



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 35. SZÁM 2000. AUGUSZTUS 29. ÁRA: 230 FORINT

A Jupiter optimista

Bizik az online hirdetési bevételek növekedésében a Jupiter Communications. A piacutató cég egyik új tanulmánya szerint az internetes hirdetési piac forgalma a tavalyi 3,5 milliárd dollárról 2005-re 16,5 milliárd dollárra nő. Ez annak is köszönhető lesz, hogy a vállalatok keresik a hatékonyabb és jól mérhető hirdetési lehetőségeket. A marketingesek az internetes hirdetésekre elkölteni szándékoztak pénzeket nagyobb arányban növelik, mint bármelyik más médium esetében, és a megkérdezettek közel háromnegyede tervezte, hogy 12 hónapon belül emeli az internetes hirdetésekre szánt keretet (ugyanaz az arány a magazinoknál 43 százalék, a kábeltelevízióknál 37 százalék volt).

Az előrejelzett növekedéssel az internet 2005-re 8 százalékot szerezhet meg a teljes amerikai reklámpiacból, s ez a negyedik helyre elég a televízió, a rádió és az újságok után. Az online hirdetésekre költött pénz egy része a marketingkeret emeléséből származik majd, de komolyabb összeget akarunk ide átirányítani a cégek a direkt marketingből és az újsághirdetésekből is. A megszokott szalaghirdetéseket csak egy részét teszik ki az online reklámozási lehetőségeknek: fel lehet használni az elektronikus leveleket, a valós idejű kommunikációt és sok egyébét is. Különösen sokat fognak költeni online reklámokra az autógyártók és -kereskedők, valamint a fogyasztási cikkek forgalmazói. (IDGNS, Boston)

Webhostpiac

Jókora fejlődés előtt áll a nyugat-európai webhostingpiac: a 2000-ben 907 millió dollár értékűre becsült forgalom 2004 végére 5 milliárd dollárra nő, véli az IDC. Ebben a szegmensben az amerikai vállalatok – amelyek rendelkeznek megfelelő pénzügyi háttérrel és megvan a szakértelmük is a nagy adatközpontok kiépítésében – előny élveznek az európai konkurenciával szemben, amely még mindig nagyrészt internet-és távközlési szolgáltatókból áll. A fejlődés oka, hogy a vállalatok nagy része akar valamilyen webes jelenlétet; ennek legegyszerűbb módja pedig, ha másra bizzák az oldalakat a tárolását és elérhetővé tételét. (IDGNS, London)

WAP-on vett hűség

A WAP-telefonok széles körű elterjedése alapjaiban fogja megváltoztatni az internetes hirdetési szakma üzleti modelljét – állítják a szingapúri SurfGold.com (<http://www.surf-gold.com>) szakértői. A SurfGold olyan, a WAP-technológiához kapcsolódó marketing- és hirdetési programok kidolgozására szakosodott, amelyek a márkanévhez kötődő felhasználói hűsége építenek. A cég helyi megrendelői elsősorban azok a bankok, amelyek kereskedelmi WAP-szolgáltatást szándékoznak beindítani.

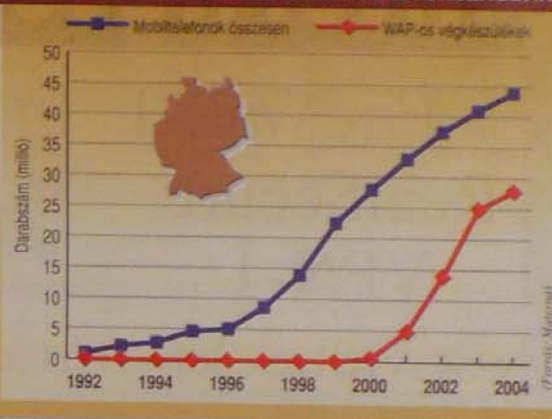
Eugene Lee ügyvezető igazgató szerint a WAP-os mobiltelefonok használatával mód nyílik arra, hogy a cégek azonnal megjutalmazhassák az egyes márkákhoz hű vevőket. „A WAP-telefon nem teszi lehetővé az egész weboldal megjelenítését, ennél fogva nincs értelme a szalaghirdetésnek. A mindenre elszánt e-kereskedők azonban hajlandók fizetni azért, hogy elérhessék

a WAP-os mobiltelefonok használatát” – mondja Lee.

Mobilkörülmenyek között a hagyományostól eltérő módon működik az Egyesült Államokban és mást is jól bevált kuponrendszer: nyomtatott kuponok helyett azonnali hűségpontokat lehet gyűjteni. A SurfGold által kidolgozott legújabb hűségprogram is ilyen szerben dolgozik. Lee szerint az összegyűjtött pontszámok azonnali megjelenítése teljesen átláthatóvá teszi a rendszert a felhasználók számára, és nagy valószínűséggel további vásárlásra ösztönöz. Arról már nem is szólva, hogy jelenleg világszerte körülbelül kétszer annyi mobiltelefon használják, mint PC-t; három évben belül pedig egymilliárd mobiltelefon és csak 200 millió személyi számítógép lesz használható.

Az AOL Europe, de más, a kontinensen működő internetszolgáltatók szerint is Európa jár az élen az alternatív internetelési eszközök alkal-

WAP-RA KÉSZ MOBILTELEFONOK NÉMETORSZÁGBAN



mazásában. A németországi T-Online International AG például már kerekén két éve lehetővé teszi előfizetői számára, hogy mobiltelefonon vagy személyhívón is értesüljenek arról, ha e-mailljuk érkezett. Guido Weishaupt, a T-Online üzletfejlesztési igazgatója nemrégiben jelentette be, hogy cégük továbblépett a megkezdett úton: hamarosan rendes e-levelezést és banki tranzakciókat is lehetővé tesz WAP-telefonon keresztül.

Konrad Hilbers, az AOL Europe ügyvezető igazgatója úgy véli, hogy az európai internetipar szereplőinek három nagy feladatot kell végrehajtaniuk a közeljövőben.

El kell érniük, hogy a kontinens felhasználói széles körben éljenek az elektronikus kereskedelem nyújtotta lehetőségekkel, rá kell szoktatni az embereket a rendszeres internethasználatra, és egységes ISP-tarifarendszert kell bevezetniük. (IDGNS, London)

AT&T és BT Vele vagy nélküle?

Vajon tényleg bekövetkezik a világ legnagyobb telekommunikációs vállalatjai között számon tartott két cég, az AT&T és a British Telecom házassága? A nemrégiben a *Wall Street Journal*-ben megjelent tudósítás szerint a két óriás olyan átfogó összeolvadásra készül, amelynek segítségével az új gazdasági rendszerben még jelentősebb szerepet kapnának. Az újság hozzátette, hivatalos tárgyalásokról még nem tudni.

A felröppent hírt mindkét cég cáfolta: „spekulációnak és tréfának” tartva az elhangzottakat. Megfigyelők szerint az AT&T és a BT esetleges házasságát tanácsosabb partneri együttműködésnek felfogni, mint klasszikus összeolvadásnak. Mindkét cég papírjait alulértékeltnek tartják a szakértők, és az összeolvadás-

kor a papírok értékének további hígulását vagy befagyását várják. Együttműködés esetén viszont a két cég a gyorsan növekvő üzleti szolgáltatásokra koncentrálhatna, és ez jóval kedvezőbb tőzsdési visszhangot váltana ki.

Az esetleges összeolvadás jótékonyan érinthetné az AT&T üzleti és vásárlói részlegeit, a BT pedig nagy sebességű és kábeles internetelést nyújthatna az otthoni felhasználóknak. A két cég másik fő együttműködési területe az internetes gerinc-hálózatok lehetnek. Az összefogás eredményeképpen sikeresebben vehetnék fel a harcot a jelenlegi piacvezető WorldCommal szemben, és megfelelnének a Global Crossing kihívásainak is. (IDGNS, Boston)

A PC-gyártóknál az Athlon

Már szállítja a PC-gyártóknak 1,1 gigahertzes Athlon processzorát az AMD, és az első számítógépek augusztus végére forgalomba is kerülhetnek, 2500 dollár körül áron. Azt nem hozta nyilvánosságra az AMD, hogy mely gyártóknak szállít majd; Athlonnal felszerelt PC-t jelenleg a Compaq, a Fujitsu, a Gate-

way, a HP, az IBM és az NEC gyárt. A processzor minden bizonyonnyal válasz az Intel július 31-én bemutatott 1,13 gigahertzes Pentium III-jára. Az új lapka forgalomba hozatalával egy időben az AMD csökkentette a kisebb teljesítményű Athlon és Duron processzorok árát. (IDGNS, San Francisco)

Csoport a nyílt kódért

Open Source Development Network (OSDN) néven új iparági csoportosulás jött létre. A nyílt forráskódú szoftverek fejlesztését felgyorsítani szándékozó szervezet alapító tagjai között van a Compaq,

az EMC, a HP, az IBM, az Intel és a Sun is. A cégek berendezéseket, oktatást és pénzi biztosítanak a fejlesztőknek, és a www.OSDN.com címen webhelyet is nyitnak. (IDGNS, Boston)

Két gigahertzes Intel Pentium 4

Az Intel csúcsebességű – két gigahertzes – Pentium 4 processzort mutatott be augusztus 22-én. A technológiai bemutatónak az Intel szokásos, félévente megrendezésre kerülő San José-i fejlesztői konferenciája adott helyet.

– A várhatóan az utolsó negyedében piacra kerülő Pentium 4-es processzor új belső felépítése kifejezetten az internetes alkalmazások futtatását gyorsítja meg – mondta Albert Yu, az Intel mikroprocesszor-üzletágának rangidős alelnöke a konferencián elhangzott beszédében. A NetBurst nevet kapott architektúra a multimédiás alkalmazások, így például a hang- és videofájlok gyors és zökkenőmentes lejá-

zását teszi lehetővé, de a biztonságos, kódolt adatforgalom is felgyorsulhat az új processzor segítségével. Yu szerint a Pentium 4-es lesz a világ leggyorsabb, asztali gépekbe szánt platformja. A cég a Pentium 4-es processzorokat 1,4 gigahertzes és annál nagyobb sebességgel tervezni kívánja.

A bemutatón egy működő, 1,5 gigahertzes sebességgel futó számítógép-prototípust mutattak be, ezt egy 2002 megahertzes sebességre felülnyomított Pentium 4-es processzor követte. A processzor hűtése nélkülözött minden különleges eljárást, így könnyen alkalmazhatóknak ígérkezik normál asztali gépekben is. (IDGNS, San José)



Ki védí az Internetet?

FireWall-1
RealSecure
VPN-1

CHECK POINT
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

www.checkpoint.com



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

25015

A KIMSOFT '99 augusztusi ajánlata

Aktív árak (amig a készlet tart)

Adobe InDesign 1.5 Special	148 900,-
Borland Delphi 5.0 Enterprise Upgr.	458 500,-
CorelDRAW 9 + Print Office + okt.	85 000,-
Corel Ventura 8 + magyar oktatás	99 500,-
McAfee VirusScan 6.0 Deluxe	14 900,-
McAfee MailScan 3.1 (készenlév)	6 241,-
Norton SystemWorks 2000	22 900,-
Parsons Magic 5.0 (Akció)	21 900,-
Recognita Plus 5.0 Special Upgr.	34 900,-
TurboCAD Prof. 5.0 (Készenlév)	29 900,-

Adatbázis-kezelők

Crystal Reports 6.0 Prof.	114 900,-
W & R Report Writer /BASE 5.0	94 900,-
Visual FoxPro 6.0 Upg.	182 900,-
FileMaker 5.0 Prof. for Win.	94 900,-

irodai programcsomagok

Lotus SmartSuite v3.5 Comp. Upgr.	57 900,-
MS Office 2000 Upgr.	143 900,-
MS Office 2000 Pro Upg.	179 900,-
MS Works 4.5 (Akció)	8 990,-
MS Word 2000/Upgrade	99 900,-
Multi Edit 6.0 for Win32	54 400,-
WordPerfect Office 2000 St. Upgr.	56 400,-

Szegedprogramok, kommunikáció

ACDSee 3.0 Win32	19 990,-
AFL 2.7 (németül program)	15 200,-
Close-Up 6.5 Host & Remote	51 900,-
Clickwrap 5.0 for Win32/Workstation	20 400,-
Easy CD Creator 4.0 Deluxe	34 900,-
e-PRINT Prof. 4.06 (japánul pr.)	Helyett
Mac Opener 2000 for Win.	23 900,-
McAfee VirusScan 5.0 (3x)	9 990,-
MacWare Office 2000	19 900,-
Norton Antivirus 2000 magyar	13 900,-
Norton Commander 2.0 Win95	11 400,-
Norton Internet Security 2000	19 400,-
Norton pcANYWHERE 3.2 Win32	59 900,-
Norton Utilities 2000 (3x)	15 400,-
PKZip 2.8 for Win. (3x)	9 990,-
System Commander 2000 (3x)	29 900,-
Veritas Backup Exec 4.2 Desktop Ed.	25 900,-
WinZip 6.0 (3mátszi program)	11 990,-
WinFas Pro 10.0 Win95/98/99	11 800,-
Windows Commander 4.53	11 990,-

A közzölt árak nem tartalmazzák a 25 %-os áfát, és a helyszíni üzembérlés 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

35015

Borland INPRISE

ARCCAL A MULTIPLATFORMOS FEJLESZTÉS FELÉ!

ÚJ DELPHI CSOMAG!



VISUAL BASIC
HASZNÁLÓK
FIGYELEM!

Legegyszerűbben
a Linuxhoz
a Delphin
keresztül
juthatunk el!

Az Inprise/Borland most minden Delphi 5 Pro és Delphi 5 Enterprise termékéhez ingyenesen kínálja a következőket:

- SUSE Linux 6.4 CD

Az Európában legnépszerűbb Linux disztribúció

- VMware 2.0 CD

Virtual Machine, a Windows és a Linux egyidejű futtatásához ugyanazon a gépen

Oktatási központunkban beindítottuk InterBase SQL tanfolyamainkat.

Oktatótermünk teljes programja web oldalunkon megtalálható.

Bővebb információt az alábbi web, e-mail, telefon és fax címen kaphat:



Borland Magyarország, 1143 Budapest, Hungária krt. 79-81., tel.: 252-8145
Fax: 363-0098, internet: <http://www.borland.hu>, e-mail: info@borland.hu

3501

A GTS-DataNet dinamikusan fejlődő, amerikai székhelyű,
távközlési társaság új munkatársat keres

Rendszergazda munkakörbe

Követelmények:

- felsőfokú szakirányú végzettség
- Windows 95/98, NT és 2000, valamint Microsoft Exchange 5.5 levelezőrendszer adminisztrátor szintű ismerete
- TCP/IP protokoll ismerete
- alapfokú angolnyelv-tudás
- gépkocsivezetői engedély.

Előny:

- internetes biztonsággal kapcsolatos technológiai ismerete (firewall, Internet scanner, IDS).

Pályakezdeket is várunk!

A munkavégzés helye a Váci úti iroda és a budaörsi távközlési központ.

Kérjük, hogy részletes önéletrajzát a munkakör megjelölésével a hirdetés megjelenésétől számított egy héten belül juttassa el a következő címre:

1134 Budapest

Váci út 37/A

Telefon: Réti Judit 452-4702

Fax: 452-4747

E-mail: jreti@gtsgroup.com



35015

35019

TARTALOM

PIAC

- Az ígért földje – 3. rész –
IDC-konferencia Prágában
(Schopp Attila) 4. oldal
- Gyorsan és megbízhatóan –
HP Magyarország
(Sziebig Andrea) 5. oldal
- A minőségi növekedés a cél –
SAP Hungary
(Sziebig Andrea) 5. oldal
- A Sybase újra feltalálta magát
(Seres Iván) 5. oldal
- Növekvő bevétel,
javuló eredmények –
Antenna Hungária
(Révész Gábor) 5. oldal
- Fejlődő piac –
Multifunkciós eszközök
(Révész Gábor) 6. oldal
- Felvásárolt ügyfélállomány –
Concorde-Procent
(Mártonffy Attila) 6. oldal
- Flextronics-kézben a JIT
(Révész Gábor) 6. oldal

VEZÉRCIKK

- (R)evolúció
(Varga János) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

- HÍREK
Licitek milliárdokért
(Révész Gábor) 7. oldal



- Erősítés több területen –
Motorola
(Révész Gábor) 7. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

- Akvizíció vagy inkvizíció?
(Zimányi Katalin) 8. oldal



Lelkemben kis rőzse-dalok 9. oldal

NAPLÓ

- Lelkemben kis rőzse-dalok
(Vánca István) 9. oldal

BPR

- Két arc, egy keret –
BPR és tudásmenedzsment
(Kelemen Zoltán) 14. oldal

HARDVER

- HÍREK
Nagy papírra,
színes lézerrel –
A/3-as színes lézeryomatatók
(Horváth László) 15. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK
Erősebb internetpenetráció,
nagyobb tapasztalat –
Jelentés az online vásárlásról
(Mártonffy Attila) 17. oldal
- Előtérben az egyéni, háttérben
a kollektív érdekek
(Mártonffy Attila) 18. oldal
- A milliommossá válás 10 lépése –
Webgazdaság
(Mártonffy Attila) 18. oldal

Előzetes

- Informatikai részvények
árfolyama a tőzsdéken 20. oldal

Impresszum

- E számunk hirdetői 20. oldal

A HÉT HÍREI

Részletek a Sledgehammeről

Kiadta készülő 64 bites processzorának, a Sledgehammernek az utasításkészletét az AMD. Az „AMD x86-64 Architecture Programmers Overview” című kiadvány a szoftverfejlesztőknek akar segítséget nyújtani azzal, hogy bepillantást enged a Sledgehammer működésébe. A 64 bites processzor az AMD tervei szerint valamikor a jövő év második felében jelenik meg.

Az Intel-féle Itaniummal ellentétben nem teljesen új termék, hanem a 32 bites változat továbbfejlesztése; az AMD szerint ennek köszönhetően jobban fogja futtatni a mai szoftvereket, és ez megkönnyíti az átállást az új hardverre. (IDGNS, San Francisco)

Novell-tervek több évre

Több évre előremutató stratégiát hozott nyilvánosságra a Novell. Eloszlatva a hónapok óta folyó találgatást, bejelentette, hogy továbbfejleszti a NetWare 5.x-et, olyan képességekkel és funkciókkal egészítve ki az operációs rendszert, amelyek erőteljesebbé és szélesebb körben használhatóvá teszik a szoftvert. Lesz a NetWare-nek a szimmetrikus többprocesszoros (SMP) rendszerekhez írt verziója (a Novell 32 processzor támogatását ígéri), mint ahogy az Intel Itanium processzorának megjelenésére elkészül a 64 bites NetWare – kódnevén Modesto – is. A jövő év folyamán több „kiegészítő csomag” is megjelenik a NetWare 5.x-hez: a File Protocol csomag Macintosh- és CIFS- (Common Internet File System) ügyfeleket tartalmaz; a TAO nevű címtár-csomag az NDS eDirectory új változata. A felhasználók már nagyon várták ezeket a bejelentéseket, mert a legutóbbi BrainShare

konferencián alig esett szó az operációs rendszerről, amiből sokan arra következtettek, hogy a cég a NetWare helyett inkább a címtártermékekre összpontosít. (IDGNS, San Mateo)

Távozott a Corel főnöke

Távozott a Corel éléről Michael Cowpland. A cég alapítója lemondott elnök-vezérigazgatói tisztréről és az igazgatótanács elnökségéről is. Ideiglenes vezérigazgatónak Derek J. Burneyt, a cég ügyvezető alelnökét és főtechnológusát jelölték. Cowpland megmarad az igazgatótanácsban, és tanácsadói posztja is lesz, de a cég ügyeinek napi irányításában már nem vesz részt. Az utóbbi hónapok sorra érkező rossz hírei miatt az elemzőket cseppet sem lepte meg a hír. Pénzügyi veszteségek érték a céget, elbocsátásokat kellett bejelenteni, és a Borland/Inprise-zal tervezett fúzió is a kúthá esett. Mindezeket túl magát Cowplandet is vádolták bennfentes kereskedelemmel. Mindenki úgy véli, hogy a Corelnek új vezetésre van szüksége, de korántsem biztos, hogy könnyű lesz új vezérigazgatót találni; „ki akar kapitány lenni egy süllyedő hajón?”, kérdezte egy elemző. (IDGNS, Boston)

Kézigép az Agendától

A Linux operációs rendszerre épülő kéziszigetgépet mutatott be az Agenda Computing. A VR3-at az október Comdexen akarja forgalomba hozni a cég; addig szeretné, ha minél több szoftvert írának át a fejlesztők a kéziszigetgépre. A 66 megahertzes processzorra épülő gép 160x240 képpontos monokrom kijelzőt használ, 8 megabájt RAM-mal és 2-8 megahertzes flash memóriával szerelték fel. Jár hozzá saját szoftvercsomag is, de a gyár-

tó abban bízik, hogy minél több fejlesztő lát majd fantáziát a VR3-ban. (IDGNS, Boston)

Kapcsolatok a C#-hoz

Leképezési térkép (language mapping) készült a Microsoft C# programozási nyelvéhez az OMG-nél (Object Management Group). Az OMG Interface Definition Language (IDL) képzett térkép együtt tud majd működni más OMG-leképezésekkel, így a CORBA-n keresztül biztosítja a C#-ban írt alkalmazások kompatibilitását a C, C++, Java, COBOL, Ada, Lisp, Smalltalk, Python és IDL-script nyelveken írt üzleti alkalmazásokkal. (IDGNS, San Mateo)

Samsung-beruházás LCD-be

Új LCD-gyártósort állított hadrendbe egyik dél-koreai üzembében a Samsung. A Szöulólól mintegy 100 kilométerre található gyár 4-es számú gyártósora az első úgynevezett negyedik generációs gépsor a Samsungnál. Egyetlen, 920x730 milliméteres üveglapból kilenc darab 14,1 hüvelykes, hat 17 hüvelykes vagy négy 21,3 hüvelykes LCD-kijelzőt tud készíteni. Minél nagyobb üveglapokat tud használni a gyártó, annál több kijelző készíthető egyből, s ez növeli a gyártás hatékonyságát; a korábbi gyártósorok 700x600 milliméteres lapokból dolgoztak. Az új gyártósor havonta 270 ezer darab 14,1 hüvelykes LCD-t lesz képes előállítani, és jövőre ezt a mennyiséget megduplázzák; ekkor a Samsung teljes havi kapacitása 1,2 millió kijelző lesz havonta. Az IDC Japan felmérése szerint a Samsung 2000 első felében az LCD-világpiacon 20,5 százalékat birtokolta, és ezzel a világ vezető gyártója. (IDGNS, Tokió)

IDG REPRÓ

Szolgáltatásaink:

Mac és PC-n készült PostScript munkák levilágítása (Scitex Dolev 250), szkennelés (Crosfield Magnascan 280 I dobszkenner), kromalínkésítés (DuPont Europrint), nyomdai fényképezés (Klimsch Autocompact)

Továbbá vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

1012 Budapest, Márvány u. 17.
Telefon:
356-0691, 356-8291/308, 06-20-921-0149
Fax:
356-9773
Nyitva:
hétfőtől péntekig 8^h-22^h

Anyagot interneten is fogadunk!

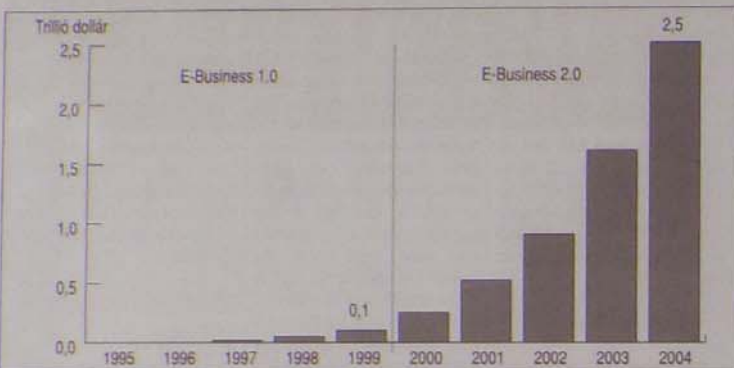


Az ígéret földje – 3. rész

Az IDC-konferenciáról szóló sorozatunk harmadik részében két előadást ismertetünk, ezek egyikét – a rendezvény egyedüli magyar előadójaként – Gyurós Tibor, a Synergion elnöke tartotta.

Philippe de Marillac, az IDC alelnöke Gigi Wang előadását (az internet 2.0-ról) kibővíve, az e-business 2.0-ról, azaz az elektronikus kereskedelem következő lépcsőfokról beszélt. Miért kell át lépni a következő lépcsőfokra, ha egyszer minden jel szerint az

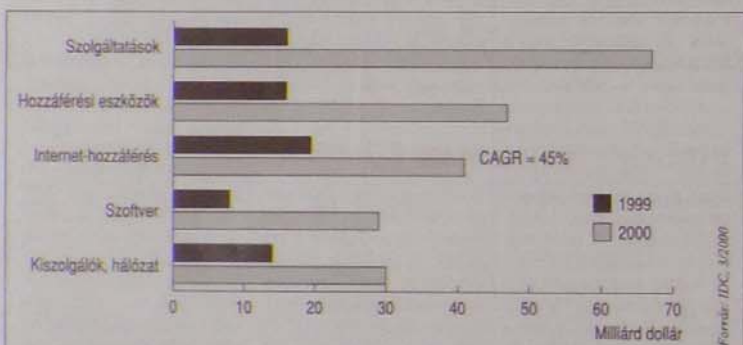
az, ahol most vagyunk, az Amazon.com- és az eBay-féle elektronikus kereskedelem világa; a 2.0 viszont a hagyományos nagyvállalatok (Procter & Gamble, Ford Motor, Merrill Lynch, egyebek) átalakulása elektronikus vállalkozássá.



1. ábra. A globális e-kereskedelem várható bevételei

e-business szekere kiválóan halad – tette fel a költőnek szánt kérdést. A válasz pedig az, hogy az igazi növekedés csak most fog beindulni: akármennyire is számottevőnek látszik az eddigi fejlődés, ehörpül a következő évek várható fejlődés mellett. Tavaly az elektro-

Jellemzője a 2.0-s internetes kereskedelemnek, hogy ezen belül 88 százalék lesz a vállalkozói kereskedelem aránya a mostani 75 százalék helyett. Az új technológia lényegesen megnöveli majd a globális informatikai kiadásokat is (ennek mértékéről az egyes ter-



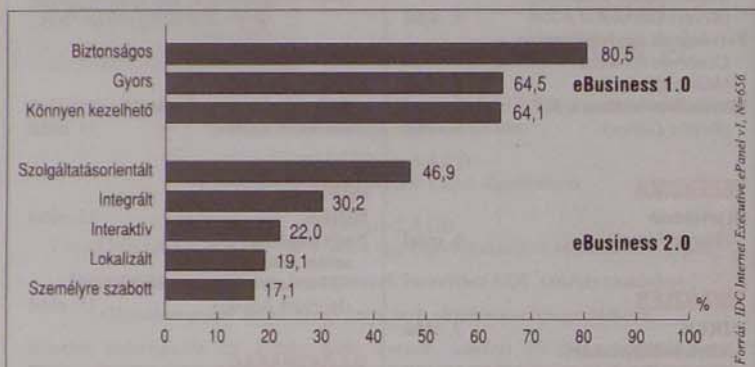
2. ábra. Az internettel kapcsolatos informatikai kiadások növekedése

nikus kereskedelem világszerte 130 milliárd dolláros forgalmat produkált, ami önmagában szép eredmény. Másfélszer fogalmazva viszont ez „csak” 0,13 billió dollár, miközben 2004-re ennek közel 25-szörösére, 2,5 billió dollárra nő (1. ábra). Ezt hívjuk már e-business 2.0-nak, mondta Marillac. Az 1.0

mécs csoportokban lásd a 2. ábrát. Érthető, hogy a kiadások növekedése a viszonylag fejlettebb régiókban lesz magasabb; az afrikai-közép-keleti, a közép-európai és a latin-amerikai térség az átlagosnál magasabb, 12-17 százalék közötti éves bővülésre számíthat 1999 és 2002 között, míg Nyugat-Európa és

Észak-Amerika növekedése a világátlagot jelentő 9,6 százalék közelében marad.

Több mint 600 amerikai cégvezetőt kérdezt meg az IDC elektronikus kereskedelmi tevékenységéről, hogy kiderítse: mire számíthatunk az e-business 2.0 kapcsán. Érdekes válaszok születtek, amikor arra kérdezték rá, hogy mi a nagyon fontos egy „ideális” elektronikus kereskedelmi webhelynél. A válaszadók kétharmada tartja rendkívül lényegesnek a biztonságot, a gyorsaságot és a könnyű navigálási lehetőségeket (lásd a 3. ábrát); ezek az infrastrukturális tényezők azonban inkább az e-business 1.0 jellemzői. Egyelőre kevésbé fontosnak ítélik a vezetők azokat a tulajdon-



3. ábra. A „Nagyon fontosnak érzi-e az alábbi tulajdonságot egy ideális e-kereskedelmi webhely-nél?” kérdésre adott válaszok

ságokat (szolgáltatásorientáltság, integráltság, interaktivitás, személyre szabhatóság), amelyek a 2.0-nál lesznek elengedhetetlenek. Marillac szerint ebből arra lehet következtetni, hogy a vállalatok – bár kezdenek ráérezni az elektronikus kereskedelem új hullámára – egyelőre még az 1.0-s verziót építik.

A felmérés eredményei szerint az a cég számíthat sikerre az e-business 2.0-nál, amelynek komoly bevételi forrás az internet (a forgalomnak jó harmadát adja), és emellett rövid időn belül nyereséget is termel belőle; amelyik nem csupán a saját weboldalain keresztül értékesít, hanem külső partnereket is bevon az üzletbe; ahol nem csak az informatikai részleg érzi fontosnak az internetes jelenlétet; amelyek a nemzetközi piacot is megcélozzák; és amelyek a vállalat integráns részévé teszi az elektronikus üzleti részleget, nem választja azt le magáról.

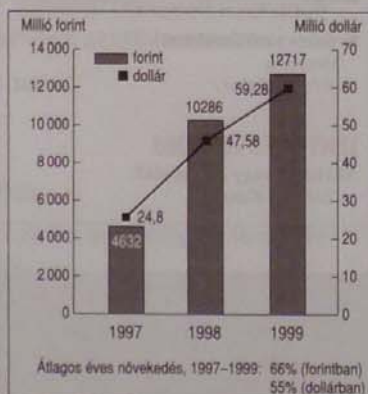
A konferencia egyetlen magyar előadójaként Gyurós Tibor, a Synergion elnöke cégének példáján keresztül arról beszélt, hogy miként lehet sikeres vállalkozást létrehozni Közép-Európában. Beszélt a Synergion evolúciójáról: négy évvel ezelőtt még a termékek eladása tette ki a bevételek nagy részét, a jellemző tevékenység a platformintegráció volt. Ezután tértek át a rendszer- és hálózatintegrációra, vették fel a palettára az irodautomatizálási és vállalatirányítási rendszereket. A következő lépcsőfok a megoldásintegráció volt, komplex projektek végigvitelével; ehhez tartoznak a testreszabott szoftvermegoldások, a kulcsrakész rendszerintegrációs projektek vagy az összetett ERP-rendszerek kiépítése. Tavaly óta foglalkoznak üzleti integrációval; olyan új informatikai szolgáltatásokkal, mint a forráskihelyezés, a döntéshozó rendszerek kiépítése vagy az üzleti konzultáció. A cég sikerében Gyurós szerint több tényezőnek is fontos szerepe van. Az egyik a tágan értelmezett csapatmunka: nem csupán a cégben belül kell együttműködni, hanem az együttműködésbe a partnereket és az ügyfeleket is be kell vonni. A másik a szervezeti felépítés: a hard-

ver-, a szoftver-, a kommunikációs és az üzletiszoftver-fejlesztő részleg mögött egyetlen támogató csapat áll, amely az oktatást is nyújtja. Ezeknek a tényezőknek köszönhetően a Synergion komoly növekedést ért el (lásd a 4. ábrát). Gyurós szerint a folyamatos növekedés rendkívül fontos, mert csak így maradhat versenyképes egy cég: „nem hiszek a stabil vállalkozásokban”, mondta.

Szerinte az internet elfogadása és alkalmazása hat lépcsőben történik a vállalatoknál. Az első a tudatosodás korszaka: ekkor a technológiát a cégen belül használják. A második időszakban a vállalkozás megjelenik az interneten, vagyis elkészíti saját webhelyét. A harmadik fázis az üzleti rendszerek megnyitása, egyelőre csak olvasási céllal, míg a következő időszakban már tranzakciókat is engednek végrehajtani a háttérrendszerek az interneten keresztül. A következő két lépésben már új üzleti értéket hoznak létre az internet segítségével: először csak továbbfejlesztik az üzleti folyamatokat, míg végül egészen új folyamatokat hoznak létre, kimondot-

tan az internetre adaptálva. Ezek közül technológiailag bármelyik lépést ki lehet hagyni, de ez veszélyekkel is járhat: az emberek gondolkodásmódja, a vállalati kultúra esetleg nem képes lépést tartani az ütemmel.

Saját tapasztalatára építve a Synergion elnöke még hozzátette, hogy a régióban az elektronikus kereskedelem művelésének kiváló módja lehet a egyes vállalatok alapítása: „a Synergion nem ért a bútorokhoz, a bútoráruház meg nem ért az e-businesshez”, mondta.



4. ábra. A Synergion bevételei

Nem elég viszont kiépíteni a kereskedelmi webhelyet, de nagy gondot kell fordítani annak működtetésére is: ha ez sokba kerül, magas lesz a tranzakciós költség, ami viszont a versenyképességet rontja. Végezetül még elmondta Gyurós Tibor, hogy a Synergion szerint csak regionális méretekben érdemes gondolkodni, ahogy ők is teszik: Közép-Európa is komoly piacot jelenthet, regionális ügyfelekkel, óriási exportlehetőségekkel. Ezek jobb kihasználásához szükség lenne még regionális szabályozásra is, ám az még várat magára.

Schopp Attila



"Ami elromolhat, az el is romlik."
Murphy

Még egy számítógép is...

**Emiatt azonban
ne fájjon a feje!**

**Bizza szakembereinkre,
mi megjavítjuk!**

**QWERTY
COMPUTER**

Qwerty Computer – a szakszerviz
1111 Budapest, Baross B. út 14. Tel.: 466-9377 Fax: 385-2687
E-mail: qwerty@qwerty.hu Nyitva tartás: 10-18 óráig

Gyorsan és megbízhatóan

A nyári uborkaszektet a HP Magyarország augusztus 14-én rendezett sajtótájékoztatója törte meg. Pesti István, a cég ügyvezetője bejelentette: két hónappal ezelőtti ígéretének megfelelően a HP hazai leányvállalatát sikerült úgy átszervezni, hogy a HP a leggyorsabb és legmegbízhatóbb IT-céggé vált. Az átszervezés érintette a HP szinte valamennyi munkafolyamatát, s ennek eredményei máris látszanak,



Pesti István

elsősorban a nagyvevők körében. Azoknál a kiemelt ügyfeleknél, amelyeknél korábban csak stagnáló forgalma volt a HP-nek, az átszervezést követően 150 százalékos volt a forgalomnövekedés, ez dollárban 45 százalékos bevételnövekedésnek felel meg.

A struktúraváltással kapcsolatban Pesti elmondta: olyan vevőközpontú, hozzáadott értéket produkáló cég lett a HP, amely nemcsak a vevőt ismeri, hanem azok üzleti céljait is, s az azokhoz szükséges IT-eszközöket, IT-megoldásokat prezentálni is tudja. Az átalakítást követően igen hangsúlyossá válik – az implementálás fázisában – a HP konzultációs

részlegének munkája, és ugyancsak kulcsszerep jut a HP szervezési csapatának, nekik proaktív módon kell ellátni feladataikat. Pesti István hangsúlyozta, hogy a HP Magyarországon nemcsak „kifele” e-services-cég, hanem „befele” is. A cégnél olyan háttérrendszereket telepítenek, amelyek segítik az ott dolgozó munkáját. Mind sebességben, mind pedig megbízhatóságban hozzásegítik a munkatársakat ahhoz, hogy eleget tehessenek az elvárt gyorsasági és megbízhatósági kritériumoknak.

Ugyancsak e sajtótájékoztató keretében hozta nyilvánosságra az ügyvezető igazgató, hogy a HP Magyarország forgalma az eladott darabszámok alapján egy év alatt PC-értékesítéséből nőtt a legtöbbet. Ezzel az eredménnyel a HP lett a hazai PC-piacon a leggyorsabban növekvő PC-szállító, s egyúttal a második helyet szerezték meg maguknak a neves PC-ket forgalmazók hazai rangsorában. Az IDC első fél-éves jelentésére hivatkozva Pesti részletezte az eredményeket: az asztali számítógépek forgalomnövekedése meghaladta a 100 százalékos, a hordozható gépek kategóriájában az 50 százalékos, a kiszolgálók szegmensében pedig éppen 100 százalékos volt a növekedés. Összehasonlításként Pesti megjegyezte, hogy erre a növekedésre azért büszkék, mert a hazai PC-piac növekedése csupán 17 százalékos volt az év első felében. További sikerként könyveli el, hogy az államigazgatási szférában is növekedett PC-fronton a HP: a szeptemberi központosított közbiztonsági eljárást követően eddig HP PC-ből vásárolt legtöbbet az államigazgatás. A sikert nem azzal magyarázza Pesti István, hogy árban olcsóbbak lennének konkurenciájához képest. Állítása szerint plusz-mínusz 0 százalékkal térnek el a HP PC-k árai a Compaq, az IBM és a Dell gépekéhez képest.

Sziebig Andrea

Növekvő bevétel, javuló eredmények

Augusztus 16-án sajtótájékoztatót tartott a közvélemény-mérlegadókat az Antenna Hungaria: az előző évhez képest több mint 25 százalékkal magasabb – 35,53 milliárd forint – bevételt értek el, a mérleg szerinti eredmény pedig meghaladta az 1,2 milliárd forintot. A vállalatcsoport az elmúlt évben közel 12 százalékkal lett nagyobb, mint korábban. A cégvezetés különösen örvendtesnek tartja, hogy az árbevétel-arányos jövedelmezőség 7 százalékról 11 százalékra emelkedett.

A közgyűlés határozatot hozott az Antenna Hungaria Rt. 625 millió forint névértékű zártkörű tőkeem-

eléséről, ezt a legnagyobb tulajdonos, az ÁPV Rt. jegyezheti le 560 százalékos árfolyamon. A 625 ezer darab, egyenként 1000 forint névértékű törzsrészesvény kibocsátási értékét, 3,5 milliárd forintot a vagyonkezelő szeptember 15-ig köteles befizetni. Az ÁPV Rt. ezzel a lépéssel valószínűleg meg saját igazgatóságának – kormányhatározattal is megerősített – 1999. februári döntését, mely szerint az Antenna Hungaria Rt. távközlési szerepvállalásának elősegítésére két lépésben, két év alatt összesen 6,5 milliárd forint értékű tőkeemelési hajt végre. A társaság jegyzett tőkéje a tranzakció után 11,8752 milliárd forintra nő.

R. G.

A minőségi növekedés a cél

Augusztus közepén jelentette be Vahl Tamás, az SAP Hungary ügyvezető igazgatója a hazai leányvállalat új strukturáját. A korábban kereskedelmi igazgatóként tevékenykedő Vahl Tamás július elsejétől lett a cég ügyvezető igazgatója. Elődje, Karl Himetberger nem marad hűtlen az SAP-hoz, a továbbiakban regionális szinten folytatja pályafutását, üzletfejlesztési feladatokat lát el. Magyarországon ugyanezzel a tevékenységgel Török János bízták meg, kereskedelmi igazgatóknak pedig Szandner Tibort nevezték ki.

A sajtóbeszélgetésen Vahl Tamás kifejtette: több mint 100 fő dolgozik az SAP Hungary-nél, megítélésük szerint a cég életében lezárult a piachódítás fázisa, és kialakult az SAP nagyvevői bázisa, a mennyiségi növekedést követően a minőségi növekedés kerül előtérbe. Céljuknak tekintik, hogy a már létező felhasználóknál minél magasabb szintre emeljék az SAP-tudást. El szeretnék érni, hogy az SAP szabvánnyá váljon a hazai piacon, de ne csak a nagy cégek körében, hanem a kicsik között is. Eddig az SAP ügyfeleinek nagy része, mintegy 65 százaléka a

nemzetközi ügyfélkörből került ki, de a hazai SAP-s tervek között szerepel, hogy növeljék a magyar ügyfelek arányát. A kialakult megoszláson elsősorban azzal szándékoznak javítani, hogy nyitnak az államigazgatás és a kisebb cégek irányába. Ennek konkrét megvalósulása, hogy KKV-csomagjukat (a kis- és közepes vállalatoknak szánt megoldásokat) eddig már 5-6 cégnél bevezették, év végéig pedig legalább 15 vállalatnál vezetik majd be.

A további célok között említette Vahl Tamás, hogy a már létező ügyfeleiket – többnyire a 200 legnagyobb köréből – át szeretnék állítani az SAP új internetes termékére, a mySAP.com-ra. Az SAP pénzügyi évének első felében világszerte már az ügyfelek 47 százaléka állt át a mySAP.com-ra. Szandner Tibor kereskedelmi igazgató szerint jövőre az SAP Hungary-nél ez a szám 50 százalék körül alakul majd. Tapasztalataik szerint az SAP ERP rendszerével az egy cégnél dolgozók 10 százalékát tudták csak elérni, míg a mySAP.com-mal a cég valamennyi munkatársát. Ezt támogatandó, marketingfronton is egyfajta nyitásra készülnek. Bár továbbra is mérnöki

cégek tekintik magukat, mégis úgy gondolják, hogy marketingből van mit tanulniuk a Microsofttól – amellyel egyébként a nemzetközi



Vahl Tamás

szövetségnek megfelelően itthon is szövetségre léptek – és a korábbinál agresszívabb marketinggel akarják sikerre vinni a mySAP.com terméket.

Sz. A.

A Sybase újra feltalálta magát

Az idei TechWave-en történekről és azok magyarországi hatásairól kérdeztük Koller Györgyöt, az Axis Kft. Sybase üzletágának igazgatóját.

A TechWave-et (a Sybase-felhasználók konferenciáját) az idén július 31. és augusztus 3. között tartották az Egyesült Államokban, a floridai Lake Buena Vistában, három napon át.

John Chen elnök-vezérigazgató nyitóbeszéde nyilvánvalóvá tette, hogy a Sybase következetesen végigviszi az idei év elejével megkezdett változtatásokat, nevezetesen az 1999-ben kialakított négy technológiai központot (mobil és beágyazott rendszerek, üzletiintelligencia-rendszerek, vállalati megoldások, internet) visszafordíthatatlanul három üzleti irányra formálta át: vállalati portálok, a mobil és vezeték nélküli rendszerek, valamint az elektronikus üzleti megoldások üzleti irányává.

A változtatás lényegét Koller György úgy foglalta össze, hogy a Sybase az eddig is erős technológiai alapra támaszkodva három, piaciánál máris sikeres ágazatot akart létrehozni. A cég át is strukturálódott: létrehozta például az iAnywhere Solutions leányvállalatot, s a korábban megvásárolt Home Network Systems nevű cég tudását kiaknázandó, megalapította az elektronikus banki megoldásokkal foglalkozó Financial Fusion leányvállalatot.

A Sybase – jegyezte meg egy megfigyelő a TechWave-en történekről – újra feltalálta magát: igyekszik bővülő piacokon működni, olyanokon, amelyek már sikeresek.

A TechWave-en szó esett néhány Sybase-eredményről is: a legutóbbi negyedév már a kilencedik sikeres

támogatóhelyét az Association of Support Professionals tavaly is, az idén is a legjobbnak találta.

Koller György felidézett néhány bejelentést is a TechWave-ről:

- ♦ A Sybase.com portálként működik (a Sybase értelmezése szerint a portált három tulajdonság jellemzi: a testreszabható webfelület, a teljesen integrált informatikai háttér és a szakadatlan működés);

- ♦ A Sybase Enterprise Application Server 3.6 mindenben együttműködik a Java 2 platform Enterprise Editionjével;

- ♦ bejelentették a PowerBuilder 8 webes fejlesztőeszköz béta-változatát.

Ami a TechWave itthoni vonatkozásait illeti, a magyarországi képviselő is a Sybase által megjelölt három üzleti irányt tartja a legfontosabbnak, s az Axisban az év elején létrehozott Sybase üzletág működése beváltotta a hozzá fűzött reményeket: növekszik a forgalom, s nagy az érdeklődés a szeptemberre meghirdetett magyarországi Sybase Felhasználói Konferencia iránt. Ezen az Axis partnerei – a Reuters, a KFKI, a Siebel, a Dorsum, a Simpletech és a RollSoft – ismeretük saját megoldásaikat (nagyobb részt tehát pénzügyi megoldásokról lesz szó), a technológiai előadások pedig a webes alkalmazásfejlesztésről és a vállalati portálok építéséről fognak szólni.

S. I.



Koller György

Tovább tart a bevásárlás

Akvizíció vagy inkvizíció?

Nem is volt olyan régen, amikor a nagy távközlési vállalatok zömében még házon belül oldották meg a kutatást és a fejlesztést. Ma viszont inkább felvásárolják az új megoldások szállítóit, még olyan esetekben is, amikor sokszor nem várt, rejtett kiadásokkal jár együtt a bevásárlás. **Zimányi Katalin** elemzése.

Miért vállalkoznak akár több milliárd dolláros akvizícióra is a világ telekommunikációs társaságai? Egyesült államokbeli elemzői véleményük szerint elsősorban azért, hogy takarékoskodjanak a K+F oldalon, és hogy minél előbb, minél fájdalommentesebben jussanak hozzá az új és a legújabb technológiákhoz. Szakértők szerint azonban nem mindig éri meg takarékoskodni az idővel.

A *The Industry Standard* című amerikai lap az elmúlt év nagy bevásárlói között említi a Lucentet, amely 24 millió dolláros áron vette meg az interneteszközök gyártó Ascend céget. A kaliforniai San Josében működő JDS Uniphase, amely optikai hálózati berendezésekhez gyárt alkatrészeket, augusztus legelején jelezte, hogy 41 milliárd dollár hajlandó fizetni a fő riválisnak számító SDL-ért. Ugyanabban az időszakban a Corning cégről keltek számyra olyan híresztelések, melyek szerint 100 (!) milliárd dolláros vételi ajánlatot tett a Nortel optikai komponensek üzletágára.

Tisztán látszik, hogy nem babra megy a játék: a konkurencia eltüntetése – pontosabban: beépítése – minden pénzt megér a távközlési ipar szereplőinek. Jason Krause, a *The Industry Standard* szakírója szerint azonban még a legmegfontoltabb cégekkel is előfordulhat, hogy anyagilag rosszul járnak. Krause két konkrét példát említi: az egyik a Lucenté, amely 4,6 milliárd dollárért vásárolta ki az optikai hálózatokra specializálódott Chromatist, de az eddig még egyetlen centet sem termelt neki; a másik a Nortelé, amely összesen 6 milliárd dollárt költött az Xros cégre, és ugyiszintén nem látott még bevételt az új üzletágtól.

Merre billen a mérleg?

A nem várt és rejtett költségekről: ipari elemzők szerint a JDS Uniphase legkevesebb százszor akkora összeget ajánlott fel az SDL-nek, mint amennyit az egy év alatt megtermelhet. E felvásárlás miatt akár öt esztendőn át is csorbult a JDS üzleti eredménye. Tovább súlyosbítja a helyzetet, hogy a JDS Uniphase idén már bekebelezte az egyik vetélytársát is; az E-Tek 18 milliárd dollárjába került. Ráadásul semmi garancia sincs arra nézve, hogy a Nortel, a Lucent vagy akár egy kezdő vállalkozás nem áll elő a JDS-enél jobb technológiai megoldással.

Akadnak azonban olyan vállalatok is, amelyekről úgy beszél a szakajtó, mint az akvizíció művészeiről. James Cope, a *Computerworld* munkatársa szerint a Cisco az elmúlt néhány évben úgy jött el számos új piacra, hogy egész egyszerűen felvásárolta magát. Cope utoljára február végén vonta meg a Cisco-beszerzések mérlegét: akkor

a Growth Networks 355 millió dolláron tervezett megvétele a megelőző 14 hónap 21. felvásárlásának számított.

John Chambers, a Cisco elnöke-vezérigazgatója februárban úgy fogalmazott, hogy az év végéig még legalább 20-25 további cégfelvásárlásra kerül sor. Természetesen csak igen tőkeerős vállalat engedheti meg magának, hogy ilyen ütemben terjeszkedjen: a *Computerworld* rendelkezésére álló adatok szerint a Cisco az elmúlt egy évben megháromszorozta nettó nyereségét.

A nyerő módszer

Jim Slaby, a Giga Information Group elemzője állítja, hogy nem csak az számít, mekkora akvizícióra fordítható tőkével rendelkezik a Cisco, vagy hogy milyen gyakorisággal hajtja végre felvásárlásait.



John Chambers (jobbról a második) vállalatvezetők társaságában

(Fotó: IDGNS Image Bank)

Az a döntő szempont – és az teszi igazán sikeressé a céget –, hogy milyen gyorsan integrálja a technológiá(k)at, amely(ek)hez az egyes beszerzések révén hozzájut.

Slaby tapasztalatai azt mutatják, hogy a Cisco igen gyakran azt követően vásárol meg egy céget, hogy korábban már hosszabb-rövidebb ideig üzleti partnerként együtt dolgozott vele. A közös munka során ügyis elvállal, hogy mennyire illeszkedik a partner technológiája, munkai- és vállalati stílusa a Cisco elkövetésébe és mindennapi üzleti gyakorlatába.

Michael Speyer, a The Yankee Group elemzője azt tartja kulcsfontosságúnak a cég stratégiájában, hogy minden piacot uralni próbál, ahová csak belép. Peter Alexander, a Cisco vállalati hálózati technoló-

giáért felelős elnökhelyettese szerint a szolgáltatói szektor bőven nyújt lehetőséget a cégnek a további terjeszkedésre. Slaby azt jósolja, hogy öt éven belül a Cisco fő ügyfelei a konvergencia minden előnyét kihasználó következő generációs szolgáltatók lesznek.

Kevin Tolly, a framinghami kiadási *Network World* újságírója szerint a kellőképpen átgondolt felvásárlást követő gyors integráció nem az egyedüli nyerő módszer. Sokszor jóval célszerűbb megoldásnak bizonyul, ha az egyes üzletágakat nem beillesztjük, hanem ellenkezőleg: leválasztjuk az anyavállalatról (angol szakszóval: *spinoff*). Tolly szerint az információ- és a kommunikációtechnológiai ipar nagyjai egyszerre jeleskednek mindkét műfajban. Az már más kérdés, hogy miképp magyarázzák a vállalat

irányítási vagy változtatásokat eszközölni egy olyan vállalatnál, amely több mint 70 ezer alkalmazottal dolgozik.

Élni, és élni hagyni

Ha valaki, hát *Tim Wright* tudja, mit is jelent az akvizíció. A CD-ROM-okat kiadó SoftKey cég technológiai főnökeként több mint 20 felvásárlást élt át. Szerinte az a legfontosabb, hogy a felvásárló vállalat a már meglévő termékcsaládjába illeszkedő vagy azt jól kiegészítő termékekhez, technológiákhoz és szolgáltatásokhoz jusson. Wright, aki már jó ideje a Lycosnál dolgozik (a cég informatikai igazgatója), azt mondja, hogy nem csak a Cisco felvásárlási stratégiája vezethet eredményre.

A Lycosnál szerzett tapasztalatai azt mutatják, hogy úgy is lehet sikeres egy akvizíció, ha a felvásárolt cég – az adott lehetőségek keretein belül – megőrzi önállóságát. A dot.com-világban különös jelentőséggel bír ez a filozófia, hiszen az internetes cégek általában magasan kvalifikált, kreatív, önálló, a zabolát rosszul tűró, a szigorító keretek között gyengébb teljesítő alkalmazottakkal dolgoznak.

Wright elmondása szerint a Lycos „Jaza föderáció” stratégiát alkalmaz a dot.com cégek felvásárlását követően. Az igazán parányi cégeket jörszerűen érintetlenül, a nagyobbakat pedig levegőt venni hagyja. Csak egy példa: a Lycos 1999 novemberében 207 millió dollárért megvette a Gamesville.com elnevezésű „játékos” és szórakoztató webhelyet. Ahelyett, hogy módszeresen bedarálta volna a vállalati struktúrába vagy hierarchiába, hagyta, hogy ott folytassa, ahol abba sem hagyta. Hasonlóképpen cselekedett a HotBot megvásárlásakor: a kereső webhely megőrizte autonómiáját, és ma mind a Lycos, mind a HotBot a 10 legkeresettebb keresőhely listáján szerepel. Valójában csak virtuális versenytársak, hiszen összedolgoznak, látogatóik száma pedig együttesen több, mint ha összeolvadt volna, mint nyári összeolvadások az online használók.

Informatikai főnökként Wrightnak ma többek között az a feladata a Lycosnál, hogy kidolgozza az egyes felvásárlások követő technológiai programokat. Először megpróbálja közelebbről megvizsgálni, miképp működnek a dolgok a megszerzett cégnél, azután eldönti, hogy kell-e,

érdemes-e az ő területéhez kapcsolódó változtatásokat végrehajtani. Wright elmondta, leggyakrabban az jelenti a gondot, hogy beletelik egy időbe, amíg meg tudja érteni az új emberekkel: nincs miért aggódniuk, majdnem minden marad a régiben.

Speciális problémát jelentenek a felvásárlásra kerülő dot.com alapítói, akik – igazán kivételesen mondható anyagi helyzetüknél fogva – rendszerint nem érznek különösebb motivációt arra, hogy agyondolgozzák magukat. Őket általában azért fizeti meg a Lycos, hogy csendben, békecsémben távozzanak a cégtől.

Elemes korszak

David Moschella, az amerikai IT-szakma guruja úgy tartja, az információ- és kommunikációtechnológiai cégek körében végbemenő akvizíciók jóval nagyobb publicitást kapnak, mint amennyit valójában megérdemelnek. Moschella szerint az elemzések általában nélkül mind a felvásárlások nyomán létrejövő vagy éppenséggel létre nem jövő integrációról szólnak, és figyelmen kívül hagyják azt a körülményt, hogy – az internettel a hátunk mögött – a moduláris IT-ipar korszakát éljük.

A számítástechnika hőskorában a nagyok (Moschella az IBM-et, a Digital Equipment Corporation és a Unisist hozta fel példaként) vertikálisan integrált gyártók voltak: maguk építették hardverüket, maguk írták szoftverüket, és fejlesztették ki saját értékesítési és szolgáltatói hálózatukat. A PC-korszak kezdetével a vertikális üzleti struktúrát fokozatosan felváltotta a horizontális szerkezet. Ehhez az időszakhoz az Intel, a Microsoft, az Oracle, a Cisco Systems, a Compaq Computer és a Seagate Technology nevét kapcsolja Moschella. A felsorolt cégek az IT-ipar egyes speciális szeleteit képviselik.

A guru szerint ma leginkább a dezintegráció korszakát éljük, és nem csak a hagyományos IT, hanem minden technológia által vezérelt területen, például a bankszférában, a lap- és könyvkiadás, a zeneipar, a biztosítási szakma, a egészségügy vagy oktatás területén. Az utóbbi példánál maradva: az online oktatás lebontja a hagyományos, integrált tananyagstruktúrát, alkalmanként megkérdőjelezi a valós idejű tanár és iskola jelenlétének szükségességét, az interneten elérhető kurzusokat online oktatási szolgáltatók garmadája értékesíti, és így tovább. Az információtechnológiai iparban az erőforrás-kihelyezés, az ASP-k és a külső szolgáltatások megjelenése mutatja, hogy a jövőben sokkal inkább elemekkel, mint egésszel kell számolnunk.

(Akit részletesebben is érdekel a téma, az a dmoschella@earthlink.net címen érheti el David Moschellát. A Szerk.)

README.AUG



Lelkemben kis rőzse-dalok

Ez a jegyzet nem alkalmazásokról fog szólni, hanem a világ megismerhetetlen voltáról, a létezés tragikumáról vagy – Schopenhauer nyomán – az élet semmisségéről és gyötrelmeiről énekel. Eleinte a szerző még reménykedik, ezért a szöveg első része apollói derüt sugároz, később azonban Erzsébet-kori rémdrámába fordul át; aki depresszióra hajlamos, keressen valami ütődtebb szöveget, válasszon mondjuk Király István (Stephen King) kolléga új horrortörténetei közül, bármelyiket is vesz elő, az vidámpark lesz ahhoz képest, ami alant következik.

De, mint mondtam, az elején még optimisták vagyunk.

Ahogy arról a múlt hónapban már volt szó, meglehetősen utódom a telefont, ha lehet, el is kerülöm a használatát, ellentétben mintegy hatmilliárdnyi felebarátommal, akik folyton beszélni akarnak, és nemcsak egymással, hanem olykor sajátos velem is. Mindegy ezeknek, hogy mi van, telefonálunk ramadán idején és szeplőtelen fogantatáskor, Nagyboldogasszony napján és bányásznapon, jom kippurkor és az anyatejes táplálás világnapján, továbbá szombatban, vasárnap, este, éjjel és hajnaltájt. Setét van, de valahogy megtalálom a vijjgató készüléket, sőt a fülemet is, utóbbira ráillesztem a kagylót, abban megszólal egy hang, amely számomra egyébként nem ismeretlen, és azt tudakolja, hogyan lehet valamely alkönyvtár tartalomjegyzékét kinyomtatni.

A hang tulajdonosa előző éjszaka még nálam vedelt, most hajnali fél nyolc van, de ő már alkönyvtárakat nyomtatna.

Egyébként a hívó fölöttébb nagyeszű ember, mindenhez ért, de legjobban az informatikához, van neki honlapja, JavaScriptekkel tele tömve, viszont cícazóit már a Javával, sőt azt hiszem a C++-sal is, ám az ő feje se káptalan. Mint hogy az enyém se az, főleg nem szombat hajnaloként, így hát azt mondom, vannak erre való segédprogramok a hálón, nyomozzon szép szorgalmasan, aki keres, talál.

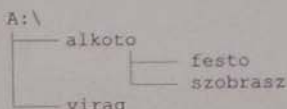
Persze ha nekem kéne kinyomtatnom egy alkönyvtár tartalomjegyzékét, akkor nyilván beírnám a prompthoz, hogy `dir > |pt1`, de hát ezt nem közlöm a hívóval, részint mert aki pitymallatkor baromságokkal ébreszt, az

debb utak a sokaság előtt mindörökké zárva maradjanak.

Véletlenül látom meg az egyik napilapban az ECDL vizsga anyagát, belekukkantok, nocsak-nocsak.

Ezt olvassom:
„OPERÁCIÓS RENDSZER ÉS
FÁJLKEZELÉS – 2. MODUL
A vizsgapéldatár 50. feladatlapja
A.

Hozza létre a következő könyvtárszerkezetet!



Hozzon létre az A: meghajtó VIRAG könyvtárba egy szöveges fájlt, amelybe írjon bele egy virágnevet. A fájl neve legyen NOVENY.DOC. A fájlhoz rendeljen R és H attribútumot!

Ez volna tehát a feladat, most nézzük a megoldást.

Nagyon tanulóságos.

- Azt mondja, hogy:
„1. Indítsuk el a Windows fájlkezelőjét. Kattintsunk az egér jobb gombjával a Start gombra és válasszuk az Explore (Intéző) menüpontot. Ha szükségesnek tartjuk, maximalizálhatjuk az ablakot.
2. Lépünk át az A: meghajtóra.
3. Hívjuk meg a File/New/Folder (Fájl/Új/Mappa) menüpontot.
4. Gépeljük be az ALKOTO szót és üssünk Entert.
5. Hívjuk meg a File/New/Folder (Fájl/Új/Mappa) menüpontot.
6. Gépeljük be a VIRAG szót és üssünk Entert.
7. Kattintsunk duplán az ALKOTO mappára.
8. Hívjuk meg a File/New/Folder (Fájl/Új/Mappa) menüpontot.
9. Gépeljük be a FESTO szót és üssünk Entert.
10. Hívjuk meg a File/New/Folder (Fájl/Új/Mappa) menüpontot.
11. Gépeljük be a SZOBRASZ szót és üssünk Entert.
12. A következő lépés egy fájl létrehozása és elmentése floppy lemezre. Kattintsunk most a Start gombra anélkül, hogy kilépünk az Explorer-ből (Intézőből), és a Programs/ Accessories-ből (Programok/ Kellékek) válasszuk a Notepad-ot.

13. Gépeljük be egy virágnevet.
14. Hívjuk meg a File/Exit (Fájl/Kilépés) menüpontot és válasszoljunk Igen-nel (Yes) a mentésre vonatkozó kérdésre. A fájlnevéhez írjuk be a 'virag'noveny.doc és üssük le az Entert.
(...)
15. Ha nem az Explorer (Intéző) ablak lenne az aktív ablak, akkor a Tálca-n válasszuk ki az Intéző gombját.
16. Az A. rész utolsó részfeladata a fájl R és H attribútummal ellátni.
17. Keressük meg a fájlt a VIRAG

könyvtárban, majd az egér jobb oldali gombjával kattintsunk a fájl nevére és válasszuk a Properties (Tulajdonságok) menüpontot. Állítsuk be a két attribútumot.
Tehát a feladat tizenhét lépésben, kábé úgy negyedóra alatt meg is oldódott, erre még majd visszatérünk. Most inkább arról, ami az

érzékenyebb, szubtilisabb lelkeket nyilván szívgyökéren ragadja, hogy tudniillik ez az egész vizsganyag a Windows és a MS Office használatát követeli meg, azaz minden szégyenkezés nélkül egyenlőségeket tesz a rendszer és a Windows közé, valamint az irodai programcsomag és az MS Office közé. Természetesen ezt szabad, sőt szükséges fájlalni,

Windows része, sőt valamivel intelligensebb, mint a DOS-é volt (azért ez nem nagy kunszt, ha szabad megjegyeznünk), s az élet nagy problémáit illetően éppoly természetes és slágertig módszereket kínál, mint az előd.

Vizont ez a körülmény az avatatlanok elől el van titkolva, mint látjuk, intézményesen. Sőt meglehet, ha a vizsgáző mégis ezt a mód-



2. kép. A Blender munkafelülete furá, de állítólag megszozható

de ettől az a bizonyos egyenlőséggel még ott marad, mert ott is volt eleve. Megnéztem például, hogy azok a kedves emberek, akik el szoktak látogatni az Élet és Irodalom web-állomására, milyen operációs rendszereket használnak, nos, nagyon is sokfélék, van itt Macintosh, Linux, IRIX, SunOS, OS/2, AIX, HP-UX és egyébek, ez így együtt adja a látogatók kevesebb, mint hét (hetes) százalékát. A többi Windows. Ami a böngészőket illeti, az általam látott legutolsó adat szerint haramduk valamilyen Netscape verziót, a többi Internet Explorer használ, persze van három Opera is. (Azok nyilván Psionon futnak.)

Ez a realitás, ha pedig valamely vizsgán a valóság ismeretét firtatják, azt nem vehetjük zokon.

Csak persze a valóságnak is több arca van. Nézzük ismét a feladatot, ha ezt egy DOS-on szocializálódott felhasználó orra elé dugják, ő az alábbiakat teszi:

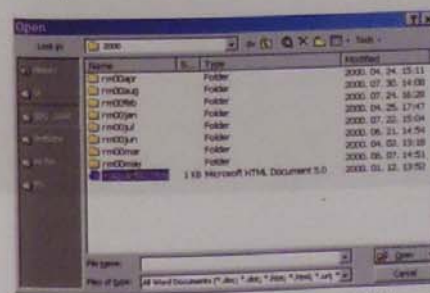
1. Beírja a promptnál, hogy `md a:\alkoto` és `Nesto`
2. Beírja, hogy `md a:\alkoto\szobrasz`
3. Beírja, hogy `md a:\virag`
4. Beírja, hogy `copy con a:\virag\noveny.doc`, Entert üt és azt látja, hogy `=> A:\virag\noveny.doc`, beírja, hogy `ibolya!Z` `<Enter>`, és oda lesz írva, hogy `I file copied.`
5. Beírja, hogy `attrib a:\virag\noveny.doc +RH`, és azt látja, hogy `_A_ -> RH_A_` `A:\virag\noveny.doc`. Ennyi, a feladat mindeztől meg van oldva.
Őt lépésben, kábé tizenöt másodperc alatt. Most tizenhét lépés, és gondolom, legalább negyed óra.
Ennyit fejlődött a világ.
Noha egyébként a parancssor nem valami kénköszagú, sőtáni képződmény, hanem a

szert választja, kirügják, mert ez a megoldás nem igazán előírásos, nem kellőképp körülményes, és a legkevésbé sem korszerű, a pofa ECDL oklevelet nem kap, mehet vissza fűtőnek. Ami rendben is volna, végül is az való neki, azonban legyen szabad legalább megkérdeznünk, hogy egy adott feladat két lehetséges megoldása közül mért a bonyolultabbat kell tanítani? És az egyszerűbb miért titok?

És mióta kell úgy írni, hogy „Explorer-ből”, meg „Notepad-ot”?

Mellesleg a C. jelű feladat megoldása, ha ez egyáltalán lehetséges, még elgondolkodtat, itt létre kell hozni az a meghajtó KUTYA könyvtárban (mondom: könyvtárban, és nem könyvtárba, ahogy a feladatlapon olvasható) egy szöveggörnyant, amely feltünteti a c: meghajtón rendelkezésünkre álló szabad hely méretét, valamint azt, hogy a 'windows\system' könyvtárban levő DLL-ek mennyi helyet foglalnak el. A példamegoldás szerint valami nyolc lépésben ez is elintézhető, azt mondja, hogy `jegezzük meg` az állománykezelő státussorában látható számokat, majd írjuk be őket egy, a WordPadben létrehozott dokumentumba.

Legyen szabad leszögezmem, hogy ettől az én eszem végképp megáll.
Ez, hogy „jegezzük meg”, elvileg és alapvetően baromság, ugyanis a számítógép – egyebek között – épp azért van, hogy az adatokat megjegyezze. Az, hogy látok valamit az egyik ablakban, memorizálok, majd beírom egy másik ablakba, abszurdum, noha persze létező felhasználói magatartás, azonban nemkívánatos, nem példaszzerű és a legkevésbé sem tanítandó. Ezzel szemben az egyetlen normális és kívánatos felhasználói magatartás abban áll, hogy semmit nem jegyzek meg, vi-



1. kép. Az Office átszabott Open párbeszédablaka: oda süjt, ahova kőll

csak keresgéljen a hálón bizalommal, részint meg azért, mert aki arra szocializálódott, hogy sorsának valamennyi problémáját a grafikus felületen kell megoldania, az fölfogni se tudná, hogy a boldogulásához néha röviddebb út vezet.
Minden esély megvan arra, hogy ezen rövi-

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



HP Vectra Corporate PC: Intel® Pentium® III processzor 667-800 MHz / 64-512 MB RDRAM / 10-30 GB Ultra ATA 66 HDD / CD, DVD vagy CD-RW / Windows 95 vagy Windows 2000 / HP monitorok opcionálisan

További információkért látogasson el weblapunkra: www.hp.com/desktops/vectra vagy hívja a HP Vevőszolgálatot: 382-1111



Vannak esetek, amikor a kiszámíthatóság kifejezett előny.

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

szont minden ismétlődő feladatot automatizálni igyekszem, vagy így, vagy úgy. Az alkalmazás testreszabásával, paraméteres indítással, makrókkal, scriptekkel, parancsállományokkal, tökéletesen, a lényeg az attól, ami annak a belátásából fakad, hogy Isten azért teremtette a számítógépet, mert meg akart kímélni engem a fölösleges piszmogástól.

Ezt kéne a bamba hallgatónak elmondani, nem azt, hogy hívja meg a File/New/Folder (Fájl/Új/Mappa) menüpontot, erre majd ügyis rajón. Később persze arra is rájöhet, hogy ne-

építész, ő a problémát megvizsgálja, majd harminc centivel arébb tolja az asztalt. Mindehhez csupán annyi kell, hogy az emberiség szellemi fejlődése más területeken is oly töredeti ívű legyen, amilyenek az informatikában mutatkozik.

Billentőzet pár év múlva, gondolom, nem is kell majd, a monitor a falon lóg, és dollár-milliókat érő Ruysdael-festménynek lesz alcázva, a ma még rüt gépház pedig kiköpött úgy fog kinézni, mint az ímök szobra (egyiptomi, Kr. e. kb. 2500-ból; a Louvre gyűjtemé-

lévő pirotechnikusnak, az üstöslést a helyszínré rohan, és a szivar már parázslis is.

Utódaink pedig azt fogják hinni – így tanulják az iskolában –, hogy az informatika hajnalán az emberek, valahányszor csak rá akartak gyűjtani, egy székelt baltával földaraboltak, két lábát egymáshoz dörzsölték, ekként nyertek tüzet.

Persze rendszerösszeomlásból akkor se lesz kevesebb, mint most, sőt szerintem jóval több lesz, de azok is fölöttebb felhasználóbarát módon bukkannak elő, semmi kék halál meg

gépre, illetve lehetni lehet, csak utána nem működik. Akkor pedig ezt föl kell adnom, nyilvánvalóan hardverhiba áll a háttérben, szerviz. Igaz, ugyanezen a fizikai meghajtón egy másik operációs rendszer bootpartíciója is helyet kapott, és az a rendszer elindul. Sőt, miután leformázom a C:-t FAT állomány-rendszerre, majd a Linuxban fölmountolom, akkor ott megjelenik, és láthatóan ép. De hát ez nyilván semmit se jelent, hiszen ha erre az ép FAT állományrendszerre küldöm föl a W2K-t, akkor ott vagyok, ahol a part szakad.



3. kép. Ultimate FX 1.0: páratlan mennyiségű effektus, valamennyi finomhangolható, és ingyenes az egész



ki semmiféle File/New/Folder menüpontra, továbbá semmiféle Windows Explorerre nincs szüksége ahhoz, hogy boldog legyen, de ez már más lapra tartozik.

Egyébként az imént említett DOS-felhasználó azt írta volna, hogy dir c:\windows\system*.* > a:\kutyahely.doc, az így generált állományban benne van a DLL-ek összterjedelme is meg a c:\ meghajtón rendelkezésre álló szabad hely is, a parancs beírása pedig másodperceket igényelt volna maximum.

Ámde, mint jeleztem, a világ fejlődik, és még nem vagyunk a végén. Lesz majd beszédhang által irányított rendszer is, ez úgy működik, hogy bármely, a fentiekhez hasonló bonyolultságú feladat végrehajtása érdekében összejön a gép körül három-négy munkatárs, egymás szavába vágva ordítanak órákon keresztül, a cucc több alkalommal lefagy, aztán amikor a dolgozók már végképp berekedtek, hívják a rendszergazdát, ő leüt néhány billentyűt, majd mindenki az otthonába tér.

Ha pedig valaki arról panaszkodik, hogy a nap a monitorára süt, akkor hívják a belső-

nyében), ül a fal mellett, hallgat s figyel, ha pedig a főnök részéről meghatározott ideig nem észlel aktivitást, megszólal, ekként:

Rendszer: Gond van, főnök?
Főnök (apatikusan): Igen.
Rendszer: Munkával kapcsolatos?
Főnök (lemondón): Nem.
Rendszer: Érzelmileg?
Főnök (szíjog): Nem.
Rendszer: Hiányzik valami?
Főnök (némi reménnyel a hangjában): Igen.
Rendszer: Éhes?
Főnök (őszintén): Nem.
Rendszer: Szomjas?
Főnök (elgondolkodva): Nem.
Rendszer: Rágyújtana?
Főnök (bizakodva): Igen.
Rendszer: Elfogyott a szivarja?
Főnök (hittel): Nem.
Rendszer: Nem találja a gyűjtőjét?
Főnök (sírósan): Nem! Illetve igen, vagyis hogy nem!
Bingó! – mondja ekkor a szuperintelligens rendszer, majd e-mailt meneszt a szolgálatban

mindenféle értelmezhetetlen hibaüzenet, hanem az ímök a jobb kezét ökölbe szorítja, alkarját pedig félreérthetetlen mozdulattal meglengeti. Utána kényelmesen elfekszik a padlón.

De föltre a rózsaszín ábrándokkal, még nem tartunk itt.

Hanem igenis jó a kék halál. Naplójegyzetünkön belül pedig kezd lassacskán kibontakozni a horror.

Mint jeleztem, a kék halál nálam egy ideje minden rendszerindulásnál jó ötször vagy hat-szor, végre aztán előkerül valahogy a registry korábban hiányzó része, akkor aztán a rendszer föltápaszkodik és elindul.

Vizsgolt egy szép nyári reggelen, amikor a Napból kilöködött plazmafelhő elérte a Föld légkörét, úgy döntött, mégse indul el, hanem azt mondta, hogy INACCESSIBLE_BOOT_DEVICE, vagy valami effélé, mindenesetre új motívummal fogja gazdagítani amúgy is igen tartalmas kapcsolatunkat.

Másodjára se indul el és harmadjára se, és egyáltalán, hanem azt tanácsolja, hogy szedjem ki a gépből az esetlegesen ott lévő, újonnan telepített merevlemezeket, vagy legalábbis ellenőrizzem, hogy megfelelőképpen vannak-e konfigurálva, illetve megfelelőképpen vannak-e lezárva (SCSI), futtassam a CHKDSK-et és így tovább.

Szerencsére a W2K általában hamar kijavítható, most is így történt, viszont utána se indult el, hanem arról panaszkodott, hogy nincsen önéki honnan bootolnia. A biztonság kedvéért ezt eljátszottuk még egyszer-kétszer, az eredmény folyton ugyanaz, tehát nem múló hóborttal, hanem fixálódott téveszmékkel állok szemben. Persze az is lehet, hogy a C: meghajtó csakugyan hibás.

Leformázom a meghajtót, és újra fölküldöm rá a rendszert, menet közben egyszer-kétszer lefagy a telepítő, ennek ellenére a W2K fölmege valahogy, aztán újraindul és nyekk. Megismétem a műveletet, dettó.

Magyarán nem lehet fölrakni a W2K-t a

Próbáljunk valami mást. Mi van akkor, ha az egész meghajtóra egy másik rendszert telepítünk, mert ha az fölmege és működik, akkor talán mégse kell a szerviz. Leemelem a polcra az első olyan cédét, amin operációs rendszer található, ez történetesen egy SuSE Linux 6.1, bedugom a sliccebe, újraindítok, nekijándékozom az egész merevlemez (így persze megsemmisítem a korábbi Linux telepítést, ám annyi baj legyen), a Linux, mondatni, röhögve felmegy, és utána működik.

Akkor ezek szerint mégse a hardver sáros. Lemezcseré, újraformázás, felmegy a W2K, ki tudja, hanyadszorra, s mit ad Isten, el is indul.

Vizsgolt úgy döntött, hogy a rendszerlemez, amit ő „Disk 1” néven tart nyilván, mostantól a G: betűjelet viseli. Ezt utólag nem lehet megváltoztatni, viszont nem is tolerálható, tehát a rendszert megint lekaparom és fölrakom újra, de majd holnap, most kikapcs.

Másnap reggel elindulok azzal a céllal, hogy újratelepítés előtt az egykor létrehozott és immár feleslegessé vált Linux partíciókat felszámoljam, s azt látom, hogy a W2K az ötödik nekifutásra bír talpra állni. Azaz újfent eljuttassa azt a meghitt kis szertartást, ami közös reggeleinket oly régóta aranyozza be, hogy tudniillik nem találja a registrynek azt a részét, amit máskor se talál. Aztán persze meglesz, mint általában.

Rendet teszek a meghajtók tájékán, majd megint újratelepíték, elindul, működik.

Tulajdonképp győztünk.

Figyelemre méltó, hogy akkor tofódott helyre a kizökent idő, amikor a W2K-nak adtam az egész merevlemez, tehát fölszámoltam a korong széjjelparticionáltságát, e szerint pedig nem teljesen kizárt, hogy mégis volt itt valamifajta hiba, ámbar másnap ezt is árnyaltabban fogom látni.

Másnap is működik a jószág, szépen visszarakosgatom a legfontosabb alkalmazásokat, egyebek között a MS Office 2000-et is, hátha most már tisztességesen működik a Word, s lám, hogy tisztességesen működik, from benne ezt a szöveget, nem omlik tőle össze, minden nagyon finom. Akkor viszont megcsinál-

AUTODESK EXPO
SZEPTEMBER 12-13-14.
ELTE KONGRESSZUSI KÖZPONT
BUDAPEST XI.,
PÁZMÁNY PÉTER SÉTÁNY 1/A
(PETOFI HID BUDAI HIDFO)

iDESIGN™

a tervezés összetek

autodesk

lom azt a nyavalyát, amit a Microsoft úgy becéz, hogy Places Bar, ez az Office Open/Save/Save as... párbeszédablakainak a bal oldalán látható ikonok, a cél pedig az, hogy az ikonok az én preferenciáimnak megfelelő helyekre mutassanak. A módosításhoz be kell mászni a registrybe, ott megkeressük a HKEY_CURRENT_USER\Software\Microsoft\Office\9.0\Common\Open FindPlaces\UserDefinedPlaces nevű helyet, utána sitty-sitty, egyébként a részletes leírás megtalálható a <http://support.microsoft.com/support/kb/articles/Q205/0/41.ASP> címen, onnan vettem én is. Jutalmam nagyon kézre álló Office párbeszédablak leend (1. kép).

Utána pedig nekiállok fölrakni a StarOffice 5.2-t, nem mintha a továbbiakban azt akarom használni, hiszen ha az MS Office működik, akkor biztos, hogy nem kell helyette más, viszont a StarOffice 5.2 mégiscsak komoly képződmény, lehet írni róla, elég sok cíha van benne, s elvileg ennek a naplónak szólnia is illenék valamiről.

Biztos, ami biztos, utánanézek a dokumentációban, nem rühelli-e valami okból a W2K-t, a szövegben az áll, hogy nem, tehát telepítünk.

Felmegy, és azzal le is fagy az egész, de annyira, hogy a Task Managert se tudom előbányászni, csak a reset gomb maradt.

Aztán kezdődik a szokásos gyakorlat, hogy tudniillik „STOP: C00000218 [Registry File Failure] The registry cannot load the hive (file):\SystemRoot\System32\Config\Software or its log or alternate. It is corrupt, absent, or not writable.”

Csak hát eddig úgy ment, hogy hatszor-nyolcszor nem volt meg a hive (file), viszont hetedjére vagy kilencedjére megkerült. Most nem akar megkerülni, Varuna egész délelőtt gyakorlatozik, fekdj-föl-fekdj, aztán ebéd után megunom, kezdeném a problémát kijavítani.

Viszont a telepítő nem találja a Windows 2000 ültetvényt. Emergency Repair Disket követel rajtam, de hát nekem olyanom nincsen, korábban – még az NT 4.0 idejében – volt, soha nem vettem semmi hasznát, azóta nem csinálók.

Ezt most valószínűleg meg fogom bánni. Ilyenkor ugyanis nincs más, mint újratelepítés, a meghajtót nem kötelező ugyan leformázni, de gyakorlatilag minden beállítás elvész, újra fel kell rakni az alkalmazásokat, de még a fontokat is. Tegnap csináltam végig, több órába telt, most valahogy nem igazán van kedvem hozzá.

Persze muszáj. Erre elmegy egy újabb napom, de se baj, az emberélet hosszú, és voltaképp mi értelmebb elfoglaltságot találhatnék a földön, mint azt, hogy W2K-t telepítsek ugyanarra a gépre nap nap után? Hálásnak kell lennem, hogy ismét módomban van a türelem erényét gyakorolni.

Szépen fölrajkom a rendszert, illetve rakogatom, mert egy alkalommal maga a setup is kimerededik, de ettől nekem már a pillám se rebben, ha lefagy, hát lefagy. Utána fölteszem az alkalmazásokat, mindenekelőtt azt, amiről esetleg e hónapban írhatnék. A StarOffice 5.2 most nem igazán nyerd, viszont itt van a Blender (2. kép), egy kiváló 3D-s modellező és renderelő alkalmazás, ráadásul mostantól freeware, más kérdés, hogy helpe nincs, dokumentációja nincs, illetve azt pénzért adják. Ez benne a trükk. Pár meleg szót ejtethetnek esetleg az Ultimate FX 1.0-ról (3. kép), ez is a Megalux istállóból származik, s így a múlt hónapban dícsért Ultimate Paint közeli rokona, egy páratlanul gazdag fotónyomorgató effektusgyűjtemény, amellel adware, tehát gyakorlatilag ingyenes. Felrakom ezt is, és felrakok még néhány apróságot, viszont most eszembe jut, hogy Emergency Repair Disket hozok létre iziben, még mielőtt több tucat munkaórát fordítanék a rendszer kistafrozsására, hogy aztán fucsba menjen az egész.

Keresek egy prima, új hajlékonylemezt, akkuratúsan leformázom, a rendszer már írja is

a létfontosságú adatokat, megvan a harminc százalék, és akkor hip-hopp, lefagy az egész.

De úgy lefagy, hogy semmi meg se moccan. A <Ctrl>-<Alt>- se működik.

Nem baj, úgyis el kell mennem valahová, addig hátha jobb belátásra tér. Nem szokott, de hátha.

Három óra múltán visszajövök, Varuna moccanatlan és merev, mint idős angol zongoratanárnő, miután mutogatós emberrel találkozott a patika előtt, így hát reset.

Utána az jön, ami ilyenkor jönni szokott, „STOP: C00000218 [Registry File Failure] The registry cannot load the hive (file):\SystemRoot\System32\Config\Software or its log or alternate. It is corrupt, absent, or not writable.”

Próbáljuk ki az Advanced Startup opciókat, persze egy pillanatig se gondolom, hogy elérek velük valamit, de mért is ne, ingyen vannak. A Last Known Good Configuration természetesen nem nyeri, a Safe Mode se, a VGA Mode se, tömören egyik se, de hát ezt előre láttam, ami nagy öröm és sikerélmény.

Más kérdés, hogy a gép továbbra se működik.

Megpróbálom javítani, itt is minden kezdődik előlről, nem találja a korábbi Windows 2000 ültetvényt, Emergency Repair Disk ugyebár nincsen, azaz beszart a halott, írám, ha stílusom makulátlanságára nem ügyelnék szinte kénszerűsen, de ügyelek, tehát inkább azt mondom, hogy rőzse-dalok érnek a lelkeben, füstösek, furcsák, búsak, bíborak.

Megfejtethetlen, mért van az, hogy ha a javító konzolt indítom el, akkor egyből előkerül a korábbi Windows 2000, be is tudok jelentkezni, utána lefutattam a Check Disket, az megállapítja, hogy minden maximálisan OK, és ennyi. Többet én itt tenni nem tudok, tehát lesz egy telepítés.

Belátható időn belül az utolsó. Varunából egyelőre kiköszönök, ez azért csakugyan nem megy. Ha nagy hardverbubérátor volnék, akkor persze már rég széjjelincicáltam volna a vasárut, és kezdtém volna apródonként összerakni, amíg ki nem derül, melyik hardverkomponens a hunyó, de hát szó sincsen ilyesmiről. Egyébként a gép nem is az enyém, az IDG vásárolta, majd lesz vele valami.

Azért kell még egyszer visszaraknom rá a rendszert, hogy ZIP lemezre menthessem a szükséges dolgokat, ez sajnos nem kevés, mindent átrakok Godzillára, ő egy 90 megahertzes Pentium, olyan érzés vele dolgozni, mint amikor leszáll az ember a buszról, és ökrös szekérről folytatja az útját, viszont Godzilla, noha ötvenes, még mindig használható. Igaz, ő telivér, fajtiszta Compaq gyártmány, Varuna meg olyan, amilyen. Nem vonok én le ebből semmifajta következtetést, de akkor is az van, ami van.

Mellesleg ezt a cikket már Godzillán from, Varunán közben folyik a W2K utolsó újratelepítése, ami természetesen megint kiakadt egyszer, ám ez most már végképp nem számít, hiszen mindenképp szerviz következik, noha persze semmi reményem arra, hogy ebből a szőrmyszülőttől valaki valaha is használható számítógépet csinál.

Egy hét telt el azóta, hogy a fenti bekezdés végére a pontot kitétem. Varuna azóta is működik. Igaz, egyszer se állítottam le, csak kibernálom, tudva, hogy az újraindításnak megvannak a maga vonzatai. Persze ha majd szervízbe kerül a piszok, ott úgy fog felállni, mint a parancsolat, ha két hétig lesz ott, akkor két hétig, mégpedig annak érdekében, hogy cáfolhatatlanul bebizonyítsa, miszerint hülye vagyok, továbbá üldöztetési mániában szenvedő latens elmebeteg, aki a tulajdon beteges pszichéje által generált rémképekkel viaskodik, és ennek révén előbb-utóbb a számítógépet is megőrjíti maga körül.

Természetesen neki adnak majd igazat.



Az információ birtoklása létszükséglet. Kezelése művészet.

Az adatok csupán a valóság lenyomatai. Önmagukban értéktelenek, csak háterükkel együtt mutatnak teljes képet. Mi a Cap Gemini Magyarország Kft-nél azon dolgozunk, hogy ügyfeleink számára elérhetővé tegyük az üzleti információik értelmezéséhez szükséges eszközöket.

Cégünk a Cap Gemini Csoport tagja, mely Európa egyik legnagyobb és a világ egyik leggyorsabban növekvő transznacionális tanácsadó cége. 58 ezer alkalmazottja üzleti tanácsadással és informatikai szolgáltatások széles skálájával foglalkozik világszerte.

Küldetésünk: *„Stratégiai változásokat tervezünk és valósítunk meg ötletek, emberek és technológia segítségével.”*

A Cap Gemini a Customer Relationship Management területen is komplex szolgáltatásokat kínál, melyek biztosítják az üzleti modellt, a vállalati folyamatok és az informatikai támogatás összhangját, mint:

- CRM stratégia kidolgozása
- üzleti folyamatok optimalizálása a CRM igényeknek megfelelően
- rendszertervezés
- implementáció (Siebel Global Alliance Partner)
- rendszerintegráció (kapcsolat a vállalati egyéb informatikai rendszereivel).

Cap Gemini Magyarország Kft.

2040 Budaörs, Puskás Tivadar u. 4.

Telefon: 23 506 800, fax: 23 506 801

E-mail: hello@capgemini.hu

www.capgemini.hu



BPR és tudásmenedzsment

Két arc, egy keret

A történelem nem kedvez a kilencvenes évek vállalatvezetőinek. Az internet arra kényszeríti a menedzsereket, hogy egy kialakulófélben lévő új gazdaság kialakulófélben lévő keretei között találjanak a cégnek megfelelő utat. Amikor a könyvespolcokhoz fordulnak szakirodalomért, akkor két, radikálisan különböző elmélettel találkozhatnak: az első a folyamatot tekinti kiindulópontnak, a második a vállalati tudást.

A BPR (Business Process Reengineering – vállalati folyamatok újratervezése) elmélettel kereskedő tanácsadók azt állítják, hogy az üzleti folyamataikat újratervező cégek

hosszú távon fenntartható üzleti előnyökre tesznek szert másokkal szemben. A nagy cégek dollármilliárdokat öltek abba, hogy megvalósítsák a rajtuk igen nagyot kaszáló ta-

nácsadók ötleteit, majd a Fortune 500-as lista láttán rá kellett jönniük, hogy nem volt sok értelme az egésznek. Valamikor később, a tudásmenedzsmentet kínáló tanácsadás ter-

jedt el: az annak a hirdetésében merül ki, hogy az a cég nyer, amelyik jobban kiaknázza a nála felhalmozódott tudást. Az alábbiakban a Harvard Business Review esettanulmányon alapuló okfejtését mutatjuk be; ez – előre eláruljuk – a kettő ötvözetét tartja célravezetőnek.

Elterő feltevések

A folyamatok újratervezése és a tudásmenedzsment két gyökeresen különböző megközelítés. A BPR az emberek és az információk szervezett koordinálásáról szól. Abból indul ki, hogy az értékteremtést könnyű azonosítani, hogy a szervezetek jól leírható és előrelátható környezetben működnek. Ez azonban nem más, mint a dolgok fejtető-

re állítása. A tudásmenedzsment viszont azt veszi alapul, hogy a vállalatvezetők azzal segíthetik elő leginkább a tudásbázis növekedését, ha figyelembe veszik azt a kezdeményező, s gyakran improvizatív módot, ahogyan az emberek a dolgokat intézik. Számol azzal, hogy az értékteremtő tevékenységeket nem könnyű azonosítani, s szervezetenként rögzíteni. S nem utolsósorban arra épít, hogy a cégek nem jól körülhatárolható környezetben dolgoznak.

A tanácsadók nagy szerencséjére a vállalatvezetői hóbort egyik iskolától a másikig szédeleg. Ez azonban többet jelent a divat hullámzásánál. Arra a dilemmára utal, amellyel a menedzserek nap mint nap szembesülnek: a folyamatok közti szervezeti nyomás, az ügyek formális szervezetsége egyfelől, és a gyakorlat, vagyis a dolgok mindennapos intézési módja másfelől. Nem könnyű, de nem is lehetetlen megtalálni az egyensúlyt.

Kék gallér, fehér gallér

A vállalatvezetők rendszerint azzal oldják fel a folyamat és a gyakorlat közti dilemmát, hogy különböző csoportokra osztják a céget. A jól fizetett, elit munkatársak csoportjában mindent megtesznek annak érdekében, hogy azok kreativitása, kezdeményezőkézsége termékeny talajra találjon, mindenki más munkáját viszont tökéletesen rutin jellegű folyamatként fogják fel. Ez a megoldás azonban nincs tekintettel korunk valóságára. Ma már a rutinmunkát végzőknek is kreatívoknak kell lenniük, mivel gyorsan változik az ő munkájuknak is környezetet adó világ. Fel kell találniuk magukat, mielőtt megváltozott a helyzet ahhoz képest, amelyben az ő rutinfeladataikat kitalálták.

Egy cég legjobb gyakorlatának kialakítása nem könnyű feladat, két okból sem. Egyrészt nagy az eltérés között, ahogy egy feladat a folyamatleírásban megfogalmazódik, s között, ahogyan az a feladat a valóságban fest. Az ilyesfajta eltéréseket nem könnyű feltárni, de talán még ennél is nagyobb nehézség, hogy az emberek mást gondolnak, mint amit cselekszenek. Egy adott munka elvégzése ugyanis tele van olyan improvizatív elemekkel, amelyeket a munkavégzésről beszélve nehezen fejeznek ki – már csak azért is, mert ilyenkor akaratlanul is olyan „munkahelyi” nyelven beszélnek, ami igencsak leegyszerűsíti a valóságot.

Ki szerint a világ?

Julian Orr, még a Xerox Palo Alto-i kutatóközpontjában dolgozó antropológusként (nálunk az ilyesfajta munkát végzőket szociológusnak, pszichológusnak mondják) tanulmányozni kezdte az ügyfélszolgálati dolgozók viselkedését. Elemezte az ügyfelekhez kijáró javítók és szerelők munkáját és munkáról alkotott elképzeléseiket. A folyamat oldaláról nézve az ügyfélszolgálat munkáját igen könnyű leírni: az ügyfél be-telefonál a központba, ott pedig a hívást fogadók szólnak a megfelelő munkatársnak; az kimegy a bajba jutott céghez, s a hibakódokra, a dokumentációra, illetve a gép által adott

Hálózat analízis, tervezés, építés

Hálózat felügyeleti, biztonsági rendszerek tervezése, telepítése

Hálózati operációs rendszerek telepítése, hangolása

Rendszerfelügyelet és karbantartás helyszíni rendelkezésre állással

A piacvezető hálózatintegrátor



HÍREK

Az IBM bejelentette, hogy kutatói kifejlesztették a világ leggyorsabb kvantumszámítógépét. A kvantumtechnológiára összpontosító projekt célja, hogy feltárja a szilíciumlapkák utáni lehetőségeket. „A kvantumszámítástechika ott kezdődik, ahol Moore törvénye véget ér, úgy 10-20 év múlva” – mondta egy kutató. A leg-
jobb számítás szerint két évtizeden belül a szilíciumlapkák technológiája elérheti azokat a fizikai korlátokat, amikor az áramkörök „alkatrészel” atomi és molekuláris méretűek lesznek. Az IBM most bejelentett modelljében különleges, öt fluoratomból álló molekulákat használnak; ezek különlegessége, hogy az atomok úgynevezett „qubit”-eket alkotva dolgozhatnak együtt. Az atommag forgáspályája jelenti a bináris 0-t vagy 1-et. A forgáspályát rádiófrekvenciás pulzusokkal befolyásolható, a mágneses rezonancián alapuló eszközökkel pedig érzékelhető. Az öt qubit-es számítógép csak kutatási célokat szolgál, ahhoz ugyanis, hogy valós problémákat oldjanak meg vele, több tucatnyi qubit-re lenne szükség. Először éppen ezért feltételezhetően csak specializált feladatokat látnak majd el, társprocesszoroként végezhetik a kereséseket, a titkosítást vagy egyes matematikai problémák megoldását. (IDGNS, Boston)

Toughbook 27 néven strapabíró, de gyors noteszgépet mutatott be a Panasonic. A magnéziumtövezetbe épített, közel négy kilogrammos számítógép erőforrása 500 megaherces Pentium III processzor. A normál műanyag házaknál állítólag 20-szor erősebb keret ellenáll a vibrációnak, a pormak és a nedvességnek; a 10 gigabájtos merevlemez acéldobozba zárva könnyedén kibír néhány leejtést; és a 12,1 hüvelykes LCD-kijelző nagyszírládságú, vízálló magnéziumkeretben kapott helyet. Egyéb jellemzői között van a beépített 56 kilobit/másodperces modem, a 64 megabájtnyi memória és a Windows NT 4.0 operációs rendszer. A kívülről csatlakoztatható egységek között van LS-120 meghajtó, CD- vagy DVD-olvasó, illetve 20 gigabájtnyi merevlemez. (IDGNS, Boston)

Végül ért a számítástechnika egy legendás korszaka: a Compaq felhagyja a Digitaltól megörökölt VAX-kiszolgálók további gyártásával. A hírt a Compaq weblapján jelentette be Jesse Lipcon, a nagyteljesítményű szerverek részlegének igazgatója. Közleményében Lipcon úgy fogalmazott, hogy az „elképzelhető életkor legvégéig határáig életben tartották a VAX CPU technológiáját”, és számos felhasználó már úgyis lecserélte VAX-rendszereit a gyorsabb Alpha-processzoros számítógépekre. A Compaq még szeptember 30-ig fogad el megrendeléseket VAX-gépekre, az utolsó darabot pedig december 30-án akarják leszállítani. A jelenlegi tervek szerint 2010-ig igényelhető műszaki támogatás a platformhoz. A számítógép rendkívül népszerű volt, fénykorában – az 1970-es és '80-as években – számtalan szoftver (tudományos és vállalati) futtatására használták. (IDGNS, Boston)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Három A/3-as színes lézernyomtató Nagy papírra, színes lézerezéssel

Két új és egy kicsit régebbi, A/3-as lapméretre is nyomtató színes lézernyomtatót vizsgált meg **Horváth László**. A két új technológiai tekintetben – bár más-más módon – összekapcsolódik ezzel a több mint egy éve piacon levő harmadikkal, ezért határoztunk úgy, hogy együtt ismertetjük őket. Nagyméretűek lévén csak kettő jött házhoz, a harmadikhoz (bár az is befért volna az ajtón) a tesztelő ment látogatába.

Ez a rövid ismertető három – ha kell, A/3-as lapméretre is nyomtató – hálózati színes lézernyomtatót mutat be; mindhárom nagy mennyiségű – és szükség esetén nagyméretű – színes dokumentum előállítására való; egy-két havonta átlagban annyi papírt nyom-

rég többségi részeseidést vásárolt az amerikai QMS nyomtatógyártó cégben (*Számítástechnika*, 26. szám). Egyesülésük egyik friss gyümölcsét, a memóriában némiképp kibővített Minolta/QMS magicolor 6100N-et (3. kép) a Minolta Magyarországtól kaptuk kölcsön egy

adásával egyik versenyzőnek sem gyűlhet meg a baja, és a színes grafikonokat tartalmazó táblázatokéval sem. Bonyolultabb feladatnak tűnik a színes kitételéssel ellátott összetett vonalas grafikák papírra vetése, és az A/3-as lapméret jóvoltából ezek az eszközök különféle tervező-

nyelvet ismernek: a HP PCL-1 és az Adobe PostScriptet. Mindhárom megérti a HP PCL 5c-t, azaz a színes változatot, a Minolta/QMS magicolor 6100N feketében a PCL vezérléseit is tudja. Mostani tapasztalataim szerint a vizsgált gépekben a PCL nyelv inkább az üzleti és vonalas grafikák papíron megjelenítésére való; a fénykép hűségű nyomtatásban a PostScript nyelv jobb eredményt adott. A Tally és Minol-



1. kép. A Tally T8204 nyomtatóban a papír a hagyományos papírról halad (jobbról balra)

tathatnak, amennyit egy kisebb tintasugaras egész fennállása alatt. Lássuk tehát ezeket a feladatuknak megfelelően nehézsúlyú versenyzőket!

Amikor korábban, a *Számítástechnika* 1999. évi 10. számában elkészítettük az A/3-as lapméretű színes lézernyomtatók átfogó tesztjét, még nem jutott el hozzánk a Tally T8204-es nyomtató (1. kép). Azóta már foglalkoztunk újabb, később megjelent példányokkal, de valahogy a Tally kimaradt, legalábbis eddig. Most a Kvint-R Kft. elhozta hozzánk; ez az egyéves gép még egyáltalán nem látszik öregnek, sőt néhány dologban hasonlít is most megjelent társaira.

Mint arról a *Számítástechnika* ez évi 20. számában már beszámoltunk, a Hewlett-Packard továbbfejlesztette A/3-as lapméretű színes lézernyomtató-családját (az eddig kínált Color LaserJet 8500-asokat), és bejelentett egy új, öttagú HP Color LaserJet 8550 családot. Egy Color LaserJet 8550GN (2. kép) típus személyesen is megvizsgálhattam a HP Magyarország bemutatótermében; egy noteszgép segítségével több órán át próbálhattam képességeit.

Harmadik versenyzőnk színre lépésében nagy szerepet játszott a Minolta terjeszkedési stratégiája; nem-

rövid időre. Így állt össze a mostani mezőny, és most vizsgáljuk meg őket közelebbről.

Felbontás, színek

Tesztalanyainkkal többféle színes dokumentumot lehet papírra nyomtatni. Az egyszerű szövegkiemeléseket, kisebb színes logókat tartalmazó szöveg papíron való vissza-



2. kép. A HP Color LaserJet 8550GN kicsit előreugró hassal áll a papíradag tartódobozokon



3. kép. A Minolta/QMS magicolor 6100N keresztben (előlről hátra) mozgatja a papírt

programok (CAD) kimenetéként is működhetnek. A másik kemény dió az árnyalatgazdag képek, fotók papíron való valóságú visszaadása lehet.

Ezekre a feladatokra persze alkalmas mindhárom most vizsgázó versenyző. Általában kétféle lapleíró

ta/QMS a PostScript Level 2-t kínál, a HP nyomtatója viszont a PostScript Level 3 utasításokat is ismeri. PostScriptben mindhárom beállítható az ismertebb nyomdai emulációkra, kalibrálhatók a színek, a HP nyomtatójában automatikus Pantone színkalibráció is segíti a következetes színviszáadást. PDF állományok közvetlenül, az olvasóprogram megnyitása nélkül nyomtathatók a HP és a Minolta/QMS nyomtatóval, ez úton gyorsabban, egyszerűbben juthatnak papírra.

A képmínőség egyik – bár, mint látni fogjuk, nem az egyetlen – fontos jellemzője a nyomtató felbontása, az tehát, hogy a nyomtató milyen sűrűn tudja egymás mellé tenni a képpontokat a papírra. Felbontásmérő tesztábránk mindhárom nyomtatóra nézve igazolta a gyári adatokat: a Tallynak és a Minolta/QMS-nek 1200x1200 pont/hüvelykes a legfinomabb felbontása, a HP Color LaserJeté pedig 600x600 pont/hüvelykes. A másik fontos jellemző a valóságú színviszáadás, az árnyalatok pontos megjelenítése. A három nyomtatóból kijövő színintézetes tesztábránk és gyümölcs-csendéletünk A/3-as PostScript nyomatai nagyjából megfeleltek a kö-

vetelményeknek. Képmínőségben a HP ugyanazt adta – egy kicsit kevesbe hajló képpel –, mint a Tally és a Minolta/QMS; azoknak meg egy kicsit sötét tónusú lett a nyomtatás. Ezek az apró eltérések persze kiigazíthatók a meghajtóprogrammal; a nyomtatásokat az alapértelmezés szerinti beállításokkal végeztem.

Illesztések, kezelés

Windows 98-on vizsgáltam a nyomtatókat, de mindegyikük vezérelhető Windows 95-ből és NT-ből is, sőt OS/2-ből és Macintoshból is elérhetők. Elsőre kicsit meglepő volt, hogy a Tally T8204 és a Minolta/QMS magicolor 6100N be-



4. kép. A Tally forgatható festéktartályai a kizárólagos hengerekkel

állításai a meghajtóprogramban (a gyártók emblémájától eltekintve) küllemre és tartalomra is azonosak voltak. A HP Color LaserJet 8550GN-ben pedig az az érdekes, hogy magyar nyelvű meghajtóprogramot is választhatunk, és néhány

egyedi szolgáltatást is: a Zoom-Smartot (oldal felnagyítása) vagy a Poster üzemmódot (több egymáshoz ragasztható oldal adja a teljes képet).

Mindhárom nyomtatót munkacsoportok használhatják ki csak igazán, hiszen a Tally 12 000 színes oldalt, a Minolta/QMS 18 750-et, a HP pedig 60 000 színes oldalt nyomtathat ki havonta. Emiatt – vagyis a jobb kihasználtság miatt – mindegyikük hálózatra köthető, s hozzáilleszhető az elterjedtebb hálózati operációs rendszerekhez. Mindhármuk felügyelhető böngészőből is, a Tally és a Minolta/QMS egészen hasonló külalakú és tudású felülettel. A nyomtatók alapértékei a kezelőpanelen keresztül is beállíthatók: a Tally és a Minolta/QMS menürendszer – harmadszorra ez már nem lep meg senkit – azonosnak mondható. A HP Color LaserJet-et ismét dicsérhetjük a beállítható magyar nyelvű menü megjelenítésért és állapotjelzésért.

Papírkezelésben a Tally és a Minolta/QMS kifutó A/3-as lapméretig fogadhatja a papírokat – a teljes A/3-as nyomtatás mellett marad még hely például az illesztő- és vágójeleknek –, a HP-nek azonban az A/3-as lehetséges legnagyobb lapmérete. A bemeneti papíradagolás az alsó tálcák számának növelésével mindhárom gyártó gépén széles határok között szabályozható. A Minolta/QMS és a HP Color LaserJet



5. kép. A HP Color LaserJetben a fekete tartály külön cserélhető

rendelhető a kétoldalas nyomtatáshoz való duplex egységgel is, a nyomtatók, fontok túrolására való merevlemezzel, valamint a színes másoláshoz szükséges beolvasó modullal. A kimeneti papírkezelésben a HP kínálata a legbővebb: kimeneti rendező, tűzőgép és teljes fűtészítő (méretre vágó és középen tűző) modul is rendelhető hozzá.

Technológia

Nem véletlenül behemótok ezek a színes lézeryomtatók. A lapméret csak az egyik ok; a másik az, hogy voltaképpen a négy alapszínnek megfelelően négy lézeryomtatót kell elhelyezni a dobozban. Ezért a gyártók kétféle sebességadatot adnak meg színes lézereikhez: a Tally T8204 feketében legfeljebb 16, színesben legfeljebb 4 darab A/4-es oldalt nyomtathat percenként, a Minolta/QMS magicolor 6100N és a HP Color LaserJet 8550GN pedig legfeljebb 24 fekete vagy 6 színes A/4-es oldalt (szintén percenként).

Ebben a három nyomtatóban alapjában kétféle nyomtatómű dolgozik. A Tally mechanikája a Color LaserJet-tel rokon (s nem a Minolta/QMS-ével, mint gondolnánk): mindkettőben egy fényérzékeny hengert világít meg a lézér a színenkénti mintával (4. kép). A megfelelő festéktartó a revolvermódszernek megfelelően a henger felé fordul, és a lézér által kijelölt pontokon felviszi a festéket. Ez megismétlődik a másik három színnel, és azután a papírra kerül a nyomtatás. A Color LaserJet (5. kép) csupán annyiban más, hogy csak a három színes tartály forog, a nagyobb kapacitású fe-

– a szalagot, a kép tehát szintén négy menetben alakul ki.

A nyomtatás fényezésére a Tally és a Minolta/QMS olajat adagol a fixáláskor, a Color LaserJet pedig eleve fényes nyomtatást ad a speciális, gömb alakú festékszemszék papírba égetésével.

Értékelés

Elég nehéz rangsort felállítani e között a három nyomtató között, mert ha eltérnek is, nyomataik minősége s tudásuk is eléggé egyező. A felmerülő különféle igényeket pedig legtöbbször a sokféle, külön megvásárolható kiegészítővel ellátott változatokkal lehet kielégíteni. Igazán egyértelmű árat sem könnyű mon-

dani (csak hasonló konfigurációk vethetők össze); tekintsünk hát egy olyan hálózati csatlós alappépet kiindulási alappé, amelyik annyit tud, amennyit itt a cikkben leírtunk. A bemutatott Tally T8204 a Kvint-R-től kapott kereskedelmi adat alapján 1 573 300 forintba kerül. Némi memóriabővítés kellett (192 megabájtra) a Minolta/QMS magicolor 6100N-be, és így a Minolta Magyarország szerint 1 248 000 forintért kaphatunk

belőle egy nagyjából ugyanolyan tudású példányt. A Hewlett-Packard öt változatából a Color LaserJet 8550N típus felel meg az iménti ket-tőnek, s egy ilyen készülék becslés végfelhasználói ára a HP Magyarországtól származó információ alapján 1 800 000 forint körül lehet. ☞



6. kép. A Minolta/QMS festéktartói egymás fölé vannak állítva

kete más alkotó mentén érinti a hengert. A Minolta/QMS ettől jócskán eltérő módszert választott: egymás felett (6. kép) helyezte el a festéktartályokat, s azok hátul nem egy hengert érintenek, hanem egy fényérzékeny szalagot. Ebben is egyetlen lézér világítja meg – színenként

e-nélkül nem teljes az üzlet

A PSINet világszerte 100.000 vállalati ügyfelének segít válaszolni az e-business kihívásaira. A világ vezető üzleti internetszolgáltatójaként arra összpontosítunk, hogy az Ön cégének teljes körű internet-megoldásokat tudjunk ajánlani. Internet-hozzáférés, web szerver, e-commerce és kommunikáció egyetlen forrásból. Az Internet most tényleg Magyarországra érkezett! A PSINet szolgáltatásai már itthon is elérhetőek. Minden eddiginél jobb minőségű hozzáférést biztosítunk a világhálóhoz. Globális hálózatunk, nemzetközi szolgáltatási tapasztalatunk és az ügyfelek iránti elkötelezettségünk Önnek is segít felfedezni az internetben rejlő üzleti előnyöket.

A lehetőségek kopogtatnak, készen áll?

PSINet
THE INTERNET SUPER CARRIER

PSINet Magyarország / Elender Informatikai Rt. Tel.: 465-7859 Fax: 465-7899,
1134 Budapest, Váci út 37. info@psinet.hu, www.psinet.hu

HÍREK

A Concorde Értékpapír Rt. veszi át a London Bróker Rt. ügyfeleinek számláit és a megmaradt érték-papírokat a két társaság között létrejött – és a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete által jóváhagyott – ügyfélalomány-átruházási megállapodás alapján. A Concorde, illetve a jelenleg felszámolás alatt álló London Bróker írásban értesíti minden ügyfelet az átruházás pontos ügymenetéről. Az átvétel a Felügyelet által korábban kirendelt felügyeleti biztosok által elvégzett leosztás alapján történik. A befagyott követelések kifizetésében a Concorde nem vesz részt, az erre vonatkozó adatokat a Felügyelet a Befektetővédelmi Alapnak adta át. A Concorde a London ügyfelei részére számos új befektetési lehetőséget és szolgáltatást kínál, így befektetési alapokat, külföldi részvényeket, állampapírokat és vállalati kötvényeket. Az átvétel követően a London ügyfelei automatikusan igénybe vehetik a Concorde Direct internetes szolgáltatását. (www.cd.hu)

A Concorde a London ügyfelei részére számos új befektetési lehetőséget és szolgáltatást kínál, így befektetési alapokat, külföldi részvényeket, állampapírokat és vállalati kötvényeket. Az átvétel követően a London ügyfelei automatikusan igénybe vehetik a Concorde Direct internetes szolgáltatását. (www.cd.hu)

Három új cég csatlakozik az Oracle Portal Partner kezdeményezéshez: a Broadreach Consulting, a Business Objects és az Infosys Corporation. Így tovább bővül az Oracle Portal alapú elektronikus kereskedelmi tartalmakat, alkalmazásokat és szolgáltatásokat kínáló vállalatok köre. A professzionális internet-szolgáltatások tanácsadására szakosodott Broadreach Consulting nagyvállalatok számára fog létrehozni olyan felügyelhető és testre szabott vállalati információs portálokat, amelyek alapja az Oracle Portal és annak portálkomponensek (portlelek) építésére használható, bővíthető keretrendszer. A Business Objects saját fejlesztésű InfoView termékén alapuló operatív üzleti adatelemző (business intelligence) portletet készíti. A végponttól végpontig Oracle alapú elektronikus kereskedelmi megoldásokat nyújtó Infosys Corporation rendszerintegrációs megoldásokat fog kínálni, például a webre felkészített TaskManager munkafolyamat-kezelő alkalmazást. (www.oracle.com)

A múlt év végére az e-mail-fiókok száma megközelítette az 570 milliót, ebből 334 milliót az amerikai internetcsoportok használtak. A Messaging Online becsülése szerint egy átlagos internetcsoportnak egy munkahelyi és négy személyes e-mail-címe van. A Jupiter Communications számlálási szerint az amerikai felhasználók 1999-ben 132 millió e-mail-üzenetet küldtek, ezek száma 2003 végére 432 millióra növekszik. Az online kommunikáció egyre népszerűbb formája a valós idejű üzenetküldés. A Media Metrics mérése szerint idén márciusban 33 millió ilyen üzenetet küldtek. (www.thestandard.com)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Újabb jelentés az online vásárlás terjedéséről

Erősebb internetpenetráció, nagyobb tapasztalat

Minél több az internetet használók száma egy országban, annál több lesz az online vásárlás, és az offline (vagyis a termékről az interneten szerzett információ alapján) meg a jövőbeli vásárlás. Ez azzal magyarázható, hogy a magasabb használói aránnyal több tapasztaltabb felhasználó jár együtt, s ők minden valószínűség szerint kipróbálják majd az online vásárlást – derül ki **Mártonffy Attila** számára a Taylor Nelson Sofres (TNS) Interactive nemrégiben publikált felméréséből. Az első globális, e-kereskedelemmel foglalkozó kutatás tanulságait a világ 27 országában idén április-júniusban készült több mint 31 ezer interjúból szűrték le a szakemberek.

Rögtön az elején ismét leszögezhetjük azt a már közhelyszerű tény, hogy az internet nagyon nagy lehetőséget ad az elektronikus kereskedelem bővítésére, hiszen a vizsgált 27 ország internethasználóiinak még csak 10 százaléka vásárolt havi rendszerességgel a világhálón. Kiderült azonban, hogy az összes felhasználó 15 százaléka fontolgatja az online vásárlást, de eddig valamilyen oknál fogva nem lépett ennél tovább. S a hálót böngészők 13 százaléka úgy vásárolt hagyományos módon (offline), hogy ehhez az interneten talált információkat használta fel, a böngészők 14 százaléka pedig fél éven belül kipróbálja az online vásárlást. Ily módon a globális fogyasztói e-kereskedelmi forgalom (B2C) rövid időn belül megkétszereződhet, feltéve, hogy a webkereskedelmi helyek még könnyebbé, vonzóbbá teszik a vásárlást.

Még mindig Amerika vezet

Az Egyesült Államokban a legmagasabb az internethasználók száma, a teljes lélekszámhoz mért arányuk 58 százalék; a két következő Norvégia és Dánia 56, illetve 54 százalékkal. Internethasználat szempontjából az országok három csoportba oszthatók: erős a penetráció (több mint 40 százalék) az Egyesült Államokban, a skandináv országokban, Hollandiában, Ausztráliában és Hongkongban, közepes (20 és 40 százalék közötti) a felhasználók aránya Nyugat-Európában, a legfejlettebb ázsiai államokban és Csehországban, és gyenge (20 százaléknál kisebb) a penetráció Dél- és Kelet-Európában, Amerika nagy földrénnyel vezet az online vásárlásokban is: az összes felhasználó 27 százaléka legalább havonta vásárolt így; a skála másik végén Thaiföld, Törökország és Magyarország áll a maga 1 százalékával.

Dél-Koreáról azt mondhatjuk, hogy itt a legmagasabb azoknak az internetezőknél a részaránya (67 százalék), akik a vásárlást így vagy úgy összekapcsolják az internettel. De itt, Dél-Koreában a legmagasabb azoknak az internetezőknél az aránya is – 32 százalék –, akik ugyan elszánták magukat az online vásárlásra, később mégis lemondtak róla. Hongkongra az offline vásárlás

helyén állnak: ők a legderültebbek. Általában elmondható, hogy minél több az internethasználó egy országban, annál nagyobb az online, offline és jövőbeni online vásárlók száma. Ez azzal függ össze, hogy az internet nagyobb arányú elterjedése jövevényektől több a nagy tapasztaltabb felhasználó, s ők hajlamosabbak az online vásárlásra. Ha az internettel összefüggő vásárlási szándékok (múltbelit és jövőbelit együtt) vesszük, akkor kiderül, hogy az az erős internetpenetrációjú országokban gyakoribb (55 százalékos), mint a kis használói arány jellemző államokban (39 százalék). Ez utóbbi országokban egyébként az internethasználók többsége vagy lelkes korai csatlakozó, vagy üzletember, vagy az oktatásban, illetve a tudományos életben tevékenykedik.

Ez utóbbi két csoportban valószínűbb az internetre csatlakozás utáni online vásárlás, mint azoknak az átlaghasználóknak a körében, akik az

az internetet új, ismeretlen vásárlási csatornának látja. Ez különösen olyan országokban van így, ahol az emberek csak nemrégiben kerültek az internet közelébe, s még nincs elég tapasztalatuk. A lehetséges vásárlók elfordulásában sokszor a webhely is ludas, mert nem könnyíti meg a vásárlást, nem kelt bizalmat a látogatókban. A legtöbbször hiányzik a titoktartásra vonatkozó nyilatkozat, nehéz a webhelyen való mozgás, szegényes a termékleírás, lassú az áru kiszállítása, kevés az árengedmény, bajok vannak a biztonsággal, és nincs világos kárterítési politika. Az online vásárlók részarányához képest szinte valamennyi vizsgált ázsiai országban nagy a magukat megfontoló aránya; ennek valószínűleg kulturális okai is lehetnek, vagy hiányzik a megfelelő helyi kínálat. Sok országban a törvények és az adók is korlátozzák az online vásárlást.

Akik bizalmatlanok

Mint az már korábban kitűnt, az internethasználók közül többségben vannak az online vásárlást elutasítók, és ez független attól, hogy ebben vagy abban az országban mekkora az internethasználók hányada, bár ott, ahol ez a hányad kicsi, sokkal nagyobb az elutasítók számánya. Mi lehet annak az oka, hogy az emberek, korábbi elhatározásukat megemlítve, mégsem vásárolnak az interneten?

Sok felhasználó szkeptikus, mivel

Mit vásárlunk online?

Az interneten leggyakrabban könyvet és zenei CD-t vásárolnak az emberek: a vizsgálatba bevont összes online vásárló 29, illetve 20 százaléka vette ezeket a termékeket. Ennek a TNS Interactive szerint az az oka, hogy egyrészt a könyvek és a CD-k ára viszonylag méltányos, az eladó tehát nem vállal az eladásukkal nagy kockázatot, másrészt mind a két termékcsoport homogén, harmadrészt belőlük a legnagyobb a kínálat.

Ha a különféle termékkategóriákat nézzük, akkor az derül ki, hogy a legtöbb könyvet és zenét Belgiumban, illetve Hollandiában vásárolták, élelmiszerben Hongkong vezet, bűtörvénysértésekben szintén a CD-k ára viszonylag méltányos, az eladó tehát nem vállal az eladásukkal nagy kockázatot, másrészt mind a két termékcsoport homogén, harmadrészt belőlük a legnagyobb a kínálat.

Hazai gyorsjelentés

Az internet elterjedése Magyarországon nemzetközi összehasonlításban – a TNS Modus 2000 első negyedévében elvégzett felmérése szerint – még mindig csekély: a világhálót a felnőtt lakosság 10 százaléka használta a bázisidőszakban. Ezzel megelőzzük Szlovákiát (9 százalék), de jócskán le vagyunk maradva a térségben 22 százalékos részarányú vezető Csehországgal, Indiával és Portugáliával, ugyanazt lelt az eredmény, mint Magyarországon; a 27 országban összességében körülbelül minden negyedik felnőtt (27 százalék) használja az internetet.

Magyarországon a megkérdezett internethasználók 11 százaléka szerzett a

weben információt termékekről és szolgáltatásokról, de csak minden századik vásárolt (1 százalék). A legtöbbben munkával vagy iskolával kapcsolatos információk beszerzésére, továbbá újságokban, folyóiratokban való keresésre használták a világhálót.

Magyarországon a legkelendőbb termékek ma: CD, kazetta, hardver, szoftver, mozi- és színházjegy, étel, újság, folyóirat, elektronikai berendezés; a vásárlók közül minden tízedik rendel, illetve vásárolt valamelyikből. A nemzetközi eredményeket nézve a helyzet hasonló, bár ott a jegyrendelés nem tartozik a legkelendőbb szolgáltatások közé, nálunk meg a könyvrendelés nem olyan népszerű.

Világ proletárijai, egyesüljétek – a weben

Előtérben az egyéni, háttérben a kollektív érdekek?

Az internet rendkívüli lehetőséget ad a szólásszabadság gyakorlására. Az elmúlt időszak fejleményeit szemlélve megállapíthatjuk, hogy a világháló szakszervezeti fórummá (is) kezd válni, olyan helyé, ahol a munkások elpanaszolhatják sérelmeiket, azt remélvén, hogy ezzel hathatnak munkahelyi vezetőikre. Ez a tevékenység, talán mondani sem kell, roppant kínos a munkáltatónak és a szakszervezeteknek is.

Az Egyesült Államokban mindennapos dolog, hogy a háború munkások honlapokat hoznak létre, s azon át röptük világgi sérelmeiket: a kifizetetlen túlórákat, a bércsökkenést, a tippézn utáni elbocsátást, a szabadság kiadásának megtagadását, az önkényesen megváltoztatott munkakörü leírását és a többi. Nyilvánvaló, hogy ha egy cég milliókat költ arra, hogy emberközponit tevékenységét reklámozza, akkor dühös lesz, ha az interneten a tulajdon alkalmazottai igyekeznek lerombolni az imázsát.

hoznak létre a jövőbeni szervezkedés és harc hatékony helyeként. Terjedni kezdett a cybersztrájk kifejezés.

A legtöbb szakszervezet – ha megkopt is az internet újdonsága – lelkes internethasználó. Franciaországban minden szakszervezeti szövetségnek van honlapja, s egyre több alapszervezet hoz létre önálló webhelyet. Ennek legfőbb erénye a gyors és hatékony kommunikáció, s az döntő lehet a menedzsmenttel folytatott tárgyalásokban. A 35 ezer fős alkalmazottat és 11 ezer légi-

rājőnek a virtuális faliújság fontoságára: a tagok ezt bárhol és bármikor elérhetik, s ezt a főnök vizslató szeme sem láthatja.

Végére is az internet sarkalatos változásokat hozhat – még elvieket is – a szakszervezetek életébe – véli a *Financial Times*. A szakszervezeti

honlapok látogatói gyakran a maguk helyzetével kapcsolatos közvetlen információkat keresnek, s ez arra ösztönzi az illetékeseket, hogy egyfajta szolgáltatás irányzatú unionizmus felé tolódjanak. Ahogyan látják, a fórumokon leggyakrabban olyasmit firtatnak – különösen a fiatalok –, mint a munkások jogai és a munkaszerződések; s az érdeklődők a tájékoztatás reményében a címüket is hajlandók meghagyni.

Ezek a fejlemények arra utalnak, hogy a figyelem a rövid távú, személyi érdekeket megszólaltató kérdések felé terelődik, s eközben kissé mintha háttérbe szorulna a kollektív fellépés hagyományos, hosszú távú stratégiája. Ez pedig – legalábbis a francia szervezetek szerint – alácsúszhatja a szakszervezeti mozgalmak alapját: a kollektív érdekképviseletet.

Mártonffy Attila

Webgazdagság fél egészség

A milliommossá válás 10 lépése

A web jóvoltából milliommossá váló vállalkozásokból számos akad szerte a világban; de vajon hogyan lehet elérni ezt a vonzó státust? Csak tegyük meg az alábbi tíz lépést, s máris a mennyországban leszünk. (S ha mégsem, akkor szerkesztőségünk mossa összes kezét.)

1. lépés. Az ötlet. Legyen innovatív, dinamikus és legfőképpen saját, olyan, amit csak mi tudunk megvalósítani. Ha már megvan, akkor jó, ha van némi lelkesedésünk és háttérudásunk is ahhoz, hogy meggyőzzünk egy befektetőt ennek az ötletnek az életrevalóságáról.

2. lépés. Fekessük le írásba lelkesedésünket; ez lesz az üzleti terv. Csak semmi süket duma; ne próbáljuk meg mélységesen mély tudásunkkal félrevezetni a befektetőt. Legyünk egyszerűen célráterők, és fejezzük ki magunkat világosan. Fontos az előkészítés is.

3. lépés. Elképzeléseink sikerre viteléhez hozzunk létre csapatot. Lehetőleg olyan embereket nyerrünk meg, akik járatosak a vállalkozások rejtelmeiben, s ismernek befolyásos kockázati befektetőket. A befektetők szemében ugyanis jó pont a támogatás.

4. lépés. Vegyük fel a kapcsolatot a kockázati befektetővel. Ezek a kapitalisták jobban szeretnek ismerősök útján ismerkedni, s ki nem állhatják, ha valaki csak úgy az utcáról esik be hozzájuk. Ha nincs befektetőnk, ne legyünk restek szerezni egyet. Legyünk invenciózusak, ez ugyancsak jó pont a befektető szemében, mert azt bizonyítja, hogy eltökélt vagyunk vállalkozásunk megvalósításában, előtünk nem lehet akadály. A hivatásos közvetítők azonban néha megkérik tevékenységük árát, gondoljuk meg tehát, hány embertől hagyjuk megvágni magunkat.

5. lépés. Az első találkozás számát a legtöbbet; igyekezzünk tehát gyorsan jó benyomást kelteni. Fel-

készülésül képzeljük azt, hogy két emelet között találkoznak a befektetővel, s 45 másodpercünk van ötletünk eladására. A gyors tájékoztatáshoz használjuk fel üzleti tervünk összefoglalóját: az vizsgálja fel a vállalkozás lényegét.

6. lépés. De nem fogunk olyan könnyen hozzájutni a pénzhez. A befektető előbb alaposan átvilágítja cégünket, hogy lássa, megvan-e a kellő technológiánk, felkészültségünk, marketingstratégiánk. Ezt a tanulmányt mindenképpen el kell készítenie, hogy tisztázza vállalkozásunk erősségeit és esetleges gyengeségeit. Ha eddig sikerült volna elkendőznünk egy kellemetlen igazságot, most biztosan lebukunk.



7. lépés. Most kezdődik komolyan a pókerjátéka, és bizony nagy a tét! A befektető most bírálja el, milyen lehetőséget kínál a cégünk, s ha az ő szemében is kecsegtető az üzlet, akkor megteszi befektetési ajánlatát. De ne kívánjuk egy kockázati alaptól, hogy több mint 35 százalékot vásároljon vállalkozá-

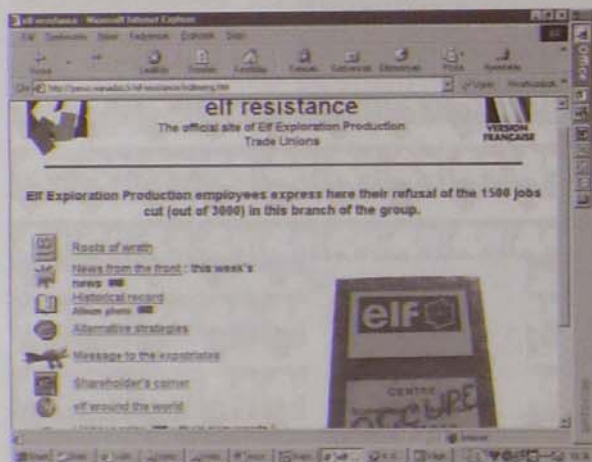
sunkból! Az ajánlattétel után meg lehet kötni a jogilag is kötelező részvényesi szerződést, s lehet bontani a pezsgősüveget.

8. lépés. Vállalkozásunk üzleti potenciálja már meg van alapozva, de nehéz úton kell még végighaladnunk. A cég az indulási időszakban a legsérülékenyebb, emiatt inkubátorban kell tartani. Esetleg három évig is kell dajkáltatnunk vállalkozásunkat, hogy fennmaradjon és növekedjék. Ez alatt az idő alatt igyekezzünk nem gondolni a vállalkozók rémálmaira, a bukásra, s kíséreljünk meg lefektetni a jövőbeni gyors expanzió alapjait.

9. lépés. Mihelyt tüleltünk a fogási időszakon, jó lesz újból pénz után néznünk. Fontolgassuk a kivásárlás lehetőségét: azzal felszabadíthatjuk az üzletben leköttöt tőke egy részét. Felajánlhatunk részvényeket ügyfeleinknek is mint tulajdonhányadót egy sikeres és erős menedzsment cégben, de a vezetőség is kivásárolhatja a befektetőt. A vezetők ezzel pénzügyileg érdekeltek lesznek a vállalkozásban, emellett megadó a döntési szabadságuk, még a teljes függetlenség sem elérhető.

10. lépés. S most következik az első nyilvános részvénykiadás (IPO): ez a három szó bizonyosan megdöbögatja minden – legalábbis reménybeli – leendő milliommossá váló vállalkozó szívé. Cégünk papírjai tőzsdére jutnak, s ez arra utal, hogy cégünk immár hivatalosan is elérte az érett üzleti vállalkozások stációját. A legtöbb vállalkozásnak tőzsdére menetelekor további tőkére van szüksége ahhoz, hogy valóra válthassa hosszú távú üzleti terveit. A kockázati befektetőnek az IPO egyébként a kivonulás egyik lehetséges útja, s ha jól működött a vállalat, akkor busásan megtérül a befektetése. Ugyancsak 1999-ben történt, hogy a szintén francia Elf olajipari konzern dolgozói – száz napra megbénítván cégük számítógépes rendszert – úgy döntöttek, honlapot

M. A.



A cégeknek azonban megvan a lehetőségük a visszavágásra. A feljelentés gyakori eljárás ilyen esetekben, és az internetszolgáltató törvényileg kötelezhető arra, hogy hozza nyilvánosságra a „képromboló” üzenetek elhelyezőinek nevét – a szabad véleménynyilvánításért harcoló mozgalmak legnagyobb felháborodására. Minthogy a szabad véleménynyilvánítás mindkét irányban ható tevékenység, a munkáltató is közzétehet a weben helyreigazító információt – s ez ráadásul takarékos megoldás is, mivel elkerüli a költséges, sok esetben még romboló hatású pereket. A szakszervezetek rendszerint a dühös munkások mellé állnak, ám tartózkodnak a nyílt rágalmazástól és a névtelen ellenváladkodástól.

Amikor a liverpooli dokkmunkások tavaly sztrájkba kezdtek, a munkáit velük egy időben beszüntető Péchiney francia fémipari óriásvállalat donquerque-i gyárának munkásai azonnal elektronikus szolidaritásukról biztosították angliai elvtársaikat. Ugyancsak 1999-ben történt, hogy a szintén francia Elf olajipari konzern dolgozói – száz napra megbénítván cégük számítógépes rendszert – úgy döntöttek, honlapot

kísérőt foglalkoztató Air France-ban és a hozzá hasonló cégekben ugyanis a szakszervezet, ha csak hagyományos médiumai vannak, csupán kéthetente megjelenő hírlevelére támaszkodhat, az interneten át azonban azonnal közzétehet minden új információt.

Egy webhely különben is sokkal részletesebb információkkal szolgálhat, mint egy pamflet, mivel az, már formájánál fogva is túlságosan le van egyszerűsítve. Az internet egyszerűen erősen támogatja a csoportmunkát, s ez különösen nemzetközi akciókban jöhet jól – időmegtakarítás szempontjából is. Szakszervezeti vezetők emellett meg vannak győződve arról, hogy az internettel a közvéleményt is a maguk oldalára állíthatják.

Azonközben, hogy a különböző franciaországi honlapok szinte korlátlan helyet adnak specifikus szakszervezeti véleményeknek, az internetes vitafórumok olyan értékes témákra összpontosíthatnak, mint a képzés, a munkahely biztonsága, illetve a váltás a 35 órás munkahétre. A Cap Gemininél, ahol az alkalmazottak 50 százaléka – többnyire informatikusok – nem az iródban dolgozik, a szakszervezetek hamar

BPR és tudásmenedzsment

Két arc, egy keret

Folytatás a 14. oldalról

Jelentésekre támaszkodva azonosítja a problémát, majd kijavítja a hibát.

A gyakorlat – eszerint legalábbis – nem egyéb, mint a folyamatokra követés és az abban foglaltak betartása.

Nem csak formalitás

Mindenki tudja azonban, hogy ez nem így megy. A munkatársak eltérnek a formális folyamatoktól, egyébként ugyanis csődöt mondanának. A cég által dokumentált javítási folyamat először is abból indul ki, hogy a gépek működése egyforma és leírható. Ez azonban nincs így: mindenki jól tudja, hogy a gépeknek „lelkük van”. Másképp működnek attól függően, hogy milyen régiék, milyenek az alkatrészei, mennyit használták őket, hidegben, melegben, tiszta vagy piszkos helyen vannak-e elhelyezve. A karbantartók úgy ismerik a gépeket, mint a pásztort a birkáit. Orr észrevette, hogy a munka szempontjából az egyik legfontosabb esemény – s azt a folyamatszabályozás teljes egészében figyelmen kívül hagyja – a közös étkezés: a reggeli, az ebéd vagy a kávézás. Eközben ugyanis a szervezők a munkáitól beszélnek, a felmerült problémákat eszetelnek, nevetnek a hibákon, együtt gondolkodnak a megoldásokon, az ügyfelekkel kialakított kapcsolatokon. Vagyis közvetlenül és közvetve karbantartják egymás tudását, ellenőrzik magukat és egymást. Megtört az a nézet, hogy a javítást végző munkatársak egyéni munkát végeznek, s nem csoportosat.

Persze nem minden problémát tudnak megoldani beszélgetés közben. Orr figyelemmel kísérte egy olyan munkatárs munkáját, aki egy nehezen javítható gép javításával volt megbízva. A gépet nemrégén állították üzembe, mégis gyakran elromlott, és mindig más hibauzenetet adott. A munkatárs reagált a különféle üzenetekre – kijavította a mindenkor hibát –, de a gép mégsem működött megfelelően. Amikor már nem maradt más, ez a munkatárs szót egy szakértőnek. Ő szintén nem boldogult a géppel. Nekiláttak hát közösen, és egy egész délutánon keresztül futtatták a fénymásolót, s lestek az időszakos leállásokat és hibauzeneteket. Közben hangosan gondolkodtak: felelevenítettek olyan eseteket, amelyek a hiba kapcsán eszébe jutottak, s keresték a hasonlóságot. Késő délutánra sikerült kiismerniük a gépet, és sikerült is megjavítaniuk. Tapasztalatuk hamar bekerült a vállalati informális tankönyvébe, mások is tudomást szereztek róla és használhatták.

Főlülről jövő kezdeményezés

Orr esettanulmányát az példázta, hogy azoknak a vállalatvezetőknek, akik a legjobb gyakorlat megvalósításán fáradoznak, erősen oda kell figyelniük a tényleges gyakorlatra. Ez persze nem jelenti azt, hogy a folyamat alap szemlélet fabatkát sem ér, csak azt, hogy a folyamat leírásához nem elég a folyamattervezők munkája, hiszen ők csak elméletben látják át a dolgokat, a gyakorlatban nincsenek ott.

Tegyük fel, hogy egy cégnek sikerült azonosítania a gyakorlati folyamatokat, és megtalálta a bennük rejlő tudásbázist. Ezután az a következő kérdés, hogy hogyan terjeszték ki az új ismereteket a cég egészére. Ezen a ponton jut fontos szerephez a folyamatközpontú szemlélet. A Xeroxban Orr körülbelül egy tucat ember munkáját vizsgálta, de az egész világon 25 ezer javítással foglalkozó Xerox-al alkalmazott dolgozik. Így gyakran előfordult, hogy egyik országban hosszasan dolgoztak egy problémán, holott azt máshol már régen megoldották. A Xerox az Euréka projekttel

adott választ erre a feladatra. Speciális módszertannal létrehoztak egy tudást őrző és terjesztő adatbázist. Speciális módszerek azért volt szükség, mert köztudomású, mi az ilyen adatbázisok sorsa: folyamatosan energiát ölnek a készítésükbe, de senki nem használja őket. A Xerox úgy gondolta: a sikerelenségnek az az oka, hogy a tudást fölülről lefelé osztják. Az igazgatók töltik ki a formulákat, az alapján, amiről úgy vélik, hogy fontos a beosztottaiknak. Aztán persze kiderül (már ha kiderül), hogy az alkalmazottak nem tartják használható tudásnak azt, amit így kapnak. Az Euréka adatbázist éppen ezért a javítást végző munkatársak ötletei alapján állították össze. A munkatárs küld egy ötletet a koordináló személynek, azzal együtt átnézi, majd finomítja. Ezután az üzleti egységeket átfogó szervezet koordinátora kapja meg ezt az ötletet, azaz, az itt dolgozók lektorálják a leíratakat, törlik az ismétlődéseket, feloldják a kétértelmű állításokat. Az ezen a folyamaton végigjutott ötletek azután bekerülnek a mindenkinek hozzáférhető adatbázisba. Az Euréka projekt kiépítésében választ kellett találni a jutalmazás kérdésére. A menedzserek úgy gondolták, hogy minden ötletért fizetnek. Ez a rendszer tervezésében részt vevő munkatársaknak nem tetszett, mert, mint mondták, ez mennyiségi termelésre ösztönözné őket. Inkább a tudományos életben megszokott módszer választották: nem pénzt kértek, hanem azt, hogy kerüljön a nevük az ötlet alá.

Építsünk az elismerésre!

A tudományos közéletben gyakori, hogy a publikációért nem kap pénzt az írója, de ismertté válik a neve, s ezzel nő a tekintélye. Ugyanígy történt ez a Xeroxnál is: egy Kanadában megrendezett nemzetközi szintű vállalati találkozón az egyik dolgozó meglepődött, hogy milyen tisztelet övezi öt olyan emberek körében, akik öt személyesen nem ismerték, csak a nevét – az Euréka adatbázisból, mert gyakran találkoztak benne az öt ötleteivel. Egy ilyen társadalmi és szellemi tőke a karrier szempontjából a későbbiekben pénz formáját is öltheti. Az Euréka használatával a brazil leányvállalatnak nem kellett kicseserlnie egy elégedetlen ügyfél 40 ezer dolláros színes nyomtatóját: azt találták ki ugyanis, hogy ki kell cserélni a biztosítékot a készülékben; az egész alig ötven centbe került.

Mindezek után érdemes visszatérni ahhoz a ponthoz, ahonnan elindultunk: a BPR-ről a tudásmenedzsmentre való áttérés radikális fordulat. A menedzserek dolga azonban nem az, hogy válasszanak a kettő közül, hanem, hogy megtalálják közöttük a helyes egyensúlyt. Az internetes cégek éréseivel párhuzamosan megfigyelhetjük majd, hogy olyan, tapasztalt vezetőket keresnek, akik invenciózus gyakorlati ismereteiket a szervezeti folyamatokba ágyazzák, s mégsem fojtják meg azokat.

Folyamat és gyakorlat

Végezetül hadd hozzunk egy szemléletes hasonlatot: a folyamat és a gyakorlat olyan, mint az ismert kép, amelyik első ránézésre vázának látszik, de ha alaposabban megnézzük, akkor két egymás felé forduló emberi arcot rejt. A váza testestítheti meg a jól határolt, pontosan szerkesztett folyamatot: azt könnyű megérteni, de nehéz rajta változtatni. Az arcok a gyakorlatot tükrözik: mindig meghatározatlan formákban tárnak fel, tele ígérekkel és problémákkal, éppúgy, mint egy beszélgetés, amelynek csak a hangulatára emlékezünk, pontos tartalmára nem.

Osszeállította: Kelemen Zoltán



Felhasználói Konferencia

Még többet a Sybase-ről a Sybase-esektől!

2000. szeptember 20. 9-17 óra
Magyar Kultúra Alapítvány
Budapest, I. kerület Szentháromság tér 6.

Néhány érv, amiért Önnek is el kell jönnie:

- Sybase eszközök és megoldások, szolgáltatások és partnercégek bemutatkozása;
- Üzleti és szakmai szekciók – célirányos információgyűjtési lehetőség;
- A legfrissebb Webes- és portáleredmények;
- Pénzügyi és más iparági megoldások ismertetése;
- Erre az alkalomra készülő demók és információs anyagok.

Előzetes a három szekció előadásából:

- CRM megoldások a Siebeltől;
- Reuters Risk Management Solutions;
- PowerBuilder 8.0;
- Webes alkalmazások fejlesztése EAS-tal;
- ASA-ASE migráció;
- Rendkívüli lekérdezési teljesítmény az ASIQ-val;
- A Sybase Enterprise Portal: a legteljesebb portálmegoldás.

Részvételi díj:

- szeptember 10-ig: 12.500 Ft + ÁFA, egy cégtől kettőnél több jelentkező esetén: 10.000 Ft + ÁFA;
- szeptember 10. után: 16.000 Ft + ÁFA.

Információ a programról és jelentkezés:

www.sybase.hu, vagy telefonon Kloiber László (22/517-625).



35010

PANNON SUPPORT RENDSZERHÁZ

382-0313, 382-0314, 269-2233, 269-2797
Bp 1055, Honvéd u. 40. Fsz.8. F: 269-3058
Bp 1119. Etele út 10. Fsz.1. F: 204-9292

Nézz be hozzánk! Ha elégedetlen a rendszerevel...
Tel: 06-1-460-1111

Microsoft, Compaq, HP, IBM, Oracle, SAP, Sun, etc.

E-mail: info@support.hu

GEMOFIS KFT. Sales Specialist

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

Microsoft, SYMANTEC, Adobe, COREL

Tel/Fax: 364-1539, 384-7080
E-mail: gemofis@gemofis.hu
GSM: (30) 9-428-132
Budapest, 1146 Hungária krt. 131.

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

33006

33011

