarországon a részt vevő cégek technikai támogatását a Haitec Magyarország Kft. látja el. A GPP már működik Szlovéniában, és a tervek szerint hamarosan a többi környező országban is elindítja a szolgáltatást.

Cs. S.

Piranháról és más halakról

E-stratégiát hirdet a HP

Folytatás az 8. oldalról

alapvetően a gyártóiparban alkalmazott üzleti modelleket vagy az üzleti folyamatokat, mindössze hozzásegíti az ipart ahhoz, hogy ezeket a változásokat megélje. Schlanke annak a meggyőződésének adott hangot, hogy az internetra beköszöntővel egyszer s mindenkorra vége a szimplán termékfókuszú gyártóipar korszakának.

A különböző új technológiák elterjedésének széles körű adaptálásának sebességéről szólva a platformmenedzser elmondta, hogy az Egyesült Államokban az elektromos áram 46 év alatt terjedt el, a telefonnak 35, a személyi számítógépnek 16, a mobiltelefonnak 13, a világhálónak pedig 7 évre volt szüksége ugyanahhoz. Piacelmezők egyelőre kérdőjelet tesznek az információs segédprogramok mellé: nem tudni, pontosan hány adaptációs évre lesz szükségük, de egybehangzó prognózisok szerint biztosan kevesebb mint 7 esztendőre.

Schlanke is megerősítette azt, amit az előtte szólók egyenként is hangsúlyoztak: a HP úgy veszi ki részét az internetkorszakból, az új gazdaság gerjesztette üzleti lehetőségekből, hogy hardverszolgáltatóból „mindenszolgáltatóvá” alakítja magát. Ahhoz, hogy infrastruktú-

rát, alkalmazást és egyebet szállítson a különböző SP-knek (Service Provider), igen körültekintően átgondolt, kifinomult partnerstratégiát kell kidolgoznia és követnie.

Megéri odafigyelni az internetet használó gyártóipar tekintetében mindenképpen: az IDC és a Dataquest közös előrejelzése szerint az internettel kapcsolatos vállalati beruházások Nyugat-Európában az elkövetkező négy évben évente 56 százalékkal fognak nőni. A gyártóiparban különösen sokat költenek majd döntéshozatalra, elektronikus kereskedelemre, adattárházakra, ellátási láncok kiépítésére és – ami szintén nem elhanyagolható – ügyfélszolgálatra. Természetesen minden, előbb említett kategóriának az internetes változatára kell gondolni.

Schlanke az internetelési eszközök fejlődését is érintette rövid előadásában. Rámutatott arra, hogy míg sokan és sok helyütt a munkaállomás halálát jósolják, a gyártóipar-

ban még sokáig élni fog! Szükség van, és a jövőben is szükség lesz – és nem csak a terméktervezési szakaszban – a grafikus megjelenítésre.



A HP W@P-megoldásokat hozott Fuggiba

A virtuális üzletmenet nem csupán megkívánja, hanem egyenesen megköveteli a magas szintű vizualizációt. Schlanke szélsőséges példaként említette azt az internetsemlyeget, melynek prototípusa már elkészült valamelyik egyetemen, és amely a szemüvegbe beépített letehetőségek révén biztosítja a hálózathoz való hozzáférést.

Természetesen a műszakipar-

form-menedzsernek is a saját cége felé hajlik a keze: részletesen ismertette hallgatóságával, hogy az iparban a HP kínálja a legszélesebb választékot a Unix-, NT- és Linux-plattformokon. Az első generációs P-Classtól egészen az E-service-Center Platform felső végét jelentő HyperPlexig terjed a kínálat.

Az európai vegyipar és gyógy-szergyártás az utóbbi években nagy sebességre kapcsolt az informatikai és különösen a webbel kapcsolatos beruházások területén. A HP és a piaci vetélytársai különösen a könnyen kezelhető, és viszonylag simán megfizethető megoldásokat értékesítik. Schlanke szerint a HP 9000 A osztály tagjai pontosan ebbe a piaci részbe illeszkednek.

Madge, vagy amit akartok

Nem lett volna igazi sajtókonferencia a Piranha Press Event, ha a rendezők nem szólatattak volna meg legalább egyet a sokat tárgyalt HP-partnereket közül. **Martin Malina**, aki az angliai Wexhamből érkezett, régi HP-partnernek számít. A Madge .web elnökhelyettese 250 alkalmazottal dolgozik; cége adatközpontokat működtet Londonban, New Yorkban, Amsterdamban és Frankfurtban. Ügynevezett rich content provider a Madge.web, azaz olyan

cég, amely gazdag tartalmat szolgáltat képeken és más nem szöveg-elemekben – elsősorban a médiának, de különböző pénzügyintézeteknek is.

Milyen kihívásokkal kellett szembenéznie a brit cégnek az induláskor? Először is világméretűnek tekinthető üzlethálózatot kellett kialakítania. Amint azt említettük, nem hagyományos elemekben gazdag tartalommal kellett dolgoznia. Felhasználói szempontból kényes megrendelőket (médiát, pénzügyintézeteket) kellett kiszolgálnia. A felhasználók számára egyaránt lehetővé kellett tenni a szolgáltatások moduláris vagy komplett elérését. Egy, az internet felett működő nemzetközi Overneten belül integrálni kellett az ügyfelek eltérő típusú hálózatait.

Erre a cseppet sem egyszerű feladatra – vagy legyünk precízebbek: feladattömegré – HP-technológiát és eszközöket alkalmaztak megoldásként. Nem soroljuk fel részletesen, hogy milyen „vasat” vettek, név szerint csak a HP OpenView-t említjük meg: ezt használják a világszintű szolgáltatás kezelésére. A korábban felsorolt nemzetközi adatközpontokból 33 ország felé ér el a Madge.web keze.

Martin Malina szerint ahhoz, hogy a tartalomszolgáltatás piacán kivívott hírnevét megőrizze, és a lehető legtovább tartsa magától a konkurenciát, folyamatosan terjeszkednie kell. Ez csak úgy lehetséges, ha nem kell állandóan aggódnia működő rendszerének napi biztonsága miatt: a munkaidő és energia meghatározó hányadát a szellemi adatokra fordíthatja.

DIGITÁLIS KÖZJEGYZŐSÉG
SUN-NETSCAPE ALLIANCE MÓDRÁ

Manapság egyre többet hallani a nyilvános kulcsú kódolással alapuló módszerek gyakorlati felhasználásáról, digitális aláírással ellátott vagy titkosított üzenetekről, chipkártyás azonosítóról, az internetes kiakikott virtuális privát hálózatokról. A módszerek közül a legelterjedtebb a digitális igazolványok (certifikát) használatán alapul. Egy ilyen igazolvány nem más, mint egy személy (szervezet, szerver) adatainak (név, e-mail cím, stb.) és nyilvános kulcsának hiteles összerendelése egy digitális „pecsét” által. A rendszer fontos eleme, hogy ez az összerendelés megjelölhető legyen, azaz a pecsétet olyan szervezethez helyezze el az igazolványon, amelyben a kommunikációban résztvevő összes fél megjelöl. Ezt a szervezetet nevezik digitális közjegyzőségnek (Certificate Authority). A közjegyzőségnek technológiai hátteret is kell biztosítani: ilyen megoldás a Sun-Netscape Alliance piacvezető terméke, a Certificate Management System (CMS). Ottámban a termék néhány jellemző tulajdonságát mutatjuk be.

SZÉLESKÖRŰ HASZNÁLHATÓSÁG

Tekintettel arra, hogy igen széles körben szeretnénk digitális igazolványokat hitelesíteni, alapvető, hogy a hitelesítő egység minél több termékkel tudjon együttműködni, ami az internetes piacon megtalálható. A CMS egyik egyedülálló tulajdonsága pontosan ebben rejlik: képes igazolványt hitelesíteni a titkos, alátírt üzenetváltáshoz mind a Netscape, mind más rendszer használóinak, a titkosított kliens-szerver kapcsolatok (SSL) kialakításához, és minden szabványos „igazolványkezelési nyelvet” beszélő webiszervernek a Netscape-től az Oracle termékig. A sorból természetesen nem maradhatnak ki a legelterjedtebb böngészők, de a virtuális privát hálózatok kialakításához titkos csatornákon kommunikáló Cisco hálózati eszközök sem.

MINIMÁLIS ADMINISZTRÁCIÓ, MAXIMÁLIS BIZTONSÁG

A Certificate Management Systemet speciálisan úgy tervezték, hogy minimális adminisztrációs terhet rójon mind az igazol-

ványt igénylő végfelhasználók, mind a rendszer üzemeltetői számára, hogy a biztonsági rendszerek egyik legkritikusabb tényezőjét, az emberi hibalehetőséget ezáltal is minimalizálják. A felhasználóbarát tulajdonságok része az egyszerű igazolvány-igénylési, meghosszabbítási és érvénytelenítési folyamat éppúgy, mint a teljesen testre szabható, könnyen magyarázható webes felület.

Az üzemeltetők munkáját leginkább a különböző „politika” kialakításának lehetősége könnyíti. Ezek olyan egyszerű szabályokból álló szabványok, amelyek a rendszer alapvető működését jól átgondolható korlátok közé szorítják, így kerülve el a felesleges adminisztrációt. (Az ún. „kérelmi politika” tartalmazza például, hogy hogyan nézhet ki egy igazolványigénylés, így a felhasználó rögtön az első lépésben a rendszertől kap hibajelzést, ha mondjuk nem adta meg az e-mail címét. Ez a feladat így nem az üzemeltetőt terheli.)

Mindenképpen meg kell említeni a rendszeres időpontokhoz köthető vagy eseményvezérelés alapján programozható automatizmusokat, amelyek sok segítséget nyújthatnak mind felhasználó, mind üzemeltetői oldalán. Végül, de nem utolsósorban a Certificate Management System legnagyobb erőssége moduláris felépítésében rejlik: JAVÁ nyelven könnyen felülírható hozzá tetszés szerinti új „politika”, automatizmus, vagy egyéb, adminisztrációt csökkentő, biztonságot növelő eljárás.

A CMS RENDSZER LEHETSÉGES ÜZEMELTETŐI

Tavaly év végén született meg az Európai Unió azon ajánlása, amely a digitális aláírások használatát hivatott szabályozni, azaz a céllal, hogy elősegítse az elektronikus kereskedelem terjedését. A jogharmonizáció jegyében Magyarországon is kidolgozás alatt van a törvényi szabályozás, amely várhatóan több szolgáltató cégnek ad nagy lökést a „minősített hitelesítő-szolgáltatóvá” – azaz először hazánkban, később az EU-ban is törvényileg elfogadott digitális közjegyzőséggé válás megjelöléséhez. Egy ilyen hitelesítő-szolgáltatónak – már csak

a fentebb leírt, sokféle internetes eszközt támogató tulajdonsága miatt is – alapvető szoftvere lehet a Sun-Netscape Alliance CMS programja.

Nem kell azonban a törvényre várni, hiszen az igazolványos rendszer bevezetésénél emeltt főeleme az, hogy a közjegyzőt a kommunikációban résztvevő felek mindegyike fogadja el hitelesnek. Vállalati környezetben a cég saját CMS rendszere hitelesítheti az igazolványokat, lehetőséget biztosítva a dolgozóknak a titkosított levelezésre.

Az általános esethez képest az igazolványigénylés a dolgozók számára rendkívül leegyszerűsödik: azonosított és jelszavuk megadása után automatikusan kaphatnak igazolványt, hiszen a CMS rendszer minden egyéb adatukat automatikusan keresi ki a vállalati címtárból.

Extraneus alkalmazások esetében például, ha egy vállalat partnerével is akar titkosított vagy digitális aláírással ellátott levelezést folytatni, akkor az előző pontban említett név/jelszó mellett a rendszer megkövetelheti egy PIN kód bevitelét is az automatikus hitelesítés előtt.

Ezt a PIN kódot a nagyobb biztonság érdekében tipikusan független, nem elektronikus csatornán szokás a partnerhez juttatni, például egy számlára nyomtatva. Az internetes portálszolgáltatók szintén jó hasznát vehetik a rendszernek, mert a Certificate Management System egyik igazolvány bekérési módszere alapján az internetes végfelhasználó adatai megadásával nemcsak igazolványhoz jut automatikusan, hanem egy címtárba is bekerül, így az igazolvány felvitelével egyidőben nyíthat például saját e-mail postaládát. A „három hónapig ingyen igazolvány” jellegű akciók pedig igencsak megönövelhetik egy-egy portál szolgáltatási színvonalát, ezen keresztül pedig látogatottságát.

HAZAI TAPASZTALATOK

A Sun-Netscape Alliance (amely a Sun Microsystems és az America Online közös vállalkozása) az elsősorban Netscape technológián alapuló internetes termékek fejlesztésére a Certificate Management Systemmel a hitelesítő szerverek új generációját alapozta meg. Az ICON Kft. – az SNA, előtte a Netscape hivatalos magyarországi megoldás-szállítójaként – az elmúlt három évben számos vállalati digitális közjegyzőséget hívott életre a CMS rendszer elődjére, a Certificate Serverre alapozottan. Biztosak vagyunk benne, hogy az új CMS rendszer is élnyi partnereink bizalmát.

HÍREK

Szövetségre lép az Andersen Consulting és edocs Inc., hogy közösen nyújthassanak elektronikus számla-megjelentési és fizetési (EBPP) szolgáltatásokat. A két cég úgy véli, az amerikai fogyasztóknak elégük van a papír alapú számlákból és egyenlegekből, érdeklődésük egyre inkább az elektronikus megoldások felé fordul. A megállapodás értelmében az Andersen az edocs BillDirect alkalmazásfejlesztését használja majd EBPP-célokra. A legtöbb ügyfelet a távközlési, a közmű- és pénzügyi szolgáltató szektorokból akarják megszerezni. (IDGNS, Boston)

Dollármilliókat elvesztésétől tartott a U.S. Postal Service (USPS), azért még időben bevonult az EBPP-piacra. Az Egyesült Államok postaszolgálatát lehetővé teszi ügyfelei számára, hogy online egyenlítés ki számláikat a vállalat biztonságosnak mondott belépőoldalán. Az eBillPay nevű szolgáltatást a CheckFree céggel és a YourAccounts.commal együttműködve üzemelteti a USPS. Elemzők szerint a szolgáltató számára az eBillPay bevezetése jelenti az egyetlen esélyt a piaci túlélésre. (Federal Computer Week)

A framinghami IDC jóslata szerint 2004-re egymillió dollárra bővül az EBPP-piac. Tavaly világszerte 540 (!) százalékkal, 32 millió dollárra nőtt az elektronikus számla-megjelentési és fizetési szolgáltatásokból származó bevétel. Az IDC EBPP-szakértője szerint az elkövetkező öt évben feltétlenül bővülni fognak, és a mostaninál jóval kifinomultabbá válnak az EBPP-alkalmazások. Az online tranzakciók elterjedésének még a biztonság felett érzett aggodalom sem szab gátat. (Computerworld online)

Merész előrejelzést tett közzé a bostoni AMR Research: öt éven belül akár 5,7 billió dollárra is nőhet az online bonyolított vállalkozói kereskedelem értéke. Az AMR elemzői szerint a Fortune 2000 körébe tartozó vállalatoknál már jelenleg is rendelkezésre áll a piacrobánáshoz elegendő IT-infrastruktúra, így nem lehetetlen, hogy 2002-ben a vállalkozói e-forgalom már elérje az egybillió dollárt. Az AMR kutatási elnökhelyettese szerint a 2004-re prognosztizált 5,7 billió érték a minimumszintet jelenti, és konzervatív piacszemléletet tükröz. Csak 29 százalékos arányú feltételez az e-kereskedelem használatában, pedig ennél jóval biztosabb a helyzet. (Computerworld online)

Az American Airlines egyedőre nem publikus tulajdonhányadot szerzett a T2 helyoglalási weboldal üzemeltetői vállalkozásban. Olyan neves partnerek mellé szegődött, mint a United, a Delta, a Northwest és a Continental Airlines. Pillanatnyilag azt sem lehet tudni, hogy milyen összeggel szállt be az üzletbe a texasi Fort Worth-ben székelő American Airlines. A cég marketing-elnökhelyettese az ügyfelőldairól tapasztalható nyomással indokolta a légitársaság döntését. (Computerworld online)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Csekkmentes megoldások Triad és az EBPP

A Triad Kft. amerikai üzleti partnere, a BlueGill olyan technológiát kínál, amelynek segítségével a meglévő informatikai rendszerek roppant gyorsan, néhány hét alatt megjeleníthetők az interneten. **Zimányi Katalin** a Triad ügyvezető igazgatójával, **Kelen András**al beszélgettünk az EBPP (Electronic Bill Presentation and Payment) üzletágról.

Mielőtt belevágnánk a történetbe, hadd álljon itt néhány tény az EBPP-ről, a BlueGillről és az azt nemrégiben felvásárló CheckFree Corporationról. A Michigan állambeli BlueGill Technologies Inc. (<http://www.bluegill.com>) 1996-ban alakult meg, s azóta nemcsak megalapozta piaci helyzetét, hanem világszerte is vált az EBPP (elektronikus számlamegjelenítés és fizetés) piacra. Technológiájának az a lényege, hogy a legkülönbözőbb technológiájú és megoldású alkalmazói rendszerekben is vannak olyan közös jellemzők, amelyekre építve ezek a rendszerek szabványos megoldásokkal megjeleníthetők az interneten.

A BlueGill termékei interaktív webes alkalmazásokká alakítják át a hagyományos alkalmazásokat. Az Ann Arbor-i központú cég ügyfelei között bankok éppúgy megtalálhatók, mint biztosítói társaságok, bróker-szolgáltatók, távközlési cégek, közüzemi szolgáltatók és számlázást szolgáltató központok. A BlueGill-technológia alkalmazásával létrehozott megoldások közvetlenül kapcsolódhatnak az internetes elszámoló házhoz, jelesül a CheckFree-hez.

Az atlantai CheckFree Corporation (<http://www.checkfree.com>) elektronikus fizetést feldolgozó cég; 1997-ben indította el e-Bill elnevezésű, teljesen elektronikus megoldását. Több ezer pénzügyi szolgáltatónak adja szolgáltatásait, a BlueGill és termékeit pedig olyan vonzóknak találta, hogy 1999. december 21-én bejelentette: felvásárolja a vállalatot. Április 28-án a két cég közös sajtóközleményben tudatta, hogy a felvásárlás megtörtént.

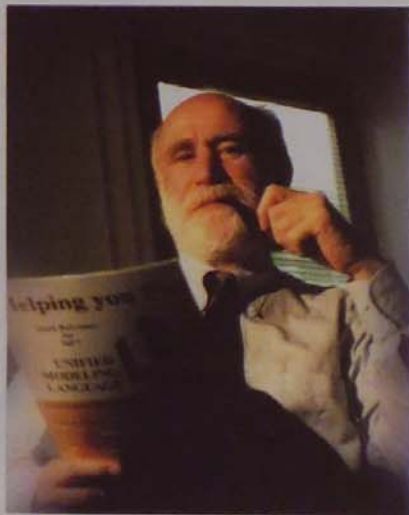
Nyerő páros

A történet a BlueGillről szól, de életében először alighanem az a szerencse ért, hogy a céget, amelyel leszerződöm, még a szerződés-kötés előtt megvették – meséli Kelen András, a Triad igazgatója. – November elején kezdődtek el a tárgyalásaink, és mire eljutottunk odáig, hogy a szerződést elő lehetett készíteni, addigra kiderült, hogy a BlueGillt megvásárolják.

Két vonulata van a dolognak – folytatta Kelen András –: az egyik technológia, ez a BlueGill, a másik inkább üzleti, ez a CheckFree. Kettejük kapcsolata a következő alapon nyugszik: a BlueGill adja azt

a technológiai megoldást, amellyel bármilyen örökölt, régi alkalmazást fel lehet tenni az internetre, mégpedig oly módon, hogy az lekérdezhető, interaktív legyen. Az a nagyszerű a dologban, hogy olyan technológiát dolgoztak ki, amely független az illető rendszer adatbázisától, operációs rendszerétől és hálózati protokolljától.

Kelen szerint a CheckFree voltaképpen egy internetes elszámoló ház, de számlakonzolidátornak is



Kelen András

nevezi magát. Amint azt a cég neve is mutatja, a csekkmentes számlafizetést hivatott segíteni. Olyan ügyfeleket szolgál ki, akik meg akarják szabadulni a számtalan csekk befizetésének gondjától, és akik egy helyen kívánnak fizetni a kényelem vagy a kisebb költségek miatt.

A CheckFree a BlueGill technológiáját használta ehhez a szolgáltatáshoz. Használat közben után rájött, hogy a technológia olyan jó, hogy nem szívesen adná át másnak, így hát megvette a BlueGillt – magyarázza a felvásárlást a Triad igazgatója. – A CheckFree-n meg keresztül az Egyesült Államok elektronikus pénzforgalmának a kétharmada, ez pedig százmilliárd dollárokat jelent. A CheckFree természetesen nemcsak a konszolidálást végzi, hanem pénzügyi szolgáltató is. Ugyanezt a technológiai megoldást befektetési portfóliókezelésre is használják. A cégnek csak a portfóliókezelése körülbelül 480 millió (!) dollár értékű.

A CheckFree a honlapján szereplő adatok szerint 1800 alkalmazottal dolgozik, hozzávetőleg 3 millió ügyfelet és 350 pénzügyi szolgáltatót ki. Az Egyesült Államok 89 legnagyobb számlázójával kötött több éves számlázási és fizetési megállapodást – több mint 100 szolgáltatót keresztül.

A napokban beszélgettem egy

hazai kollégával, és amikor megemlítettem neki a 3 milliós ügyfélkört, azt felelte: ha nagyon összeadjuk, akkor nekünk is majdnem ennyi van – mondja Kelen. – Csak azt felejtje el az illető, hogy ott a 3 millió aktív internetes ügyfél, Magyarországon pedig potenciálisan internethasználó ma még nem sok van. De nem is feltétlenül erre van szükség a bolt beindulásához: sokkal inkább a vállalkozói szegmensre lehet alapozni.

Felejtjük el a papírt!

Milyen előnyei vannak a papír-, illetve csekkmentes számlamegjelenítésnek és fizetésnek? A válasz kézenfekvő, ha például egy nagyvállalatnak küldött szolgáltatói számláról van szó: a teljes dokumentum 40, 50, sőt 100 papírdoldalt is kitehet. Az elektronikus megoldás viszont lehetővé teszi, hogy – a „papírhoz” kikerülésével – az interneten lebeszéljen megtekinteni a számlát, mégpedig tetszés szerinti pontokban. Dátumra, forrásra, célzott személyre bontva, vagy más szempontok szerint csoportosítva lehet nyomok követni a számlaadatokat: egyszóval szabadon definiált lekérdezést lehet lefuttatni rajta, vagy igény szerint le lehet tölteni további elemzés céljára.

Majdnem mindenki felteszi nekem a kérdést, hogy hol a biztonság – mondja Kelen. – Erre csak azt tudom felelni, hogy nem tudok nagyobb biztonságot garantálni, mint amit az interneten egyáltalán garantálni lehet. Egyetlen egy dologról van szó: a BlueGill technológiáját



gálatás, és neki igénye van erre a szolgáltatásra. Nem akarok nevéket említeni, de elég nagy cégekkel tárgyalunk, és láthatjuk az érdeklődés rendkívüli hevességét.

A Triad főnöke szerint ezen a piacon is igaz, hogy az nyer, aki előbb mozdul. Mint már említettük, a CheckFree bonyolítja le az Egyesült Államok elektronikus pénzforgalmának a kétharmadát. A vetélytársak tehát már csak a fennmaradó egyharmadon osztozhatnak: ebben az esetben ennyi a különbség első és második hely között.

Valószínűleg ezt érezték és érzik meg a hazai ügyfelek is – véli Kelen. – A világ mindig ketté szokott hasadni: vannak olyanok, akiknek rájár az agya az újdonságra, és megértik a novum lényegét, meg persze olyanok is, akik nem fogékosnak az újdonságra.

Az EBPP nagyon egyszerű gazdasági és kereskedelmi kérdéseket vet fel – fűzi tovább ezt a gondolatmenetet Kelen –: akar-e a cég ügyfelet megtartani, akar-e új ügyfelet szerezni, akar-e szolgáltatást bővíteni, és – ami a legfontosabb – akar-e költséget megtakarítani?

Lapunk San Mateo-i társkiadványa, az InfoWorld hasonló kérdéseket vetett fel májusi első számában. A GartnerGroup elemzőjét idézte, aki szerint az elmúlt hetekben kötött EBPP piaci partneregyezmények az észak-amerikai piac élénk

5. Your bill or statement is on the Internet.



Elektronikus egyenleg BlueGill módra

alkalmasnak találták több száz milliárd dolláros forgalom lebonyolítására. Nem hiszem, hogy analitikus vizsgálódásba kellene fognia az embernek, hogy mennyire lehet megcsapolni a rendszert.

Miért választják az elektronikus számlamegjelenítést és fizetést az ügyfelek? Pusztán divatból valószínűleg senki sem fog beruházni. Az ügyfelek ez a lehetőség egy szol-

dését jelzik. A Bank of America a CheckFree-vel lépett partnerkapcsolatra, a UPS Capital a Bottomline-nal és a Princeton eCommal szerződött, az Andersen Consulting az edocs céggel társult, és még sorolhatnánk. A Triad igazgatójának szavaival egybecseng az, amit a gartneres Avivah Litan mond: ezt a piacot alapjában a vállalkozói szegmens viszi előre.

Mi lesz veled, személyi számítógép?

Meghalt a PC, éljen a PC!

A személyi számítógép – bár hírek keringnek küszöbön álló elhalálozásáról – még nagyon is életben van. Az egyszerűen csak kommunikátornak titulált mobil eszközök mind valóságosabb fenyegetése azonban azt sejteti, hogy súlyos csata van kibontakozóban.

A mobil eszközök tömeges használatára szóló előrejelzések nyomán olyan spekulációk kaptak lábra, amelyek szerint a hagyományos személyi számítógépek napjai meg vannak számlálva. Piaci elemzők szerint a mobiltelefonok használóinak száma rövidesen meghaladja a PC-felhasználókéit; a hordozható berendezések többsége pedig internet-hozzáférést is kínál, s a legújabb vezeték nélküli technológiák (például a Bluetooth rádióchip) a legkülönbözőbb típusú mobil eszközöknek nyitnak majd új piacokat. A GartnerGroup tavaly szeptemberi tanulmánya azt jósolja, hogy 2005-re több mint 1 milliárd mobiltelefon lesz használatban a világon, az internet csak PC-ről elérők száma viszont 2002-re sem lesz több 305 milliónál, a mobiltelefon-felhasználók mai számánál. Nem véletlen hát, hogy szakértők megkongatták a vészharangot a PC fölött, hiszen a specializált információ-hozzáférési eszközök a felhasználó megvárakoztatása – bebűtölés és jelszókerés – nélkül kapcsolódnak rá a webre és az elektronikus postafiókokra.

Ezek a spekulációk nem újkétfélek. Larry Ellison, az Oracle elnök-vezérigazgatója – a hálózati számítógép (NC) bevezetésével – már a kilencvenes évek közepén előrevetítette a PC-korszak végét; ennek az orákulumnak a megalapozottságáról azóta is vitatkoznak. Annyi bizonyos, hogy halálhírek ide vagy oda, a PC még mindig él és virágzik. Amióta 1981-ben az IBM mérnökei megtervezték, nem változott az alapfelépítése, s az Apple meg-megújuló tadmásái közepette is uralkodik az általános célú számítógép-piacon. Sőt 1999-ben csúcsot döntött az értékesítése, az ára csökkent, s e tendencia jócskán belenyúl még az új évszázadba is. A Dataquest szerint tavaly 113 millió személyi számítógépet adtak el világszerte, 22 százalékkal többet, mint tavalyelőtt. „A PC semmi esetre sincs letűnőben. Tavaly az európai piac 30 százalékkal nőtt; az új formájú technológiai mutatók doboza alatt a szerkezet még mindig nagyon hasonlít a PC-re...” – fejtegette Dave McLaughry, az IBM hálózati számítógép-divíziójának marketingért felelős alelnöke a *Financial Times*-ban. „... A változás csak annyi, hogy magát a felhasználói eszközt kevésbé állítják előtérbe, sokkal inkább az értékesítési szolgáltatásokat és a megoldásokat. Ebben a folyamatban a PC-nek vagy más eszközöknek csak a szolgáltatás-közvetítő hardver szerepe jut.”

Gyűlnek a felhők

De a PC állásai csak látszatra kezdhetetlenek. Az új mobil eszközök nem fogják teljesen kiszorítani a PC-ket sem az otthonokból, sem az irodákból, de kétségkívül megszorítják majd. Nem meglepő,



ha az új eszközök szállítói minduntalan a személyi számítógépek – különösen az asztali személyi számítógépek – korlátait hozzák elő. Kezdenek a mobil eszközök előtérbe kerülni; ez tűnik ki az ágazat képviselőinek szavaiból is: a Toshiba brit leányvállalatának ügyvezető igazgatója és a Dixons kiskereskedelmi hálózat illetékesei szerint az asztali PC piaca lassan telítődik, a figyelem a noteszgépekre tevődik át. A Wintel-dominanciával szemben kézi-gépeivel már régóta alternatíváit kínáló Psion kereskedelmi igazgatója szerint a PC-piac még természetesen nőni fog – hiszen fontos szerepet játszik korunk többfunkciós multimédia környezetében –, am a másfajta hordozható eszközök piacának bővülése már ez év második felében jócskán túlszámolja a PC-piacét. Az igazi föllendülés azonban jövőre várható; az átörést a 2001 karácsonya előtti bevásárlási láz hozhatja meg.

A mobiltelefon-gyártók is bemennek olyan területekre, amelyek régebben egyes-egyedül a PC-gyártókhoz tartoztak. Bob Bruce, a Nokia marketingért felelős alelnöke szerint a PC-nek mint általános eszköznek biztos a jövője, ám a piac két jól elkülönülő szegmensre oszlik: az asztalhoz kötött és a mobil PC-kére. A WAP megjelenésével a funkciókat elmozdíthatjuk az író-asztalról, intelligens telefonunk révén már szabadon böngészhetünk a weben. Csak hogy minél specializáltabbak az eszközök, annál inkább szükséges, hogy összekössék őket.

Más elemzők is a piac osztozását vetik előre; néhány esetben a PC még tartja magát, más esetekben azonban előretörnek a mobil eszközök. A Dataquest egyik szakértője a piacot két jól megkülönböztethető szektorra osztja fel: az otthoni felhasználókra és az üzleti hivatásokra. Az otthoni piac kétségkívül tovább növekszik, mivel egyre többen kapcsolódnak rá az internetre. A profi felhasználók piaca viszont egészen másként alakul: azon már érezhető a hálózati számítógépek és a karcus ügyfelek hatása. E technológiák terjedésével a gépek ellenőrzése visszakérül a vállalatok központi informatikai részlegéhez, s ez költségmegtakarítással jár. A szakember szerint nagyon gyorsan

megtörténhet a munkahelyek karcus ügyfelekre való áttelítése, mert bár az otthoni felhasználók igen rend-

szertelenül cserélik a számítógépeiket, a cégek nem: ők háromévente frissítik a technológiát.

Mint a régi szép időkben?

A változás persze akadályokba is ütközhet, például azoknak a felhasználóknak az ellenállásába, akik már hozzászoktak a gépek használatában kivívott személyes szabadsághoz. Elemzők is elismerik, hogy egy olcsó doboz és egy központilag felügyelt szoftver a vállalatnak nagyon jó dolog, ám a felhasználót összezavarhatja. A karcus ügyfél visszatérés a hatvanas évek modelljéhez, a nagygépek termináljaihoz.

Mitől (nem) hízik a PC-gyártó pénztárcája?

Ha utánanézzünk annak, hogy kik hizlalják a PC-gyártók pénztárcáját, igen változatos képet kapunk. A profitnövelők közé tartoznak többek között az otthoni és üzleti felhasználók, a számítógépes játékok örültjei, illetve azok a megszállottak, akik nem tudnak meglenni a legújabb technológia nélkül. A PC-gyártásból pénzt csinálni azonban soha sem volt olyan könnyű dolog, mint azt a felületes szemlélő hiszi, ugyanis a masinának kötött dimenziói vannak, a részegységárak pedig gyakran ingadoznak.

Az asztali számítógépek tervezőmérnökei némileg jobb helyzetben vannak, mint a noteszgépek megalkotói, mert a noteszgép-felhasználók egyre könnyebb és kisebb modellekre vágnak, s ezt a vágyat nehéz kielégíteni. De vajon most, hogy a legtöbb asztali PC-modell ára jóval 1000 dollár alá esett világszerte, harcképesek maradtak-e a gyártók egy olyan piacon, amelynek termékei néhány hónap alatt elavulnak?

A japán NEC által birtokolt márká, a Packard Bell neve alatt Európában értékesített PC-eket Franciaországban és Skóciában gyártják. A gépek 500 és 2000 font közötti áron kerülnek a boltokba, s a legtöbb vevő a kisvállalati és otthoni irodai piacról – a SOHO piacról – kerül ki. Ezek a vásárlók a Packard Bell helyi illetéke szerint eddig mindig nekik (a vásárlóknak) kedvező áron jutottak a masinákhoz, de most, az árak gyors zuhanása után az árstruktúra kezd megmerevedni. Mэгhozott olyannyira, hogy a belépő árszint alig változott valamit az elmúlt kilenc hónapban, az alkatrészek ára pedig már nem mehet lejjebb. A kiskereskedelmi árak azért csökkentek, mert olcsóbbak lettek a processzorok és a kapcsolódó részegységek – például az alaplapok.

Ez a fejlemény felbátorította a kis- és az otthoni irodák fenntartóit; ők eddig nemigen voltak kaphatók gépparkjuk rendszeres fris-

sítésére. A csökkenő árak miatt azonban a gyártóknak egyre nehezebb nyereséget kipréselniük a tömegpiacból; a legolcsóbb és legnépszerűbb szegmensben a profitráta alig éri el az 1,5 százalékot. Az alkatrészek hirtelen árcsökkenése arra készítette a PC-gyártókat, hogy csak kis raktárkészletet tartsanak fenn, s ezzel valóra vált az elméleti szakemberek által oly sokat súlykolt just-in-time (JIT) termelés.

A gyártók másfelől szilárd szövetségekre találtak a játéktanári-kusokban. A mai számítógépes játékok rendkívül változatosak, az azonban közös bennük, hogy ropant számítási teljesítmény és igen részletgazdag grafikai megjelenítés szükséges hozzájuk. A gyors mozgást megjelenítő játékok nem hagyják pihenni a processzort, nem úgy, mint a szabványos üzleti alkalmazások, a játékok elkötelezettjeinek tehát minden új szoftver megjelenésekor frissíteniük kell a gépeket. Mivel egy hároméves PC-n csak erősen akadozva futnak a legújabb játékok, a gyártók igen hálásak ennek a rétegnek.

A Dell évente 13 millió PC-t ad el a világon; ez a cég arról vált híressé, hogy gépeit közvetlenül értékesítette, előbb postai rendelés alapján állította össze őket – igény szerint –, aztán telefonos ügyfélszolgálat közvetítésével, s most az interneten át tart kapcsolatot az ügyfelek tömegpáciával. Ez a közvetlen értékesítési modell nagyban

szertelenül cserélik a számítógépeiket, a cégek nem: ők háromévente frissítik a technológiát.

Ez voltaképpen nem baj, csak sokkal stabilabbnak kell lenniük a szoftvereknek. Milyen megoldásokhoz forduljon a vállalat? Némelyek szerint a cégvezetőknek meg kell érteniük az alkalmazottakkal, hogy nem szabad szinte már vallásosan csüngenniük az asztalukon trónoló számítógépeken. Mások azt ajánlják, a dolgozók vihessék haza asztali gépeiket; ez talán kevesebbe kerül a cégnek, s lehetőséget ad a távmunkára is.

A PC húsz évvel ezelőtt tervezett formájának korlátai és a beleszokott programok bonyolultsága gátolja a potenciális piac bővülését, a korábbi verziókkal fenntartandó visszamenőleges kompatibilitás pedig korlátozza az innovációt. Noha a modern szoftverek sokat segítettek, a PC-t ma sem könnyű használni. A mobil eszközök új családja kétségkívül jobban el fog terjedni, mint a PC, s rövidebb idő alatt. A régi vágású személyi számítógépnek (PC) továbbra is szilárd piaca lesz, de a figyelem egyre inkább az új stílusú személyi kommunikátorokra (PC) terelődik. Meghalt a PC, éljen a PC!

Mártonffy Attila

hozzájárult ahhoz, hogy a Dell kiiktathatta a kiskereskedelmet az értékesítési láncból; az utóbbi évek árcsökkenése pedig még jobban rákényszerítette a céget a JIT-termelésre: mindössze hat napra elegendő az árukészlete. Azzal azonban a Dell vezetői is egyetértenek, hogy nagy vigasz nekik a sok játékkedvelő és az új technológia megszállottjai; őket nem kell rábeszélni, hogy cseréljék ki egyéves, elavult kasztnijukat.

Az évi 10 millió PC-t értékesítő Hewlett-Packard más következtetésre jutott. Minthogy már nem csökkentheti tovább az árakat – a legolcsóbb gépe 500 dollárba kerül –, s a költségekből sem tud 20 százaléknál többet lefaragni, azért új termékcsaládot vezetett be, mégpedig az e-PC-t. Ezt a gépfajtát nem lehet kinyitni, úgyhogy a frissítés már nem oldható meg csavarhúzó segítségével; másfelől azonban ez a „találmány” nagyon lecsökkent a támogatási költségeket. Nézzünk egy 10 ezer tételes, tipikus vállalati vásárlást! A gépek 30 százaléka a felhasználókat felnyitják és újrakonfigurálják, ez pedig alaposan felnyomja a támogatási költségeket. Az e-PC-t egyszersmind könnyebb gyártani, és szállítani is, mert kisebb helyen elfér, hiszen nincsenek bővíthetői. Ezzel a HP a gyártásban és a szállításban elért megtakarításait „áthárítja” a nagyfogyasztókra.

M. A.

Új Lucent cég Magyarországon is

Április 17-én a Lucent Magyarország ügyvezetője, Füzes Péter sajtótájékoztatót jelentette be, hogy a nemzetközi méretekben zajló útszervezés eredményeképpen Magyarországon is létrejön a jelenleg Lucent-tulajdonban levő, de az anyavállalattól függetlenül működő EN Group magyarországi vállalata. Az ideiglenes néven működő vállalat – szervezete június 30-ig véglegesül, és október elején jelenik meg önállóan a tőzsdén – az elektronikus kereskedelemmel összefüggő hardver- és szoftvertermékek fejlesztéséért és értékesítéséért felelős. Így a Lucent a továbbiakban a távközlési szolgáltatóknak kínál telekommunikációs eszközöket és megoldásokat, ennek megfelelően része marad a mikroelektronikai ágazat, valamint az alaptevékenységhez kapcsolódó szervizszolgáltatásokat ellátó ágazat. Világméretben a Lucent eddigi alkalmazottjainak mintegy egy-

Ezt a vegyes képet tervezik egyszerűsíteni az új elképzelések révén. A hierarchia alján a hálózati infrastruktúra áll, előlött az alkalmazói és szolgáltatói megoldások helyezkednek el, végül a legfelsőbb réteget portálnak nevezik – ennek tartalma azonban nincs rokonságban a szó jelenlegi értelmével. Az EN Group-féle koncepció szerint ugyanis a portál nem egyéb kapcsolódási pontok szintjénél, amely fogadni képes az előzőekben felsorolt összes csatorna eszközeinek üzeneteit, és azokat továbbítja a középső rétegben helyet foglaló kommunikációs

moduloknak (egészen pontosan annak a modulnak, amely képes az adott fajta üzenet feldolgozására és egyszerűsítésére).

Igy kialakítható egy olyan rendszer, amelyben az ügyfelek az általuk kiválasztott eszközön keresztül értesülhetnek a piaci eseményekről, és válaszukat is szabadon fogalmazhatják meg, miközben a rendszeren belül megvalósul az egységes üzenetkezelés oly régen tervezett elve, azaz a médiafüggetlen üzenetküldés. A portál folyamatos kapcsolatot tart fenn a különböző kommunikációs csatornák között, és az alatta levő

modulkészlet használatával biztosítja a médiák közötti átjárhatóságot. Ami a gyakorlati használhatóságot illeti, a portállal tartalomfüggő szolgáltatásokat is meg lehet valósítani, azaz egy adott ügyfél a továbbítandó üzenetnek megfelelően választhat magának csatornát.

A Lucent-tulajdonú cég által felvázolt modell megvalósítása a meglévő megoldások integrálásával már megkezdődött, közel egy év múlva új fejlesztések és új kommunikációs modulok jelennek meg, végül két-három éves távlatban sor kerülhet az addig kialakult megoldások egy-

szerűsítésére, és ezzel szabványos csatlakozási felületek kialakítására.

Világszerte stratégiai partnerkapcsolatok segítik majd a munkát, ezek közül természetesen a Lucent marad a legfontosabb, de fontos szerephez jut a Siebel és a Sun-Net-scape Alliance is. Rendszerezésként tekintetében több más cég mellett az Andersen Consultingra, az AT&T Solutionra, az eLoyaltyra és a PricewaterhouseCoopersre számítanak, konzulenseik körébe pedig számos nagy csoportosulást be akarnak vonni.

Révész Gábor

Milyen messze lehet eljutni 1 másodperc alatt?

New Yorkig és vissza... ötször!

Megkönnyítjük a kapcsolódást

A kezdő befizetés nélküli havi díj a következő szolgáltatásokat tartalmazza:

- a bérelt vonal fizikai kiépítése
- Cisco 805 router lízing és installáció
- domainnév-regisztráció és -fenntartás
- 5 csillagos szolgáltatási garancia
- 500 Mb ingyenes forgalom (64k), illetve 800 Mb ingyenes forgalom (128k)
- alacsony forgalmi díjak (3 Gb-ig 45 Ft/Mb, 3Gb felett 28 Ft/Mb)
- ISDN háttér garancia
- IP-cím biztosítása és fenntartása
- online forgalmi statisztika és részletes számla

64 kbps 35 000 Ft/hó

128 kbps 65 000 Ft/hó

Megkönnyítjük a váltást

Ha Ön elégedetlen jelenlegi bérelt vonali szolgáltatásával, mi megkönnyítjük Önnek a váltást. Átvállaljuk a bérelt vonali kapcsolatot és a domainnév átteljesítésének költségét, s ezen felül az első hónapban ingyen biztosítjuk szolgáltatásunkat.

További információért hívja a 48-48-100-as számot, vagy látogassa meg weboldalunkat: www.nextra.hu

A Nextra bérelt vonali Internet-szolgáltatásával a nap 24 órájában gyorsan, megbízhatóan és biztonságosan érheti el New Yorkot és a világot bármely pontját.

Nextra 5 csillagos minőség garancia

Ügyfeleinknek garantáltan a legjobb minőségű és a legmegbízhatóbb internet-hozzáférést biztosítjuk:


- a választott sebességű mindenkor rendelkezésre áll
- kiemelkedő minőségű internet-hozzáférés*
- díjviszatérítés a szolgáltatás nem megfelelő működése esetén
- folyamatos, magas színvonalú ügyfélszolgálat
- legmagasabb érték/ár arányú szolgáltatás

*Amerikai web oldalak sebessége kevesebb mint 200 msec alatt, üvegvezeték hálózat, 0% csomagvesztés, 99,9% rendelkezésre állás

Megkönnyítjük a megjelenést a világhálón

Weboldalát díjmentesen elkészítjük (maximum 10 oldalig), ha a bérelt vonali szolgáltatást június 30-ig rendeli meg.

1052 Budapest, Vármegye u. 3-5.
Tel.: 48-48-100 www.nextra.hu

 nextra

Előzetes

Halálos tavasz

Nem egészen világos, hogy mit csinált *Vencsa István* hűsvét másnapján, Legutóbbi Naplójának közve-tett utalásaiól csak annyi deríthető ki, hogy az e naphoz kapcsolható magyar tejesbány- és borfogyasz-tási szokásokhoz képest – a dolgot őszintén sajnálva – nem tartja magát jóvaló magyar embernek. Varunát viszont vitán felül gonosz baromnak (a feltámadás idén verőfényes nap-jától már teljesen függetlenül, szí-gorúan csak az operációs rendszerek – Windows 2000, Be OS, Li-nux – elgáncsolásának gyakorisága alapján). A rendelkezésre állás fogalmát merőben eredeti, dialektikus módon újraértelmezve azonban be-látta, hogy nincs ok az elkésere-désre: a Be OS például bármely két, tetszőlegesen kiválasztott és időben egymásra jövő összeomlása között kiűnődően működik. Végül is egy a fontos; mindig legyen valami a gé-pen, ami elindul...

A hálózati ipar nagygúyú

Az amerikai *Network World* az idén is lajstromba szedte az amerikai hálózati ipar 200 legnagyobb cégét. A tavalyi mustra óta sok minden történt: felvásárlás, cégösszeváltás vagy -leválás szinte hetente, a távközlési és az adathálózati termékek konver-genciája. Cikkünk bemutatja a piaci értéket, a részvényárfolyam, a bevéte-lek, a nyereség és a veszteség moz-gását, s persze azt a tény, hogy ezek a nagygúyú sűrűn egymásra is lőnek

Frustráció és késelem – mindennapi tapasztalat?

Egy felmérés szerint 10 emberből ötöt annyira elriasztanak az e-keres-kedelmi webhelyek fogyatékságai – a színté bejárhatatlan, áttekinthetetlen weboldal-rendeteg, a lassú lapletöltődés, a születésnap után ki-

szállított ajándék és más kincs meg-lepetések –, hogy még a tranzakció előtt elállnak a webes vásárlással való próbálkozástól. Egy tanácsadó cég vezetője szerint „Ahogy ez a még be nem értett, gyorsan növekvő ágazatokban lenni szokott, a tapasztalatlan vásárlók és a nem megfe-lelően képzett szolgáltatók kombi-nációja gyakran vezet elégedetlen-séghez és alkalmanként üzleti buká-sokhoz”

Kis színesek

Három futó kapcsolat három készü-lékkel: egy digitális fényképezőgép-pel – a Canon PowerShot S20-ssal –, egy főlíás hőnyomatóval – az Oki DP 5000-esével – és egy hor-dozható tintasugaras nyomtatóval – a HP DeskJet 350C-vel

Szerkezetváltás a magyar informatikai piacon

Beck György, a Compaq Computer Magyarország vezérigazgatója, az IVSZ nemzetközi vállalatok osztá-lyának vezetője beszélgetett munkatársunkkal a szolgáltatások felé-tekülődéséről, az új gazdaság – az ügyfélkapcsolat-kezelés és a forrás-kihelyezés – térhódításáról, az ál-lamigazgatás elektronizálásáról, a magyar informatikusok magyaror-szági foglalkoztatásáról

2B or B2B

A virtuális piacok osztályozását mutatjuk be a *Harvard Business Review* egy tanulmánya alapján; ez az osztályozás a mit és hogyan ismérve szerint négyféle piacot különböztet meg: a karbantartási, javítási és operatív tevékenységhez szükséges termékek piacát, a nagybani csomó-pontokat, a tőzsdéket és a katalógu-sokat. A cím értelmezéséhez pedig Hamlet harmadik felvonásbeli örök-becsű monológiát vehetjük kiinduló-pontul: 2B || 12B...

Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken

| Cégnév | Zárór május 8-án (dóllár) | Zárór május 15-én (dóllár) | Változás az előző hetizhez képest (dóllár) | 52 heti ársáv (dóllár) |
|-----------------------|---------------------------|----------------------------|--|------------------------|
| 3Com | 43 1/8 | 43 | -1/8 | 22 5/8-119 3/4 |
| Adaptec | 21 1/8 | 20 | -1 1/8 | 17 3/8-63 9/16 |
| Adobe Systems | 119 11/16 | 108 3/16 | -11 1/2 | 33 1/2-131 |
| Alcatel | 54 | 51 3/16 | -2 13/16 | 22 7/8-55 1/2 |
| AMD | 92 | 85 11/16 | -6 5/16 | 15 5/8-92 7/8 |
| APC | 33 11/16 | 32 3/8 | -1 5/16 | 15 15/16-45 |
| Apple Computers | 113 1/8 | 107 5/8 | -5 1/2 | 40-150 3/8 |
| Autodesk | 38 5/8 | 35 1/4 | -3 3/8 | 17-56 1/16 |
| Baan | 2 7/16 | 2 1/8 | -5/16 | 2-17 13/16 |
| Cabletron Systems | 26 7/8 | 25 | -1 7/8 | 11 1/16-52 3/4 |
| Cisco Systems | 67 3/4 | 59 15/16 | -7 13/16 | 25 15/16-82 |
| Cognos | 37 5/16 | 32 13/16 | -4 1/2 | 9 11/16-41 1/8 |
| Compaq Computer | 27 | 27 1/8 | 1/8 | 18 1/4-34 |
| Computer Associates | 53 1/16 | 49 1/2 | -3 9/16 | 40 15/16-79 7/16 |
| Corel | 6 3/4 | 5 1/4 | -1 1/2 | 2 5/8-44 1/2 |
| Creative Technologies | 25 3/8 | 24 7/8 | -1/2 | 8 7/8-38 13/16 |
| Dell Computer | 49 7/8 | 49 7/8 | 0 | 31 3/8-59 11/16 |
| Ericsson | 89 1/8 | 19 7/16 | -69 11/16 | 6 9/16-25 5/16 |
| Hewlett-Packard | 136 3/4 | 131 9/16 | -5 3/16 | 67-156 |
| IBM | 107 7/8 | 104 7/16 | -3 7/16 | 89-139 3/16 |
| Infomix | 10 1/16 | 9 1/32 | -1 1/32 | 6 3/8-21 1/4 |
| Inprise | 5 7/8 | 5 5/8 | -1/4 | 1 5/8-20 |
| Intel | 123 3/8 | 115 | -8 3/8 | 50 1/8-145 3/8 |
| Intergraph | 6 9/16 | 6 15/16 | 3/8 | 3 3/16-10 1/4 |
| J.D. Edwards | 15 1/16 | 14 1/2 | -9/16 | 12-48 5/16 |
| Lucent Technologies | 58 5/8 | 56 5/8 | -2 | 49 13/16-84 3/16 |
| Madge Networks | 4 7/8 | 3 15/16 | -15/16 | 1 7/16-17 3/8 |
| Magic Software | 18 3/4 | 17 | -1 3/4 | 2 15/16-33 |
| Matáv | 35 1/4 | 33 3/8 | -1 7/8 | 25 13/16-49 15/16 |
| Micrograf | 4 3/16 | 4 | -3/16 | 3 1/4-7 7/8 |
| Microsoft | 71 1/8 | 68 13/16 | -2 5/16 | 65-119 15/16 |
| Motorola | 109 1/2 | 95 11/16 | -13 13/16 | 78 5/8-184 5/8 |
| NCR | 36 3/16 | 35 15/16 | -1/4 | 26 11/16-52 5/8 |
| Newbridge Networks | 41 19/32 | 40 5/13 | -1 2/15 | 14-43 5/8 |
| Nokia | 57 | 54 5/16 | -2 11/16 | 16 7/8-60 |
| Novell | 11 | 10 3/32 | -29/32 | 9 9/16-44 9/16 |
| Oracle | 76 13/16 | 74 3/16 | -2 5/8 | 11 1/4-90 |
| Palm Computing | 31 3/16 | 25 11/16 | n.a. | 25-165 |
| SAP | 50 3/16 | 46 1/8 | -4 1/16 | 29 3/8-85 15/16 |
| SCO | 7 5/8 | 7 3/8 | -1/4 | 5-35 7/8 |
| Seagate | 48 17/32 | 45 2/57 | -3 1/2 | 25 1/8-76 |
| Silicon Graphics | 7 3/16 | 6 7/16 | -3/4 | 6 1/4-18 7/8 |
| SMC | 12 13/16 | 12 5/16 | -1/2 | 7-17 1/4 |
| Sun Microsystems | 90 1/2 | 81 1/2 | -9 | 26 15/16-106 3/4 |
| Sybase | 24 15/16 | 23 5/16 | -1 5/8 | 8 3/8-31 |
| Symantec | 3 3/4 | 3 11/16 | -1/16 | 3 9/16-8 7/8 |
| Tektronix | 58 | 53 15/16 | -4 1/16 | 22 1/8-71 3/4 |
| Texas Instruments | 153 13/16 | 141 1/4 | -12 9/16 | 52 1/2-199 9/16 |
| Unisys | 24 7/16 | 24 1/16 | -3/8 | 19 1/2-49 11/16 |
| Western Digital | 6 9/16 | 5 3/4 | -13/16 | 2 3/4-9 7/16 |
| Xerox | 27 3/4 | 27 | -3/4 | 19 3/4-62 5/8 |
| Xiron | 40 3/4 | 38 15/16 | -1 13/16 | 22 1/2-75 15/16 |

E számunk hirdetései (Ads Index):

| | | | |
|--|---------------|---|--------------|
| 2F 2000 Kft.: internetbiztonság | 24. old. | Kim-Soft Kft.: gyári szoftverek, CD-ROM-ok | 29. old. |
| Alcatel: 2P | 4. old. | Neutra: internetszolgáltatás | 35. old. |
| Állás hirdetések | 24., 28. old. | Oracle Hungary Kft.: Developer 2000 konferencia | 11. old. |
| Borland Magyarország: | | Panasonic: | |
| Delphi 5 tanfolyamok | 24. old. | DECT telefonkészülék | 3., 37. old. |
| Compaq: ProLiant szerverek | 17. old. | Pannon Networking Kft.: gyári szoftverek, hardveresetek | 24. old. |
| Computer Associates: | | PartnerCom: | |
| Unicenter TNG | 20. old. | üzleti kommunikáció | 10-11. old. |
| Elektronikus Kereskedelmi Fórum: | | PSinet: internetszolgáltatás | 16. old. |
| Webmaster-tanfolyam | 29. old. | QWERTY Kft.: | |
| EuroWeb Rt.: internetszolgáltatás | 14. old. | Epson-Olympus szaküzlet | 5. old. |
| Fiber Kft. Kft.: optikai kábelzés elemek | 24. old. | RICE Kft.: Lexmark nyomtatók | 16. old. |
| Gemolux Kft.: gyári szoftverek | 29. old. | SAP Hungary Kft.: Kulcs@kézés | |
| GTS Hungary | 12. old. | SAP rendszer | 25. old. |
| Hewlett-Packard: | | SAP: integrált vállalatirányítási rendszerek | 23. old. |
| HP DeskJet 840C nyomtató | 2. old. | Sun Microsystems: elektronikus kereskedelem | VIII. old. |
| Hewlett-Packard: HP NetServer LC 2000 hálózati | 18-19. old. | Sun Microsystems: chipkártyák | 32. old. |
| Hewlett-Packard: | | Sun-Synergis: | |
| HP OmniBook XE2 noteszgép | 38. old. | Sun Enterprise 10000 szerver | VII. old. |
| Hewlett-Packard: | | Support Team Kft.: | |
| PhotoREI szkennelés | 13. old. | programok, PC-k, periferiák | 5. old. |
| Hewlett-Packard: pivót nyomtató | 21. old. | Synergis Rt.: Microsoft alapú megoldások | VI. old. |
| Hewlett-Packard: távoli nyomtató | | Synergis Rt.: | |
| Hálózati nyomtató | 28. old. | J.D. Edwards rendszerek | 11. old. |
| HRP Hungary: Kycocra nyomtatók | 5. old. | Synergis Rt.: oktatói szolgáltatás | V. old. |
| IBM: e-business | 26. old. | Scotcher ABC Kft.: | |
| IDG: | | gyári szoftverek | 24. old. |
| CW-Számítástechnika Online | 30. old. | IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLTAT | 29. old. |
| IDG: ügyfélszolgálat zöld számon | 29. old. | | |
| Japóli: az állás hirdetések az interneten | 8. old. | | |

Nemzetközi Informatikai hetilap

Megjelenik minden kedden
HU ISSN: 0337-7837
Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.
Felnél kiadó:
Biro István ügyvezető – biro@idg.hu
Főszerkesztő:
Sándor Andrea (S. A.) asandor@idg.hu
Főszerkesztő-helyettesek:
Révész Gábor (R. G.) grevesz@idg.hu
Seres Iván (S. I.) iseres@idg.hu
Vezető szerkesztő:
Varga János (V. J.) jvarga@idg.hu
Függelék:
Schopp Attila (Sch. A.) aschopp@idg.hu
Vencsa István – vancsa@westel900.net
Olvasószerkesztő:
Bende Magdolna – mbende@idg.hu
Beyné Zsóka – zsozso@idg.hu
Online-szerkesztő:
Békó Endre – ebekoy@idg.hu
IDG Tesztlabor:
Horvát László (H. L.) lhorvat@idg.hu
Kriszán György (K. Gy.) gykriszan@idg.hu
Munkatárs:
Csérik Sándor (Cs. S.) scsirik@idg.hu
Kelemen Zoltán (K. Z.) zkelemen@idg.hu
Mallás Judit (M. J.) jmallas@idg.hu
Mártonffy Anikó (M. A.) amartonffy@idg.hu
Miháncsik Zsófia (M. Z.) zmihancsik@idg.hu
Sánta András – asanta@idg.hu
Süllő Gábor – gesullo@matvet.net
Zimányi Katalin (Z. K.) kzimany@idg.hu
Korrektor:
Viora Kálmán – kviora@idg.hu

Szerkesztési titkárok:
Erdő Szilvia – szerdes@idg.hu
Gáspár Ernő, Keszler Sándor, Kun György,
Pókai Károly, Radnóti Ágnes, Szegvári Éva
Grafika:
Dániel András
Felnél illusztráció:
Jekes Z. Gábor
Szerkesztőség:
1012 Budapest, Mátyás u. 17.
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-0337, 356-0691, 356-8291
Telefax: 356-9773
Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>
Szerkesztőségünk a közérdekű lehetőségek szerint gondoskodik, de nem vállalja azok visszatérítését, megőrzését. A Computerworld-Számítástechnika és mellékleteiben megjelent valamennyi cikk (eredetben vagy fordításban), minden megjelölt képet, ábrát, táblát, szerzői jog véd. Bármely másolás jogszelvény, nyilvános vagy üzleti felhasználás kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Hirdetési felvétel:
IDG Kereskedelmi Iroda
Irodavezető: Sándor Károly – ksandor@idg.hu
1012 Budapest, Mátyás u. 17. 6. em.
Levelezni: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-8691
Telefon/telefax: 372-0191
A hirdetések a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezel, de tartalmukban nem vállal felelősséget.
Terjesztési csoport:
Vezető: Nagy Krisztina – krisztina.nagy@idg.hu
1012 Budapest, Mátyás u. 17. 6. em.
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon/felkötés: 322
Zöld szám: 06-80-200-263
A lapot a HIRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkereskedelmi Rt., alternatív terjesztőnk, egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik; megvásárolható az újságárusoknál is. Egyes számok ára 230 Ft, előfizetésenként 192 Ft. Előfizetés a kiadó terjesztési osztályán, a hírlapüzletben, valamint a vidéki postahivatalokban. OTP bankkártyával rendelkező olvasók az InterTickettel is előfizethetnek a 266-0000-s számon 9 és 20 évi körtől. Előfizetési díj egy évre 994 Ft, fű évre 4992 Ft, negyedévre 2496 Ft.
Műszaki vezető: Birkas Imre – ibirkas@idg.hu
Telefon/felkötés: 308
Nyomja: a MESTERPRINT Kft.
1191 Budapest, Vák Botyán u. 30-32b
(0010)32
Felnél vezető: Szilágyi Tamás igazgató

A Computerworld-Számítástechnika az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadványi csoportjából, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Bekötő hirdetésekkel, az IDG News Service információt az IDG ügyfélállítást folyamatosan frissítik. Lapunkat a MATESZ osztja.

MATESZ

Az IDG fontosabb kiadványai:
Ausztrália: *Computerworld Australia*, *Australian PC World*; Ausztria: *Computerwelt Österreich*; Dánia: *Computerworld Danmark*; Egyesült Államok: *Computerworld*, *Digital News*, *Federal Computer Week*, *InfoWorld*, *Network World*, *PC World*, *Public*; Egyesült Királyság: *Macworld*, *PC Business*, *Public*; Finnország: *MikkoPC*, *Tietoliikenne*; Franciaország: *InfoPC*; Németország: *LAN Magazin*, *Internet*; *Computerworld/PC World*; Japán: *Computerworld/Japan*; Kanada: *InfoCanada*, *Network World Canada*; Kína: *China Computerworld*, *PC World China*; Németország: *Computerworld*, *PC Web*, *PC Weeks*; Norvégia: *PC World Norge*, *Computerworld/Norge*; Olaszország: *Computerworld Italia*; Oroszország: *Computerworld/Moscow*, *PC World*, *Networks*, *Spazhobol*; *Computerworld España*, *PC World*, *Public*; Svájc: *Computerworld Schweiz*; Svédország: *Computer Sweden*, *Micro-Datum*, *Linnet PC World*; Tajvan: *Computerworld*

IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA

MEGRENDELŐLAP

Előfizetéssel megrendelem a
Computerworld-Számítástechnika
nemzetközi informatikai hetilapot példányban,

egy évre: 9984 forintért
 fél évre: 4992 forintért
 negyedévre: 2496 forintért

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

A megrendelőlapot az alábbi címre kérjük visszaküldeni:
IDG Lapkiadó Kft.
1537 Budapest, Postafkö 386 • Fax: 356-9773



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

SYNERGON

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP

2000. MÁJUS 23.

Hagymahéjszerű növekedés

Sokak szerint az elektronikus kereskedelem magyarországi fejlődésében az infrastruktúra hiánya a leginkább fékező erő. Czákó Ferenc, a Synergion vezérigazgató-helyettese szerint azonban korántsem elegendő csupán az eszköz-állomány növelése, ez egyoldalú fejlődést és csekély eredményeket hozna.

– Az e-Europe indítvány elfogadásával az Európai Unió az informatikai társadalom kialakítása mellett tette le a voksát. Ön hogy vélekedik a magyar törekvésekről?

– A kormányzati törekvésekkel kapcsolatban azt láthatjuk, hogy az informatika érzékelhetően fellékelődött Magyarországon – gondolok itt például arra, hogy a Széchenyi- vagy a Neumann-program egyre nagyobb része kapcsolatos az informatikával. De utalhatok a hivatalosan még ki nem vezetett, de már több helyen megemlélt informatikai kormánybiztosra is: e poszt is a kormányzati szerepvállalás erősítésére utal. Az Unióhoz való közeledés, a határvédelmi megoldások, a bűnügyi és egyéb nyilvántartások informatikai támogatása vagy az állampolgárok „egykapus” kiszolgálási elve, az okmányirodák létrehozása kapcsán is látható, hogy elmozdulás történt a kormányzat oldaláról. Az előbbieket mindegyike komoly informatikai projekteket takar. Ezek nagy része természetesen még nem ér el az állampolgárokig: a növekedés hagymahéjszerű. Biztos, hogy a magyar törekvések nagyon hamar követik majd a jelenleg látható EU-kezdemenykezéseket vagy az Egyesült Államokban már megvalósult gyakorlatot. Ezekhez bizonyos feltételeket meg kell teremteni. Ilyen például a megfelelő számítógép-ellátottság, és még önmagában ez sem elegendő, mert az eszközök hatékony kezelését is meg kell tanulni. Oktatásra, széles körű tájékoztatásra is szükség van. A kormányzatnak és a törvényhozásnak emellett ki kell alakítania a belső feltételeket is, ilyenek például a digitális elektronikus aláírásra vagy az elektronikus fizetési rendszerre vonatkozó szabályok. Természetesen lehet lassúnak vagy gyorsnak értékelni a folyamatokat. Nyugat-

hoz viszonyítva mindenképpen lassúak, a kelet-európai régióhoz képest jól állunk. A fejlődés dinamikáját nehéz megítélni, véleményem szerint sok múlik a következő 6-12 hónap kormányzati lépésein.

– Mennyire elfogadható az a támogatási módszer, amely a számítógépes feladatokat a második sorba szorítják. Igaz, ez a régióban is?

– Én nem így látom. Inkább az a jellemző, hogy bizonyos termékcsoportokban az internetes kereskedelem könnyebb, mint a hagyományos, így versenyhelyzetet teremt. Ilyen terület lehet a könnyen szabványosítható termékek adásvételére és gyártására, a szolgáltatás oldaláról pedig ilyen lehet a már említett turizmus is. Nehezen tudom ezzel szemben elképzelni, hogy egy vásárló, mondjuk, egy pulóvert támogatás nélkül, interneten keresztül vegyen meg.

– A vállalkozások közötti tranzakciók miben fognak különbözni a már ismert EDI-től? A zárt kereskedelemben mindegy, hogy EDI-t vagy webböngészőt használunk.

– A kérdés ennél mélyebb. Az EDI pusztán technológia, és nem üzleti modell. Az interneten azonban a fogyasztók – ahogy mondani szokás – hétszer huszonnégy órában fognak szolgáltatásokat és termékeket keresni, és ettől a teljes ellátási láncnak meg kell változnia. Az állandó igény optimális ellátási láncot fog kikényszeríteni. A teljes üzletmenet összekapcsolódik, és ez nem megy zárt körű beszállítások mellett.

– Önök mint szállítók mennyire használják az elektronikus kereskedelem megoldásait?

– Természetesen használjuk őket. Több mint két éve interneten keresztül adjuk fel megrendeléseinket

csalatos feladatokat a második sorba szorítják. Igaz, ez a régióban is?

– Én nem így látom. Inkább az a jellemző, hogy bizonyos termékcsoportokban az internetes kereskedelem könnyebb, mint a hagyományos, így versenyhelyzetet teremt. Ilyen terület lehet a könnyen szabványosítható termékek adásvételére és gyártására, a szolgáltatás oldaláról pedig ilyen lehet a már említett turizmus is. Nehezen tudom ezzel szemben elképzelni, hogy egy vásárló, mondjuk, egy pulóvert támogatás nélkül, interneten keresztül vegyen meg.

– A vállalkozások közötti tranzakciók miben fognak különbözni a már ismert EDI-től? A zárt kereskedelemben mindegy, hogy EDI-t vagy webböngészőt használunk.

– A kérdés ennél mélyebb. Az EDI pusztán technológia, és nem üzleti modell. Az interneten azonban a fogyasztók – ahogy mondani szokás – hétszer huszonnégy órában fognak szolgáltatásokat és termékeket keresni, és ettől a teljes ellátási láncnak meg kell változnia. Az állandó igény optimális ellátási láncot fog kikényszeríteni. A teljes üzletmenet összekapcsolódik, és ez nem megy zárt körű beszállítások mellett.

– Önök mint szállítók mennyire használják az elektronikus kereskedelem megoldásait?

– Természetesen használjuk őket. Több mint két éve interneten keresztül adjuk fel megrendeléseinket

– Önök mint szállítók mennyire használják az elektronikus kereskedelem megoldásait?

– Természetesen használjuk őket. Több mint két éve interneten keresztül adjuk fel megrendeléseinket

a Ciscónak, interneten keresztül konfigurálunk eszközöket. Dolgozunk azon, hogy ügyfeleinknek elektronikus úton nyújtsunk tájékoztatást, és ez nemcsak a termékekre, hanem projektállapotokra is vonatkozik. Nagyon sok olyan tudásmenedzsment- vagy CRM-alkalmazást használunk, amely „keresztülér” a cégen. Sok gyártónk már nemcsak a B2B-, hanem az ügyfélkapcsolati oldalon is fejleszteni kezdett. Más kérdés persze, hogy mikor érnek el olyan színvonalat, mint a DHL vagy a UPS, ahol meg tudják mondani, hogy egy folyamat éppen hol tart. Ehhez azonban sok tudás, tapasztalat és pénz kell.

– Mérhető eredményeket hoznak az önök által alkalmazott megoldások?

– Részben igen, részben nem. Bizonyos projekteinkről még nem szeretnék nyilatkozni: nincs meg mindenhez valamennyi adatunk. A legtöbb megoldásnak akkor van értelme, ha eredményük mérhető. Másik oldalról viszont nem minden lehet számolni, hiszen egy egy megoldás versenyképességét miatti jelenik meg egy cégnek. Például azok a bankok, amelyek nem kínálnak az interneten keresztül banki szolgáltatásokat, fokozatosan lemaradnak. Hasonlóképpen, azok a vállalatok, amelyek nem fordítanak figyelmet integrált ügyfélszolgálati megoldás kialakítására, ki fognak szorulni a piacról.

Kellemen Zoltán



Czákó Ferenc

tástechnikai eszközállomány lakossági bővítését különféle adókedvezményekkel támogatná?

– Egy ilyen kezdeményezés egyértelműen a hardvergyártóknak kedvez. Én a kiengesztelődött, organikus növekedés híve vagyok. Ha csak az infrastruktúrára költünk, nem biztos, hogy a befektetés meghozza a kívánt eredményt. Ez leszűrhető a magyarországi informatikai projektek tapasztalataiból is. A magyar projektek jó része hardverközpontú, és a döntésekben számottevő súlyt kap a beszerzési ár. Sokkal kevesebbet törődnek az oktatással és a bevezetéssel.

Párhuzamot lehet vonni a magán-szférában elindított projektek és a központi informatikai infrastruktúra fejlesztései között: a magyarországi projektek túlnyomórészt hardverközpontúak. Minőségi, magyar nyelvű tartalom nélkül, önmagában a számítógép-ellátottság növelése nem jelent előnyt, az eszközállomány mindössze az asztal egyik lába. Nagyon fontosnak tartom azt az ökoszisztémát, ahol teljes rendszerek, tartalom, azaz egész értékláncok kerülnek fel az internetre. Példa lehet erre a turizmus.

– Infrastruktúra nélkül viszont nem indul be a privátszféra, amely a tartalmat szolgáltatná.

– Ez nem tyúk-törés kérdés. Az eredményekhez mind a tartalom, mind az infrastruktúra fejlődésére szükség van. Előfizetők nélkül természetesen nehéz minőségi tartalmat szolgáltatni. Ha azonban a külföldieket kedvezményekkel csak a számítógép-eladások nőnek meg, akkor az angol nyelvű interneten

– Egyes vélemények szerint a magyar piacon tevékenykedő vállalatok – ezek közül is a nagyobbak – túlnál el vannak foglaltva a fő tevékenységükkel, a világhálónak kap-

– Önök mint szállítók mennyire használják az elektronikus kereskedelem megoldásait?

– Természetesen használjuk őket. Több mint két éve interneten keresztül adjuk fel megrendeléseinket

A külföldiek be fognak jönni: ha tetszik, ha nem

Az elektronikus kereskedelem újfajta üzleti modelleket kényszerít a piac szereplőire. Milyen esélyeik vannak a magyar cégeknek az EU-csatlakozással várhatóan nálunk is megjelenő új kereskedelmi formák közepette? Vajon megfelelnek-e a meglévő ERP-megoldások az új modelleknek? E kérdések hátterét világította meg Göndör László, a Synergion ERP-divízióvezetője.

Egyes vélekedések szerint az elektronikus kereskedelem új üzleti modelleket hoz, ezeknek megfelelően újra kell tervezni az ERP rendszereket is. Göndör László szerint viszont az ERP alapvető feladatai nem változnak meg, így újratervezésre semmi szükség. Az anyagmozgás követése vagy egy számla és egy beszerzési megbízás összevetése ugyanúgy folyik majd, mint eddig. Igaz ugyan, hogy az elektronikus üzleti modellben elmosódik a határ a környezet és a vállalat belső folyamatai között. Rövidülnek az információ-

csatornák a vevők és a szállítók között, ezáltal olyan szervezet jön létre, amelyen belül a beszállító rendszerei kommunikálhatnak a vállalatirányítási rendszerekkel.

Az ERP rendszereket azonban nem kell újratervezni – egyszerűen új felületekkel egészülnek ki. Ennek eredményeképpen hátréba szorúlnak az adat rögzítéssel kapcsolatos feladatok, mivel az adatbevitel intraneteken vagy extraneteken keresztül zajlik majd. Egyébként a vállalatirányítási rendszerek gyártói már elkezdtek olyan felületeket gyártani a szoftvereikhez, amelyek

megfelelnek az elektronikus üzleti elvárásoknak. Az üzleti tervezés azonban a Synergion értékelése szerint nagy valószínűséggel meg fog változni.

Mostanáig egy vállalat a belső gazdasági folyamatait figyelembe véve kalkulált. Az elektronikus kereskedelemben megjelenő ellátási-lánc-megoldások viszont arra fogják kényszeríteni a piaci szereplőket, hogy az egész lánc szintjén tervezzenek, attól függetlenül, hogy a folyamat résztvevői különálló jogi személyek.

(Folytatás a III. oldalon.)

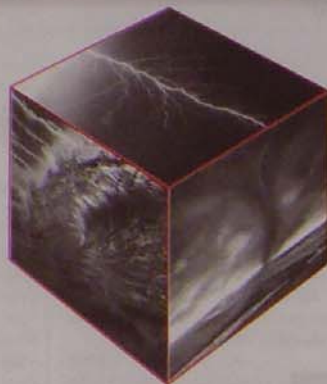
A Computerworld-Számítástechnika Synergion mellékletének elkészítésében közreműködtek:
 Felelős szerkesztő: Szlebig Andrea
 Szerkesztő: Varga János
 Tervezőszerkesztő: Szegvári Éva
 Felelős kiadó: Biró István,
 az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.
 ügyvezetője

The Power to Develop

iDevelop 2000
Presented by **OTN**

Prága, 2000. június 21-22.

Minden résztvevő egy Internet Fejlesztő Szoftver csomagot kap ajándékba.



4 szekció

- több mint 30 technikai prezentációval
- Oracle8i – Adatbázis az internet alapú számítástechnikához
 - e-Business portálok fejlesztése
 - e-Business alkalmazások fejlesztése Java és XML felhasználásával
 - e-Business gyors képzés

9 interaktív szekció

- plenáris előadás
- technikai workshop
- technológiai bemutató



Helyek korlátozott számban! • Kedvezményes jelentkezés május 31-ig!

• A hazai felhasználóknak teljeskörű utazási csomagot ajánlunk, amely tartalmazza az útiköltséget, a szállás költségét, és a programokon való részvétel költségeit. További információ: 224 1700

ORACLE
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

Részletes tájékoztatást, árakra vonatkozó információt és a jelentkezési lehetőséget megtalálja a

<http://technet.oracle.com/idevelop>

© 2000 Oracle Corporation. All right reserved. Oracle is a registered trademark, and Software Powers the Internet, iDevelop 2000 and Oracle8i are trademarks or registered trademarks of Oracle Corporation. Other names may be trademarks of their respective owners.

Sponsored by



21102

Vannak dolgok, amit néha elfelejtenek közölni a vállalatirányítási szoftverekről.

Van kedve változtatni? Próbálja ki, tud-e így vezényelni!

Önök nincs más dolga, mint a karmesteri pálcát kezébe venni, könnyed mozdulattal inteni, amelyre a zenekar harmonikusan elkezd játszani.



A J.D. Edwards rendszerei a hangszerek, a Synergion pedig az összhangzat biztosítéka.

Hagyományos felfogásban egy vállalat úgy működik, mint egy zenekar. Optimális esetben minden egysége egyformán kiemelkedő, vezetőjének csupán az a feladata, hogy jó karmesterként vezényelje ezeket az egységeket a munkájukat. Hogy ez mekkora feladat, Ön is jól tudja.

A J.D. Edwards azonban a vállalatot egyetlen zenekarként kezeli, amelyben minden egység összefügg a nagy egészsel.

Nincsenek a szervezetben elszigetelt egységek, zárványok. Ráadásul itt minden hangszer egyedi célra, folyamatra tervezett.

Hogyan lehetséges ez?

A J.D. Edwards könnyedsége és funkcionalitása olyan megoldást kínál, amelyet Ön a környezetére alakít bármilyen is az a környezet. A J.D. Edwards pedig az intelligens modulók egyedi, cégre szabott beállítása révén lehetővé teszi, hogy Ön megszólaltassa ezt a különleges együttest és mindent el tudjon vele játszani, amit hallani kíván. Magyarországon az Ön J.D. Edwards partnere a Synergion Informatika Rt.

Az általunk kínált üzleti megoldás működőképességének bizonyítéka, hogy a J.D. Edwards rendszereit a világ közel 100 országában több mint 5000 vállalatnál telepítették.

JDEdwards



Magyarországon többek között a következő cégek használják:

Alterra Építőipari Kft.
ARVIT Hűtőipari Rt.
Carnaud Metalbox Magyarország Csomagolóipari Kft.
Danone Tejtermékgyártó és Forgalmazó Kft.
Denso Manufacturing Hungary Ltd.
DKG-East Rt.
Kész Kft.
Electrolux Lehel Hűtőgépgyártó Kft.
Magyar Aluminium Rt.
Primagáz Rt.
STYL Ruhagyár Rt.
Synergion Informatika Rt.

További információért keresse a Synergion szakembereit:
tel.: 399-5500
e-mail: jde@synergion.hu

SYNERGION
A megoldásszállító.

ONE WORLD

Synergion Informatika Rt. ■ 1047 Budapest, Baross u. 91-95. ■ Tel.: 399-5500 ■ Fax: 399-5599 ■ E-mail: jde@synergion.hu ■ www.synergion.hu

21105

CRM – arcot adni a vevőnek

A cégek életében egyre nagyobb szerepet kapnak az interneten realizált üzletek. Ugyanakkor kezdenek kimerülni az extenzív bővülés lehetőségei, ez pedig azt jelenti, hogy piaci részesedést, nyereséget csak a versenytársak rovására lehet növelni. Ilyen körülmények között a vállalatok számára létfontosságúvá vált az ügyfelek, különösen a nyereséget hozók megtartása – vezet be az ügyfélkapcsolat-menedzsment (CRM) rejtelmébe Somogyi Imre, a Synergon üzletiintelligencia-rendszerek üzletágának vezetője.

Általános tapasztalat, hogy – mivel a vevők nagy része „vesztéses” – az ügyfelek 10-15 százaléka hozza a nyereség több mint 100 százalékát. A feladat így kettős: egyrészt ki kell találni, melyek a nyereséget eredményező ügyfelek, másrészt, ha lehet, minden meg kell tenni ezek megtartása érdekében, hiszen – a költséges marketingakciók és reklámkampányok, illetve a hosszú megtérülési idő alatt kieső bevétel miatt – sokkal többre kerül egy új nyereséges ügyfél megszerzése, mint a meglévő megtartása. Ezt a folyamatot egykeznek támogatni a CRM-megoldások.

A vállalatok számára tehát egyre fontosabb lesz, hogy ügyfeleik jól érezzék magukat üzleti kapcsolataikban, s ez egyre inkább igaz Kelet-Európában is. Jelenleg a cégek belső folyamataikat már kellő mértékben számítógépesítették, ugyanakkor a vevőkről szóló információk a vállalatok belül csak elszórván találhatók meg.

A CRM-megoldások azt segítik elő, hogy a vevőről egységes kép alakulhasson ki a cégen belül, függetlenül attól, hogy az információ milyen csatornán jutott el a céghez. Az információt szállíthatja közvetlenül egy kereskedői csapat, bejöhethet a call centeren keresztül, de áramolhat az elektronikus média – e-mail, a honlapon történő barangolás – útján is.

A CRM révén ezek az információk közös, strukturált adatbázisba kerülnek, s amikor a vevő legközelebb kapcsolatba kerül a céggel, a kapcsolattalvevő szinte másodpercek alatt számítógépe képernyőjére „várakozolja” az ügyféllel kapcsolatos összes tudnivalót.

Ezek alapján egy értéknövelő ügyfélszolgálatos bizonyos keretek között dönthet a szolgáltatás kiterjesztéséről. Például ha az ügyfél számláján folyamatosan nagy összegű követelés jelenik meg, az operátor olyan befektetési konstrukciót ajánlhat fel, amellyel mindketten jól járnak. Vagy ha kiderül, hogy az ügyfél az interneten érdeklődött egy termék iránt, lehet azt részletesebb ismeretű keretében ajánlani neki. Lehet teste szabott marketingkampányokat is tervezni: ha például az ügyfél elérte a 30 éves kort, s megfelelő havi áttalással rendelkezik számlájára, felszólítás nélkül fel lehet ajánlani neki lakásépítési kölcsönt. Ha a CRM jól működik, a cég az ügyfelet nem arctalan tömegből kiemelt arctalan vevőnek tekinti és kezeli, hanem XY-nak, aki ily módon teljesen fazonra igazított szolgáltatáshoz jut.

A CRM-nek ez az oldala lényegében az adatok konszolidálását, strukturálását és a vevő érdekében történő felhasználását jelenti. A CRM másik jelentős területe a vevőkről felhalmozott információkat

hasznosítja okos módon. Ez különböző olyan lekérdező eszközök használatát feltételezi, mint például az adatbányászat. Ennek révén rejtett összefüggések tárhatók fel a ve-



Somogyi Imre

vők szokásai, paraméterei és jellemzői között, s ez hozzájárulhat ahhoz, hogy egy cég ügyfeleket hódítson el a versenytársaktól, egy terméket célzottan vezessen be, vagy árukapcsolási lehetőségekre jöjjen rá.

Ezeket az alkalmazásokat leginkább a nagy ügyfélbázissal rendelkező cégek hasznosítják sikerrel, ilyenek például a távközlési társaságok. Ezek a vállalatok egy-egy új termék bevezetésekor megszendezik a piacot, és adatbányászati módszerekkel megkísérik meg-

ni, van-e összefüggés a megkérdezettek kereseti, családi stb. viszonya és a termékkel kapcsolatban adott igen/nem válaszok között. Ha van, akkor a vevői adatbázisból ki tudják választani, kik ezek, miáltal a termék marketingjét célzottan, a szokványos költségeknek esetleg a tízedért el lehet végezni. Automatikus marketingprogramot is „rá lehet eresztani” az adatbázisra; ekkor a vevő életkorában, jövedelmi viszonyaiban stb. bekövetkező változások esetén automatikusan kínálunk egyéni szolgáltatást. Más lekérdező eszközökkel tényleges adatokat össze lehet kapcsolni a jövedelmezőségi adatokkal, fel lehet deríteni, melyik ügyfélszegmens jövedelmező a cég számára.

A Synergon hosszú keresést után az Oracle CRM-termékeit választotta mint ügyfelei számára kifizető megoldást. Részben azért – mutatott rá Somogyi Imre –, mert az Oracle elég hangsúlyozottan jelen van Magyarországon, tehát a támogatás magas szinten van biztosítva, részben pedig azért, mert általános, szinte minden csatornára kiterjedő megoldást kínál. Az sem elhanyagolható tényező, hogy a világcég nagy összegeket fektet a termékcsoporthoz, fejlesztésbe, támogatásba, minőségének javítására, mert nagy potenciált lát benne. A Synergonnak annyira megtetszettek ezek az alkalmazások, hogy házon belül is

telepítették az egyik modult; mintegy három héttel ezelőtt kezdett el működni az Oracle Sales Force Automation (SFA) rendszere. Ennek révén az értékesítési vezetők világosan látják, mi történik az egyes kereskedők tevékenységében; nyomon követhetik, hogyan lesz egy lehetőségéből szerződés, s ki lehet deríteni a kudarc okát is. A pontos adatok birtokában pedig a korábbiaknál jóval pontosabban lehet előre jelezni az értékesítés alakulását. A Synergonnal ez azért fontos, mert a vevőforrás-allokációt több hónapra előre el kell végezni, s ez csak a kereskedelmi előrejelzések alapján történhet meg.

Az ügyfeleknek történő bevezetésről Somogyi Imre elmondta, már folytak komoly tárgyalások, pályázatok jelentek meg. Különösen nagy az érdeklődés a pénzügyi és a távközlési szektorban a CRM-megoldások iránt, mivel ezeknél – a sok hasonló termék miatt – a legelősebb a verseny, s nincsenek hiány anyagi forrásoknak sem. E szektorok ismereték a legkorábban, hogy a kiszolgálás minősége dönti el: megmarad-e a cégnek az ügyfél. Más ágazatoknál Somogyi Imre szerint egy-két éven belül terjedt át a CRM, a kormányzatban, a közigazgatásban viszont erre hosszabb ideig kell várni – a folyamatokat itt talán felgyorsíthatja az Európai Unióhoz való csatlakozás.

A Synergonnal komoly ismerkedés folyik az Oracle CRM-moduljaival, s ezt a szoftvergyártó is támogatja közös marketingakciókkal és rendezvényekkel. Nem szabad elfelejteni ugyanakkor azt sem, hogy a Synergon kereskedői olyan termékeket árulnak, amelyekről teljes mértékben első kézből szereznek tapasztalatokat, mivel maguk is használják őket.

Mártonffy Attila

A külföldiek be fognak jönni: ha tetszik, ha nem

➤ Folytatás az I. oldalról.

Göndör László szerint az együttműködés nem lehet meglegelés kérdése. Az egész elektronikus üzletvitel a nyitottságra épít. A modell célja, hogy minél gyorsabban lehessen reagálni a vevők igényeire. Ha a vállalatok információt tartanak vissza, akkor az időbe kerül, és ha ez az idő értékes, akkor az anyagi veszteséggel jár. Már ma is ellátási láncok versenyeznek egymással a piacon. Például a nagy bevásárlóközpontok az árban már nem nagyon tudnak versenyezni, marad tehát az időtényező. A központok mérete olyan nagy, hogy egy cégen belüli optimalizáció már kevés, az egész beszállítói lánc hatékonyságát kell javítani.

S bár ezek a piaci körülmények még nem igazán jellemzők Magyarországra, Göndör László szerint nálunk is meg fog indulni a változás. Egyfelől a nagy multik hozzák magukkal a nemzetközi piaci tapasztalatokat, és erőltetni fogják az ellátási lánc átalakítását itt is. Tapasztalható volt ez például egy beszállítói konferencián is, ahol a GE kinyilvánította, hogy beszállítóival kizárólag interneten fog kommunikálni. Ez a fajta viselkedés pedig láncreakciót indít el. S az infra-

strukturális korlátokon túl a folyamatok elé akadályt gördítő vezetési szemlélet is előbb-utóbb szükségképpen megváltozik: a vállalatoknak fel kell ismerniük, hogy a mul-



Göndör László

tiak által gyakorolt, kezdetben még finom presszió igazából versenyelőnyt jelent. Ehhez Göndör László szerint olyan vezetők kelljenek, akik stratégiailag kezelik az információ-technológiát.

Visszatérő kérdés, hogy milyen költségtényezői vannak az ERP elektronikus üzletviteli kiegészítésének, illetve mennyire lehet mérni a megtérülést.

A Synergon gyakorlati tapasztalatai azt erősítik meg, hogy egy hagyományos ERP rendszer körülbelül 30 százalékkal már lehet valamit kezdeni. Persze egy teljes ellátási lánc és egy CRM-megoldás sokkal többre kerül, akár meg is haladhatja egy ERP-projekt költségét. Akkor mérhető egy elektronikus üzletviteli megoldás, ha a vállalat tudja, hogy miibe kerül neki az idő. A hagyományos megoldásokhoz képest egy elektronikus üzletviteli modellben legalább 50 százalékos időmegtakarítást lehet elérni, és ez komoly megtérülést jelent.

Az ERP rendszer felének megfelelő összgeből egy megrendelő az eddiginél jóval gyorsabb választást bízhat, és ez növeli a megtérülést, a készletforgási sebességet, azaz megtakarításokat eredményez. Göndör László számítási szerint egy átlagos forgalmú cég 50 milliós beruházása másfél év alatt megtérül. És ebből a szempontból el-tűnnek a határok is: mind magyar, mind pedig nemzetközi környezetben érvényesülnek ezek az arányok. Ma már nem lehet lokális piacon gondolkodni. Ahogy belépünk az Európai Unióba, a kis- és középvállalatok ezernyi versenytárral fognak találkozni. Az elektronikus kereskedelem nemcsak az információ-

kötöttséget oldja fel, de a lokális jellegűt is. Eltűnik a nemzeti piac, és az eddigi külpiaci szereplők be fognak jönni, ha tetszik, ha nem.

Az elektronikus kereskedelem területén másfajta felkészültséget és tudást is igényel. Jelentőse válik a jó megoldások kiválasztásának képessége – a hardveres és szoftveres ismeretekben, valamint a rendszerintegrációk kivül megerősödik a tanácsadás is. Mindenki tudja, hogy lesz elektronikus kereskedelem, de kevesen tudják, hogyan lehetne a benne rejlő lehetőségeket minél jobban kihasználni. Ehhez tanácsadás kell. A tanácsadásnak össze kell tudnia kombinálni az üzleti tapasztalatokat a technológiai lehetőségekkel. Ez nagy változást hoz és hozott eddig is a munkaerőpiacon. Bár nem készült felmérés, de Göndör László úgy véli, hogy a '90-es évek elején a szakemberek 90 százaléka informatikai végzettségű volt. Ma egy vállalat szakembereinek 30-40 százaléka többdiplomás, és inkább közgazdász-műszaki, mint informatikus végzettségű. Informatikusokra persze továbbra is szükség lesz, de a fejlődés olyan gyors, hogy a műszaki lehetőségek és az üzlet közötti transzformáció üzleti ismeretekkel rendelkező, informatikához értő embereket igényel. Ki fog alakulni

Magyarországon is, hogy a rendszerintegrátorok nyomulnak be az üzleti tanácsadási területre.

Eddig Magyarországon csak a nagyobb vállalatok vagy bizonyos szektorok engedhettek meg maguknak komoly ERP rendszereket. Az elektronikus kereskedelem ugyanakkor nem létezik ERP rendszerek nélkül. Komoly probléma a mai hazai viszonyokban, hogy az a középvállalati kör, amelynek tagjai a multik beszállítóiként tevékenykednek, vélhetőleg rákényszerül az elektronikus kereskedelmi megoldásokra. Ezek jó részének azonban még ERP rendszerre sincs. A jelenlegi középvállalatok nagy hányada a '90-es évek szülője, kisvállalkozásként indultak el egy jó termékkel, megfelelő időben. Most e cégek többsége a túlélésre rendezkedik be, és nem biztos, hogy marad idejük az energiájuk a stratégiával is törődni. Azok élnek majd túl az EU-csatlakozást, amelyek elég koncepciózusak voltak, és megtalálták a finanszírozás eszközeit. A jelek szerint a középvállalatok döntéshozói számára az informatika ma még nem stratégiai tényező. Göndör László szerint az elektronikus kereskedelem akkor fog jobban terjedni, ha a vezetési szemlélet idomul hozzá.

K. Z.

Versenyben az internettel

Egy Forma-1 versenyautót alig két másodperc alatt fel lehet gyorsítani 100 kilométer/órás sebességre. De vajon mennyi idő kell, amíg egy hagyományos módon üzemelő vállalkozást felgyorsítanak az internetes világ tempójához? A Synergon szerint erre 100 nap bőven elegendő.

Ev elején dolgozta ki és pár hete jelentette be a Synergon a „100 nap alatt az internetre” ajánlatát. Ez nem más, mint egy olyan szolgáltatás, amelynek során internetes áruházat építenek ki és üzemelnek be az ügyfélnek, mellé Schadt György, a Synergon Elektronikus Kereskedelem csoportjának csoportvezetője.

Egy elektronikus áruház kialakításánál általában két módszer jöhet szóba. Az egyik szerint neki lehet állni a klasszikus fejlesztési módszerekkel: így a felhasználó az igényeit maradéktalanul kielégítő rendszerhez jut, viszont meglehetősen drágán és sokáig. A másik utat választotta ebben az ajánlatában a Synergon: igyekezett minél több kész elem felhasználásával felgyorsítani és egyszerűsíteni a munkát. Ennek eredményeképpen született meg az a csomag, amely egyaránt tartalmaz szoftvereket, hardvereket, hálózati elemeket, illetve szolgáltatásokat. A gyorsaság az internetes gazdaságban élet-halál kérdése lehet, ezért nem nagyon érdemes hosszadalmas fejlesztésekbe bocsátkozni.

Egy internetes áruház, az elektronikus kereskedelem alapjai, működésének logikája nagyjából egységes mindenütt a világon, így ezekre a feladatokra kiválóan felhasználhatók az előre elkészített termékek. Ennek megfelelően a Synergon csomagjában is többségben vannak a kész, a csak beállításra igénylő elemek: ilyen a kereskedelmi szoftver, a hardverplatform, igény szerint az internetes kapcsolat, de még a tanácsadás és a projektvezetés is. Ezek a késztermékek adják a csomag 80 százalékát, és csupán a maradék 20 százalékot – elsősorban a grafikai részleteket és a háttérrendszerekkel való kapcsolatot – kell kifejleszteni.

Ami a „konyhakész” termékeket illeti, szofteordalton az Intershop és a Microsoft alkalmazásaiból lehet választani. Az Intershop négy változata az igények rendkívül széles skáláját tudja kielégíteni, mondja a csoportvezető: az egyszerűbb internetes áruházaktól a hipermodern online plazzáig minden lehet építeni a segítségükkel. Ráadásul az ár is kedvező, és jól kipróbált termékek, több mint 100 ezer licenccel adtak már el belőle szerte a világon. Ha a felhasználó több, nem szokványos elemet is kér áruházába – előfordult már, hogy valaki a lízing-szerződés megkötését is be akarta építeni a rendszerbe –, akkor rendszerint a Microsoft szoftvereit, a Site Server Commerce Editiont javasolják, mert az rendkívül rugalmas és könnyű hozzá fejleszteni.

Egységessítette a Synergon a hardver-kínálatot is, Schadt György szerint ugyanis a megfelelő hardver kiválasztására is feleslegesen sok idő szokott elmenni. Mind PC-architektúrájú, mind Sun-gépekbeli összeállított három-három konfigurációt, az elíró kapacitásigények kielégítésére. A konfiguráció persze szabadon változtatható, de mégis

van egy olyan alap, ahonnan gyorsan el lehet indulni, időt takarítva meg. Ha még nincs megfelelő internetes kapcsolat, azt a Cisco eszközeivel építik ki.



Schadt György

A projektet úgy állították össze, hogy minél több kész elem legyen benne. Az ügyfélnek részletes kér-

dőveket kell kitöltenie, hogy a Synergon munkatársai minél alaposabban felmérhessék az igényeket. A szolgáltatások között van még a marketing- és logisztikai tanácsadás, valamint a hitelkártya-elfogadás jogi és technikai kereteinek a kialakítása.

Ezek után testre szabni jóformán csak a megjelenést és a háttérrendszerekhez való kapcsolatokat kell. Előbbit a Synergon partnerei végzik, és a munkát itt is segítik azok a sablonok, amelyek keretbe adhatják az ügyfél alakulójában lévő elképzeléseikhez. Utóbbi rendszerint egyedi fejlesztést igényel, hiszen ahány cég, annyi vállalatirányítási rendszert használ. Egyes elterjedt ERP-alkalmazásokhoz (mint az SAP R/3) azonban rendelkezésre állnak szabványos illesztőprogramok, megkönnyítve a munkát. A háttérrendszerekkel való integrációnak több szintje lehet; a leegyszerűbb, amikor a webes rendszer és a vállalatirányítási szoftver között nem valós

idejű és rendszerint kötegel az adatsere, például ha csak árlista érkezik a háttérből. Lehet aztán online integrálni egy-egy funkciót, mint a rendelésvételnél vagy a raktárkészlet ellenőrzésénél, és végül elképzelhető a teljes online integráció, amikor minden fontos funkció beépül az ERP-rendszerbe.

A kész elemek használata nem jelenti azt, hogy a kiépülő rendszer rugalmatlan lenne. A szoftverek beállításával is nagyon sokféle igényt lehet lefedni, de mód van egészen egyedi funkciók kidolgozására is, mint az említett lízingkonstrukció. Egy valamire nem igazán alkalmas ez a csomag, ismerte el Schadt György: azokra az esetekre, amikor a weblapon nem kézzelfogható árut, hanem információt adnak el; ebben az esetben bonyolult módon kell szabályozni az egyes oldalak elérhetőségét, hiszen az azokon megjelenő tartalom lehet az áru. (Az ilyen igényekre más megoldásokat ajánl a Synergon.)

Az ügyfél részéről a projekt nem igazán igényel mást, mint elhatározást, nem kell, hogy pontos tervekkel érkezzen valaki a Synergonba. A már említett kérdőíves módszer jó lehetőséget ad az igények alapos felmérésére. Ennek ellenére van három olyan kérdéskör, amelyet érdemes lehet jó előre átgondolni.

Az első, hogy kiknek szól majd a webhely; a végfelhasználóknak, a partnereknek, esetleg mindkettőnek, ettől ugyanis nagyon függ a funkcióválaszték, de még a weblapok formái megjelenése is. A második, hogy miképp akarja kialakítani a termékek hierarchikus katalógusát, mert nem biztos, hogy a korábbi felosztás megfelel az internetes követelményeknek. Míg a raktárban logikus lehet gyártó szerint tárolni a terméket, az online katalógusban inkább egyéb jellemzőt kell találni; egy csavar esetében sokkal fontosabb lehet a méret, mint a gyártó. A harmadik pedig az, hogy miképp kezeli a cég a partnereit: lesznek-e különleges, kedvezményezett kategóriák, és ha igen, mi alapján számolják a kedvezményt.

Ha az ügyfél hozzáállása megfelelő, és betartja azokat a határidőket, amelyeket a projekt előír neki, bőven belefér a rendszer üzembe állítása a 100 napba, állítja Schadt György.

Sch. A.

Kevesebb a tájékoztatlan

Az utóbbi pár hónapban egyre többen érdeklődnek a biztonsági megoldások iránt – derült ki a Baján Péterrel, a Synergon hardverrendszer divíziójának igazgatójával folytatott beszélgetés során. Az igazgató szerint a növekedés feltehetően az elektronikus kereskedelemmel kapcsolatos várakozásokkal magyarázható.

Kérdésünkre Baján Péter elmondta, hogy a magyar attitűd nem sokban különbözik a más országokban tapasztalható magatartási formáktól. Három részre lehet osztani a biztonsággal kapcsolatos hozzáállást. Az óvatlanok – vagy a nemtörődőségre hajlamosak – úgy hiszik, hogy nincs féltendője. Ez az attitűd általában az első betörésség vagy üzemszavargó jellemző. A második kategóriába azok tartoznak, akik már tudatában vannak a biztonsági problémáknak, és mérlegelik a támadás vagy egyéb baleset esélyeit a biztonsági ráfordításokhoz képest. A harmadik kategóriát a biztonsági feltételeket maximalizáló alkotják. Olyan cégek tartoznak ide, amelyek minél kevesebb kockázatot akarnak vállalni, így inkább betömik az ismert biztonsági réseket. Az utóbbi két kategóriában Baján Péter szerint fennállhat annak a veszélye, hogy a cég nem megfelelő megoldást választ, és ez hamis biztonságérzetet kelt. Magyarországon egyre több cég tartozik az utóbbi két kategóriába, és ez egyértelműen pozitív jelenség. A tájékoztatlanból eredő incidensek Magyarországon már nem jellemzők.

Nincs értelme informatikai biztonságról beszélni ott, ahol bárki szabadon jár-kelhet az épületekben, és különösebb kockázat nélkül loptak – többek között – számítógépet. Baján Péter szerint a fizikai biztonsággal kapcsolatos kérdések a legtöbb helyen tisztázottak. Az adatok biztosítása már egyfajta absztrakciót jelent, és nem nélkülözheti

a szakértők segítségét. A cégek ugyanis sejtik és érzékelik, hogy bizonyos adatok elvesztése esetleg el lehetetleníti a működést, de legtöbbször nem képesek pénzben is



Baján Péter

kifejezni az esetleges kárt, és az sem biztos, hogy fel tudják mérni a védekezés módját és költségeit. Érzékelhetően javul ezen a területen a közép- és nagyvállalati kör hozzáállása, és ebben az attitűdváltozásban a közelmúltban történt incidensek (Synergon-webkiszolgáló, Elender-ügy) meghatározó szerepet játszottak.

Nehéz megbecsülni a piac méretét – válaszolta kérdésünkre az igazgató –, mivel átalakulóban van, a biztonsági tanácsadás sokkal nagyobb hangsúlyt kapott, mint tavaly. A piaci igények kielégítésére a Synergon – biztonsági megoldások üzletága mellett – megindította a nemzetközi szabványok alapján működő és tapasztalatokkal és saját

módszertanral rendelkező biztonsági és vezetői tanácsadás üzletágát.

„A meglepő az – mondta Baján Péter –, hogy az elmúlt két és fél hónapban több érdeklődő jelentkezett, mint tavaly egész évben. Induláskor úgy becsültük, hogy a Synergon az év folyamán 7-10 ügyfelet lesz képes kiszolgálni. Ez meglehetősen pesszimista jóslatnak bizonyult, mivel az elmúlt két hónapban több, mint kétszer ennyien jelentkeztek.” A biztonsági kérdések iránti hirtelen érdeklődés feltehetően az elektronikus kereskedelemmel kapcsolatos várakozásokkal hozható összefüggésbe. A nem várt növekedés másik oka az lehet, hogy a vásárlók megtapasztalhatták: önmagában a biztonsági megoldások megvásárlása nem elegendő, csak a hozzájuk tartozó folyamatokkal együtt felelhetnek meg a várakozásoknak. Az üzletág-igazgató hozzátette: a piac méretét azért sem könnyű megbecsülni, mert ezen a területen vadásznak az olyan tanácsadó cégek is, amelyek a vállalati tanácsadás és BPR tevékenység részeként szintén végeznek biztonsággal kapcsolatos konzultációkat is.

Nem mindegy, hogy az informatikai rendszerre fordított összegnek mekkora hányadát kell a biztonsági feladatokra költeni. Baján Péter szerint a projektek költségvetésében nézve elmozdulás figyelhető meg a korábbi gyakorlathoz képest. Eddig a termék és a termékhez kapcsolódó szolgáltatás – telepítés, konfigurálás, oktatás – dominált a projektnevel, most pedig megjelent a biztonsági

politika, a szabályzatok kidolgozása. Ez a rész néha egy informatikai projekt 20-30 százalékát is kiteszi.

Baján Péter két olyan területet említett, ahol a legtöbbször fordulnak elő általánosnak mondható hibás döntések. Bizonyos szegmensek kivételével (ilyen a pénzügyi szektor is) nem válik tudatossá, hogy a biztonsági kérdések a legfelsőbb vezetésre tartozó ügyek. Csak a felső vezetés adhat ki bizonyos intézkedéseket. Ehelyett sok helyen az informatikai csoport foglalkozik a biztonsággal, annak ellenére, hogy a biztonság és az üzemeltetés feladatai több tekintetben sem férnek össze. Ennek egyik oka a felelősség tudatos áthárítása, másfelől az a hit, hogy az IT-osztály felelőssége elegendő a biztonsági feladatokhoz. Az IT-vezető elég hamar rájön arra, hogy a biztonsági projekt nem az ő felügyelete alá tartozik.

Fontos ugyanakkor az is, hogy ha már egy cég sokat áldozott a biztonsági rendszer megvalósítására, akkor legyen képes figyelmet fordítani dolgozóinak tájékoztatására is: tudjanak a dolgozók arról, hogy az elektronikus munkahelyen tévkenykedők a biztonság részévé válnak. Nagyon fontos, hogy a felhasználók a biztonsági folyamatban ne ellenségek, hanem partnerek legyenek. Felengedhetetlen, hogy a rendszer felkészítőkön kívül tisztában legyenek a kockázatokkal, és ismerjék a rájuk vonatkozó szabályzatot. Ennek hiányában a biztonsági politika frott malaszt marad.

K. Z.

Oktatás a weben, de nem csak a webről

A közelmúltban e-learning néven egy új termékcsoport jelent meg a magyarországi szoftverpaletán. A terület összetevőit és a lehetőségeket Cseh Balázs, a Synergon üzletfejlesztési igazgatója ismertette.

E-learningen a Synergon szerint az internet vagy intranet alapú távoktatást kell érteni, a szakirodalom és a gyakorlat ennek két fajtáját, a



Cseh Balázs

szinkron és az aszinkron módú különbözőt meg. Szinkron e-learning esetén egy virtuális osztályterem képződik: a tanulók egy időben, tanári segítséggel vesznek részt az oktatásban, természetesen mindenki a saját számítógépe előtt ül a virtuális tanteremben. Ebben az esetben tanári segítséggel valósul meg a tananyag megosztása, és az interaktivitás – a műszaki lehetőségek függvényében – egészen magas fokú is lehet. A hallgatók ugyanúgy jelentkezhetnek és kérdezhetnek az óra közben, válaszolhatnak a tanár által feltett kérdésekre, mint az offline (hagyományos) oktatásnál. Természetesen ehhez VoIP-kapcsolat szükséges, és adott esetben akár videokonferenciával is összeköthető ez a megoldás.

Aszinkron távoktatás esetén a diákok önállóan vesznek részt a kurzuson, azaz időbeosztásukat és tempójukat függetleníteni tudják az oktatótól. Ebben a formában is létezik interaktivitás, de ez magába a tananyagba épül be. Vannak előzetes tudásfelmérő kérdések – ezek a tananyag összeállításához szükségesek –, és a tanuló tudásától függően létre lehet hozni elágazásokat, illetve válaszolni lehet kérdésekre is. Egy CD-ROM-os rendszerrel annyiban több, hogy az oktatás köré egy virtuális közösség építhető ki. Ennél a módszerrel is lehetőség van arra, hogy a tanuló elektronikus üzenetek formájában konzultáljon tanárával, vagy létrehozhatók olyan tanulói csoportok, amelyeknek a tanár közös feladatokat ad ki.

Mindkét formára igaz azonban, hogy az oktatás egészét vizsgálva az e-learning mellett mindenképp szükség van hagyományos oktatási elemek megjelenésére is. A Synergonnál kialakult vélemény szerint az oktatási csomagba mindhárom forma (a hagyományos mód, a szinkron és az aszinkron e-learning) beletartozik – az pedig témája változtatja, hogy a köztük levő arányoknak milyennek kell lenniük. Nagyon gyakori például, hogy egy háromnapos tréninget egy egynapos e-learning-előképzéssel, egy egyna-

pos hagyományos képzéssel és egy egynapos távoktatási utóképzéssel váltanak ki, és ez a megoldás a költségek jelentős csökkenését hozhatja magával.

Két olyan terület van, ahol elsősorban alkalmazhatónak látszik az e-learning. Közülük az egyik az információtechnológiai iparhoz kapcsolódó oktatásoké, a különböző végfelhasználói, adminisztrátori, fejlesztői képzéseké. A másik, feljövőben levő terület a készségfejlesztő, csapatmunka-fejlesztő projekteké, s ide sorolhatók a pénzügyhöz, számvitelhez kapcsolódó képzések is.

Az e-learning rendszer technikai-legalján az a tartalom van, amely az adott intézménynek valamilyen formában megvalósítható. A szerzői rendszerekkel lehet feldolgozni és webesíteni a tartalmakat, valamint a hozzájuk kapcsolódó metodológiai réteget, és itt már kettévál a szinkron és aszinkron megoldás. A kettő között e tekintetben az a különbség, hogy az aszinkron feldolgozástól – mivel az anyagnak önállóan kell megállnia a lábán – jóval nagyobb beépített interaktivitásra van szükség, mint a szinkron megoldás ese-

tén. A harmadik szint a speciális programoké: szinkron esetben ilyen például a tananyagmegosztást lehetővé tevő program, ennél a formánál ugyanis a diák be tud avatkozni a tanár gépén levő programokba.

Végül a struktúra egy nagyon fontos, záró eleme a menedzsment-szoftver – feladata a hallgatói regisztráció megoldása, a bejelentkezések kezelése: a hallgató látja, hogy mely kurzusokba léphet be, illetve, hogy a belépésnek milyen feltételei vannak. Ez a program kezeli a különféle felméréseket is, és a kurzusok befejezésekként készül

tesztek eredménye is itt tárolódik. A menedzsmentrendszerből különböző összetett információkat is ki lehet nyerni, ezek a vállalat vezetőségét segítik tevékenységük megvalósításában.

A Synergon elsősorban a vállalati szektor akarja megelőzni ezzel a megoldással. Azoknak a vállalatoknak jó az e-learning, amelyek tudásintenzív tevékenységet folytatnak, gyakran jelentenek meg új termékeket, tevékenységük számítástechnikaigényes, és gyakran változik a munkakörnyezet.

Révész Gábor

Oktatási audit - sikerre vezet



Az "Új gazdaság" korában nehezen képzelhető el egy modern, sikeres piacokonform cég jól működő informatikai háttér nélkül.

Az információ-technológia látványos felütésének köszönhető, hogy a számítástechnika kibontakozott a misztikus homályból és a hétköznapi élet, a munka, a piac természetes részévé vált. Ennek hatására alapvetően megváltozott a vállalatok működése is: előtérbe kerültek az innovatív, költséghatékony eljárások.

Ha ma egy vezető az informatikai hardver- és szoftver-beruházás után kényelmesen hátradől, és várja, hogy a rendszer onta a pénzt a kasszába, még nem érti igazán a rendszerintegráció lényegét és lehetőségeit.

Ezért aztán, ha elmaradnak a várt eredmények, megpróbál bűnbakot keresni. Pedig lehet, hogy csak a felhasználói támogatás nem volt megfelelő.

Statisztikák, példák tömege mutatja, hogy a kellő informatikai oktatás híján mennyire romlik a számítástechnikai rendszer működésének hatástoka.

Olyan ez, mintha venne egy gyönyörű, egyedülálló Stradivari hegedűt, de nem lenne hozzá muzsikusa, aki ezt megszóltatja.

A jól felmért, az adott cég egyedi sajátosságaira szabott, de természetesen a jól bevált általános tapasztalatokon és tudásbázison alapuló oktatás hihetetlenül gyorsan megtérülő befektetést jelent, hiszen a hozzáértő, a rendszerben otthonosan közlekedő szakemberek képesek lesznek a legjobbat kihozni a rendszerből – és önmagukból. Ez pedig az egész céget magasabb fokozatra kapcsolja.

A Synergon minden területen alkalmazza megoldásszállítói szemléletet, azért, hogy partnereivel együtt lehessen sikeres. Ezért fejlesztette ki speciális szolgáltatásait az **oktatási auditot**.

Ennek lényege, hogy partnereink megkapják a megfelelő felhasználói támogatást, azaz a rendszer optimális alkalmazásához szükséges informatikai oktatást. Ezzel nem pusztán időt, energiát és pénzt lehet megtakarítani, de gördülékenyebbé, hatékonyabbá is lehet tenni a munkát.

Az auditálási folyamat öt fő részből áll:

- 1. lépés: a cég informatikai feltérképezése az ügyfél által kívánt mélységben. Tökéletes eredményt ad, ha kiegészül a teljes körű szoftver és hardver auditálással.
- 2. lépés: a vizsgálandó személyek körének kijelölése és regisztrálása
- 3. lépés: "behangolás". A speciális elemző eljárások előkészítése az előző két szakasz eredményei alapján.
- 4. lépés: a felmérés gyakorlati megvalósítása
- 5. lépés: kiértékelés, összegzés.

Végeredményként az ügyfél - a véleményezése alapján elvégzett "finomhangolás" után - komplett csomagot kap kézhez, amely a kért mélységben tartalmazza a megfelelő felhasználói támogatást biztosító oktatási blokkokat.



Oktatási Audit

SYNERGON
A megoldásszállító.

További információk: <http://www.synergon.hu/oktatas>

Synergon Informatika Rt. ■ 1041 Budapest, István út 16. ■ Tel.: 399-9900 ■ Fax: 399-9999 ■ E-mail: oktatas@synergon.hu ■ www.synergon.hu

Egyesült erővel

Partnerek nélkül egyetlen rendszerintegrátor cég sem lehet meg, mint ahogy a gyártóknak is szükségük van a rendszerintegrátorokra. Milyen a Synergon és legnagyobb beszállító, a Synergon Napok arany támogatói – Microsoft, Cisco, IBM – kapcsolata: erről kérdeztük egyrészt Szalóczy Zsoltot, a Synergon vezérigazgatóját, másrészt a partnercégek vezetőit, munkatársait.

Többféle partnere is van a Synergonnak – kezdte Szalóczy Zsolt. Az egyik kategória a technológiai partnereké, a nagy gyártóké. Ők adják azt a technológiát, amit mi rendszerintegrátorként alkalmazunk, tehát nélkülük nem tudnánk vállalni elsődleges feladatunkat, a megoldásszállítást. A másik partner az alvállalkozói kör, bármennyire is nagy a Synergon – 25 különféle technológiai területen 550 szakemberünk van –, soha nem fogja tudni lefedni a teljes információt. A megoldások kiépítése közben gyakran előkerülnek olyan technológiák, amelyekkel mi házon belül nem rendelkezünk: ilyenkor fordulunk ezekhez a partnerekhez, ők rendszerint szoftverfejlesztők vagy egy speciális termék forgalmazói.

Az IBM, a Cisco és a Microsoft kiemelkedően fontos az életünkben, ez a három cég a Synergon legnagyobb multinacionális partnere. A három partnerkapcsolat súlyát jól jellemzi, hogy mindegyikük esetében elértük a legmagasabb partneri státuszt. A Ciscoval nagyon régre nyúlik vissza a kapcsolat, még 1991-ben, Optotransként mi kezd-

tük forgalmazni a termékeit Magyarországon, és azóta is a teljes termékpalettája megtalálható nálunk. Szintén hosszú időre tekint vissza a Microsoft-hoz fűződő kapcsolatunk, egy időben mi voltunk a legnagyobb hazai Microsoft-partner, de most is ott vagyunk az első háromban, különösen ha az összetettebb megoldásokat nézzük, nem a dobozott szoftverek eladását. Azt nem kell bizonygatni, milyen jelentős manapság a Windows-platform, így mi sem engedhetjük meg magunkban, hogy kimaradjunk erről a piacról. Van ugyanakkor Unix alapú megoldásaink is, például az IBM RS/6000-e. Az IBM-mel való kapcsolatunk egyébként nagyon szertétező, hiszen az RS/6000 mellett forgalmazunk a PC-kezt, a vállalati háttér-megoldásokat és különféle szoftvertermékeket. Mindemellett az IBM is nagy rendszer-

integrátor, így van, amikor vetélytársként léptünk fel.

Mindhárom partnerkapcsolatunk-



Szalóczy Zsolt

ban vannak új lehetőségek. A Cisco újabbban „betévedt” a távközlés területére, ahová mi is követni akarjuk.

Ennek egyik első jele, hogy amikor tavaly a Matáv pályázatot írt ki ATM alapú rendszer kiépítésére, akkor a Cisco-t és a Synergon-t választotta. A másik, nagy lehetőségeket rejtő terület a Voice-over-IP. A Microsofttal kapcsolatban nagyon fontos a Windows 2000 és környéke: az új operációs rendszer integráltabb, szélesebb körű megoldások kidolgozására ad módot. Az új szoftverekben számos, a nagyvállalatok számára fontos szolgáltatás már eleve megtalálható, ezek kiaknázásához azonban nagyobb – tipikusan rendszerintegratori – szaktudás szükséges, mint, mondjuk, a Word használatba vételéhez. Az IBM-mel leginkább az elektronikus kereskedelem területén látok óriási lehetőségeket, hiszen a cég az e-business forralmának zászlóvivője, és termékeinek a mi e-üzleti megoldásainkban is komoly szerep juthat.

A három partner képviselőinek a következő kérdéseket tettük fel:

- mit várnak el általában partnereiktől;
- hogyan felel meg ezeknek az elvárásoknak a Synergon;
- milyen mostani és jövőbeni területekre terjed ki az együttműködés.

Major Gábor

partnermenedzser, Microsoft
Magyarország:

– Rendszerint három dolgot várunk el partnerunktól. Az első, hogy rendelkezzen olyan piaci jelenléttel, amelynek révén komoly segítséget lehet a Microsoft értékesítési csapatának, hiszen mi a partnereken keresztül érjük el a felhasználókat. A második elvárásunk a technikai felkészültség, a szakismeret megléte, a harmadik pedig a lojalitás: nem abban az értelemben, hogy csak a mi technológiáinkkal foglalkozik, hanem hogy tudomásunkra hozza, ha egy közös területünkön mással is kapcsolatba lép.

Történelmi hagyományai vannak az együttműködésnek, ma is számos olyan munkatárs dolgozik a Synergonnál, akik még a Rolitron idején ismerkedtek meg a PC-s kultúrával. A Rolitron már akkor is az egyik legfontosabb Microsoft-partner volt, és ez megmaradt a Synergon korszakában is. Több okból is nagyon fontos partnerünk a Synergon. Ennek a vállalatnak van messze a legtöbb kereskedője a magyar piacon: valamennyi szegmensben, Budapest és vidéken is nagyon jó a lefedettség. A technikai gárda műszaki felkészültsége is kiváló, több mint egytucatnyi, Microsoft-minősítéssel rendelkező munkatársa van.

Microsoft alapú csomagolt megoldások



Egy-egy szoftverbevezetési vagy korszerűsítési projekthez szükséges szoftverek és hardverek áráról általában könnyű tájékozódni, nem így a bevezetés várható költségéről! Ezt a hiányt pótoljuk most az Ön döntésének megkönnyítésére: csomagolt szolgáltatásokat, bennük rögzített minőséget, bevezetési időtartamot és árat kínálunk. Ezzel az Ön erőforrásai jobban tervezhetővé válnak! Jelenleg kínálunk infrastruktúra-csomagot:

- Windows 2000 bevezetés
- Levelezés és fax-megoldás
- Microsoft Exchange alapon
- Rendszerfelügyelet Microsoft
- SMS támogatással

Amit rögzítettünk a csomagolt szolgáltatásokban:

- Szükséges feladatok és dokumentáció.
- Termékenként két változat: egy telephely száz felhasználóval vagy három telephely háromszáz felhasználóval.
- Szükséges idő projekt tapasztalataink alapján.
- Fentiek ismeretében a csomagokhoz kedvező projektár.

A felmérés, tervezés, dokumentálás és implementálás minden csomag részé. A rendszereket a felmérés során gyűjtött információk alapján mindenben az adott szervezetre szabjuk.

Opcióként teljes vírusvédelmi és mentési rendszer választható.

Microsoft Certified
Support Center

Microsoft Certified
Solution Provider

Microsoft Certified
Technical Education Center



A Windows 2000 operációsrendszer-család által nyújtott megbízhatóság és biztonság, valamint a Synergon szaktudásának, tapasztalatának együttese olyan rendszereket garantál a felhasználóknak, amelyek megfelelnek az Internet/ intranet alapon szerveződő, egyre inkább globalizálódó „e-világ” követelményeinek.

Tíz érv, amiért a Windows 2000 bevezetéséhez a Synergon érdemes partnerként választani:

1. Több mint húsz fős szakembergárda a legmagasabb Microsoft minősítéssel (MCSE és MCSO)
2. Sokéves, kiemelkedő tapasztalat Microsoft BackOffice rendszerek implementálásában
3. Lehetőleg szélesebb tudás a Microsoft Beta programja, tanfolyamok, konferenciák és gyakorlati tesztek hosszú sora után
4. Hálózati biztonsággal foglalkozó tapasztalt szakembereink támogatása
5. Windows 2000 Advanced Server platformon komplett üzleti megoldásokat is kínálunk
6. A Synergon Hivatalos Microsoft Támogatóközpont (MCSC)
7. Windows 2000 bevezetést követő folyamatos támogatás nagy létszámú szakértői és szervizcsapattal
8. Az üzemeltetésre teljes outsourcing lehetőségek
9. A Synergon Hivatalos Microsoft Oktatóközpont (CTEC)
10. Fejlesztünk hatékony segítséget speciális Windows 2000 integrációs feladatok megoldásához

A fentiek részletes leírását megtalálja a következő webcímen: www.synergon.hu/ms-packaged
Amennyiben 2000. június 30-ig tartó akciónk keretében megrendeli csomagjaink valamelyikét, a listárából 15% kedvezményben részesül!

SYNERGON
A megoldásszállító.

Synergon Informatika Rt. ■ 1047 Budapest, Baross u. 91-95. ■ Tel.: 399-5500 ■ Fax: 399-5599 ■ E-mail: microsoft@synergon.hu ■ www.synergon.hu

A fentieket figyelembe véve egyértelműen kijelenthetjük, hogy a Synergon az első három Microsoft-partner között van, mind a licenbevétel tekintetében, mind a technológiai együttműködést figyelembe véve.

Különösen ez utóbbiban, az infrastruktúra terén erős a Synergon, ha Windows NT, Windows 2000, Exchange vagy SMS projektet kell vezetni. Miután a magyarországi nagyvállalatok többsége már jól működő informatikai rendszerrel rendelkezik, ma a középállalati kör (100-500 felhasználó) tekinthető a fejlesztés elsődleges területének. Az elmúlt egy évben kezdtünk el közösen dolgozni olyan területeken, mint a tudáskezelés, az e-learning, ezeket ők szintén Microsoft-alapokon képezzük el.

Gyakran van olyan kezdeményezésünk, hogy felhívjuk a Synergon figyelmét egy olyan piaci szegmensre, ahová Magyarországon senki sem kínál Microsoft-technológiát; ilyen esetben – ha ígéretesnek tartják a piacot – vagy egyedül, vagy a mi támogatásunkkal dolgoz ki a Synergon egy megoldást. Erre példa egy Exchange alapokon kiépült ISO-követőrendszer. Az elektronikus kereskedelem területén is partnere a Synergonnak a Microsoft, akár az internetes áruházak kiépítésében, akár a vállalatirányítási rendszereket (SAP R/3, I.D. Edwards) kiegészítő, a beszállítói lánc kezelésére szolgáló termékek fejlesztésében; ez utóbbira az XML alapú BizTalk technológiát használjuk fel.

Budaörsi Róbert

vezérigazgató, Cisco Magyarország:

– Az egyik legfontosabb dolog egy partnerben, hogy ossza a Cisco jövőképét, mert így biztosíthatjuk, hogy ugyanabba az irányba haladunk. Az is nagyon lényeges, hogy a partner ezt a jövőképet le tudja fordítani a gyakorlat nyelvére, azaz támogatja a munkatársait a folyamatos felkészülésben, képzésben, hiszen a technológia is folyamatosan változik. Ahogy mi állandóan tanulunk a Cisco-n belül, ugyanúgy elvárjuk a partnerektől, hogy állandóan képezzék magukat.

A Synergon tökéletesen megfelel ezeknek a kritériumoknak, elnyerte a legmagasabb Cisco-partneri státust (Gold Partner), ez pedig annak a jele, hogy a lehető legjobb szakmai felkészültséggel rendelkezik, és ezen túl bizonyos területeken specializált tudása is van. Kifejezetten előnyére válik a Synergonnak, hogy vannak más részlegei is: konzultáció, alkalmazásfejlesztés, egyebek. Ezek azért rendkívül fontosak, mert az ügyfél sokszor egy helyről szeretné megvásárolni az elektronikus kereskedelemmel kapcsolatos technológiáit, és erre a Synergon kiválóan alkalmas.

Már csak azért is nagyon fontos partnere a Cisco-nak a Synergon, mert elődje volt az a cég, amely a termékeinket forgalmazni kezdte Magyarországon. Így a Synergonnak lényeges szerepe van az akkori és a mostani sikerekben is. Magyarországon a három legnagyobb partnerünk egyike. Az együttműködés kiterjed az összes technológiára, de természetesen jóval többről van szó, mint a hálózati elemek továbbfejlesztéséről. Hiába van egy kiló aranyunk, azt még meg is kell formáznunk, abból még ékszert kell csinálni, hogy igazán vonzó legyen,

hogy ékesítsen valakit. Ugyanígy a hálózati eszközök önmagukban a sikernek csak a lehetőségét hordozzák; a hálózatot meg kell tervezni, ki kell építeni, folyamatosan üzemeltetni kell, különben nem tudják kihasználni a termékek kiváló tulajdonságait. A Synergon ebben a tekintetben kitűnő aranyművesnek mondható.

A jövő egyik útja az elektronikus kereskedelem. A Cisco technológiát az e-business infrastruktúráját teremti meg, ami előlött van – mint az alkalmazások –, az már nem ránk tartozik. Ebben számítunk a rendszerintegrátor partnerek, mint a Synergon támogatására és együttműködésére. A Cisco termékeknek sok jó beépített jellemzőjük van, mint a titkosító algoritmusok vagy az

ügyfélkapcsolat-kezelő elemek, call centerek; azt viszont már rábízunk partnereinkre, hogy alkalmazásaikban miképp hasznosítják ezeket a kiváló funkciókat.

Kolozsváry-Kiss Árpád
partnerszervezési igazgató,
IBM Magyarország:

– Az IBM, mint minden gyártó, az üzleti partnereiben azt a potenciált keresi, amelynek révén új piacokat tud nyitni magának, új vevőkhöz tud eljutni, és természetesen növelni tudja a bevételeit. Ezen belül persze nem mindegy, hogy milyen partnerekkel szeretné ezt elérni, s az IBM e téren nagyon szigorú követelményeket állt a partnerek elé.

Két fő kritérium van: az egyik a szakértelem, amelyet az IBM-tech-

nológiákkal kapcsolatban fel tudnak mutatni, a másik pedig azok a hozzáadott értékek (ezek lehetnek alkalmazások vagy valamilyen, az IBM termékeit továbbfejlesztő technológiai megoldások), amelyek révén igazi segítséget tud nyújtani ügyfeleinek egy üzleti partner.

A Synergon nagyon sok hozzáadott értéket tud biztosítani az IBM megoldásaihoz. Ez részben a cég dolgozóinak szaktudásának köszönhető; itt elsősorban azokra az IBM-specifikus vizsgákra gondolok, amelyeket a Synergon munkatársai letettek. Külön kiemelésre érdemes a nagyvállalati háttértár-megoldásokkal, valamint a Unix-kiszolgálókkal kapcsolatos szakismeret. Másfelől a Synergon – mint az egyik vezető hazai rendszerintegrátor cég – ala-

pos piacismerete miatt fontos számunkra: mert ezáltal új lehetőségeket tud nyitni az IBM előtt. Mi ezekre a távlati célokra gondolunk, amikor együttműködési lehetőségeket keresünk a Synergonnal.

Az IBM mindenképpen stratégiai partnerének tekinti a Synergon. A forgalom szempontjából még nem tartozik ugyan a legnagyobb üzleti partnereink közé, viszont az IBM bevételeihez való hozzájárulása folyamatosan nő. Mi hosszú távú együttműködésre törekszünk a Synergonnal, új területeket keresünk; feltett szándékunk, hogy meglévő szolgáltatásportfóliónkat kiegészítsük olyan Synergon-szolgáltatásokkal, amelyek beilleszthetők az IBM stratégiájába.

Sch. A.



A stabilitás és növekedés
harmóniája



com

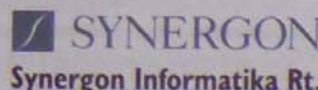
Amikor a vállalati informatikai rendszerre egyre nagyobb nyomás nehezedik, jó tudni, hogy vannak szerverek, amelyek képesek kezelni a növekvő terhelést.

Ezek közül a Sun Enterprise 10 000 szervere egy gépen belül biztosítja több virtuális szerver létrehozásának lehetőségét, a folyamatos elérhetőséget, valamint a működés közbeni konfigurálhatóságot.

A mainframek megbízhatóságát ötvözi azzal a teljesítménnyel, ami a nagy számú, nagy sebességet igénylő, többfelhasználós környezetek futtatásához elengedhetetlen. A Solaris operációs rendszerrel kapacitása szinte korlátlan.

A Synergon pedig stabilitása és szakmai háttere révén az a biztos pont, amelyre a rendszerintegráció során számíthat.

Ezek olyan stabil pontok, amelyekre nyugodtan építheti egyre bővülő vállalkozását.



www.synergon.hu



"Az asszisztensem mostanában szerint nyereregben vagyok"



Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit: hatékonyság és nyugalom! Továbbfejlődés a vállalati folyamatok és az információforgalom racionalizálásával, az adminisztráció és a kommunikáció hatékonyságával, a termelékenység növelésével és a költségek csökkentésével – az egyre erősödő versenyben.

Am mindez nemcsak technológia kérdése! Mert a munkatársak az elektronikus gazdaság korszerű eszközeit

alkalmazva maguk is pontosabbá, eredmény-centrikusabbá és hatékonyabbá válnak. Ha valaki, akkor ők tudják igazán: az integrált üzleti megoldás nem pusztán fejlett technológiák összekapcsolása az eredményesség érdekében, hanem valóságos szemléletváltás, amelynek az eredménye pontosabb kommunikáció, hatékonyabb teljesítmény és – nyugalom.

Igy bármilyen bonyolult feladattal álljon is szemben,

Ön mindig nyeregben fogja érezni magát. Mert az elektronikus üzlet elsősorban a fejekben teremt rendet, és legelső alkalmazói válnak az „új gazdaság” zászlóvivőivé.

SYNERGON
A megoldásszállító.

Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit.

Synergon Informatika Rt. ■ 1047 Budapest, Baross u. 91-95. ■ Tel.: 399-5500 ■ Fax: 399-5599 ■ E-mail: info@synergon.hu ■ www.synergon.hu

Referenciáink: AB-Aegon Rt. ■ APEH ■ Budapest Bank Rt. ■ Budapesti Értéktőzsde ■ CA IB Értékpapír Rt. ■ DÉLTAV Rt. ■ Digitel 2002 Rt. ■ EGIS Gyógyszergyár Rt. ■ Generali-Providencia Rt. ■ GTS Magyarország Távközlési Kft. ■ Magyar Villamos Művek Rt. ■ MAL Rt. ■ MATÁV Rt. ■ MOL Rt. ■ Paksi Atomerőmű Rt. ■ Pannon GSM Rt. ■ Primagáz Rt. ■ Shell Hungary Rt. ■ SVT-Warnler Rt. ■ Szerencsejáték Rt. ■ Szociális és Családügyi Minisztérium ■ GE Lighting Tungsham Rt. ■ WESTEL 900 Rt.

