



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 27. SZÁM 2000. JÚLIUS 4. ÁRA: 230 FORINT

NetTV-esélyek

Az IDC legfrissebb kutatása szerint az infrastruktúra, a sávszélesség, a tartalmi árszabás és a rendszerképességek jelenléte változtatásával a fogyasztói szegmensben is felvirágozhatnak a NetTV-piac Nyugat-Európában. Ide már megérkezett ugyan a szolgáltatás, de hosszabb időbe telik, míg kialakul az a lefedettség, mint az Egyesült Államokban vagy Japánban. A közeljövőben Londonban közzétett tanulmány sorra veszi a piacot serkentő és hátráltató tényezőket. A legkomolyabb hátrátót a televíziós technológia ismertsége és elterjedtsége jelenti, hiszen a használatára nem kell rábeszélési az embereket – mint egy új technológiára, illetve eszközeire –, és más eszközökkel szemben szintén előnyt jelenthet a nagyméretű képernyő, mint ami jelentősen javítja a felhasználó komfortérzetét. Másrészt a NetTV-t erősen versenyképesé teszi az olcsósága, hiszen a webdoboz az előfizető akár ingyen is megkaphatja a szolgáltatótól. Az informatikai és a médiaipar konvergenciája szintén jelentősen felgyorsíthatja a piac fejlődését. Viszont komoly akadályt jelenthet az, ha a PC-ipar fenyegetésként fogja fel a NetTV-t, akkor ugyanis olyan szorosabban integrált, olcsó eszközökkel „vághat vissza”, amelyek PC-függőek, bár formai értelemben NetTV-eszközöknek tekinthetők. További gond lehet, hogy az európaiak nem akarnak majd egy újabb internetelési eszközt vásárolni a PC-jük mellé, számukra tehát könnyebb lesz elfogadni egy webdobozt, mint egy integrált NetTV-eszközt. (IDGNS, London)

Fúzió: stop!

Az igazságügy-minisztérium pert indított, az EU versenyhivatala pedig döntéssel tiltotta meg az MCI WorldCom és a Sprint fúzióját. Janet Reno igazságügy-miniszter indoklása szerint a fúzió a kívánttal ellentétes hatást gyakorolt volna a helyközi és a nemzetközi távhívási tarifákra, az internetes gerinchálózati szolgáltatásra és a piac egyéb szegmenseire. A trószellenes ügyek felelőse, Joel Klein megnyugtatta a távközlési ipar képviselőit: fellépésük a WorldCom-Sprint fúzió ellen nem jelenti azt, hogy a jövőben minden fúzió elé akadályokat gördítene az állam a távközlési területen. A fejlemények után az érintett cégek visszavonták kérelmüket, de azt hozzátették, hogy a jövőben esetleg újra előterjesztik azt. (Computerworld Online)

Miközben folyamatosan nő azoknak a forgalmazóknak a száma, amelyek támogatják a WAP-ot, egyre több kritika is éri a technológiát. Ldönként még a WAP Forum saját tagjai sem kímélik: ez derül ki a San Mateo-i InfoWorld WAP-témakörben készült elemzéséből.

Tavasszal, a kaliforniai Palm Desertben rendezett Mobile Insights konferencián David Rensin, az Aether Systems technológiai igazgatója nem kevesebbet állított, mint hogy a „WAP halott”? A készüléközökhöz infrastruktúrát fejlesztő cég főnöke elsősorban azt kifogásolta a WAP-pal kapcsolatban, hogy WML-ben (Wireless Markup Language) újra kell írni a weboldalakat a különböző eszközökre.

Rensin kritikai észrevételei talán még annak is köszönhetőek, hogy az Aether nemrégiben vásárolta fel a

Riverbed Technologies nevű céget, így ma már a sajátjának tudhatja a WAP-pal versengő ScoutWeb technológiát. Ez utóbbi gyakorlatilag ugyanazt csinálja, mint amit piaci pályatársai: PDA-k és mobiltelefonok számára teszi közvetíthetővé a weboldalakat.

Rob Enderle, a kaliforniai Giga Information vezető elemzője súlyos túlzásnak tartja Rensin állítását, miszerint a WAP halott, ugyanakkor elismeri, hogy adódnak vele problémák: „A Yahoo jelenleg ott tart, hogy kerekben húsz változatban kell előállítania weboldalát.”

A WAP Forum tagjaira egyébként inkább az a jellemző, hogy védelmükbe veszik a WAP-technológiát. Scott Goldman, a fórum vezérigazgatója szerint „óriási túlzás” a WAP halálhírét költeni. Goldman úgy látja, hogy egyesek merő pisz-

Megalakult a PSInet Magyarország

Június 27-én Harry Hobbs, a PSInet Európa elnök-vezérigazgatója, Pete Wills, a PSInet elnök-vezérigazgatója és Kóka János, az Elender vezérigazgatója (képen balról jobbra) sajtótájékoztatón jelentette be az Elender Rt. átalakításának részleteit.

magyar piacon jelenleg 1200-1500 vállalat rendelkezik bérelt vonali kapcsolattal. Így meglátásuk szerint nem túlzás az ez évi piacnövekedési esélyt 150 százalékosra becsülni, és ők mindenképpen az első három szereplő közé várják magukat. Ta-

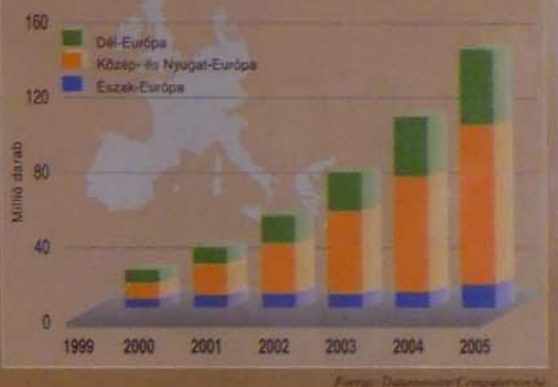


Az üzleti piacnak szánt szolgáltatásokat a jövőben a PSInet Magyarország végzi, a lakossági piac kiszolgálója a világszerte teljes mértékben PSInet-tulajdonban levő Inter.Net lesz, a webes szolgáltatásokra pedig néhány héten belül új céget alapítanak. Ez utóbbi cég mintegy 30 fővel indul majd, a két szolgáltató pedig közel fele-fele arányban öröklíti az Elender korábbi alkalmazottait. Az új vállalkozások pénzügyi terveiről – elsősorban az internetes szolgáltatás globális üzleti modellje miatt – nem közöltek adatokat, Kóka János azonban annyit elmondott, hogy az Elendernek mintegy 400 üzleti előfizetője van, és becslések szerint a

valy az Elender 3,4 milliárd forint árbevételért ér el, ennek mintegy egyharmada származott a jelenleg 35 000 felhasználót tömörítő lakossági üzletágból. Kóka János véleménye szerint a PSInet nagyfelhasználó-orientáltsága miatt nem tudott koncentrálni erre a területre, így az Inter.Net Kft. megalakulásától nagymértékű ügyfélszám-növekedést várnak. Ez utóbbi céget egyébként – a világon mindenütt – csak időlegesen szeretnék teljes mértékben PSInet-tulajdonban tartani, így külső tulajdonos bevonásában és hosszabb távon többszere vitelben gondolkodnak.

R. G.

WAP-ESZKÖZÖK FORGALMA EURÓPÁBAN



kálódságból mennek neki a szabványoknak, legyen az WAP vagy bármi más. Szerinte a WAP-nak a 3G mobiltechnológia mellett is lesznek komoly túlélési esélyei.

Egyesült államokbeli elemzőknek az a véleményük, hogy a szabványok életképességéről szóló viták nem kizárólag egyetlen vesztesésvan: a tartalomszolgáltató. Bármelyik szabvány kerekedik is felül, a tartalomszolgáltatóknak alkalmazkodnia kell, amennyiben azt akarja,

hogy webhelye bárhol, bárki számára elérhető legyen.

A jelenleg létező WAP-alternatívák közül egyet már említettünk: az Aether Systems ScoutWeb megoldását. Az EveryPath Intelligent Filtration technológiája készülékekkel való eléréshez konvertálja a webtartalmat, a Marble.comról pedig annyit lehet tudni, hogy az X Windowshoz hasonló terminál/szervertechnológiát használ hasonló célra. (InfoWorld)

A netre költözik a Microsoft?

Gyökeres cégátalakítási szándékot éreztek azok, akik résztvevői voltak a Bill Gates által június 21-én megtartott sajtótájékoztatónak. A cég – mint azt Gates kifejtette – teljes egészében átnyergel az internetre. Ennek a váltásnak lesz azonnali észrevehető jele a .Net a termékek neveiben, később pedig megjelennek a neten keresztül bérelhető programok is.

Fontos szerep jut majd a Passportnak (ez a Microsoft által fejlesztett, üzemeltetett és általa is használt autentikációs szolgáltatás), segítségével az egyes vállalatok saját online rendszereket építhetnek ki saját alkalmazottaik számára.

Az átlagos felhasználókat talán kiemelkedő az Office termékcsalád fejlesztése érinti majd leginkább. Az Office.Net változat új kezelőfelülettel igyekszik majd segíteni a felhasználókat az interaktív tevékenységek végrehajtásában, és jelentősen fejlesztik az XML-technológia beépített támogatását is. Természetesen a programok hagyományos, .Net-kiegészítők nélküli

változatait is lehet majd kapni, párhuzamosan az új változatokkal. Kérdés azonban az, hogy a szövetségi szintű szabályozó hatóságok, nem beszélve az Igazságügyi Minisztériumról, miképpen reagálnak majd a lépésre. A sikeres átalakulás ugyanis könnyen a Microsoft programjainak és technológiáinak vezető szerepét hozhatja az interneten.

A programok és az új webes eszközök kifejlesztése azonban várhatóan hosszú időt vesz igénybe. A Windows.Net, amely a következő generációs operációs rendszer lesz, várhatóan csak 2002-ben vagy még később jelenik meg.

Ugyanígy csak 2002-re várható a Windows.Net Server, az Office.Net, a Visual.Net is. Azonban nemcsak programok, hanem új webes eszközök is várhatók a Microsoft és partnerei fejlesztésében, például a Samsunggal kifejlesztett, a Microsoft Internet Explorer XML-támogatással rendelkező böngészőt futtató mobiltelefon-család, valamint a Gates által bemutatott „Microsoft tablet”. (IDGNS, Boston)



BEMUTATJUK AZ E-BUSINESS SZERVERT MAINFRAME KÉPESSÉGEKKEL

Célunk: az ideális e-business szerver létrehozása, amely olyan teljesítményű, hogy megfelel a legnagyobb terhelésnek, és olyan megbízható, hogy éjjel-nappal szolgálja az e-businesst, azaz szerver, a legjobb „mainframe” tulajdonságokkal.

Eredmény: **Unisys e@action Enterprise Server ES7000.**

Bármekkora is az igénybevétel, az ES7000 fényekkel jár az eddigi megoldások előtt. Particionálható, így akár egyszerre futtathat Microsoft® Windows® 2000 és UNIX operációs rendszereket – és mindezt akár 32 db Intel Pentium III-as Xeon processzoron.

Unisys e@action Enterprise Server ES7000. A mainframe teljesítőképességű e-business szerver, a mainframe megalkotóitól.

www.unisys.com/ent



UNISYS

We eat, sleep and drink this stuff.

©2000 Unisys Corporation. Unisys is a registered trademark and e@action is a trademark of Unisys Corporation. Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks and Pentium III Xeon is a trademark of the Intel Corporation. Microsoft and Windows 2000 are registered trademarks of Microsoft Corporation.

“VISION BECOMING REALITY”

ES 7000 Roadshow

Dollármilliárdok az új internetgazdaság szolgálatában

2000. július 11. 14:00, Budapest Kongresszusi Központ
Bartók terem (2. sz. bejárat), 1124 Budapest, Jagelló út 1-3.

További információ: www.mtesz.hu/confours/es7000
vagy telefonon: 353-0025

TARTALOM

PIAC

Net Generation – IBM
(Krizsán György) 4. oldal

DENIM smink a Novellnél
(Kelemen Zoltán) 4. oldal

Illúziók nélkül – Sun
(Schopp Attila) 4. oldal

Új Aris eszközök
(Kelemen Zoltán) 4. oldal

SAP havidíjért – Matávcom
(Mallász Judit) 4. oldal

Oracle-konferencia Madridban
(Varga János) 5. oldal

Egységes lehet a kormányzati
informatikai rendszer
(Szebig Andrea) 5. oldal

Matáv-kötvények
(Mallász Judit) 6. oldal

Július közepén
kormányzati Tetra-tender
(Mallász Judit) 6. oldal

LLP-Pivotal megoldászállítói
együttműködés
(Zimányi Katalin) 6. oldal

Nem a nulláról indulnak –
Siebel
(Schopp Attila) 22. oldal

Erőforrás-kihelyezés és
elektronikus tanulás
(Zimányi Katalin) 22. oldal

IFS iroda nyílt itthon
(Csórián Sándor) 23. oldal

VEZÉRCIKK

Irány a net?
(Révész Gábor) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

HÍREK

A cél: lobbierdektől független
szakvélemény – NHIT
(Mallász Judit) 7. oldal

Öt kilométeres LaserBit
(Mallász Judit) 7. oldal

Sysdata központ Szegeden
(Mallász Judit) 7. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

Szigorúan védett fogyasztók –
Reklám az új médiában
(Zimányi Katalin) 8. oldal

HARDVER

HÍREK

Harmadik harmad –
Pentium III-as noteszgépek
(Horváth László) 9. oldal



Szigorúan védett fogyasztók 8. oldal

MONITOR

AS/400 – felkészült
az e-kereskedeleme
(Scott Steinacher) 11. oldal

KÖNYVESPOLC

HÍREK

Könyvet a Microsofttól
(Seres Iván) 14. oldal

CD-MUSTRA

HÍREK

Múltbanéző
(Csórián Sándor) 15. oldal

BPR

HÍREK

Elbútlulási folyamat
(Kelemen Zoltán) 17. oldal

ÚJ GAZDASÁG

HÍREK

E-tanulásból jeles
(Zimányi Katalin) 19. oldal

Csokoládéval bevont pirula –
e-kereskedelem
(Mártonffy Attila) 20. oldal

Előzetes

**Részvényárfolyamok
az amerikai tőzsdéken** 24. oldal

Impresszum 24. oldal

E számunk hirdetői 24. oldal

A HÉT HÍREI

**Termékek
a P3P adatvédelmi
specifikációra**

Több más gyártó mellett az AT&T, az IBM és a Microsoft is ott volt a nemrég New Yorkban, a P3P (Platform for Privacy Preferences) szabványra épülő termékek bemutatóján. A Microsoft itt jelentette be, hogy a Windows operációs rendszer új verziója, a Whistler már P3P-képes lesz. A specifikáció kifejlesztésén a W3C fejlesztőcsoportja dolgozott, és döntésük szerint a programoknak a vállalati adatvédelmi nyilatkozatokban található XML-tageket kell összehasonlítaniuk a felhasználó által beállított adatvédelmi preferenciákkal, s jeleznie kell a felhasználónak, hogy a felkeresett webhely adatvédelmi politikája megfelel-e az elvárásainak vagy sem.

A rendezvényen mutatta be a Microsoft úgynevezett nyilatkozategyenítő, amely lehetővé teszi, hogy a webhely működtetője P3P-kompatibilis nyilatkozatot hozzon létre. A specifikáció kritikásai viszont elégedetlenek az új szabvánnyal, mert túlságosan gyengének tartják. (InfoWorld)

Új C-variáns

Nemrégiben mutatta be a Microsoft a C, illetve a C++ nyelven alapuló C#-t, amely lehetővé teszi majd, hogy a fejlesztők alkalmazásokat és komponenseket építsenek a cég új Microsoft.Net platformjára (lásd a címlapon olvasható híreinket). A szakértők szerint a C#-ben megtalálható lesz a Java „írd meg egyszer, futtasd bárhol” tulajdonsága, ugyanakkor könnyebb elérést is kínál a Java és más nyelvek némely megosztott és objektumorientált tulajdonságaihoz. Ennek ellenére a Microsoft

hangsúlyozza, hogy az új nyelv nem a Java téthódítására adott reakció, hiszen a fent említett Java-képességen túl a felhasználóknak arra van szükségük, hogy minden alkalmazásuk együttműködjék. A C# már benne lesz a Visual Studio új verziójában, a Visual Studio.NET-ben, amelynek előzetes kiadásával a fejlesztők megismerkedhetnek a cég jövő hónapra tervezett professzionális fejlesztői konferenciáján. (InfoWorld)

**ENG Group helyett
Avaya**

A Lucent Technologiesből hamarosan kiváló Enterprise Networks Group bejelentette, hogy az új cég végleges neve Avaya lesz. Maga a folyamat várhatóan szeptember végére fejeződik be. Az Avayának közel egymillió üzleti ügyfele van több mint 90 országban. Meglátásuk szerint a piac, amelyen tevékenykednek, összességében az 1999. évi mintegy 113,8 milliárd dollárról 2003-ig körülbelül 176,6 milliárd dollárra bővül, ez összességében évi 11,6 százalékos növekedést jelent.

Az új cég elnöke Henry B. Schacht, a Lucent Technologies és a Cummins Engine korábbi elnök-vezérigazgatója. Az elnök-vezérigazgató az 50 éves Donald K. Peterson, a Lucent egykori ügyvezető alelnöke, illetve pénzügyi igazgatója. (Munkatársunktól)

**A Hitachi DVD-RAM-os
videokamerája**

Várhatóan augusztus végén kerül a boltokba a Hitachi új kamerája, amelyet a DVD-RAM formátum új verziójával hoznak forgalomba. A képeket a szalag helyett a 8 centiméter átmérőjű DVD-RAM lemez rögzíti. Egy lemezoldal kapacitása 1,46 gigabájt, így egyórás csúcsmi-

nőségű vagy kétórás normál minőségű felvételt képes tárolni. A lemez alapú kamera egyik előnye, hogy a lejátszás azonnal a lemez kívánt pontjára állítható, egy másik lényeges tulajdonsága pedig az, hogy a kamera mindig az üres lemezfelületre rögzíti az új képeket, tehát amíg van ilyen terület, addig nem kell tartanunk attól, hogy véletlenül beletörlünk és tönkesszük egy korábbi felvételt. A kamera 1,1 millió pixeles, 1/4 hüvelykes CCD optikával rendelkezik: videomódban 720 ezer, állóképek esetében pedig egymillió pixel a hasznos terület. A kamerához 12-szeres optikai, valamint 48-szoros digitális gumioptika tartozik. (IDGNS, Tokió)

**A Compaq
az IA-64 babérjaira tör**

A Compaq az Intel csúscategóriás processzorának, az IA-64-nek akar ellenfelet állítani az Alpha mikroprocesszorok 0,13 mikroszes változatával. Az IBM által gyártandó új generációs Alpha processzor már réztechnológiával készül a jövő év elejétől. A Compaq nem tudja az előre beharangozott időpontban szállítani a nagyobb órajel-frekvenciájú processzorokat, ennek oka elsősorban az, hogy a Samsung nem tudja megfelelő mennyiségben gyártani a gyorsabb chipet.

A Compaq a 21264-es processzor 0,13 mikroszes változatának bevezetését is tervezi, amely EV69 jelű projektjének része, és az Intel Deerfield projektre adott ellenpélesnek tekinthető.

Az EV68 Alpha chip első mintapéldányait kiemelt partnereinek a nyár elején szállítja a Compaq, ezek a gyártó cég, a Samsung Electronics nyilatkozata szerint maximum 940 megahertzes órajellel működnek. (IDGNS, Boston)

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

**Álláshirdetéseit
a CW-Számítástechnikában
jelentesse meg!**

Oracle-konferencia Madridban

Június 21. és 23. között tizenhetedik alkalommal került sor – ezúttal Madridban – az Oracle legnagyobb európai rendezvényére, az EOUG-ra. A több mint 2500 – köztük mintegy 60 magyar – felhasználó és partner részvételével lezajlott konferencia programjában 250 előadás szerepelt, a konferenciát kísérő kiállításon 80-an mutatták be Oracle- vagy Oracle-re épülő termékeiket, megoldásaikat. Mind a konferencia, mind a kiállítás középpontjában értelem szerűen az internet computing és az e-business állt.

A nyitó előadást Sergio Giacometto, az Oracle EMEA ügyvezető alelnöke tartotta „Ujrainszultálva önmagunkba” címmel, azokat az elemeket foglalta össze benne, amelyek az üzleti sikerek eléréséhez szükségesek. Az Oracle képviselte e-business-stratégia három pilléréként az internetplatformot (adatbázis, alkalmazáskiszolgáló, adattárház, eszközök), az alkalmazásokat (e-business, üzleti intelligencia) és a szolgáltatásokat (konzultáció, támogatás, oktatás) határozta meg. Giacometto szerint e három elem együttes jelenléte adja az alapját annak a kijelentésnek, hogy a mai e-business-piaci szereplők között az Oracle az egyetlen cég, amelyik a teljes vertikumot képes lefedni kínálatával.

A sajtó számára a szervezők a konferencia nyitónapján biztosítottak lehetőséget arra, hogy közvetlenül szerezhesseken információkat az Oracle jelen lévő vezetőitől.

Alfonso Di Ianni, marketing-alelnök a frissen bejelentett – és előző számunk címföldalán ismertett – üzleti eredmények hátteréről szólva elmondta: ezek a számok több dologra is visszavezethetők. Az egyik, hogy az Oracle továbbra is első számú szereplője a változatlanul – bár enyhén – növekedést produkáló adatbázispiacnak, a másik pedig, hogy az alkalmazások terén először sikerült túlszárnyalnia az SAP-t. És egyúttal annak a négy évvel ezelőtti – és három éve termékszíntelen is nyomon követhető – döntésnek a helyességét is alátámasztja, amelyet Larry Ellison hozott: teljességgel le kell állítani az ügyfél-kiszolgáló architektúra fejlesztéseit, szakítani kell a Windows API-ra – de nem a Windows NT-re – irányuló fejlesztésekkel, ezek kizárólagos célplatformja az internet lehet.

A régiókat közvetlenül érintő kérdésre válaszolva Alfonso Di Ianni elmondta, hogy nagyfokú fejlődés tapasztalható ezen a piacon, kiemelkedőnek minősítette a lengyelországi és a magyarországi eredményeket, és általánosságban is gyorsabb üteműnek ítélte ennek a régióknak a fejlődését a hagyományos európai piacokéhoz képest. Annak érdekében, hogy ez a fejlődési ütem megmaradjon, az Oracle még agresszívabb üzlet- és marketingpolitikát fejt ki a jövőben.

Az Oracle kiemelten kezeli az úgynevezett „dot.com-jelenséget”. A partnerekkel együtt működtetett 2becom.com kezdeményezés a kezdő – startup – vállalkozások piaci jutását támogatja. A 2becom.com lényegében egy formális online közösség, tagja lehet bármelyik kezdő vállalkozó vagy vállalkozás, és „ön-kiszolgáló” támogatáshoz juthat a weboldalon keresztül. Márciusi indulása óta több mint ezer kezdő vállalkozás él rendszeresen az itt kínált lehetőségekkel. Az ajánlat két dolgot jelent: globális infrastruktúrát az Oracle-tól – és helyi tartalmat. E szempontból ugrásszerű növekedés



Alfonso Di Ianni marketing-alelnök

várható a közép-kelet-európai piacokon is.

Az internetüzlet fejlődésének lehetséges további útját elemezve Di Ianni Larry Ellisont idézte: az inter-

net után is az internet jön. Új értékek, új üzleti formák, új modellek keletkeznek és érvényesülnek, és ezzel együtt már más lesz az internet szerepe is, meghatározó elemből alapvető elemmé válik.

Az Oracle által képviselt e-business-konceptió értékelésénél Di Ianni három olyan jellemzőt emelt ki, amelyre a piaci elvárásoknak megfelelően választ kellett adnia a technológiának: gyorsnak, egyszerűnek és teljes értékűnek kell lennie.

Az Oracle szempontjából az év termékbjelentésére került sor a konferenciát követő héten, ennek részleteiről Robert G. Shimp termékmarketing-igazgató szolgált előzetes információkkal. Mint elmondta, a piacon található számos – egy-egy részletrre specializálódó – alkalmazáskiszolgáló legtöbbje viseli az „appli-

cation server” nevet. Ezekkel szemben az Oracle Internet Application Server elnevezés a komplett megoldás jellegét hivatott érzékeltetni.

Az új Oracle Internet Application Server 8i legfőbb jellemzője – mint egy alátámasztva a Di Ianni által elmondottakat – az egyszerűség és a teljes értékűség, továbbá új szervertermékként jelenik meg az adatbázisserver és az Oracle Internet Developer Suite is.

Az új Internet Application Server kialakításának munkáiban több mint 2000 fejlesztő vett részt, és az Oracle opcióként kínálja hozzá a vezeték nélküli kiterjesztés lehetőségét, a Portal-To-Gót. A Portal-To-Go mintegy interfésként viselkedik, az Application Server-től nyert html-oldal egyes elemeit xml-re konvertálja – úgynevezett style sheeteket állít elő –, s így teszi lehetővé a mintegy százféle különböző vezeték nélküli eszköz információformátuma közötti átjárást. Maga a

felhasználó mindebből lényegében csak az egyszerűen kezelhető felületet érzékeli, s mivel az információ már nincs köve az általa működtetett mobilkészülékhez, bármikor lehetősége van például nagyobb méretű kijelző vagy billentyűzet használatára.

Igen agresszív az az árpolitika, amelyet az Oracle az új termékvonalon piacra vitelekör érvényesít. A Standard Edition – amelynek részei az Apache webkérdező, a Java 2EE-komponensek, az Oracle Portal (korábbi nevén WebDB) – power unitonként mindössze öt dollárba kerül. (Mint ismeretes, a power unit meghatározás számlázási alapegységként 1 meghertzei jelent.)

Az Enterprise Edition – az alapkiadásban meglévő eszközökön kívül magában foglalja a caching, a forms és az üzletintelligencia-szolgáltatásokat is – ára power unitonként 30 dollár lesz majd.

Varga János

Egységes lehet a kormányzati informatikai rendszer

Laufer Tamás, az Oracle Hungary ügyvezető igazgatója – elődjével ellentétben – pontos számokat nem hozott nyilvánosságra a most zárult pénzügyi évről, de azt elmondta, hogy 25 százalékos növekedést mondhatnak magukénak, ez az alkalmazásokat tekintve azt jelenti, hogy a piac üteménél gyorsabban növekedtek. Az alkalmazások és az adatbázis-kezelő rendszerek értékesítési aránya tavalyhoz képest nagyjából változatlan maradt, vagyis 70–80 százalékos a megoszlás a két terület között. Összességében nem jellemezte alapvető változás az Oracle Hungary elmúlt üzleti évét, ugyanakkor tovább erősödött az az irány, hogy nemcsak az adatbázispiac, hanem a különböző alkalmazási területeken is partnerei lettek a felhasználóknak. S ezt a tavalyi év referenciái is alátámasztják.

Laufer Tamás szerint nagyon fontos eredmény, hogy az utolsó negyedévben számos kulcsfontosságú szerződést kötöttek. Például adatbázis-területeken az APEH-hal írtak alá egy nagy jelentőségű szerződést – ez az eddig használt Ingress-platform kiváltását jelenti –, s így egy éven belül az APEH-ben minden Oracle-technológiára kerül át. Laufer kifejtette: a megállapodás nemcsak licenccétekést jelent, hanem aktív konzultációs, oktatási és támogatási együttműködést is. A megállapodást azért tartják különösen fontosnak, mert az APEH-ben használt Ingress rendszer volt adatbázisszinten az utolsó akadály a kormányzati informatika egységes informatikai rendszert lehessen kialakítani. Ezzel a kormányzatban

lényegében mindenhol az Oracle-technológia válik uralkodóvá, bár előfordul egy-két olyan terület, ahol másfajta rendszert preferálnak, de ezek száma, sulya Laufer szerint elenyésző.



Laufer Tamás

Az alkalmazások területén a negyedik negyedévben a GE Lightinggel kötöttek szerződést, lényege a beszerzés könnyítése. Mivel a GE Lighting megvásárolta az Oracle iProcurement termékét, így a cég Budapesten levő európai központjához a jövőben ezeken a rendszereken keresztül csatlakozik valamennyi beszállító. Ez 3-4 ezer beszállítót jelent, közülük a hazai stratégiai beszállítók száma ezer körül mozog. Laufer Tamás tudomása szerint Magyarországon nincs ilyen természetű, hasonló nagyságrendű

projekt, és magyar szempontból azért is fontos, mert ennek révén a GE Lightingnek – amely a világ egyik legnagyobb vállalata – a magyar szállítók megmutathatják az erejüket, s így elképzelhető, hogy egy amerikai site-ra egy magyar vállalat magyar termékei kerülnek. Laufer Tamás tapasztalata szerint sajnos eddig ennek pontosan az ellenkezője volt a jellemző: az internet, intranet adta adottságokat kihasználva külföldi termékek jöttek be Magyarországra.

A távközlés területéről az ügyvezető igazgató külön kiemelte, hogy az utolsó negyedévben szorosabb lett a kapcsolat a Westel GSM-mel: a mobilszolgáltató úgy döntött, hogy lecsereéli a Coda-rendszerét Oracle Financialsra. A már eddig is használatos Oracle logisztikai rendszer után az Oracle Financials bevezetésének megkezdését követően pedig úgy döntöttek, hogy konszolidálják adataikat, s elindítanak egy adattárház-projektet is, amelyre ugyancsak az Oracle-t kérték fel. Laufer Tamás hozzáfűzte, hogy hasonló helyzet van Vodafone-nál is, ahol szintén a negyedik negyedévben indították el az adattárház-projektet.

Szintén az utolsó három hónap fontos projektje közé sorolta a Trader.com céggel kötött megállapodást. Mint ismeretes, ez egy kanadai-francia cég, amelyet Magyarországon az Expressz hirdetési

napilap tulajdonosaként ismernek, s az ő számukra alakították ki egy karriermenedzsment rendszert azzal a céllal, hogy az majd egy európai adatbázissá bővüljön ki, s ne csak Magyarországot szolgálja ki, hanem Európát is, de magyarországi központtal.

Az idei itthoni tervekről Laufer Tamás elmondta: az Oracle-nek az adatbázis-kezelők piacán most annyira versenyképes az ajánlata, hogy azokat a kisebb piaci szegmenseket is megelőzzék, amelyekben a jelenlegi első helyezettek ellenfelük. Versenyképes árazással és dinamikus partnernámogatással igyekeznek betörni a kisebb piacokra. Ami az ERP-területet illeti, ott továbbra is a kormányzatra és a pénzügyi szférára összpontosítanak. Laufer Tamás szerint a továbbiakban is különös figyelmet fordítanak a Supply Chain Management és a CRM területekre, ezeket különböző partnernámogatások megerősítésével akarják sikerre vinni. Azt igyekeznek kihasználni, hogy igazából nincs is konkurenciájuk a piacon, hanem csak olyan vállalatok léteznek, amelyek az e piacra gyártók érdekeit képviselik. Ha az Oracle magához tudja kötni ezeket a partnereket, akkor sokkal nagyobb erőt képviselhetnek a piacon. Ami pedig az adattárház-területet illeti, ott fontosnak érzi az ügyvezető, hogy tovább erősítsék pozícióikat a bankoknál és a távközlési cégeknél. Összességében az Oracle Hungary célja az, hogy ebben az évben is minimum megtartsák informatikai piaci részesedésüket.

Sziebig Andrea

Irány a net?



Úgy tűnik, hogy a Microsoft politikacsinálói megunták az Egyesült Államok minden rendű és rangú bíróságaival folytatott hosszú vitáikat, és az eddigiektől lényegesen különböző – talán nem túlzás azt mondani, hogy váratlanul új – megoldáshoz folyamodnak. Ez a megoldás nem más, mint az eddig szoftvergyártónak tekintett cég webes vállalkozásá alakítása. Immár sok év telt el azóta, hogy Bill

Gates egy nem különösebben innovatív pillanatában másodlagos fontosságának minősítette a webet, de a hálózat igazi microsoftos rehabilitálása igazán csak most jött el. Ugyanis az alig egy hete bejelentett koncepció nem új termékekről és még kevésbé új programváltozatokról szól, hanem azt mutatja fel, hogy miképp alakul át a cég szép lassan webközpontivá.

Azt, hogy ez a bejelentés mit jelent a felhasználók és a cég számára, több ítéletben érdemes áttekinteni.

Talán a legfőbb haszna a dolgoknak az lehet, hogy megszüntetheti a különféle eszközökön tartott állományok állandó szinkronizálásából fakadó gondokat. Mert bár a szinkronizálási technológiák az elmúlt években hatalmasat fejlődtek, de továbbra is egyszerűbb és főképp hatékonyabb lenne mindenből csak egy példányt tartani, és azt az egyet bárholnhan elérhetővé tenni használni. A netes programváltozatok megszületése után nem ütik majd akadályokba, hogy az eddigi lokális adatbázis helyett olyan webkiszolgálók vegyék át, amelyek – túlmutatva az egyszerű tárolási feladatokat ellátásán – minőségileg is újat nyújtva, bármelyik gépen a helyi iroda légkörét és eszköztársaságát képesek majd megteremteni. Ez a tulajdonság pedig a globális vállalatok alkalmazottainak és a sokat utazó egyéni felhasználók számára beláthatatlan hasznot eredményezhet.

A másik hozadék az, hogy a váltásnak inkább szakpolitikai jellegű. Irodai használatra készült szoftverek gyártójaként a Microsoft többé-kevésbé egyedül van a piacon. Webes cégeként azonban nem tekinthető egyedülül játékosnak, így aztán – amennyiben a mostani eljárást valahogy túléli feldarabolás nélkül – nő az esélye a békésebb életre. Szintén szakpolitikai nyereség lehet a cég számára, ha egy olyan környezetben, ahol az üzemszerű működés már nem csak rajta múlik, csökkenhet a rá nehezedő nyomás is, ezzel pedig javulhat a cég szakmai megítélése.

Ugyancsak érdekes elképzelés – és növelheti a legális szoftverek arányát – az alkalmazások bérlethetősége. Látni kell, hogy maga a gondolat nem új – merthogy az IBM évtizedekig így értékesítette nagygépes szoftvereit, de a weben át való „kölcsonzás” még nem elterjedt megoldás. Jelentkeztek azonban már vannak – a Lotus épp a napokban hozott nyilvánosságra hasonló tervet, és a Sun is valami ilyenben dolgozik – így ha például az Office bérlethetővé válik, és lesznek szintén bérlethető vetélytársai, máris csökkenhet a monopolizáltság vádjának ereje.

A vádjaság fejlesztéseken túl (ezek természetesen eredményei maga a Microsoft is csak kétléves távlatra ígéri), vannak még tisztázatlan kérdések. Az egyik legsúlyosabb a hálózat biztonságának ügye. Mert egy vállalat üzemszerű működését olyan környezetre alapozni, ahol nem tudni, mikor és kinek van kedve szórakozni egy kis DoS-támadással, vagy mikor indul el világszerte útjára egy újabb szerelmeslevél-áradat – nem különösebben csábító perspektíva. Persze a biztonság megerősítésén most is sokan dolgoznak, de az elkövetkező két évben e munkának az eddiginél több eredményt kell felmutatnia annak érdekében, hogy a cégek valóban hajlandók legyenek a webre költözni. A másik aggodály inkább csak Európára nézve érvényes. Hosszú évek óta folyik az adatvédelmi vita az Egyesült Államok és az Európai Unió között, és még mindig csak részleges megoldások születtek a gondokra. Márpedig egy olyan környezet, amely joggal sem elég védett a különböző akciók ellen, szintén nem jelenthet különösképpen kedvelt lehetőséget a felhasználóknak.

Végül a most közzétett tervek egy, az Egyesült Államokban is csak most kibontakozó szolgáltatási ág felvirágzását is magukkal hozzák majd: az alkalmazásslátszólatások – akár a mostani internet-szolgáltatás a vállalati körben – infrastruktúrális elemekké válhatnak. Ehhez azonban kell még egy apróság. Ezt az apró elemet hálózatnak hívják, és sokan úgy gondolják, hogy már éppen elég van belőle. Viszont vélhetőleg csak most derül majd ki, hogy a hálózatépítés és -bővítés kora mindössze a kezdeteknél tart – most jönnek azok, akik igazán használni akarják a drótokat.

Révész Gábor

Matáv-kötvények

Negyvenötmilliárd forint összegű kötvényprogramot indít a Matáv. A kötvénykibocsátási program szervezői és vezető forgalmazói az ABN-Amro Magyar Bank Rt., a CA-IB Értékpapír Rt., a CIB Értékpapír Rt., a Deutsche Bank Rt., az MKB Értékpapír Rt. és az OTP Értékpapír Rt. A forrásbevonás alapvető célja a deviza-adósságállomány forinttal történő refinanszírozása, és ezen keresztül az adósságállomány forintarányának további növelése.

Először a hat vezető forgalmazón keresztül aukciós eljárás keretében 10 milliárd forint összegben bocsátanak ki 3 éves futamidejű, fix ka-

matozású kötvényeket, amelyeket a későbbiekben bevezetnek a Budapesti Értéktőzsdére. A kötvények feltételeit úgy alakították, hogy az állampapírral közvetlenül összehasonlítható, annál azonban magasabb hozamú alternatív befektetési lehetőséget kínálnak a befektetőknek. Még az idén további kötvénykibocsátások várhatók.

Straub Elek, a Matáv elnök-vezérigazgatója a kötvénykibocsátási programot bejelentő sajtótájékoztatón hangsúlyozta, hogy a Matávnak el kell mozdulnia a hagyományos telefoniatól és olyan, gyorsan növekvő területek felé, mint a mobil-

kommunikáció, az adatátvitel és az internet. Tavaly a társaság árbevételének zöme – 56 százaléka – még a belföldi távközlési szolgáltatásokból származott ugyan, a leggyorsabb növekedést azonban a mobil és az adatátviteli szolgáltatások mutatták. Ez utóbbiak dinamikus növekedése tovább folytatódik, 2000 első negyedévében például a Westelnél közel 180 ezer új GSM-előfizetőt regisztráltak. A menedzselte bérelti vonali összeköttetések száma az első negyedévében 7000-ról 7500-ra nőtt, míg az ISDN-vonalak száma idén várhatóan megduplázódik.

M. J.

Július közepén kormányzati Tetra-tender

Június 20-án a parlament elfogadta a minisztériumok jogállásáról szóló törvény módosítását. Ugyanazon a napon a kormány kijelölte az informatikai és hírközlési kormánybiztos feladatokrát, valamint elfogadta a kapcsolódó, illetve a végrehajtásra vonatkozó kormányhatározatokat. A szervezeti átalakítás érinti a média-törvényt is, ám az alkotmánybíróság állásfoglalása szerint a szükséges törvény módosítások nem lényegiek, így azokhoz nem kell kétharmados

többség. A következő lépés a jogszabály-módosítások végrehajtása, ám ezek hiánya már nem hátráltatja az érdemi munka megkezdését, halottuk Sík Zoltántól. A kormánybiztos elmondta, hogy az új munkákat akkor lehet beindítani, amikor a mintegy 80 fős szervezet – várhatóan néhány héten belül – elfoglalja székházát. Egyelőre nem kívánja nyilvánosságra hozni, hogy kik töltnek majd be vezető pozíciókat a kormánybiztoságon.

Ami a folyamatban lévő ügyeket illeti, Sík Zoltán elmondta, hogy július közepére várható a kormányzati rádiókommunikációs rendszerre (Tetra, Tetrapol) vonatkozó tender kiírása. A civil Tetrával kapcsolatban még nem született döntés, de elképzelhető, hogy a két rendszer kiválasztásának folyamata párhuzamosan zajlik. Egyelőre négyen jelentkeztek, hogy pályáznának a civil Tetra sávjára. A nemzetközi példákát nézve megkérdőjelezhető azonban, hogy ez utóbbi iránt valóban komoly érdeklődés mutatkozik-e. Angliában például mindössze 80 ezer felhasználója van a rendszernek, kicsi tehát a piac és meglehetősen drágák a készülékek. Ugyanakkor a magyar piacon is megjelent a GSM Pro, mint a civil rendszer alternatívája.

A Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács (NHIT) mandátuma július 15-én lejár. A kormánybiztos feladata, hogy javaslatot tegyen a Miniszterelnöki Hivatalnak a 3 kormánydelegált, valamint az elnök személyét illetően. Az már biztos, hogy az NHIT létszáma egyelőre bővül: helyet kap majd a szervezetben a Postai Érdekegyeztető Fórum képviselője is. Konkrét jelöltekről egyelőre nincs információ.

Szintén a kormánybiztos feladata a megszűnt Hírközlési Alapból átvett feladatok fejezeti kezelésű előirányzatának odaítéléséről hozott döntés kihirdetése. Az értékelő bizottság a kormánybiztoságnak adja be javaslatát, majd a Miniszterelnöki Hivatalnál hozzák meg a döntést.

Régóta húzódozó kérdés a kábeltelevíziós törvény, amelynek tervezete már a parlament előtt van, s megtárgyalása az őszi időszak törvényalkotási rendjében szerepel. A kormányzatnak a jelenlegi szakaszban már nincs ráhatása ezekre a folyamatokra. Sík Zoltán személy szerint nem ért egyet azzal, hogy önálló kábeltelevízió-törvény szülessen. A kábeltelevízió-törvény által előírt kényszerítés, amit egy időben az érintettek is szorgalmazták. Mára azonban megváltoztak a piaci viszonyok, s a területet az egységes hírközlési törvényben szabályozni lehetne, véli a kormánybiztos.

M. J.

LLP-Pivotal megoldás-szállítói együttműködés

Június 22-én a London Logic Budapest Kft. (LLP) bejelentette, hogy a jövőben az egyesült államokbeli Pivotal megoldás-szállítójaként hozzáadott értékű, elektronikus üzleti kapcsolatokat felügyelő (eBusiness Relationship Management, eBRM) rendszereket kínálja. Ezzel a lépéssel az LLP hivatalosan is csatlakozik a Pivotal kizárólagos együttműködési programjához, és hivatalos megoldás-szállítói minőségében a Pivotal eRelationship 2000 elnevezésű szoftverrendszerét értékesíti, telepíti, továbbá a teljes körű támogatást adja hozzá.

A Pivotal eRelationship 2000 az elektronikus üzletben használt új ügyfélkapcsolat-felügyelő alkalmazás; a vállalatok elégedettebbé tehetik vele az ügyfeleiket, és hosszú távú, tartós partnerkapcsolatokat alakíthatnak ki velük.

„Örömmel veszünk részt a Pivotal speciális együttműködési programjában, és örömmel hozzuk ezt a tennéket Magyarországra” – nyilatkozta Trevor Monk, az LLP csoport új-üzletág igazgatója. „Szorosan együttműködünk a Pivotalal és más üzleti partnereinkkel, hogy az eRelationship 2000 bevezetésének valamennyi szakaszában magas színvo-

nalú szolgáltatást adhassunk ügyfeleinknek.”

A Microsoft Magyarország képviselőjében Major Gábor nagyvállalati partner menedzser tartott előadást az LLP és a Pivotal közös sajtótájékoztatóján. Elmondta, hogy a Pivotal terméke kihasználja a Microsoft Exchange Server és SQL Server képességeit, webes integrációjával pedig éppen megfelelő méretű a hazai piacon; rugalmas a rendszer bevezetésének ütemezésében és árában is. Az eRelationship 2000-et Microsoft SQL Server 7.0-ra optimalizálták, és csak Microsoft Windows operációs rendszeren fut, a Windows 2000-en is.

Az LLP csoport (<http://www.llp-group.com>) a vállalati igényeknek megfelelően testre szabott szoftvert, szaktanácsadást, valamint műszaki támogatást ad főleg Közép- és Kelet-Európában, s ha kell, térségünkön kívül is. 1992-es megalapítása óta irodát nyitott Csehországban, Szlovákiában, Magyarországon, Romániában, Horvátországban és Bulgáriában. Több mint 30 országban telepített különféle szoftverrendszerket és megoldásokat.

Z. K.



Trevor Monk

HÍREK

Ingyenesen letölthető webbölcselet a WAP Toolkit 2.0-s fejlesztőkészlet – jelentette be a Nokia. Az új fejlesztőkészlet PC alapú környezetet biztosít WAP 1.1-es és 1.2-es alkalmazások írásához, teszteléséhez és hibaelhárításához. A csomagban két mobiltelefon-szimuláció is található; egyikük már WAP 1.2-készlet alkalmazások prototípusát is tartalmazza. A fejlesztői fórum regisztrált tagjai a www.forum.nokia.com címről tölthetik le a szoftvercsomagot. (IDGNS, London)

A Lotus Domino webkiszolgáló szoftverével integrálja WAP-kiszolgáló szoftverét a Nokia. Így lehetővé válik, hogy a vezeték nélküli eszközökkel is rá lehessen kapcsolódni a vállalati intranethálózatokra. A Nokia WAP-szerverét és a Domino WAP-csatlakozót felhasználva a Domino adatbázisokról származó tartalom átfordítható WML-re, s személyre szabott konfigurációjú portál hozható létre, amely elérhető egy vezeték nélküli eszköz számára. A Domino WAP-csatlakozó bármilyen Domino Intranet alkalmazást át tud helyezni a WAP-portálra. A szolgáltatás ezenkívül autentikációt is kínál a Domino szerverhez, és elérhető biztosít a Domino e-mailhez, naptárhoz, a tennivalók listájához és a vállalati címtárakhoz. (IDGNS, Boston)

Az Intel bejelentette, hogy a Microsofttal integrálni akarják az Intel Bluetooth szoftverét a Windows-zal, így a Bluetooth várhatóan már a jövő év első felében a Windows belső eleme lesz. Am közből a cég más gyártóknak is licenccel kívánja Bluetooth szoftvercsomagját, amely már kompatibilis a Windows 98-cal és a 2000-rel. Funkciói elemi a következők: átlomány-szinkronizálás, adatátvitel, tárcsázásos hálózati működés, valamint egyéb Bluetooth-képes eszközök azonosítási képessége. A jövőben ezek nagy felbontású audio- és videostreaminggel, illetve nyomtatásparas vezetéknélküli küldésével bővíthetnek. Az Intel ezzel egy időben közölte, hogy új részleget hozott létre Wireless Products Operation néven, amely Bluetooth PC-adaptereket, illetve adat- és hangelérési pontokat tervez és épít, s már idén szállítja őket az OEM-eknek. Az Intel bejelentése nem véletlenül esett egybe a Monte Carlo-i Bluetooth-kongresszussal; ezen a kongresszuson jelentette be a Motorola Wireless Communication, hogy ez a részleg látja el technológiával az IBM-et és a Toshiba-t. (IDGNS, Boston)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

A cél: lobbierdektől független szakvélemény

Július 15-én lejár a Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács (NHIT) tagjainak mandátuma. A médiatörvény által létre hívott szervezet leköszönő szakemberei 4 évig adtak véleményt és tettek javaslatokat a kormánynak hírközlési és informatikai kérdésekben. Zombory László, a testület elnöke beszélgetésünk elején az elmúlt évek tevékenységei közül három súlyponti témára hívta fel a figyelmet.

– Az NHIT rendszeresen eleget tett a törvény által megszabott feladatainak. Ezek közül kiemelendő a legutóbbi World Radio Conference egyik anyagának véleményezése. Az isztambuli konferencián felvetődött a műsorszóró műholdak kijelölt s még betöltetlen pozíciójának a kérdése. Kedvezőnek ítéltük meg



Zombory László

azt a körvalanalizáló megállapodást, amely szerint Horvátország, Csehország, Szlovákia és Magyarország együttesen tartana meg egy pozíciót. Számos, igen erős elvi támadás ellenére úgy tűnik, hogy a négy ország közösen állít pályára egy műholdat, közel Greenwich-hez. Nem volnának tehát nemzeti műholdak, hanem egyetlen közös műhold.

Feltétlenül megemlítendő a piaci szereplők versenyegyenlőségéért végzett tevékenységünk. Az NHIT e területen főleg az egységes hírközlési törvény előkészítése során adott javaslatokat a kormánynak. Álláspontunk szerint a törvényben rendkívül fontos a piaci szereplők és piaca lépésük szabályozása, az összekapcsolás, de mindezek egyetlen célt szolgálnak: a fogyasztók igényeinek a lehető legteljesebb kielégítését.

Az NHIT törvényi feladatai között fontos volt a megszűnt Hírközlési Alapból átvett feladatok fejezeti kezelésű előirányzatára kiírt pályázatok gondozása, a súlyponti témák kijelölése.

Öt kilométeres LaserBit

A LaserBit Kommunikációs Rt. ismertette első feléves szakmai és üzleti eredményeit a Brit Nagykövetség konferenciáján. A Hungarian Innovative Technologies Fund és a Crown-Tech által alapított cég hazai fejlesztésű lézertechnológiai adatátviteli rendszereket és multiplexereket gyárt és értékesít, elsősorban távközlési szolgáltatóknak. Hasonló lézertechnológiája csak 5-6 gyártónak van a világon. A magyar berendezések ára 30-50 százalékkal kisebb a külföldiekénél.

Az öbudi gyártóbázis évi 3-3,5 ezer lezeres összeköttetés előállítására alkalmas; a mostani berendezésekkel 2,5 kilométer távolságot lehet áthidalni, az 5 kilométer hatótávolságukat most tesztelik, s várhatólag év végén kerülnek piacra.

– Voltak olyan javaslataik, amelyek végül nem találtak meghallgatásra?

– Természetesen voltak, de nem mindig lehet pontosan nyomon követni ezeket a folyamatokat. Az egységes hírközlési törvény előkészítésének volt például egy olyan fázisa, amikor jobban szeretnénk volna, ha az információtechnológia kérdései is megjelennek a törvényben. Végül nem kerültek be, sőt várhatóan az informatikáról magáról sem születik egységes törvény. Az NHIT-nek tehát ebben a kérdésben más volt az eredeti álláspontja, de a mostani koncepciót is elfogadhatónak tartjuk.

– Emleget néhány olyan kérdést, amelyben nagyon eredményesnek ítéli az NHIT munkáját?

– Ilyen például a piaci esélyegyenlőség kérdése. Európában ezt a fogalmat manapság nem úgy értelmezik, hogy közös rajtvonalhoz állítják a különböző erejű versenyzőket, hanem mindenkinek lehetőséget adnak arra, hogy a többivel egyszerre érkezen a célba. Az NHIT is ezt az álláspontot képviselte. Ez irányba hat a domináns szolgáltató korlátozása, illetve a cégek piaca lépésének segítése. Elvben persze minden piaci szereplő egyetért ebben a kérdésben; a nézetek a diszkrimináció mértékében térnek el. Talán az NHIT is jelentős szerepet játszott abban, hogy az aszimmetrikus szabályozás józan mértékű, versenybarát a törvénytervezet mostani változatában.

Fontos eredménynek tekintem azt is, hogy a készülő törvény szerint az NHIT komoly szerepet kap a Hírközlési Főfelügyelet (HÍF) függetlenségének fenntartásában. A jövőben ugyanis a HÍF elnökét már nemcsak kinevezni nem lehet az NHIT véleményének a meghallgatása nélkül, hanem szakmai okokból felmenteni sem.

Az NHIT munkája világosan tükröződik a törvénytervezetbe foglalt szankcionálásban. Magyarországon egyelőre sajnos nem természetes a sára alkalmas; a mostani berendezésekkel 2,5 kilométer távolságot lehet áthidalni, az 5 kilométer hatótávolságukat most tesztelik, s várhatólag év végén kerülnek piacra.

Györi Béla elnök-vezérigazgató elmondta, hogy elérték elsődleges céljukat: bevezették a LaserBit berendezéscsaládot a magyar piacra. Már szállítottak belőle külföldre is, például Kuvaitba, Izraelbe, és Egyesült Államokba, Kanadába és több európai országba, s előrehaladott tárgyalásokat folytatnak OEM beszállításokról is.

M. J.

jogkövető magatartás, ezért rendkívül fontosnak tartjuk, hogy a törvény félreérthetetlenül rendelkezzen a szankciókról. Nagyon sok ellenérzést kellett leküzdenünk a törvény-előkészítő munkában, de végül – elképzeléseinkhez képest azonban némileg tompítva – intézkedik a törvény a szankciókról.

Saját kezdeményezésre kezdeményezték a kormány figyelmének felhívását a digitális műsorszórásra, eredménytel.

– Volt az NHIT-nek valamilyen szerepe a KHVM átalakításában, illetve az informatikai kormánybiztosság felállításában?

– Nem. Ebben a kérdésben a kormányzati szervek nem fordultak az NHIT-hez.

– Azért véleménye bizonyára van az NHIT-nek a szóban forgó változásról.

– Nem alakítottunk ki hivatalos véleményt. De ha a személyes véleményemet kérdezi, akkor tanári tapasztalatomra hivatkozva azt mondom, hogy szinte minden módszer eredményes lehet, ha tudatosan használjuk az előnyeiket. Van ráció abban, hogy az informatika és a hírközlés szabályozását együtt kezeljük, hiszen e területek konvergenciája, integrációja vitathatatlan. Van azonban egy óriási veszélye is az összevonásnak, nevezetesen az, hogy a távközlés és az informatika fejlettségi foka eltér, szabályozásuknak mások az igényei. A távközlés rendkívül fegyelmezett, szabályozott, a szó jó értelmében véve katonai terület, az informatika viszont – különösen az internet határára – lazán szabályozott, majdnem szabályozatlan terület. Nagyon valószínű, hogy ez utóbbit nem is kell túlszabályozni.

Óriási problémának látom viszont – s ez a hírközlést is illeti – a tartalom kérdését. Egyáltalán nincs tisztázva, hogy hol, hogyan és milyen mértékben kell és szabad a tartalmat szabályozni. S amire leginkább oda kell figyelni: csak olyan szabályokat szabad alkotni, amelyek betartását ellenőrizni, megszegését szankcionálni lehet. A szabályozás különben nem éri el célját, nem eredményes lesz, hanem neveséges.

– Vannak olyan folyamatban levő témák, amelyeket várhatóan át kell adniuk az NHIT új tagjainak?

– Úgy tűnik, hogy nincsenek elvarratlan szálak. Nemrégiben zártuk



le például a doménnev-kiosztás kérdését. Többfordulós vitában, másokkal is konzultálva végül azt a véleményt alakítottuk ki, hogy ezt a feladatot társadalmi szervezetnek kell végeznie. Az államnak feladata azonban, hogy rámutasson a kiosztást végző szervezetre, illetve rábólintson a szabályozásra. Ez egyrészt védj a kiosztást végzőket, másrészt biztosíték arra, hogy a folyamatok megfeleljenek a magyar jogrendnek. Az NHIT már a KHVM-nél történt változások előtt azon az állásponton volt, hogy a Miniszterelnöki Hivatal kapja meg ezt a rámutató-rábólintó jogosítványt.

– Van már információ arról, hogy a jelenlegi tagok közül ki folytatja munkáját az NHIT-ben? Egyáltalán, ki jelöli a kormány részéről delegált tagokat és az elnököket?

– A különböző testületek által delegált 7 tag közül várhatóan többen folytatják a munkát. A kormány által delegált 3 tag esetében valószínűbb a változás. Eddig a hírközlési miniszter hatáskörébe tartozott a jelölés, de a mostani jelölés már a kormánybiztos feladata.

– Vállalná a következő 4 évre az elnöki tisztelet?

– Szívesen. Tudomásom szerint a jelenlegi tagok többsége is folytatná a munkát.

– Mit tart az NHIT legfontosabb feladatának a következő időben?

– A részvételt az informatikai törvényhozásban, valamint – a jelenleg publikus 5-6 stratégia elemeinek a felhasználásával – közreműködést egy információs társadalom stratégia kialakításában. Ami a törvényhozást illeti, rendkívül fontosnak tartom, hogy a területet átgondoltan szabályozzuk. Tervegyünk magunkban gondolkodunk, hiszen a gyorsan változó technikát csak így, részbenként is módosítható törvényekkel lehet követni. Hiszek abban, hogy pozitív irányban befolyásolja a folyamatokat, ha különböző területekről érkezett, megfelelő tapasztalattal és felhatalmazással rendelkező szakemberek adhatnak szakmai tanácsot. Hangsúlyozom a szakmai, a napi politikától és lobbierdekektől független jelleget. Személy szerint erősen örököttem az elmúlt 4 évben afölött, hogy az NHIT a lehető legteljesebb mértékben szakmai alapon alakítsa ki véleményét.

Mailász Judit

Sysdata központ Szegeden

A Sysdata, a Siemens leányvállalata október elején szoftverfejlesztő központot nyit Szegeden. A következő évre 5 milliárd forintos forgalmat vár, és – Budapestten és Szegeden – összesen több mint 450 hazai informatikai szakember foglalkoz-

tatását tervezi. Ennek a második, szegedi központnak a létrehozása 3 év alatt 500 millió forintba kerül majd. Kezdetben 20 munkatárs dolgozik majd Szegeden, egy-két év múlva már várhatóan 70-80 fog.

M. J.

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



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

Reklám az új médiákban

Szigorúan védett fogyasztók

A kereskedelmi ügyeket szövetségi szinten felügyelő Federal Trade Commission (FTC) a nyár elején úgy határozott, hogy az új médiákban megjelenő hirdetésekre is kiterjeszti fogyasztóvédelmi tevékenységét. Egyelőre csak munkapéldány született a fogyasztóvédelmi irányelvekről, de **Zimányi Katalin** szerint ez is több a semminél.

Jodie Bernstein, az FTC fogyasztóvédelmi kérdésekért felelős igazgatója abból indult ki az irányelvek megfogalmazásakor, hogy az elektronikus kereskedelmi helyeken megjelenő hirdetések mennyisége indokolttá teszi a szabályozást, és persze a felügyeletet is. A Dot Com Disclosures: Information about Online Advertising című dokumentum készítői szerint az online reklámokban ugyanazok a veszélyek rejtőznek, mint a hagyományos médiákban megjelenőkben. Lehetnek jóhiszeműen megtévesztők, vagy vitathatatlan rosszhiszeműséggel megtévesztők is: ebből a szempontból mindegy, hogy klaszszikus vagy új gazdaságbeli promóciós felületek hordozzák-e őket.

Roppant nehéz olyan objektív követelményrendszert felállítani, amely szerint könnyen megítélhetővé válna, hogy melyik reklám túloz, melyik közül félrevezető vagy súlyosan megtévesztő információ. A Bernsteinék által szerkesztett irányelvek mindenesetre megpróbálnak kapaszkodót adni ehhez. A következő szempontokat ajánlják az online reklám megítéléséhez:

- ◆ Hol helyezkedik el a reklám szempontjából érdemi információ a hirdetésen belül?
- ◆ Mennyire alapul valós tényeken a közölt információ?
- ◆ Mennyire emelkedik ki mediakörnyezetéből a lényegi hirdetésinformáció?
- ◆ A hirdetés többi eleme mennyire vonja el a fogyasztók figyelmét?
- ◆ Van-e olyan hosszú a teljes reklám, hogy a fontos információ meg kell ismételné a hirdetés végén?
- ◆ Milyen az audioelemek, illetve a vizuális elemek aránya a hirdetésen belül?

Az sem lehet közömbös, hogy a különféle látványelemek megtekinthető-e a felhasználó böngészőjével vagy sem.

A Federal Trade Commission szakértői úgy vélik, hogy az online hirdetések piaca most túlságosan szabályozatlan. Olyan dzsungel, ahová bárki beteheti a lábát és ott szabadon garázdálkodhat. Az egyesült államokbeli szervezettel az ígéri, hogy az irányelvek felállítását konkrét lépések fogják követni. Az elektronikus kereskedelmi helyek üzemeltetői a jövőben kénytelenek lesznek odafigyelni arra, hogy az oldalukon megjelenő hirdetések mit kínálnak a fogyasztónak.

Óvatos duhajok

Mike Massaro, az amerikai Goldberg Moser O'Neil hirdetésértékelési operatív főnöke szintén arra inti a szakmát, hogy vége a felhőtlen, szép időknek. Korábban számos ügynökség gazdagodhatott meg a dot.com vállalkozások pénzén, csak hogy a jövőben az internetes cégek valószínűleg jóval megfontoltabban költenek majd, és egy-

más után újrafogalmazzák üzleti modelljüket.

Az elmúlt pénzügyi negyedév a legtöbb egyesült államokbeli internetes vállalkozásnak nem hozta meg a várt bevételt és eredményt, sőt egyik-másik (Drkoop.com, CDnow.com) végképp ki is fogyott a pénzből. Ennek egyenes következménye, hogy a dot.com vállalatok anyagi háttérét adó kockázati tőkések kevésbé akarnak költeni: kevesebb – és a korábbi-nál jóval átgondoltabb – hirdetéssel jelentkeznek a televízióban, rádióállomásokon és más médiákban.

Az elmúlt évben látványosan növekedett a dot.com hirdetések száma: a reklámszakma eddig nem látott hatalmas bevételállományra dicsékedhetett. A Competitive Media Reporting (CMR) adatai szerint 1999-ben az internetes cégek 3,6 milliárd dollárt költöttek reklámra, egy évvel korábban még csak 642,9 milliót.

A legtöbbet a pénzügyi szolgáltatások, a portálok, valamint az elektronikus kereskedelmi helyek működtetői adták ki hirdetésre: ezek az ügyfelek általában vállalkozásuk vezetői szakaszát akarták megolajozni a különböző reklám-kampányokkal. Az ETrade Group Inc. az 1998-as 41 millió dollárhoz képest tavaly 129 milliót költött reklámra: ezen belül televíziós és kábeltévesztő hirdetésre 96,9 milliót!

Korábban már lapunk is idézte a Forrester Research cégnek azt a jelentését, amely szerint csak kevés észak-amerikai e-kereskedő éli túl a következő hónapokat. A forresteri jóslat nyomán némely papírok erős esésnek indultak a Nasdaqon, de a Wall Street-i elemzők ettől függetlenül is arra figyelmeztetnek, hogy lassan lelohad az érdeklődés az új technológiai részvények iránt.

Az offline márkanév-építés helyett sokan választják az online formát, de ennek – pénzügyi nehézségek ide vagy oda – a fordítottja is igaz: az AltaVista Co. például a következő egy évben hozzávetőleg 90 millió dollárt fordít marketingre és értékesítésre, a Webvan.com pedig 10-15 millió dollárt szán televíziós reklámkampányra.

Mandel intelmei

Diane Anderson, a San Francisco-i The Industry Standard című lap munkatársa szerint az utóbbi időben kedvezőtlen trend vehető ki az in-

ternetes hirdetések piacán. Korábban az online használóknak legkevésbé 3 százaléka kattintott a webes (szalag)hirdetésekre, ma már csak 0,5 százalékuk.



A The Drew Carey Show webhelye eddig kétmillió nézőt vonzott (Fotó: IDGNS Image Bank)

Júniusban New Yorkban találkoztak a szakma nagyjai (Bell Atlantic, Ogilvy One, National Broadcast Media Web stb.), hogy megvitassák a kialakult helyzetet. A tárgyalások nyomán végül is létrejött a Streaming Media Advertising Advisory Council (SMAAC): egy – mint a neve is mutatja – szaktanácsadó, ajánlásokat megfogalmazó testület. Az SMAAC vállalta, hogy hatékonyan kezeli a nézőközönség mérésének és a reklámmodellek kidolgozásának kérdését.

Jon Mandel, a testület felügyelőbizottságának tagja (máskülönben a MediaCom vezérigazgatója) arra hívta fel a figyelmet New Yorkban, hogy az első online szalaghirdetés 1995-ben jelentek meg. Négy-öt év az internet történetében olyan hosszú időszak, mint a középkor végén volt a Harminczéves Háború. Öt évvel ezelőtt még aligha lehetett a különböző médiák és a távközlési lehetőségek konvergenciájára számítani. Ma meg azt nem tudjuk megjósolni, hogy pontosan milyen hatással lesz az internetes hirdetés számára a sávszélesség rohamos növekedése.

Annai bizonyos, hogy az online hirdetésre szánt összegek beszűkülésével, a dot.com cégek értékpapírci konszolidációjával, az új üzle-

ti modellek felállításával párhuzamosan egyre élesebb lesz a verseny a webes hirdetés szakmában. A piaci verseny hevében pedig mindig keletkeznek olyan sérülések, amelyeket csak jogorvoslati lehet gyógyítani. Csak egy példa a máris futó, aktuális perekből: a 24/7 Media Inc. elnevezésű internetmédia cég szabaddmi jog megsértése miatt perli a DoubleClick Incorporated. A 24/7 Media azt állítja, hogy a DoubleClick hirdetésbiztosítói rendszerének (DART) technológiáját illokk lopták. A DART-nak az a dolga, hogy bizonyos online hirdetéseket eljuttasson a megcélzott internethasználókhoz.

Ahogy az általában lenni szokott, a DoubleClick vezetői kerekben tagadják, hogy ők szabaddmi jogot sértenének: Elizabeth Wang einokhelyettes teljes alaptalannak nevezte a New York-i médiavállalat vádjait. Ma még nem lehet tudni, hogyan végződik köztük a per, és azt sem, hogy a közeljövőben hányan követik a példájukat, és hányan töltik az időt értelmes munkától távol, a tárgyalóteremben. Ugyanakkor egy dolog biztos: ha a dot.comoktól függ, akkor az amerikai ügyvédek az elkövetkező öt-tíz esztendőben sem maradnak munka nélkül.

Pillekönnyű keresés

Aligha meglepő, hogy az online hirdetekekről szóló szerződészek legnagyobb hányadban az interneten kötöttek. A televíziós, illetve a rádiós hirdetések eladására azonban eddig még elég ritkán használták az internetet. Amerikai piacelemzők szerint ez a helyzet nem sokára gyökeresen meg fog változni.

Nemrégiben két egyesült államokbeli cég szinte ugyanazon a napon indította be online hirdetés szolgáltatását. Az egyiknek, az AdAuctionnek az anyagi háttéréről nincsen tudomásunk, azt viszont tudjuk, hogy a BuyMedia.com keretén 45 millió dolláros tőkeinjekció kapott az Internet Capital Grouptól. A két vállalat szolgáltatása jóvoltából a hirdetési vágyó ügyfeleknek, illetve a megbízott reklámügynökségeknek ezentúl nem kell nyomtatott katalógusban böngészniük a reklám céljainak legmegfelelőbb rádió- vagy televízióállomás, illetve a még szabad hirdetés helyek után.

Mike Jackson, a BuyMedia vezérigazgatója 9000 rádió- és televízió-

állomás megfelelő adataiból összeállított adatbázist használ a tájékoztató munkához, természetesen napi frissítésben. Jackson szerint a BuyMedia szolgáltatása nem csak időt takarít meg, hanem pénzt is: az országos szinten működő amerikai reklámügynökségek szokásos 5-20 százalékos megbízási díja helyett csak 3 százalékot számolnak fel. Az már más kérdés, hogy ezt a terhet a reklámügynökség továbbhárítja a megbízóra, s persze felszámolja a maga költségét is.

Elemzői vélemények szerint az AdAuction és a BuyMedia életképes vállalkozásba fogott. Üzleti sikerük csupán azon múlik majd, hogy milyen gyorsan tudják frissíteni az adataikat, és hogy ki tudnak-e törni a most csupán rádió- és televízióállomásokra szorítkozó ügyfélajánlati körből. A BuyMedia saját becsülése alapján az idén több mint 500 millió dolláros forgalomra számít.

IT és az új médiák

Köztudomású, számtalanszor közölt adatok szerint az elmúlt két évben folyamatosan csökken a bizonyos televíziós csatornák nézettsége, és a nyomtatott sajtóban is visszaesett a ténylegesen olvasott példányok száma. A hagyományos „hírgyárak” kénytelenek az új technológiákhoz fordulni. Ennek a folyamatnak a révén az utóbbi időben egyre több információtechnológiai (IT) cég vonul be – ha csak közreműködőként is – a médiaszakmába. Június 16-án a Hewlett-Packard (HP) bejelentette, hogy új médiaszolgáltatást kínál kiadók számára: a HP jóvoltából a kiadók a híreket tartalmazó állományokat (szöveges állományokat, JPEG képeket) átalakíthatják olyan formátumúra, amelyet a mobiltelefon, PDA (personal digital assistant) és más internetet elérő eszközök is olvasni tudnak.

F. I. Goldhaber, az HP marketingmenedzsere szerint az egyesült államokbeli felhasználók már az év végén előfizethetnek erre az új szolgáltatásra, s Palo Altóban máris a továbbfejlesztésen gondolkodnak a HP szakemberei. Tervek szerint a továbbfejlesztett szolgáltatással már teljesen személyre szabott hír- és reklámanyagot küldhetnek a végfelhasználók.

A mobil hírközlés alapjaiban változtatja meg a tartalomkiadást – véli Stan Austin, a Kansas City-ben működő Kcstar.com tartalomszolgáltató cég igazgatója –. „Tartalmat kell adnunk bárhol, bármikor, mindegy, hogy a felhasználó milyen eszközzel éri el az internetet.”

Austinnak véleményétől igaz van, csak egyet felejt el: csak az maradhat meg a piacon, akinek megvan a profifikvásiáshoz szükséges anyagi háttér. A tartalomszolgáltatók a maguk erőforrásaiból a legkritikában fedezhetik a kíváráshoz (= fenntartáshoz) szükséges költségeket. Mit tehetnek? Meccánál kell keresniük, hogy az még jó ideig felszínen tartsa a vállalkozást.

Nemrégiben elbeszélgettem egy hasonló profilú vállalkozásból kilépett – pontosabban szólva, szerencsésen kimenekült – amerikai szakemberrel, s ő ezt mondta: a (szak)sajtónak fogalma sincs arról, hogy mekkora áldozatot vállalnak az internetes cégek, ha támogatást fogadnak el a kockázati befektetőktől vagy másoktól. ☾

HÍREK

A Compaq Presario 5000-es és 7000-es sorozatú asztali PC-1 a jövőben olyan színekben is forgalomba kerülnek, mint „fűstkravc”, „lüznarancs” és az „ametzitibi-bor”, de ha ez nem elég, a felhasználó a MyStyle Accent Color Kit készlet segítségével maga változtathatja meg számítógépe előpaneljének, billentyűzetének és hangszórói rácsának színét. Mindkét modell „kipattintható” panelekből és „osavarmertes” sinekkel készült, hogy könnyebben elérhetők legyenek a kártyahelyek és a tárolóeszközök. A Compaq bemutatott két új noteszgépmodell, a Presario 1400-as és 1700-as, valamint frissítette meglévő Presario 1800-as noteszgépet, amely nagyobb teljesítményű processzort és nagyobb kapacitású merevlemez-meghajtót kapott. Az 1700-as 14,1 hüvelykes monitorral kerül forgalomba, és letetszés szerint CD-ROM-, DVD- vagy hagyományos hajlékonylemez-meghajtó választható hozzá. (IDGNS, Boston)

Az új NetVista A sorozatú modellek az Intel új 815E lapkákészlete köré épülnek – tette közzé az IBM. A három új NetVista modell az A40-es, az A40p-s és az A20-as. Az A40-es 667-993 megahertzes PIII-as processzorral, 133 megahertzes FSB-vel, 64 vagy 128 megabájt SDRAM-mal, integrált AGP grafikus kártyával, 10-30 gigabájtos merevlemezrel, valamint kívánság szerinti CD-ROM-meghajtóval kerül forgalomba. Az A40p-s a fentiekben túl hat fejlett biztonsági elemmel van ellátva. Mind a két A40-es modell két verzióban kerül forgalomba – szabványos asztali gépműformátumban (4 kártyahely, 4 meghajtóhely), vagy „karcos” változatban (2 kártyahely, 3 meghajtóhely). A NetVista A20-as vagy 533-600 megahertzes Celeron vagy 667-733 megahertzes PIII-as processzorral készül, s ellentétben a fenti két modellel, az Intel 810-es lapkákészletére épül. (IDGNS, Boston)

A Dell szövetségre lépett a Red Hat, hogy rendszert a Linux-szal is lehessen használni a jelenlegi kínálatban szereplő Windows és NetWare mellett. A Dell jelenleg, a Compaq mögött, a második helyen áll a Linux-szerverek piacán, s már Precision munkállomásai is készülnek Linuxos verzióban. A cég mostani bejelentése szerint a Linux platformra épül majd legalább egy asztali gépük, egy noteszgépük, valamint egy szerverük. Közölték azt is, hogy tanulmányozzák az operációsrendszer-mag további fejlesztésének lehetőségeit, például a türtözotechnológia irányába, de közösen dolgoznak a Linux átálakításán, hogy futtatni lehessen az Intel 64 bites Itanium processzorán. Az IDC áprilisi adatai szerint az elmúlt két évben a legdinamikusabban a Linux fejlődött a kiszolgáló-operációsrendszerek közül. A piacnak ebben a szegmensében az 1998-as 15,8 százalékról 24,6 százalékra nőtt a részesedése. Az IDC szerint a Red Hat Linux-verziója több mint 50 százalékban uralja a Linux disztribúciós piacát. (IDGNS, Boston)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Pentium III-as noteszgépek, 3. rész Harmadik harmad

Januárban (a Számítástechnika idei 4. számában) Horváth László az első Pentium III processzorral felszerelt noteszgépek bemutatásával kisebb sorozatot indított el. Az akkori három résztvevőt újabb három követte (Számítástechnika, 17. szám), és a mostani, harmadik részben megint csak három, még újabb. Aki bújít, aki nem, ezzel befejeztük...

A hogy az várható volt, az Info 2000 kiállítás új lendületet adott a Pentium III processzoros noteszgépek hazai megjelenésének. Több ilyen készülékkel is találkoztam a standokon, s közülük ismét három sikerült behozni a tesztlaborba. Erről a legújabb háromról is elmondható, hogy kis térfogatú, könnyedén hordozható szerkezetek, gyakorlatilag egy fejlett asztali gép számítási kapacitásával megáldva. Kezdődjön hát a mérkőzés harmadik harmada – mint rendesen, a gyártók ábcérendjében.

A legkisebb

Az Acer Magyarországtól kaptuk kölcsön a mezőny legapróbb térfogatú berendezését, bár a verseny e tekintetben igen szoros volt. Az Acer TravelMate 340T (1. kép) minimális alapterület-különbséggel nyert, igaz, hogy az alappépből nincs hely sem a CD-olvasónak, sem a hajlékonylemez-eszéknek. Ezek ketten egy közös külső dobozban kaptak helyet, s egy speciális, menet közben bedugható és kihúzható csatlakozóval kapcsolódnak az alappéphez. A külső lemezes tárolókat nem kell feltétlenül mindig magunkkal hurcolnunk, a kis tömegű alappép így ideális mobil eszközök, menet közben dolgozó felhasználónak.

Kis alapterületen kisebb a kijelző: a 12,1 hüvelykes képátolójú TFT panel 800x600 képpontból áll. Ekkora felbontáshoz elegendő a 2,5 megabájt grafikus memória, ezt az Acer gépében egy Trident Cyber 9525DVD megjelenítőmodul vezérli. Ez a modul méréseink szerint átlagosnak tekinthető, térbeli (3D-s) képességei pedig gyengécskék (de hát egy noteszgép nem erre való); egyébként – mint a neve mutatja – DVD-t is kezel, s a gépnek választható (opcionális) tartozéka a DVD-meghajtó egység.

A miniatürizálás következményeképpen a beépített ESS Solo hangmodul zsebrádióra emlékeztető hangszóllatja meg az egyetlen apró hangszórót; a hangkimenethez azonban minőségi sztereó hangkeltő vagy fejhallgató köthető. Az internetelés és a távoli kapcsolattartás egyik eszköze a beépített szoftveres modem; 56 kilobit/másodperces se-

ters Magyarországtól kölcsönkaptott Lifebook S Series számítógép magnéziumötvözet háza például gyönyörű ezüstmetál színben pompázik (2. kép). Ez a készülék megítélésünk szerint a Fujitsu-vonaltól örökölt többet; kicsi méretei alig különböznek a fentebb bemutatott Acer géptől. Tömege pedig 10 dekával kisebb, pedig a készülék bal oldalán van egy CD-olvasó is. (Alapkiépítésben CD-olvasója van, de megrendelhető DVD-olvasóval vagy CD-újríróval is.) A hajlékonylemez-eszék ki-



1. kép. A számítógép működését vizsgáló LED-ek a megjelenítő jobb oldalán vannak az Acer TravelMate 340T gépen



2. kép. A Fujitsu Siemens Lifebook S Series noteszgép a megjelenítő alatt találjuk az állapotjelző LCD sort

bessége elegendő a legtöbb feladathoz. Bongémez-eszékben – s máskor is – használt vehetjük az érintőpaneles egérgépet, a középső görgető gombpárnak.

A kapott Acer noteszgép még mintadarab, ezért némileg eltér a kapható példányoktól. A 64 megabájt memóriában még megegyeznek, a mintadarabban azonban 450 megahertzes Pentium III processzor és 6 gigabájtos merevlemez van, a bolti példányokban viszont már 500 megahertzes processzor és 9 gigabájtos merevlemez. A beépített hálózati csatlakozó sem tudtam kipróbálni, de a bolti változatban a telepített Windows 98 már azon keresztül is láthatja a külvilágot.

Az ezüstszínű FuSi

A Fujitsu és a Siemens egyesülése a két cég noteszgépkínálatát is színesítette. A Fujitsu-Siemens Compu-

vülről kapcsolható hozzá, kiegészítője továbbá a hozzá járó perifériacsatlakoztató egység (port replicator) és a kötelező táp.

Ebben a gépben is csak 12,1 hüvelykes a megjelenítő képátolója, hiszen nagyobb nemigen férne a fedélbe; az viszont már kevésbé természetesen, hogy szintén Trident Cyber 9525DVD megjelenítőmodul van benne, megint csak 2,5 megabájt memóriával. Azt várná az ember, hogy emiatt a megjelenítők tesztteredményei legfeljebb a processzorok órajelkülönbségének megfelelő módon térnek majd el egymástól, de a meghajtóprogramok különbözősége kicsit más eredményt hozott. A gyorsaságra ebben a mérésben is átlagos érték adódott,



de a térbeli teszt ezen a noteszgépen nem futott le.

A hangot az alaplap Intel 440MX lapkái keltik; s a tervezők a billentyűk felett helyet szorítottak két apró hangszórónak is. A gép zsebrádió-szerű sztereóhangot adhat, tehát aki minőségi hangzásra vágyik, annak most is külső eszközökhöz kell folyamodnia.

A vizsgált Lifebook noteszgépnek kétféle kommunikációs szolgáltatása van: beépített modemmel látják el, és hálózati csatlakozóval. Az 56 kilobit/másodperces sebességű adat- és fax-modem a távoli kommunikáció eszköze, a 10 és 100 megabit/másodperces sebességre egyaránt alkalmas Intel hálózati csatlakozó pedig a számítógépek közötti közvetlen kommunikáció. A Fujitsu Siemens Lifebook S Series noteszgép telepített Windows NT 4.0-val kaptam, a méréséhez ezért külön telepítettem rá egy Windows 98-at. A 400 megahertzes Pentium III processzor megfelelő teljesítménnyel szolgál a legtöbb feladathoz, és a beépített 6 gigabájt kapacitású háttértároló is elegendő egy ideig. A 128 megabájtos memóriára pedig igazán minden feladatra elegendő lehet egy könnyű, hordozható számítógép.

A szürke eminenciás

A Toshiba Tecra 8100-as noteszgépe kicsit kilóg a sorból, mert ezt a Toshiba-szürke házába szerelt eszék kategóriás eszközt az asztali gépek helyébe szánják. De mivel éppen a tesztelés idején jelent meg, ezért ezt kértem kölcsön a Techno-trade-től egy rövid időre. A másféle felhasználási terület a nagyobb fizikai méretekből is kitetszik, a 2,6 kilogrammos teljes tömeg azonban nem mondható soknak. A gép oldalán láthatólag elfér a CD-olvasó (3. kép), ez menet közben is felcserélhető az egyébként külső házába szerelt változatban is csatlakoztatható hajlékonylemez-eszékre (DVD-olvasót a Toshiba-tól is lehet rendelni hozzá).

Az alapterületet a megjelenítő mérete határozza meg; a 14,1 hüvelykes képátolójú TFT panelen 1024x768 kép-

JELLEMZŐK

Gyártó	Acer	Fujitsu-Siemens	Toshiba
Tipus	TravelMate 340T	Lifebook S Series	Tecra 8100
Processzor: órajel (megahertz)	Pentium III, 450	Pentium III, 400	Pentium III, 500
Memória (megabájt)	64	128	64
Merevlemez; kapacitás (gigabájt)	IBM DARA 206; 6	Toshiba MK 6014 MAP; 6	IBM DBCA 20648 IDE; 6
Képponytó (hüvelyk)	12,1	12,1	14,1
Képponytó típus, képpontszám	TFT, 800x600	TFT, 800x600	TFT, 1024x768
Megjelenítőmodul, memória (megabájt)	Trident Cyber 9525DVD; 2,5	Trident Cyber 9525DVD; 2,5	S3 Savage/MX; 8
Multimédia	ESS Solo hangmodul, Teac CD-224E CD-olvasó	Intel 440MX hangmodul, Teac CD-224E CD-olvasó	Yamaha DS-XG hangmodul, Teac CD-224E-B CD-olvasó
Csatlakozók	infra, egy soros, egy párhuzamos, egy USB, egy PC-kártyahely, LT modem, Ambient 10/100 Ethernet-modul	infra, egy soros, egy párhuzamos, egy USB, egy PC-kártyahely, Fujitsu LB modem, Intel 10/100 Ethernet-modul	infra, egy soros, egy párhuzamos, egy USB, két PC-kártyahely, Toshiba modem, videokimenet
Méret (milliméter)	290x218x25	288x225x25	312x254x37
Tömeg (kilogramm)	1,8	1,7	2,6
Ár (forint, áfa nélkül)	740000	780000	1016800

pontot lehet látni. Ennek vezérlését a beépített S3 Savage/MX modul végzi, 8 megabájt grafikus memóriára támaszkodva. Mérési eredményeink jól mutatják, hogy ez a modul megfelelően fürge a hagyományos feladatokban és a térbeli képességekben is. A minden gépen megtalálható, külső monitortaslat-

kicsit erősebb, 500 megahertzes Pentium III processzor működött, 64 megabájt volt a memóriája és 6 gigabájt volt a merevlemez. Ezen vígan elfutott a telepített Windows 98, a pöccökgér gombjai feletti két gomb pedig a divatnak megfelelő segítséget adott a görgetésre az alkalmazások ablakában. A

ják egy feltöltéssel, a Tecra közel két és fél óras működése tehát figyelemre méltó.

Értékelés

Az Acer és a Fujitsu-Siemens gépe a folyton hurcolt, nagy számítási teljesítményű számítógépek közé tartozik. A munkahelyen a helyi hálózaton lehet adatot cserélni az ottani rendszerrel. A Fujitsu-Siemens Lifebookjának becsatlakozását perifériacsatlakoztató egység könnyíti meg; ezen át lehet egy modulattal hozzákötni a külső monitort, a billentyűzetet és ez egeret. A Tecra 8100 mindenütt használható, teljes értékű, „nagy képernyős” Pentium III-as noteszgép, hálózathoz PC kártyával vagy a külön rendelhető dokkológépségen át csatlakoztatható.

Az Acer TravelMate 340T nálunk járt példányának 740 000 forintos végfelhasználói ára (ezt az összeget az Acer Magyarország számolta ki) arányos a gép tudásával, bár a boltokba egy ennél valamivel nagyobb tudású készülék kerül. A Fujitsu-Siemens Computers Magyarországtól kapott adat szerint az ismertett Lifebook S Series noteszgépet 760 000 forintért adják, s ez az ár is arányos. Közudomású, hogy a Toshiba termékei a noteszgépgyártás élvonalába tartoznak, s

MÉRÉSI ADATOK

Gyártó	Acer	Fujitsu-Siemens	Tohiba
Typus	TravelMate 340T	Lifebook S Series	Tecra 8100
Landmark 2.0			
Processzor sebesség (megahertz)	2913,17	2583,59	3231,51
Lebegőpontos sebesség (megahertz)	7702,83	6831,50	7440,05
Megjelenítő sebesség (karakter/ris)	11 170	11 170	25 206
NU 6.0 SI Processzor	1123,4	996,3	1246,2
NU 6.0 SI Merevlemez			
Állagos elérési idő (ezred másodperc)	n. a.	12,2	9,55
Átviteli sebesség (kilobájt/s)	n. a.	3251,4	2406,6
Norton SI Win95 lebegőpontos multimédia tesztek			
Videolejátszás	17	18,6	n. a.
Térbeli grafika (3D)	22,5	25	n. a.
Hangkezelés	53,5	46,3	n. a.
CD-ROM	4,9	5,6	n. a.
Képszerkesztés	65,7	71,8	n. a.
WinTach 1.2 (800x600, 16 bites színmélység)			
Szövegkezelés	350,75	435,87	724,18
Vonalas grafika (CAD)	362,62	347,68	1313,82
Táblázatos szöveg	418,43	472,75	544,37
Grafika	237,75	237,75	499,93
Átlag	342,39	373,51	770,53
3DMark 99 Max térbeli megjelenítő tesztek (640x480, 16 bites színmélység)			
3DMark eredmény (3DMarks)	182	n. a.	2076
Processzor 3D sebesség (3DMarks)	6450	n. a.	7854
Rasterizálás eredménye (3DRasterMarks)	463	n. a.	1811
Képrészítés - 1 játék (képváltás/s)	3,3	n. a.	27,9
Képrészítés - 2 játék (képváltás/s)	1,3	n. a.	16,5
Kiállítás (megatextel/s)	37,1	n. a.	90,1
Anyagminta-megjelenítés: 2 megabájt (képváltás/s)	60,9	n. a.	580
Térbeli rávethető (Bump Mapping, képváltás/s)	30,4	n. a.	77,3
Multimédia Mark 99 tesztek (MMarks egységben)			
MPEG-1 videókódolás	1182	1155	1427
MPEG-1 videolejátszás	5	2	1198
Képszerkesztés	1494	1541	1827
Hangkezelés	1493	1497	1752
Átlag	1029	1049	1551
Ameddig az akkumulátor egy feltöltéssel bírja	1 óra 15 perc	1 óra 35 perc	2 óra 21 perc



3. kép. A Toshiba Tecra 8100 kurzora a magyar kiosztásra is alkalmas billentyűk közé épített pöccökgérről mozgatható

közé mellett a Tecra-nak videokimene is van, s ezen keresztül például tévékészülékek át megjeleníthetők a képek.

A multimédiás hangkeltés a Yamaha hangmodul dolga; a hang a készülék két szélén elhelyezett kis hangszórókból szól, hangereje tekerős szabályozóval állítható be. Távoli kapcsolattartásra a Toshiba is egy 56 kilobit/másodperces módot épített a noteszgépebe.

A Tecra 8100-ban a többiekénél

részegységek ki- és bekapcsolását egy különleges, az energiával való takarékoskodásra kifejlesztett s telepített programmal lehet hangolni. Az akkumulátor kimerítésére szolgáló tesztünkben az energiával való takarékoskodást kikapcsoltuk – ezen és a többi gépen is –; tesztünk folyamatosan írta a képernyőre és a merevlemezre. Tapasztalataink szerint a noteszgépek a mindennapi alkalmazásokat futtatva az általunk mértélnél másfél-kétszerre tovább bír-

ezt tekintetbe véve elfogadhatónak gondolom a legújabb csúcsmo-
delért (a Technotrade adatai szerint)

elkért 1 016 800 forintos végfel-
használói árat is. (Az árak mind áfa-
nélkül értendők.)

96

DELL
www.dell.hu

Optiplex[®] GX100

- Intel[®] Celeron[™] processzor 500 MHz
- 1,44 MB floppy drive
- 7,5 GB EIDE merevlemez
- 64 MB SDRAM memória
- Kompakt asztali (SFF) ház, Dell billentyűzet, Microsoft egér
- Magyar Windows98 operációs rendszer
- 3 év helyszíni garancia



További 1% kedvezményt kap, ha rendelését a www.dell.hu honlapon adja le!

Felfrissülés a kánikulában!

183 000 Ft

Ezt az árakat netto árak, az ÁFA-t nem tartalmazzák. Árunkat 27% ÁFA-val kalkuláljuk, változik minden az árnövekedés jogát fenntartjuk. Az ábrák árak minden a csomagot beleértve, nem érvényesek. Szállítási feltételek általában a megrendelésétől számított 3-4 héten belül vagy rövidebben. Az árak 2000. június 15-ig beépített rendelés esetén érvényesek. Az Intel Inside embléma az Intel Corporation bejegyzett védjegye, a Celeron név az Intel Corporation védjegye. Minden más védjegy a tulajdonosához tartozik.

HUMANSOFT
www.humansoft.hu

HUMANsoft Kft.
1131 Budapest, Dolmány u. 12.
Telefon: 270-7620, fax: 270-7679
E-mail: dellinfo@humansoft.hu

SPRINT

SZOFTVER és HARDVER

www.sprint.hu

Kínálatunkból:

Sokoldalú
Pontos
Rugalmas
Innovatív
Magyonalú
Tisztességes
MÉGOLDÁS

- CorelDraw 9 + Corel Print Office + 1 napos ingyenes CorelDraw oktatás 85 000.-
- Corel Photo-Paint 9 Digital Camera Edition 27 900.-
- AutoCAD-M 2000 Power Pack 733 100.-
- Windows Pro 2000 Hungarian CD 91 400.-
- Windows Pro 2000 Hungarian VUP CD 43 100.-
- Windows 98 Hungarian VUP CD Second Edn. 30 800.-
- Office 2000 Win32 Hungarian VUP CD 87 900.-
- Recognita Plus 5.0 WIN 95/98/NT Univerzális Upgrade 34 000.-
- Norton Antivirus Small Business Solution-Desktop/Server Edition 5 User 113 700.-
- Norton Antivirus 2000 magyar 12 000.-
- Norton Internet Security 2000 1.0 for W95/W98 20 000.-
- Compaq Prosignia 5300 (C466 32 MB, 6 GB, Windows 98 magyar, Word 2000 magyar) 125 400.-
- Compaq Deskpro EP DT (PIII550, 10 GB, 64 MB, Windows NT WS 4.0) 258 200.-
- Compaq Armada E500 (PIII650, 10 GB, 64 MB, 14,1 TFT, DVD, Windows 98 magyar) 788 700.-
- LG 520515" monitor 36 100.-
- LG 775FT 17" Flatron monitor akciós 77 000.-
- HP DeskJet B40 printer 40 400.-
- HP LaserJet 3150 (fax+scanner+printer) 197 900.-
- HP LJ4050N printer 491 600.-
- HP DJ950 printer + C500 digitális kamera 223 900.-

Figyelem!

Ha Ön először vásárol cégünkél és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg, a listaár-kedvezmény a hardvertermékekre 2%, a szoftver kínálatunkra pedig 5%!

SPRINT!

Megjegyzések:

• Árunk tájékoztató jellegűek és nem tartalmazzák a 25%-os ÁFA-t!
• Akciós kedvezményeink nem vonhatóak össze.
• A nagy értékű vásárlás nettó 999 999.- Ft feletti vásárlásra vonatkozik.

Üzletünk
1068 Budapest, Felsőerdősor u. 7. Tel. (I) 342-4707, (II) 342-6724
1087 Budapest, Berzsenyi u. 3. Tel. (I) 210-4835, (II) 210-4836
8000 Székesfehérvár, Petőfi u. 1. Tel. (22) 502-880
6722 Szeged, Bartók tér 13. Tel. (62) 55-22-33

Hardver, szoftver megoldások kereskedelme

www.sprint.hu

AS/400 – felkészült az e-kereskedelemre

A tiszteletre méltó IBM AS/400 talán leginkább félreértett számítógép a földgolyón. Tízéves múltja van és már 700 ezret adtak el belőle, mégis körülengi valami misztikus homály – még a platform rajongói szemében is, pedig az ő fanatizmusuk a Macintosh-hívőkére emlékeztet.

Talán érthető is ez a kis zavar, hiszen az AS/400 képességei igen szerteágazóak. Fejlődése magasra ívelt: a kezdeti terminál-centrikus, 48 bites, leginkább az 5250-es zöld képernyős alkalmazásairól híres doboz ma már ügyes, 64 bites gép, s éppoly magabiztosan támogatja az elektronikus kereskedelmet, mint a vállalatirányítási rendszereket, a CRM-et (az ügyfélkapcsolat-kezelést), az üzleti intelligenciát és az irodai háttéralkalmazásokat. 1995-ben az IBM ezeket az újabb modelleket AS/400e-nek nevezte el.

Az AS/400e az internet-technológiák révén lényegesen javított az üzleti folyamatokon. Noha sok termék és technológia használható rajta elektronikus kereskedelemre – köztük az IBM-féle WebSphere Application Server –, mostani elemzésünk csupán a Javára és a Lotus Dominóra szorítkozik. A magukat elektronikus kereskedésre elszánt AS/400e-felhasználók mindkettőt nagyon jól fogadták.

Noha a teljesítmény, a méretezhetőség, a biztonság és a megbízhatóság mindig is jellemezte az AS/400-asra (lásd ezzel kapcsolatban a Mit rejt a doboz? című keretes írást), ezek mind haszontalanok maradnának, ha az AS/400-as nem tudná kiaknázni az internet erejét. Éppen ezért az IBM jókora összeget fektetett abba, hogy az AS/400e-t kiváló internet-platformmá fejlessze. Több mint egy éve, 1999 májusában piacra dobta az OS/400 Version 4 Release 4-et (V4R4), több mint 3 millió új, elsősorban az elektronikus kereskedelmet szolgáló kódsorral.

A Java kegyeiért

A Java talán már most is de facto szabvány az ügyféloldali web alapú alkalmazásfejlesztésben, igazi értéke azonban abban mutatkozik majd meg, hogy hordozható kiszolgálóoldali alkalmazásokat lehet vele írni. A Java kiszolgálóprogramoknak azonban bizonyos elemekre is szükségük van ahhoz, hogy kommunikálni tudjanak az őket futtató hardverekkel.

Ebből a célból az AS/400e natív JDBC (Java DataBase Connectivity) meghajtót kínál – ezzel optimalizálja a hozzáférést a maga integrált, 64 bites relációs adatbázisához –; továbbá egy közvetlenül végrehajtható fordítási opciót – ez a többi platformmal összehasonlítva lényegesen felprojektálja az AS/400e javítás teljesítményét.

Az IBM AS/400-asra építő e-kereskedelmi stratégiájának talán a saját JVM (Java Virtual Machine, Java virtuális gép) kifejlesztése a legszebb példája. A Sun specifikációin alapuló „kék” JVM az OS/400-as operációs rendszer legalacsonyabb szintjeihez kapcsolódik, s

Az AS/400e fejlesztőkörnyezete két tekintetben is eltér a többi JVM-megvalósítástól. Először is, úgy távolítja el az objektumokat a tudvalevőleg szemégyűjtőként működő memóriából, hogy közben nem szakítja meg az éppen futó program-szálakat. Ezzel hatékonyabbá válik

a Java alkalmazáskiszolgálás teljesítményét.

Az IBM Java-támogatása más okból is fontos az AS/400e-használóknak: mert az AS/400e alapú munkahelyek ily módon felhasználhatják a Javát meglévő alkalmazásaik és adataikhoz internetes integrációjához, s mert az információrendszer-szállítók könnyedén átültethetik a javás e-kereskedelmi alkalmazásokat az AS/400e-re.

A Domino-kapcsolat

A Lotus Domino a piac vezető munkacsoportos alkalmazása; gyakran használják a megrendeléseket online fogadó és kezelő webhelyek, valamint a vállalat és az ügyfelek közötti, illetve a vállalat és a szállítók közötti elektronikus kommunikációt kezelő webhelyek építésére. Több mint két éve, 1998 márciusa óta ez 64 bites, az AS/400e-n működő alkalmazásként érhető el.

Az AS/400e több szempontból is künön platform a Domino futtatására. Először is, logikai partíciók kialakítása révén egy rendszer, ha kell, harminc egymástól függetlenül is kezelhető Domino kiszolgálóval is együttműködhet. Más környezetekben a Domino rendszerint több különálló kiszolgálón fut. Azal azonban, hogy egyetlen AS/400e-n több Domino kiszolgáló dolgozhat, jócskán leegyszerűsödnek az adminisztrációs feladatok (egy kiszolgálóformában viszont eléggé bonyolultak lehetnek).

Másodszor, az AS/400e teljes élettartamra eső költsége jóval kisebb, mint a PC-s kiszolgálóké – főleg a kiszolgálókonverzió javoltatából. Ezt igazolja egyebek között egy nemrégiben megjelent IDC-tanulmányban az az adat, amely szerint egy 500 felhasználós Domino konfigurációt 50 százalékkal olcsóbb AS/400e-re kiépíteni, mint PC-s kiszolgálón.

Ez évben az IBM több olyan AS/400e kiszolgálót vezetett piacra, amelyeket egyenesen a Dominohoz hangoltak. A feltűnő sárga csíkozású miatt „dongónak” becézett, Model 170 DSD (Dedicated Server for Domino) jelzésű kiszolgálókat a kis- és középvállalkozások igényeinek kiszolgálására konfigurálták. A nagyvállalati szintű Domino-megvalósításokhoz a magasabb kategóriás AS/400e típusok valók. Csak egy példa: a Domino-t futtató legnagyobb AS/400e egymagában is több mint 27 ezer elektronikus postai ügyfelet szolgálhat ki. A méretezhetőségnek is nagy szerepe van tehát abban, hogy az AS/400e egyre népszerűbb mint Domino-kiszolgáló.



ezzel a lehető legjobban kihasználhatja az AS/400e architektúrájának és hardverének erejét; másfelől meg eleget tesz persze a Sun Java-kompatibilitást igazoló tanúsítványában megfogalmazott szabványos követelményeknek.

a működése, s a méretezhetősége is jobb lesz, mint a többi Java kiszolgálóé. Másodszor, az AS/400e JDK (Java Development Kit – Java fejlesztőkészlet) lehetővé teszi a bajtkódok konvertálását 64 bites végrehajtható kóddá. Ez szintén növeli

MIT REJT A DOBOZ?

Ha meg akarjuk érteni, hogy vajon mitől olyan vonzó e-kereskedelmi platform az AS/400e, akkor tisztában kell lennünk a benne rejlő technológiákkal. Az AS/400e-ke 64 bites operációs rendszerrel (OS/400), 64 bites adatbázissal (ADB/400), s egy vagy több 64 bites RISC CPU-val szállítják. Az AS/400e, tisztán 64 bites platform lévén, jóval nagyobb tárterületet címezhet meg közvetlenül, és lényegesen gyorsabban dolgozhat fel nagyobb adathalmokat, mint a 32 bites kiszolgálók, például a Windows NT.

Egy AS/400e-ben legfeljebb 12 CPU lehet, SMP (szimmetrikus többprocesszoros) konfigurációban, 4 terabájtnyi háttértárral és legfeljebb 2,5 gigabájt központi memóriával megátogatva. (A májusban bejelentett legújabb AS/400e 800 modell már 24 processzorosra is bővíthető. – A Szerk.) Emellett az AS/400e – a PC-s kiszolgálóktól eltérően – még az MPP számítástechnikai feladatokra (nagy párhuzamosságú feldolgozásra) is alkalmas, hiszen futóúti rend-

szembe költve 32 kiszolgáló dolgozhat együtt. Az AS/400e a teljesítmény további növelésére a hagyományosan a CPU-kat terhelő feladatok közül számosat áthárít külön erre való B/K processzorokra. E nagy sebességű, optikai szálak sineken kapcsolódó B/K processzoroknak a jövőtől a központi egységek lényegesen intenzívebb műveletekre összpontosíthatnak, így például a programlogika végrehajtására.

Biztonsági szempontból az AS/400e olyan, objektum alapú rendszer, amelyet lényegéből adódóan nehezen támadhatnak meg a hackerek és a vírusok. Eddig az AS/400e területen egyetlen vírus sem jelentett.

S mivel az AS/400e szorosan összekapcsolt komponenseit ugyanaz a gyártó tervezte, állította elő és tartotta karban, ez a platform több mint tíz éve – a Jöngantatása óta – csaknem százszázalékos megbízhatósággal működik; ez a tiltak tartós vonzerejének és annak, hogy üzleti alaprendszereknek használható.

VÉGSO ÉRTÉKELÉS

E-kereskedelem AS/400e-n

Üzleti értéke:

Az AS/400e-re alapozott háttéralkalmazások hatókörre kiterjeszhető az internetre. S az AS/400e elnye meglévő eszközeivel és a külső gyártóktól származó szoftverekkel a lehető legmodernebb e-kereskedelmi alkalmazások fejleszthetők ki.

Technológiai értéke:

Az IBM AS/400e hatékonyan ötvözi hagyományos erősségeit – méretezhetőségét, teljesítményét, biztonságát, megbízhatóságát – a Java, JDK, EJB, WebSphere Application Server és a Domino eredendő támogatásával.

Erényei:

- a 64 bites technológiával órási adattömegeket dolgozhat fel;
- kiváló méretezhetőségével kielégíti az e-kereskedelmi alkalmazások szigorú követelményeit;
- kicsi a tulajdonlási költsége (TCO).

Árnyoldalai:

- natív módon nem támogatja a külső fejlesztők adatszolgáltatását;
- nehéz megfelelő szakembert találni hozzá.

De a Domino más miatt is sikert arat az AS/400e arénában. Szoros egységbe illeszthető például a meglévő AS/400e környezetekkel. A Domino-adatbázisok valós időben, s előre ütemezett feladatokban adatot cserélhetnek a DB2 UDB/400-as adatbázisokkal, a Domino-féle Directory/Address Book pedig automatikusan szinkronizálja adatait az AS/400e System Distribution Directoryjével.

S végül az AS/400e azért is egyre népszerűbb Domino-gazdagép, mert a cégek a RAID 5-ös szintű tárolóegységek, valamint az integrált archiválási lehetőségek jövőtől napi 24 óras folyamatos üzemben futtathatják Domino-alkalmazásaikat.

Webre termelt

Az AS/400e sokak fejében még a régi zöld képernyős alkalmazásokkal kapcsolódik össze, akik viszont tisztában vannak a teljesítményével és fontosságával az elektronikus üzletre alapozó mai gazdaságban, különösképpen tarthatják erősen hagyományörző jellegűt.

Az AS/400e irigylésre méltó helyen áll a világ vezető Java fejlesztési platformja címért folyó versenyben. Az EJB (Enterprise Java Beans) fejlesztések, a San Francisco projekt, valamint a testre szabható JVM révén az IBM kiváló fegyverekkel vértette fel rendszerét erre a küzdelemre. S a Lotus Dominoval az AS/400e világszintű osztályzatokat szerzett a teljesítmény- és méretezhetőségi tesztekben.

Az AS/400-as ügyesen kiszolgálja az elektronikus kereskedelmet: a meglévő alkalmazásokat megnyitja az internet előtt, és lehetőséget ad vadonatúj, webre termelt alkalmazások kifejlesztésére. Az elektronikus kereskedelem és az internetes kor beköszöntenék népszerű hírműveként igen szép jövő előtt áll.

Scott Steinacher
(InfoWorld)

Intel, the Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation. Microsoft and Windows are registered trademarks of Microsoft Corporation. ©2000 Hewlett-Packard Company. All rights reserved.



HP Vectra Corporate PC: Intel® Pentium® III processzor 667-800 MHz / 64-512 MB RDRAM / 10-30 GB Ultra ATA 66 HDD / CD, DVD vagy CD-RW / Windows 95 vagy Windows 2000 / HP monitorok opcionálisan
További információkért látogasson el weblapunkra: www.hp.com/desktops/vectra vagy hívja a HP Vevőszolgálatot: 382-1111



Vannak esetek, amikor a kiszámíthatóság kifejezett előny.

A Hewlett-Packard a közép- és nagyvállalatok számítógépes hálózatainak stabilitását szem előtt tartva fejlesztette ki a HP Vectra sorozatot. Szolgáltatásai közé tartozik a HP szoftverkörnyezet-tervező, amellyel a szoftverkörnyezet stabilan és biztonsággal kezelhető. A HP Vectra PC modellek legalább 9-12 hónapig változatlanok, így Önnek olyan stabil rendszere lesz, ahol az általános problémák könnyen felismerhetők és kezelhetők, az új számítógépek telepítése pedig nemcsak könnyebb, de jóval olcsóbb is.

HÍREK

Könyvet a Microsofttól

Windows 2000 Professional kezdőknek. Ez az Egyszerűen sorozat-cím alatt megjelent kötet a mező felhasználónak szándékos bemutatni a Windows 2000 újdonságait, ablakait, menüit, parancsait és párbeszédablakait. Ezek után következnek a mappák és állományok szervezése, a munka gyorsítása, a külvilággal való kapcsolattartás (elektronikus levelezés, faxolás, webezés), a Windows 2000 önálló programjai, a multimédia (hang, zene, videó) használata, az egyéni óhajok szerinti beállítások és a Windows 2000 szerinti telepítéssel kapcsolatos tudnivalók és teendők. (Inotai László: Windows 2000 Professional. Egyszerűen sorozat, Panem Könyvkiadó Kft., 2000, 252 oldal, 990 forint)

Életlen határok. A fuzzy rendszerek alapját alkotó fuzzy logika a nyugati gondolkodásban régóta uralkodó elveknek – a kizárt harmadik elvének és az ellentmondás törvényének – a tagadásából fejlődött ki, ez az első magyar nyelvű bevezető kötet leírja az elméleti alapokat (szembeállítja a hagyományos hazmazemléletet a fuzzy halmazok elméletével, tárgyalja a fuzzy halmazokon értelmezhető műveleteket és a fuzzy relációkat), majd a fuzzy irányítási rendszereket ismerteti (összehasonlítja a tudásbázis alapú rendszereket és a fuzzy szakértő rendszereket, majd ráér a fuzzy irányítási rendszerekre és a fuzzy redukációs módszerekre – a klasszikus fuzzy következtető algoritmusok komplexitására és a komplexitás csökkentésének lehetőségeire –, majd alkalmazásokat mutat be: a fordított inga pusztán kvalitatív ismereteket tároló szakértő rendszere támaszkodó szabályozását, majd a vezérlő nélküli tárgyalás irányítását). (Kóczy T. László – Tikk Domonkos: Fuzzy rendszerek, Typotex Kiadó, 2000, 209 oldal, 1990 forint)

Windows 2000 Professional haladóknak. Ez a kötet arra szolgál, hogy megadja a szükséges ismereteket azoknak, akik az angol vagy magyar nyelvű Windows 2000 alkalmazásba vették a kezükbe. Ót nagyobb részéből az előző kötetben a Windows 2000 Professional újdonságait, a Windows család történetét, majd telepítési útmutatóit ad. A második rész az egyszerűbb használat tárgyát (az egyszerűbb felhasználói felület, telepítést és konfigurálást, a hordozható gépek jobb kiszolgálását, újabb lehetőségeket a nyomtatásban és a képkézelésben). A harmadik rész a Windows 2000 Professional elődeivel viszonyított gyorsaságát és megbízhatóságát ismerteti, a negyedik rész a Windows 98 legjavát: az egyszerű eszköztelítést, a széles körű hardvertámogatást, a lejött multimédiát és grafikat, azt, hogy együtt van a web és a munkaasztal, s az alkalmazások széles körű támogatását). Az ötödik rész a kisebb fenntartási költségekről szól. A részek után egy több mint húszoldalas szakzótár következik, értelmezésekkel. (Jerry Honeycutt: Bemutatjuk a Windows 2000 Professional. Szak Kiadó, 2000, 361 oldal, 4500 forint)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

A Microsoft nemcsak operációsrendszer- és alkalmazásgyártó, alperes, hardver-előállító, marketing-boszorkánykonyha, Redmond város és a technológiai fejlődés élte-tője-motorja, hanem könyvkiadó is. Köteteit nagyrészt a Park Könyvkiadó jelentette meg magyarul; most ezekről ad egy kis áttekintést **Seres Iván**.

A Microsoft Press termékei – ezen nincs is mit csodálkozni – a Microsoft termékeiről szólnak. A Press több sorozatban is jelentet meg könyveket, például a Microsoft Programming Seriesben, azután a Step by Step Seriesben, a Field Guidesben, a Select Editionsben, az At a Glance Seriesben, a Quick Course és a Starts Here CD-ROM Seriesben. Ezek inkább mély-ségben, sebességfokozatban és részletességben térnek el egymástól; tárgyak sokszor azonos.

A Park Könyvkiadó három ilyen sorozatból fordított le köteteket: Lépésről lépésre; Percek alatt; Gyors-talpaló sorozatcímrel (a Percek alatt az At a Glance fordítása, a Gyors-talpaló a Quick Course-é). Ezenfelül kiadott egy-egy Microsoft Press-kötetet a Windows 95-ről és a Windows 98-ról is.

Lépésről lépésre

Ezt a sorozatot a Microsoft Press – és a sorozat másik kiadója, a Cata-pult – egyéni tanulásra ajánlja: ki-ki a maga tempójában haladhat a köte-telvel. Az ebbe a sorozatba tartozó



Microsoft Office 97 for Windows 95-öt, a Microsoft Word 97 for Windows 95-öt és a Microsoft Excel 97 for Windows 95-öt már korábban ismertettük itt a Könyves-palcban, ezért most csak a legújabb kötetéről írunk: a Microsoft Win-dows 98-ról.

A kötet több részből tevődik össze; a bevezető részben először képernyőképeken végigtekinthet-jük, miről lesz szó, azután röviden láthatjuk, miben ad újat a Windows 98 elődeivel képest, majd a hajlé-konylamez-mellékelte gyakorlati állo-mányával kapcsolatban teendőket is-mertjük meg. Az első rész a Win-dows 98 kezelését mutatja be, 4 lec-kében: a munkaasztal használatát, testreszabását, a mappák és állomá-nyok rendszerezését és a Windows 98 egyéni igényekhez való hozzá-igazítását. A második rész a számí-tógépes hálózatról és az internet-ről szól, az itteni egyetlen lecke-ben még az elektronikus levelezést is el-sajátíthatjuk.

A harmadik rész a hatékonyabb munka lehetőségeit vonultatja fel, két lecke-ben: itt egyebek között a meghajtó FAT32 rendszerűvé való átalakításáról, energiatakarékosá-gáról, a Windows 98 segédprogram-jairól, frissítéséről és egyebekről esik szó. A negyedik fejezet a számí-tógép bővítését írja le: egy-egy lecke-ben a szoftvertelepítést, a távé-zést a számítógépen és a számítógép otthoni használatát. A részek végén mindenütt áttekintést kapunk és gyakorlati feladatokat.

A Függelékben a Windows 98 összetevőinek és magának a Win-dows 98-nak a telepítése a tárgy, s a kötet végén egy tárgymutató segíti az olvasót eligazodni.

Gyorsalpaló

Ebből a sorozatból már bemutatunk két kötetet tavalyi 18. számunk Könyvespolc rovatában. Azóta két újabb kötet is megjelent, az egyik a Windows 98-ról, a másik az Out-look 98-ról; itt ez utóbbit ismer-tetjük hamarjában.

A könyv előbb általában mutatja be az Outlook 98-at: mire jó, mire használható különböző összetevői, majd példát ad arra, hogyan kell emlékeztetőt készíteni és felvillant néhány szervezési technikát. Ezután megtanítja az olvasót a névjegyké-szítésre, s arra, hogyan rendezze és jelenítse meg a névjegyeket. Egy következő fejezet az elektronikus kommunikációról ad lefrást: az elektronikus levelek elküldéséről, elolvasásáról és megválaszolásáról, és azt is elmondja, hogyan lehet rendet tartani a rengeteg elektroni-kus levél között.

A negyedik fejezet az Outlook Naptárját ismerteti: az a felhasználó időbeosztásán hivatott javítani, s a fejezetből kiderül, hogyan lehet a Naptárral találkozókat szervezni, majd értesítést küldeni róluk az érintetteknek. Az ötödik fejezet a tennivalókat veszi célba: elektroni-kus lista készítését elvégzendő munkáinkról. A hatodik fejezet arra tanítja meg az olvasót, hogy hogyan figyel(tet)heti a Naptárt, hogyan ír-hat bele új feljegyzéseket és hogyan archiválhatja a régi Outlook-eleme-ket. S végül az utolsó fejezetben ki-nylik a világ: az olvasó az Out-lookon át belevetheti magát a web rengetegébe, internetesen csveg-het, együttműködhet és videokonfe-renciákat látogathat.

Percek alatt

Angol eredetiben azt olvashatjuk e sorozat kötetéről, hogy könnyen érthető vizuális információt közöl-nek, azt, amire éppen szükségünk van (egy feladat kellős közepén, lehető-leg azonnal). Jellegzetességük – az angol és a magyar kiadásban is – a könnyen lapozható fekvő formátum, a rengeteg képernyőkép, a teendő-k egymás után való bemutatása (be-számozott, könnyen követhető áb-rákon), a változatos, eleven szedés.

A magyar kiadás vizuális kézi-könyvnek mondja az eddig megjel-ent hat kötetet; ezek már mind va-lamilyen 2000-es szoftverről adnak ismereteket, nevezetesen az Excel-2000-ről, az Access2000-ről, a PowerPoint2000-ről, a Word2000-ről, az Outlook2000-ről és általában az Office2000-ről.

Mind a hat kötet úgy kezdődik, hogy Semmi számítástechnika! Ez csak annyit jelent, hogy nem hasz-nálnak szakzsargonot, érthető nyelven vannak írva, arra a feladatra szabva, amit éppen meg kell oldani, és egy-egy megoldás bemutatása sohasem



hosszabb két oldalnál. Ezután jön az újdonságra mutató jelek, valamint a hasznos feladatok beharagozása, az áttekintés bemutatása (megnyugt-atásul, hogy a könyvet bárhol fel lehet ütni), és végül a kötetek hárm-as célja: útmutatást adni minden elvégzendő feladathoz, felfedeztetni nem is sejtett lehetőségeket, és élvez-tessé tenni a munkát a bemutatandó Microsoft-szoftverekkel.

S most lássuk a hat kötetet.

Excel2000

A második fejezet (az első közös a kötetekben) az első lépéseket mutatja be – az Excel indítását, a munka-füzetet, a munkafüzet mentését, a harmadik fejezet a sarkalatos műve-leteket (cellabejegyzés írását, cellák kijelölését), a negyedik a képletek-ek és függvényekkel elvégezhető munkát. Az 5. fejezet a munkalapok és munkafüzetek módosításával kapcsolatos teendőket tárgya az olva-só elé, a hatodik a munkalap formá-zását, a hetedik a képek és más ob-jektumok beszúrását, a következő az ilyen objektumok rajzolását és módosítását.

A kilencedik fejezetben a diag-ramok és térképek készítésének fogá-sai olvashatók, a tizedikben a mun-kalapadatok elemzése, a 12.-ben és 13.-ban a hatékony munkavégzés eszközei és a hatékony munkalapok készítése, az utolsó két fejezet pedig az együttműködés eszközei, vala-mint az Excel és az internet kapcsola-t. S végül következnek a minden Percek alatt kötetben meglevő rész-letes tárgymutató.

Access2000

Ez a kötet 15 fejezetből áll, az első kettő tárgya megegyezik a többi-vel, a harmadik fejezet az Access adatbázisokkal ismerteti meg az olva-sót, a negyedik az ilyen adatbázi-



sok tervezésével és létrehozásával, a következő kettő pedig a mezőkkel és táblákkal végezhető műveletek-vel.

A hetedik fejezet az adatbázis-le-kérdezésekkel kapcsolatos tudniva-lók tárháza, a nyolcadik a jelentés-készítést, a kilencedik és a tizedik az űrlapok létrehozását, az űrlapok és jelentések külalakjának kialakítá-sát öleli fel.

Az utolsó öt fejezetben más for-rásokból származó adatok beszúrás-áról, az Access és a web kapcsola-táról, adatbázisok karbantartásáról és védelméről, az Access testresza-básáról és VBA (Visual Basic for Applications) programok készítésé-ről szerzhetünk ismereteket.

A további kötetekről elég lesz ta-lán egy még rövidebb, felsorolás-szerű összefoglalás is.

PowerPoint2000

Itt 13 fejezetben megtanulhatjuk a bemutatókészítést, a bemutató kül-lemének kialakítását, objektumok rajzolását és módosítását, multimé-dias klipek bemutatóba illesztését, a csatolt és beágyazott objektumokat, Microsoft Graph diagramok rajzoló-sát, a bemutatókészítés egyéb kellé-keit és a végső igazításokat, webes bemutatók készítését, a diavetítés előkészítését és lebonyolítását, va-lamint a PowerPoint testreszabását.

Word2000

A témakörök: a dokumentum kül-alakjának javítása, a dokumentum nyelvi ellenőrzése, gyakran használt és hosszú dokumentumok készítése, műszaki dokumentumok előállításá, táblázatok, képek beszúrása, kiad-ványszerkesztés, hálózati és webes munka, a munka automatizálása, s végül a Word testreszabása.

Outlook2000

A 12 fejezet tartalma: üzenetek és címadatok kezelése, a címjegyzék használata, hírcsoportok, a naptár használata, feladatok nyilvántartása, a napló használata, feljegyzések ké-szítése, az Outlook mint állomány-kezelő, s végül egy hosszú fejezet az Outlook testreszabásáról.

Office2000

A 18 fejezet tárgykörei: az Office-2000 közös eszközei és haszná-latuk, dokumentum létrehozása és formázása Word2000-rel, egyéb Word-eszközök, munkalapkészítés Excel2000-rel, bemutatók készítése PowerPoint2000-rel, az Access2000 adatbázis elemei, adatbázis-létreho-zás Access2000-rel, levelezés, szer-vezés, információk létrehozása Out-look2000-rel, kiadvány-létrehozás és -tervezés Publisher2000-rel, web-böngésző Explorer 5-tel, weblapok létrehozása az Office2000 program-jaival, közös adathasználat az Of-fice2000 programjaival, a Small Business Tool használata. ☞

HÍREK

A Kolibri Színház májusban elkészült CD-ROM-ja a színház három gyermekelőadását tartalmazza. A társulat évek óta sikerrel játssza ezt a három mesét. Az előadások állókép sorozatalként, diavetítés-szerűen játszhatók le a lemeztől. A hanganyag magyar és angol nyelven is meghallgatható, sőt feliratozva is olvasható a képernyőn. A nyelvtanulás segítésére a nehezebb angol szavakat szószedetbe is felvették, és a mesék fejezetei után a megértést ellenőrző játékos feladatok következnek. A mesék zenei anyaga önállóan is meghallgatható. (A kiadó)

A Woodstone folytatja a Hypertextes Lexikon sorozatot: a legújabb a Zenei lexikon. Szöveganyaga azonos a Szabolcsi Bence és Tóth Aladár által szerkesztett, könyv alakban megjelent zenei lexikon anyagával, s azt kétféleképpen – karakteres és szkenelt formában is – tartalmazza. A lexikonban 8600 címszó, több ezer életrajz, tanulmányok és elemzések találhatóak. A karakteres formátum jóvoltából a teljes anyag kereshető és nyomtatható. (A kiadó)

Tizenöt éves az Idén a Petőfi Csarnok, és ebből az alkaiomból a Multi M Stúdió bemutató CD-ROM lemezt készített róla, Minden nap más címmel. A lemez több mint 200 fényképpel, 35 pernyi videóanyaggal és 60 eredeti újságikkal idézi fel a legfontosabb rendezvényeket, Bemutatja a koncertelőadások elől mindig elrendezett műszaki-szervezési hátterét is. Nem pusztán arra való, hogy szép emlékeket idézzel fel egy-két már felöltött nemzedékben, hanem arra is, hogy referenciagyűjteményt adjon a jövőre rendezvényszervezőknek. (A kiadó)

A gyönyösi Travelbox-Hungary kiadó az atomenergia kultúrtörténete címmel CD-ROM-ot adott ki. A lemez összefoglalja az atomfizika fejlődését, a tudományág felbukkanásától kezdve napjainkig, tartalmazza az atomfizikában eredményeket elért tudósok, kutatók életrajzi adatait. Egy külön fejezet részletesen foglalkozik a Paks Atomerőmű történetével, felépítésével, statisztikai adataival. Videórészleteken látható az erőmű belseje is. A lemez nem titkolja célját, hogy csökkentse az atomerőművekkel szembeni, sokszor téjékozatlanságból táplálkozó, politikai célokra használt indulatokat. (A kiadó)

Júniusban jelent meg a Vektor Telecom Kiadó CD-ROM lemeze, az Egy kis ország nagy tettei, avagy híres magyarok a nagyvilágban. Címének megfelelően hét kategóriában – tudósok, utazók, sportolók, zeneművészek, filmművészek, közéleti személyiségek, képzőművészek – összesen 230 magyar híresség életrajzát és munkásságát mutatja be, több száz fényképpel illusztrálva. A politikusok – a ma aktív kivételével – a közéleti személyiségek kategóriában kaptak helyet. Az ismeretek ellenőrzésére teszi szolgál, s abban mindenkiről van legalább egy kérdés. (A kiadó)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Múltbanéző

Egyre biztosabbnak tűnik, hogy a digitális formában tárolt információ nem kiszorítja, hanem kiegészíti a Gutenberg-galaxist. A Csórián Sándor által nagyító alá tett CD-ROM-ok is erre mutatnak példát. Az első a könyvtárosok és a könyvbarátok számára készült, a második pedig az eredeti formájában, azaz papíron már hozzáférhetetlen értéket hoz át a digitális korszakba.

Könyvtár és történelem

A magyar könyvtárak történetét, jelenét és jövőjét bemutató CD-ROM-ot készített a Neumann Kht., Bibliotheca Hungarica címmel. Teleptése után elindítva a főmenüben a következő lehetőségek közül választhatunk: Korszakok, Könyvtárak, Ritkaságok, Barangolás, Katalógus, Mellékletek és Névjegy. A Korszakok részben, amely időrendben tartalmazza az anyagot, a következő fejezeteket találjuk: XI–XVI század, XVI–XVII század, XVIII–XIX század, XIX–XX század, Jelen és Jövő. A könyvtárak történetét bemutató fejezetek szerkezete egységes, mind a négy ugyanazokat az alfejezeteket tartalmazza: Történelmi háttér, Szerzetesi közösségek könyvtárai, Egyházi könyvtárak, Uralkodók, főpapok, polgárok könyvtárai. Az utóbbi alfejezetben kaptak helyet a városi és az iskolai könyvtárak is.

Könyvek hosszú évszázadokon át csak a kiváltságosok birtokában lehettek, annál is inkább, mert a köznéppel nagy része írni és olvasni sem tudott. Emiatt a könyvtárak száma, a gyűjtemények gazdagsága mindig függött az adott korszak gazdasági, politikai viszonyaitól. Ezért kezdődik minden fejezet a történelmi háttér áttekintésével, és ezek a részek egy-egy rövid, képekkel szemléltetett történelmi összefoglalót adnak. A program az első képen látható jól áttekinthető képernyő-elrendezésben mutatja be az anyagot, a bal felső sarokban lévő képeket – rájuk kattintva – a teljes képernyőre lehet nagyítani. A szövegben kiemelt szavakra klikkelve változik a kísérőkép, vagy megjelenik egy rövid magyarázat.

A lemez készítői az egyes könyvtárak leírásakor is igyekeztek bemutatni a körülményeket. A szerzetesrendek könyvtárainál például összefoglalják a rend helyzetét, szerepét az adott időszakban. A magán-könyvtáraknál kitérnek az alapító személyére, az innen származó könyvek további sorsára.

A klasszikus könyvtárak mai helyzetét az intézmény típusa – országos, megyei, egyetemi – szerinti csoportosításban a Jelen című fejezet első része mutatja be, ebben minden jelentősebb ma működő magyar könyvtár szerepel. Valamennyi könyvtárnál olvasható annak története, a gyűjtemény jellege és mérete, valamint a könyvtár által nyújtott szolgáltatások, például az internetcím. A fejezet második része a háttér-infrastruktúrával, a könyvtárosok képzésével, a szaklapokkal, a fejlesztési stratégiával foglalkozik, és bemutatja a könyvtárosok egyesületeit.

A jövőről szóló fejezet szerint egyértelműen a digitalizált vagy eleve digitális gyűjtemények és az

internetes hozzáférés kerül fokozatosan az előtérbe.

Ezek nagyságrendje – az ismert hazai körülmények miatt – ma még viszonylag szerény. A Magyar

kiadásra. Erre szolgál a nyitómenü Könyvtárak ikonja, amellyel a bemutatott bibliotékák újbécs szerinti listájához jutunk, a kiválasztott könyvtár nevére kattintva pedig a gyűjtemény leírásához lehet lépni. A Katalógus ikon rejti a Keresés parancsot, itt személy-, helység- és in-



záló, idealizáló, nosztalgizáló hangnemen. Könyveink és könyvtáraink áttekinthetőségének ürügyén minden második mondatában a nyugati értékek iránti elkötelezettségünket, Európához tartozásunkat bizonygatja, Szent Istvántól a magyar Nobel-díjasokig merítve a példákban.

Felcselgelesen. Kulturális értékeink – amelyek közül jó néhányat éppen ez a CD mutat be – ugyanis ezt egyértelművé tesszik annak, aki veszi a fáradságot a megismeréshez. Például itthon találkoztam egy francia fiatalemberrel, aki szerint Magyarország a múlt század közepéig osztrák tartomány volt. Erős volt a gyanúm, hogy történelmi ismeretei nemcsak hazánkra vonatkozóan hiányosak kissé, ezért kísérletet sem tettem a korrigálásukra. Az az amerikai viszont, akivel a Sziklás-hegység egyik eldugott zugában futottam össze, kaptásból sorolta Budapest nevezetességeit, a Lánchidat, a Budai Várat stb.

Néhány háttérinformációt találunk a nyitómenü Mellékletek ikonja alatt. Itt olvasható a kulturális értékek védelméről szóló 1997-es törvény teljes szövege és a felhasznált irodalom jegyzéke. A frissesség érdekében csak az internetcíme van itt az interneten át elérhető könyvtárak adatbázisának, a magyar fejlesztésű CD-ROM-ok listájának és a könyvtárral kapcsolatos jogszabályok gyűjteményének.

Az anyag megismerése közben klasszikus zenét hallgathatunk: 11 felvétel, összesen 28 pernyi hanganyag van a lemezen. A művek listája a Mellékletek ikon alatt olvasható, válogatásra nincs lehetőségünk.

A képernyő jobb alsó sarkában lévő két gombbal lehet előhívni a program kezelésére szolgáló menüket. A szöveglablók tartalma kinyomtatható és txt állományba menthető. A kívánt nyelvet a program indításakor lehet kiválasztani.

A lemez készítőinek sikerült egy olyan kiadványt összeállítaniuk, amelyet jól használhatnak egy viszonylag szűk szakma, a könyvtárosok képviselői éppúgy, mint a könyv- és könyvtárszerető nagyközönség.

A lemez használatához szükséges minimális konfiguráció: 486-os processzor, 16 megabájt memória, 24 bit színmélység, 640x480 képpontfelbontás VGA megjelenítő, hangkártya és Windows operációs rendszer.

(Bibliotheca Hungarica, Neumann Kht., 1999, áfás ára: 2990 forint)



Elektronikus Könyvtár (MEK) weboldaláról 4000 mű, a Neumann-ház kizsárolójáról magyar szerzők 5000 szépirodalmi alkotása és több száz természettudományos munka érhető el. Május végén elindult a Digitális Irodalmi Akadémia web-

tézményeinek alapján lehet keresni az anyagban. A találatok listáját praktikus módon magunkkal viszzük egy kis ikonnal, így ha az első megtalált helyről át akarunk lépni a másodikra, nem kell visszamenetünk a Keresés parancsra.



helye, itt 51 kortárs magyar szerző teljes életműve olvasható.

A nyitómenü Ritkaságok ikonja alatt úgyszintén 51 értékes könyvtári dokumentum leírását és fényképet találjuk, a Tibanyi alapítólevélről különböző kódexeken át Vörösmarty Mihály Gondolatok a könyvtárban című versének a kéziratát.

A lemezt könyvtárosok készítették, nem véletlen tehát, hogy törekedtek a minél egyszerűbb és hatékonyabb keresési lehetőségek kiala-

A nyitómenü Barangolás ikonja egy rövid, 10 perces bemutatást indít el, képvetítéssel, zenével és narrátorszóval. Az eredeti cél a lemez tartalmának összefoglalása lehetett, a külföldiek számára is érthető módon, mivel a teljes anyagot angol és német nyelven is tartalmazza a CD. Sajnos azonban e nem szándék félrecsúszott. A magyar változatban egy „Mit kell tudni Magyarországról?” stílusú történelmi összefoglalót látunk-hallunk, histori-

A Nyugat legendája

Vajon meddig él egy könyv? Nem fizikai értelemben persze, hanem mondanivalójában, szellemében, ha egyébként méltó erre a szóra. Akármeddig, mondanánk idealistán az első pillanatokban, de aztán helyesbítünk: csak addig, amíg az olvasói. A tudományos művek felett előbb-utóbb szükségszerűen eljár az idő, szerzőik számára csupán az nyújthat némi vigaszt, hogy – szerencsés esetben – gondolataik legalább részben öröklődnek az utánuk következő művekben. Hiszen Newton Principiája vagy Darwinnak a Fajok eredete című munkája közvetve-közvetlenül benne van szinte minden mai fizika- és biológiai könyvben. Az irodalmi művek szerencsésebbek, sokkal hosszabb életűek lehetnek, évszázadok helyett akár évezredekben is mérhetjük a korukat.

Az újságok, folyóiratok azonban általában csak addig élnek, amíg megjelennek. Nagyon kevés olyan lap van, amelyre az utolsó szám megjelenése után még évekkel, évtizedekkel is emlékeznek. Ilyen a leghíresebb magyar folyóirat, a Nyugat. Az iskolában a XX. századi magyar irodalommal foglalkozó órákon számtalanszor elhangzik: „először a Nyugatban jelent meg”, a diákok többsége viszont soha nem látott a legendás folyóiratból egyetlen számot sem. Mostantól nemcsak mesélni lehet a lapról, hanem tallózni is benne, mert az Arcanum áprilisban megjelentette a 34 évfolyam valamennyi számát tartalmazó CD-ROM-ot.

A lapot Fenyő Miksa alapította Osvát Ernő segítségével, a kiadáshoz Hatvány Lajos adott anyagi segítséget. 1908. január 1-jén jelent meg az első szám, amelynek Ignátus Pál volt a főszerkesztője. Ő és Osvát voltak a lap szellemi irányítói több mint húsz éven át, 1929-ig. Ekkortól Babits Mihály, Móricz Zsigmond és Gellért Oszkár közös szerkesztésében működött a lap. 1933-ban először Móricz, 1939-ben pedig Gellért hagyta ott az újságot, amelyet 1941-ben bekövetkezett haláláig Babits vitt tovább.

Mai szemmel, több mint fél évszázad múltán olvasva, a Nyugat egy színvonalas, kis-kis régimódi nyelvvezető, de számtalan gondolatában ma is korszerű irodalmi folyóirat. Nem öregedett meg, mert jóval a kora előtt járt. Hatását csak e kor, a század első felének kelet-európai, magyarországi szellemi és politikai közegének ismeretében lehet megérteni, vagy legalábbis megkísérelni a megértését.

A szellemi nyomaték nem mennyiségi kérdés: a Nyugat kezdetben csak néhány száz, majd később, népszerűsége csúcspontján is csak pár ezer példányban kelt el. Ez magyarázza, hogy nagyon kevés teljes évfolyam maradt fenn belőle.

A CD-n lévő hatalmas szöveganyagot – 70 ezer oldal, 140 millió

karakter – az Arcanum többi kiadványához hasonlóan a Folio VIP magyar nyelvű programjával lehet kezelni. Az önálló ablakban megjelenő Tartalomjegyzék teljes, azaz év/lapszám/szerző/mű szerkezeti bontásban fogja át az anyagot. Keresést a Keresőkérdecs parancssal kérhetünk, többféle szempont alapján. Az egyszerű szövegkeresés

kutathatunk, a címek, szerzők, fordítók, kiadók, képek, mottók között. Például ha Karinthy Frigyes nevét a legegyszerűbb módon, tehát teljes szövegre vonatkozó kereséssel adjuk meg, akkor minden olyan művet kiválasztjuk, ahol szerzőként, fordítóként, kritika tárgyaként vagy egyszerűen csak megemlítve szerepel. Mező szerinti megadással kereset-

nek révén megjelölhetjük a szöveg tetszőleges pontját, készíthetünk hozzá saját jegyzetet, a betűformátum megváltoztatásával kiemelhetünk szövegrészeket, és ezeket később a Keresés parancssal szintén megkereshetjük. A szövegben ugróhivatkozásokat is elhelyezhetünk rájuk kattintva az anyag egy megjelölt pontjára ugorhatunk. A kiválasztott szöveget a programból ki lehet nyomtatni, el lehet menteni .txt állományba, a vágólappal pedig át lehet vinni bármilyen más Windows-alkalmazásba.

A lemezről meghallgatható Vezér Erzsébet felolvas beszéltetése Fenyő Miksával, a Nyugat születésének körülményeiről, korszakairól, a szerkesztőkhöz, szerzőkhoz és műveikhez fűződő viszonyáról, a többi irodalmi lappal való kapcsolatáról. A beszéltetésből kiderül: nem a Nyugat volt Fenyő Miksa első lapja, korábbi újságjai – a Magyar Génius és a Figyelő – anyagi gondok miatt szűntek meg. A Nyugat talpon maradásában fontos szerepe volt a mecénás Hatvány Lajosnak.

A bemutatott digitális forma nem csupán fizikailag hosszabbítja meg a Nyugat életét, hanem a teljes anyagot mindenki számára hozzáférhetővé téve szellemének továbbéléséről is gondoskodik.

A CD-ROM használatához elegendő egy 486-os processzorral rendelkező gép, Windows operációs rendszerrel (3.x/9.x/NT/2000), az operációs rendszer alapmemóriájával.

(Nyugat 1908–1941, Egy irodalmi legenda – digitálisan, 2000, Arcanum Adatbázis Kft., áfás ára: 9900 forint)



alaphelyzetben a teljes anyagra vonatkozik, ezt lehet korlátozni a szerkezeti felépítés szintjei szerint, tehát kereshetünk egy szót vagy kifejezést az egyes évfolyamokban, lapszámokban, rovatokban és alrovatokban, valamint a művekben. Az utóbbi is a teljes szöveget jelenti. Az anyag különböző funkciójú részeiben a mező szerinti kereséssel

jűk csak szerzőként, csak fordítóként vagy csak kritika tárgyaként. A Keresés parancs kiadása után a Tartalomjegyzék a megtalált részeket mutatja néhány szavas – beállítható, hogy hány szavas – szöveggörnyezetben. Rájuk kattintva léphetünk a szöveg megfelelő helyére.

A merevlemezre készíthetünk egy virtuális vagy árnyékállományt. En-

A csúcson mindig van hely.

A Robert Bosch név világszerte mindenütt egyet jelent az innovativitással, a kimagasló precízióval és a kiűnő minőséggel. Ügyfeleink megelégedettségéért több mint 195 000 munkatársunk dolgozik a világ 136 országában. Most a magyarországi kereskedelmi központunk számítógépes hálózatának mindennapos működtetésére, a felhasználók támogatásának irányítására keresünk egy rátermett, lendületes

számítástechnikai csoportvezetőt.

Az Ön fő feladata a teljes, mintegy 150 gépből és több szerverből álló NT-alapú hálózat napi működtetéséért és az adatforgalom biztonságos és időben történő lebonyolításáért felelős csapat irányítása lesz.

Ön ideális pályázóként legalább 2-3 éves szakmai tapasztalattal rendelkezik, mely magában foglalja az MS NT szerver, kliens valamint hálózati alkalmazásainak alapos ismeretét, a TCP/IP és IPX hálózatok felépítését és működését, valamint komoly tapasztalatai vannak a leggyakrabban használt MS-alkalmazások használatában. Mindemellét tárgyalási szinten beszél németül (az angolnyelvismeret előny) és nem riad meg a kihívásoktól sem.

Új kollégáknak versenyképes jövedelmet, egy multinacionális vállalatcsoporthoz szilárd hátteret és nemzetközi karrierlehetőséget kínálunk.

Felkeltettük érdeklődését? Akkor kérjük, szakmai önéletrajzát „DVA-G” megjelöléssel juttassa el hozzánk: Robert Bosch Kft. (PAA), 1103 Budapest, Gyömrői út 120., vagy e-mailen a peter.szabo@hu.bosch.com címre.



BOSCH

Ki
védi
az
Internetet?

FireWall-1
RealSecure
VPN-1

CHECK POINT
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

www.checkpoint.com



1016 Budapest, Hegyalja út 5. Telefon: 488 7700 Fax: 488 7709
web: http://www.zf.hu/ e-mail: info@zf.hu

HÍREK

2010-ben a lapok egyre nagyobb pénzt fektetnek a digitális kiadásokba és kevesebbet a nyomtatottba – állítja az Infinit Műhely híradása. 2020-ra a hagyományos lapok élethalálharcot vívnak a digitális kiadványokkal (Microsoft, CNN, Amazon stb.). Ekkorra a lapok többsége hétköznapi már csak a neten jelenik meg, papíron nem, és csak hétvégén adnak nyomtatott kiadást, szórakoztató cikkeket és reklámokat.

A legjobb hírszerkesztők, lórdelők már az elektronikus kiadáson fognak dolgozni, de nem sokáig, mert ekkorra teljesen automatikus lesz a hálózaton megjelenő lapok lórdelése, a cikkek elhelyezése. Az embereknek a cikkek szűrésében, csomagolásában lesz szerepük, de automaták dolgoznak majd a cikkek tényanyagának ellenőrzésén, a címek írásán és a világ hírgyűjtésének híreinek begyűjtésén, monitorozásán. Ekkorra minden olvasó réteg kiszolgálását megoldják. A szűk közönségnek szánt lapok mellett élni fognak olyan gyalogok, amelyek (akár angolul, akár fordítóprogramok segítségével sok nyelven) napi 200 millió olvasót számlálnak majd.

A Toshiba, a Matsushita Electric Industrial és a Sony egy következő generációs digitális tévére vonatkozó set-top-box szabvány kidolgozására vonatkozó együttműködési szerződést írt alá. A Japánban gyártott tévékészülékek közel felét gyártó három társaság a nézőket a interaktív digitális televíziós szolgáltatások felé terelne. A három cég összefogása hatást gyakorolhat más társaságokra, valamint egységes formátum kialakítására.

A szerzők együtt fognak működni egy olyan szabvány kifejlesztésében, amely lehetővé teszi a műsorszóró műholdak és a következő generációs távközlési műholdak jelének vételét. A műsorszóró és a távközlési műholdak jelenleg különböző kódolási és dekódolási technológiákat alkalmaznak, a vételhez különféle eszközök szükségesek. Jövő márciusra befejeződik a fejlesztés, így módon nyárra megjelenhetnek az új termékek. Japán öt kereskedelmi földfelszíni tévéhálózatára decemberre tervezi a digitális tévészolgáltatások beindítását.

Elektronikus könyvkereskedés Magyarországon. A Sunbooks Kft. által szervezett nagykereskedelmi könyvdistribúciós rendszer beindítását augusztus elsejére tervezik, a szállítási és készletezési háttérrel a Magyar Posta biztosítja.

A kft. a napokban kezdte meg a szerződéskötéseket az első magyar elektronikus könyvkereskedelmi rendszerhez csatlakozó kiadókkal és könyvesboltokkal. Szemben a jelenleg is létező elektronikus könyvruházakkal, a Sunbooks-rendszer nem a fogasztókat célozza meg, hanem a kereskedőket és a kiadókat szándékozik összekapcsolni. A könyvkereskedők, a könyvtárak és az iskolák az interneten keresztül közvetlenül rendelhetnek a szerződött kiadók készleteiből, és 24 órán belül – szállítási költség nélkül – hozzájuthatnak a megrendelt könyvekhez.

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Elbutulási folyamat

Gyakran megtörténi, hogy a piaci feltételek megváltozására a legsikeresebb vállalatok reagálnak a leglassabban. A vezetők szemellenzősek lesznek, a folyamatok rutin-szerűvé válnak, az értékek dogmává merevülnek – derül ki **Kelemen Zoltán** összeállításából; szerzőnk vállalati esettanulmányokon mutatja be az elhülyülési folyamatot.

Általános, mégis nagyon zavarba ejtő jelenség az, ha egy sikeres, s egyszerűen csak súlyos környezeti változásokkal szembesülő cég nem talál megfelelő választ a környezetéből adódó próbatételekre. Képtelen megvédeni magát az új termékekkel vagy stratégiákkal megjelenő versenytársakkal szemben, csökken a forgalma és a nyeresége, elhagyják a legjobb emberei, és még sorolhatnánk a bajait. Néhány vállalatnak sikerül ugyan kilábalni a válságból – általában kíméletlen átszervezések és elbocsátások árán –, de a legtöbbje már sohasem tud talpra állni – jelenti ki **Donald N. Sull**, a London Business School stratégiai és nemzetközi menedzsment szakának adjunktusa a *Harvard Business Review*-ban.

Aktív tehetetlenség

Miért mennek tönkre jól működő vállalatok? Bár az üzleti élet szakirodalmában általában amerikai, s néha nyugat-európai példákat tárgyal, ez a jelenség korántsem földrajzfüggő, sőt jórészt független a vállalat méretétől is. Az erre a kérdésre adott leggyakoribb válasz szerint a sikeres vállalatok egyszerűen lebénulnak. Úgy megmerevednek az üzleti feltételek hirtelen változásakor, mint a nyúl az autók reflektorfényében. Csak hogy a tapasztalatok azonban – állítja Sull – nem igazolják ezt a paralízisdiagnózist: ezek a vállalatok nem általában a választ, hanem a megfelelő választ nem találják. Ez sokféle okkal magyarázható, a vezetők makacságával, a gondolati sémák megrögzöttségével vagy a pusztá szűklátókörűséggel.

A tehetetlenséget a legtöbben a nyugalmi állapottal azonosítják; például a gúlbába rakott ágyúgolyók mind nyugalomban vannak, vagyis tehetetlenek. Holott a tehetetlenségnek szerepe van a mozgó testek viselkedésének leírásában is; a test nem tér le pályájáról, mert nincs olyan erő, amely letérítené róla. Az aktív tehetetlenség hasonlóképpen értelmezhető: a szervezett kitar egy már megszokott és a múltban sikeres viselkedési minta mellett, hiába változtak esetleg gyökeresen a környezeti feltételek. Az effajta ragaszkodás a már kipróbált sémákhoz oda vezet, hogy a vállalati vezetők egyszerűen felgyorsítják a megszokott rutinokat, s nem újfajta modelleken gondolkodnak vagy új látószögből igyekeznek nézni a vállalatot és környezetét. S ezzel nem kifelé mozdulnak a gödörből, hanem csak mélyítik azt.

Két példa

Ez az aktív tehetetlenség jellemezte az amerikai gumigyártó óriást, a Firestone Tire and Rubbert és a Laura Ashley divatcéget is. Mindkettő piacvezető volt a maga területén, és mindkettő vesztes lett a piac megváltozásakor – s nem azért,

mert nem reagáltak, hanem azért, mert nem megfelelően reagáltak.

A Firestone az 1970-es években ünnepelte hetvenedik születésnapját, és egészen az évtized derekáiig folyamatosan fejlődött. Egy jól menő üzletág csúcsán üldögélt, versenytársával, a Goodyearrel együtt. Egyszerű és könnyen valóra válható volt a stratégiája: a három nagy detroiti autógyártót tekintette legfontosabb vásárlójának, és nem számolt más versenytárral, csak a Goodyearrel és még néhány nagyobb gumigyártóval. A piacon az volt a feladata, hogy egyszerűen csak lépést tartson a növekvő kereslettel.

A vállalat belső kultúrája nem volt független az alapítótól, idősebb Harvey Firestone-tól; ő mindennél fontosabbnak vette a lojalitást, s azt tartotta, hogy a vásárlókkal és a foglalkoztatottakkal mint családtagokkal kell bánni. Ennek megfelelően klubot tartott fenn, s abba bárki, beosztásától függetlenül beléphetett, Harvey Firestone pedig szoros baráti kapcsolatokat ápolt az autógyártók vezetőivel (unokája például Henry Ford unokájával házasodott össze).

A cég folyamatait úgy tervezték, hogy a robbanásszerűen növekvő keresletnek megfelelően minél gyorsabban növelhesse termelési kapacitását. Az innováció például a következőképpen folyt: az alacsony szinten dolgozó anyagbeszerzők és eladók megkeresték a piaci lehetőségeket, majd azokat kapacitásnövelési javaslatokká fordították le. A középvezetők kiválasztották a legígéretesebb javaslatokat, s a felsővezetőkhez továbbították; a felsővezetők általában bízták a középvezetők véleményében, ezért a javaslatokat gyorsított útemben hagyták jóvá. A cég hetvenes évek sikere a vásárlók, a foglalkoztatottak és a vezetők tekintetében is igazolta ennek a stratégiának és működésének a helyességét.

Azután szinte egyik napról a másikra minden megváltozott. Egy francia cég, a Michelin az amerikai piacra dobta a maga fejlesztését, a radiálgumit. Az újszerű tervezés jóvoltából ezek az új gumik tovább tartottak, biztonságosabbak és gazdaságosabbak voltak. A Michelin ekkor már uralkodóvá vált az európai piacon, és amikor a Ford 1972-ben bejelentette, hogy az új kocsikra egyes-egyedül radiálgumit fognak felszerelni, nyilvánvaló lett az is, hogy a Michelin piacvezető lesz az amerikai piacon is.

A Firestone-t nem érte váratlanul a radiálgumi megjelenése. Európai leányvállalatain keresztül elsőként lehetett tanúja a radiál '60-as évekbeli elterjedésének, sőt előrejelzése alapján azt várta, hogy a radiálgumi gyorsan terjed majd Amerikában is. A Firestone tehát számított a radiálra és gyorsan is választott: majdnem 400 millió dollárt (mai árakon több mint 1 milliárdot) fektetett a radiálgumi gyártásába; ennyi pénzből egy új gyár felépítésére és néhány meglévő átépítésére lett volna elég. Bár a döntés gyors volt, hatékonyan bajosan lehetne nevezni. Hiába fektetett be a Firestone pénzt az új termék gyártásába, megmaradt a régi munkastílusánál. Nem tervezte újra a termelési folyamatokat, hanem csak módosította; pedig a radiálgumi gyártása sokkal magasabb minőségi követelményeket támasztott, mint a hagyományos.

1979-re a Firestone mély válságba jutott. Gyárjai 59 százalékos kihasználtsággal működtek, s kénytelen volt raktárakat bérelni az eladatlan készletek tárolására; árúját nem egyszer visszaküldték, és 200 millió dollárt veszített a hazai piacon.

Bár a piac stagnált – főként a hosszabb életű radiálók bevezetése miatt –, a Firestone vezére még mindig abból a feltevésekből indult ki, hogy a piac folyamatosan növekszik – és ezért közölte az igazgató testülettel, hogy még nem látja szükségessé bizonyos gyárak bezárását. A Firestone végül kénytelen volt piaci részesedését külföldi vállalatoknak átadni, két felvásárlási akciót élt túl, végül a japán Bridgestone vette meg 1988-ban.

A Laura Ashley nőruha-gyártó cég is az aktív tehetetlenségbe bukott bele. A névadó Laura Ashley a britanni Walesben töltötte ifjúságát, 1953-ban vágott bele az üzletbe, férjével Bernarddal együtt, s árucikkkel az angol vidék hangulatát igyekeztek visszaidézni. Az általuk gyártott ruhaneműk ezért a rózsákat öntöző angol hölgyekről kialakított eszményeket tükröztek – nem csekély sikerrel. Az üzlet gyorsan felfejlődött: néhány éven belül a Londonban, az egyik lakásban kialakított műhelyből 500 üzletes hálózat alakult ki, s a márkanév világszerte ismertté vált. Laura Ashley célja nem a profitmaximalizálás volt, hanem a hagyományos brit értékek megőrzése: úgy érezte, hogy meg kell óvni ezeket az értékeket az 1960-as évek szex-, drog- és miniszoknyadivatjától. Ennek megfelelően a házaspár igyekezett szoros ellenőrzés alatt tartani minden üzleti folyamatot. A ruhaneműk tervezését, gyártását és elosztását egy walesi központba helyezték át. Óriási béreket adtak annak érdekében, hogy megakadályozzák a munkavállalók nyugtalanságát: ez a nyugtalanság sok céget megbénított az 1970-es években.

Mikor Laura 1985-ben meghalt, Bernard mindent úgy vitt tovább, ahogyan a felesége csinálta. A divat azonban megváltozott. Ahogy egyre több nő kezdett munkát vállalni, mind nagyobb lett a kereslet a gyakorlatias, a nő munkavállalóivól távolról tükröző viseletrre, s a romantikus öltözet kikopott a divatból. A versenytársak nyíltan hangzották, hogy a Laura Ashley-stílus jobban illik egy múlt századi fejlődéshez, mint egy modern üzletasszonyhoz.



A Laura Ashley azonban nem bémult meg: a nyolcvanas évek végén sorozatos vezetőváltáson esett át, hogy átszerveződjék. Az új vezetők azonban nem jártak sikerrel, mivel egyikük sem ment elég messzire a cég alapértékeinek meghagyatásában. Nem tisztázódott, hogy a Laura Ashley márkanév-e, vagy gyártó, nagykereskedő, esetleg egy több üzletágban is érdekelt divatcég. Az évtized végéig hét vezérigazgató jött és ment, de a hanyatlást egyik sem tudta megállítani.

Az aktív tehetetlenség jelei

A bukás megértéséhez Sull szerint meg kell vizsgálni a siker okát. A legtöbb jól menő üzletnek újszerű „képlete” van: olyan stratégia-, folyamat-, kapcsolat- és értékgyűjtéssel, amely megkülönbözteti őt a többiétől. Amint a képlet sikeressé válik, tehetséges munkatársak jelentkeznek, megsokszorozódnak a vásárlók, a versenytársak pedig mással kezdik az alapképletet. Ezek a pozitív visszacsatolások megerősítik a vállalatvezetőket abban, hogy jó az, amit csinálnak, és ettől a vezetők a nyert rendszer továbbfejlesztésén és finomításán munkálkodnak. És persze ebben rejlik a veszély is: a túl sokáig művelt dolgok megcsontosodhatnak. Az aktív tehetetlenség kialakulásának általában négy tünete van: a stratégiai elvek szemellenzővé válnak; a folyamatok rutinná alakulnak át; a kapcsolatokból bilincsek lesznek; az értékek dogmává merevednek.

Stratégiai keretből szemellenző

A stratégia keretek igazából gondolati modellek: ezeken mint szemüvegeken át látják a vállalatvezetők a világot. Ezek a keretek határozzák meg a stratégiai kérdésekre adandó válaszokat: milyen üzletágban is vagyunk? Hogyan teremtünk értéket? Kik lehetnek ránk nézve veszélyesek? Ezek a keretek segíthetnek a vezetőknek rendezni a gondolataikat, de el is vakíthatják őket. Ha az ember újra meg újra ugyanazokra a tevékenységekre összpontosít, akkor beszűkülhet a perifériás látása; a vezetők emiatt egy idő után azt hiszik, hogy csak az a fontos, amivel ők foglalkoznak.

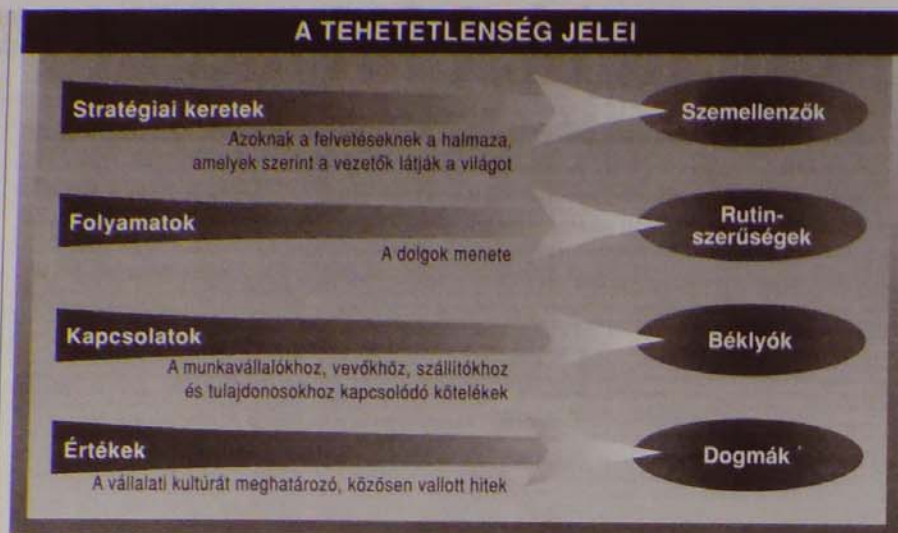
Sajnálatos módon az új gondolati modellek szemellenzővé alakulása nem kivétel, hanem szabály. Gondoljuk csak végig – mondja Sull –, hogy milyen katasztrófális következményekkel járt a francia katonai stratégia változása a XX. század első felében. A századfordulón a francia hadviselés legfőbb alapelve „a legjobb védekezés a támadás” volt, de ez csúfos kudarcot vallott az első világháború lövészár-

kaiban. A francia hadvezetők tehát megváltoztatták a stratégiai kereteket: átálltak a védekező stratégiára, s ez a német invázió megállítására kidolgozott Maginot-vonal megépítésében csúszosodott ki. A haditechnika azonban továbbhaladt, és a köztölt védelmi vonal nem volt elegendő a német csapatok megállítására. A kegyetlen első világháborús lecke a második világháború idejére szemellenzővé alakult át.

A folyamatok rutinná merevednek

Amikor egy vállalat új megoldásokat keres, akkor munkatársai számos módszert kipróbálnak. De ha rátaláltak egy különösen jól működőre, akkor abbahagyják a további keresgélést, és inkább a megtalált módszert igyekeznek szabványosítani. Így ugyanis több idő és energia jut más feladatok elvégzésére.

A szabványos folyamatok azonban önálló életre kelnek: az emberek nem azért viszik a dolgokat ezek szerint a folyamatok szerint, mert azok hatékonyak, hanem azért, mert jól ismerik és kényelmesnek találják őket, hiszen „ez a dolgok menete”. A rutinná vált folyamat azonban képtelenné teszi a dolgozókat arra, hogy új folyamatokon gondolkodjanak. A Firestone „szép” példája mellett érdemes megemlíteni a McDonald's esetét is. Az 1990-es évek elején már 750 oldalasra hízótt a működési szabályzata, és abban fel volt sorolva a láncékeztetés minden csínja-bínja. A McDonald'sot a maga kíméletlen stratégiája hosszú éveken át alkalmassá tette arra, hogy minden országban ugyanazt a ham-



burgert, ugyanazt a minőséget adja a vásárlóknak, és egyazon minta szerint szolgálja ki őket. Az évtized végére azonban a világ megváltozott: az emberek kezdtek változatosabb és egészségesebb étrendet követni. A Taco Bell, a Pizza Hut vagy a Burger King változatosabb menüket kínált, és ezzel nagy piaci részesedést szerzett. A tömeggyártás kimunkálásából fakadt előny hátránnyá változott.

A kapcsolatok béklyóvá válnak

A szoros kapcsolattartás nem ismeretlen fegyver az üzleti életben. A sikerhez minden vállalatnak erős tár-

sadalmi kapcsolatban kell lennie a vásárlókkal, a szállítókkal, a befektetőkkel, egyszóval az egész környezettel. Firestone például saját zsebből pénzelt gumikereskedőket a nagy gazdasági válság idején.

Am ha a gazdasági feltételek megváltoznak, akkor a kapcsolatok könnyen megakadályozhatják új termékek és új piacok kialakulását. A Kirin Brewery sörgyár sikert aratott a japán piacon a háború után, mert a vezetői szoros kapcsolatot építettek ki azokkal az üzletemberekkel, akik valaha még a Kirin lager sörét kapták a katonai fejadagban. Az 1980-as években azonban nem tudott fogyasztótól megválni

és áttérni a szárazabb sört kedvelő fiatalabb közönségre. S mert a Kirin lassan talált választ erre a változásra, azért az Asahi Breweries elhalászhatta előle a vásárlók jó részét.

Az értékek dogmává merevednek

Az értékek – mondja Sull – olyan hitek összessége, amelyek segítenek egyben tartani a cég embereit és célt adni nekik. Az értékek határozzák meg, hogy a vállalat alkalmazottai hogyan látják egymást és a vezetőiket. Ahogyan a vállalat érettebb szakaszába lép, ezek az értékek rideg szabályokká és korlátozóakká alakulnak át. S ez nem is csoda,

hiszen a vállalat bővül, a szabályt már precedensek igazolják, és nem hagyják a szabályt másképpen értelmezni. Mihelyt ez megtörténik, az értékeknek nincs többé mozgósító hatásuk, az egységesítő erő egyszerű ellentmondási kényszerrel redukálódik, és az ellenállás-fenyegetés-büntetés pályán „tartja a labdát”. És ennek megint az aktív tehetetlenség a következménye.

A Royal Dutch/Shell jó példa az értékek dogmává degradálására. Az 1930-as években Henri Deterding erős irányítás alá fogta a céget, néhány vezető azonban eltávolította őt az élről – egyebek között náci érdekeltségei miatt –, s ezzel kialakult a Royal Dutch/Shell egyik hosszú időn át ható értéke: a központi felügyelet utálat, és bizalom az önálló, decentralizált vállalatvezetésben. Az olajár 1990-es évekbeli csökkenésekor azonban éppen ez a hit vált gátjává annak, hogy a Royal Dutch/Shell gyorsan racionalizálja a termelését és csökkentse a költségeit.

Sikeresek elkerülhetik – állítja Sull – vagy legalábbis túlélhetik az aktív tehetetlenség állapotát. Először is le kell számolniuk azzal a tévhitel, hogy a benuktás a legveszedelmesebb ellenségük. Meg kell érteniük, hogy a cselekvés önmagában semmit sem ér. A „Mit tegyünk?” kérdés helyett jobb, ha az irányítók egy kis várakozási idő után azt firtatják, hogy „Mi akadályoz bennünket?”. Ez a kérdés ugyanis megfelelő irányba terelheti a gondolkodást: a stratégiai keretek, a folyamatok, a kapcsolatok és az értékek felé. ☼

Váncsa István

A szállodai minibár földérítésének fontosságáról

Informatikai napló – Alberichtől Varunáig

Váncsa István sok éve írja Naplóját a Computerworld-Számítástechnika című hetilapban. Ezekből az írásokból válogatott össze egy kötetre valót: beszámolókat az operációs rendszerekkel, meghajtókkal, programokkal vívott kitartó, már-már hősiességű küzdelméről. Cikkeinek állandó szereplője néhány belső, bizalmas ismerős számítógép: Alberich, Godzilla, és újabban Varuna.

Váncsa István:
A szállodai minibár földérítésének fontosságáról
Informatikai napló – Alberichtől Varunáig

A könyv megvásárolható 1999 Ft-os áron az IDG Ügyfélszolgálati Irodában: 1012 Budapest, Márvány u. 17.

Megrendelhető: terjesztes@idg.hu

IDG Terjesztés, 1537 Budapest, Pf.: 386

Telefon: 06-80-200-263 (ingyenes zöldség)

Telefax: (06-1) 356-9773

Megrendelés esetén postaköltséget számítunk fel!

Microsoft®

HÍREK

Mérőföldkőnek tekinthető e-kereskedelmi egyezményt kötött a közelmúltban a kínai kormány és két egyesült államokbeli cég: a **St. Louis-i Excel Group, valamint a malvern Atlas Commerce.** A három fél közösen építi meg a ChinaTradingTime.com elnevezésű webhelyét, amely elsősorban a vállalkozói elektronikus kereskedelem élnélését lesz hivatott szolgálni. Észak-amerikai, de más régióbeli gyártók előtt is megnyílik az út a szárazföldi Kína 240 ezer, immár potenciális partnernek tekinthető gyártója felé. A webhely működésének első szakaszában a projektben érintett összes kínai gyártónak mindössze 25 százalékát kapcsolják be az online körforgalomba. A második és a harmadik szakaszban következnek azok a helyi vállalatok, amelyeknek eddig nemhogy internetes, de jószerevel számítógépes tapasztalatuk sem volt. (InfoWorld.com)

Új üzletág van születőben: a business-to-government megoldások. Washingtonban június közepén jelentették be, hogy megalakult a **Netgov.com** cég. Bruce Masterson, a Netgov.com elnöke úgy nyilatkozott, hogy nem a hagyományos kínálat (portallokkal vagy dedikált szoftverrel) bombázzák majd az amerikai kormányzati szektort, hanem a kormányhivatalok meglévő weboldalait próbálják meg „szintre hozni”, és internethely-specifikus alkalmazásokkal ellátni. Steve Waldon technológiai igazgató szerint az a legfontosabb, hogy minél több online tranzakció bonyolódik az állampolgárok és a kormányzat között. (civc.com)

Hatalmas veszteségeket halmozott fel a Hollywood Entertainment Corporation online üzletága, a Reel.com, ezért kénytelen lesz leállni az elektronikus kereskedelemmel. Maga a webhely nem szűnik meg, tartalmat ezentúl is szolgáltat majd, de az e-vásárlásra vonatkozó kéréseket átirányítják a Buy.com online kiskereskedőhöz. David Martin, az oregoni videó-üzletlanc pénzügyi főnöke szerint a Reel.com üzemeltetői mindent megtekintettek azért, hogy megmentsék az e-boltot, de nem sikerült. Ugyanakkor a régi gazdaságban működő anyaggyűjtés: legutóbbi üzleti negyedévé a tavalyi megfelelő időszakhoz mérten 40 százalékkal jobb eredménnyel zárta. (Computerworld online)

Hivatalosan is megszüntette tevékenységét az egyesült államokbeli Toysmart.com, amely elsősorban oktatójátékokkal értékesített az interneten. Nincsen egyedül bajával a Toysmart, amelyet az elmúlt év augusztusában vásárolt fel a Disney cég. Egy hónapon belül ment tönkre a hasonló profilú RedRocket.com és a KBkids.com is: az egyik 45, míg a másik 145 alkalmazottal volt kénytelen elbocsátani. A Disney számára több mint szegényen a Toysmart bezárása; amerikai lapértesülések szerint a tavalyi nyáron kötött üzlet legkevesebb 40-50 millió dollártól fosztotta meg a világot. (The Industry Standard)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Miért éppen Osmond? E-tanulásból jeles

Aaron V. Osmondról az első látásra azt gondolná az ember, hogy még nem nőtt ki az iskolapadból. De a látszat csal: ez a húszas éveiben járó fiatalember a Novell oktatási termékeit fejlesztő csapat főnöke. **Zimányi Katalin** Orlandóban, az Edge 2000 konferencia szünetében beszélgetett vele az e-oktatás jelenéről és jövőjéről.

Osmondot három hónapja neveztek ki fejlesztési igazgatónak; korábban csupán az elektronikus távtanulással – az e-learninggel – kapcsolatos fejlesztések tartoztak a felügyelete alá, de most már ő felel a Novell hálózaton belüli teljes oktatási stábjának közel egyharmadával – tartalmat, teljes tanfolyamanyagokat készít a klasszikus tantermi oktatáshoz, és önálló tanulást segítő termékeket is előállít: videóit, online tartalmat, online oktatási szoftvert, számítógépes programot, korpetálást, weblaboratóriumot s egyebeket. Ők ötvenen adják a Novell Education üzletág fejlesztési oldalát. A munkatársak közül némelyek csak a tananyag kialakításával foglalkoznak, mások teszteléssel vagy kutatással és fejlesztéssel, megint mások szolgáltatásszervezéssel.

Osmond előző, szűkebb munkaterületén, a nagyjából egy éve létrehozott e-learning részlegben sikerült rövid idő alatt piacra dobni a Novell eddig integrált self study termékét, majd beindítani néhány online szolgáltatást. Osmond szerint az volt a legfontosabb tétük, hogy hamar észrevették és kiaknázták az IT-oktatásban meglévő roppant lehetőségeket.

Néhány hónappal ezelőtt aztán a Novell oktatási elnökhelyettese arra a belátásra jutott, hogy nem szerencsés továbbra is külön kezelni a különféle oktatási termékek fejlesztési munkálatait. Ekkor bízták meg az e-learning részleget igen sikeresen előrelendítő Osmondot a mostani feladatával; ő maga úgy véli, hogy főleg azért, mert fel tudja vázolni és határozottan megfogalmazni a jövő fejlesztési irányait – holott nem is fejlesztőnek tanult, hanem marketing- és értékesítési szakemberek.

Irány az e-learning

„Olyan üzleti környezetben élünk és dolgozunk, amelyben az e-learning mint fejlesztési irány nem opció, hanem követelmény. A mi felhasználóink egyszerűen elvárják tőlünk, hogy hangosan megfogalmazzuk a stratégiánkat. Aki ezt ma nem teszi meg, azt leírja a piac” – foglalja össze tapasztalatait Osmond, s mint megállapítja, számos, ugrásra kész partnerük is ugyanezt várta s várja tőlük. Osmond működését autonómia és rugalmasság jellemzi; szinte mint független szaktanácsadó dol-

gozik a Novellen belül: felméri a piac igényeit, és fejlesztőcsapatával előállítja azt, amire megítélése szerint a felhasználóknak csakugyan szükségük van.



Aaron V. Osmond, a Novell oktatási termékeket fejlesztő csapatának vezetője

A hagyományos osztálytermi IT-oktatás jövőjére Osmond az e-tanulás szemszögéből tekint. Az információtechnológiai oktató cégeknél tett látogatásai arról győzték meg, hogy az e-tanulásban nincsenek földrajzi határok. Üzleti szempontból különösen a franchise típusú szervezetek szenvedik meg az átállást: nekik azt jelenti az e-tanulás eljövetele, hogy a felhasználó nem több csatolófelülettel találkozhat, hanem egyetlen eggyel, és azt, hogy

A megoldásszállítóknak, köztük a Novellnek is hozzá kell igazodniuk ehhez a szép új e-világhoz. A Novell az elmúlt 12 évben a tanfolyam-bizonyítvány oktatási modellét használta – tekintett vissza az eddigiekre Osmond –, s ez ezután sem vesztí az értékéből. De a megoldás alapú IT-oktatás felé is meg kell nyitniuk a kaput.

Amikor Osmondot arra kértem, hogy említsen néhány megoldandó problémát, azt válaszolta, hogy a Novell és piaci társai a megoldásokat szállítják, a problémák szállítása a felhasználó dolga. Például olyasfajta problémáké, hogy miként építsünk ki elektronikus kereskedelmi környezetet vagy hogyan alaposítsuk meg internetszolgáltató vállalkozásunkat? Ezután felvázolt néhányat a Novell Education főbb fejlesztési elveiből.

A módszerbeli változtatást az alapoknál kell kezdeni, lehetőséget kell adni a tananyag, a médiatartalom és az értékelő rendszer párhuzamos fejlesztésére. Az állomások nem kell egymást követniük, sőt sokkal célszerűbb, ha egyszerre folyik a fejlesztés.

Megváltozik a tartalom bemutatásának, megjelenítésének módja is: nemcsak az osztályteremben és nemcsak nyomtatott formában kell a tartalommal szolgálni, hanem másutt és más hordozókon is (online, CD, stb.). A Novell a meglévő self study csomagok és a web alapú



ra hivatkozott az önálló és osztálytermi tanulást egyaránt támogató integrált Novell megoldásokra, az Online Mentoring szolgáltatásra és a rugalmas gyakorlásra módot adó online laboratóriumra is.

A legközelebbi cél az igazi megoldás alapú kurzus anyagának és módszertanának kialakítása. Osmond szerint a következők mástől-két évben a felhasználók és a Novell partnerei is egy-egy speciális megoldásra fognak összpontosítani. S legfeljebb két évben belül az e-tanulás éppoly elterjedt lesz, mint a telefonhasználat. Sőt Osmond az a kijelentést is megkockáztatta, hogy az e-tanulás nagyobb jelentőségű lesz majd az internete névze, mint az elektronikus levelezés.

A Novell Education részleg fejlesztőcsoportha, ismételte meg Osmond, ezután is a párhuzamos fejlesztés elvét követi majd; a Novell termékeket hagyományos és média alapú oktatási anyagokkal akarja szállítani, mert ezt diktálja a soha egy pillanatra sem nyugvó üzleti élet; e cél elérésére a Novell – akárcsak a versenytársak – is partnerek bevonásával szándékozik működni minden lehetséges részerületen.

Személyes tapasztalatai alapján Osmond az IT-oktatásban érdekelteknek csak azt tanácsolhatja, hogy ragadják meg a kínáló lehetőségeket: egyre több lesz a legkorszerűbb oktatási eszköz, az információtechnológiai oktatást adó cég, meg-

MENNYIRE NÉPSZERŰ AZ E-TANULÁS?

Távtanulóknak kínált lehetőségek	Jelenleg is használja	Két évben belül használni fogja	Nem tervezi a használatát
E-levelezés az oktatókkal (órak után)	67%	20%	13%
Kapcsolódó weboldalak és források	57%	30%	14%
Osztálytermi regisztráció	52%	30%	14%
Online előkészítő munka	39%	41%	20%
Online felmérés és értékelés	38%	40%	22%
Online tanfolyamanyagok és tankönyvek	35%	37%	29%
Gyakori kérdések és válaszok listája	28%	39%	33%
E-levelezés az oktatókkal (órak előtt)	21%	24%	35%
Csevegőszooba vagy virtuális tanterem (órarenden kívül)	21%	38%	41%
Csevegőszooba vagy virtuális tanterem (órarend szerint)	18%	36%	45%
Digitális terepjárás	16%	27%	56%
Tanmenet áttekintése tudásszintek szerint	11%	27%	62%

(A Learning Decision 2000. márciusában, 1360 felhasználó körében végzett felmérése nyomán)

ebben az üzletágban nem lehet 45-50 százalékos profitmarrással dolgozni.

Az elektronikus távtanulásra való áttérés – fejtegette Osmond – persze nagy változás az IT-oktatóknak is: meg kell tanulniuk, hogyan illeszkedjenek hatékonyan meglévő eszköztárukba, s be kell látniuk, hogy értelmét veszti a hagyományos, órarend alapú oktatásszervezés.

megoldások továbbfejlesztésével világgóssá szeretné tenni a végfelhasználóknak, hogy elkötelezte magát az e-tanulás mellett.

Az e-learning piacán Osmond a következőképpen írta le a Novell helyzetét: a Novell nemcsak beszél az e-tanulásról, hanem konkrét megoldásokkal is előáll. A Novell Learning Zone (NLZ) élő és használható példa erre. S mint jó példák-

oldás és szolgáltatás. Kinek-kinek – e-tanulással vagy anélkül – folyamatosan tovább kell képeznie magát; képzettelen könnyebb kapcsolatban maradni a valósággal, egyszerűbb új álláslehetőségeket találni vagy legalábbis nem kell a mostani informatikusi állásért aggódni. „A mostani világban nem lehet nem előre lépni” – foglalta össze Osmond a teendőket. ☞

E-kereskedelem – bizonytalan biztonság

Csokoládéval bevont méregpirula?

Felismerve a világtendenciákat, az ázsiai vállalatok is mindinkább az internet felé terelik üzletvitelüket. De a cybertér ígerte előnyöket hajszolva egyre jobban aggódnak adataik biztonsága miatt, hívja fel figyelmünket **Mártonffy Attila**, egyszerre mind arra a kellemetlen tényre, hogy ahol a globalizáció felüti a fejét, ott nehézségekkel is számolni kell.

Nincs jutalom kockázat nélkül, s az e-kereskedelem bővebben van jutalomnak is, kockázatnak is. Az elektronikus üzletvitel jó néhány új, ismeretlen veszéllyel jár. A legnagyobb félelmet az kelti a vállalatokban, hogy aki az internetet melengeti a keblén, az szükségszerűen váratlan és beható vizsgálódásnak, rosszabb esetben bábárlásnak teszi ki értékes üzleti tevékenységét és adatait. A közelmúlt elektronikus levelekben terjedő vírusai még inkább ráirányítják a vállalatok figyelmét a veszélyekre; nem csoda hát, ha a számítástechnikai bajok az elmúlt néhány hónapban a szokásosnál is erősebb fejfájást okoztak a vállalatvezetőknek.

Kettős szorítás

„Egy nagy ellentmondás az egész” – állapítja meg a *FEER* hasábjain *Andrew Watkins*, a *PricewaterhouseCoopers* hongkongi irodájának kockázatkezelésért felelős partnere. „Egyfelől a média naponta zúdít a vállalatokra bombasztikus híreket az e-business csodáiról, másrészt ezek előtt a vállalatok előtt nem ismeretlenek az újfajta veszélyek”. A vállalatok mintha szinte kifordítanák magukat: ahhoz, hogy még közelebb kerüljenek ügyfeleikhez, hogy karcsúsítsák a rendelési folyamatot, hogy csökkenték a költségeket, az interneten kell lebonyolítaniuk üzleteiket, s ez a belső adatok egy részének online közreadásával jár. Sok társaság támaszkodik külső cégek számítástechni-

matikai igazgatók bizonytalansága és ingerültsége: a világban ma könnyebb versenyezni, s nehezebb biztonságban maradni.

nikus piactervezés csatlakoznak, vagy lehetővé teszik ügyfeleiknek a rendelkezés és a raktárkészlet változásának követését. Nem könnyű elvisel-

De hiába minden óvintézkedés az internet felől fenyegető veszélyek elhárítására, állapítják meg a *Micro Trend* és a *PwC* szakértői, ha egyszer a bűnök és károkozások rendszerint másfelől érik az adatbázisokat: belülről. Ázsiában a rendszerek biztonságát kikezdő támadások 80 százaléka belső eredetű; a munkatársak jobban látják, mi mennyit ér, jobb a lehetőségeik, és indítást is érezhetnek a károkozásra. A vállalatnak tehát – még ha külső cégre bízta is hálózatának biztonsági őrzését – tanácsos belső hálói szolgálatot is fenntartania. De az átlagalkalmazottak alig-alig vesznek tudomást a biztonsági követelményekről. Olyannyira nem, hogy ha például valaki kívülről – látszólag műszaki tanácsért – felhívja valamelyiküket, s megkérdezi őt a jelszaváról, akkor jó eséllyel meg is fogja azt tudni.

MAGÁNINTERNETEZÉS
MUNKAHELYEN

Az internethez hozzáférő és az elektronikus levelezésben részt vevő alkalmazottak 46 százaléka használja a világhálót személyes célokra – állítja az *Agnus Reid Group* piacutató cég (<http://www.angusreid.com>). Az elektronikus levelezésben ez az arány szinte 55 százalékos. Ezek az arányok a 18–34 éves korosztályban a legmagasabbak: az internethasználóknak 57 százaléka, a személyes célú elektronikus levelezésben pedig 68 százalék. A leggyakoribb személyes célú internetes tevékenység a kutatás és keresés (89 százalék), azután a hírek olvasása (75 százalék), olcsó árucikkek keresése (67 százalék) és a befektetési információk figyelése (49 százalék). A munkavállalók 73 százaléka mindazonáltal egyetért azzal, hogy munkáltatójának joga van figyeini az ő online működését.



„Amikor az ember új kapcsolódási pontokkal bővíti a hálózatát, és több lehetőséget enged a hálózati tartalom megosztására, egyszerűen az addiginál nagyobb fenyegetésnek teszi ki magát” – állítja *Steve Chang*, a *Nasdaq*-on is jegyzett *Micro Trend* biztonsági és antivírus-szoftvereket fejlesztő tajvani cég vezérigazgatója. „Számítógépek tartalmát még soha nem tárták ilyen méretekben a világ elé, kívül-állók még sohasem voltak ennyire hozzáférők” – teszi hozzá. Mit is kockáztat a vállalat? Hackerok esetleges behatolását vagy vírusátma-

ni ezt az újfajta, kitarúlköző, nyílt üzleti stílust, a legtöbb cégnek csak gondot okoz az adaptáció, biztonsági szempontból és amiatt is, hogy alig-alig boldogulnak a rengeteg újfajta értékesítési csatornával.

A mobilitás keszevei

A helyzetet tovább bonyolítja, hogy már mobil eszközökről is lehet elektronikus üzletelni, s a hozzáférések ez a szintje nagyon fontos az ügyfeleknek és a vállalati alkalmazottaknak. Nem kis fejfájást okoz viszont azoknak, akiknek a nap 24 órájában nyitva kell tartaniuk a vállalati kaput, s árgus szemmel figyelni minden bejövőt. Szakértők is elismerik, hogy a következő biztonsági próbatételt a vezeték nélküli internet rója a vállalatokra, s már itt vannak a webre felkészített mobiltelefonok. Ezekkel – és a mobil eszközök következő nemzedékével már a legegyszerűbbekkel is – rá lehet kapcsolódni a cég kiszolgálógépére és levelezési programjára, s azokat különféle vírusokkal elárasztani. Még elképzelni is rossz, hogy ha akaratlanul tovább küldünk egy I love you típusú vírust a mobil eszközünk jegyzékében szereplő valamennyi címre, akkor az sorra bekerül a címzették cégének levelezési kiszolgálójára.

A biztonsági problémák sokfélesége *Chang* szerint aránytalanul a vállalatokat, hogy holisztikus módon közelítsék meg ezt a kérdést. Mivel kevesüknek van megfelelő forrása a fenyegetések állandó nyomon követésére, profi antivíruscégek beznak meg ezzel a feladattal; ezek a cégek azután telepítik a megfelelő biztonsági szoftvert, és szavatolják az automatikus internetes frissítést. A vállalatok internetszolgáltatójukat is felkérhetik a vírusok kiszűrésére, s amennyiben az jól végezi ezt a feladatot, ügyfelei nem fognak tőle elpártolni.

Amikor a kockázat
jó is lehet

A cégek azonban *Watkins* szerint már ráébredtek arra, hogy osztályozni kell az adataikat: milyen információkat akarnak hozzáférhetővé tenni (mindegy, hogy milyen kommunikációs eszközön át) az ügyfeleknek, a potenciális ügyfeleknek, a befektetőknek és az üzleti partnereknek. Ebben a folyamatban az a fontos – hangsúlyozzák az elemzők –, hogy az alkalmazottak tisztában legyenek a biztonsági követelményekkel, s a hozzáférési pontok számával ne bajlódjának. A jövőben ugyanis a cég egyszerűen nem fogja tudni megmondani ügyfeleinek vagy alkalmazottainak, hogy azok milyen eszközt és módszert használjanak az adatok elérésére; egyszerűen azt be kell majd látnia, hogy a műszaki személyzet egymagában képtelen megoldani a biztonsági problémákat. Az információ üzletpolitikai kérdéssé válik.

A biztonsággal kapcsolatos aggodalmak és az új technológiák bevezetése a versenyképességet is viszszaemlékeztet, éspedig éppen akkor, amikor minden erővel a piacot kellene figyelni. A kockázatot azonban nem kell feltétlenül mindig rossznak tekinteni; a kezelhető kockázat még jól is jöhet. Általános vélekedés szerint ugyanis ha nem volna kockázat, akkor senki sem ugorhatna ki a többi közül, s nem használhatná ki az elsősből fakadó előnyöket.

A vállalatok az interneten működve mindazonáltal egyre inkább arra a belátásra jutnak, hogy az új üzleti fejlemények átvétele, kezelése és elsajátítása inkább kényszer, semmint szabad választás. Üzletmenetüknek olyan kényes részeit is kénytelenek kihelyezni, mint például az adattárolás, s ezenközben több szolgáltatással is kapcsolatba kerülnek. A fogyasztók, az ügyfelek szintén új értékesítési területek felé taszítják

A nagy ügyfelek szintén megkövetelhetik, hogy rendelkezésükre a gyártástól vagy feldolgozástól kezdve nyomon követhessék, bármily kényelmetlen is ez a szállítónak. És a cégeknek ahhoz, hogy e nyitott környezetben új üzleteket szerezhessenek, egyre inkább csökkenteniük kell a költségeket, és mind jobb terméket kell gyártaniuk. De nem

WEBFORGALOM
A KISKERESKEDELEMBEN

Az *NPD Group* (<http://www.npd.com>) mérései szerint a február és április közötti három hónapos időszakban az online utazási szolgáltatások forgalma 2,9 milliárd dollár volt, 10 százalékkal több, mint az előző három hónapban. Ezt a számítástechnikai cikkek követik 1,56 milliárd dolláros forgalommal, a harmadik helyen pedig az online aukciók állnak 977 millió dolláros összbevételrel. Nagyon nőtt a gyógyszerek és az élelmiszerek internetes forgalma (mindkettő 15 százalékkal az előző három hónapéhoz képest). Az élelmiszerek vásárlók 40 százaléka egyszer vásárolt február és április között, 40 százaléka 2-3-szor, 20 százaléka pedig legalább négyszer.

könnyű az üzletre összpontosítani, ha közben meztelenre kell vetkőzni az ügyfelek, partnerek előtt. „A fennmaradás és az előretűrés végett mindenki nyitni akar, ajánlatos tehát a biztonság kérdését összetett egészként kezelni” – ajánlja a *Micro Trend* vezérigazgatója. ☞

IDÉN KÉTSZEREZŐDÖT AZ ONLINEBROKER-PIACON?

A *Camatton Research* nemrégiben készített kutatása robbanásszerű fejlődést jósol a magyarországi online bróker szolgáltatások piacán. Előrejelzése szerint 2000-ben a szolgáltatásokat internetes változatban is kínáló brókercégek száma legalábbis megkétszereződik, az év végére így már 9-10 online szolgáltatás közül választhatnak az ügyfelek, s a kereskedés aránya 2001 elejére eléri az ötszereződés 2,1 százalékát.

Az interneten bonyolított értékpapír-tranzakciók százalékos aránya Magyarországon persze még elmarad az észak-amerikai arányoktól. Ma a brókercégek által az online kereskedelmi csatornán forgalmazott vállalati részvények forgalma átlagosan 0,8 százalékat teszi ki a Budapesti Értéktőzsze teljes forgalmának; ez az aktuális forgalomtól függően 5-10 milliárd forint lehet. A regisztrált ügyfelek száma a kutatás idején kevés

híján 8000 fő volt. Ebből a körből nagyjából 1500 fő bonyolít le legalább hetente tranzakciót, vagyis a regisztrált felhasználók valamivel kevesebb mint 20 százaléka vehető aktívusnak.

Az új felhasználók legnagyobb részét munkahelyükről internetező, magas jövedelmű, a fiatalabb korosztályba tartozó emberek. A spekulációs szándékkal vásárló kisbefektetőknek és otthoni felhasználóknak ez a szolgáltatás a magas nappali látványos díjak miatt ma még legtöbbször megfizethetetlen. A tranzakciókat munkahelyükről intéző felhasználók az aktív befektetők közé tartoznak, főbb megbízást is adnak hetente. Nekik az internetes szolgáltatás nemcsak egyszerűsége és kényelmessége miatt kívánatos, hanem azért is, mert az interneten át könnyebben érhetik el a piaci információkat, közvetlenebbül vehetnek részt a piaci folyamatokban.

dást – mindkettő órákra, esetleg napokra is megbéníthatja a hálózatot –, tetejébe a versenytársak – a hálózatokat vagy az adatbázisok gyenge pontjait kihasználva – el is lophatják az adatokat. Nem is kell bűnök behatolás; a cégek gyakran védelemből érzik magukat, ha új elektro-

A Pannon GSM Távközlési Rt. egy olyan mobiltávközlési szolgáltatás és ahhoz kapcsolódó termékek értékesítésével foglalkozó részvénytársaság, amely igen nagy hangsúlyt fektet arra, hogy ügyfelei minden téren elégedettek legyenek magas színvonalú szolgáltatásaival. A társaság informatikai igazgatósága budapesti munkahelyre keres munkatársat az alábbi pozícióba:

Microsoft irodai termékek szakértője (HD 04)

Az új munkatárs feladata lesz:

- a felhasználók Microsoft irodai alkalmazásokkal kapcsolatos problémáinak megoldása, kérdéseik megválaszolása személyesen, telefonon vagy írásban,
- a Microsoft irodai alkalmazásokkal kapcsolatos tudásbázis kialakítása,
- a felmerült kérdések és problémák dokumentálása,
- részvétel az irodai alkalmazásokkal kapcsolatos tréningek szervezésében, a tananyagok elkészítésében.

Az ideális jelölt:

- műszaki vagy informatikai területen egyetemi vagy főiskolai diplomát szerzett, vagy ilyen irányú tanulmányai folyamatban vannak;
- valamilyen Microsoft Certified Professional fokozattal rendelkezik;
- magas szinten ismeri a Microsoft Office alkalmazásokat;
- jól ismeri az MS Visual Basic programnyelvet;
- beszél és ír angolul;
- határozott fellépésű és ügyfélorientált;
- tud és akar csapatban dolgozni;
- felhasználók támogatásában tapasztalatot szerzett.

Elkötelezett munkáját cégünk a szakmai fejlődés lehetőségét, színvonalas munkakörnyezetet és vonzó jövedelmet kínál. Érdeklődése esetén kérjük, hogy angol és magyar nyelvű önéletrajzát, valamint fényképét a következő címre küldje: Pannon GSM toborzási és kiválasztási osztály, 2040 Budaörs, Baross u. 165. Kérjük, a pozíció megnevezését és referenciaszámát a pályázaton és a borítékra is tüntesse fel. A pályázat beküldésének határideje a megjelenéstől számított két hét.

Bővebb információk és további állásajánlatok a www.pannongsm.hu címen olvashatók.



27016

Support Team
Számítástechnikai Kft.

1055 Bp., Honvéd u. 40. fszt. 8. Tel/Fax: 269-2233, 269-2197

Microsoft termékek	Symantec termékek	ACNION/AJONKAGORNI	Hardver ajánlatunk
Windows Pro 2000 /A/eg 91.500/43.300	Norton AntiVirus 2000 Eng /A/eg 43.300/43.300	HP LaserJet connect 10920K	IBM PC 300G (Celeron) 195.000
Windows Server 2000 /A/eg 280.100/119.800	pcAnywhere 9.2 /A/eg 63.300/43.300	LG 755T (Thinnet master + Server)	IBM PC 300G (Pentium) 278.200
Windows 2000 Server 5 CAL 53.300	WinFax Pro 10.0 /A/eg 24.500/12.300	Compaq CA nyomtató 94.200	IBM PC 300G (Pentium) 293.900
Windows 98 Int. Ed. /A/eg 59.200/30.900	Norton SystemWorks 2000 23.300	Sony dRACD + Win2000 Pro /A/eg 52.250	Print. 4000, 16.100, 4000, 4000, 4000
Plus! 98 Eng. 11.600	Norton SystemWorks 2000 /A/eg 11.700	HP OfficeJet 500 4.5 - 5 DL 309.900	Compaq ProSignia 200 154.600
Office 2000 Int. /A/eg 144.700/87.900	Norton Commander /A/eg 12.000/10.500	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Office 2000 Pro /A/eg 173.200/101.300	Norton Utilities 2000 /A/eg 15.000/12.700	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Office Premium 2000 /A/eg 234.300/134.900	Norton Utilities 2.0 NT /A/eg 32.800/14.400	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Office 2000 Developer Edn. Eng. 293.300	Norton Speed Disk 5.0 NT 12.000	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Office 2000 Developer Tools Eng. 119.300	Norton Ghost 2000 16.000	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Proofing Tools 26.700	Norton Ghost Personal Edition 16.000	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
PhotoDraw 2000 /A/eg 32.500/21.700	Visual Call 4.0 Int/Expert 31.400/24.100	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Visual Studio 6.0 Pro/Ent. 314.500/475.000	Quarantlock Proscan Plus 4.8 47.700	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Visual Basic 6.0 Pro/Ent. 141.300/179.800	Quarantlock Partition-9 1.1 79.000	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Visual C++ 6.0 Pro/Ent. 141.300/179.800	Egyéb	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Visual FoxPro 6.0 Pro/Ent. 44.400/15.800	ABCControl 6.41 NT Wg. Ed. 125.600	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Visual Basic 6.0 Pro/Ent. 57.800/29.400	ABCControl 6.41 NW Single server 125.600	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Visual FoxPro 6.0 Pro/Ent. 118.000/58.500	ABCControl 6.41 NW Single server 125.600	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000
Project 2000 /A/eg 142.900/57.500	ABCControl 6.41 NW Single server 125.600	Magyar NetWare SBS 5 akciókártya 309.900	HP LaserJet 2100 122.000

www.support.hu; info@support.hu

27003

INTERNET Stúdió

1085 Budapest, Hortosrév u. 26.
Információ: 338-4144 / 224
Mobil: 06 20 9604-456
Fax: 318-6813
E-mail: reg@mail.inet.hu
Web: <http://www.inet.hu>

TALÁLJUNK KÖZÖSEN MEGOLDÁST!

Bérelt vonali Internet szolgáltatás

64 kbps / 128 kbps
Havi szolgáltatási díj* 40.000 / 60.000Ft
Korlátlan adatforgalommal is**

Web tanácsadás

- weblapok tervezése, kivitelezése, naprakész frissítése, karbantartása
- intranet, elektronikus kereskedelmi, internet áruház B2B, B2C rendszerek kialakítása
- adatbázis építés, tartalom fejlesztés

(500 MB felhasználó felé irányuló adatforgalmat tartalmaz)*
(A részletes feltételekért érdeklődjön kollégáinknál!)**

27009

DIT
DIGITÁLTECHNIKA

A HIVATALOS MAGYARORSZÁGI KODAK DISZTRIBÚTOR

Kodak
KODAK BROTHER RECOGNITA
Nagy- és kiskereskedelem

Budapest, 1149 Egri u. 5
T. f.: 221-6778, 221-6772
Győr, 9024 Nagy I. u. 35.
T. f.: 99517-500, Fax: 517-501
www.digitatechnika.hu
sales@digitatechnika.hu

**DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK
PC USB ÉS PALMPIX KAMERA**

TINTASUGARAS FOTÓPAPIROK

Kodak
Inkjet Photo Paper
Paper photo pour imprimante à jet d'encre

FILM- ÉS SIKÁGYAS SZKENNEREK

brother
GIMKENYOMTATÓK
LÉZERNYOMTATÓK
FAXOK
LAMINÁLÓ

recognita
RECOGNITA PLUS 5.0
OCR SZOFTVER

Nikon

27010

Budapesti székhelyű, kereskedelmi és ügyviteli szoftvereket fejlesztő cég keres CLIPPER és DELPHI programozási gyakorlattal, valamint SQL adatbázis-kezelési ismeretekkel rendelkező programfejlesztőket.

Szakmai önéletrajzot „Kerfejl.” jellegre a következő címre kérjük:
1536 Budapest, 114. Pf.: 295

szoftver ABC

**Nézze meg az ember...
...árainkat, akcióinkat weblapunkon!**

- ☑ Sok ezer szoftver
- ☑ Kiegészítők, HP termékek
- ☑ Telepítés kedvező áron
- ☑ Átalánydíjas karbantartás
- ☑ Kérjen személyesrabott ajánlatot munkatársunktól!

www.SzoftverABC.hu
F: 329-27-37 F: 329-27-20 E: info@SzoftverABC.hu
Szoftver ABC Rt. 1137 Budapest Jászai Mari tér 3.
A szoftver ismer(e)t szállítója

25021

Segíthetünk Önnek?

Hívjon minket bizalommal!

06-80 200-263

IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP

GEMOFIS KFT. Microsoft Sales Specialist

Szüksége van szoftverre, de nem tudja honnan szerezze be? Hívjon minket! Külföldi termékek széles választéka!

Microsoft
SYMANTEC **COREL**
Borland
Adobe

Tel/Fax: 321-1539, 343-0088
E-mail: gemofis@gemofis.hu
GSM: (30) 9428-132
Budapest, 1146 Hungária krt. 131.

Tekintse meg árlistánkat a www.gemofis.hu oldalon. Interneten történő megrendelés esetén, az ott feltüntetett árból, 2% kedvezményt adunk.

27011

A CW-Számítástechnika 2000/27. heti számából a következő kétszámú hirdetésekéről szeretnénk tájékoztatást kapni:

25006	<input type="checkbox"/>	27010	<input type="checkbox"/>
25015	<input type="checkbox"/>	27011	<input type="checkbox"/>
25021	<input type="checkbox"/>	27012	<input type="checkbox"/>
27001	<input type="checkbox"/>	27016	<input type="checkbox"/>
27003	<input type="checkbox"/>	27017	<input type="checkbox"/>
27004	<input type="checkbox"/>	27018	<input type="checkbox"/>
27005	<input type="checkbox"/>		
27006	<input type="checkbox"/>		
27007	<input type="checkbox"/>		
27008	<input type="checkbox"/>		

A megfelelő kétszámúkat kérjük szíveskedjék megjelölni!

A Siebel Magyarországon

Nem a nulláról indulnak

A világ egyik legnagyobb CRM- (customer relationship management, ügyfélkapcsolat-kezelő) szoftvergyártója, a Siebel Systems néhány hete közvetlenül is képviselteti magát Magyarországon. Munkatársunk a cég magyarországi igazgatójával, *Gruhala Péterrel* beszélgetett a piacról, a tervekről.

– Nyilvánvalóan adódik az első kérdés: miért éppen most jelent meg közvetlenül is a magyar piacon a Siebel?

– Az időzítés valóban nem véletlen; több tényező is közrejátszott abban, hogy most nyitottuk meg ezt az irodát. Egyrészt jól érzékelhető az igény a vásárlók oldaláról, ebben az évben már van fizetőképes kereslet. Másrészt a Siebel globális partnereinek hazai leányvállalatai az utóbbi időben felvetették kínálatukba a mi termékeinket is, és egyre nagyobb szükségük volt helyi támogatásra.

Szinte bombázták kérdéseikkel, kérésekkel nyugat-európai központjainkat, munkatársaik megjelentek a különféle oktatásokon, azaz világosan látszott, hogy megélnék a piac. Ezeknek a partnereknek is sokat segíthet a magyar iroda. Harmadrészt a Siebel minden esetben közvetlenül szerződik a végfelhasználóval, adja el neki a licenct. A Siebelnek alapvetően az a célja, hogy elégedetté tegye az ügyfeleit, és ezt egyebek között azáltal éri el, hogy nem ictartást a felhasználó és önmaga között. A helyi jelenléttel könnyebben ismerhetjük meg a felhasználói tapasztalatokat.

Van egyébként még egy jele annak, hogy valami készül. Nyugat-Európában nagyon sok olyan cég kötött már szerződést Siebel szoftverek bevezetésére, amelynek magyarországi leányvállalatai is vannak. Ezt várhatóan kiterjesztjük itteni érdekeltségeikre, s addigra már itt kell késznek állnunk.

– Ön szerint milyen üzleti, piaci folyamatokat vezetnek el ezeknek az igényeknek a megjelenéséhez?

– Lényegében az, hogy a nagyvállalatok az eddigi befelé fordulás helyén kifelé, az ügyfelek felé fordultak. A vállalatirányítási (ERP) rendszerek a vállalatok belső folyamatait „teszik rendbe”, a CRM vagy ERM (enterprise relationship management) pedig – mint a nevéből is látni való – a külső kapcsolatok kezelésében segít. A vállalatirányítási rendszerek egyre kevésbé járnak előnyben a versenyben, hiszen egy bizonyos szint fölött (és a Siebel is oda céloz) már mindenkinek van valamilyen ERP-csomagja. A kétségtelenül segít a költségek csökkentésében és a hatékonyság növelésében, csak hogy ez ma már kevés. Ma már azon kell gondolkodni, hogy hogyan lehet növelni az árbevételt, hogyan lehet új piacokat szerezni vagy a meglévőket megtartani. A CRM pedig az ügyfélkapcsolatoknál az éppen erre szolgál, így kínál előnyt a versenyben. Nem vé-

letlen, hogy a legnagyobb felhasználóink azokból az iparágakból kerülnek ki, ahol a legerősebb a verseny: a távközlésből, a csüestechológiából és a pénzügyből. Itt, ha valaki előnyt akar szerezni a többiek-



Gruhala Péter

kel szemben, akkor be kell ruházni egy CRM-csomagba.

Még valami: sokan hajlamosak elfelejteni, hogy az államigazgatás, a közszféra is nagy vevője lehetne a CRM-nek (erre van is példa Nagy-Britanniában), hiszen az ügyfélközpontúság nagyon fontos eleme lehet az államigazgatás szolgáltatásainak.

– Mik a terveik a magyar piacon?

– A realitásokat figyelembe véve a következő időszakban az a legfontosabb, hogy nyélbe üssük vagy befejezzük a meglévő partnereinktől származó üzleteket. Másodsor, szeretnénk hatékony értékesítési és tanácsadó csapatot kiépíteni, hogy a végfelhasználók is érezhessék közvetlen jelenlétünk előnyeit, mi pedig további üzleteket szerezhesünk. A harmadik – időben is harmadik – feladat a műszaki támogatás feltételeinek fenntartása.

– Milyen partnerekkel dolgozik a

Siebel? Mekkora szerep jut a globális és a hazai partnereknek? Egyáltalán, milyen a partnerstratégia?

– Nemzetközi partnerünk szinte valamennyi nagy rendszerintegrátor (például a Compaq, az IBM és a Sun), ezek egyben hardverplatformmal is szolgálnak. A tanácsadó cégek közül szerződésünk van a PricewaterhouseCoopersszel, a Deloitte & Touche-sal, a Cap Gemini-jal és az Andersen Consultinggal.

A Siebelnek emellett nagyon fontos a helyi tudás, tehát a helyi partnerek is. A magyar vállalatok közül a KFKI-val van egy közel egyéves partnerségünk; a KFKI egy kicsit más stratégiát követ, mint multinacionális partnereink, s talán egy kicsit más körben vannak cégkapcsolatai. De a KFKI, illetve a globális partnerek is alapjában ugyanazt a felhasználói csoportot, a 200 legnagyobb magyar vállalatot célozzák meg; ez a kör egyébként a Siebel elsődleges felhasználói közönsége. Keresünk egy partnert a magyar közép- és nagyvállalati kör kiszolgálására is: ez a Top200 utáni réteg volna, talán további 600 cég; nekik is vannak megoldásaink. Mindenképpen olyan partner kell, amelyet jól ismernek ebben a körben, és kereskedelmi, műszaki szempontból is megfelel a követelményeknek. Azt majd már ő dönti el – ha meglesz –, hogy afféle disztribútoroként toboroz-e további partnereket maga mellé vagy alá.

Ami kérdésének második részét illeti, a Siebel partnerstratégiája arra az elvre épül, hogy csinálja mindenki azt, amihez a legjobban ért. Ezért stratégiánk több lábon áll: a Siebel közvetlenül kínálja a licencértékesítést, esetleg a bevezetés kezdeti lépéseit, a végrehajtást azonban rendszerintegrátor és tanácsadó partnereinkre bízta.

Még valami: se globális partne-

reinktől, sem a magyaroktól nem követeljük meg a kizárólagosságot. A Siebel sem ad senkinek kizárólagos jogokat, s ugyanezt mástól sem várja el. Bizunk abban, hogy a partnerek majd úgyis azt a szoftvert választják, amelyik nagyobb piacot, árbevételt ad, s a lehető legtöbb hasznot hozza.

– Mekkora piaca lehet Magyarországon a Siebel szoftvereinek?

– Az elsődleges célcsoportban, a 200 legnagyobb cég közül talán 40-60 rövid időn belül mozdulni fog; szükségük van ilyen megoldásra és áldozni is tudnak rá. A Top200-ból a többi szintén így tesz majd, csak talán egy kicsit később. Úgy gondoljuk, hogy csak utánuk jön majd a közép- és nagyvállalati piac. Összesen tehát legfeljebb 800 vállalatról lehet szó; bennünket legfőképpen az évi 2 milliárd forintos éves árbevétel fölöttiek érdekelnek.

– Ebben a körben mennyire használnak – netán csak kezdetleges – CRM-megoldásokat, és milyen pozíciókat vívtak ki a vetélytársak?

– Elég sok, mondjuk így, kezdetleges vagy alapszintű CRM-megoldás létezik. Ezek talán még nem is igazi hívásközpontok, de van bennük valamilyen telefóniás technológia vagy „contact management” szoftver. Ezekkel nem igazán akarunk versenyezni, és nem is tudunk; aki ilyen szintű megoldással is beéri, az nem a mi ügyfelünk. A vetélytársakkal kapcsolatban meg azt mondhatom, hogy a Siebel sikere a világban két tényezőn alapul: a legfontosabb, hogy készen van a terméke, és ezt kevesen mondhatják el magukról. Azt gondolom, hogy homogén, csúciszintű technológiával ellátott terméket nem sokan tudnak mutatni, a Siebel viszont igen. A másik fontos dolog az, hogy a Siebel már elkészítette a speciális iparági, vertikális megoldásokat: vannak verziók a bankoknak, a biztosítóknak, a távközlésnek, az államigazgatásnak és az energiaszektorban. A konkurencia több hónap vagy egy év alatt juthat csak ideig.

– Milyen pénzügyi, értékesítési, létszámbeli és egyéb céljai vannak a 2000-es évre?

PORTRÉ

Gruhala Péter

Tanulmányait a Kándó Kálmán Műszaki Főiskolán (1982–1985), illetve a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen (1987–1992) végezte. Első munkahelyén, a GE Tungsramban fejlesztőként létesítés berendezésekkel foglalkozott, majd egy merész váltással a Magyar Honvédség Haditechnikai Intézetben lett projektvezető. 1992-ben pályázat útján a Matáv Comex-hez (a mostani MatávComhoz) szerződött, és ott a piacmenedzseri osztály vezetője lett. 1994-től az AER német-magyar vegyesvállalat kereskedelmi igazgatója, s 1996-ban elfoglalt a szűkebb értelemben vett informatika világába: az Oracle irországi leányvállalatának munkatársa lett, s a magyarországi direkt marketing csapat felállítására volt a feladata. Később egy nagyobb térség direkt marketing csapatának munkáját irányítja mint regionális menedzser (ebbe a térségbe Kelet-Közép-Európa, Ausztria, a Balkán és a Baltikum is beletartozott). 2000-ben a Siebel megalakuló magyar képviselőjének vezetője lett.

– A létszámmal kezdeném, mert azt jól lehet tervezni. A fő feladat az értékesítési csapat kiépítése: ebben az év végére körülbelül tíz fő lesz. Árbevételre elég nehéz becsülni adni, de úgy gondoljuk, hogy az idén mindenképpen elérjük a több száz-ezer dolláros forgalmat. Nagyon fontos, hogy idén szeretnénk elindítani azokat a próbaprojekteteket, amelyek a következő években több millió dolláros árbevételt hozhatnak. Az idén akarjuk megtenni az első lépéseket, de az igazi fellendülést jövőre várom. A cégek egy része már nem fog tudni várni, mert ilyen erős a külső kényszer; s az is a mi malmunkra hajtja a vizet, hogy javul a pénzügyi helyzetük, már kilábalnak a 2000-es váltással kapcsolatos költségekből, és új beruházásokat is tervezhetnek. Jövőre véleményem szerint jókora kereslet lesz ezen a piacon.

Piaci részesedésünk, ahogy világvizonylatban is, meghatározó, a legnagyobb kell hogy legyen. Elég nagy merészség lenne százalékokat mondani, hiszen a piacot is alig lehet megdefiniálni, nem világos, hol kezdődik és hol végződik a CRM; keveredik az ERM-mel, és az egészet átszövi az elektronikus üzlet. De bárhol is van, úgy gondolom, mindenképpen megszerezhetjük ezt a meghatározó részarányt.

Schopp Attila

Synergion

Erőforrás-kihelyezés és elektronikus tanulás

Június 22-én a Synergion Informatika Rt. sajtótájékoztatót tartott erőforrás-kihelyezési, valamint e-learning megoldásairól. *Czakó Ferenc* vezérigazgató-helyettes elmondta, hogy a Synergion igyekszik úgy együttműködni a partnereivel, hogy ne csak az informatikai rendszerek kialakításában vállalhasson szerepet, hanem a rendszerek működtetésében és felügyeletében is.

A Synergion meghatározása szerint az informatikai erőforrás-kihelyezésnek a következők az alaptípusai és a fozokozatai: karbantartás és javítás, oktatás, szaktanácsadás, üzleti folyamatok újraszervezése, üzemeltetés, osztott számítógépes szolgáltatások, alkalmazások fejlesztése és karbantartása, hálózati szolgáltatások (LAN, WAN), desktop menedzsment, végfelhasználói támo-

gató, valamint teljes körű erőforrás-kihelyezés.

Cseh Balázs üzletfejlesztési igazgató tájékoztatója szerint a Synergion eddig három egyesült államokbeli céggel (Centra, Click2learn és National Education Training Group) vette fel a kapcsolatot elektronikus tanulási megoldásainak kiterjesztésére. A kész termékek körülbelül szeptemberre várhatók.

Az elmúlt időszak fontosabb Synergion-projektjei közül a vezérigazgató-helyettes a Vivendi Telecom Hungarynek, az Agrárintervenció Központnak, a Grundfos Magyar Gyártó Kft.-nek, a Hírközlési Főfelügyeletnek, valamint az Erste Banknak végzett rendszerfejlesztési és eszközszállítási munkákat említette a legfontosabbakként.

Z. K.

IFS iroda nyílt itthon

Az IFS (Industrial & Financial Systems) sajtótájékoztatót jelentette be, hogy képviselőket nyitott Budapesten – ez a 64. irodája. Az IFS vállalatirányítási szoftvereket készítő, 1983-ban alapították Svédországban, s ma több mint háromezer alkalmazottal dolgozik. Tavaly 235 millió dollár volt az árbevétele. Fo-



Piotr Kozłowski

lyamatosan fejlesztett vezérterméke az Oracle adatbázisra támaszkodó IFS Applications; ez modulrendszerű, és moduljai önállóan is használhatók. Legfontosabb összetevői a Termelésirányítás, Pénzügy-számvitel, Humán erőforrás, a legfrissebb pedig az eBusiness modul. A modulok persze szintén több komponensből állnak, az eBusiness például internetáruházat (IFS WebStore) tartalmaz, és a webes alkalmazást készítő IFS WebKitet. Az IFS Applicationst eddig 22 nyelvre fordították le, egyebek között magyarul is.

Az IFS a kilencvenes évek második felében kezdett világszerte terjeszkedni, részben képviselőket nyitásával, részben felvásárlásokkal. Ma 42 országban van képviselője, 27 országban pedig leányvállalata vagy résztulajdonosa más vállalkozásokban. Magyarországon 1998-ban vásárolt 15 százalékos részesedést az IQSoftban. Az IQSoft az IFS legfontosabb hazai partnere, ő végezte az IFS Applications honosítását.

Vitális Péter, az IFS Hungary értékesítési igazgatója előadásában elmondta, hogy az IFS főként a közép-vállalatokat célozza meg, erőssége a gyártó cégek támogatása – erre sok EPR rendszer nem fordít kellő figyelmet. Az IFS szoftvere fokozatosan, lépésről-lépésre vezethető be, és az IFS partnerei szolgáltatásként is kínálják, vagyis nem kell megvásárolni sem a szoftvert, sem a hardvert. Az IQSofton kívül négy értékesítő partnerük van Magyarországon; közülük legnagyobb hazai ügyfelük a holland tulajdonú Akzo Nobel Coatings Rt. – ez a cég ez év eleje óta használja az IFS Applicationst.

A sajtótájékoztatót beszélgethetünk Piotr Kozłowskival, az IFS közép-kelet európai térségért felelős elnökével. Az ő véleménye szerint a magyar üzletiszoftver-piac igen sok szempontból hasonló a lengyel vagy a cseh piacoz. Nemzetközi mércével mérve kicsi, de erős rajta a verseny. A sokszereplős, erős verseny kedvez a fejlesztéseknek, az innovációnak. Az IFS – jelentette ki Kozłowski – bízik a termékeiben. Magyarországon rövid távon az első öt üzleti szoftvert készítő cég közé akar bekerülni, hosszabb távon az

első három közé. A már piacon levő cégek persze előnyben vannak, de minden terméknek van életciklusa – az üzleti szoftvereknek is –, és frissítéskor az ügyfél mindig megfontolja, hogy ne térjen-e át más, jobb rendszerre. A kis piac sok szempontból kedvező terep a nagy, globális cégekkel való küzdelemben, mert ők kevésbé figyelnek a helyi sajátosságokra, láthatólag nem vonnak be a munkába a terepet jól ismerő helyi partnert.

Az IFS vezetői tisztában vannak azzal – fejtegette Kozłowski –, hogy az elsődlegesen megcélzott igazi közép-vállalatok részaránya viszony-

lag kicsi – ez általános kelet-európai jelenség. A magyar gazdaság azonban jó állapotban van, ezért tehát a közép-vállalatok száma várhatóan emelkedni fog. Kevés a gyártó cég – ezek hagyományosan jó ügyfelei az IFS-nek –, de növekszik a számuk. Egyre többen vannak olyanok a térségben, akik nemcsak kereskedni akarnak, hanem gyártani is; konkrét példaként a GM-Opelt említette; annak Lengyelországban is van gyártóüzeme.

Az IFS-nek már ismerős probléma a pénzügyi-számviteli törvények és szabályok szakadatlan változása. A szoftver moduláris felépítése vi-

szonylag egyszerűvé teszi a régi moduloknak az újabb szabályoknak megfelelő újabb modulokra való felcserélését; ez általában a helyi partnerek feladata.

Mivel az IFS új cég a magyar piacon, megkértük Kozłowskit, mutassa be néhány szóval a vállalatát. A cég története 1983-ban Svédországban egy garázsban kezdődött. Négy, műszaki egyetemet végzett, s némi Oracle adatbázis-ismereteket szerzett fiatalember készített egy gyártást támogató megoldást, s az csakhamar terjedni kezdett. Az alkalmazó cégek hamarosan pénzügyi, humán erőforrás és más kiegészítést is

szerettek volna hozzá. 1991-ben léptek ki a nemzetközi – először a skandináviai – piacra. Finn, norvég, dán leányvállalatot alapítottak, majd egy lengyelországit. 1995-ben indultak el az Egyesült Államokban; első megbízásukat svéd ügyfelek amerikai leányvállalataitól kapták. Ettől fogva elsősorban felvásárlásokkal terjeszkedtek.

Arra a kérdésünkre, hogy nem terveznek-e adaptációt más adatbázis-környezethez, Kozłowski úgy válaszolt, hogy az IFS rendszere azért támaszkodik az Oracle adatbázisra, mert ma ez adja az üzleti adatbázisok piacának 70 százalékát. Ha a későbbiekben megváltozik a piaci helyzet, akkor ahhoz nekik is alkalmazkodniuk kell.

Csórián Sándor

Hangolja össze!

A Novell Kisvállalati Csomag 5 összehangolja:

Az Önnek legfontosabb információi szolgáltatásokról egy egységes rendszerre. Számítástechnikai rendszerét az új hálózati gazdaság kihívásaival. Szoftverrendszerét az internet világával.

A Novell Kisvállalati Csomag 5 minden növekvő kisvállalat számára ideális megoldást kínál – magyar nyelvű csomagot, amely rendszergazda felügyelete nélkül is könnyen telepíthető és üzemeltethető. Biztonságot és adatvédelmet nyújt a legmodernebb vírusvédelemnek és a Backup programnak köszönhetően; zökkenőmentes kapcsolatot biztosít, nemcsak magyar nyelvű levelező rendszerrel, hanem teljes csoportmunka támogató környezetet is (naplőkezelés, fax, erőforrásmenedzsment, feladatkezelés); kényelmet nyújt a központi nyomtatás által; és lehetővé teszi a felügyelt Internet-elérést az internetkapcsolathoz szükséges eszközökkel.

Ráadásul a programcsomaghoz magyar nyelvű NetWare felhasználói kézikönyvet mellékelünk.

E sikeres szoftvercsomaggal most leegyszerűsítheti és összehangolhatja vállalata külső és belső kommunikációját.

Mindehhez most 199.900* Ft-os akciós áron juthat hozzá július 31-ig!

*Árakat végfelhasználói ár, mely az IFS-n weboldala, és az USD költségek függvényében változik. További információkat kérjen a Novell Magyarországot a 235-7444-es telefonszámon, vagy keressen fel a www.novell.hu web oldalt!



Novell

Előzetes

Az internet technológiája III.

Az internet működését bemutató sorozatunk első két részében a címzéssel foglalkoztunk, végigtekintettük, hogy a csomag az IP-cím közreműködésével hogyan jut el a megfelelő alhálózatra, s hogyan találja meg ott a címzett gépet. Ezúttal azt vesszük végig, hogy az internet protokollétszete, a TCP/IP hogyan működik egy konkrét fizikai hálózaton.

Hálózati ügyfélfogó

A teljes körű kereskedelmi webhelyrendszereket bemutató írás szerinti elérkezett az idő mindenki számára, ha alaposan fel akarja frissíteni cégének arculatát, és a profitját is szereznie megnövelni. Jó módszer lehet erre egy vonzó webes kirakat, persze a mögöttes üzlettel. Egy „mindent egy kézben” jellegű e-kereskedelmi csomag segítségével a cikk szerint a cég informatikai csapata gyorsan felépíthet egy olyan webhelyet, amelynek szinte senki sem tud ellenállni.

Gyenge áramú fejlődés

Még nincs egészen egy éve, hogy Magyarországon nagyobb léptékben megindult az internetes banki próbálkozások. Bár az idén még nem jelent meg új szereplő a piacon, az internetbanki ügyek jelen állása – Kelemen Zoltán megítélés szerint – biztatónak mondható.

Ezen a téren egyelőre sok kérdésre nincs válasz; szakértelem, biztonság és tőke kerestetik.

Csopra vert technológia

A cikk tanúsága szerint szinte biztosra vehető, hogy a fogyasztók és a vállalatok idővel búcsút mondhatnak személyi számítógépeik és kiszolgálógépeik költséges és bonyolult szövevényeinek, a hálózatoknak és az útválasztóknak, a megabájtnak és a gigahertznek. Mindezek az elemek könnyen használható szolgáltatásokká csomagolódnak át, olyanokká, amelyekért éppúgy havi számlát fogunk fizetni, mint az elektromos áramért és a vízért. Ha akarjuk, ha nem, az internet mindennapijaink használati eszközeivé válik, akárcsak a telefon vált a maga idejében.

Álom luxuskivitelben

Az „amerikai autót” kifejezés hallatán az átlagembernek valószínűleg azok a filmekben látott, sűrű füstöt öklöző hatalmas monstrumok jutnak eszébe, amelyekkel a főhős (és az őt üldöző emberek) gyönyörű broad-side-os kanyarokat csinálhatnak, és bármikor elfüstölhetnek egy garnitúra gumit. Röviden: hordónyi löketterőfogó, V8-as motor, hatalmas forgatónyomaték és hátsókerék-hajtás. A Chrysler 300M-re ezekből csak a harmadik áll: ez az autóból ugyanis a legerősebb amerikai cirkáló.

Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken

Cégnev	Zárár június 19-án (dóllár)	Zárár június 26-án (dóllár)	Változás az előző hethez képest (dóllár)	52 heti ársáv (dóllár)
3Com	48 7/8	50 5/16	1 7/16	22 5/8–119 3/4
Adaptec	18 11/16	21 1/16	2 3/8	15 3/8–63 9/16
Adobe Systems	120 1/4	122	1 3/4	40 3/8–132
Alcatel	65 1/2	67	1 1/2	26 1/16–69 13/16
AMD	82 1/2	87 1/4	4 3/4	15 5/8–97
APC	37 3/16	40 1/2	3 5/16	16–45
Apple Computers	91 3/16	53 21/64	-37 55/64	21 3/16–75 3/16
Autodesk	34 5/8	36	1 3/8	17–56 1/16
Baan	2 11/16	2 39/64	-5/64	1 1/8–16 1/4
Cabletron Systems	22 3/8	21 13/16	-9/16	11 1/8–52
Cognos	38 5/8	41 3/4	3 1/8	9 11/16–45 1/4
Cisco Systems	67 13/16	62 7/8	-4 15/16	28 1/16–82
Compaq Computer	27 1/2	27 3/8	-1/8	18 1/4–34
Computer Associates	55 7/16	52 3/8	-3 1/16	42 5/16–79 7/16
Corel	3 5/8	5 1/8	1 1/2	2 13/16–44 1/2
Creative Technologies	25 11/16	24 5/8	-1 1/16	8 7/8–38 13/16
Dell Computer	47 1/2	48 5/8	1 1/8	35–59 11/16
Ericsson	21 3/8	19 1/2	-1 7/8	6 7/8–26 5/16
Hewlett-Packard	114 1/16	120	5 15/16	67–156
IBM	113 1/4	114 13/32	1 5/32	89–139 3/16
Informix	8 7/32	7 23/32	-1/2	6 3/16–21 1/4
Imprise	5 3/4	6 11/32	19/32	1 5/8–20
Intel	126 1/16	134 5/16	8 1/4	55 5/16–145 3/8
Intergraph	6 11/16	7 5/32	15/32	3 3/16–9
J.D. Edwards	17 7/16	15 5/8	-1 13/16	10 1/4–48 5/16
Lucent Technologies	60 1/4	59 29/32	-11/32	49 13/16–84 3/16
Madge Networks	5	5	0	1 7/16–17 3/8
Magic Software	14 7/8	11	-3 7/8	3 1/4–33
Matáv	36 3/4	35 15/16	-13/16	25 13/16–49 15/16
Micrograph	3 1/16	2 5/8	-7/16	2 9/16–7 7/8
Microsoft	72 9/16	79 5/16	6 3/4	60 3/8–119 15/16
Motorola	34 1/2	30 1/4	-4 1/4	27 5/16–61 1/2
NCR	40 1/2	40 1/16	-7/16	25 11/16–52 5/8
Newbridge Network	35 1/2	35 1/2	0	14–43 5/8
Nokia	58 3/4	52 3/4	-6	19 1/4–62 1/2
Novell	8 31/32	9 7/32	1/4	7 7/8–44 9/16
Oracle	81 7/8	82 3/4	7/8	17 5/16–90
Palm Computing	25 7/8	28 7/16	2 9/16	19 7/8–165
SAP	49 1/4	49 5/8	3/8	9 3/4–28 5/8
SCO	5 7/16	7 1/2	2 1/16	4–35 7/8
Seagate	63 15/16	58 13/16	-5 1/8	25 1/8–76
Silicon Graphics	8 3/16	4	-4 3/16	3 1/16–18 7/8
SMC	15 1/4	15 3/8	1/8	7–17 1/4
Sun Microsystems	91 5/16	90	-1 5/16	31 7/8–106 3/4
Sybase	21 11/16	23 7/8	2 3/16	9 1/2–31
Symantec	3 13/16	3 3/4	-1/16	3 5/16–8 7/8
Tektronix	64	69 1/2	5 1/2	27 1/8–76 15/16
Texas Instruments	82	74 3/4	-7 1/4	33 1/2–99 3/4
Unisys	23 29/55	24 7/16	81/89	19 1/2–49 11/16
Western Digital	4 1/8	4 13/16	11/16	2 3/4–8 13/16
Xerox	20 5/8	19 13/16	-13/16	19 3/4–60 5/16
Xircom	45 3/4	47	1 1/4	28 1/2–75 15/16

Nemzetközi informatikai hetilap

Megjelenik minden kedden
HU ISSN: 0257-7877
Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.
Felolvasó: Bini István ügyvezető – binist@idg.hu
Főszerkesztő: Szabó András (Sz. A.) aszab@idg.hu
Főszerkesztő-helyettesek: Révész Gábor (R. G.) grvez@idg.hu, Szécsényi István (S. I.) iszec@idg.hu
Zetűző szerkesztő: Varga István (V. I.) ivarga@idg.hu
Főmunkatárs: Schopp Átila (Sch. A.) aschopp@idg.hu
Váncsa István – vanca@idg.hu
Olvasószerkesztő: Bende Magdolna – mbende@idg.hu
Egyed Zsófia – zegyed@idg.hu
Online-szerkesztő: Békó Eszter – ebeky@idg.hu
Számítástechnika Tesztlabor: Horváth László (H. L.) horvat@idg.hu
Kriszán György (K. Gy.) gykrisz@idg.hu
Munkatárs: Csörös Sándor (Cs. S.) scsor@idg.hu
Kelemen Zoltán (K. Z.) kelemen@idg.hu
Mallás János (M. J.) jmall@idg.hu
Mártonffy Átila (M. A.) amartonf@idg.hu
Mihancsik Zsófia (M. Zs.) zmihancsik@idg.hu
Sánta András – asant@idg.hu
Süle Gábor – gsule@idg.hu
Zimányi Katalin (Z. K.) kzimany@idg.hu
Korrekció: Vajsz Károly – kvajsz@idg.hu
Szerkesztési iktár: Erdős Szilvia – szerdos@idg.hu
Tipográfia, hirdetőgrafika: Gaál György, Keizer Sándor, Kan György, Pokora Károly, Radóci Ágnes, Szegvári Éva
Grafika: Daniel Andri
Fotószerkesztő: Jekler Z. Gábor
Szerkesztés: 1012 Budapest, Márvány u. 17.
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-0337, 356-0691, 356-8291
Telefax: 356-9773
Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>
Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszatérítését, megőrzését. A Computerworld Számítástechnika és mellékleteiben megjelent valamennyi cikk (eredetiben vagy fordításban), minden megjelölt képet, táblázatot stb. szerző jog véd. Bármilyen másolás jogtalanság, nyilvános vagy üzleti felhasználás kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Hirdetési felvetés:
IDG Kereskedelmi Iroda
Irodavezető: Szécsényi István – iszec@idg.hu
1012 Budapest, Márvány u. 17, 8. em.
Levél cím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-8691
Telefontelefon: 375-0191
A hirdetésért a kiadó a legnagyobb körhírküldéssel kezeli, de tartalmukért nem vállalhat felelősséget.
Terjesztési csoport:
Vezető: Nagy Krisztina – krisztina.nagy@idg.hu
1012 Budapest, Márvány u. 17, 8. em.
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-322
Zöld szám: 06-80-200-263
A lapot a HIRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkiadó Kereskedelmi Rt., alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik, megvásárolható az ügyletszámoknál is. Egyes számok ára 230 Ft, előfizetésenként 192 Ft. Előfizetés a kiadó terjesztési osztályán, a hírlapkiadóirodákban, valamint a vidéki postahivatalokban, OTP bankkártyával rendelhető olvasónál az InterTickettel is előfizethető a 366-0000-s számon 9 és 20 óra között. Előfizetési díj egy évre 9984 Ft, fél évre 4992 Ft, negyedévre 2496 Ft.

Műszaki vezető: Birlik Imre – ibirlik@idg.hu
Telefon: 356-308
Nyomtatja: a MESTERPRINT Kft.
1191 Budapest, Vak Bonyán u. 30-32b
(0010303)
Felelős vezető: Szilágyi Tamás igazgató

A Computerworld Számítástechnika az IDG Communicationstól, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadványaihoz kapcsolódik, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk, az IDG News Service információit az IDG nyelvi és kulturális folyamatosan frissíti. Lapunkat a MATESSZ adja ki.

MATESSZ
Az IDG fontosabb kiadványai:

Ausztrália: Computerworld Australia, Australian PC World, Ausztria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Párizs: L'Espresso, Kín: Macworld, PC Business World, Franciaország: InfolPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, DAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld/Japan, Kanada: InfoCanada, Network World Canada, Kína: China Computerworld, PC World/China, Németország: Computerwoche, PC Web, PC World, Norvégia: Spysideraz, Computerworld España, PC World, Párizs: Soft, Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Mikro-Danien, Svájc: PC World, Tajvan: Computerworld

IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP



COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA
IDG

Előzetessel 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: _____

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

MEGRENDELŐLAP

Informatikai részvények a budapesti tőzsdén

Cégnev	Zárár június 19-én (forint)	Zárár június 26-án (forint)	Változás az előző hethez képest (forint)	52 heti ársáv (forint)
Graphisoft	5700	5390	-310	4850–6585
Matáv	1988	1975	-13	1220–2655
Synergion	2790	2280	-510	1635–4650

E számunk hirdetései (Ads' Index):

2F 2000 Kft.: internetbiztonság	16. old.	Internet Stúdió: bérelt vonali szolgáltatás	21. old.
Álláshirdetés	21. old.	Kapsch: intelligens kommunikációs rendszer	25. old.
Digitástechnika: Kodak, Brother, Recognita	21. old.	Novell: Kiszállati csomag	23. old.
Gemofis Kft.: gyári szoftver	21. old.	Pannon GSM: álláshirdetés	21. old.
HUMANsoft Kft.: Optiplex GX100	10. old.	Robert Bosch: álláshirdetés	16. old.
Hewlett-Packard: HP Vectra Corporate PC	12–13. old.	Sprint Kft.: Gyári szoftverek, hardver	10. old.
IDG: álláshirdetések	3. old.	Support Team Kft.: gyári szoftver, hardver	21. old.
IDG: Váncsa István könyve	18. old.	Szoftver ABC Kft.: gyári szoftver, hardver	21. old.
IDG: ügyfélszolgálat	21. old.	Unisys: ES7000	2. old.
IDG: Számítástechnika	26. old.	IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLAT	17. old.