



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 29. SZÁM 2000. JÚLIUS 18. ÁRA: 230 FORINT

Mérik a webet

Fontos lépést tett előre az iparág a webhelyek forgalmának egységes mérése és értékelése felé. A Future of Advertising Stakeholder (FAST) amerikai és európai online közönségmérési bizottsága egy párizsi konferencián bejelentette: együtt igyekeznek meggyőzni az iparágat a webhelyforgalom egységes definiálásának és mérésének fontosságáról.

Jelenleg háromféle megközelítése lehet az online forgalom mérésének. Az egyik webhelyközpontú: ennek során a site-on futtató kiszolgáló(k) által rögzített adatokat elemzik egyedi vagy kereskedelmi forgalomban kapható szoftverekkel, és utána esetleg audiolátják az eredményeket. A második a felhasználóközpontú: azt vizsgálja, hogyan és merre kattintgatnak a felhasználók a böngészés során; ilyen adatokat nyújt a Media Metrix vagy a Nielsen NetRatings. A harmadikatja a hirdetésközpontú, ahol az a lényeg, hogy egy online kampány során hányan kattintottak egy hirdetésre; ilyen mérőszámokkal szolgál a DoubleClick. Így egy online hirdető háromféle látogatottsági számot kaphat. A FAST ajánlása nem akar választani a három közül, csupán közös definíciókat és módszertanokat javasol a zűrvárat elkerülése érdekében. Enélkül az online hirdetések és az online reklámpia nem lehet valós konkurens a hagyományos médiának. (IDGNS, San Francisco)

Windows 64 biten

Bemutatta az Itanium processzorral futó 64 bites Windows előzetes változatát a Microsoft és az Intel. A rendszert szoftverfejlesztőknek és hardvergyártóknak szánják, segítendő őket az új szoftverek és hardverek kidolgozásában. Ugyancsak ebben jelenthet támogatást a továbbfejlesztett szoftver- és meghajtófejlesztő készlet (SDK, DDK). Ez utóbbiak révén a 64 bites alkalmazások és illesztőprogramok 32 bites rendszereken, Windows 2000 alatt is készíthetők. Ha a fejlesztőnek nem áll rendelkezésére Itanium processzoros gép, távolból hozzáférhet a Microsoft és célra felállított Kiszolgáló-farmjához. (Munkatársunktól)

A kockázati tőke türelme

A National Venture Capital Association (NVCA) adatai szerint május és június folyamán több mint húsz, a tőzsdéken újonnan számfőt információtechnológiai (IT) cég vonult ki az egyesült államokbeli értékpapírcsatornára. Az NVCA vezetői úgy vélik: azoknak sem könnyű, akik a tőzsdén maradnak. A kézi-eszközök gyártó Handspring például két hónapon belül már másodszor kényszerült arra, hogy lejjebb vigye nyitóárát.

Jill House, az IDC vezető elemzője szerint nem célszerű általános érvényű következtetéseket levonni a Handspring esetéből. House két lehetséges okkal magyarázza a kézi-eszközgyártó árcsökkenő lépését: vagy valóban baj van a vállalat stratégiájával, és rosszul ítélik meg a pillanatnyi üzleti helyzetet, vagy épp ellenkezőleg, a csökkenő részvényárral minél több befektetőt akarnak megnyerni.

Jeanne Lazarus, az NVCA szóví-



vője úgy tartja, a kockázati tőke-piac szereplőire mindig lehet számítani: hosszú távú befektetésekről van szó, olyanokról, akik nem riadnak meg az árfolyam-ingadozásoktól. A Natural Venture Capital Association

memóriában közzétett jelentéséből az derül ki, hogy változatlanul a számítástechnikai, illetve a kommunikációtechnológiai cégek állnak a kockázati tőke-befektetések középpontjában. A legutóbbi negyedévesben az észak-amerikai számítástechnikai cégekbe 12,4, míg a kommunikációtechnológiai vállalatokba 6,02 milliárd dollárt fektettek.

Mark Opel, a Capital.com elnevezésű New York-i befektetési cég ügyvezetője osztja Lazarus optimizmusát, szerinte is a legtürelmesebb kivárák közé tartoznak a kockázati tőkészek; tudnak, és mernek kockázni.

Mark Hall, a Computerworld szakírója szerint a kockázati tőke-piac szereplői konkurenciaharcot vívnak több neves információtechnológiai vállalat által működtetett befektetési alappal. Hall példái között előkelő helyen szerepel a Hewlett-Packard (egymilliárd dolláros alap), az Intel, az IBM és a Sun Microsystems (100 millió dolláros Java-alap). Joe Lane, az IBM globális finanszírozásért felelős igazgatója állítja: a félmilliárd dolláros IBM-alap olyan befektetési eszköz, amely segít eladni a vállalat több termékesáldajának egyes tagjait.

David Ezequelle, a Kalifornia állambeli Alloy Ventures kockázati tőke-társaság munkatársa a következő tanácsot adja a tőzsdézőknek: „Soha ne fektess pénzt a tegnap csúcstechnológiájába!” (Computerworld online)

Szavaztak a G7-ek

A világ hét legfejlettebb ipari államának (G7) pénzügyminiszterei megállapodtak abban, hogy elősegítik az informatika használatát, mert az hozzájárulhat a gazdasági növekedéshez és a munkanélküliség csökkentéséhez.

Az egynapos találkozó végén elfogadott záronyilatkozatban a miniszterek hangsúlyozták egy olyan politikai irányvonalnak a fontosságát, amely egyrészt elősegíti, hogy a magánszektor a lehető legelőbbet hozza ki az informatikából, másrészt megfelelő törvényekkel védi a vállalkozásokat és a fogyasztókat, harmadrészt pedig biztosítja, hogy a tranzakciókat igazságosan adóztassák. A fontos teendők között említették a szabályozási korlátok le-

bontását, hogy erősödhessen a verseny a kulcsfontosságú informatikai szektorokban, valamint a munkaerő átképzését és a védővámoktól mentes nemzetközi kereskedelmi rendszer megvalósítását.

Az állami szabályozás területén kiemelték, hogy a reguláció bármilyen változtatásának technológiasemlegesnek kell lennie, és nem szabad akadályoznia a magánszektor újításait. A fogyasztók érdekeit leginkább a biztonságos elektronikus infrastruktúra szolgálja; ezzel kapcsolatban a titkosítás és az elektronikus aláírás használatát sürgették a miniszterek. A nyilatkozat a <http://www.g8kyushu-okinawa.go.jp/ledocuments/larc.pdf> címen olvasható. (IDGNS, Tokió)

Előretörnek az ASP-k?

Óriási fejlődés várható az európai alkalmazásszolgáltatói (ASP) piacon, véli az IDC egyik új tanulmányában. A szegmens forgalma az 1999-es 15 millió dollárról 2004-re 850 millió dollárra nő, annak eredményeként, hogy meglévő és új cégek tucatjai lépnek be erre a piacra. Az informatikai alkalmazások a vállalatok mind több funkcióját fedik le, ezért működtetésükhez mind több cégnek lesz szüksége külső segít-

ségre. Ehhez lehet jó társ az ASP, amely abban különbözik a hagyományos forráskihelyezést nyújtó cégtől, hogy ugyanazt nyújtja mindenkinek. Az ASP-modell elterjedését segíti a hálózati technológiák és az internet megbízhatóságának fokozódása, a sokaknak nyújtott szolgáltatás jelentette méretgazdaságossági előny és az alkalmazás-architektúra fejlődése. (Munkatársunktól)

Nem a kikötőre

Nem tartja megfelelőnek az amerikai adatvédelmi szabályozást az Európa Parlament, mert a „biztonságos kikötő” (safe harbour) elvét megvalósító rendszer még nem épült ki az Egyesült Államokban. Mindez szöveg ellentétben áll az Európai Bizottság álláspontjával: az EU végrehajtó szerve (és azon keresztül a 15 tagállam kormánya) az idén, többéves tárgyalás után megkötött megállapodásban elegendőnek ítélte az amerikai, önkorlátozáson alapuló szabályozást. Nem csupán elvi kérdésekről van szó: egy 1995-ös EU-direktíva alapján az Unió állampolgárainak személyes adatai csak akkor adhatók ki az EU-n kívülre, ha azokban hasonlóan szigorúan védik ezeket az információkat.

Az adatsere korlátozása alapjában akadályozhatja az elektronikus kereskedelmet, ezért nem véletlen,

hogy az Egyesült Államok mindent elkövetett, hogy saját, sokkal enyhébb szabályozott rendszerét megfelelően fogadtassa el Európával. A Bizottságnál sikerrel is járt, ám most az Európa Parlament 279:259 arányban támogatta azt a javaslatot, amely szerint addig nem szabad engedélyezni az adatsereket, amíg a biztonságos kikötő rendszernek minden eleme a helyére nem kerül. Bár a Parlament határozatának nincs kényszerítő ereje, egyetemesen szerint a brüsszeli bizottság nem teheti meg, hogy figyelmen kívül hagyja a törvényhozók véleményét. Arra azonban senki nem számít, hogy a teljes tárgyalássorozat elől kell kezdeni. Az Európai Bizottság tanulmányozza a határozatot, és valószínűleg ismételt megerősíti a korábbi megállapodást. (IDGNS, Brüsszel)

Európai nevek

Nagyon hamar szeretné bejegyeztetni az .eu-t legfelsőbb szintű doménnévként az Európai Bizottság. Az új domén név több okból is fontos a Bizottság számára: egyrészt a világszerte általános és hagyományosan elterjedt .com végződés már túlságosan is zsúfolt,

nagyon sok cím végződik erre, másrészt ezzel is erősítenék az internet európai elterjedtségének imázsát. Ha egy vállalat az .eu domén választja, akkor nem kell mindegyik tagállamban bejegyeztetnie internetcímét. (IDGNS, Brüsszel)



COMPUTERWORLD

SZÁMITÁSTECHNIKA

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

Szeretnénk Önt a visszatérők között üdvözölni!

Kiknek ajánljuk hetilapunk napi frissítésű online kiadását?

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

További híreink

GartnerGroup

Eseménynaptár

Előzetes

Észrevétel

Hírlevél

English
articles

Hetilap – mindennap: vigye híreinket!

www.szamitastechnika.hu

TARTALOM

PIAC

Mozgó APC-bemutatóterem
(Schopp Attila) 4. oldal

Mentőangyal – HP SureStore AutoBackup
(Krizsán György) 4. oldal

Kivetítők az EXPO 2000 magyar pavilonjában – Mikropo
(Csórián Sándor) 4. oldal

Komoly pénz a WebSphere-ben
(Kelemen Zoltán) 5. oldal

Segítség a szoftverexportnak – ITDH
(Schopp Attila) 5. oldal

SAP R/3 négy közmunkázattal
(Schopp Attila) 5. oldal

Tovább bővül a Flextronics
(Révész Gábor) 5. oldal

Túl a portálokon – Webigen
(Révész Gábor) 6. oldal

Egy újabb webszakértő – GFT Technologies
(Révész Gábor) 6. oldal

Felértékelődik az informatika
(Révész Gábor) 6. oldal

Műszeradomány
(Révész Gábor) 6. oldal

VEZÉRCIKK

Figurák a sakkasztalon
(Révész Gábor) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

HÍREK
Év végére negyedmillió előfizető – Vodafone
(Mallás Judit) 7. oldal

Stratégiai termék a Frame Relay
(Mallás Judit) 7. oldal

HÍRHÁTTÉR

A hálózat nagyjai – A Novell webfelmérése
(Zimányi Katalin) 8. oldal

HARDVER

HÍREK
A Xerox új fázisai – Phaser 750 színes lézeryomtató
(Horváth László) 9. oldal

Messzelátó – Felügyeleti programok
(Krizsán György) 9. oldal

A legnagyobb Hitachi képernyő
(Krizsán György) 13. oldal

Szövegező – Chatboard
(Krizsán György) 13. oldal

KARRIER



A bizalomhoz hosszú idő kell – Stark István, a Panasonic Magyarország vezérigazgatója
(Mártonffy Attila) 14. oldal

SZOFTVER

HÍREK
Merre fejlődnek a fejlesztőeszközök?
(Csórián Sándor) 17. oldal

ÚJ GAZDASÁG

HÍREK
Netkihelyezők a jövő, avagy az ERP alkonya – BW – Infotech 100 – 2.
(Mártonffy Attila) 19. oldal

Intelligencia nélkül nincs üzlet – SeUGI 18
(Mártonffy Attila) 20. oldal

Magyarországon is rövidül a választóidő
(Mártonffy Attila) 20. oldal

Előzetes

Informatikai részvények árfolyama a tőzsdéken
(Mártonffy Attila) 21. oldal

Impresszum
(Mártonffy Attila) 21. oldal

E számunk hirdetői
(Mártonffy Attila) 21. oldal

A HÉT HÍREI

Felcsavarható képernyő készülő

Két új technológia is hamarosan csatasorba áll, hogy alternatívát jelentsen a folyadékkristályos kijelzőkkel szemben. A szerves LED-ek (OLED) kevesebb áramot fogyasztanak, mint az LCD-k, vékonyabbak és könnyebbek, nagyobb látásszöveget biztosítanak és olcsóbban is lehet gyártani őket. Az OLED mögött olyan japán óriáscégek sorakoztak fel, mint a Sanyo, a Panasonic Consumer Electronics, a Sony, a Toshiba, illetve az amerikai Eastman Kodak. A fénykibocsátó polimerek (light-emitting polymer, LEP) sorozatgyártása pedig már egy éven belül megkezdődhet. A brit CDT és a japán Seiko által közösen bemutatott technológiát támogatja a DuPont, a Philips és a HP is. Mind az OLED, mind a LEP technológiával készült már kísérleti kijelző, és a kutatók ígérik, hogy a mobiltelefonoktól belátható időn belül eljutnak a falra szerelhető képernyőig. (A két technológia egyébként alig különbözik egymástól.) Minthogy a polimerek és a kijelző egyébkénti rétegei műanyagból is készülhetnek, nincs – elvi – akadály a hajlékony vagy akár felcsavarható kijelzők gyártásának sem. (IDGNS, San Francisco)

rálnak 20 yardot”, és újra megbeszéljük a dolgot a partnerekkel. Az SCO mindig is erősen támaszkodott értékesítési és VAR-partnereire; ha egyszer mégis elkészül az SCO Linux, azt is rajtuk keresztül fogják értékesíteni. Az elemzőket – és a felhasználókat – viszont megkavarthatja ez az állandó stratégiamódosítás, mondta a Giga Information Group egyik szakértője. (IDGNS, Framingham)

GameBoy játékok Palmra

Újabb funkcióval bővült a Palm kézi számítógépek családja: immár GameBoy játékok is játszhatók vele. A Gambit Studios forgalomba hozott egy emulátort, s ennek segítségével az eddig inkább csak üzleti szerepkörben jeleskedő Palm gépek kikapcsolódást jelenthetnek felhasználóiknak. A stílusosan július 4-én megjelent Liberty emulátor csupán 17 dollárba kerül, és a www.gambitstudios.com weboldalon lehet megrendelni.

A Nintendo által gyártott GameBoy óriási népszerűségnek örvend: több mint 400 játék kapható a forgalomban lévő 100 millió konzolon. Éppen ezért viszont a Nintendo finoman fogalmazva sincs elragadtatva az emulátoroktól. Egy, a cég webhelyén olvasható dokumentum szerint „a videojáték-emulátoroknak nincs más céljuk, mint hogy lehetővé tegyék az internetről illegálisan letöltött játékok használatát”. A vita rendszerint az úgynevezett ROM-állományok körül folyik: így nevezik azokat a játékokat, amelyeket az eredeti hordozóról – speciális hardver segítségével – már átvittettek PC-re. Ez történhet biztonsági mentés céljából (ami elvileg nem törvénytelen), és ugyanezeket a ROM-állományokat lehetne használni az emu-

látoron is. A Nintendo, a Sonyt és a Segát tömörítő IDSA szövetség szerint azonban személyes használatra is tilos ilyen másolat készítése, mert ezeket aztán fel lehet tenni a webre, vagy el lehet küldeni elektronikus levélben, illegálisan terjesztve a szoftvert. (IDGNS, Boston)

Újra görcsö alatt az Echelon

Különleges vizsgálóbizottságot állított fel az Európa Parlament az Echelon-ügy kivizsgálására. Az Echelon szuperszámítógépek és műholdak rendszere, amelyet az amerikai Nemzetbiztonsági Hivatal (NSA) működtet az Egyesült Államokból, Nagy-Britanniából, Új-Zélandról és Ausztráliából; a rendszer képes arra, hogy lehallgassa a faxot, telefonhívásokat és elektronikus leveleket formájában folytatott kommunikációt. Az Egyesült Államok szerint az Echelon a nemzetközi terrorizmus, a pénzmosás és a kábítószerkereskedelem elleni harcban használatos, de egyes európai vádak szerint ipari kémkedésre is igénybe vették.

Az Európa Parlament vizsgálóbizottsága egyebek mellett arra is keresi a választ, hogy az európai állampolgárok kellőképpen védve vannak-e az ilyen, államilag támogatott beavatkozásoktól, megfelelő védelmet nyújt-e a titkosítás, és hogy miképp lehetne tudatosítani az ilyen veszélyt az európai intézményekben. Noha a bizottság létrejötte jelezhetné az európai-amerikai kapcsolatokban megmutatókozó feszültséget is, tulajdonképpen óvatossá juttat el a képviselők: elvetették a Zöld Párt és a szocialista párt közös javaslatát egy teljes bizottság felállítására; ennek ugyanis sokkal szélesebb vizsgálati jogköre lett volna. (IDGNS, Brüsszel)

Nem készül SCO Linux

Egyelőre mégsem készíti saját Linux-változatot az SCO. A cég pár hónapja állt elő azzal, hogy kifejleszt egy saját Linuxot, most viszont hirtelen megváltoztatta döntését. John Palmer marketingigazgató szerint erre akkor került sor, amikor az értékesítési partnerek kételyeket fogalmaztak meg azzal kapcsolatban, hogy a Linux eladása milyen hatással lehet más termékek jövőjére. Palmer azt mondja, most „hát-

latozom”, és újra megbeszéljük a dolgot a partnerekkel. Az SCO mindig is erősen támaszkodott értékesítési és VAR-partnereire; ha egyszer mégis elkészül az SCO Linux, azt is rajtuk keresztül fogják értékesíteni. Az elemzőket – és a felhasználókat – viszont megkavarthatja ez az állandó stratégiamódosítás, mondta a Giga Information Group egyik szakértője. (IDGNS, Framingham)

SZOFTVER PROJEKTEK NÉMETORSZÁGBAN

Green Card-al

DATORG TEAM

Cím: 1142 Budapest, Szatmár u. 105.
Tel.: 471-8040
Fax: 471-8041
E-mail: export@dateam.hu

http://www.dateam.hu

Aktuális export projektjeinket megtekintheti honlapunkon.

KIMAGASLÓ KERESÉTI LEHETŐSÉG

Vállalatunk 12 éve a németországi Datorg GmbH-val kooperációban Magyarország egyik vezető szoftver exportőre. Kihasnálva a német kormány által bevezetett Green Card munkavállalási engedélyrendszer előnyeit, projektjeinkhez keresünk német nyelvtudással rendelkező szakembereket a következő területeken:

- ▶ programozási nyelvek: Java, Visual C++, Visual Basic, Cobol, PL/I, Assembler, NATURAL, RPG, Smalltalk
- ▶ adatbáziskezelők: Oracle, Informix, Sybase, Progress
- ▶ integrált rendszerek: SAP, BAAN, Oracle Appl., JDE
- ▶ UNIX, ill. adatbázis-adminisztrátorok és rendszerszoftveresek
- ▶ IBM nagygépes ismeretek (MVS, VSE, IMS, DB2, ADABAS)
- ▶ Internet, E-commerce, EDI, C/S, hálózatok

Érdeklődése esetén várjuk német nyelvű szakmai önéletrajzát a fenti e-mail címen.

Szakembereképzés!!!

WEBMESTER

- Webdesign
- Webprogramozás
HTML - Javascript - CGI / Perl
- Webes adatbázisok
MySQL - PHP
- Flash

RENDSZERGAZDA

Államig elemelt feladatok végeztése

- Hardver
szemelés, telepítés, konfigurálás
- Hálózat
tervezés, építés
- NT, Novell, Linux
telepítés, üzemeltetés
- Adatbázisok SQL

Tel: 462-0163,64
www.pentascshool.hu

szoftver ABC

Nézz meg az ember...
...árainkat, akcióinkat weblapunkon!

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

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

Mozgó APC-bemutatóterem

Magyarországra is ellátogatott az APC Power Truck, s egy teherautónyi térbe zsúfolva mutatja be az APC különféle, szünetmentes tápellátást biztosító megoldásait. A nagy teljesítményű UPS-ek közül ki lehetett próbálni egy Silcon DP310E, egy Symmetra Power Array, valamint egy Smart-UPS és egy Back-UPS Pro berendezést. A teherautó július első hetében a Minornál, a Synerginnál és a DST-nél is „vendégeskedett” egy-egy szakmai nap erejéig. A cél az volt – mondta **Bíró Viktor**, az APC magyarországi képviselőjének vezetője –, hogy közelebb hozzák egymáshoz a partnereket-végfelhasználókat és a megoldásokat.

A bemutatót kísérő sajtótájékoztatóon **Bíró Viktor** több újdonságról is beszámolt. Ezek egyike egy új értékesítési csatorna felállítás. Az APC Magyarországon hagyományosan négy nagy disztribútorral áll kapcsolatban: a Smart Electronics-szal, a Computer 2000-rel, a CHS-sel és az EMJ-vel. Tőlük kapták a termékeket azok a viszonteladók (400-500 van belőlük Magyarországon), amelyek a végfelhasználókkal álltak kapcsolatban. Mindez jól működött a kisebb teljesítményű UPS-ek forgalmazásánál, ám az utóbbi időben (főleg a dán Silcon megvásárlása után) nagy teljesítményű UPS-ek forgalmazásánál, am az utóbbi időben (főleg a dán Silcon megvásárlása után) nagy teljesítményű berendezést is egyre többet adtak el. E termékek forgalmazására – ezeknél már lényegesen szempont a szerviz és karbantartás – létrehoztak egy új értékesítési csatort, a High Power Partner (HPP); az e körbe tartozó partnerek közvetlenül értékesítenek a végfelhasználónak. A magyaror-

szági HPP-cégek, a már említett Minor, a Synergion és a DST; számukat nem is tervezik növelni, mert **Bíró Viktor** szerint nem cél, hogy egymástól vegyék el a piacot.

Egy másik újdonság, hogy megalkult és hamarosan itthon is megkezdődik egy új divízió, az APC Global Services (AGS): a legnagyobb felhasználók számára kínál szolgáltatáscsomagokat (telepítés, karbantartás, forródrótos támogatás, helyszínelmérés, egybek). A szolgáltatások értékesítése és biztosítása az APC feladata lesz, a cég szerződik a végfelhasználóval. Bár a teljesítésbe a HPP- és az OEM-partnerek is beleszállhatnak, mögöttük is mindig ott áll majd a gyártó.

Az utóbbi időben jócskán megnőtt az APC számára elérhető piac – folytatta **Bíró Viktor**. Hagyományos terület az egyfázisú, kisebb UPS-ek szegmense volt, ennek világpiaca mintegy 3,8 milliárd dollár tehető. 1998-ban jelentek meg a nagyobb, háromfázisú berendezésekkel, s itt újabb 1,7 milliárd dolláros piac nyílt meg előttük. Ezen az 5,5 milliárd összeforgalmú piacon tavaly az APC 1,3 milliárd dollár bevételt könyvelhetett el, vagyis a szegmens mintegy negyedét mondhatta magáénak. Két, mostanában végrehajtott akvizícióval ismét új területekre merészkedett a cég. Az Advanced Power megvásárlásával belépett az egyfázisú, egyenáramú – leginkább a távközlésben használatos – termékek szegmensére, míg az ABL felvásárlásával a kábelgyártásba vágtak bele. E kettő további 4,5 milliárd dolláros világpiacot hozott magával, így az APC immár egy 10

milliárdos piac szereplője. És változtak a felhasználók igényei is.

Öt évvel ezelőtt a hardvervelemlere helyezték a hangsúlyt, ez később az adatvelemlere tevődött át. Újabban a folyamatos rendelkezésre állás az elsődleges követelmény: ebben viszont már az UPS jelenthetet a szűk keresztmetszetet, hiszen ha elromlott, nem volt áramellátás a rendszernek. Erre kínál megoldást a Symmetra termékcsalád: önmagában is redundáns elemeket tartalmaz, így egy alkatrészének meghibásodása nem teszi használhatatlanná a szünetmentes tápegységet. A következő fok az APC kínálatában a háromfázisú, 10-280 kilovoltamper között méretezhető Silcon DP300E sorozat, amely a Silcon egyedi delta-konverzió technológiáját alkalmazza. Ennek köszönhetően 10 százaléknál alacsonyabb terhelés mellett, és semmiféle zavart nem tölt vissza az áramhálózatba, így nincs szükség harmonikus szűrőkre sem, mondta **Bíró Viktor**. Hatásfoka különlegesen jó, 97-98 százalék körüli. A berendezésből 9 egymás mellé kapcsolható, 4 megawatt összteljesítményt nyújtva. Egyelőre csak Dániában gyártják a Silcon UPS-eket, de a növekvő igények miatt már tervezik újabb gyárak építését is az Egyesült Államokban, Írországon és valahol a Távol-Keleten.

Végezetül **Bíró Viktor** egy olyan adatot idézett, amely szerint az adatvesztések 45 százalékát feszültségproblémák okozzák: „ennek »köszönhetően« még hosszú időre biztosított termékeink számára a piac” – tette hozzá.

Sch. A.

Mentőangyal

A Hewlett-Packard mindig is jelen volt az adatmentés területén, most viszont egy forradalmian új megoldást mutatott be, ez a HP Surestore AutoBackup. Külső megjelenésében ez egy formatervezett doboz, elől egy majdnem négyzet alakú LCD kijelzővel. A készülék hátsó felén egy Ethernet-csatlakozó található, ezzel lehet a 10/100-as LAN-hoz csatlakoztatni. A többi már a belső programon múlik. A gépet beállítani és vezérelni hálózaton keresztül lehet, tetszőleges böngészővel.

szor megtalálhatóak ugyanazok az állományok – így az operációs rendszer, a szövegszerkesztő és egyéb, a cégnél rendszeresített felhasználói program feltehetőleg azonos. A HP Surestore AutoBackup a hozzá kapcsolódó új gépről elkészít egy első teljes mentést. Ekkor ha olyan állományt talál a már elmentettek között, amit egy másik gépről már letöltött, akkor csak feljegyzi, és az állományt nem menti le ismételt. Ezért az első mentés kicsit hosszadalmas, viszont a napi mentések



Kivetítők az EXPO 2000 magyar pavilonjában

A hannoveri EXPO 2000 kiállítás magyar pavilonjában minden negyedóránban nyolc hatalmas, 3,5x2 méteres képernyőn levetítenek egy hazinkat bemutató rövid filmet. A vetítőrendszer a Mikropo Rendszerház szállította és üzemelteti, ezt mutatták be július 4-én a sajtó képviselőinek. **Molnár László**, a cég ügyvezető igazgatója és **Szókák Miklós**, a vizuáltechnikai üzletág vezetője elmondta: a tervező eredeti elképzelése az volt, hogy a pavilon egyik falában lévő gépházból hagyományos mozi vetítővel vetítenek a szemközti falon lévő vásznonra. Csak hogy a pavilon jórészt nyitott, pontosabban vászonzeteje van, így az esti órákat leszámítva gyakorlatilag állandóan világos van, a mozi vetítő fényereje ezért nem elegendő. Már épült a pavilon, amikor kiderült, ezt csak nagy fényerejű kivetítővel lehet megoldani. További problémát jelentett a vetítőfelület. A pavilon fala szinte sehoh sem sík, ezért külön felületet kellett kialakítani. A közel szabadtéri körülmények miatt csak merev képernyő jöhetett szóba, mert a szélben mozgó vásznon vagy fólián elmosódik a kép. A képernyők – hogy ne rontsák az épület összehatását – nincsenek

rögzítve a pavilon falához, hanem csupán a vetítés idejére felnyíló, hidraulikával mozgatott hatalmas ablakokból jönnek elő. Az éles képhez meg kellett oldani a pontos po-

nyóra vetítenek. A film eredetileg Beta rendszerű videofelvétel, amelyet a minőségromlás elkerülése érdekében digitalizálva rögzítettek. Az összesen 100 millió forint értékű



zcionálásukat is. A kiállítás öt hónapja alatti napi tíz órában kell garantálni az üzembiztos működést. A Mikropo által telepített rendszerben a Barco 9300-es LCD alapú 7000 ANSI lumen fényerősségű vetítő egy speciális felületű merev képer-

megrendelést a Mikropo egy német céggel versenyezve nyerte el. A cég vezetői szerint mind értékében, mind fizikai méretében eddig ez a legnagyobb, hazai cég által kivitelezett kivetítőprojekt.

Cs. S.

A megoldás lényege, hogy a hálózatba kapcsolt PC-k és a hálózathoz időnként kapcsolódó noteszgépek adatállományait időről időre lementti, megvédve így a felhasználókat az adatvesztéstől. Ezt a rendszer a blokk szintű különbözőségek mentésével oldja meg. Az eljárásnak két előnye van: csak a változások adatmennyiségét kell eljuttatni a hálózatba (ez modemen kapcsolódó egységek esetén nagyon lényeges), a másik, hogy az egyes mentési verziókat is vissza lehet keresni. Egy hibás programfuttatás eredményeként létrejövő sérült vagy hibás adatbázis így visszaállítható a hiba előtti időpontban létező változatára. Ez a szolgáltatás igen előnyös a verziónyilvántartás nélküli (DOS, Windows) operációs rendszerek alatt.

A HP Surestore AutoBackup két-féle konfigurációban kapható e hónap elejétől, az egyik 25 számítógép adatainak tárolását oldja meg, a másikat 100 gépig ajánlják. A mentett adatokat a gép saját merevlemezén tárolja, ez egy szalagos háttértárra menthető. A belső merevlemez kapacitása nem egyezik meg a hozzá kapcsolt gépek összelemez-kapacitásával, mert a fejlesztők úgy gondolták (és ezt vállalati merevlemez-statisztikák elemzésével is alátámasztották), hogy a gépeken igen sok-

egy átlagos felhasználás esetén a merevlemezre mentésnek köszönhetően perces nagyságrendűek. Ha a felhasználó egy állományt töröl, akkor a mentőangyal csak a beállított idő (általában 30-60 nap) után törli az állományt, így egy hibás törlést is ki lehet védeni.

Ha a felhasználó gépében sérül a merevlemez, akkor a mentőangyalban lévő CD-íróval el lehet készíteni a gép visszaállító CD-jét. Elég tehát a hibás egységet cserélni, és megtörténhet a helyreállítás. Ha a gépben nincs CD, akkor lehet hajlékonylemezre készíteni az indítólemezt, majd ennek betöltése után a hálózaton keresztül végezhető el a teljes visszatöltés.

Az egység adminisztrátora az egyes gépek mentési módozatait konfigurálhatja, a beállításokhoz való felhasználói hozzáférést korlátozhatja, de ő maga a felhasználó adataihoz nem fér hozzá. A visszaállítás is csak a felhasználó jelszavával indítható, így lehet megakadályozni az illetéktelen hozzáférést az adatokhoz. A napi mentések adatátvitelére történhet titkosítottan. A mentőegységben az adatállományok speciális tömörítéssel tárolódnak, és ez egy újabb adatvédelmi szintnek felel meg.

K. Gy.

Komoly pénzek a WebSphere-ben

Az IBM az idén egymilliárd dolláros beruházást tervez a WebSphere elnevezésű termékébe, jövőre pedig befektetéseit két számjegyre szeretné növelni – derült ki a cég június 28-án, Párizsban tartott sajtótájékoztatóján. *Joycelyne Attal*, a cég szóvivője elmondta: a beruházás egyúttal a WebSphere nevet márkánévvé teszi, s az összes, világhálóit érintő termékeknek használni fogják. A jelenlegi fejlesztési irányok közül főszerepet kap a hanggal történő irányítás és navigáció, a hálózati terhelés elosztása, a személyre szabott környezet kialakítása, valamint a valós idejű és vezeték nélküli kapcsolatok használata.

Joe Damassa, az IBM program- és kommunikációs divíziójának alelnöke mutatta be közelebbről a WebSphere-t. A szoftverplatform három rétegből áll: a WebSphere Foundation (Alapozás), az Extensions (Kiterjesztések) és az Application Accelerators (alkalmazás-gyorsító) elemekből. Az alapozás legfontosabb eleme az Application Server, amely webes alkalmazások futtatását és integrációját végzi. Az alkalmazáskiszolgáló a kiterjesztésekkel több irányban is bővíthető: támogatható a fejlesztés, a megjelenítés, illetve a telepítés. A kiterjesztések közül *Damassa* kiemelte a WebSphere Studio terméket, ame-

lyet dinamikus webes alkalmazások létrehozására fejlesztettek ki. A végző réteg pedig alkalmazások és tevékenységek egyszerűsítését és gyorsítását végzi. *Joe Damassa* elsősorban a Lotus Domino vagy az MQSeries



Joycelyne Attal

Workflow munkafolyamat-támogató szoftvereket említette. A terméket a szoftverpiacon már megszokott három termékcsládra osztva (standard, advanced és enterprise verziók) hozzák forgalomba.

Mivel a WebSphere termékcsládot nyitott szabványokra szeretnék

alapozni, ezért a termék összes rétegéhez keresnek partnereket. Az alelnök hangsúlyozta, hogy az integrációs törekvések a legfontosabbak – ennél a termékénél nem az a fontos, hogy hogyan működik, hanem az, hogy minél több alkalmazást lehessen futtatni webes környezetből, és minél több adatbázist el lehessen érni, és mindez integrált termékekkel történhessen.

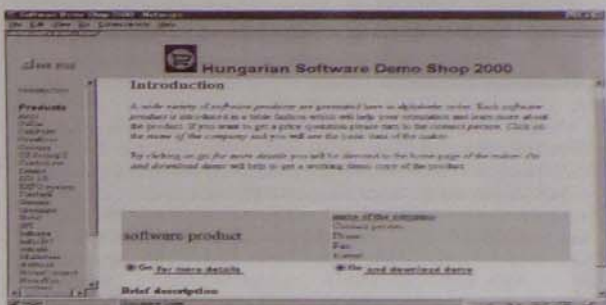
A sajtótájékoztatót kilenc új terméket mutattak be, ezeket 13 nyelven azonnal el lehet érni. Az alapozás réteg kulcseleme, az Application Server 3.5 új a WebSphere-ben, támogatott platformjainak köre kibővült a HP/UX-szal és a Windows 2000-rel. A termék várhatóan augusztus 31-én kerül a piacra. A másik nyolc újdonság között szerepel a már említett StudioJán kívül a VisualAge for Java és a VisualAge Generator, a telepítéssel és elhelyezéssel foglalkozó WebSphere Edge Server, a Site Analyzer és a Host-Publisher, valamint a prezentációs feladatokat támogató Personalization és Portal Server is. *Jeffrey R. Henry*, a WebSphere-megoldások marketing-programigazgatója szerint a terhelésszabályozást és a minőségi garanciákkal történő útirányítást végző Edge Server már júniustól kapható.

Kelemen Zoltán

Segítség a szoftverexportnak

Öt éve indult és most ért véget az ITDH (Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Kft.) szervezésében a Szoftverexport Marketing Program (SEMP). Célja az volt, hogy elősegítse a kis- és közepes méretű magyarországi szoftverfejlesztő vállalatok megjelenését a nemzetközi piacokon. A PHARE-támogatással működő, 300 ezer euró felhasználó programsorozat a kereskedelmet ösztönző tevékenységekre helyezte a hangsúlyt: igyekezett bővíteni a magyar szoftveripar nemzetközi kapcsolatait. Különösen gátolta a sikereket a magyar vállalkozások

kiadvány is, amely termékeik és szolgáltatásaik részletes felsorolásával mutatja be a magyar szoftvercégeket (ennek frissített, 2000-es kiadása pár hete jelent meg). Az ITDH a saját honlapján szintén lehetőséget adott a cégeknek a megjelenésre: a tevékenységüket tartalmazó adatházis mellett mód volt arra is, hogy a termékek részletes leírását és egyes szoftverek demóját letölthető változatban elhelyezték a weblapon. Sor került két 3 napos tréningre is (az Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. szervezésében) a marketing és a minőségbiztosítás témájában.



gazdasági gyengesége, a marketing-tevékenység és a hosszú távú terméktámogatás hiánya. Ezek megerősítését, illetve megerősítését célozták a program egyes elemei.

Eleinte a szoftvercsomagok értékesítésére koncentrált a program, újabban viszont nagyobb szerephez jut a multimédia, az elektronikus adatszere (EDI), a rendszerintegráció, az ipari automatizálás, az internetes alkalmazások köre vagy a forráskihelyezés. A konkrét programok között volt üzleti találkozó és szoftverklubok szervezése, nemzetközi kiállításokon való megjelenés támogatása. A program szervezői szerint nagy sikert aratott a Hungarian Software Companies című CD-

A szervezők értékelése szerint a programsorozat elérte célját: a magyarországi szoftverfejlesztő cégek számára egyszerűbb lett a kijutás a nemzetközi piacra. A programban részt vevő cégek többsége nagymértékben tudta növelni nemzetközi eladásait. Öt évvel ezelőtt, a program indulásakor a megvizsgált 40–50 vállalkozás mintegy 30 millió dolláros szoftverexportot bonyolított le; mára ez a forgalom több száz millió dollárra emelkedett. Szintén a programnak köszönhető, hogy több cég talált magának külföldi disztribútort, illetve a további fejlődéshez nélkülözhetetlen szakmai vagy pénzügyi befektetőt.

Sch. A.

SAP R/3 négy közműszolgáltatónál

Négy nagy magyarországi közműszolgáltató tér át az SAP R/3 használatára annak a szerződésnek a keretében, amelyet július 5-én jelentett be az SAP Hungary és a Gedos Hungária. Ez utóbbi a Bayernwerk konszern informatikai szolgáltatója: abból vált ki, és továbbra is annak tulajdonában van. A magyarországi leányvállalat másfél éve alakult, jelenleg 125 fővel dolgozik, és alapvető feladata továbbra is a Bayernwerk-érdekeltségek informatikai kiszolgálása.

A szerződés a Bayernwerk négy magyarországi érdekeltségét érinti: a Dél-dunántúli, a Tiszántúli és az Észak-dunántúli Áramszolgáltatót, valamint a Közép-dunántúli Gázszolgáltatót (DÉDÁSZ, TITÁSZ, EDÁSZ, TIGÁZ). Kiterjed a megállapodás az R/3 szokványos vállalatirányítási moduljaira – logisztika, pénzügy-számvitel, kontrolling, emberi erőforrás, számlázás, projekt- és beruházásmenedzsment, egyebek –; az iparág-specifikus IS-U (számlázás és ügyfélszolgálat) modulra, valamint az ezekhez kapcsolódó tanácsadásra és oktatásra. A szoftvert a Gedos Hungária forráskihelyezés formájában nyújtja a négy vállalatnak: egyetlen számítóközpont kínálja majd a funkciókat mindegyiknek. Jóval olcsóbban, mint ha a funkcióról külön-külön kellene gondoskodniuk. A tervek szerint a rendszert

másfél éven belül megkezdheti az éles működést; *Peter Nick*, a Gedos Hungária ügyvezető igazgatója szerint a munka minden elemét a

a bevétel 9,3 millió euró (mintegy 2,4 milliárd forint) volt, szemben a tavalyi év hasonló időszakának 6,5 millió eurós (1,7 milliárd forintos)



Vahl Tamás, Karl Himetzberger (SAP Hungary), Sik Zoltán kormánybiztos és Peter Nick (Gedos Hungária)

Gedos fogja végezni. Összesen 2700 végfelhasználóról van szó, így a rendszer, elkészülte után, a legnagyobb magyarországi SAP-installáció lesz. A szerződés értékét nem hozták nyilvánosságra, de a nagyságrendekből egyértelműnek tűnik, hogy több milliárd forintra van szó.

Vahl Tamás, az SAP Hungary ügyvezető igazgatója a cég idei második negyedéről elmondta, hogy

forgalmával. A mostani szerződésből származó bevétel nem egy rövid időszakon belül jelentkezik, hanem még a jövő évre is átnyúlik. Hozzátette még: az SAP Hungary fontolgatja, hogy hamarosan létrehoz egy online piacot (marketplace), amely a vállalatirányítási rendszer közel 160 hazai felhasználója előtt nyitja új lehetőségeket.

Sch. A.

Tovább bővül a Flextronics

Humphrey Porter, a Flextronics International közép-kelet-európai régióért felelős elnöke – *Glauffelder Bélanak*, a Gazdasági Minisztérium államtitkárának és *Gyimesi Endrénének*, Zalaegerszeg polgármesterének jelenlétében – július 6-án avatta fel a cég zalaegerszegi ipari parkjának új gyártócsarnokait.

A 28 hektáros Zalaegerszegi Ipari Parkban lévő 17 000 négyzetméteres gyáregységet az új beruházás további mintegy 18 500 négyzetméteres bruttó alapterülettel bővíti, ebből a gyártócsarnok 9000 négyzetméter. A csarnok alapkövetéltelére 2000. március 2-án került sor, a beruházás 3 hónap alatt valósult meg.

Csak az épületbővítés értéke eléri a 9 millió dollárt (mintegy 235 millió forint), a megvalósításba közel 50 százalékos mértékben helyi

alvállalkozókat vontak be. A gyár elsősorban alaplapokat, audio-CD-, CD-író és -olvasó elektronikai termékeket, a bővítést követően pedig mobiltelefonokat állít elő. A gyártás bővítése révén Zalaegerszeg lesz Európa egyik mobiltelefon-gyártó központja.

A csarnokbővítés és a kapacitás megduplázása révén 2000 végére a Zalaegerszegi Ipari Park mintegy 2300 munkavállalónak biztosít megélhetést. A Sárváron és Zalaegerszegi ipari parkkal, Tabon pedig saját gyárral rendelkező Flextronics jelenleg több mint 8500 embernek ad munkát Magyarországon, 2000 végére pedig várhatóan 4 megyében több mint 11 000 embert foglalkoztat majd, és ezzel Magyarország 10 legjelentősebb munkaadója közé kerülhet.

Figurák a sakk táblán



Nyár van. Ilyenkor elvileg a szoftverfejlesztőknek is szabadságon kellene lenniük, de ez a feltételezés valamiért nem igaz a nagyvállalati operációs rendszerek piacán tevékenykedőkre nézve. Az elmúlt egy-két hét folyamán ugyanis minden lényeges szereplő így vagy úgy hallatta a hangját: kifejtette az adatközpontokhoz, a nagyvállalati alkalmazászolgáltatókhoz és egyéb, hasonlóan nagy méretű megoldásokhoz szükséges rendszerekről alkotott álláspontját.

Talán a legfrissebbel érdemes kezdeni. A Microsoft – korábbi hüségesküjének megfelelően – újabb lépést tett az Intel felé. Persze ez még önmagában nem lenne hír. Ha azonban azt is hozzávesszük, hogy a 64 bites Itanium processzorra szánt Windows testváltozatának bemutatása egy olyan új szegmenst nyit meg a szoftvercégek előtt, amelynek meghódításáról korábban inkább csak ábrándozhatott – már kezd híreikről lenni a dolog. Hiszen növekvő piaci részesedést szerezni az igazán nagy rendszerekhez szükséges processzorok világában egyenértékű a hatalom „ámentésével”. Egyrészt piachővülésre is számítani lehet (ugyanis korábban e területen szinte kizárólagos Unix-uralom volt), másrészt pedig semmiképpen sem tekinthető egyedüli játékosnak a Microsoft, tehát nem kell félnie a hatóságoktól sem. De ez csak az egyik oldal. Sztintén fontos tényező, hogy ezzel egy újabb hardver-szint nyílik meg a Microsoft előtt. Talán az sem véletlen, hogy a Unisysnak is most jutott eszébe bejelenteni: nagygép erejű hardveréhez Windows 2000 Datacenter járul majd. Márpedig e szinten már a hardvergyártók sem néhány százalékos profiért dolgoznak, így vélhetően a szoftvercégeknek is több marad. Ráadásul pedig aki egy nagyvállalat legfőbb adatközpontjában sikert arat, annak kevésbé kell félnie a kritikus hangoktól az alacsonyabb szinteken is. Márpedig a tömegméretű üzlet lent van, és bizony ott is jól jöhet egy kis támogatás. Ennek megfelelően semmit sem bíz a véletlenre a Microsoft. Gyártott hardver, sőt még pontos kibocsátási dátum sincs, de azért jól jöhet a fejlesztőkészlet: lehet czeni, alkalmazásokat csiszolgatni addig, amíg a valóságos harc el nem indul.

A fentiek fényében nem különöseleg meglepő, hogy az SCO felülbiztosította eddigi gyors nyomulását a Linux-piac felé, mert vélhetőleg rájárt: addig dicseri a Linux nyitottságát, ingyenességét és egyéb előnyeit, amíg azon veszi észre magát, hogy gondjai lesznek a fő üzleti értékeknek tekinthető Unix eladásaival. Márpedig a Unix, amely – bizonyos kategóriákban – sokáig gyakorlatilag egyeduralomkodó volt, erős versenytszakkal kerül szembe. Így aztán az SCO előtte meg nem határozott ideig (véltetőleg örökre) elhalasztotta saját Linuxjának kiadását, hivatalosan azzal indokolva ezt a kezéssé barátságos lépést, hogy nem szeretné megzavarni az értékesítési csatornában dolgozók lelki békéjét.

No és természetesen eközben nem szabad megfeledkezni magáról a Linusról sem (nem ok nélkül tartja magát távol tőle éppen most az SCO). Merthogy a Linux-közösség tagjai – talán itt még lehet közösségről beszélni – egymás után jelennek meg különböző, megerősített megoldásokkal, annak érdekében, hogy a kispénzű amatőrök és a kísérletező kedvű profiok rendszeréből nagyvállalati rendszergazdák által is kivélv megoldás váljék. Így aztán – múlik el a világ dicshűgése – a „magas rendelkezésre állás”, amely sokáig majdhogynem Unix-veléjegy volt, lassan már minden linuxos cég szabványos fejeváltárának részévé válik. E pillanatban pedig két, egymástól némileg független, de szakmailag mégis összefüggő piaci tényező adódik össze, és hozhatja meg a régóta várt pénzügyi sikert a „szabad szoftver” híveinek. A közkezelettség (amely eddig is övezte a Linusot a webes világban), örvöszötte a nagyrendszereknél elvárt megbízhatósági szinttel (amely a mostani fejlesztésekkel megnövekedett), valamint a természetesen itt is folyó 64 bites fejlesztésekkel, érdekes eredményeket hozhat.

Végül nem szabad megfeledkezni a Solarisról, az AS400-ra írt operációs rendszerről – és még sok kisebb-nagyobb vetélytársról – sem, mert ezek mind a pálya szélén tömörülnek és várják, hogy melyikük mekkora szerephez jut. Szóval szinte csak bástyák, huszárak, futók vannak a táblán. E tisztek számára pedig most meg van a játéktér. Kérdés viszont, hogy melyikük fejezi be győztesként a villámpartitát, és melyikük az állóháborút.

Revész Gábor

Túl a portálokon

Már a PSinet-Elender Rt. megalkulását bejelentő sajtótájékoztatón jelezte Kóka János, a cég vezérigazgatója, hogy az Elender átalakítási folyamatának végét egy új vállalkozás megalakulásának közzététele jelzi majd. Nos, e bejelentésre (mint azt előző számunk címlapján már jeleztük) július 5-én került sor, amikor is a tulajdonosok képviselői – Kóka János, illetve a Wallis Rt. részéről Bajnai Gordon vezérigazgató – a Webigen névre keresztelt vállalkozás terveit ismertették.

A négy milliárd forint alaptőkével (ebből kétfélmilliárdnyi készpénzzel) alapított cég tulajdonosa több mint 70 százalékkal a Wallis, mintegy 20 százalékkal az PSinet-Elender, néhány százalék pedig a menedzs-

ment kezében van. A webszolgáltató és tartalomfejlesztés területén működő Webigenben az Elender designstúdiója, a Wallis médiaügynöksége, valamint a szintén Wallis-tulajdonban levő – és a híváskezelő központok területén működő – Magyar Telemédia Rt. egyesül, és az új cég ez évi árbevételi terve 1,6 milliárd forint (az összeg 70 százaléka még a hagyományos média-területekről származik majd – választotta később egy kérdésre Kóka). Mint elmondták, a cég tulajdonosi struktúráját korántsem tekintik véglegesnek, meglátásuk szerint a Wallis részesedésének egy éven belül kisebbségre (tervek szerint 49 százalékra) kell csökkennie, e terv megvalósítása érdekében stratégiai

és pénzügyi befektetőket keresnek, néhány éves távlatban pedig a többségi vitel is szóba kerülhet.

Négy üzletág indul a cégen belül. Eszerint az üzletközi elektronikus kereskedelmi rendszerek létrehozása, a kommunikációs rendszerek építése, az új és a hagyományos média értékesítése, valamint az egyedi portálrendszerek tervezése és fejlesztése szerepel céljaik között, vagyis elsősorban az online megoldások dinamikájának növekedésére számítanak.

Az előre meghatározott koncepciónak megfelelően az Elender portálját, az EOL-t a továbbiakban a Webigen gondozza, a portál rövidesen új arculatot kap.

R. G.

Felértékeli a informatikát

A Tavalyi Nelson Sofres Modus Kft. a Compaq Magyarország Kft.-vel közösen – mintegy 200 fő személyes megkérdezéssel – felmérést készített az 500 legnagyobb magyarországi vállalat gazdasági felső- és középszintjének körében. A kérdezettek többek között arra keresték a választ, hogy a felső- és középszint miként értékeli az informatika közvetlen hatását a cég üzleti eredményeire, kiszolgáló vagy üzleti kezdeményező szerepet tulajdonítanak-e az informatikának, miként vélekednek az informatikai befektetések megtérülésétől más befektetésekhez viszonyítva, s hogy szerintük növekszik-e vagy csökken az informatikai terület költségkerete a tavalyi évhöz képest.

A válaszolók ötfokos skálán értékelve az állításokat 4,56-os átlagot adtak annak a kijelentésnek, amely szerint a fejlett informatikai háttér feltétlenül versenyelőnyt jelent. Szintén nagy volt az egyetértés abban (4,39-es átlag), hogy az infor-

matikai beruházások feltétlenül növelik a vállalat hatékonyságát. Így az állítások listáján legalul – 2,5-es átlaggal – az informatikát mint egyszerű kiszolgáló eszközt bemutató állítás, valamint annak feltételezése szerepelt (1,69-es átlag), amely szerint az informatikai beruházások sosem térülnek meg.

Változó annak megítélése, hogy az internettechnológia mikor és milyen mértékű üzleti lehetőséget jelent a vezető magyar vállalatok számára. Az interjúalanyok 18 százaléka szerint az internettechnológia már ma is nagy üzleti lehetőséget jelent vállalatuk számára, azonban a többség (53 százalék) véleménye alapján ez csak az elkövetkező 2-3 évben válik azzá. A megkérdezettek 26 százaléka vélte úgy, hogy az internet talán hosszabb távon lehet komoly üzleti potenciál, s csupán 3 százalék gondolta úgy, hogy ez semmilyen lehetőséget nem teremt a számára.

Ami az informatikai befektetések

más befektetésekhez viszonyított megtérülését illeti, a válaszadók 44 százaléka (12 százalék „sokkal jobb”, 32 százalék „valamivel jobb” választ adva) szerint az informatikai beruházások jobb megtérülést eredményeznek. A megkérdezetteknek 29 százaléka gondolta úgy, hogy ugyanolyan a befektetések hatékonysága, s csak 16 százalékuk szerint rosszabb valamivel az informatikai fejlesztések megtérülése.

A Compaq és a Modus közös felmérése megállapítja: 2000 folyamán a nagyvállalati információtechnológiai ráfordítások realitárékéne nyhe növekedésével számolhatunk, a cégek 24 százalékánál nő az inflációnál nagyobb mértékben az IT-költségvetés, 31 százalékánál pedig az inflációval megegyező mértékben. A vállalati vezetők csupán 26 százaléka mondta, hogy az informatikai büdzsé ugyanakkora marad, mint az előző évben, s 13 százalék jelzett kisebb csökkenést.

R. G.

Egy újabb webszakértő

Folyamatosan gyarapodik a webes megoldásokat kínáló vállalkozások száma a magyar piacon, így július 4-én a német GFT Technologies AG tavaly évi végén alapított magyarországi leányvállalata mutatkozott be a sajtónak.

Ulrich Dietz vezérigazgató (aki egyben a frankfurti tőzsdén jegyzett cég főrészesvényese is) a vállalkozás bemutatásaként elmondta, hogy tanácsadói és programozói a teljes internetipart lefedik, azaz az üzleti tanácsadástól a konkrét rendszerek megvalósításáig minden részterületre van ajánlatuk. Tavalyi árbevételük 115 millió márka volt, ezt 600 fővel érték el, megháromszorozva 1998-as forgalmukat. Bevételeik túlnyomó része – mintegy 75 százalék – két ágazatból, a pénzügyi szol-

gáltatóktól és a logisztikai cégektől érkezett, legnagyobb egyedi megrendelőjük pedig a cégben tulajdonosként is jelenlevő német posta, amely számára küldeménykövető rendszert fejlesztettek.

Forgalmuk legnagyobb részét jelenleg a tanácsadásból származó jövedelmek teszik ki, de 1999-ben erőteljes fejlődésnek indultak a programozást is igénylő projektek. E vonulat erősítése érdekében előre meghatározott modulkészletre alapozó szoftvercsomagokat fejlesztenek ki, ezekből a modulokból bizonyult portálok is felépíthetők. A modulsomag előnye az árpoltika egyesítése és a teljesítési határidők betarthatóságának javulása. Technológiai partnereik közül az IBM, a Sun, az Oracle, a Micro-

Strategy, a Brokat és az Intershop emelhető ki, nagyvevői listájukon pedig a Deutsche Bank és a DaimlerChrysler is szerepel.

A magyar vállalkozás terveit Oras Péter ügyvezető ismertette. Egy év múlva 25 fős létszámmal és mintegy egymillió márkás bevétellel számolnak, hároméves tervükben pedig 200–250 fős létszámmal és 30 millió eurós árbevétel szerepel. Piaci megjelenésüket könnyebbé teszi a nálunk is nagy számban jelenlevő GFT-ügyfél, közülük az ügyvezető a már említett két cég mellett a Dresdner Bankot és az Allianz biztosítót emelte ki. Feladataik közül egy túlmutat a határokon: a cég kelet-európai honlapját Magyarországról fogják menedzselni.

R. G.

HÍREK

Három új szabványt fogadott el az ITU edinburghi értekezletén a modemspektrálkállokkal foglalkozó ITU-T Working Party 1/16. A ma már széles körben elterjedt V.90 ajánlás sikereire építve több fontos újításban egyeztek meg a V.92 ajánlás számára. Ezek között van, hogy több mint 40 százalékkal emelik a maximális adatsebességet a hálózat felé; jöcskán gyorsabban felépülnek a kapcsolatok; és az a képesség, hogy „várakozó” állásba kapcsolják a modemot, ha a hálózat bejövő hívást jelez. Mindezek révén a modemfelhasználók jobban tudnak használni az új interaktív szolgáltatásokat, és a „hangos” internetböngészés lehetőségei is. Szintén ezen a találkozón fogadták el egy új ajánlást a V.44 adatömörítési technológiájá számára, valamint a V.59 ajánlást, amely a modemek és a kapcsolatok hibáinak felderítésében használatos eljárásokat írja le. Az új tömörítés az LZJH algoritmuson alapul, és tipikusnak mondható 6:1-es aránya 25 százalékkal jobb a mostani V.42bs-nél. Ez még mindig kevesebb, mint amit a DSL-nél el lehet érni, de megvan az az előnye, hogy a hálózati szolgáltató részéről nem igényel külön beruházást. (Munkatársunktól)

Közös tárolórendszer dolgozik ki a digitális műsorszóró szolgáltatásokon keresztül érkező adatok rögzítésére a Sony, a Toshiba és a Matsushita. A cél az, hogy az adatokat közös formátumban tárolják, így bármilyen eszközzel könnyen elérhető legyenek. Ez annál is időszerűbb, mert a digitális szolgáltatások hamarosan elérhetőek lesznek. Mihelyt a három cég egyezsére jut a formátum kérdésében, megtekinthetjük szabványvisszlátukat a japán műsorszórók szakmai szövetségének. (IDGNS, Tokió)

Összefogott a Nokia Networks (a Nokia infrastruktúrával foglalkozó részlege) és a Cable & Wireless azelőtt, hogy globális, mobil internetplatformot hozzanak létre. A Nokia biztosítja majd a szolgáltatásplatformot, az alkalmazásokat és a rendszerintegrációt; ezek kompatibilisak lesznek a C&W internetes rendszereivel. A C&W által működtetett platform felügyelt vezeték nélküli ASP és internetszolgáltatásokat kínál második és harmadik generációs mobilszolgáltatóknak. ISP-knek és nagyvállalati felhasználóknak. Segítségével ezek az ügyfelek saját előfizetőiknek mobilalkalmazásokat is elérhetővé tehetik az Internetes tartalmakat, szolgáltatásokat, alkalmazásokat. (Munkatársunktól)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Év végére negyedmillió előfizető

Sikerseknek ítéli a Vodafone magyarországi tevékenységének első felévet Vitai Attila vezérigazgató. A felhasználók száma jelenleg 100 ezer körül mozog, a saját hálózat lefedettségé júniusban 40 százalékos volt, év végére pedig eléri a 80 százalékot.

– Felhasználóink – a társzolgáltatókkal kötött megállapodások értelmében – az egész országban használhatják készülékeiket, de mivel saját hálózatunk építése tervezetténél gyorsabban halad, fokozatosan használhatják készülékeiket, de mivel saját hálózatunk építése tervezetténél gyorsabban halad, fokozatosan egyre kevesebb helyen kell igénybe vennünk a másik két GSM-társaság szolgáltatását. Koncessziós szerződésünk 2003-ra írja elő a 80 százalékos területi lefedettséget, mi azonban még ebben az évben el szeretnénk érni ezt az értéket. Budapesten



Vitai Attila

gyakorlatilag csak 1800-as bázisállomásokat telepítünk, a rendelkezésünkre álló, viszonylag kevés számú 900-as frekvenciát inkább vidéken, például a Balaton környékén használjuk. Novemberben javul a helyzet, akkor ugyanis további öt 900 megahertz frekvenciát kapunk. – Év végére mekkora felhasználószámot prognosztizálnak? Hogyan alakul az előre fizetett és az előfizetések kártyák aránya? – Várakozásaink szerint év végére felhasználóink száma eléri a negyedmilliót. Az előre fizetett kártyát igénybe vevők aránya körülbelül úgy alakul nálunk is, mint Nyugat-Európában a harmadikként piacra lépő GSM-szolgáltatóknál, azaz a felhasználók mintegy 60 százaléka voksol a pre-paid kártyákra. Magyarországon a Vodafone-nál ez az érték még egy kicsit magasabb, s a tapasztalatok azt mutatják, hogy tovább nő az előre fizetett kártyák aránya.

– Vannak-e a közeljövőre vonatkozóan WAP-, vagy sebességi adatátviteli (HSCSD) és GPRS-tervek? – Sokan érdeklődnek a WAP iránt, de egyelőre világszerte kevesen használják. Ennek egyik oka kétségkívül a készülékhiány volt, de véleményem szerint még ha ez az akadály elhárul is, akkor sem lesz hirtelen tömeges az igény a WAP alapú szolgáltatások iránt. Komoly érdeklődésre csak 1–2 év múlva számítok. Természetesen a Vodafone is foglalkozik a WAP-szolgáltatás bevezetésével. Mostani terveink szerint hamarosan megjelenik vele a magyar piacon.

Némileg hasonló a helyzet a GPRS-szel is: a csomagkapcsolt mobil-adatátvitelről sokat beszélünk, de nincs még a piacon a szolgáltatás igénybevétele alkalmas készülék. Úgy gondolom, hogy a magyar piacon 2000 decembere előtt senki sem fog megjeleni ezzel a szolgáltatással, inkább 2001-re várom a GPRS hazai bevezetését. Addigra a Vodafone hálózata is lefedi már az ország 80 százalékát, így elindíthatjuk a szolgáltatást.

Vizsgáljuk, hogy érdemes-e bevezetni a nagy sebességű vonalkapcsolt technológiát, a HSCSD-t, ám jelenleg inkább a GPRS mellett tesszük le a voksunkat.

– Három, három és fél év múlva várakozásaink szerint 1 millió előfizető lesz. Jelenleg elsősorban a fiatalokra összpontosítunk, ez az a szegmens, ahol a legnagyobb a fogadóképesség. A nagyvállalatok körében nem vagyunk nagyon agresszívak, de nem kevés azoknak a cégeknek a száma, amelyek megkeresnek bennünket. Vagy azért, mert nincsenek megfelelő a jelenlegi szolgáltatójával, vagy azért, mert 2–3 év után ki szeretnék próbálni egy másik szolgáltatót. A Vodafone világméretű jelenlévél előnyös feltételeket tud biztosítani például barangoló előfizetőink.

– Véleménye szerint hogyan alakul a mobil- és a vezetékes világ kapcsolata az elkövetkező években? Konvergál egymáshoz a két terület? – Nem beszélhetünk konvergenciáról. Ennek megfelelően a Vodafone világvízonylatban megpróbál-

ja értékesíteni vezetékes érdekeltségeit. Anyavállalatunk stratégiája, hogy a világ piacvezető mobilszolgáltatója legyen. Egyértelmű, hogy az utolsó kilométeren a mobiltelefonok kerülnek túlsúlyba. A hétévnyi házkaba például egyre kevesebben vesznek vezetékes telefont.

SEMELYI ÉS SZERVEZETI VÁLTOZÁSOK

A vállalat felépítését és a szolgáltatás beindítását követően folyamatosan magyar szakemberek kerülnek a Vodafone vezető posztjaira. A személycserével párhuzamosan szervezeti változásokat is végrehajtanak: ennek egyik sarkalatos pontja, hogy nemrégiben különválasztották a marketing- és az értékesítési tevékenységet. Németh Attila, a cég áprilisban kinevezett kereskedelmi igazgatója (korábban a PanTel kereskedelmi igazgatója) elmondta, hogy a Magyar Posta és a Foto Post – mint országos értékesítési hálózatral rendelkező partnerek – mellett háromszintű disztribúciós rendszer kiépítésén dolgoznak. Az első szinthez a Plazákban üzleteket működtető partnerek tartoznak, a másodikhoz a forgalmas helyeken üzemelő egységek (például a Corában, a Tesconál), a harmadikhoz pedig a kisebb önálló GSM-szolgáltatók.

Ami az adatátvitelt, az internetet illeti, a hagyományos vezetékes bevezetések számára a közeljövőben elsősorban a kábeltelevíziós rendszerek jelentik a konkurenciát. A GPRS és a harmadik generációs, nagy sávsebességű rendszerek elterjedésével azonban már a mobil-eszközök is versenybe szállnak.

– Mikorra válik nyereségessé a



magyarországi cég tevékenységét. Illetve mikorra várják a befektetések megtérülését?

– Két-három éven belül számít-

Cél, hogy a teljes értékesítési hálózat egyensúlyos legyen mind a kiszolgálás színvonalában, mind a külső megjelenésben. A hálózatnak szerves része a Vodafone négy saját bemutatóterme is (Campania, Duna Plaza, Westend City Center, Mammut). Jelenleg közel 380 GSM-szükségletben lehet előfizetni a Vodafone szolgáltatásaira, de a megfelelő elérhetőség biztosításához kisebb forgalmi hálózat is elegendő, így ez a szám folyamatosan csökken, majd 250 körül megáll.

Németh Attila úgy véli, hogy a hazai GSM-piac növekedésére vonatkozó minden előrejelzés túlszámít a valóság. A 2000. év végére prognosztizált 1,8 millió számról már most látszik, hogy jócskán alábécsült, s nem kizárt, hogy év végén a hazai mobiltelefonáló száma eléri a 2,5–3 milliót.

tunk pozitív cash-flow-ra, a koncessziós díjak és a fejlesztési összeköttetések megtérülése természetesen ennél lényegesen hosszabb időt vesz igénybe. Bízom benne, hogy a 15 éves koncessziós időszak végeire nemcsak visszkapjuk a pénzülnket, hanem már lesz némi profitunk is.

Mallás Judit

Merre tart az AT&T Magyarország? Stratégiai termék a Frame Relay

Júniustól már Magyarországon is elérhető az AT&T menedzselte, globális virtuális internet alapú magánhálózati szolgáltatás. A szolgáltatás központi felügyeletet, valamint fokozott biztonságot, nyújt a felhasználóknak, mérsékelt költségek mellett. Stefan Tzvetkov, az AT&T Magyarország ügyvezetője lapunknak elmondta, hogy jelenleg mintegy 15 hazai vállalat – köztük két internetszolgáltató – veszi igénybe az AT&T internetszolgáltatást, köztük például az internet-roamingot (helyi hívás díjáért vehető igénybe a szolgáltatás a több mint 50 ország-ra kiterjedő hálózaton belül), az értéknövelt levelezési rendszert vagy a kifejezetten kis irodáknak szánt, központi felügyelettel és hibajavítási-

sal ellátott megoldásokat. A hazai leányvállalat fő terméke a nemzetközi Frame Relay szolgáltatás. Várhatóan ez marad a meghatározó az elkövetkező 3–5 évben is. Jelenleg Magyarországon mintegy 100 ügyfél veszi igénybe a szolgáltatást. A Frame Relay alapú hangátvitel iránt egyelőre inkább csak érdeklődnek a vállalatok, megrendelés még kevés érkezett. Az első cég, amelynek már kereskedelmi Voice over Frame Relay szolgáltatást nyújtanak, a De-Loitte & Touche.

A magyarországi és csehországi telephelyet kapcsolják össze. Az ügyfél elégedett a szolgáltatás minőségével, azonban bizonyos értéknövelt szolgáltatások – például hangposta – egyelőre nehezen érhetőek el

a különböző típusú telefonközpontok között. A következő tervezett lépés a globális VoIP bevezetése, az első kereskedelmi pilóták ez év negyedik negyedére várhatók.

Az AT&T nem tervezi, hogy saját infrastruktúrát épít ki Magyarországon. A gerinchálózati összeköttetéseket jelenleg a Matávtól és a PanTeltől – a jövőben az együttműködési egyezményeknek megfelelően a Concerttól –, az előfizetői szakszolgálatot a Matáv, a GTS-től, a PanTeltől és az Antenna Hungariától bírik. A cég Magyarországon az értéknövelt szolgáltatások dinamikus növekedésére számít. A bevételekben az internetszolgáltatás tavaly 25 százalékos volt a részesedése.

M. J.

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



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

A Novell webfelmérése

A hálózat nagyjai

A Novell megbízásából idén második alkalommal készítette el a The 2000 Worldwide Web 100 című felmérést a London School of Economics & Political Science (LSE). A független felmérés a világ legnagyobb, Fortune 500-as cégei közül több mint száznak az internetstratégiáját, illetve annak alkalmazását vizsgálta meg. **Zimányi Katalin Jekler Rudolf**al, a Novell Magyarország kommunikációs vezetőjével beszélgettünk a tanulmányról.

– A felmérés lényege, hogy a világ 500 legnagyobb cégéből kiválasztottak körülbelül százat: nyolc iparág 14-14 képviselőjének internetes aktivitását vizsgálták meg – mondja Jekler Rudolf. A Novell arra volt kíváncsi, hogy ezek a cégek hogyan, milyen formában és mennyire sikeresen alkalmazzák az internet biztosított lehetőségeket.

A kommunikációs vezető szerint azért is fontos ez a tanulmány a Novell számára, mert alapvetően a cégnek azt a feltételezést igazolja, mely szerint az internet világában nem csak a dot.com és a startup cégek lehetnek sikeresek, az internet lehetőségei nem csupán nekik szólnak, hanem a hagyományos gazdaságban dolgozó és hagyományosan sikeres cégek is komoly esélyekkel indulhatnak el a web világában. Persze ennek elengedhetetlen feltétele, hogy az internetstratégia az átfogó vállalati stratégia szerves része legyen.

– A hálózati gazdaságban egy cég a hálózata képviselője – véli Jekler. Amilyen ez a hálózati megnyilvánulás, amilyen annak a külseje, a szolgáltatása, gyorsasága és biztonsága, az alapján ítélik meg a felhasználók az interneten keresztül az adott céget. Amennyiben a vállalat internetes stratégiája nem szoros része az átfogó elképzeléseknek, és az internetstratégiában nem ugyanazt a vonalat képviseli – például a webmegtalálásban és az egyéb internetes aktivitásban –, akkor a hálózati megítélése sem lehet kedvező.

Európa élre tör

A London School of Economics & Political Science által készített felmérés eredményei azt mutatják, hogy az európai nagy cégek vezetik a webes pénzkeresés mezőnyét. A felmérés szerint a nagyvállalatok olyan, egyre komolyabb üzleti eszköznek tekintik az internetet, amely képes tartósan megnövelni bevételeiket.

A Forrester Research nemrégiben elvégzett piackutatása szerint az e-kereskedelmi 2003-ig tartó, évi több mint 100 százalékos növekedése Európában 1500 milliárd dollárra bővíti az online eladások piacát. Így Európa igen komoly részévé válik a 2004-re 6900 milliárd dollárossá becsült globális internetes gazdaságnak. A jelentés ugyanakkor hangsúlyozza: nem elegendő a pusztán jelenlét a weben; a webhelyeknek a vállalati márkánév online kiterjesztéseként kell működniük.

Az LSE felmérése szerint a kontinens cégeinek jelenléte az e-kereskedelemben rendkívül jelentősnek mondható. Önmagáért beszél az a tény, hogy a Worldwide Web 100 lista első 20 helyéből tízet európai nagy szervezetek foglaltak el. A Deutsche Bank például hét helyet emelkedett, így elsőként végzett a

Tesco és a Sony előtt. A legsikeresebb egyesült államokbeli cég a Walmart volt, azonban csak az ötödik helyezést érte el.

A földrajzi megoszlást figyelembe véve az Egyesült Államokat 14



Eric Schmidt a PC utáni webkorszakra készül

cég képviselte a legjobb 30 között – 13 európai és 3 japán cég mellett. Mindez arra enged következtetni, hogy vége az elektronikus kereskedelem amerikai dominanciájának.

Smithson jelenti

Steve Smithson, a London School of Economics információs rendszerek divíziójának vezetője, az LSE-jelentés szerzője komoly előrelépést tapasztalt a tavaly publikált, első Worldwide Web 100 tanulmány megjelenése óta eltelt időszakban. „Az idei jelentés továbblépés abból a szempontból, ahogyan a nagy cégek kialakítják e-kereskedelmi környezetüket” – mondja Smithson. „A dot.com-fordalom eredményeképpen az elmúlt 12 hónapban a vállalatok világszerte színvonalas üzleti stratégiákat dolgoztak ki, kiaknázandó ennek az új, fejlődő értékesítési csatornának a lehetőségeit.”

A 2000. évi Worldwide Web 100 jelentésben – amelynek teljes szo-
vege a <http://www.novell.com/uk>

e-kereskedelmi funkciókat (online megrendelés és teljesítés) valamilyen formában; 36 százalékkal több, mint tavaly. E cégek 28 százaléka kínálja a nemzetközi megrendelés valamilyen formáját, 20 százalékkal több, mint tavaly.

♦ A felmért webhelyek 80 százaléka próbálja meg valamilyen módon megoldani az online biztonsággal kapcsolatos problémákat, ez 45 százalékos növekedés az elmúlt évhez viszonyítva.

Az 1999-es 63 százalékhoz képest idén a vizsgált webhelyek 85 százaléka foglalkozik az ügyfelek személyes adatainak védelmével.

♦ Annak ellenére, hogy az első 30 he-

lyen végzett cég kiváló eredményeket ért el, számos felmért vállalat rendkívül alacsony pontszámot kapott, mert webhelyeik kivitele nem eléggé színvonalas, és/vagy nehezen bejárható. A szervezetek 28 százaléknál hiányzott az internetes funkciók java része, fantáziátlan volt a kivitel, és gyenge a tájékoztatás. A felhasználói hűséggel kapcsolatos információ, valamint a hűséget jutalmazó programok csak a vizsgált webhelyek 22 százaléknál fordultak elő: ezek közül is csak 15 százalék esetében volt maga a program kifejezetten webes.

Az első három

Az LSE által kivitelezett felmérés módszertana az ügyfél és cég közötti tranzakciók egész sorára épül: az árak, a termékinformáció megtekintésétől kezdve a megrendelésen és a számlatejesítésen át egészen a vásárlás utáni szolgáltatásokig. Amint már említettük, a London School of Economics & Political Science

latainak működését elemezték, minőség, valamint üzleti érték szerint kiválasztva és rangsorba szedve a legjobb százat.

A listavezető Deutsche Bank (<http://www.deutsche-bank.de>) vezetői azt állítják, hogy folyamatos fejlesztés révén sikerült a csúcsra repíteniük webhelyüket. Olyan oldalt alkottak meg, amely roppant egyszerűen használható, innovatív, funkcionálisan tökéletes, ugyanakkor kifejezetten esztétikus megjelenésű online jelenlétet biztosít a német pénzügyi óriás számára.

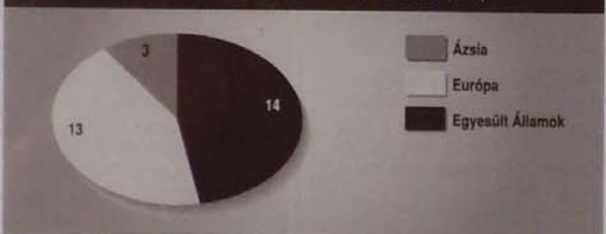
Az innovatív megoldások között szerepel a COR@, amelynek segítségével a Deutsche Bank ügyfelei személyes és interaktív tanácsadást kérhetnek, és kaphatnak az e-kereskedelemmel, portfóliókezeléssel, ingatlanpiaci információkkal kapcsolatban.

Bernhard Walter, a Deutsche Bank vezérigazgatója elmondta, hogy számukra az interneten is egyformán fontosak az egyéni, illetve a vállalati ügyfelek. Webhelyük távolról sem szimpla elektronikus vállalati brossúra, hanem a Deutsche Bank szerves üzleti egysége.



Vezérvélemény

Eric Schmidt, a Novell elnök-vezérigazgatója a következőket nyilatkozta a Worldwide Web 100-as listáról: „A 2000. évi felmérés világosan megmutatta, hogy a cégek túlléptek az internet kezdeti csatlakozási és infrastruktúra-kialakítási szakaszán, és a hálózatkezelés új korszakába léptek. Figyelemre méltó, hogy a felmérésben részt vevő vállalatok zöme maga is azt a nézetet vallja: az jövő az internetet, az intraneteket és az extraneteket magában foglaló 'egyetlen hálózat'. Mindez leegyszerűsíti az e-busineszt, továbbá biztosítja a hálózati sikerhez szükséges teljesítményt és rugalmasságot.”

A WORLDWIDE WEB 100 LISTÁJÁNAK ELSŐ 30 HELYEZETTJE
(FOLDRAJZI RÉGIÓK SZERINTI MEGOSZLÁS)

A második helyen álló Tesco (<http://www.tesco.com>) esetében nem kétséges, hogy a vállalati webhely célja az elektronikus kereskedelem bonyolítása. A brit szupermarketlánc nyitólapja azonban rengeteg más területre is elkalauzolja a felhasználókat: többek között ingyenes internetszolgáltatást, saját bankot tart fenn, és további szakszolgáltatásokat nyújt. Gondoltak a horoszkópkedvelőkre, a befektetési szaktanácsadást igénylőkre, az álláskeresőkre, és még sorolhatnánk.

Harmadik helyen végzett idén a Sony (<http://www.sony.com>), amely a tavalyi listakeredményhez mérten 36 (!) hellyel tornázta fel magát. Hogyan volt képes ekkora ugrásra? Az LSE szakértői szerint úgy, hogy rengeteget javított a webhely designmegoldásain, a korábbiál jóval bőségesebb vállalati információt vitt fel a lapra, izgalmas grafikus és videolehetőségeket kínál, online vásárlást tesz lehetővé, és minden eddiginél magasabb színvonalra emelte az ügyfélszolgálati munkát.

A Business Direct, a VAIO Di-

Schmidt is kitért arra, hogy a 2000. évi Worldwide Web 100 felmérés hiányosságokat mutatott néhány webhely esetében. A Novell vezére szerint az eddiginél feltétlenül nagyobb figyelmet kellene szentelni a vásárlás utáni online szolgáltatásoknak. „A Novell elkötelezte magát amellett, hogy olyan megoldásokat biztosítson, amelyek segítenek az e-kereskedelmi piac ügyfélkapcsolatainak kezelésében, a hálózatokat pedig a védőgátot túl is védők” – tette hozzá Schmidt.

A Novell főnöke éppen Botswana-ban volt, amikor elkészült az LSE-jelentés első, munkaváltozata. Schmidt elmondta, hogy az elmúlt 20 évben ez az ország volt az egyetlen, ahol nem fért hozzá a CNN-nek még szerencse, hogy vele volt a mobiltelefonja. Az internetelési eszközökről az a véleménye, hogy közel a nap, amikor megszűnik a hagyományos, asztalhoz kötött PC egyeduralma. Gyorsabb, intelligensebb és olcsóbb hálózat-hozzáférési eszközök vezetnek el minket a PC utáni korszakba.

MÉDIACÉGEK AZ ÉLEN

Vállalat	Idéi rangsor	Tavalyi helyezés
Pearson	8	29
Disney	12	10
Vivendi (Havas)	14	51
Lagardere	25	96
Viacom	31	23

/company/2000www100.html címen található – a következő alapmegállapításokat lehet olvasni:

♦ A világhálón való jelenlét gyakorlatilag minden valamirevaló vállalat számára alapállapotnak tekinthető. A felmérésben részt vevő cégek 53 százaléka kínál webhelyen

nyolc üzleti szektor több mint 100 webhelyét vizsgálta meg, gyakorlatilag mindenkit, akit kiválasztottak a Fortune 500 globális listájáról. Az autógyártás, az elektronika, a pénzügyi szféra, a média, a gyógyszer-gyártás, a kereskedelem, az utazás és a távközlési szektor vezető vállalatainak működését elemezték, minőség, valamint üzleti érték szerint kiválasztva és rangsorba szedve a legjobb százat.

HÍREK

Megjelent az Encad új széles formátumú színes tintasugaras nyomtatója, a **CadJet 30**. A cég a nyomtatót tervezői-mémóriái és térinformaticai alkalmazásokhoz ajánlja. A 36 hüvelykes nyomtató leggyorsabb üzemi módjában óránként közel 20 négyzetméternyi rajzot tud elkészíteni, a legjobb minőségű produkálva (600×600 pont/hüvelyk) ennek körülből a negyedet. Négy, egyenként 250 millilitres festéktartályt tartalmaz a nyomtató, amit felszereltek 10/100Base-TX kártyával is. Jár hozzá több Windows- és AutoCAD-meghajtó is. (Munkatársunktól)

A svéd **JMS Group** telepíti elsőként az Indigo nemrégiben bemutatott **Indigo Publisher 8000** rendszert. Az egyik legnagyobb svéd nyomdaipari vállalatnak számít a JMS már eddig is használt digitális berendezéseket az Indigótól (E-Print 1000+, TurboStream), a Publisher 8000 – névének megfelelően – óránként nyolcezer darab színes A3-as oldalt tud kinyomtatni. A nyomda elsősorban a kereskedelmi láncok megrendeléseire számít, mert a digitális nyomtatóval egyszerűen és gyorsan lehet olyan dokumentumokat nyomtatni, amelyekben bizonyos elemek gyakran változnak (például promóciósok az árákkal). (Munkatársunktól)

Közös csomagban is kapható a **Konica 7823** jelű színes nyomtatórendszer és az **Efi specializált kiszolgálója, a Fiery X4**. A két termék kombinációja a hálózati nyomtatási feladatoknál jelent nagy előnyt a vállalati felhasználóknak: az együttes nagy sebességet, kiváló színminőséget és munkafolyamatos képességeket kínál. A Fiery X4 új funkciók között van a ColorWise 2 színkezelő rendszer, amely megkönnyíti a kalibrációt, a NetWise 2 plug-and-play hálózati kapcsolatot, emellett automatikus IP-konfigurációt és SNMP-támogatást biztosít, míg a Fiery Link lehetővé teszi a felhasználóknak, hogy munkálomásokról ellenőrizzék a nyomtatási feladatokat állapotát. A Konica 7823 percnként 6 színes vagy 23 monokróm nyomatot tud elkészíteni, 11×17 hüvelykes méretben, 12×18 hüvelykes papíron. (Munkatársunktól)

Új nyomtatósorozatot mutatott be a **Lexmark**. Az Optra C710-es színes lézernyomtató 1200 pont/hüvelykes felbontással, három lap percnkénti sebességgel nyomtatja színesben az oldalakat. A nyomtatóhoz duplex egység kapcsolható és egy Optralmage csomag is vásárolható hozzá, amelyben többek között egy beolvásó van, így az eszköz másolóvá és faxszá is bővíthető. A nyomtatómeghajtóba egy színkorrekciós eljárást építettek be, ez felismeri a grafikai alakzatokat és javítja a színhűségeket. Ugyancsak újak az Optra család új egyszínű nyomtatói, mint az M412-es (17 lap/perc; PostScript 3), az E312-es (10 lap/perc; PostScript 3), a T614-es (25 lap/perc; PostScript 2) és a T616-es (35 lap/perc; PostScript 3; 4100 lapos tároló). A nyomtatók alkalmasak a Lexmark MarkVision távmenedzselő programmal való használatra. (Munkatársunktól)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Phaser 750 színes lézernyomtató A Xerox új fázisai

Amikor a Xerox megvette a Tektronix nyomtatóüzletágát, sokan aggodtak a színes nyomtatásban élenjáró Tektronix készülékek további sorsáért (hiszen a Xeroxnak is vannak hasonló képességű termékei.) Nos, az eddig történtek azt mutatják, hogy az egykori fejlesztőgárdá-

Adobe PostScript Level 3 oldalról nyelvén – a nyomtató rajta kívül automatikusan felismeri és érti a HP PCL 5C-t is – 50–80 megabájt is lehet, és az alkalmazható tömörítések csupán az átküldés idejét rövidíthetik le, a feldolgozását nem. A Phaser 750-be ezért az elődjénél fúr-

egység a többlet, és a DX típusban egy 6 gigabájos merevlemezzel is kiegészül (ide tölthető a többször szükséges dokumentumok, fejléces papírok stb.).

A nyomtatási minőségén sok javítanivaló nem akadt, hiszen a Tektronix mindig is a minőségi színes lézernyomtatók egyik fellegvára volt. Folyamatos színáttérmentes tesztábrákat könnyedén papírra vetette, és – a más nyomtatót sokszor megszorogató – gyümölcsesendőjeit is valóságosan adta vissza.

Kezelés

A valóságú színvisszaadás alapja a TekColor színkezelés; ez többféle színzabványt (Pantone, CIE nemzetközi színzabványok, Adobe PostScript eszközfüggetlen szín, ICC és Apple ColorSync színfelügyelet) is ismer. Az áttekinthető meghajtó-programban (2. kép) többféle nyomdai szabványt (SWOP, FujiProof,



1. kép. A Phaser 750P az általunk látott kiépítettségben

nak az idén is sikerült az eddigieknek megfelelő minőségű új termékekkel kirukkolnia. Tesztlaborunkban megvizsgálhattuk már szilárd tintás nyomtatójuk továbbfejlesztett példányát (*Számítástechnika*, ez évi 12. szám), most pedig (a Folder Trade jóvoltából) a Phaser 750-es típusú, A/4-es lapméretű színes lézert.

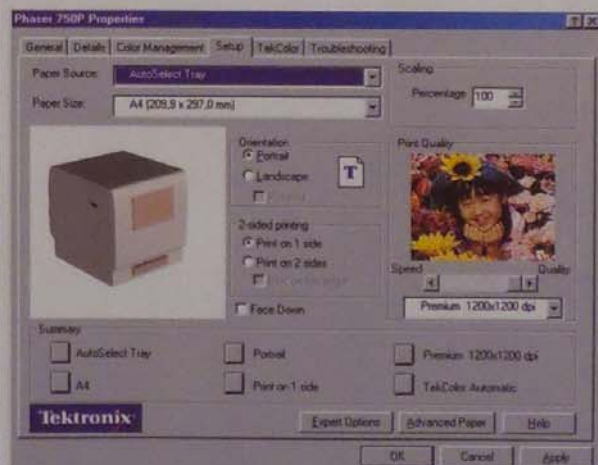
Fejlődés

Úgy fest, hogy a csoportos színes hálózati nyomtatásban még most is elegendő a nyomtatómechanika színésben 5 lap/perces, fekete-fehé-

gebb, 200 megahertzes PowerPC processzor került. Hasonló okból a négyféle kínált típusból kétfőben megnövelték a memória mennyiségét is. Az alap 750N típus 64 megabájttal adták, a Phaser 750P-t 96 megabájttal, a 750DP és DX típusban megmaradt a 128 megabájt (mind a négy berendezésnek 256 megabájttal bővíthető a memóriája).

Ami maradt

Most is csavart érpáros 10 és 100 megabit/másodperc sebességre egyaránt képes Ethernet csatlóval van



2. kép. A beállítási lehetőségek egy része a Phaser 750 meghajtóprogramjában

ben 16 lap/perces nyomtatási sebessége, mert a nyomtatómó gyakorlatilag nem változott az előző, Phaser 740-es típushoz képest. Hogy a Phaser 750 mégis jóval gyorsabb, az csak látszólag ellentmondás.

A nyomtatásnak ugyanis csak egy része a színes festékek megfelelő ütemű papírra égetése; a gyorsaságnak legalább ilyen fontos a beérkező adatok feldolgozásának üteme. Egy teljes A/4-es méretű színes fénykép adatmennyisége bizony az

ellátva mind a négy típus, használhatók továbbá az USB és a párhuzamos illesztésen keresztül is. A Phaser 750P a memórián kívül a többpéldányos nyomtatásban haladja meg a 750N-et, valamint egy kiegészítő alsó papírtálccával, és már a színesben is 1200×1200 pont/hüvelykes a felbontása. Nálunk történetesen egy Phaser 750P járt, és tesztábránk igazolta ezt a felbontást. A 750DP típusban a kétoldalas nyomtatást lehetővé tevő duplex

SNAP stb.) lehet beállítani; automatikus üzemmódjában még az azonos oldalon levő fényképek, grafikák, szövegek színe is egyenként optimalizálódik.

Főleg a különféle Windows-verziókhoz (Windows 95, 98, NT, 2000) készült illesztőprogramokkal vizsgáltam a Phaser 750P tudását, de kipróbáltuk a Macintosh meghajtóprogrammal is. A készülékkel járó PhaserLink felügyelőprogram TCP/IP alapú, s a nyomtató állapota egy tetszőleges böngészőből is lekérdéztethető, megfelelő jogosultsággal meg is változtatható. A Phaser 750 támogatja a legelterjedtebb hálózati operációs rendszereket, lehetséges tehát a munkacsoportos nyomtatás – ahhoz jó alapot ad a nyomtató havi 50000 oldalas terhelhetősége.

Egy ilyen színes lézernyomtató nagy mennyiségű színes oldal papírra vetésével lehet igazán kihasználni, nem is lehetne tehát a csoportos nyomtatást nem támogatni. Ennek van szabva a készülék ára is: a nálunk járt Phaser 750P típus a Folder Trade-től kapott információ szerint 949000 forintért kínálják, áfa nélkül.

Horváth László

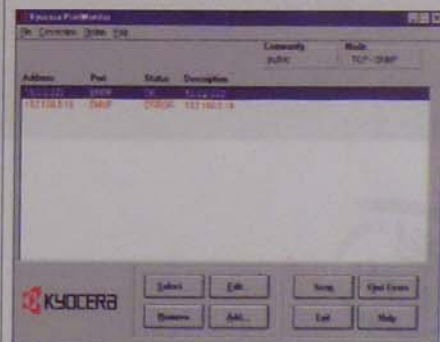
Messzelátó

A gyors nyomtatókat áttekintő cikkünk végén (lásd a *Számítástechnika* ez évi 25. számában a 9–11. oldalt) azt írtuk, hogy „a gépek távoli felügyelete amúgy is külön írást érdemelne”. Mivel a felügyeleti programok érdemei azóta egyáltalán nem évültek el, **Krizsán György** kollégánk a melegrekord megdőlése közepette tette szánta el magát: megvizsgálta ezeknek a programoknak a legfőbb tulajdonságait.

A hálózati gyorsnyomtatók többnyire a felhasználó gépétől messzire, sokszor a folyosó egyik zugába kerülnek, és ott ontják rendületlenül a lapokat a különféle számítógépekből érkező nyomtatási utasítások alapján. A lapok érkezhetnek egymásra, de ha van a nyomtatón leválogató berendezés, akkor ki-ki a maga rekeszébe kapja azt, ami őt illeti. Az ilyen nyomtatóknak a rendszergazda a gazdája; ő is távol van tőle, esetleg nem is használja. Ha tehát fogófélnben van a papír vagy a festék, netán elromlott valami, akkor nem is tud róla – ha csak egy izgató dolgozó nem dörmölyöl az ajtaján.

minden valamirevaló nyomtatógyártó ajánl is ilyen programot a masinájához. Régebben a gyártó adta programmal csak a gyártó készülőlkét lehetett megrendszabályozni, de a programozók ma már nem csak a saját céjük portékáival foglalkozhatnak, sőt a vezérlési szkeveknél titkait sem őrzik hét pecsét alatt, s így a programok már a más gyártótól származó információk egy részét is kezelik. Persze csak a legfontosabbakat, éppen annyit, hogy ne lehessen őket butának mondani. A maguk nyomtatójáról persze a lehető legtöbbet elárulják, bár ez a lehető legtöbb függ a nyomtatótól – hogy az mit árul el –, meg a cégtől – hogy az mennyit akar szétkürtölni.

A nyomtató gyártó számának látása legfeljebb eltérő hozza lázba a rendszergazdát; sokkal fontosabb a napi jelentés a kellekanyagokról és a hibahelyeztről. Az egyik elhárítja azt a baljós lehetőséget, hogy kellekekért aláztatlan könyörgő felhasználók eszenesseknek a rendszergazdai szentély ajtaján, vagy hogy a főnök titkárnője magas C körű hangon eressen meg dörögedelmeket a telefonban, s



1. kép. A Kyocera nyomtató monitora

Sokkal korszerűbb dolog a rendszergazda részéről egy felügyelőprogrammal figyelgetni a nyomtatót;

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 szoftverkönyezet-tervező, amellyel a szoftverkönyezet 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.

Ki védi az Internetet?

Fire Wall-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

25015

SPRINT

SZOFTVER és HARDVER

www.sprint.hu

AKCIÓS TERMÉKEINK

Sokoldalú
Pontos
Rugalmas
Innovatív
Nagyvonalú
Tisztelettel

MEGOLDÁS

Hardver, szoftver megoldások kereskedelmé

ASZTALI GÉPEK

AcerPower 5e AP5EC533B C533, 64MB, 10GB, 40xCD, Linux 143 000,-Ft

AcerPower 5e AP5EC533W C533, 64MB, 10GB, 40xCD, W98 164 900,-Ft

NOTEBOOK

IBM PII400-as notebook: Thinkpad 390, 15.1" TFT, 64 MB, 6.4 GB, 24x CD, modem, Win98 520 000,-Ft

MONITOROK

LG 775FT 17" Flatron 77 000,-Ft

Compaq 5510 37 950,-Ft

Compaq 5710 64 900,-Ft

NYOMTATÓK

HP LaserJet 2100 195 000,-Ft

HP LaserJet 4050 385 000,-Ft

HP LaserJet 4050TN 490 000,-Ft

PLOTTER

HP DesignJet 4xx sorozatú plotterek mellé 40.000,-Ft értékű kellékanyagot adunk ajándékba.

SZOFTVEREK

Adobe Akciós Nyár - lehetetlen kedvezményekkel!

CorelDraw 9 + Corel Print Office

+ 1 napos ingyenes CorelDraw oktatás 85 000,-Ft

Corel Photo-Paint 9 Digital Camera Edition 27 900,-Ft

Windows Pro 2000 magyar CD 91 400,-Ft

Windows Pro 2000 magyar VUP CD 43 100,-Ft

Windows Pro 2000 magyar OEM 45 500,-Ft

Windows 98 magyar VUP CD Second Edition 30 800,-Ft

Office 2000 Win32 magyar VUP CD 87 900,-Ft

Office 2000 Win32 magyar 144 600,-Ft

Recognita Plus 5.0 WIN 95/98/NT Univerzális Upgrade 34 000,-Ft

AutoCAD 2000 felárrol

Aki regisztrált AutoCAD LT 97, LT98 vagy LT2000 verzióval rendelkezik, az felárrol frissíthet AutoCAD 2000-re! Ajánlatunk 2000. július 21-ig érvényes.

Figyelem!

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

SPRINT!

Megjegyzések:

*Áralkok tájékoztató jellegűek és nem tartalmazzák a 25%-os áfát!
Akciós kedvezményeink nem vonhatók össze.

Üzleteink:

1068 Budapest, Felsőerdősor u. 7. Tel: (1) 342-4707, (1) 342-6724

1087 Budapest, Berzsenyi u. 3. Tel.: (1) 210-4835, (1) 210-4836

8000 Szekesfehervar, Petöfi u. 1. Tel.: (22) 502-880

6722 Szeged, Bartók tér 13. Tel.: (62) 55-22-33

www.sprint.hu

29001

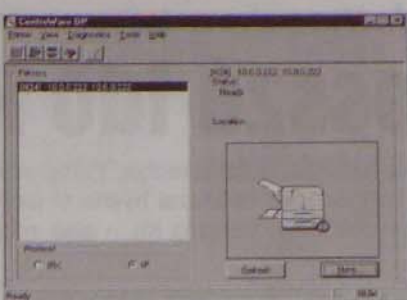
Most érkezett...

...vadásszon nálunk
a legfrissebb IT hírekre!

www.szamitastechnika.hu

ez ideges rángásokat okozzon az összes kiszolgáló hangszórójának membránjában. A hibaállapot kellő időben való detektálása hasonló nehézségek elhárítására szolgál; így a rendszergazda érhet oda elsőként a géphez, és lihegve háríthatja el a felhasználói támadásokat; lám, itt vagyok, és javítom a gépet.

Eddig csak a rendszergazda szempontjait vettük tekintetbe, pedig megtörténhet, hogy egy multinacionális cégben az alkalmazottak egy másik országbeli telephelyen akarnak nyomtatni. Persze ott mindjárt több nyomtató is van. Ekkor a minden hájjal megkent felhasználó meglepetésként az ottani gépek állapotát,



2. kép. A Xerox CentreWare DP rendszer

és a legjobban megterhelt gépre küldi el a kinyomtatandó ötvenoldalas

gépkönyvet. Eközben egy másik nyomtató esetleg a munka felénél hibát jelez, és ebből bosszúság támadhat: várakozás, újraküldés stb.

A nyomtatókkal járó programok elég vegyes képet mutatnak, s mivel részben gépfüggek voltak, nem is érdemes összehasonlítani őket. A vevő nem teheti meg azt, hogy a

„Jegjobb” – a valamilyen A gyártótól való – nyomtatóhoz megvegye a

„Jegjobb” – történetesen a B gyártó által előállított – programot. Ahol tehát heterogén a nyomtatóválaszték, ott több programot kell a számítógépre feltölteni.

A programok általában a szokásos hálózati protokollokra támaszkodva figyelik a nyomtatók üzemét. Be lehet állítani, hogy hol nézzen körül a program, némelyik még a világháló is végigbongeszi a kedvüknél. Van olyan program, amelyben beállíthatjuk, hogy SNMP-módban vagy PCLJ módban próbáljon-e kapcsolatba lépni a nyomtatóval. Ez utóbbi mód a helyi nyomtatók illesztésére is alkalmas, vagyis azokra, amelyek nem közvetlenül a

hálózatához kapcsolódnak, hanem egy hálózatba kapcsolt géphez, mint megosztott helyi nyomtatók.

Ha a felügyelőprogramot feltelptítjük a gépünkre és azt vagy elindítjuk, vagy nem, akkor csak a nézetegési szintig sikerült felkapaszkodnunk. Az az igazi, ha a program szolgáltatásként beagyzódik a kiszolgáló operációs rendszerbe; ilyenkor automatikusan figyeli a gépeket, és az operációs rendszer hibajelzéseivel egyenlő rangra emeli a nyomtató hibajelzéseit. Ezek után, hogy a rendszergazda kap-e értesítést vagy nem, az az operációs rendszertől és a hozzá telepített hibajelzőtől függ.

A legnagyobb Hitachi képernyő

Az Info 2000 kiállításon – immáron sokadik kísérletként – megjelent a Hitachi monitorválasztéka, hogy tartós behozatali kapcsolat alakuljon ki Magyarországgal. Az elsők között jött, s egyik legnagyobb monitoruk eljutott hozzánk is, a tesztlaborba.

A doboza nagy volt, az asztalom kicsi. Az eddigi, 17 hüvelykes képátlójú képernyőt cseréltem fel ideiglenesen ezzel a 21 hüvelykessel. Az első napon – hiába toltam az asztal szélére – úgy éreztem, hogy szinte benne ülök. Másnap építettem az asztal mögé egy pulpust, és arra tettem a monitort. Most már úgy érzem, hogy itt a kánaán. Sikerült olyan távolra tennem, ahonnan tökéletesen élvezhetők. S nem csak úgy általában; személy szerint is élveztem ezt a csodálatosan finom raj-

zolatot. Nem csoda, hiszen az Invar árnyéktaszkes technológiájú képcsővön 0,22 milliméteres a ponttá-



Beállító gombsor a Hitachi CM814ET monitor alsó kávján

vólság, s egy PrecisionFocus fantázianévű fókuszjavító eljárással még tovább finomítják a felbontást (erre

utal a fine Focus felirat a monitor kávján). A kép azért is ilyen jó, mert 270 megahertzes az átviteli sávszélessége. Persze az 1856x1392 pontos maximális felbontáshoz kell is sávszélesség. A képméretési frekvencia 1600x1200 pontos felbontásban 100 hertz, s ez igen jó érték.

A képernyőn tükröződésjelző bevonat van, de a mögöttem levő ablakkal ez sem bír, csak a relaxa-

A monitort nagyon élvezem, egyre romló szememet kényeztetem vele – amíg lehet. Ezt a méretet in-

kább CAD-es feladatokra ajánlják, de mióta nézegetem, úgy találom, hogy egyáltalán nézni kellemes.

Ilyen méretű monitort igényes felhasználók vesznek, s ennek megfelelően adtak hozzá egy Colorific programot is: ezzel a színhűséget állíthatjuk be. A monitor ICM (szinbeállító) állománya is megtalálható a CD-n. A programhoz egy kis maszkot mellékelnek, azt rá kell tenni a monitorra, és a program tesztábrái ennek segítségével úgy jelennek meg, hogy be lehet állítani vele a képernyő színét. A beállítási eljárás megfelel a True Internet Color előírásnak; ha ez szerint az előírás szerint van beállítva a monitorunk is, meg azé is, aki képet kap tőlünk, akkor ő is azokban a színekben látja azt a képet, amilyennekben mi elkészítettük.

A monitort nem valamiféle egzotikus tekerős rendszerrel kell beállítani, hanem egyszerű menügombokkal (lásd a képet). Az alapbeállításokon kívüli, ritkán használt állításokhoz már kombinált gombnyomások kellenek. A kiválasztott jellemzőt két pár állítóval szabályozhatjuk, egyszerre tehát mindjárt két paraméter. Szerencsére a függőleges pozícióval állították párba, így a beállítás egészen logikusan végivihető.

A hatalmas monitor fogyasztása csupán 125 watt; ha készenlétben van, akkor 15 wattnál is kevesebb, kikapcsolt állapotban pedig még 5 watt sem, amaz teljesíti a VESA és az Energy Star fogyasztási előírásait. Szélessége 488 milliméter, mélysége 470, magassága pedig 482 milliméter; ebből látható, hogy viszonylag rövid nyakú a képsőve. A sulya igazán emberes: 27 és fél kiló nyom.

K. Gy.

Szövegeelő

A Chatboard néz le ránk mindenünnen az óriásplakátoktól kezdve a televízió képernyőig. A külsejét már ismerjük tehát; de vajon mit csinál és mire szolgál? A napokban hozzánk is eljutott egy ilyen kis billentyűzet, s **Krizsán György** végre átadhatta magát tudásával.

Éppen egy kupac mobiltelefon körében üldögéltem, amikor eszembe jutottak a chatboardos reklámok. Ezzel a kis billentyűzettel be lehetne írni a nálam levő WAP-os Ericsson készülékbe a meglátogatandó honlap címét; ez lenne csak valami! A kis billentyűzetet egy T18-assal együtt kaptam (1. kép), a WAP-os R320s készülékhez azonban nem tudtam csatlakoztatni.

Ez a billentyűzet ugyanis csak az A1018s, GF788e, 1888, R2505s PRO, S868, SH 888, T10s és a T18s készülékkel működik együtt. A felső billentyűsorban van egy speciális gomb, WWW, Attachment, E-mail és SMS feliratokkal, s ebből azt hiszi az ember, hogy a Chatboarddal a hálóra is fel lehet jutni. Csak hogy mégsem; úgy látszik, majd csak a következő WAP-os szériával fog együttműködni.

Nézünk, hogy az SMS világban – a T18s-en a billentyűknek nem jut más szerep, csak a telefonszámok és a rövid üzenetek beírása – mit ad ez a kis, harmincöt grammos, 105x51x12 milliméteres billentyűzetecske. A mobiltelefonok a számbillentyűzetről lehet bevenni az

alfanumerikus karaktereket is; ez általában úgy megy, hogy ha egyszer nyomjuk meg a „2” feliratú billentyűt, akkor egy A jelenik meg a kijelzőn, ha kétszer, akkor egy B, és ezt addig folytathatjuk, ameddig el nem jutunk a billentyűzhöz kapcsolt legutolsó karakterig; utána minden kezdődik előlöl.

Előfordulhat tehát, hogy négy-öt lenyomással csatlakozhatunk csak elő a szükséges karaktert, kivált akkor, ha az ékezetes karakter.

Ez sokaknak kényelmetlenné teszi az üzenetküldést. Én már megszoktam, de az ékezetes karaktereket rendszerint elhagynom, ha csak nem akarok igényes SMS-t elküldeni. Ezen a nehézségen nyíthat a kis billentyűzet, a szövegeelő (Chatboard). A billentyűzet kiosztása az írógép billentyűzetét utánazza – nem a magyar ékezetes kiosztásút, hanem az angol QWERTY-t. Az ékezetes betűk jó része is előállítható vele, de az Ericsson kiosztásában nincs meg az összes. Az én öreg mobilkészülékemben például van „a”, igaz, hogy az SMS központtól már csak „a”-ként kerül vissza. Az é, É, í, I, ő, Ő, ú, Ú karakterek mennek csak át, a többi, hiába tudom beütni

a készülékbe, az átvitel közben valaki megcsúsz. A kis billentyűzeten végül is csak azok az ékezetes karakterek vannak rajta – javarészt balra dőlő ékezetesek –, amelyek továbbjutnak a hálózaton. Vagy helytelen ékezettel frunk tehát – de mégis ékezettel –, vagy semmilyenel, vagy csak a hálózat által átvitt ékezetes betűket használjuk, a többi ékezetlenül írjuk. Szerencsére a szövegekörnyezetből sok mindent ki lehet találni, talán azt is, hogy a „VEREB” véreb-e vagy véreb, esetleg Veréb község Fejér megyében.

Ennyi bevezetés után lássuk, mit tesz a szövegeelő, és egyszerűbb-e vele a rövid üzeneteket küldözni? A telefon alján, van egy csatlakozóhely, ide kell dugni a töltőt és a készleteket; kikapcsolt állapotban csatlakoztatottam hozzá a kis billentyűzetet, bár erre néve nincs utasítás a rövidke leírásban. A kis billentyűzet keményen rápatant a telefonra, s azután egyszélet alkot vele. Bár a kis billentyűzeten is megvoltak a mobilkészülékben levő gombok, a mobiltelefon csak az eredeti billentyűzettel lehetett bekapcsolni. Bekapcsolás után már a kis billentyűzettel kezelhetjük a masinát (lekapcsolni

már lehet vele a telefont.) A szövegeelő voltaképpen helyettünk nyomkodja a mobiltelefon billentyűit: ha leütjük rajta, mondjuk, az „ö” betűt, akkor annyiszor „nyomja meg” a mobiltelefonon azt a gombot, amelyikre az „ö” betű van ráülítve, ahányszor nekünk kellene a „puccér” mobiltelefonon; a karakterbevitel tehát nem köddal megy, hanem a lenyomás szimulálásával. A képernyőn szépen látszik is, amint a lenyomások után egyre változnak a karakterek, végül azután megálló-

már lehet vele a telefont.) A szövegeelő voltaképpen helyettünk nyomkodja a mobiltelefon billentyűit: ha leütjük rajta, mondjuk, az „ö” betűt, akkor annyiszor „nyomja meg” a mobiltelefonon azt a gombot, amelyikre az „ö” betű van ráülítve, ahányszor nekünk kellene a „puccér” mobiltelefonon; a karakterbevitel tehát nem köddal megy, hanem a lenyomás szimulálásával. A képernyőn szépen látszik is, amint a lenyomások után egyre változnak a karakterek, végül azután megálló-

zón, hanem a billentyűzetten föléje írtat, például a 8-as gomb lenyomására – mint az az ábráról leolvasható – a * karaktert. Nem kell tehát két kézzel dolgozni, s már kényelmesen lehet üzenetet küldeni: a mobil állapotában meg kell csak nyomni a Chatboardon az SMS gombot, erre a gép végigpéldel a menükön és belép az SMS írású pontba. Ezután máris írhatjuk a szöveget; a gombok lenyomását nem kíséri hang, de ez nem zavaró. A gumiból készült gombok elég közel vannak egymáshoz, de eléggé aprók is, ezért még én is tudtam szöveget írni velük (cikket vagy tudósítást azért nem szeretnék).

A kis ismertető említi, hogy az E-mail és Attachment gombokkal a Chatboard honlapján keresztül lehet elektronikus levelet – és itt, a honlapon tárolt állományainkat – küldeni. Ehhez persze regisztráció szükséges; a lapra feljelentkezve ki is töltöttem az adatlapot, de nem engedtet tovább; vagy a nevem nem tettett neki, vagy a beírt ország. Azt sem tudom, hogyan lehet a telefonnal ide eljutni. Ezzel a telefonnal talán sehogy. Emílt még lehetne küldeni SMS-ből, de erre vonatkozóan semmiféle leírást nem találtam. Lehet, hogy ez szolgáltatatótól függ?

Egy biztos: jót játszottam a kis billentyűzettel; majd visszaadom, és utána nyomogatom továbbra is az öreg masina gombjait. Ezért nem cseréllek készüléket; ha volna Chatboard a mostani készülékemhez, akkor azt talán használnám... De nem; egy kicsit drága volna.



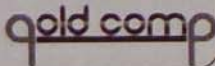
A kézbe simuló Chatboard

gold comp számítástechnikai kellék nagykereskedés viszonteladóknak

„boeder” Foto Inkjet papír 10 lap, 240gr. / 165 gr.	1 200 Ft	860 Ft
„boeder” hangszóró (2+1) 2x150 W / 2x200 W	10 900 Ft	12 500 Ft
„boeder” kormány pedálos „Top” / „Forcefeedback”	10 280 Ft	24 300 Ft
„boeder” színes egér / készletben, +pad +játék CD	1 080 Ft	1 580 Ft
UTP link kábel (CAT.5) 5 m / 10 m	508 Ft	880 Ft
SCSI lezárás HP0B68M aktív külső / belső	1 980 Ft	1 980 Ft
VGA-EGA kábel 15M/9M 1.8 m / VGA hosszabbító	480 Ft	292 Ft
Columbia szalag Star LC-10 / LC-2410	232 Ft	308 Ft
„Genius” hangszóró G-06 / G-106	1 588 Ft	9 742 Ft
Ventilátor HDD-hez 5,25” drive helyére 2F / 3F	1 600 Ft	2 080 Ft
VGA jelpárhuzamosító 150MHz 4-1 / 8-1	9 480 Ft	12 680 Ft
Audio kábel 1,5 m 3,5mm jack-2RCA / RCA-RCA	268 Ft	268 Ft
Solixex notebook táskák már 3900 Ft-tól		

Az árak átlagos, átlagpiacitól eltérő árak. Az árak a készlet tartalmától függően változhatnak.

1149 Budapest, Várma u. 11.
Tel.: 469-0237, 469-0238 Fax: 469-0239
Internet: http://www.goldcomp.hu
E-mail: goldcomp@mail.inet.hu



29002

Kodak

A HIVATALOS MAGYARORSZÁGI KODAK DISZTRIBUTOR
DIT
DIGITÁLTECHNIKA KFT.

Nagy- és kiskereskedelem

Budapest, 1145 Egry u. ut 5.
T. f.: 221-8770, 221-8772
Győr, 9024 Nagy I. u. 35.
T. f.: 96517-500, Fax: 317-501
www.digitaltechnika.hu/kodak
kodak@digitaltechnika.hu

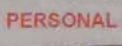
KERESKEDELMI PARTNEREK
Hivatalos úton forgalmazott Kodak termék.
CAIKET1

DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK



TINTASUGARAS FOTOPAPIROK

PC USB KAMERA

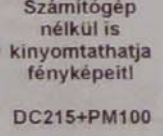


PC USB KAMERA



Kiegészítők digitális fényképezéshez

Számitógép nélkül is kinyomtathatja fényképeit!



DC215+PM100

29015

A KIMSOFT '99 Kft júliusi ajánlata

Aktív árak (amíg a készlet tart)	Operációs rendszerek	Multimedia CD ajánlatokból
Adobe InDesign 1.0 (bevezető ár) 129 900,- Adobe InDesign 1.5 Update 18 900,- CorelDRAW 9 + Print Office + okt. 85 000,- Corel Ventura 8 + magyar elvilestés 68 800,- McAfee VirusScan 5.0 Deluxe 14 900,- McBios 2.1 (alap + Acrobat) 8 241,- Norton SystemWorks 2000 23 300,- Partition Magic 5.0 (Akció!) 21 900,- Recognita Plus 5.0 Special Upgr. 34 900,- TurboCAD Prof. 5.0 (Kérszűrés) 29 900,-	SUSE LINUX 5.4 (+WordPerfect 8.0) 9 990,- Corel LINUX 1.0 Standard Ed. (Üj) 16 800,- Novell Netware 4.11 SP3 30 800,- Windows 98 (2nd Ed.) Upgr. magyar 30 800,- Windows 2000 Prof. Kéjg. 91 400,-/42 500,-	Age of Wonders (+magyar kézikönyv) 7 990,- Airport Inc. (mk) (Atlantis) 7 192,-/3 392,- Aster Ink! Rolland Outsource 6 392,-/3 192,- Black Moon Chronicles (mk) 5 592,- Casper 3 (Cudename Eagle) 4 392,-/2 192,- Colin McRae Rally (Akció!) 3 992,- Dance Heroes (Lion King) 3 992,-/2 790,- Faut / FIFA 2000 6 992,-/7 992,- Gabriel Knight 3 (Cody) 17 7 992,-/6 992,- Grand Theft Auto 2 (mk) 5 592,- Implosion Galactica 2 7 992,- Jazz Jack Rabbit 2 (Akció!) 2 392,- Knights & Merchants (magyar) 3 990,- MS Age of Empires II: Age of Kings 13 992,- MS Close Combat 3 (Russian Front) 6 992,- MS Flight Simulator 2000 Pro 21 992,- MS Madden Madness 11 200,- NBA 2000 NHL 2000 7 992,-/7 992,- Panzer General 3D Assault (mk) 9 192,- Prince of Persia 3 (mk) 8 792,- Paradox (RayMar 2 (mk)) 7 592,-/4 792,- Settlers 3: Gold 10 392,- Seven Kingdoms 2 (mk) 7 192,- Theocracy (Tomb Raider 4) 4 792,-/5 392,- ABC Professzor (klasszikus oktatás) 3 192,- Büddapest kalauz /Európa 6 392,-/4 992,- Eddies (Művészeti lexikon) 6 392,-/5 992,- Kutyar /Vestár '98 4 455,-/5 990,- Működés ismereti elemi legyekről 1 777,- Művészeti Kézikönyv (összes műve) 4 990,- MS AutoRoute Euro 2001 (Üj) 29 540,- MS Encarta Reference Suite 2000 28 480,- Nagy képes világtörténelm 4 455,- A Pallos Nagy Lexikona (Akció!) 5 348,- Reival Nagy Lexikona II. (Üj-XXII.) 3 027,- Wardor Book 3.0 (újrakészített) 5 590,- Angol-magyar „nagyotztár” CD-n 15 178,- Lopez Angolul 1. /2. /3. (Egységek) 4 723,- Mazo Angol/Német 4 723,-/4 723,- Mazo ABC/Olasz 1. (Üj) 4 723,-/4 723,- Angol-magyar, m-i hangos szótár 7 900,- Német-magyar hangosotztár 11 600,- Német-magyar nagyotztár (hatalas) 15 170,- Szótár (kezdőknek és haladóknak) 5 900,- Tarkabara Fizika 2.0 (8 - 8. oszt.) 8 800,- Tél-Mé More angolnémet egyenlítő 8 214,-
Adatbázis-kezelők	Adatbázis-kezelők	
Crystal Reports 8.0 Prof. (Üj) 111 400,- R & R Report Writer XBASE 8.0 92 900,- Visual FoxPro 6.0 Up. 158 900,-/79 900,- FieldMaker 5.0 Prof. for Win 92 900,-	Kal's SuperGoo (Akció!) 11 992,- Lakástervező 3D-műhelyben 3 992,- Lotus Freelance 97 for Win95 19 600,- MacroMedia Freshand 9.0 (Üj) 177 400,- Micrografix iGraph Business 54 490,- PaintShop Pro 6.0 for Win32 37 900,- TurboCAD Prof. 6.0 Comp. Upgrade 53 900,- VideoWave 3.0 (videokészítés) 35 900,- Visio 2000 Standard/ Upgr. 57 800,-/29 500,-	
Irodai programcsomagok	Irodai programcsomagok	
Lotus SmartSuite v9.5 Comp. Upgr. 57 900,- MS Office 2000 Upgr. 144 600,-/87 900,- MS Office 2000 Prof. Up. 173 700,-/89 992,- MS Works 4.5 (Akció!) 8 996,- MS Word 2000 Upgrade 96 900,-/24 500,- Multi Edit 6.0 for Win32 52 900,- WordPerfect Office 2000 St. Upgr. 49 900,-	Borderland C++ Builder 5.0 Prof. Upgr. 192 400,- Clipper 5.3 + Tools 3.0 + VO 2.0 79 900,- CA-Visual Object 2.5 Professional 122 000,- Compaq Visual Fortran E.1 229 900,- Delphi 5.0 Standard 43 400,- Delphi 5.0 Prof. Upgrade 119 900,- MacroMedia Shockwave Studio 8.0 456 900,- MS Office 2000 Dev. Ed. Prof. Upgr. 116 400,- Turbo Pascal 7.0 for DOS 38 900,- Visual Basic 6.0 Learning 29 990,-/15 500,- Visual Basic 6.0 Prof. Up. 157 900,-/79 200,- Mastering: Visual Basic 6.0 3 600,- Visual C++ 6.0 Prof. Upgr. 159 900,-/79 200,- Visual J++ 6.0 (Java progr.) 29 700,-/14 900,- Visual Studio 6.0 Prof. Up. 316 400,-/159 900,-	
Segédprogramok, kommunikáció	Segédprogramok, kommunikáció	
AGDSee 3.0 Win32 19 992,- ARJ 2.7 (belső) program 15 900,- Close-Up 6.5 Host & Remote 49 992,- DiskKeeper 5.0 for Win32 Workstation 21 900,- Easy CD Creator 4.0 Deluxe 34 900,- F-PROT Prof. 4.0 (Antivirus pr.) Hivatali 8 996,- Mac Opener 2000 for Win 23 900,- McAfee VirusScan 5.0 (Üj) 14 900,- McAfee Office 2000 (Üj) 19 900,- Norton Antivirus 2000 magyar 12 800,- Norton Commander 2.0 Win95 11 960,- Norton Internet Security 2000 19 992,- Norton pcAnywhere 9.2 Win32 62 200,- Norton Utilities 2000 Up. 15 800,-/12 600,- PKZip 2.6 for Win. (Akció!) 9 992,- System Commander 2000 (Üj) 29 900,- Veritas Backup Exec 4.2 Desktop Ed. 25 900,- WinZip 7.0 (belső) program 10 400,- WinFax Pro 10.0 Win95/Up. 25 400,-/12 700,- Windows Commander 4.0 11 900,-	Kiadványkészítő programok Adobe InDesign 1.0 (bevezető ár) 129 900,- Helyes-e for InDesign (Win.) 44 900,- Corel Ventura 8.0 + magyar elvilestés 68 800,- Corel PrintOffice Magic Premium 15 200,- Corel PrintOffice magyar 23 900,- QuarkXPress 4.1 for Win32 289 900,- Helyes-e for QuarkXPress 54 900,-	
Feljesztő rendszerek	Feljesztő rendszerek	
Borderland C++ Builder 5.0 Prof. Upgr. 192 400,- Clipper 5.3 + Tools 3.0 + VO 2.0 79 900,- CA-Visual Object 2.5 Professional 122 000,- Compaq Visual Fortran E.1 229 900,- Delphi 5.0 Standard 43 400,- Delphi 5.0 Prof. Upgrade 119 900,- MacroMedia Shockwave Studio 8.0 456 900,- MS Office 2000 Dev. Ed. Prof. Upgr. 116 400,- Turbo Pascal 7.0 for DOS 38 900,- Visual Basic 6.0 Learning 29 990,-/15 500,- Visual Basic 6.0 Prof. Up. 157 900,-/79 200,- Mastering: Visual Basic 6.0 3 600,- Visual C++ 6.0 Prof. Upgr. 159 900,-/79 200,- Visual J++ 6.0 (Java progr.) 29 700,-/14 900,- Visual Studio 6.0 Prof. Up. 316 400,-/159 900,-		
Kiegészítők digitális fényképezéshez	Kiegészítők digitális fényképezéshez	
Kiadványkészítő programok	Kiadványkészítő programok	
Adobe InDesign 1.0 (bevezető ár) 129 900,- Helyes-e for InDesign (Win.) 44 900,- Corel Ventura 8.0 + magyar elvilestés 68 800,- Corel PrintOffice Magic Premium 15 200,- Corel PrintOffice magyar 23 900,- QuarkXPress 4.1 for Win32 289 900,- Helyes-e for QuarkXPress 54 900,-		
A közötti árak nem tartalmazzák a 25 %-os áfát, és a helyszíni üzembehelyezés költségeit!		
KimSoft '99 Szoftverkereskedelmi Kft. 1118 Budapest, Hegyalja út 70. fszt. 2. Telefon: 319-8973, 319-8967 Fax: 319-9760 Részletesebb információk az Interneten: www.kimsoft.hu		

29001

www.szamitastechnika.hu

Jelszó nélkül Szabadon bárholnan bármikor

PRINTERLAND
AZ EPSON NYOMTATÓK OTTHONA

QWERTY COMPUTER
Alapítva: 1984-ben

Epson-Olympus szaküzlet:
1114 Budapest, Bartók B. út 9. Tel.: 466-5419 Fax: 385-2687
E-mail: eposn@qwerty.hu Nyitva: hétköznap 10-18 óráig

29003

Érdeklődő neve:

Cég neve:

Címe:

Telefonszáma:

Ezt a lapot az alábbi címre kérjük borítékban visszaküldeni

IDG Magyarország

IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

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



K&Szo Kft.

1055 Budapest V., Falk Miksa utca 6.
Telefon: 332-8717
Telefax: 302-5138
E-mail címünk: sales@keszo.com
Internet: www.keszo.com

Keresse heti akciós listánkat honlapunkon!

Ms Office 2000 Standard/upgrade (HU/ENG)	140 000/86 000
Ms Office 2000 Professional/upgrade (HU/ENG)	170 000/99 000
Ms Office 2000 Premium/upgrade (HU/ENG)	232 000/134 000
Ms Frontpage 2000/upgrade (angol)	44 000/17 000
MS Windows 98 (magyar és angol is) / upgrade	58 000/30 000
Windows 2000 Pro / upgrade / Windows 2000 Server 5 ci / upgr.	89 000/42 000/277 000/136 000
Windows Pro 10.0 (háldozatos üzemből is!!!) / upgrade	28 000/14 000
Beépített vagy rendelhető programok (Adobe/használati, vállalkozási célcsoportok is):	
Sygate (FireWall, DHCP server, WinNT/Win95/98) 3/6/10 users	26 000/48 000/68 000
WinGate 4.0 (Firewall, Proxy WinNT/Win95/Win98) 3/6/12 users	36 000/63 000/105 000
MDaemon (E-Mail Server POP3/SMTP WinNT, Win95/98) 6/25 mailbox	89 000/158 000
Volkov Commander (NC klién)	6 400
Windows Commander 4.0 18/32 bit (magyarul is) regisztráció	11 000
Fiar 1.63 /RAR 2.71 regisztrált változata	10 000/10 000
Winzip 6.0/Pkzip 2.5 Command Line vagy 2.7 I/Win9x/NT	15 000/14 000/19 000
WinRAR(A/R) regisztrált	20 000/17 000
DTP grafika:	
Adobe GraphicStudio (Illustrator 8, PageMaker 6.5 Photoshop 5)	405 000
Adobe Photoshop 5.5 PC/upgrade from 3.0	280 000/94 000
Director Multimedia Studio 6.5 NT/9x	338 000
Illustrator 8.0 / upgrade / Painter 5.5 Web Edition	169 000/59 000/134 000
Adobe Type Manager 4.5 Deluxe CD Win95 / NT 4.0	32 000/32 000
PageMaker 6.5.2 Plus Win95/NT / upgrade	220 000/49 000
Adobe Acrobat 4 / upgrade	109 000/49 000
QuarXpress 3.32 Passport/QuarXpress 4.1/Helyes-e IQ	199 000/319 000/59 000
Paint Shop Pro 6.0	39 000
Virtuális és virtuálisok:	
Norton Antivirus 2000 6.0 angol / upgrade	15 000/8 000
P-Secure (Az F-Prot új neve) Prof. for DOS/Win3x/Win95-NT	54 000
Építőalkalmazások:	
Viale 2000 Standard / 2000 Professional / 2000 Technical	58 000/114 000/116 000
Autocad 2000	633 000
Flowchart 7.0 / upgr.	12 000/56 000
Harvard Graphics 98 / upgrade	120 000/38 000
Norton Commander 2.0 W98/NT / upgrade	13 000/11 000
Scriptum szótárak teljes választéka!	
Kommunikáció:	
Procom Plus 32 v4.7 W95/NT / Reachout Enterprise Ed. DOS_NT	47 000/58 000
Laplink 2000 Pro Win95/NT / Laplink Tech. Ed. NT/Win95	62 000/70 000
WS FTP Pro 5.0 / CuteFTP 3.0	24 000/16 000
Szépítő és karbantartó programok:	
System Commander 2000 W95/NT Deluxe	33 000
Multibay 3.5 (korlátlan számú definiálható billentyűpar Win3x, Win95) / upgrade	4 000/2 000
NT KEY 4.0!!! / upgrade eldizs, ill. más verziókról	10 000/6 000
Partition Magic 5.0 (partíciókítás adatvesztés nélkül, FAT32- és NTFS-kezelés is)	33 000
Norton Utilities 2000 4.5 for Win95	17 000
Checkit 5.0 / Checkit Pro 5.0	20 000/42 000
Diskkeeper 5 NT4 Server / upgr. / NT4 Workst. / upgr.	110 000/46 000/28 000/15 000
Internet, Webfejlesztés:	
Hot Metal Pro 6.0 / Claris Home Page	44 000/35 000
Építőalkalmazások:	
Claris 5.0 W95/NT Prof.upgr./Enterprise/upgr./Web Ed.upgr.	268 000/128 000/616 000/440 000/748 000/570 000
Multi-Edit for Windows 8.0 / Kadit for Win95 1.5	50 000/53 000

Árunk az ÁHAT nem tartalmazza. Az árváltoztatás jogát fenntartjuk.

Dinamikusan fejlődő, banki tulajdonú informatikai cég keres
TÁVKÖZLÉSI MÉRNÖK
munkatársat Pesterzsébeti központjába.

- Követelmény: • szakirányú felsőfokú végzettség
• X.25, TCP/IP, HDLC, X.21, V.24, RS/232 ismerete
• 3-5 év szakmai gyakorlat
• angol nyelv ismerete
- További előnyök: • nagygépes ismeretek (Tandem-ismeret további előny)
• routerek (CISCO IOS) ismerete
• Intranetware- és Internet-ismeretek
• PC-s ismeretek (Office, Windows NT, Novell)
- Egyéb: • Jó kommunikációs képességek
• Önálló munkavégzési képesség
- Amint ajánlunk: • Versenyképes jövedelem egy fiatal szakértő csapatban
• Szakmai fejlődési lehetőség

Az önéletrajzokat az alábbi címre kérjük:
GIRO Bankkártya Rt. 1205 Budapest, Mártortyfi u. 25.
Gbc@gbc.hu

29022

Support Team Kft.
1055 Budapest, Honvéd u. 40.

**BÍZZA INFORMATIKAI
RENDSZERÉT
MÉRNÖKEINKRE!**

- Szoftverjogtisztasági audit
 - Szoftver/hardverleltározás
 - Adatbiztonsági audit
 - Levelezőrendszerek
 - Vírusvédelmi rendszerek
 - PC-hálózatok kivitelezése
 - Átalánydíjas karbantartás
 - Szoftverfejlesztés
 - ECS-15 strukturált kábelezés
- Tel: (1) 269-2233, Fax: 269-3058
www.support.hu, info@support.hu

Budapesti székhelyű
értékpapír-kereskedelmi cég
informatikai feladatok ellátására
rendszeradminisztrátor

munkatársat keres az alábbi feltételekkel.

Microsoft Windows NT szerver és SQL szerver rendszerszintű ismerete
Exchange szerver ismerete
Angolnyelv-tudás
B kategóriás jogosítvány
Linux-, Unix-, Oracle-ismeret, MCP minősítés előny

Jelentkezés:
E-mail: hivessy@eastbrokers.hu
Telefon: (06-1) 428-3100
Telefax: (06-1) 428-3199

29021

SYSTREND
A Systrend Számítástechnikai Kft. – mint COMPAQ, IBM, HP, MICROSOFT és Novell Rendszerintegrátor – bővíteni kívánja munkatársai létszámát. Keresünk

RENDSZERMÉRNÖKÖT

magasfokú PC hardwear, software, hálózati és kommunikációs gyakorlattal.

Elvárásaink:
- a magas szintű szakmai tudáson túlmenően segítőkész, ügyfeleinket felépítő.

Dinamikus munkahelyet ajánlunk egy dinamikus csapatban, továbbfejlesztési lehetőségeket, valamint a feladatok jelentőségének megfelelő fizetést.

Kérjük látogasson minket a 351-5457 telefonon vagy küldje el jelentkezését a Systrend Kft. részére (1068 Bp., Rippl-Rónai u. 2., fax: 322-5414, e-mail: info@systrend.hu).

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA
www.szamitastechnika.hu Online

Hosszú távú angliai munkára keresünk

IT és elektronikai
területekre szakembereket
www.ipiconsulting.hu
Telefon: 317-4395, 266-3853

Cégünk, az Intergraph Corporation hazai disztribútora tevékenységének bővítéséhez új munkatársakat keres.

Vezető konzulens – GIS
Feladat: a végfelhasználók és az eladások szakmai támogatása, új alkalmazások fejlesztése, technikai marketing.
Elvárások: felsőfokú térinformatikai vagy informatikai végzettség, OLE és internetes fejlesztői nyelv(ek) ismerete.
Előny: adatbázis-kezelői ismeretek, szakirányú tapasztalatok.

Account manager – GIS
Feladat: üzleti térinformatikai rendszereink értékesítése és marketingje.
Elvárások: műszaki vagy gazdasági felsőfokú végzettség, informatikai alapismeretek, kereskedelmi gyakorlat.
Előny: MIS rendszerek értékesítésében szerzett gyakorlat.

Mindkét munkakör betöltéséhez tárgyalási szintű angolnyelv-tudás és jó kommunikációs készség szükséges.
Cégünk kiemelkedő jövedelem, változatos munkát, színvonalas munkakörnyezetet és szakmai előmeneteli lehetőséget biztosít.

Jelentkezését részletes önéletrajzzal a következő címre várjuk:
Intergraph Magyarországi Kft. • 1022 Budapest, Detrekö u. 12.
Tel: (1) 345-7100 • Email: thennel@intergraph.hu

A CW-Számítástechnika 2000/29. heti számából a következő kódszámú hirdetésekéről szeretnénk tájékoztatást kapni:

29001	<input type="checkbox"/>	29015	<input type="checkbox"/>
29002	<input type="checkbox"/>	28019	<input type="checkbox"/>
29003	<input type="checkbox"/>	29017	<input type="checkbox"/>
27001	<input type="checkbox"/>	29019	<input type="checkbox"/>
25006	<input type="checkbox"/>	29020	<input type="checkbox"/>
22012	<input type="checkbox"/>	29021	<input type="checkbox"/>
29007	<input type="checkbox"/>	29022	<input type="checkbox"/>
29008	<input type="checkbox"/>	29024	<input type="checkbox"/>
25015	<input type="checkbox"/>		
27011	<input type="checkbox"/>		
29011	<input type="checkbox"/>		
25021	<input type="checkbox"/>		

A megfelelő kódszámokat kérjük szíveskedjék megjelölni!

Internetes és biztonsági szoftverek fejlesztéséhez keresünk

Adatbázis szakértőt
Feladata: Unix/Linux-környezetben adatbázisok tervezése, létrehozása és üzemeltetése. Az elterjedten használt script nyelvek alapvető ismerete előny.

Web programozót
Feladata: Nagy Internet site-ok fejlesztése csapatmunkában, Unix/Linux-környezetben. Elvárjuk a HTML és a JavaScript alapos ismeretét, alapvető CGI/PHP-ismeretel és képességét bönegészfüggésen oldalak létrehozására.

Script programozót
Feladata: Nagy Internet site-ok fejlesztése csapatmunkában, Unix/Linux-környezetben. Elvárjuk a HTML, CGI, PHP, PERL, C alapos ismeretét és alapvető SQL jártasságot.

Alkalmazás augusztus 1-jétti
Önéletrajzokat a Portologic Kft. címére várjuk:
1015 Budapest, Ostrom u. 14.
e-mail: mail@portologic.com

GEMOFIS Microsoft Sales Specialist
KFT.

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

Microsoft
SYMANTEC **COREL**
Adobe **Borland**

Tel/Fax: 364-1539, 384-7080
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.

29010

HÍREK

Nem angol nyelvű szöveg-beszéd átalakító (text-to-speech) motorokat tett elérhetővé az Agent 2.0-hoz a Microsoft. Az Agent 2.0 a Microsoft reményei szerint a korábbi technológiáknál természetesebb módszert kínál az ember és a számítógép együttműködésére. Segítségével interaktív, beszélő segítő, karakterek készíthetők, és ezeket a fejlesztők beépíthetik az alkalmazásokba vagy a weblapokba. A karakterek az előre beprogramozott vagy egy adatbázisból behívott szöveget a megfelelő ajakmozgás kíséretében mondják el. Az Agethhez adott eredeti TTS motor csak az amerikai angolt támogatta, ezért volt szükség az újabakra is. Az Agent szoftverhez hasonlóan az új TTS motorok is – brit angol, holland, francia, német, olasz, japán, koreai, portugál, orosz és spanyol nyelvhez – ingyen letölthetők a webról. Magukat a motorokat a Lernout & Hauspie-től licencleni a Microsoft. (Munkatársunktól)

Novell Content Exchange néven új szolgáltatást indított a Novell. A szolgáltatás a kiindulási kiszolgáló és a tartalomtöbblettől hálózat (content delivery network, CDN) között gyorsítja fel az anyagok szállítását. A Content Exchange a webhelyek tárolását végző kiszolgálók adatközpontjaiban kapna helyet, és mintegy „előfeldolgozást” végezne a tartalmat kínáló webhelyek számára, levéve a terhet a webkiszolgálókról és megkímélve őket attól, hogy a CDN-ek számára át kelljen alakítaniuk az anyagokat. A Novell szerint a szolgáltatás a távolsági és a helyi telefonárság együttműködésére hasonlít, ahol a CDN a távolsági, a Content Exchange pedig a helyi szolgáltató. A szolgáltatás valamikor az ősszel lesz elérhető. (IDGNS, San Mateo)

Az Iona bejelentette, hogy iPortal szoftvere teljessé vált, miután ezen a héten piacra kerül az ötödik és egyben utolsó eleme, az iPortal Server is. A szoftver kapcsolja össze a háttéralkalmazásokból (adatbázisok, vállalatirányítási és hagyományozott rendszerek) származó adatokat az új üzleti logika szerint, hogy azok egyetlen elérési pontról legyenek hozzáférhetők a weben. Az iPortal Server portálélelési és vezérlési platformként működik, amelyen a rendszergazda konfigurálja, hogy mely felhasználó mely adatokhoz férhet hozzá. Az iPortal Server három verzióban – szabványos, kereskedelmi és információs – készül. A szoftver Windows, illetve Solaris alatt fut, de a harmadik negyedévre elkészül a Tru64 Unixszal működő változata is, és az IBM, az Informix, a Microsoft, az Oracle és a Sybase adatbázis-kezelőt támogatja. Az iPortal Server kereskedelmi verziója ez év második felére várható, jelenleg a béta-tesztje zajlik; olyan funkcionálisokra nyújt lehetőséget, mint a leltár- és rendeléskiszámlázás, a fizetésfeldolgozás, a profilkészítés, a keresés, az aukciók és az üzenetkezelések. Az információs verzió szintén a második felévre várható, s a szabványos verziót a dokumentumkezeléssel, a naptárral, a projekt-nyomkövetéssel és a találkozótervezéssel bővíti. (IDGNS, Boston)

További híreink:
www.samatatechnika.hu

A Windows DNA 2000 fejlesztőplatform

Merre fejlődnek a fejlesztőeszközök?

A szoftverfejlesztő eszközök minősége közvetlenül csak azokat érinti, akik dolgoznak velük. A végeredményt, az operációs rendszereket és alkalmazásokat azonban mindenki használja, és azok színvonalát nemcsak a programozó szaktudása befolyásolja, hanem a fejlesztőeszköz képességei, minősége is. Milyen irányban és hogyan változtak az elmúlt néhány évben a fejlesztőeszközök, és hogyan tükröződik ez a Microsoft új fejlesztőplatformján, a Windows DNA 2000-en? Erről kérdezte **Csórián Sándor** kollégánk a hazai képviselő két szakértőjét, **Varga Gábor** üzletág-igazgatót és **Gaál László** rendszermérnököt.

– *Mi változott a fejlesztőeszközök piacán az elmúlt 4–5 évben és miért?*

Varga Gábor: Az volt a legfontosabb változás, hogy a fejlesztésben döntő tényezővé lépett elő az idő; lerövidültek a fejlesztési ciklusok. A fejlesztőeszköz-gyártók között a Microsoft, olyan eszközöket jelentettek meg, amelyek ezt a tényít figyelembe veszik.

– *Mondhatjuk-e, hogy ez háttérbe szorította a fejlesztések minőségét?*

V. G.: Nem, ez nem ilyen egyszerű. Egy dobozos termék vagy alkalmazásfejlesztés üzleti értékét – ha úgy tetszik, a minőségét – sok paraméter írja le. Ezek közül csak egy a futási sebesség, a technikai erőforrások minél jobb kihasználása. Az is fontos szempont, hogy a termék időben kerül-e a piacra, időben szolgálja-e ki a piaci igényeket. Tehát nem mondhatjuk azt, hogy a rövidebb ciklusidő a minőség rovására megy, mert a minőségbe szorosan beletartozik az is, hogy egy projekt vagy termék időben, határidőre elkészül-e.

Az, hogy ez a szempont előtérbe került, két kategóriára osztotta a fejlesztőeszközöket. Az egyik kategóriába tartozókat használják az olyan alkalmazásokhoz és megoldásfejlesztésekre, amelyekben az idő döntő tényező. Magyarországon a megoldásfejlesztés a legnagyobb terület, a szoros határidők miatt itt is ezek az eszközök kaptak nagyobb hangsúlyt. Egy fejlesztési projektben a munkabér a legnagyobb költség, a fejlesztés elhúzódása emiatt az időtúllépéssel szinte egyenesen arányos költségnövekedéssel jár.

A másik kategóriába azok a fejlesztőeszközök tartoznak, amelyek a futási időt veszik a legfontosabbnak, elsősorban erre vannak optimalizálva; ezekkel főként rendszerszintű szolgáltatásokat fejlesztenek. Senkinek sem jutna eszébe Visual Basicben operációs rendszert fejleszteni; erre C-t használnak, vagy esetleg Assemblert.

– *Fejleszténe még egyáltalán Assemblert?*

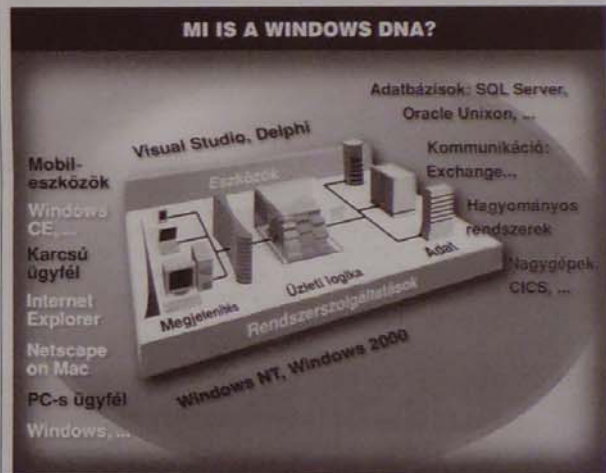
V. G.: Természetesen. Az Assembly csak azért szorult háttérbe, mert az operációsrendszer-fejlesztés kis terület a teljes fejlesztői piacoz képest.

Gaál László: Az Assembly, a gépi kód szerepe az operációs rendszer fejlesztésében is egyre csökken. Egyrészt az általános trend – a ciklusidő-rövidítés, az időben piac-

ra kerülés – kényszerre alól ez a szegmens sem vonhatja ki magát. A C vagy a C++ jóval magasabb szintű nyelv, gyorsabban lehet vele alkalmazást fejleszteni. Másrészt a mai mikroprocesszorok architektúrája már annyira bonyolult, hogy nagyon bonyolult és időigényes munka Assemblyben, vagyis kézi módszerekkel hatékonyan optimaliz-

– *A fejlesztők hány százaléka dolgozik C-ben és hányan Visual Basicben?*

V. G.: A Visual Basicben fejlesztők vitathatatlanul túlnyomó többségben vannak, ha jól emlékszem, az összes észak-amerikai fejlesztő 70 százaléka dolgozik Visual Basicben. Ez abból is adódik, hogy a fejlesztésekkel legnagyobb részt ott



zálás. Sokkal hatékonyabb olyan C fordítót használni, amely ismeri ezeket az optimalizálási lehetőségeket, és automatikusan optimalizálja is valamennyire a kódot.

– *Az utóbbi években lényegesen csökkent a fejlesztőeszközök száma; mintha beszűkült volna a piac. Ez igaz a Microsoft választékára is: most a Visual Basic és a Visual Studio a két vezető termék. Sok egyéb termék elhalt, beolvadt. Miért csökken a fejlesztőeszközök száma?*

V. G.: Tapasztalatok szerint érdemesebb egy-két termékre koncentrálni, és velük lefedni a lehető legnagyobb területet. Ez a fejlesztőnek is jó, mert néhány eszköz ismeretében sokféle feladatot megoldhat. Ha minden igényt ki tudnánk elégíteni egyetlen eszközzel, akkor ki is elégitenénk, de ez nem megy, még akkor sem, ha a Visual Basic mai verziója már természetes gépi kódra tud fordítani, a C++-ra is szükség van. A Microsoft jelenleg a rendszerfejlesztésekre a Visual C-t, az alkalmazásokhoz a Visual Basicet ajánlja, de van néhány más eszköze is, például a J++ vagy a FoxPro; de kétségtelenül ez a két vezetőtermékünk van ezen a területen.



nek, mert ha valaki megtanulta a script nyelvet, akkor a következő fokozatban az alkalmazások makrózásához vagy az önálló fejlesztéshez felhasználhatja ezt a tudást.

– *Mennyire hasonlít egymáshoz ez a három eszköz?*

G. L.: Nagyon; ugyanaz a nyelv, a szintaxis, az időmátrészlet, a környezet stb.

– *Mennyiben befolyásolta a fejlesztéshez szükséges ismereteket az eszközök koncentrációja? Mit kellett tudnia egy első osztályú fejlesztőnek, mondjuk, öt évvel ezelőtt, és mit kell tudnia ma? Mondhatjuk-e, hogy a szükséges tudásmennyiség csökkent, nőtt vagy megváltozott?*

V. G.: Általános trend, hogy a rutinfeladatokat le kell vinni a fejlesztőkörnyezetbe, sőt az operációs rendszerbe. Sok olyan feladatra van ma efféle megoldás, amelyre néhány éve még nem volt. Az eszközök tehát egyre többet tudnak, de ez nem csökkentette a fejlesztéshez szükséges szakismeret mennyiségét. A jó fejlesztőnek ma lényegesen többet kell tudnia arról a területről, ahol dolgozik, mint korábban.

G. L.: Megváltozott a tudásmátrészlet iránti igény. Korábban a fejlesztőknek sok általános feladat megoldását, megoldási sémáját kellett ismernie. Például azt, hogy hogyan programozunk B+ fára épülő adatbázis-kezelőt vagy egyszerűen, kétszeresen láncolt listára adatkezelő algoritmusokat stb. A programozó tudáskészletének jókora részét ezeknek az alapproblémáknak a megoldása tette ki. Ma ezeknek a megoldása kész szolgáltatások formájában benne van a fejlesztőeszközben vagy a futatókörnyezetben. Az alapproblémák megoldása helyett a fejlesztőnek a szolgáltatások használatát kell ismernie, s nemcsak a fejlesztőkörnyezetben, hanem a futatókörnyezetben is, vagyis a jövőben kibővült operációs rendszerben. Például 5–10 éve külön szakma volt egy SQL-kiszolgáló vagy egy relációs adatbázis-kiszolgáló programozása. Ma a programozó keze alá adunk egy teljes SQL-kiszolgálót tárolt eljárásokkal, integritási szabályokkal, ennek az egykor külön szakmának minden eszközével. A jó programozótól ma nem azt várhatjuk, hogy programozza ezeket a szolgáltatásokat, hanem azt, hogy alkalmazni tudja őket. Az Option Pack megjelenése, azaz 1997 januárja óta a teljes közzétett szoftverplatform ott van minden Windows NT-t futtató számítógépen; ez új szolgáltatásokat jelent, s kihasználásuk új lehetőség a fejlesztőnek.

V. G.: Egy mai fejlesztő, ha tesszik, ha nem, részben „dobozokból”

épitkezik. Biztos lemaradás olyan szoftver fejlesztésébe belefogni – mondjuk, egy adatbázis-kezelőbe –, amelyet a fejlesztés költségénél jóval olcsóbban meg lehet venni a piacon. Üzleti kontroll híján sok fejlesztő esik bele abba a hibába, hogy mindent maga akar megcsinálni, „újra feltalálja a meleg vizet”.

– A nyelvek és a fejlesztőeszközök konvergálnak, a hardvereszközök palettája viszont szélesedik. Ma az Intel alapú kiszolgálóknak is több kategóriájuk van, azután megjelentek és terjednek a különböző mobil eszközök. Meddig lehet ezeket egy-egy fejlesztőeszközzel lefedni?

V. G.: Kétségtelen, hogy ez nem kis feladat a fejlesztőeszköz-gyártóknak, de nem megoldhatatlan. A Microsoft gyakorlatából az SQL-kiszolgáló adatmotorját mondhatom példaként: az adatbázis-kezelőt szoftver szempontjából egyformán kell programozni a legkisebb alkalmazástól – mondjuk, egy 16 megabájt memóriával felszerelt PC-től – kezdve a több száz ügyfelet kiszolgáló fűrtökig. A programozó tehát viszonylag kevés további ismeretanyagot kell megszereznie, amely széles alkalmazási területen használható fel, és viszonylag hosszú ideig.

G. L.: Egy másik ilyen példa a Visual Basic. Ahogy megjelentek a kézi eszközök, megjelent a Visual Basic kiegészítése, és így ugyanazzal az API szerszettel lehet ezeket az eszközökre is programot fejleszteni. Nemrég került piacra a legkisebb platformot támogató rendszerünk, a SmartCard for Windows; az a kártyára telepíthető alkalmazásokat támogatja, és azokat is Visual Basicben lehet fejleszteni a megfelelő kiegészítővel. Ugyanaz a nyelv és fejlesztőkörnyezet használható tehát a legkisebbtől a legnagyobb rendszerekig.

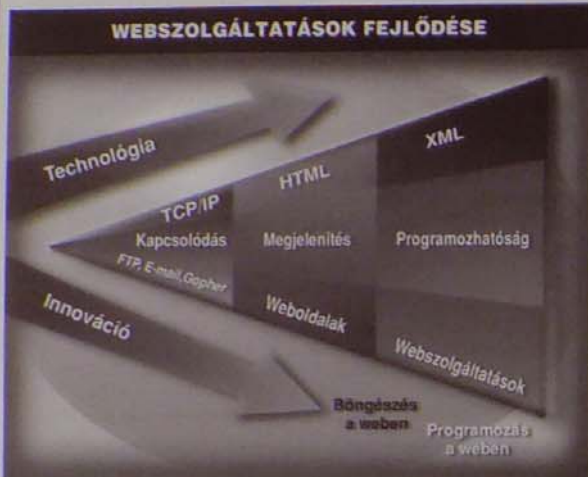
– A nyelvek és a fejlesztőeszközök inkább evolúciónak, mintsem revolúciónak hajlamosak, mivel meg kell őrizni a korábbi befektetéseknek – azaz: a fejlesztők eddig felhalmozott tudásának – az értéket. Egy többen úgy érzik, hogy a Java forradalmi változást hoz a fejlesztések területén is. Sokan fejlesztenek Javában, és sokan leállították a nagy Java-projektet. Végül nem történt akkora változás, amekkorát kezdetben jóvoltuk. Vajon miért?

V. G.: Sztét kell választanunk a Java nyelvet és a Java-platformot. A Java egy nagyon jó kis nyelv, sok mindent átvett a C++-ból, és sok szempontból fejlettebb minden korábbi nyelvnél. A platformmal pedig az volt a cél, hogy a Javában írt programok újrafordítás nélkül fussanak szinte minden környezetben. Ez egy új réteg bevezetését jelenti a hardver és a felhasználó közé, és sok esetben nem kis teljesítményvesztéssel jár. Nem szabad elfelejteni – ez persze minden szoftverfejlesztésre igaz –, hogy a programokat általában az adott pillanatban legjobbnak számító hardveren fejlesztik/tesztelik, a piacon azonban tetemes a korábbi, kevésbé gyors gépek aránya. A Java igazi ereje persze ez lenne: a többplatformúság; csak hogy az elmúlt 5–10 évben a platformok száma látványosan csök-

kent, ezért ez a tulajdonsága veszített fontosságából.

G. L.: Az is probléma, hogy a fejlesztőnek, ha egy újrafordítás nélkül használható, multiplatformos programról van szó, akkor ezt a legnagyobb közös osztót kell szem előtt tartania, vagyis csak azokra a szolgáltatásokra és teljesítményre számíthat, amiket a leggyengébb platform is tud. Emiatt a valamely platformban meglévő lehetőségeket kevéssé használhatja ki.

– Nem számíthatunk tehát gyökeres változásokra?



G. L.: A Java alapötlete – a különböző platformok közötti együttműködés – semmit sem veszített aktualitásából. De az, hogy minden platformon működő szoftvert készítsünk, csak az egyik lehetőség a heterogén rendszerek közötti együttműködésre. A másik a platformok közötti kommunikáció egyszerűsítése, és ebben most erősödni látszik az XML szerepe.

– Az XML lehet az egységes adatinterfész?

G. L.: A külső adatsere formátumként mindenképpen. Sőt, már megjelentek azok a törekvések is, hogy a komponensek között is ezt használjuk – abban a klasszikus elosztott modellben, amelyben a rendszer objektumokból áll, és az objektumok üzenetekkel kommunikálnak egymással. Az objektumok működését elindító üzenetek lehetnek XML üzenetek, és ebben a formában kaphatjuk meg az eredményt is. Az XML képességei miatt egyszerű dolog olyan felületeket készíteni, amelyek elvégzik az XML és a rendszer belső kommunikációja közötti konverziót.

– Az XML az egyik kulcseleme a Microsoft új fejlesztőkörnyezetének, a háromrétegű alkalmazásarchitektúrára épülő Windows DNA 2000-nek. Miért kellett újabb réteget beiktatni a hagyományos ügyfél-kiszolgáló struktúrába?

V. G.: Az alkalmazásarchitektúra valamilyen egyrétegű volt, hiszen minden egy gépen futott, a terminálok csak a felhasználóval való kapcsolattartásra szolgáltak. Amikor már volt elegendő teljesítmény a PC-ben, akkor megjelent a kétrétegű ügyfél-kiszolgáló elrendezés, ami a megjelenítéssel kapcsolatos feladatokat a PC-re ruházta át, hogy tehermentesítse a kiszolgálót. Azután a felhasználók számának növekedése és a rendszer funkcióbővülése révén annyira megnőtt a tárolt adatok mennyisége, hogy a kiszolgálóolda-

lon szét kellett választani az üzleti logikát és a tárolófunkciót, ebben az esetben nem terheljük az adatbázis-kiszolgálót a felhasználói kapcsolatok kezelésével és az alkalmazások futtatásával.

– Ez a háromrétegű felépítés meddig szolgálhatja ki az igényeket; megbirkozik-e több millió közvetlen ügyféllel?

V. G.: A háromrétegű architektúra valójában rétegű, mert a középső réteget, az alkalmazáslogikát fel lehet osztani és a részeit külön erőforrásokra, azaz fizikai hardverre te-

V. G.: Kezdjük a megjelenítő-réteggel. Az alkalmazás háromféle ügyfélről is elérhető. Az első egy egyszerű HTML lap; ezt bármilyen böngészőből el lehet érni, s minimális a teljesítményigénye. A második ügyfél szintén HTML alapú, de már komponensekkel ellátott, tetszetősebb felület, és bizonyos egyszerű feladatokat is elvégezhet, mondjuk, ellenőrizheti a beírt adatokat, Végül lehet az alkalmazásnak egy hagyományos módon készített célgyűfele. Van egy negyedik lehetőség is: a terminálemulátorral való elérés, de ez a programozóra nem ró semmilyen többletfeladatot, mert benne van az operációs rendszerben.

G. L.: A középső réteg – ez teszi lehetővé a COM/DCOM technológia révén az alkalmazás komponensek bontását – rengeteg új szolgáltatást kapott. Ezeknek a használatát teszi lehetővé a Windows DNA 2000 a fejlesztő oldaláról. Sok feladatot levesz a vállárról, nem kell például jogosultságokkal, többszörös komponensekkel és egyebekkel foglalkoznia. Kész modulokból építhet, használhatja a címtárat és így tovább.

– A címtár hova tartozik ebben a háromrétegű szerkezetben?

V. G.: A címtár mind a három réteget átfogja, mind a háromban használjuk. Ilyen rendszerszolgáltatás még például a biztonsági rendszer is.

A harmadik rétegnek két adat-előíró felülete van, az ADO és az OLEDB. Mindkettő univerzális, nagyon sokféle adatforráshoz lehet rajtuk keresztül hozzáférni.

G. L.: S nemcsak adatbázis-kezelőhöz lehet velük fordulni, hanem címtárakhoz, keresőrendszerekhez, például az Index Serverhez vagy az Exchange 2000 adattárhoz.

– Mi a különbség az ADO és az OLEDB között?

V. G.: Az ADO kényelmes és egyszerűen használható, az OLEDB

lepipíteni. Logikailag persze marad a három réteg: a megjelenítő, az alkalmazáslogikái és az adattárolási réteg.

G. L.: Az alkalmazáslogikát és az adattárolást biztonsági okból is szét kellett választani, meg azért is, hogy méretezni lehessen az alkalmazásokat. Az architektúraváltással ugyanis olyan szoftvertervezési módszerek is meghonosodhatnak, amelyek témaszkodva pusztán hardver- és szoftvereszközök bevetésével nö-



velhetjük az alkalmazás teljesítményét, a programot magát tehát nem kell átírni, újrafordítani, s éppen ez a szoftverfejlesztés legköltségesebb része.

Magyarul mondva, minden rétegben többszörözhetjük a kiszolgálók számát, nem kell mind nagyobb és nagyobb egyedi gépeket üzembe állítani; a kiszolgálók számának többszörözése pedig mindenképpen költségkímélőbb megoldás.

– Ez az elrendezés mennyiben változtatja meg az alkalmazásprogramozó életét?

pedig a rugalmas és időkritikus elérések eszköze.

G. L.: Az SQL Server 7 belső komponensei között is az OLEDB-n át áramlanak az adatok. A sebesség növelésére az OLEDB olyan programozási technikákra épít, amelyek gyakorlatilag csak C/C++-ból érhetőek el. Úgy is mondhatjuk, hogy az OLEDB rendszerszintű interfész, az ADO pedig alkalmazás szintű.

– Két új termék is van a Windows DNA 2000-platformban: a BizTalk Server és az Application Center Server (röviden AppCenter Server).

Miért van ezekre szükség, és milyen feladatot látnak el?

V. G.: A Microsoft a Windows DNA 2000-ben gyűjtötte össze azokat a termékeit és technológiáit, amelyekről úgy gondolja, hogy jól méretezhető és időálló alkalmazásokat lehet velük készíteni. A Windows DNA tehát nem termék, hanem olyan platform, amelyen a méretezhetőség a legfontosabb kérdés, hiszen a web terjedése miatt ma aligha lehet megjósolni egy alkalmazás terhelésének a felső határát. A méretezhetőséghez a korábbi Windows DNA is szolgált eszközökkel, többek között a szoftver komponensekre való felbontásának lehetőségével, a COM technológiával, a Transaction Serverrel – ez adatbázis-kezelőn kívüli tranzakcióvédelmet ad –, és még sorolhatnánk.

G. L.: Mint említettük, a méretezhetőségről újabb kiszolgálók üzembe állításával gondoskodhatunk. Az AppCenter Server egy ilyen gépfarmnak a kezelését segíti. Nem mint önálló kiszolgálót kezeli az elosztott alkalmazást, hanem mint egyetlen alkalmazást, és egyszerűbbé teszi a felügyeletet, segíti a terhelésselosztást. A Windows 2000 operációs rendszer fűrtözése ettől független, az elsősorban kiesések ellen szolgál védelmül.

– A BizTalk Server a leírások szerint az elektronikus kereskedelem eszköze. Mi újat tud a korábbi kiszolgálókomponensekhez képest?

V. G.: Az elektronikus kereskedelmi rendszernek, ha valóban költséget szeretnénk csökkenteni az alkalmazásával, kapcsolódnia kell a cég hagyományos informatikai rendszereihez. Hiszen az elektronikus kereskedelem az esetek legnagyobb hányadában nem felváltja a hagyományos kereskedelmet, hanem kiegészíti. Ez a rendszer lehet például egy vállalatirányítási rendszer – abban össze van kapcsolva a könyvelés, a raktár, a számlázás stb. –, de lehetnek önálló modulok is. A modulok között sokszor olyan a kapcsolat, hogy azok meghívják egymást, s ez nagyon megnehezíti a rendszer új komponensekkel való kibővítését.

Az XML üzenetekkel való kommunikáció ennél jóval rugalmasabb. Csak hogy az XML üzenetek különböző információkat írnak le aszerint, hogy ki küldte őket. A dokumentumokat tehát transzformálni kell azelőtt, hogy a címzett alkalmazáshoz továbbítanánk őket. A BizTalk Server egyrészt mint útválasztó gondoskodik arról, hogy minden dokumentum eljusson a megfelelő komponenshez, másrészt automatikusan transzformálja az XML formátumot a címzett fogadóképességének megfelelően. Az alkalmazások egymáshoz rendelését, a kommunikáció útjait a rendszer telepítéskor kell megadni, és azt később a rendszergazda is módosíthatja. Nem kell tehát a fejlesztőhöz fordulni minden módosításkor.

G. L.: Szinte tetszőleges transzlációt elvégezhet, mert elindíthatja a megfelelő részfeladatot végrehajtó komponenseket; nem kell tehát mindent magának végeznie. Persze, ha viszonylag elterjedt formátumról van szó – például az SAP formátumáról –, akkor a BizTalk Server kész fordítómódulokkal kiegészítve kézi beállítás nélkül is működőképes, és kevesebb konfigurálást igényel a rendszergazdától.

HÍREK

Ez év végére a gyerekek és a tízévesek teszik majd ki az internetpopulációt egynegyedét az Egyesült Államokban. A 10 és 17 év közötti felhasználók 80 százaléka oktatási intézményekben fér hozzá az internethez. Az Egyesült Államokban az általános iskolai osztályterem 63 százalékában van lehetőség internetezésre. A gyerekek hamar a világháló rabjává válnak: 70 százalékuk hetente legalább egyszer internetezik, 35 százalékuk pedig majdnem minden nap. A 16–22 éves korosztálynak 56 százaléka fog internetezni ebben az évben, 9 millióan pedig vásárolni is fognak online. Ez a korosztály leginkább szórakozási (30 százalék) és kommunikációs (32 százalék) célokra használja a webet. (<http://www.the-standard.com>)

Az Egyesült Államok kereskedelmi minisztériuma szerint az internet alapvető változások okozza gazdaságában. Tanulmányuk szerint az információtechnológiai szektorok köszönhetően Amerikában felgyorsult a termelékenység javulása: míg 1973 és 1995 között 1,4 százalékkal nőtt, addig 1995 és 1999 között 2,8 százalékkal. A szektor új munkahelyeket is teremt: 1994 és 1998 között 30 százalékkal, 5,2 millióra nőtt az informatikai vállalkozásoknál dolgozók száma. Az internetes vállalkozások több mint 500 millió dollárral járultak hozzá az Egyesült Államok bruttó hazai termékéhez 1999-ben; ez az összeg idén előrejelzések szerint 850 millió dollárra nő. (<http://news.cnet.com>)

Öt év múlva a vállalkozások közötti kereskedelmi forgalom (B2B) 6 százaléka elektronikusán zajlik majd az Európai Unióban – állítja a Forrester Research. Előrejelzésük szerint több mint ezer online piac működik majd ebben az időpontban az EU-oroszágokban. A piacra lépők száma ennél jóval magasabb lesz, azonban csak minden huszadik vállalkozás lesz képes fenntartani az éles versenyben. A Forrester szerint Európában is megjelenik a vállalkozások közötti elektronikus kereskedelem mindhárom alapvető formája: a beszerzésre szakosodott alkalmazások, az értékesítéssel foglalkozó oldalak, illetve a semleges közvetítők. (<http://www.forrester.nl>)

A pénzügyi szolgáltatásokat jelenleg nem használó internetezők 48 százaléka használna mobiltelefonon folyószámla-egyenlegének lekérdezésére. A Cyber Dialogue kutatása szerint további 47 százalékuk elektronikus levelezésre, 27 százalékuk átutalásokra, 25 százalékuk számlakiégénylítésekre, 24 százalékuk tőzsdei árfolyam-információk lekérdezésére használná a világhálót, és mindössze 13 százalékuk végezne lényeges tőzsdei tranzakciókat készülmények segítségével.

Az online pénzügyi szolgáltatásokat használók körében jóval magasabbak ezek az arányok, például 95 százalékukat érdekelné mobiltelefonon keresztül tőzsdei tranzakciók lebonyolítása. (<http://www.cyberdialogue.com>)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

BW – Infotech 100 – 2.

Netkihelyezők a jövő, avagy az ERP alkonya

Legutóbbi számunkban kezdtük el eszmefuttatásunkat az alkalmazásszolgáltatás jövőjéről. Írásunknak abban az első részében jobbra a tendenciákat ismertettük; a mostani befejező részben **Mártonffy Attila** már gyakorlati példákkal is megvilágítja az elméletet. Az is kiderül ezúttal, hogy hová vezet a szakképzett munkaerő hiánya, és hogy a bonyolult ERP rendszereket gyártó szállítók profittelapadására számíthatnak.

Mostanában a technológiai cégek azon dolgoznak, hogy lekfessék a tömegeknek kidolgozott internetes életstílus infrastrukturális elemeit. Az új módihoz először is minden szobában kellene egy lapos képernyős, az internettel folyamatosan nagy sebességű kapcsolatban álló PC, hogy bárhol legyen is az ember a lakásban, egy-két kattintással – figyelembe véve az időjárást is – összeállíthassa esti programját, ha éppen úgy tartja kedve. A Nokia például nemrég bevezetett egy Home Gateway nevű eszközt, s azon keresztül az ember még utazás közben is nagy sebességű adat- és hangkommunikációt tarthat fenn jó néhány otthoni szerkezetével; az egészhez elég egy telefonszám, egy e-mail cím s egy hangpostafiók, ha ma még általános gyakorlat is, hogy minden telefonhoz, számítástechnikai eszközhöz más-más számmal lehet csak hozzáférni.

A webgazdák a jövő

Az AOL már megállapodott néhány partnerével abban, hogy elektronikus levelezést és egyéb szolgáltatásokat ad mobiltelefonon, személyhívón, s az év második felében elkezd árusítani pultra helyezhető webes „szolgáltatódódozókat”. *Steve Case*, az AOL elnöke szerint a webes eszközök következő hullámából azok a cégek profitálhatnak, amelyek a fogyasztókat célozzák meg szolgáltatásaikkal. Persze a vállalati (B2B) piacra törekvő szolgáltatók sem pihennek, sőt felgyorsították az irányú tevékenységüket, különösen azért, mert ezzel jókora költséget takaríthatnak meg elektronikus üzleti terveikben. Néhány alkalmazásszolgáltató – a Breakaway Solutions, a Corio és az Usinetworking – például a PeopleSoft népszerű emberierőforrás-gazdálkodási és az SAP gyártástervezési szoftverét ajánlja az interneten.

Vagy itt van például a redmond-i vJungle.com: az kisvállalkozások honlapjait és elektronikus levelezését gondozza, továbbá online költségelszámolást végez, sőt a könyvelésben is segít. Egy másik cég pedig, a kaliforniai Synopsys webportált működtet, s az ezen a portálon megtalálható szoftverekkel – díjazás fejében – más vállalatok mérnökei mikrolapkákat tervezhetnek. Nem kétséges, hogy a tervezőcégek egy zsák pénzt takarítanak meg így, mert nem kell szuper gyors számítógépekre és drága programokra költeniük.

A webes infrastruktúra-szolgáltatás egyébként mindenki szemében igen vonzó céltelékenység. Az

alapszolgáltatások – vagyis a webhelyek és hálózati kapcsolatok bérlete – terén jókora fellendülés várható: az IDC szerint jelenleg ennek a piacnak 1,8 milliárd dollár az értéke, 2004-ben viszont már csaknem

A 10 LEGNAGYOBB VÁLLALAT	
CÉG	BEVÉTEL (AZ ELŐZŐ PÉNZÉVI ÉVBEN, MILLIÓ DOLLÁR)
SBC	50 269,0
Hewlett-Packard	45 381,0
WordCom	37 976,0
NTT DoCoMo	34 432,0
Dell Computer	27 007,0
Ericsson	25 331,4
Nortel Networks	24 121,0
Microsoft	22 916,0
Nokia	21 986,2
Tech Data	16 991,7

(Forrás: Business Week)

19 milliárd dollár lesz. Ahogyan a cégek haladnak a termékinformációk közlésétől a szállítókkal kiala-

A 10 LEGGYORSABBAN NÖVEKVŐ CÉG	
CÉG	A BEVÉTEL NÖVEKEDÉSÉNEK ARÁNYA (AZ ELŐZŐ ÉVI BEVÉTELHEZ KÉPES)
NetCreations	615,5%
Vignette	486,0%
JDS Uniphase	301,5%
InfoSpace	265,3%
Viant	252,6%
Art Technology Group	235,9%
Veritas Software	215,5%
Yahoo Japan	210,0%
VoiceStream Wireless	206,2%
BroadVision	167,4%

(Forrás: Business Week)

kítandó elektronikus kapcsolatok felé, új típusú szolgáltatók bukkannak fel: a netkihelyezők (netsourcers). Ezek már nem pusztán számítógépek és hálózati eszközök adnak megrendelőiknek e-ügyleteik lebonyolítására, hanem magára a lebonyolításra is vállalkoznak. Ez a piac is robbanás előtt áll: a Yankee Group Research piackutató cég sze-

rint a piac tavalyi 5 milliárd dolláros értéke 2003-ra 46 milliárdra ugrik.

A netkihelyezők végső célja a teljes körű megbízhatóság. A két éve alapított, ugyancsak kaliforniai Intiranak például az a célja, hogy az idő 99,95 százalékában működőképes legyen, vagyis évente legfeljebb 4 óra legyen a nem tervezett leállások összideje. Ennek elérésére szinte a végletekig elment: az adatközpont épülete a Richter-skála szerinti 8-as erősségű földrengésnek is ellenáll, biztonsági szakértők lesik a hackerek támadásait, a hagyományosabb behatolási kísérletek ellen pedig golyóálló falak és biometris azonosításon alapuló beléptető rendszer védi a céget. Az ügyfelek az ennyire biztonságos működésért hajlandók nagyobb díjat is fizetni, nevezetesen 60 százalékkal többet, mint azok, akik beérik 99,9 százalékos megbízhatósággal. A vállalat egyik ügyfele szerint megéri a többletdíjat kifizetni, mivel azért fél százalékkal jobb szolgáltatást jár, s a jobb szolgáltatás többletbevétel hoz.

Dől a lé

A cégek egyebek között azért haladnak ebbe az imént bemutatott irányba, mert nincs elég szakképzett munkatársuk; az Information Technology Association szerint Amerikában ebben az évben várhatóan 850 ezer állás marad betöltetlenül a szakmában. Ha valaki megpróbál profi e-üzleti specialistát szerezni, jól bele kell nyúlania a zsebébe, mert egy ilyen szakember már csak hat számjegyjű fizetésért hajlandó valahová elszegődni, még ha a netboom előtt megelégedett is évi alig 50 ezer dollárral. A webes infrastruktúra-szolgáltató cégek olyan opciókat is bevetnek, amelyek esetleg évi 1 millió dollárra növelik a szakértők fizetését.

Nem csoda hát, ha a szakértőhiány és a mind bonyolultabb technológia arra kényszeríti a vállalatokat, hogy külső cégeket bízzanak meg informatikára támaszkodó tevékenységeik végzésével. A Jupiter Communications egyik felmérése szerint a megkérdezett vállalatok 57 százaléka készül a jövőben alkalmazásszolgáltatókkal dolgoztatni – ma ténylegesen csak 22 százalékuk támaszkodik rájuk. Az olyan nagy alkalmazásszolgáltató cégek pedig, mint az Exodus és a USI ma már óriásvállalatoktól szedik be a bevételük felét; egy évvel ezelőtt a bevételnek még csak a negyede származott tőlük.

Mely cégek arathatnak tehát a legjobban az alkalmazásszolgáltatás mezején? A legbiztosabb nyerők a



web alatechnológiáit – hálózati lapkákat és rendszereket, száloptikai komponenseket, kiszolgálókat – szállító cégek lesznek. Némelyikük már előkelő helyezést ért el a *Business Week* 100-as IT-toplistáján; például a 10. helyen álló Analog De-

A 10 LEGNYERÉSEGESEBB CÉG A TŐKEMEGTÉRÜÉS SZERINT	
CÉG	TŐKEMEGTÉRÜÉS (ROE)
Netcom	53,8%
Oracle	47,9%
S3	46,1%
Lexmark International	41,7%
Nokia	39,7%
Xilinx	36,7%
CTS	36,5%
Asustek Computer	34,0%
Dell Computer	31,2%
Nvidia	30,9%

* A nyereség és a részvénytörte hányadosára utaló mutató
(Forrás: Business Week)

vices (vezeték nélküli eszközökre gyárt mikrolapkákat), a 12. helyezett Amdocs (távközlési társaságoknak és alkalmazásszolgáltatóknak szállít számlázási rendszereket), és a 23.

A 10 LEGJOBB TELJES MEGTÉRÜLÉST EREDMÉNYEZŐ VÁLLALAT	
CÉG	ÖSSZES HOZAM
Bea Systems	884,6%
BroadVision	810,0%
Legend Holdings	670,1%
Art Technology Group	660,4%
I2 Technologies	569,3%
Powerware	536,1%
Oracle	528,6%
Siebel Systems	501,1%
Kemel	459,3%
Integrated Device	444,2%

* A részvény befektetési (vásárlási) értékének és aktuális értékének viszonyára, figyelembe véve a visszalagozott osztályt is.
(Forrás: Business Week)

helyre került JDS Uniphase (optikai hálózati elemeket értékesít). És a többiek? A fogyasztók és az üzleti felhasználók körében évtize-

SeUGI 18

Intelligencia nélkül nincs üzlet

A SAS Institute tizennyolcadszor invitálta konferenciára európai felhasználóit; ezúttal Dublinba. Az ötödik legnagyobb független szoftverháznak számító amerikai cég szinte teljes vezérkarával – köztük Jim Goodnight alapító-vezérigazgatóval – köszöntötte a SeUGI nagyjából 3 ezer résztvevőjét. A konferencia a Power to Know mottó jegyében zajlott: arról a tudásról volt szó, amellyel a szervezet kezelheti a teljes értékláncot, a szállítótól az ügyfél-

A 2003-ra 2 milliárd dolláros bevételt megcélzó SAS Institute három újdonsággal is előrukkolt e-stratégiájában és CRM-stratégiájában. Egyrészt e-intelligencia megoldásait kiterjeszti a B2B üzletre is: ez az e-Value. Másrészt portálstratégiájában új architektúrát alakít ki, s abban helye lesz az üzleti intelligenciának és az általános célú portáloknak is. Harmadrészt, partnerkapcsolatra lépett az Intrinsickel; s azt várja ettől a kapcsolattól, hogy a maga analitikus CRM-megoldásainak és az Intrinsic operatív CRM-megoldásainak egyesítésével egyeduralmú lesz a piacon.

A Forrester Research piackutató cég szerint ma az elektronikus szolgáltatásokkal, üzletvitellel foglalkozó vállalatok többsége nem látja kellő tisztasággal, intuícióval a maga üzleti folyamatait. Az online kereskedelmi cégek 54 százaléka manuális eszközökkel követi nyomon ezeket a folyamatokat. Ez pedig azt jelenti – hangsúlyozta Phil Winters, a SAS Institute európai marketingért felelős alelnöke –, hogy a vállalatok csupán találgatnak, mi lehet bennük vége valójában. A cégek többsége még csak a tranzakciók automatizálásánál tart, és keveset költ hozzáadott érték teremtésére; itt az ideje tehát, hogy webintelligencia-stratégiát fogalmazzanak meg.

Ma az e-infrastruktúra képes ugyan automatizálni az interakció folyamatait, növelni a potenciált új üzletek felé való terjeszkedésre, s csökkenteni a napi üzletviteli költségeket, ám a B2B tranzakciókkal több új problémát is támaszt: egyebek között növekszik az adatok mennyisége; gyorsan kell választ és előrejelzést adni; halmozódik a rossz döntések negatív hatása; visszaszorulnak az ellenőrzési lehetőségek; eszikken a biztonság a kereskedelmi partnerek közötti kapcsolatokban.

A SAS e-Value megoldása – a cég e-intelligencia termékcsaládján belül – válasz lehet mindezekre a problémákra – hangsúlyozta Winters. Az e-Value révén a szervezetek a B2B világban szoros ellenőrzés alá vonhatják a vásárlókkal és szállítókkal kialakított online kapcsolataikat. Ezáltal a rengeteg online tranzakciós adat e-intelligenciává alakítható át, az e-intelligenciával pedig meg lehet keresni azt a szállítót, szolgáltatót és ügyfelet, amely egyrészt a legnagyobb értéket kínálja (a keresés kritériuma tehát nem szükségképpen az ár), másrészt nyereségséget ad hosszú távon is. Az e-Value-ban elérhető adattárházak jövőből teljes profilok építhetők fel kereskedelmi partnerekről, összefoglalhatók az üzleti tranzakciók, s különböző „mi lenne, ha...” forgatókönyvek játszhatók végig. A program emellett az ügyfél- és a szállító kapcsolatok kezeléséhez, felügyeléséhez és e-csatornákat összekapcsolhatja a hagyományos csatornákkal is.

A SAS tartalomkötésében ezen túl nagy szerepe lesz annak az üzleti-intelligencia-portálnak, amely egyén-



Allan Russel

re szabott webinterfészen át teszi elérhetővé a SAS teljes üzleti intelligencia funkcionálisát – jelentette be Allan Russel, az európai e-stratégiaért felelős alelnök. Ezzel növelni lehet a tudásanyagokkal dolgozók hatékonyságát, csökkenteni az infor-

mációelosztás felügyeletének költségét és a felhasználó informatikai kockázatát. A tudás munkái egyésvé láthatják a SAS és más vállalatok által létrehozott tartalmat, aktív és passzív módon is hozzájuthatnak az információkhoz, személyre szabhatják a keresőfelületet és a frissítési mechanizmust. Az információelosztás kiszolgáló alapú felügyelete jövőből a terminálokon nem kell foglalkozni az információelosztással; az információit egyetlen forráshelyen tartják nyilván, s onnan biztonságosan és méretezhetően lehet elosztani. A portálarchitektúra azzal csökkenti az informatikai kockázatot, hogy összekapcsolható a vállalati architektúrákkal (LDAP, web-DAV), az együttműködő platformokkal (Lotus Notes, MS Exchange Server) és a megjelenítő platformokkal (Lotus Raven, Lotus Welcome Page, MS Digital Dashboard).

A konferencián az volt a CRM-mel kapcsolatos harmadik bejelentés, hogy a SAS globális integrációs és disztribúciós partneri megállapodást kötött a vállalati marketingautomatizálási szoftverek vezető szál-

lítóival, az Intrinsickel, egyszerűsített 4 millió font értékű részese-dést vásárolt bente. A partnerség



Phil Winters

keretében egyebek között egyesített a SAS analitikai és az Intrinsic operatív CRM-et lehetővé tevő ügyfél-adatbázisát, s ez az eddigieknél hatékonyabbá teheti a marketingkampányokat.

Mártonffy Attila

Magyarországon is rövidül a válaszdíó

A SeUGI-konferencián 1990-től vesznek részt magyar felhasználók, azóta, hogy Magyarországon elkezdtek használni a SAS-szoftvereket – tájékoztatta a Számítástechnikát a budapesti SAS Institute Kft. ügyvezető igazgatója, Musza István. Az idei dublini rendezvényre mintegy ötven fő érkezett hazánkba, legnagyobb részt felhasználók. A kituzató cégek a SAS tradicionális, nagy ügyfelei – például a CIB, a Külkereskedelmi Bank, a Westel, a KSH, a MÁV –; ők a teljes ügyfélkörnek nagyjából a 20 százalékát teszik ki, de tőlük ered az árbevétel 80 százaléka. A magyar felhasználók nemcsak érdeklődőként vesznek részt a konferencián, hanem előadásokat is tartanak. A magyar SAS Klub legjobb tavalyi előadója – a Generali-Providencia – első díj gyanánt idén meghívottként utazhatott Dublinba; rajta kívül előadást tartott a KSH is a 2001-es népszámlálási projekt SAS-vonatkozásairól, az APEH egy nagy mennyiségű adat feldolgozásával járó technikai migrációs projektről, a Westel a marketinginformációs rendszeréről. A KFKI JSYS előadója, Fajsi Balázs egy különleges előadással elnyerte az adathányászat szekció „Legjobb előadás” díját: arról számolt be, hogyan sikerült rejtett összefüggéseket feltárni a SAS Enterprise Miner szoftverével a régi stílusú magyar népdalok körében.

A magyarországi felhasználók a SAS információszolgáltatási megoldásait vásárolják; ezen belül a vezető információrendszer, CRM, adatbányászat, adatelemzés, adattárház részterületek különböztethetők meg. Bármelyikről legyen is szó, a SAS adott esetre összeállított, testreszabott rendszert szállít. A cégek a belső prioritások szerint kiválasztott rész megoldásokat vezetik be először, összhangban a SAS módszertanával; az ugyanis nem egy teljes rendszer azonnali bevezetését írja elő, hanem fokozatos, területenkénti megvalósítást javasol.

A CRM nagyon aktív a már valós piaci körülmények között dolgozó magyarországi vállalatok körében. Ebben a körbe tartozik a távközlés (főként a mobiltvkölcsés), a biztosítás és a banki szféra; az ide sorolható vállalatok egyre jobban érdeklődnek az analitikus CRM iránt. Felismerték ugyanis, hogy a keresztértékesítés (cross selling) vagy az új termékek eladása (upselling) jó piaci lehetőség Magyarországon is, hiszen növekszik a gazdaság, s bizonyos felhasználói csoportoknak egyre több befektetni való pénzüik van. Megindult tehát a küzdelem új ügyfelek megszerzésén és a régi megretartásán. A kiskereskedelmi láncok viszont nemigen törődnek a CRM-mel, mert egyelőre szinte csak árversennyel igyekeznek magukhoz édesgetni az ügyfeleket.

Hazánk az e-intelligencia területén viszont lemaradásban van, sőt lesz is még egy-két évig, mivel az ügyfeladatok elemzéséhez aktív webhelyek kellenek, s azok csak most indulnak – állapította meg Musza István. Fontos megjegyezni, hogy az operatív és az analitikus CRM rendszereket egyszerre kell elindítani, mert ma már sokkal gyorsabbak a válaszdíók, gyorsabban lehet a marketingakciókra reagálni, és a „kattintásos” vásárlásokból gyorsabb a visszacsatolás, mint a hagyományos boltiakból.

Azok, akik vállalatközi (B2B) kereskedelembe fogtak az interneten, rövidesen nagyobb üzletágot alkotnak majd, mint a végfelhasználókat megcélzó (B2C) szegmens. A SAS magyarországi leányvállalata már tárgyalásokat folytat a vállalatok közötti e-kereskedelemben felmerült igények kielégítésére; ehhez jól jött az e-Value megoldás bejelentése, mivel ezzel a hazai B2B-folyamatokhoz is érték lehet hozzáadni. A SAS Institute Kft. ügyvezetője szerint egyébként a következő években a B2B területen nagyobb lesz az üzleti volumen, mint a B2C szektorban.

A budapesti cég árbevételét tavaly mintegy fél milliárd forint volt, 30 százalékkal több, mint az előző esztendőben; Musza István arra számít, hogy idén is legalább ekkora lesz a bővülés.

M. A.

Apadnak a profitfolyamok

Némely ágazatban, különösen a nagyvállalati szoftverek gyártói körében, mondhatni, borúsak a kilátások. Ezek a cégek éveken át hatalmas nyereséget tettek azért az, hogy reménytelenül bizonyult szoftverek értékesítésére drága licenc- és szoftverkövetési szerződéseket kötöttek ügyfelekkel, s ezekről az ügyfelekről még a konzultációs cégek is lehúztak egy-két bőrt. Ennek a „szórakozásnak”, meglehet, hamarosan vége lesz. Az kell majd írtuk egy csomó kódot, hogy szoftverük felkerülhessen a világhálóra, és zsiros licenccéjű helyett be kell majd érniük szerényebb havi bérleti díjjal.

Szinte ugyanez a helyzet a számítógépgyártókkal. Ők most nagy igyekezettel szabják át tevékenységüket annak érdekében, hogy részese-dést hassúfossanak ki maguknak a webes alkalmazászolgáltatás gyorsan bővülő piacából – például gyors kiszolgálókat építenek nagy adatközpontokat működető vállalatoknak. Igyekezettük arra is kiterjed, hogy árengedményeket és kedvező anyagi feltételeket kínáljanak a nekik előtérbehozó ASP-knek. Tavaszszal néhány héten keresztül egymást érték a döntések: a Compaq 1,15 milliárd dollárt investált különböző szolgáltatókba, az IBM 500 milliót, a Hewlett-Packard pedig 1,5 milliárdot.

Ezek a cégek most szemmel láthatóan igyekeznek kihátrálni az élemedett termék kategóriákból; a Dell, a Compaq, az IBM sora jelentett be „kiszolgálóeszközöket”; azok mind az alkalmazászolgáltató cégek speciális igényeit vannak hivatva kielégíteni, a hagyományos kiszolgálók árának töredékéért. Lassan feltűnik a PC-piac is, a gyártók emiatt az ottbani információs eszközök felé fordulnak. Az IBM például olyan internetes szerkezetet adott hírt, amit majd partnerei – a Bell Atlantic és a Merrill Lynch – adnak ki bérbe havi 20–50 dollárért, a Gateway pedig olyan eszközzel állt elő, amelyet egyenesen az AOL online szolgáltatásaira fejlesztenek ki.