

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 41. SZÁM 2000. OKTÓBER 10. ÁRA: 230 FORINT

## Lazul a helyi hurok

Az Európai Bizottság idén júniusban javasolta, hogy szűssenek törvények a helyi hurok liberalizálásáról, miután az államfők a lisszaboni csúcstalálkozón hasonló véleményüknek adtak hangot.

Ennek megfelelően október 3-án az Unió távközlési miniszterei megállapodtak: egy olyan direktívát szorgalmazzanak, amely 2001 januárjáig liberalizálja az elérést az európai otthonról és irodák felé tartó telefonvonalak utolsó szegmensére, azaz a helyi hurok előtt. „A miniszterek egybenhangosan támogatják a bizottság döntését, ezt a lépést szentülük is meg kell tenni, egyértelmű üzenetet küldve a távközlési iparnak, hogy annak legyen ideje a felkészülésre” – kommentálta a hírt Per Haugaard, a közösség szóvivője.

Őt EU-tagállam – nevezetesen Ausztria, Dánia, Finnország, Hollandia és Németország – már megnyitotta a verseny előtt a helyi hurok, Olaszország várhatóan ez év végéig teszi meg ezt, míg Franciaország, Írország és Spanyolország is jelezte, hogy esetleg ugyanígy jár el az év végéig.

A brit kormány a fokozatosabb liberalizálás híve, ennek megfelelően közölte, hogy csak a jövő év júliusában lép. Svédországban már megszületett egy törvénytervezet a helyi hurok liberalizációjáról. Belgiumban, Görögországban, Luxemburgban és Portugáliában még el sem indult a folyamat, amelynek végén a helyi hálózat különböző elemi szabadon vehető igénybe és ez nem függ a hálózatot valamikor létrehozó monopolszolgáltató szándékaitól. A tervezetet először megvitatja az Európa Parlament, majd a miniszteri tanács szavaz róla még az év vége előtt. (IDGNS, Brüsszel)

## Terítéken a tartalom

Gyűjtőgető életmódot folytat az interneten a webgregátorok új generációja. Olyan cégekről van szó, amelyek nem csupán saját internet-helyük számára gyűjtik csokorba az információkat, hanem külső partnerek számára is hozzáférhetővé teszik a legkülönbözőbb forrásokból összezedett tartalmat és alkalmazásokat. Az új generáció kínálatában gyakorlatilag minden szerepel, még az alkalmazásszolgáltatóktól származó üzleti alkalmazások is.

Kathleen Hall, a Massachusetts állambeli Giga Information Group elemzője szerint a Yahoo és társai még a hagyományos webgregátorok közé tartoznak. Teljesen hagyományos modell alapján működnek, meglegednek azzal, hogy összegyűjtik, és – a lehető legnagyobb változatosságra törekedve – saját honlapjukon jelenítik meg az információt.

Mivel nyújt többet a viszonteladók generációja? Az egybegyűjtő

tartalmat és alkalmazásokat igen célirányosan, általában speciális fogyasztói csoportokat megcélzó vállalatok számára értékesíti.

Úgyfeleik általában külső, a fogyasztóknak szánt webhelyeket, illetve belső használatra szánt intraneteket üzemeltetnek. A Nortel Networks például általános híreket és friss termékinformációt szokott vásárolni az iSyndicate cégtől vállalati intranetjé számára.

Hall nagy jövőt jósol ennek a műfajnak: a vállalati ügyfelek összehasonlíthatatlanul szívesebben vásárolnak tartalmat, illetve alkalmazásokat egyetlen partnertől, mint mondjuk húsz különböző szolgáltatótól. Andrew Fritz, a FringeGolf elnöke, aki kifejezetten fiatal golfozóknak szánt webhelyet működtet, állítja, hogy az iSyndicate révén jóval olcsóbban hozzáfű a számára szükséges sportinformációhoz.

Egy másik tartalomgyűjtő és -viszonteladó cég, az atlantai Vertical-

### TARTALOMSZOLGÁLTATÁSBÓL SZÁRMAZÓ BEVÉTELEK VILÁGSZERTE



(Forrás: Internet Research Group)

One saját bevallása szerint csak a valóban profi cégek kiszolgálására jött létre. Sandra Dunn marketing-előnökhelyettes csősorban a bankokat és más pénzintézeteket tartja „profik” ügyfélnek, vélhetően a biztos fizetőképességük okán.

Daniel O'Brien, a Forrester Research elemzője, valamint Victor Petri, a PricewaterhouseCoopers internetszakértője úgy vélik: azoké a jövő, akik nem csupán megjelenítik, de jó áron ki is közvetítik az egybegyűjtött tartalmat. (Computerworld)

## A Maxtoré a Quantum

A Maxtor mintegy 2,3 milliárd dollár értékű részvénycserével megvásárolja a Quantum merevlemezgyártó üzletágát. A cserében a Quantum tulajdonosai 1,52 darab Maxtor-részvényt kapnak minden részvényükért. Az egyesült cégnek Maxtor lesz a neve, a Mike Cannon, a vásárló cég elnök-vezérigazgatója lesz a vezetője. Az új Maxtor éves

gyártási kapacitása 50 millió lemezegységre tehető, forgalma pedig 6 milliárd dollárra. Az üzlet 2001 elején zárulhat le, mikor a két cég részvényesei és a szabályozó hatóságok is jóváhagyják. A Quantum szalagok háttértárat gyártó üzletága, a Quantum DLT Group nincs érintve a vásárlásban, megmaradt tehát önálló cégek. (Munkatársunktól)

## Nyitott kérdések

Az Egyesült Államokban október 1-jétől lépett hatályba az elektronikus aláírásról hozott törvény (hivatalosan „Törvény az elektronikus aláírásról a globális és országos kereskedelemben”). A törvény igen tágan értelmezi az elektronikus aláírást – ez végső soron akár egy e-mail-cím is lehet –, és meghagyja a felhasználóknak, melyik szolgáltatótól kéri az elektronikus aláírást. Ez egyfelől pozitív, mert a törvény technologia-semleges, így az ipar maga fejlesztheti ki egységes szabványokat, és ez kiegyenlíti a piacon ténykedő biztonsági cégek versenyét, másfelől viszont hátrány, mert a törvény így nem kellően hatékony és erős technológiákat is szentesít.

Ahhoz, hogy a bíróság előtt is megálljon egy elektronikus aláírás, szigorú feltételeknek kell megfelelnie – ez, a szakértők szerint, komoly lökést adhat a nyilvános kulcsú infrastruktúrák kifejlesztésével foglalkozó olyan cégeknek, mint a Baltimore, az Entrust, a VeriSign és az RSA. Miután a piac nem igazán áttekinthető, a cégek egymáshoz külső segítséget keres. Például a Baltimore Unicert platformját a vállalati felhasználók maguk is telepíthetik, de a Baltimore-t közvetlenül is megbízhatják a digitális tanúsítók kezelsével. A PricewaterhouseCoopers és az IBM szintén felkészült a cégek számára végzett hitelesítési munkára. (IDGNS, Boston)

## Kutatható adatok

Az IP.com – globális online szellemi tulajdon-védelmi szolgáltató cég – bejelentette, hogy megállapodást kötött az Európai Szabadalmi Hivatallal (az EPO-val); az IP.com elérést biztosít publikációs adataihoz az EPO vizsgálatainak céljaira.

A jövőben nyilvánosan is kutathatók az IP.com adatai az Európai Szabadalmi Szervezet esp@cent szolgálatán keresztül. Az IP.com

adatai még az előtt adnak fontos segítséget a vizsgálatot végzőknek, mielőtt egy szabadalom megadásáról döntenének. Az IP.com által kifejlesztett szabvány segítségével a defenzív publikáció beépül a cégek szellemi tulajdon-védelmi stratégiájába a szabadalmak kiegészítőjeként, így ki lehet védeni, hogy a konkurencia szabadalmat kapjon a cég piaci területére. (IDGNS, Boston)

## Tőkeinjekció

Felhagyott a rivalizálással a Corel és a Microsoft. A megfigyelőket is meglepte a hír, amikor a pénzügyi nehézségekkel küszködő kanadai szoftvercég bejelentette: a Microsoft 24 millió darabos, úgynevezett nem szavazó részvényt vásárolt tőle 5,62 dolláros részvényenkénti áron. Így a megállapodás értéke 135 millió dollár, s egyidejűleg jelzés is arra, hogy az eddig egymással versengő cégek között meg erősödik az együttműködés.

A két cég azt tervezi, hogy közö-

sen fejlesztenek, tesztelnek és forgalmaznak olyan termékeket, amelyek szorosan kapcsolódnak a Microsoft új .NET platformjához.

A múlt hónapban a Corel jelezte, hogy egy meg nem nevezett befektető 14,7 millió részvényt vásárolt tőle; akkori árfolyamon ez közel 20 százalékot képviselt a cég részvény-csomagjában, értéke nem egészen 56 millió dollár volt. A Microsoft-keinjekció viszont majdnem 25 százalékos részesedést jelent a Corelben. (IDGNS, Boston)

## Pakson is SAP

Többfordulós pályázat után a Procont-KPMG-Synergon konzorcium elnyerte az MVM holding SAP rendszerének bevezetésére kiírt pályázatot. Az első fázisában 900 millió forintos szerződés a teljes vállalatcsoport SAP-rendszerteljesítését foglalja magába.

A teljes rendszer – amelynek ez csak az első részfeladata – 2002 elejére készül el, a továbbiak még kidolgozás alatt állnak. Az MVM Rt. jelenleg is SAP-rendszert alkalmaz, ezt korábban a Procont helyezte üzembe. (Munkatársunktól)



A BASF sikerei mögött ott van a Kapsch intelligens kommunikációs rendszere is.



Rainer Hug,  
a BASF ügyvezető igazgatója

LOWE LINTAS GbK

A Kapsch korszerű vállalati kommunikációs rendszere gondoskodik arról, hogy a különböző országokban lévő BASF vállalatok úgy kommunikálhassanak, mintha mindannyian egy épületben dolgoznának. Ezáltal megnövekszik a hatékonyság, és csökkennek a működési költségek. Kapsch. The communications company: (1) 209 2110, [www.kapsch.net/kt\\_hu](http://www.kapsch.net/kt_hu)

 **KAPSCH**  
the communications company

## TARTALOM



Brózik Gábor, a CIB Bank ügyvezető igazgatóhelyettese

## PIAC

Vizsonteladói nap – HRP (Krizsán György)	4. oldal
Synergion: új vezérigazgató (Révész Gábor)	4. oldal
Mybau.com – Nemetschek AG (Krizsán György)	4. oldal
Újabb elektronikus piac (Mártonffy Attila)	5. oldal
Siebel-partner a Montana (Mártonffy Attila)	5. oldal
Egy nagy család – IBM kiszolgálók (Seres Iván)	5. oldal
Infrastrukturaközpont (Révész Gábor)	6. oldal
Internetre a TNS-szel (Mártonffy Attila)	6. oldal
Ütközben az IXA – Intel Developer Forum III. (Csórián Sándor)	7. oldal
Továbbfejlesztett AVVID (Csórián Sándor)	8. oldal
Ismét egy új szereplő – eTel (Krizsán György)	8. oldal
Mérhető stratégia – ARIS Toolset (Mártonffy Attila)	8. oldal

## VEZÉRCIKK

A lobbival hatalmas (Révész Gábor)	6. oldal
---------------------------------------	----------

## TÁVKÖZLÉS

HÍREK	9. oldal
Mi várható a Matáv-monopólium után? (Mallás Judit)	9. oldal
Pályázati pénzek (Mallás Judit)	9. oldal
Zöld jelzés a Siemensnek (Mallás Judit)	9. oldal
Túratelefon – Ericsson (Mallás Judit)	9. oldal

## HARDVER

HÍREK	11. oldal
Asztaldísz – Compaq iPAQ (Horváth László)	11. oldal
Védett védelem (Krizsán György)	12. oldal

13. oldal

## ALKALMAZÁS

HÍREK	13. oldal
Egy „kereskedelmi” adatbank (Schopp Attila)	13. oldal

## TÉNYEK ÉS TRENDK

Le a levélhegyekkel! (Zamányi Katalin)	16. oldal
---	-----------

## ÚJ GAZDASÁG

HÍREK	17. oldal
Papír és online (Mártonffy Attila)	17. oldal
Csökken a közgyűlés jelentősége (Mártonffy Attila)	17. oldal
Légiársaságok a weben (Mártonffy Attila)	18. oldal
Lerombolt mítosz? (Mártonffy Attila)	18. oldal

## BPR

HÍREK	19. oldal
Aligátoriskola (Kelemen Zoltán)	19. oldal

## MONITOR

Mire jó egy vállalati portál? (James R. Borek)	23. oldal
---	-----------

## PÉNZ, PIAC, PROFIT

	26. oldal
--	-----------

## ELŐZETES

	26. oldal
--	-----------

MAGYAR INFORMATIKAI CÉGEK  
A TŐZSDÉN

	26. oldal
--	-----------

## E SZÁMUNK HIRDETÉSEI

	26. oldal
--	-----------

## A HÉT HÍREI

Csak a fénymásolókra  
lesz reprográfiai díj

Az informatikai szakmai szervezetek lobbimunkájának köszönhetően az eredeti tervekkel ellentétben csak a fénymásolókat terheli reprográfiai díj. A nemrég megjelent kormányrendeletben tehát már nem szerepel a nyomtatás, a telefax, illetve a lapolvasó mint díjfizetésre kötelezett eszköz. (Munkatársunktól)

## Info két részben

A Hungexpo bejelentése szerint jövőre szakítanak az eddig megszokott „egyetlen nagy kiállítás a szakmának és a nagyközönségnek” megoldással. Elkülönül a szakmai közönség információs-cseréjére szánt kiállításrészt a nagyközönséget tájékoztatni hivatott rendezvénytől. Utóbbi megtartja az Info nevet, míg a szakmának szóló és konferenciákkal kiegészített rendezvény az ICT Fórum nevet kapta. A kettéválás csak a helyszínt érinti, a két rendezvényt párhuzamosan rendezik meg. A nagyközönségnek szánt kiállítást leginkább a szórakoztató programokkal kísért cégbemutatók jellemzik majd, míg az ICT Fórum a szakmai konferenciák és sajtóbemutatók elsődleges helyszíne lesz. A konferencia pontos programját egy szakmai bizottság dolgozza majd ki. Az ICT konferencia résztvevői a kiállító cégek listái alapján központilag kiküldött meghívóval mindkét rendezvényre el látogathatnak, míg a pénztárknál kapható belépőjegyvel csak az Info pavilonjába nyernek beocsátást a látogatók. (Munkatársunktól)

hazai kézben marad. Szolgáltatási körük bővül a jelenleg tesztüzemben lévő betároló és bérelt vonali internetszolgáltatással, mellyel a későbbiekben elsősorban a magánfelhasználók és a kis- és középvállalkozások igényeit szeretnék kielégíteni. A számukra tervezett akciók és előfizetési csomagok részleteit azonban egyelőre nem hozzák nyilvánosságra. Fejlesztik a CoMedia Magazin és az annak részeként is elérhető ICQ.hu. Ezen belül a CoDeX oldalakon a hazai programozók szakmai fórumát és publikációs felületét szeretnék megteremteni, itt nem csak kérdések felvetésére, de a szakmai közönség előtti megmérettetésre is lehetőség nyílik. (Munkatársunktól)

Internetszolgáltatást  
indít a Fotexnet

Bejelentése szerint a PsiNet Magyarország infrastruktúrájára alapozva virtuális internetszolgáltatóként jelenik meg a piacon a Fotexnet. Szolgáltatásaikkal főleg az otthonról netezőket célozzák meg, és az előfizetéssel – annak fajtájától függően változó – Fotexnet-áruházi kedvezmény jár együtt. Jelenlegi terveikben vállalati szolgáltatás-csomag, illetve mobil internetelési mód is szerepel. Ami a várt előfizetőszámot illeti: jóslásokba nem bocsátkoznak, de elsősorban a gyorsan bővülő piacban bíznak, és e piacon a vezető szolgáltatók között szeretnének helyet kapni. (Munkatársunktól)

Allen távozik  
a Microsofttól

Paul Allen, aki 1975-ben Bill Gatesszel együtt alakította meg a Microsoftot, az igazgatótanács novemberi ülésén jelenti be hivatalosan is, hogy távozik az igazgatótanácsból. A 47 évesendős

milliárdos, aki a Forbes magazin szerint a világ harmadik leggazdagabb embere, továbbra is megmarad azonban a cég „vezető stratégiai tanácsadójának”, ám 140 érdeklősége túl sok idejét veszti igénybe. Távozik a 8 tagú igazgatótanácsból a 63 évesendős Richard Hackborn is, aki nemrég köszönt le a Hewlett-Packard igazgatótanácsának elnöki posztjáról. A Microsoft nem tölti be a távozók helyét, tehát a grémium 6 tagúra zsugorodik. (IDGNS, Boston)

Sérülhet  
az adatvédelem

Több elemző is arra figyelmeztetett, hogy a jövő év október 1-jén elinduló úgynevezett helyszíni alapú vezeték nélküli szolgáltatások miatt jóval több lesz a panasz az adatvédelem és a személyes jogok sérelme miatt. Ezek a szolgáltatások ugyanis nemcsak azt biztosítják, hogy a mobilszolgáltató információit adjon a felhasználónak a tartózkodási helye környékén található szolgáltatásokról, hanem a készülék azt is visszaküldi a szolgáltatóhoz, éppen hol tartózkodik az ügyfél. És ezzel az információval vissza is lehet élni. Egy feldühödött telefontársasági alkalmazott az információ birtokában zaklathat egy gyanútlan előfizetőt, hiszen követni tudja, bárhova megy is. A gyártók és a szolgáltatók igyekeznek kicsinyíteni a technológiából származó efféle veszélyeket, ők inkább a dolog előnyeit hangsúlyozzák: például hogy mekkora segítséget jelenthet ez a képesség egy közúti balesetnél vagy az eltűnt személyek felkutatásánál. Az adatvédezők szorgalmazzák, hogy a készülékek helyszín-azonosító képessége legyen kikapcsolható, és erre a szolgáltatók részletes információkkal hívják fel az előfizetők figyelmét. (IDGNS, Boston)

**billionton**

- Billioton, a PCMCIA specialista
- IEEE 1394 Cardbus PC Card adapter
- videodigitalizáló kártya, hordozható számítógéphez

BaSys 2040 Budaörs, Építők útja 2-4., Tel.: 06/23-415 541, 06/23-415 855, 06/23-415 246, Fax: 06/23-415 182, E-mail: basys@hungary.net, Internet: www.basys.hu

## Viszonteladói nap

A HRP rendszeres viszonteladói napjára került sor szeptember 28-án. Ilyenkor a kereskedőház által képviselt cégek mutatják be portékáikat az összesereglett viszonteladóknak és az újságíróknak, egy-egy képviselt cég pedig kiemelt szerephez is jut. Ezúttal az Enterasys Networks vett részt a viszonteladói nap keretében zajló műszaki előadásokon. A korábban négy gyár főzójaként üzemelt Cabletron ismét

szétvált: négy önálló cég alakult a Cabletron-csoport igrisze alatt. Az Enterasys Networks négyük közül a legnagyobb.

Wolfgang Monghy, a cég területi képviselője elmondta: öröklök a sokéves tapasztalatot, de egy új cég frissességével fordulnak a nagyvállalati ügyfelek felé.

Részükre szánják a Layer 3-as csúcsmínőségű útválasztó-kapcsolókat, az integrált hang-, kép- és

adatátviteli eszközeiket, a nagyvállalati magánhálózat elemeit és mobilkommunikációs megoldásaikat. Az új cég a tőzsdei bevezetés előtt áll, idei forgalmuk 750 millió dollárosra tervezik.

A házigazda kereskedőház működéséről vezetője, Solt Géza annyit árult el, hogy a nagykereskedelmi piac osztódása ellenére bevételeük és nyereségük nem csökkent.

K. Gy.

## Synergon: új vezérigazgató

Szeptember 29-én Gyurós Tibor, a Synergon elnöke sajtótájékoztatót jelentette be, hogy Szalóczy Zsolt helyett október 1-jétől Antal József tölti be a cég vezérigazgatói posztját. Gyurós Tibor szerint a váltás egy egy éve indult folyamat lezárása; ennek első lépése az volt, hogy személyzeti-tanácsadó cégek bevonásával tavaly tavasszal elkezdtek keresni Szalóczy Zsolt utódját. Antal József május 1-je óta dolgozik a cégnél, előbb gazdasági vezérigazgató-helyettesként, majd augusztus eleje óta a műszaki ügyekért is felelős vezetőként. A volt vezérigazgató továbbra is tagja marad a cég vezető testületének, így az igazgatótanácsnak és az operatív vezetést ellátó EC-nek is.

Szalóczy Zsolt saját tevékenységének ártékelődését a megnövekedett feladatokkal indokolta, s megjegyezte, hogy a stratégiai döntésekben továbbra is részt vesz. A váltás mélyebb indokaival kapcsolatban a volt vezérigazgató kifejtette: a vezetés meglátása szerint a vállalat jelenlegi fejlődési állapotában az eddigitől kissé eltérő szemléletű cégirányítási módszerekre van szükség, és ezt a szemléletváltást a multinacionális cégeknek pénzügyi és általános vezetési tapasztalatokat szerzett Antal Józseftől várják; többek között ezért választották a szűk szakmán kívüli szakembert.

Antal József bemutatkozásként két korábbi munkahelyéről, a 3M Hungáriáról, illetve a Metro Holdingról szövegezte. A két cégnél – anyavállalataikból eredően – egymástól eltérő vezetési kultúra volt jelen, és a két kultúra szimbiózisának meg-

valósítása érdekében tevékenykedett. Fontosnak tartja a szervezet ellenőrizhetőbbé és átláthatóbbá tételét, ezért a Synergont előbb rövid időre „németesíteni”, majd utána „amerikanizálni” akarja, és az eddigi tapasztalatait felhasználva elsősorban a vevők elégedettségének növelését tartja egyik legfontosabb feladatának. E folyamathoz azonban hozzáfűzte: mindez nem jelent változást a vállalati kultúrában, de elképzelhető a divízióstruktúra-váltás és az ezzel összefüggő vállalatkarcsúsítás is. Ugyancsak fontos feladata az új vezetőnek a pénzügyi előrelépések pontosságának növelése; ehhez a feladathoz a korábbi pozícióiban megismert technikák komoly segítséget nyújtanak majd.

Révész Gábor

## Mybau.com

A Nemetschek AG tíz éve van jelen a magyar piacon. Az évforduló alkalmából Uwe Wassermann, a cég kereskedelmi és marketingigazgatója ismertette a cég múltját és jövőjét. Az 1963-ban mérnöki irodaként

felhasználók az általuk ritkán használt programokat megvétel helyett is bérelhetik, és további segítséget is kaphatnak feladataik megoldásához. Ezzel a lehetőséggel az építőipart és az elektronikus adatforgalmat szeretné közelebb hozni egymáshoz a Nemetschek, mert álláspontjuk szerint ez lesz az évszázad építészeti továbbfejlesztési iránya. Tervezőprogramjuk mellett egy egész programcsaládot kifejlesztettek, ennek tagjai (Allklima, Allready, Allstar, Allplus, Allfa, Allaska) az építésztervezés és kivitelezés egyes szakterületének speciális problémáit hivatottak megoldani. Ma már a vázlattervek megfogalmazásától az ingatlanértékesítésig minden területre tudnak programot adni, beleértve a tervek elektronikus archiválását is.

A cégesoport tagja a Maxon vállalat, amelynek Cinema 4D multimédiás programját egyre többen használják. A renderelő mag beépül az építészeti programokba, önálló programként pedig főleg videostúdiók munkaeszköze.

A budapesti leányvállalatot vezető Brandt Béla az elmúlt tíz évet áttekinthetően elmondta: büszke a Nemetschek programokkal készített építészeti eredményekre. Ma már 450 ügyfelük van, közülük 160-an már frissítették régebbi programjukat az Allplan építészeti tervezőprogram 16-os változatának szeptember elején megjelent magyar kiadására.

K. Gy.



Uwe Wassermann, a Nemetschek kereskedelmi és marketingigazgatója

alakult IT-cég mára főként építészeti és építéskivitelezéssel kapcsolatos programokat előállító 245 millió márkás forgalmú cégesoportná nőtt ki magát. A fejlődés ideje eredménye a mybau.com webhely. Itt építészeknek és kivitelezőknek hasznos adattárházak érhetőek el, a

Hogyan építik ki az IT vezetők  
a biztonságos, menedzselhető  
rugalmasan növelhető és könnyen használható  
E-business hálózatokat,  
melyek nélkülözhetetlenek a sikerhez?  
Sokan nem tudják

Bemutatjuk a megoldást.

Business Internet szolgáltatások és virtuális magán IP hálózatok az AT&T-től.



www.att.hu

## Újabb elektronikus piac

A Hewlett-Packard és az Oracle támogatásával augusztusban 3 millió forint törzstőkével megalakult a First Hungarian E-Market Kft., amely a [www.1-emarket.com](http://www.1-emarket.com) weboldalon keresztül B2B-beszerzésekre nyújt lehetőséget.

A HP és az Oracle Magyarország stratégiai tanácsadóként és beszállítóként vesz részt a cég tevékenységében. Az elektronikus piactér a hazai szervezetek, vállalatok és intézmények szolgáltatója akar lenni nem stratégiai beszerzéseik – főleg irodai eszközök, berendezések vásárlásának – támogatására. A szol-

gáltatások közé tartozik a regisztráció és a vevői profilok karbantartása, aukciók, vásárlás elektronikus katalógus segítségével, szállítói minősítés, vevőcsoportok létrehozása, hírek, szerzői fórum indítása, valamint kiszállítás és szállítmányozás. Az FHEM lehetőséget ad a piactér és a vállalati ERP-rendszerek integrációjára, illetve a funkciók forráshelyezés jellegű működtetésére.

A sajtótájékoztatón *Laufer Tamás*, az Oracle Magyarország ügyvezető igazgatója ismertette az anyavállalat folyó pénzügyi éve

első negyedének eredményeit is. Eszerint a világszerte a június-augusztusi időszakban 2,3 milliárd dolláros bevételt szerzett (tavaly ilyenkor 2 milliárdot). A nyereség 501 millió volt, 111 százalékkal több, mint a tavalyi első pénzügyi negyedé. Az alkalmazászoftverek forgalma 42 százalékkal emelkedett, 156 millió dollárra, az adatbázisszervereké pedig 32 százalékkal, 585 millió dollárra. Magyarország is teljesítette a várakozásokat – közölte Laufer Tamás, de nem bocsátott konkrétumokra.

M. A.

## Siebel-partner a Montana

Partneri szerződést kötött a Montana Információtechnológiai és Kommunikációs Rt. és a CRM-megoldásairól ismert Siebel. A Montana a Siebel Consulting partnereként – és pedig Premier Partnerként – implementálhatja a világszerte ismert Siebel. A Montana a Siebel Consulting partnereként – és pedig Premier Partnerként – implementálhatja a világszerte ismert Siebel. A Montana a Siebel Consulting partnereként – és pedig Premier Partnerként – implementálhatja a világszerte ismert Siebel. A Montana a Siebel Consulting partnereként – és pedig Premier Partnerként – implementálhatja a világszerte ismert Siebel.

Szó esett a Montana Rt. idei teljesítményéről is. Január és augusztus között a bevétel meghaladta a 3 milliárd forintot; ez 20–25 százalékkal több, mint az egy évvel korábbi. A rendelésállomány értéke már most túl van a 6 milliárd forinton, s ez több, mint az egész tavalyi rendelésállomány.

A németországi, ausztriai, svájci és hazai érdekeltségeket tömörítő cégescsoport konszolidált forgalma 42 millió márka lett, s ennek több mint 80 százaléka Magyarországon realizálódott.

A Montana Rt. külső tőke bevonására készül – közölte Vadász Pál. Még júliusban megfelelő befektet-

keresésre kényszeríték fel a PricewaterhouseCooperst; az ügylet ez év végén, jövő év legelején kerülhet tető alá. Vadász Pál szerint még korai lenne a tőzsdére menni, de két-három év múlva ez már szóba jöhet.

Szervezeti változásokról is hírt adtak a sajtótájékoztatón. Egyrészt a Montana Consulting Kft. által képviselt SAP-üzletág átkerül a részvénytársaságba, másrészt a Montana Rt. eladta többségi tulajdonát a Forrás elnevezésű ügyviteli szoftvert fejlesztő Montana-Griff Kft.-ben. Az Rt. ezentúl mindkét terméket partneri szerződés keretében forgalmazza.

Mártonffy Attila

## IBM kiszolgálók Egy nagy család

Október 3-án az IBM bejelentette, hogy egységesíti kiszolgálócsaládjait: egyetlen @server termékvonalba vonja össze őket. Ez a család a következő kategóriákra oszlik:

◆ zSeries (a z a Zero Downtime rövidítése); ezek kritikus üzleti tranzakciós kiszolgálók, az S/390-es nagygépek utódai);

◆ pSeries (a p a Power rövidítése); Unix operációs rendszerű kiszolgálósorozat (az RS/6000-esek sorozatának utódai);

◆ iSeries (az i az integrated rövidítése); egyszerűen üzembe helyezhető, integrált, nagy teljesítményű, szinte alig karbantartandó kiszolgálók, több ezernyi üzleti alkalmazással (az AS/400-es kiszolgálók utódai);

◆ xSeries (az x az xArchitecture-re utaló rövidítés); a Windows 2000 és a Linux futtatására alkalmas, Intel alapú kiszolgálók (a Netfinity kiszolgálók utódai).

Az új nagycsalád minden ezutáni kiszolgálója réztechnológiával készült lapkával működik majd, processzorait a szilícium a szigetelvény (SOI – silicon-on-insulator) technológiával állítják elő.

Az IBM mind a négy kategória kiszolgálóin futtathatóvá teszi a Linuxot, és a már korábban kidolgozott elektronikus üzleti alkalmazási keretrendszerben (az Application Framework for e-business) mint közteszoftveren is futtathatóvá teszi a kiszolgálócsalád egyik-másik kate-

góriáján belül eddig is használható alkalmazásokat; ez lesz a kifejlesztendő programok „platformja”, s nem az operációs rendszer.

A kiszolgáló-nagycsalád új eszközeit ad az elektronikus üzlet kezeléséhez, rugalmas alkalmazási lehetőségekkel szolgál, és megújuló technológiával. Az így összerakott kiszolgálók jövőtől a felhasználó kis kockázattal kezelheti az előre nem látható növekedés velejáróit; ezenfelül az új kiszolgálókkal az



A zSeries 900

IBM kezességet vállal az esetleges kiesési idő kicsiségéért, szolgáltatásként távszervizt kínál, valamint megoldáskipróbáló hálózatot és egyedi, testreszabott finanszírozási lehetőségeket.

S. L.

### ► V. PROCONT Üzleti Folyamat Konferencia 2000. október 26. - Budapest Marriott Hotel

## Folyamatmenedzsment az e-business korában

Vendégladók:

Prof. Dr. Dr. h. c. August-Wilhelm Scheer  
Slaven Misetic (IDS Scheer AG.)

Jövőidőben: • A jövő útja az e-business  
• Valódi lehetőség a virtuális piacon: ARIS 5 E-Business Suite

Jelen időben: • Korszerű folyamatmenedzsment: az optimumon tartás információs rendszere  
• Folyamatmenedzsment a gyakorlatban  
• Változáskezelés az informatikai rendszerek bevezetése során

Múlt időben: • Esettanulmányok tapasztalatok  
- Stratégiai célok napi használatban  
- Automatizált dokumentumkezelés az SAP-ban  
- Újraszervezés a működési hatékonyság mentén  
- Workflow alapú SAP BBP bevezetés  
- Folyamatorientált SAP bevezetés az ARIS Toolset-tel

Regisztrációs díj: 25.000 Ft + áfa / fő  
Regisztráció, ingyenes tájékoztató:  
Tel.: 1/372-7050, fax: 1/372-7051,  
e-mail: [procont@procont.hu](mailto:procont@procont.hu)  
Részletes program, további információk:  
[www.procont.hu](http://www.procont.hu)



Együttműködő partnereink:  
IDS SCHEER AG,  
SAP, IBCS

41010

## Meghívó

Tisztelettel meghívjuk Önt a HUMANsoft Kft. szakmai napjára, amely 2000. október 19-én, csütörtökön 12.30-kor kezdődik.

A szakmai program két szekcióban zajlik, nagyobb témakörök:

- DELL számítógépek, PC környezet
- IT szolgáltatások
- SCALA felhasználók kerekasztala
- IT biztonság

Az esti, kötetlen program keretében egy OKI nyomtatót sorsolunk ki a jelenlévők között!

A részletes programot megtalálja a [www.humansoft.hu/events/szakmainap](http://www.humansoft.hu/events/szakmainap) oldalon.

Helyszín: Thermál Hotel  
(1138 Budapest, Margitsziget)  
Időpont: 2000. október 19. 12.30-22.00

Reméljük megtisztel minket és elfogadja meghívásunkat.

Részvételi szándékát kérjük jelezze a [www.humansoft.hu/events/szakmainap](http://www.humansoft.hu/events/szakmainap) oldalon vagy keresse Szluha Bálintot a 270-7689-es számon.

**HUMANsoft**  
www.humansoft.hu

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

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

## A lobbihatalma



Érdekes dolog egy szótár. Vannak benne olyan fogalmak, amelyek meghatározásán akár évszázadokon keresztül sem kell változtatni, és vannak olyanok, amelyek érvénye alig éli túl a kötet megjelenését. Így aztán semmi meglepő nincs abban, hogy az egyik, mintegy tíz éve kiadott szótárban még a szitokszavak között szerepel a lobbista: meg tudhatunk róla, hogy ingyenélő, és ráadásul vesztegetést is felhasználva visszaél befolyásolási képességével. Azóta azonban fordult a világ, és alighanem másokkal együtt a szótárírók is rájöttek, hogy ez a kifejezés bizony hordozhat pozitív tartalmat is. Többek között az is bizonyítja ezt, ahogyan az informatikai szakma társadalmi szervezetei érvényesíteni tudták a szakma alapvető érdekeit, és a reprográfiai díjként elhíresült szabályozás – az előzetesen széles körben beharangozott tervekhez képest – szeptember végén nagy csendben és mondhatni kifejezetten karcsú tartalommal látta meg a napvilágot.

Mint emlékeztet, a szerzői jogi lobbihatalma (mert az is az) sajátos érveivel elérte, hogy a kazetták és CD-k árában megfizetendő büntetőadó mellé (az emberek úgyis a szerzői jog védelmét élvező anyagokat másolják e hordozókra, amde nem fizetnek a felhasználásért) az új kormányrendelet tervezetében díjfelosztásra kötelezettként sorakoztassanak fel a fénymásolók, a nyomtatók, a lapolvasók és a telefaxok is. Szerencsére a díjért Magyarországon harcolók nem jutottak el odáig, ahová német kollégáik már elértek – tudniillik ott a számítógépeket, az adathordozó lemezeket és a modemeket is hasonló adóval akarják sújtani – de így is féltő volt, hogy az ötlet továbbterjed, és előbb-utóbb már a kimondott szóért is fizetni kell. Elsőként a fénymásolókat gyártó cégek ébredtek, és próbálták nyomást gyakorolni a kormányzatra, azonban cégeik ereje és szövetségük döntéshozó hatása kevésnek bizonyult ehhez a feladathoz. Ráadásul evés közben jött meg az adóztatni szándékozók évtárgya. A tiltakozás kudarcán felbuzdulva – amely csak halk kudarc volt, hiszen senki sem tudott róla, hogy egyáltalán volt tiltakozás – jött a nagy ötlet a jogvédőktől. A szerzők jogait jelentős százezeresekért oltalmazó szervezet szerinti ki kell terjeszteni a javaslatot minden számba vehető eszközre.

Itt kapcsolódik be az ügybe az informatikai szervezetek. Felismerték – nagyon helyesen – hogy tagjaiknak a díj bevezetése esetén csak az áremelésre lesz módjuk, mert elvi okokból sem fogják lenyelni a költségnövekedés eme sajátos formáját. Márpedig az ilyenfajta áremelkedés nekik árt a legjobban, hiszen a vevők nem az árak összeváltva, hanem a végösszeget szokták vizsgálni. Jó néhány hónap telt el e csónas, kemény munkával, és az eredmény sem maradt el: a végleges szabályozás már csak a fénymásolókat tartalmazza, és egy szót sem ejt egyéb eszközökről.

Mondhatni nagyon helyes dolog, hogy az állam meggondolta magát, és nem dönt be a szerzői jogi szervezetek nyomására. Azonban ennél sokkal többről van szó. Észre kellene venni, hogy egy-egy döntésnél nem elégséges meghallgatni valakit (jelenlét a javaslattevőt), hanem foglalkozni kell az ellenoldallal is. Üdvözlendő volna, ha a döntést megelőző vita nem titokban zajlana, és az érdekeltek nem kizárólagos módon tudnák meg, hogy jövőre vagy azután milyen szabályozók könnyítik vagy éppen nehezítik életüket. A megoldást már régen kitalálták, sőt intézményesítették is. Voltaképpen nagyon egyszerű mód nyílta mindezt. A jogszabály-tervezeteket az állami szervekkel való egyeztetés mellett ismertetni kellene a szakmai szervezetekkel is, és rájuk kellene bízni, hogy ők milyen módon adnak hangot véleményüknek. Az ugyanis valószínűsíthető, hogyha módjukban áll, akkor nem a nyilvánossággal kezdi a sort, hanem belülről igyekeznek módosítani a tervezeteket. Márpedig ebben az esetben nem történik meg az, ami most tény: az állam meggondolatlanul rossz oldalra áll, és a többség véleményét figyelmen kívül hagyva gondolt el egy szabályozást, az ehhez kapcsolódó vitát és üzenetét pedig az újságokon keresztül zajlik.

S az ügynek a szakmai szervezetek számára is van tanulsága. Vélhetőleg tovább kell erősíteniük kormányzati kapcsolataikat, így kell elérniük, hogy a törvények írott szava ne csak írott szó maradjon, nekik pedig ne kelljen ily módon lobbizniuk.

Révész Gábor



lobby (1. a címszót)

fig.1.

## Infrastrukturaközpont

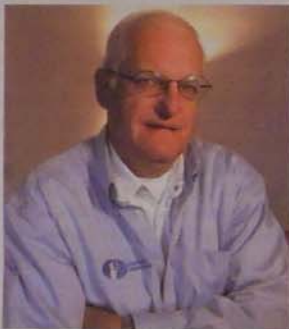
Egy feltörekvő üzletág első magyarországi képviselőjeként internetes infrastrukturaközpont (colocation center) nyit Budapesten a CityReach International (CRI), Szentágotay Vilmos, a magyarországi leányvállalat vezérigazgatója mutatta be a céget, illetve magát a beruházást.

A londoni központú CRI-t 1998-ban a Chase Manhattan befektetési alap vezetésével megalakult pénzügyi konzorcium negyedmilliárd dollár befektetésével hozta létre. A cél nagy biztonságú adatátviteli központok felépítése és üzemeltetése volt – olyan vállalkozások számára, amelyeknek szervezetei nagy távközlési kapacitást igényelnek. Így ügyfélkörüket az internet- és alkalmazásszolgáltatók alkotják, de partnereik közé várják az adattárház-szolgáltatókat, a nagyvállalatokat és a bankokat is. Első központjukat – amely 7500 négyzetméter alapterületű – közel 30 millió dollár beruházzal az év áprilisában Amsterdamban nyitották meg, és még idén a novemberi budapesti indulás mellett Londonban, Dublinban és Stockholmban helyeznek üzembe központot. Jövőre további tíz központ szerepel tervekben Európában.

A közép-európai központok távmenedzsmentjét Budapestről látják el. Független piackutató cégek meglátása szerint hatalmas fejlődés előtt áll az a piaci szegmens; jellemző adat, hogy a webhostingból származó európai bevételeket a tavalyi egymilliórd dollár után idén mintegy 25 milliárd dollár értékűre várják, és ugyanilyen mértékű a növekedés az alkalmazásszolgáltatók piacán is. Ebből eredően az internetes infrastrukturaközpontok európai piaca idén mintegy 6 milliárd dollár bevételt jelent.

A központok azonos elvek szerint épülnek fel, a terület mintegy 80 százalékát bérlők vehetik igénybe. Elektromosenergia-igényüket több külön kábel, valamint dízelgenerátor

biztosítja, de szünetmentes áramforrásaik 72 órányi kiesésre vannak méretezve. Amsterdami központjuk épületfelügyeleti rendszerének közel 1500 aktív pontja van, a tűzvédelmet pedig szükség esetén automatikusan induló, a levegő oxigéntartalmát az égéshez szükséges határ alá csökkentő gázüzemű rendszer biztosítja. A novemberben megnyitott budapesti központ mintegy 30



Szentágotay Vilmos

millió dollár beruházás árán 8800 négyzetméteres lesz, és a helykiválasztásban legfőbb szempontként a térségben betöltött központi szerep és a rendelkezésre álló jó minőségű távközlési infrastruktúra szerepel, de fontos elv volt az is, hogy potenciális megrendelők nagy része itt is jelen van.

A CRI szolgáltatásai két szinten valósulnak meg. Egyrészt az általuk felépített központban magas szintű fizikai és infrastrukturális biztonságunk rendkívül rövid idő alatt lehet létrehozni szerverpontokat, így a piacra lépés ideje a döntéstől számítva néhány napon belül megvalósítható. A legnagyobb bérelhető terület 1500, a legkisebb pedig 20 négyzetméter. A központhoz várhatóan az összes magyarországi távközlési szolgáltató üvegcsálás csatlakozási pontot épít ki, így – a kapacitásból visszazárolva – a központ

minden négyzetméterére egy gigabájnyi sávszélesség jut. Maga a központ csak a nagy sebességű adatátviteli kapacitást biztosítja, az egyedi sávszélesség-szerződéseket az ügyfelek kötik meg a szolgáltatókkal.

Az épület kialakításából eredően az ügyféligényeknek megfelelő méretű és egymástól fizikailag fallal is elválasztott termetek lehet létrehozni. Az ügyfél által bérelt hely oly módon is kialakítható, hogy csak a bérlő saját alkalmazottjai tudnak belépni a helyiségekbe. Igény esetén a CRI természetesen elvállalja a szervert fizikai karbantartását is, de ebben az esetben ügyelnek arra is, hogy egy személy ne dolgozzon versenyfűtést cégek számára. Kisebbségi területek is rendelkezésre állnak, a legkisebbeket rácszerkezett választja el egymástól, de itt is igaz, hogy az adott részbe csak a bérlő léphet be. Helyet biztosítanak egyedi berendezések számára is, ezek szabványos állványokba helyezhetők el, és igény esetén az állványok ajtaját akár mágneskártyás zárak is védik. Szolgáltatásaik között teljes forráskihelyezés is szerepel, azaz vállalkoznak a szerver beszerzésére, a programozási munkák elvégzésére és az üzembe helyezést követően a teljes körű üzemeltetésre is. Ez utóbbi azoknak kínálja, akik csak a szolgáltatási tervvel rendelkeznek, de minimálisnál szeretnék kockázatukat, ezért nem hoznak létre saját központot. Ami a központ védelmét illeti, egyrészt a cégek hozzák saját védelmi megoldásaikat, másrészt pedig az itt levő és a térség központjait felügyelő menedzsmentközpontot saját, önálló védőgátrésszel is ellátják, és az így redundáns védelmet nyújt.

Távolabbi terveik között szerepel a jelenlegi központ megnagyobbítása – ehhez elvileg a jelenlegivel azonos méretű hely áll rendelkezésükre –, és amennyiben a piac igényli, vidéki hely kiválasztása is szóba jöhet.

Révész Gábor

## Internetre a TNS-szel

„Fedezze fel marketing-kommunikációs, értékesítési és piackutatói lehetőségeit az interneten” címmel egy napos szemináriumot rendezett a TNS Interactive.

Mivel az internetforradalom jelentősen megváltoztatja a kommunikációt, a médiáról, a szórakoztatóiparról és a gazdaságról kialakított hagyományos elképzeléseket, a rendezvény célja az volt, hogy ötleteket adjon a hazai vállalatoknak,

miként tudnak még jobban kihasználni a háló lehetőségeit. A szeminárium több érdekes témája között volt az internet magyar gazdaságra gyakorolt hatása, ezen belül is az online és az offline termékek, szolgáltatások összehangolása, a két világ szimbiózisa, a vállalatok lehetőségei internetes szolgáltatásaik bővítésére, az online marketingkommunikáció hazai fejlődése és az online piackutatás új eszközei.

Beszervező előadásában Lengyel Emőke, a TNS Modus ügyvezető igazgatója rámutatott: csak az tud igazán sikeres e-biznesst folytatni, aki a fogyasztóra összpontosít. Ehhez fel kell építeni egy kommunikációs csatornát, s a vevők megelégedtségének érdekében a vásárlót nem elég informálni, hanem meg is kell nyerni. Mindehhez pedig minőségi piackutatás szükséges.

M. A.

Intel Developer Forum, 2000 őszén – III.

# Útközben az IXA

Az Intel tavaly bejelentett helyi, távolsági és gerinchálózatot átfogó egységes hálózati architektúrájáról, az IXA-ról (az Internet Exchange Architecture-ról) Mark A. Christensen alelnök, a Network Communications részleg vezetője beszélt a konferencia második napjának nyitóelőadásában. Az IXA célja, hogy az egyes hálózati gyártók a saját fejlesztésű, kis darabszámban készülő, így viszonylag drága ASIC (Application Specific Integrated Circuit) áramkörei helyett az Intel által szállított szabványos felülettel rendelkező, nagy sorozatban gyártott – ezért olcsóbb – felhasználáskész áramkörökből építkezzenek. A költségnél is nyomósabb érv lehet, hogy kész elemekből tervezve lerövidül a termék tervezése és piacra kerülése közötti idő, a gyorsaság pedig döntő lehet a versenytársakkal szemben. Rövidebb idő alatt készülhet el az eszközt működtető szoftver is, mert fel lehet használni az elemek kész könyvtári rutinjait.

Azok a hálózati gyártók, amelyeknek viszonylag kevés saját áramkörfejlesztésük van – 3Com, Nortel stb. –, üdvözölték az IXA-t, azok pedig, amelyek attól tartanak, hogy az IXA alkalmazásával az Inteltől függő helyzetbe kerülnek, eddig tartózkodóak vele szemben.

Bonyolítja a helyzetet, hogy az Intel ezen a területen nemcsak al-

katérszgyártó, hanem maga is kínál kész hálózati eszközöket, adaptereket, kapcsolókat, útválasztókat. A Cisco mint a legnagyobb hálózati-eszköz-gyártó az IXA tavaly őszi indulása után bejelentette, hogy ezentől az AMD-től vásárolja a flash memóriát.

Az IXA motorja a 32 bites IXP 1200 hálózati processzor, szállítását ez év májusában kezdték meg. Most 200 megahertzes órajellel kapható, a hálózati processzort a rendszer többi elemével összekötő, 64 bites széles IX sín 85 megahertzes működik, és ez 2 gigabit/másodperces kapcsolósebességet tesz lehetővé.

Az IXA architektúrában a hálózati processzor alatt három szint van, a kapcsolóelemeké (IXE – switching engines), a közvetlen fizikai kapcsolatot biztosítóké (LXT – physical devices) és a csomag-összeállítás (IXF – formatting engines). Az Intel sorra hozza ki a különböző szinteknek megfelelő hálózati elemeket, a konferencia alatt három IXE kapcsoló és két LXT portkezelő integrált áramkört jelentettek be.

Mark Christensen szerint a tavalyi bejelentésekor még csak elképzelt IXA az ebben az évben megjelenő elemekkel ölt végző formát, jövőre várhatóak az első, rajta alapuló hálózati eszközök és megoldások.

Az IXA technológiai célja egy olyan intelligens hálózati architek-

túra építőelemeinek a létrehozása, amely automatikusan felismeri és osztályozza a csomagforgalmat, így téve általánossá a régóta óhajtott és egyelőre csak egy kézben lévő kapcsolatokon megvalósítható garantált jellemzőjű szolgáltatást. Ez az eddig elérhetőnél jóval nagyobb teljesítményt igényel, míg az egyszerű kapcsolati csomagtovábbításhoz mintegy 100 utasítást kell végrehajtani csomagonként, az olyan komplex feladatokhoz pedig, mint például a csomagokban lévő vírusok kiszűrése, 2000-nél is többet. Ez egyelőre csupán terv.

Míg a processzorfejlesztésben és -gyártásban egyértelműen piacvezető, a hálózati eszközöknél csupán a középmezőnybe tartozik az Intel, és ezen a helyzeten az iparágban megszokott módon cégfelvásárlásokkal is igyekszik változtatni.

Az elmúlt évben négy hálózati céget vásárolt meg (Level One, Stanford Telecom, NetBoost, Softcom), idén augusztus végéig pedig már öt újabb vállalat került a kosárba: a Giga, a Basis, a Thinkit, az Ambient és a Symbol. Közülük a januárban megvett Giga a legjelentősebb, mert optikai eszközöket fejleszt – ezek eddig hiányoztak az Intel palettájáról. Az Intelhez került technológia eredményeire példa a konferencia idején bejelentett Gigablast OC-48 hálózati adapter. A PCI sínre illesz-

kedő adapter lehetővé teszi a kiszolgáló közvetlen csatlakoztatását az optikai SONET/SDH hálózatra maximum 2 gigabit/másodperces sebességgel. Az adapterhez a Linux alá illeszkedő meghajtót adnak.

A Microsoft ellen hozott ítélet először a tőzsdén rendezte át némileg az erőviszonyokat, azóta az ipar több nagy képviselője szakmailag is érezhetően hátrább lépett egy kicsit a szoftvergyártótól. Például úgy, hogy korábban sohasem tapasztalt hévvel támogatja a Linuxot, és ennek igyekszik minél nagyobb hírvetést is csapni. Sokan várták kíváncsian, változik-e ezek után az Intel és a Microsoft viszonya.

Hivatalosan és a felszínen semmi sem változott. Andy Grove, az igazgatótanács elnöke sajtótájékoztatóján arra a kérdésre adott válaszában, hogy érinti-e a Microsoft ellen hozott ítélet az Intel, egyértelműen kiállt a Microsoft mellett. Mint mondta, az Intel számára az ipar minden játékosának az egészségi állapota fontos, hiszen a szereplők többsége egymásra van utalva.

Az Intel és a Microsoft egymásra utaltsága kétségtelen, az egyre nagyobb teljesítményű processzorokkal ellátott PC-keket nyilván az egyre többet tudó szoftverek adják el, ezekhez pedig a Windows biztosítja a felületet, és ezt a szerepet egyelőre beláthatóan időn belül semmi sem veheti át tőle. Ma a személyi számítógépeken a Linux csupán a PC-vel hobbiból (is) foglalkozók körében hódít, azok, akik „csak” használják a PC-t, túlságosan bonyolultnak tartják.

A kellőképpen-paranoiás újságíró

azonban mégiscsak észrevehető bizonyos jeleket.

A tavaszi IDF-en az Itanium kiszolgálókat kétféle operációs rendszerrel, 64 bites Windows, illetve Linux alatt mutatta be nyitóelőadásában Albert Yu alelnök. Most az első Itanium-fűtöt Linux alatt demonstrálta, a Windows csupán a többi operációs rendszerrel – Monterey, Modesto, HP/UX – együtt felsorolva szerepelt. Mint említettük, a valóban újdonságnak számító Gigablast-hez Linux meghajtót adnak. A konferenciát kísérő Demo Showcase kiállításán tucatnyi linuxos cég állított ki önállóan, a Red Hattól a Turbolinuxon keresztül a Mission Critical Linuxig, míg a Microsoft méretéhez és piaci súlyához képest meglehetősen szűrny standdal képviseltette magát.

A konferencián az IDF hagyományainak megfelelően a résztvevőket az előadások elképesztő bősége tette próbára. Három nap alatt 24 témában több mint kétszáz előadás és kéttucatnyi laborbemutató közül lehetett választani, így még annak is túl sűrűnek bizonyult a program, aki egyetlen területre koncentrált. Az IDF-en fokozatosan nő a szoftvertételek mennyisége, de a legutóbbin a vezetőknélküli hálózatok és ezek otthoni alkalmazása keltette a legnagyobb érdeklődést, amelyre a jelek szerint a szervezők sem számítottak. Az előadások előtt a téma előadóteremnél sorba álltak, mert az gyorsan megtelt. A kívül maradtak pedig a hallban sebtében felállított közvetítőláncokon követhették az előadást.

Csórián Sándor



## VÁLTSON velünk SEBESSÉGET!

Lassú a számítógép-hálózata? Akadozik az adatátvitel? Váltson velünk sebességet!

Az X-BYTE strukturált informatikai hálózata akár 200 Mbps adatátviteli sebességet is lehetővé tesz és élet-tartam-garanciával készül.

GIGANET ⇒ GIGÁSZI FELADATOK MEGOLDÁSA

**X-BYTE**  
A HÁLÓZATMESTER



1037 Budapest, Hunor u. 55., tel.: 436-9950, fax: 250-7024  
E-mail: xbyte@xbyte.hu, internet: www.xbyte.hu

07002

# - Hogy van? - K\_sz, j=F3! Akkor minden rendben!

A számítógép nem mindig úgy működik, ahogy szeretnénk. Gond az informatikai rendszer zökkenőmentes működtetése, az adatok védelme, az üzleti folyamatok elektronikus támogatása, s persze a nagy kihívás, az Internet... A megoldáshoz kár felesleges köröket futnia.

**ICON**

VELÜNK  
EGYÜTT  
MŰKÖDIK

ICON SZÁMÍTÁSTECHNIKAI KFT.  
1134 Budapest, Tüzér utca 39-41.  
Telefon: 452-1250 Fax: 452-1251

http://www.icon.hu  
e-mail: pr@icon.hu

## Továbbfejlesztett AVVID

Nemrégiben jelentette be a Cisco Systems hazai képviselője a cég AVVID (Architecture for Voice, Video and Integrated Data) rendszerének továbbfejlesztését. Az AVVID a Cisco megoldása a nagyvállalati integrált, végponttól végpontig terjedő kommunikációra. Az AVVID egyetlen, IP alapú hálózaton fogja össze a valós idejű hang- és mozgókép-, valamint az adatforgalmat. A hardver- és szoftverkomponenseket folyamatosan fejlesztik. Ezek közé tartozik a most kibővített funkciókkal megjelenő IP telefon, a Cisco IP phone 7960 és az elektronikus szolgáltatásokat lehetővé tevő új szoftvercsomag. Az új telefon a Cisco CallManager 3.0-n keresztül kapcsolódhat LDAP felületű címár-

hoz, és ez olyan szolgáltatásokat tesz lehetővé, mint például a név alapján történő híváskezdésmegnevezés.

A piacra került Cisco IP Softphone telefonfunkcióra teszi alkalmassá a kiegészítő hardverrel (hangkártyával, mikrofonnal és hangszóróval vagy mikrofonos fejhallgatóval) ellátott, az IP hálózatra csatlakozó PC-eket.

Most jelentették be az AVVID-on hangposta-szolgáltatást kínáló Cisco µOne 5.0E szoftvert, amely a CallManagerrel együtt rugalmasan bővíthető, beépített üzenettárolót tartalmaz, és az ügyfél-adatbázisban tárolt adatok alapján kezdeményezhet hívásokat. Vele egy időben kapható az AVVID interaktív hívásfogadó alrendszere, a Cisco IP IVR (Interactive Voice Response).

Az ügyfelekkel intenzív telefonkapcsolatot fenntartó cégek veszik hasznát a most bemutatott szoftverhármashoz (IP Contact Center, Auto-Attendant és Web Attendant).

Az IP Contact Center révén olyan vállalati központot lehet kialakítani, amely kezeli mind a hagyományos, időosztásos rendszeren (TDM) alapuló, mind az IP hálózaton zajló hívásokat. Szolgáltatásai közé tartozik az automatikus híváselosztás és -átirányítás. Az Auto-Attendant a beérkező hívásokat kezelő közreműködés nélkül irányítja a megfelelő személyhez. A Web Attendant ezeknek a feladatoknak a konfigurálását egy web alapú kezelői felülettel könnyíti meg.

Cs. S.

eTel

## Ismét egy új szereplő

A hazai telefónia közelgő liberalizációja egyre több érdeklődőt vonz. Az eTel hivatalosan az elmúlt héten kezdte meg tevékenységét, bár már egy fél éve dolgoznak itt. Ezalatt összeállt a tizennégy fős csapat *Balogh Anita* vezetésével, és elkészítették egy budapesti üvegszálas körgyűrű tervét.

Az oroszországi cégcsoport a közép-európai területet jelölte meg fejlesztési irányként, így a magyarországi

fejlesztések első ütemére 10 millió euró erejéig pénzügyi befektetést is maga mögé állított. A cég kizárólag a nagyvállalati üzletkört célozza meg, nekik akar jó minőségű szolgáltatást nyújtani. A cég Frankfurtba telepítette kapcsolóközpontját, és itt éri el a világháló. A németországi telepítés mellett az szölt, hogy a célterület legnagyobb telekommunikációs forgalma Németországon keresztül bonyolódik, így a kapcsola-

tot innen a legkézenfekvőbb vezetni. Csehországban igen sikeresek az eddigi munkálatok, már saját üvegszálás átvitel telepítését is megkezdtek.

Hazánkban hosszú távú jelenlétre rendezkedik be az eTel, remélve, hogy a nagyvállalati ügyfélkörből egyre több ügyfelet tud megszerezni privát hálózati, adat-, hang- és képtovábbítási szolgáltatásának.

K. Gy.

## Mérhető stratégia

Új komponenssel bővült az IDS Scheer AG ARIS Toolset programjának 5.0-s verziója, ez a vállalati stratégiák megvalósulását ellenőrző BSC Solution Pack.

A vállalati stratégiák adnak irányt a cégek működéséhez, kitűzött céljaik eléréséhez. A megvalósítás, a folyamatos iránytartás következetes ellenőrzést követel. Ebben segít a Balanced Scorecard módszer, amely az ARIS Toolset vállalati-leíró, modellező szoftver 5.0-s verziójának is egyik új komponense – tudhatják meg az érdeklődők az ARIS Klub Procont Kft. által rendezett szakmai napján. Napjainkban a vállalatok közötti verseny három sarkalatos pontja a minőség, a gyorsaság és a rugalmasság. A vállalati stratégiának követnie kell a változásokat, és a korrekciós döntésekhez mérhetővé kell tenni a stratégia megvalósulásának mértékét. A hosszú távú értékteremtő folyamatok mérését biztosítják a Balanced Scorecard módszer kiegyensúlyozott mérőszámai: ezeket a stratégiából kiindulva, akár a személyre szóló teljesítménymérés szintjéig lehet alkalmazni.

A BSC módszer bevezetése – komplexitása miatt – hibalehetőségeket hordoz, s ezek kiküszöbölésére a német IDS Scheer AG – az ARIS 5.0-s verzió új komponenseként – létrehozta az ARIS BSC Solution Pack nevű eszközt. Segítségével le lehet rövidíteni a BSC bevezetésének időtartamát, át lehet

hidálni a kommunikációs gátakat, és meg lehet előzni a koncepciósi hibákat. Lehetővé válik az összes stratégiai cél és jelzőszám összehatásának ábrázolása, az összefüggések elemzése, tesztelése.

A Web Publisher az ARIS 4-es verziójában már meglévő Weblink komponens továbbfejlesztett változata. Az eszköz elsődleges célja, hogy az ARIS Toolsettel nem rendelkező internetes felhasználók is



láthassák az ARIS modelleket. Lehetővé teszi a lekérdezéseket és az eligazodást a modellek között.

M. A.



## Hosszú távon verhetetlen!

Mi különbözteti meg a nagy bajnokot a lelkes amatőrtől? Pontosan az, ami a hp színes nyomtatóit a többiétől: a profizmus, a céltudatosság és a kitartás. Szinte lehetetlen velük versenyre kelni: kiváló minőségükkel biztosan vezetnek a mezőnyt. Elég egyetlen pillantást vetni az eredményeikre ahhoz, hogy tisztán lássuk, a hp színes nyomtatók nemcsak a jelenben, de a jövőben is biztos győzelmet garantálnak Önnek az üzleti életben.

A hp termékekkel kapcsolatos további információért hívja a 382-1111/810-es telefonszámot, vagy látogasson el honlapunkra a [www.hp.hu/cimem](http://www.hp.hu/cimem).



invent



## HÍREK

Az Intel az atlantai NetWorld+Interop konferencián olyan integrált hardver-szoftver platformot mutatott be, mellyel az internethasználó webes információkhoz juthat közösséges telefonon keresztül bementett utasítások révén. A platform Intel DSP kártyákat tartalmazó Intel-szerverekből áll, s beszédfelismerő, valamint feldolgozó szoftvereket tartalmaz. Atlantában a SpeechWorks vezére tárcsaszálassal kapcsolatot létesített egy szerverrel, majd onnan időjárás, közlekedési és tőzsdei információkat, valamint sport- és szórakoztatási híreket kért le a kagylóba mondt utasításokkal; az információkat is verbális úton közölte vele a kiszolgáló. A beszédtechnológiás információelérés valószínűleg teljesen új felhasználói csoportot hoz létre a webben. (IDGNS, San Francisco)

A TIBCO felhasználja a Nokia WAP Server szoftvert a TIBCO ActivePortalhoz. Az így létrejövő TIBCO MobileConnect szoftvert infrastruktúráként lehet felhasználni a vezeték nélküli világban. A távközlési szolgáltatók számára jóval könnyebb lesz az OSS és BSS rendszerek integrációja, ezáltal az értéknövelő, vezeték nélküli adatszolgáltatások gyorsan telepíthetők az előfizetőknél. A TIBCO MobileConnect lehetővé teszi a cégeknek, hogy üzleti tartalmakat osszanak meg partnereikkel és ügyfeleikkel vezeték nélküli eszközökön, illetve hogy mobil,ereskedelmi tranzakciókat bonyolítsanak. (IDGNS, Boston)

A Foundry két új kapcsolót mutatott be a nagyvállalati felhasználóknak és az elektronikus kereskedelmi webhelyet üzemeltető cégeknek. A ServerIron 4802 az L2-L7 internetes forgalom és tartalom kezelésében használható. Segítségével az adminisztrátor meghatározhatja az adott szerverekre irányuló forgalmat az onnan érkező kérések alapján. A webkapcsoló két Gigabit Ethernet portot és 48 darab 10/100 megabit/másodperces portot tartalmaz. A Foundry FastIron III L3 LAN kapcsolója a korábbi kapcsolókéhez képest több Fast és Gigabit Ethernet portot tartalmaz: maximum 336 darab 10/100 megabit/másodperces és legfeljebb 120 Gigabit Ethernet szálportot. A kapcsoló összkapacitása 480 gigabit/másodperc. A cég másik FastIron terméke, a FastIron II 72 darab 10/100 megabit/másodperces portot és 8 Gigabit Ethernet portot, míg a FastIron II Plus verzió 168 darab 10/100-as portot és szintén 8 Gigabit Ethernet portot tartalmaz. (IDGNS, Boston)

További híreink:  
[www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)

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

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

# Mi várható a Matáv-monopólium után?

A fenti címmel folytattak beszélgetést a hazai távközlési piac meghatározó szereplői az Internethajón, szeptember 27-én. A kormány és a hatóság mellett képviseltette magát a domináns szolgáltató, valamint hat alternatív társaság.

Külföldön egyenesen következett a liberalizációból a távközlési tarifák csökkenése. Magyarországon azonban tartani kell attól, hogy a fogyasztói pénztárcák nem érinti jelentősen a piaci verseny kiteljesedése, adtak hangot féltelmüknek az alternatív társaságok. Egy vélemény szerint ennek egyik oka, hogy míg tőlünk nyugatra a liberalizációkor a monopolszolgáltatók állami tulajdonban voltak, addig nálunk más a helyzet. Az állam felajánlhatja plusz jövedelmét a verseny oltárán (mint ahogy tette számos országban), nem valószínű azonban, hogy egy privatizált társaságnál ugyanez a folyamat megvén.

A Matáv sem számít jelentős árcsökkenésre a liberalizáció után, ám a domináns szolgáltató ezt természetesen és helyénvaló folyamatnak tartja. Számításai szerint ugyanis havi előfizetési díjak messze a leg-alacsonyabbak Európában, és helyi, illetve belföldi percdíjak sem magasabbak az európai átlagnál. Nemzetközi viszonylatban – különösen az Egyesült Államokba irányuló hívásoknál – valóban a drágább szolgáltatók közé tartozik a Matáv, itt árcsökkenés várható a liberalizáció után.

A havi díjak „alacsony” voltára reagálva alternatív részről elhangzott: óriási tévedés a magyar és a külföldi díjakat összehasonlítva összehasonlítani. Havi díjakat ugyanis azért szednek a szolgáltatók, hogy abból tovább építsék a hálózatot, valamint fenntartsák a meglévő infrastruktúrát.

Az összehasonlítás azért hoz hamis eredményt, mert Magyaror-

szágon mind a hálózatépítés, mind a hálózatfenntartás lényegesen olcsóbb, mint Nyugat-Európában. Az árak – a hatóság álláspontja szerint is – csak egy adott piacon hasonlíthatók össze. Ezért is tartják nagy eredménynek, hogy elkészültek az azal a költségtanulmány, amely a költség alapú árak alapjául szolgálhat. A havi díjak összehasonlításához az alternatívok szerint az is elengedhetetlen, hogy transzparens számvitel legyen a vállalatoknál.

Külföldi független szakértői vélemény szerint az aránytalanságok igazi forrása a nemzetközi hívások árára. Ha egy társaságnál a nemzetközi forgalom az összforgalom 8-10 százaléka teszi ki, a nyereségnek viszont 30-40 százaléka származik a külföldre irányuló hívásokból, akkor valami nincs rendjén. Különös tekintettel arra, hogy a hívások költsége – mint ahogy azt a call back hívások is bizonyítják – nem távolságtól függ. A liberalizáció az a győgyír, ami megszünteti majd a keresztfinanszírozást.

A készülő egységes hírközlési törvény nélkülözhetetlen eszköz a távközlési piac továbbfejlesztéséhez, ebben a beszélgetés résztvevői egyetértettek. Megfelelő szabályozás nélkül megmarad a Matáv monopóliuma, vélekednek az alternatív társaságok, akik a piacnyitás akadályait jelölték meg, ha a kizárólagosság lejárta nem párosul a rézhálózat monopóliumának megszüntetésével (unbundling).

Szintén a fejlődést gátló tényező az internethasználat magas költsége, különös tekintettel a nappali távközlési díjak magas voltára, vélekednek az alternatívok. Egy vé-

lemény szerint harmadára kellene csökkenteni az adatátviteli percdíjakat, s a bevételből az internetszolgáltatóknak is részesedniük kellene. Problémának tekintik a piac új szereplői az erőfölénnyel való visszaélést, valamint azt, hogy a szabályozás nem terjed ki az alternatívok és a domináns szolgáltató közötti összekapcsolás kérdésére. Nincsenek rögzített köteleességek a nagykereskedelmi árak kialakítására vonatkozóan, továbbá nem áll az új szereplők rendelkezésére elegendő – az utolsó kilométer problémáját megoldó – frekvencia.

A Matáv – érthető módon – nem sürgetné az unbundlingot, sőt, elképzeltetőnek tartja, hogy bizonyos feltételek mellett a domináns szolgáltatót kifejezetten károsan érintené a helyi hurok kötelező megosztása. Igazságtalan volna ugyanis, ha az alternatívok a rézvezetékeken eljutnának a nagy forgalmú, nyereséget termelő ügyfelekhez, miközben a Matávot köteleznék minden előfizető ellátására. Kétszertelenül forró téma tehát az unbundling, minden bizonnyal ezzel magyarázható, hogy a hatóság gondolkodik az előfizetői hálózat egyfajta részleges megosztásán.

A magyar távközlésbe az elmúlt 8-9 év alatt több mint 1000 milliárd forintot fektettek be. Ennek eredménye – a hatóság szerint – nem lehet kétségbe vonni, a szereplők megtették köteleességeiket. A piacosodás azonban hamarabb következett be, mint azt előre várni lehetett, s a valós helyzet szétfeszíti a jogi kereteket. Rövid időn belül ki kell alakítani az új jogi kereteket, mégpedig úgy, hogy felnőhessen az új szerep-



lőgárda, egy olyan csapat, amely fel tudja venni a versenyt a Matávval, tartja egy alternatív szolgáltató. A kormányzat álláspontja szerint erre megvan minden remény, a készülő törvény – az aszimmetrikus szabályozás révén – inkább túliberalizálja majd a piacot, mintsem korlátozza szabja a versenynak.

Többen rendkívül fontosnak tartják a Hírközlési Főfelügyelet struktúrájának, feladatainak átgondolását. Rendkívül pozitívnak értékelik a VoIP-engedélyek megadását, valamint az ADSL kapcsán tanúsított hatósági magatartást.

Többen is kitértek az állam, illetve a piaci szereplők önmérsékletének szükségességére. Van, aki önmérsékletet vár a domináns szolgáltatótól (például az összekapcsolási díjak kérdésében), de van, aki ezt teljesen elképzelhetetlennek tartja egy piaci szereplőtől.

Ami az államot illeti, a frekvenciaaukciók kérdésében merült fel az önmérséklet; az alternatív szolgáltatók egyenlőtlennek érzik lehetőségeiket több potenciális jelentkezővel szemben. Ugyanakkor az aukciók nyomán új, frekvencia alapú monopóliumok jöhetnek létre, továbbá a magasra felvert licenccégek is károsan befolyásolhatják a piac alakulását. E problémára nyújthat megoldást az a kormány-előterjesztés, amelynek elfogadása esetén a frekvenciákat szűkebb verseny keretében is oda lehet itélni.

Mallás Judit

## Pályázati pénzek

Stumpf István kancelláriaminiszter odaítélte a hírközlési célú fejezeti kezelésű előirányzat-csoportból távközlési feladatokra igényelt, vissza nem térítendő támogatásokat. A beérkezett 90 pályázatban összességében 3731 millió forint támogatási összeget igényeltek. A rendelkezésre álló 900 millió forintot 51 pályázat között osztották szét, ezek között 22 oktatási intézmény szerepel. A legnagyobb összeg – 125 millió forintot (átfával) – a Családinet-pc konzorcium kapta.

A Miniszterelnöki Hivatal újabb, hasonló nagyságrendű összegre írt ki pályázatokat. A rendelkezésre álló forrásokot elsősorban a távközléssel kapcsolatos vállalkozások fejlesztésére, valamint oktatási célokra lehet igényelni.

M. J.

## Zöld jelzés a Siemensnek

A Siemens Telefongyár Kft. nyerte a budapesti forgalomirányítási rendszer alapítvány-hálózata szabad kapacitásainak bérletére vonatkozó tendert. A Fővárosi Önkormányzat a pályázati kiírás szerint 308 kilométeres alapítvány-hálózat 10 éves bérletéről, valamint további 10 éves előbérletéről szerződik a győztesrel. A szerződésértéskor a Siemens Telefongyár egy összegben fizeti ki a 10 éves bérleti díjat, az összeg 1,2 milliárd forint plusz áfa.

Az előzetes felmérések szerint a szóban forgó hálózatnak – jelenlegi állapotában – csak mintegy a fele hasznosítható távközlési célokra, hallottuk Nagy Lászlótól, a Siemens Telefongyár Kft. kábelhálózatok üzemeltetőjének igazgatójától. Igazán értékesnek a belvárosi szakaszok tekintetében, de vannak teljesen használatlan, külterületi, néhány jelzőlámpát szigetesen ellátó alagutak is. Csak további vizsgálódások után lehet megmondani, hogy mekkora

az a hálózatrés, amelyik azonnal, illetve amelyik csak felújítás után hasznosítható.

Nagy László azt is elmondta, hogy a Siemens nem száll versenybe a távközlési társaságokkal, hanem szolgáltatásokat nyújt nekik. A felújított, majd tovább bővített kábelalagutakban optikai szálakat, a későbbiekben pedig szabad kábelhelyeket ad bérbe a távközlési szolgáltatóknak.

A jelenleg elnyert hálózat bővítésének egyik eszköze lehet a Traficom megszerzése. A Siemens adott be ajánlatot a BKV Rt. leányvállalatának megvételére, s győzelem esetén a két hálózat műszakilag jól kiegészíthetné egymást. (A Traficom mintegy 180 kilométer hosszú száloptikai gerinchálózattal és közel 1000 kilométer hosszú rézhálózattal rendelkezik.)

M. J.

## Túratelefon

Víz-, por- és ütésálló, árban a középkategóriába tartozó GSM-telefont hozott forgalomba az Ericsson. A 170 gramm tömegű R310-es modell 900 és 1800 megahertzen, valamint az Európai Radiókomunikációs Bizottság (ERC) speciifikációja szerinti új, kiterjesztett GSM (e-GSM) frekvencián egyaránt működik. A készüléket gumiberakások és magnéziumkeret védi a külső fizikai behatásoktól, a vízállóságot szilikontömítések és védőmembránok biztosítják. Akárcsak a T28-as, az R310-es is 3 voltos platformra épül, s tudása is hasonló a T28-aséhoz.

M. J.

## A MAGYAR POSTA RT. INFORMATIKAI IGAZGATÓSÁGA FELVÉTEL HIRDET AZ ALÁBBI MUNKAKÖRÖK BETÖLTÉSÉRE:

### TELEKOMMUNIKÁCIÓS PROJEKTVEZETŐ, illetve a TELEKOMMUNIKÁCIÓS HÁLÓZATBAN JÁRTAS MUNKATÁRS

#### Az alkalmazás feltételei:

- felsőfokú műszaki végzettség,
- legalább 4-5 év munkaviszony az informatikai szakmában.

#### Előny:

- hálózati (LAN, WAN) ismeretek,
- telekommunikációs ismeretek információs hálózaton túl a távközlési eszközökkel,
- projektvezetői tapasztalat (ha a vezetői állásra jelentkezik).

#### A pályázat tartalmazza az alábbiakat:

- részletes szakmai önéletrajzt és kísérőlevelét a fizetési igénye megjelölésével,
- iskolai végzettségét, nyelvtudását igazoló okiratok másolatát.

A jelentkezéssel kapcsolatban Kaszás Zoltán igazgató a [kaszas.zoltan@posta.hu](mailto:kaszas.zoltan@posta.hu) címen vagy a 487-1399-es telefonszámon ad felvilágosítást.

### INFORMATIKAI FELADATOK ELLÁTÁSÁRA MUNKATÁRS (ALKALMAZÁS-PORTFÓLIÓ-OSZTÁLY)

#### Az alkalmazás feltételei:

- szakirányú végzettség.

#### Előny:

- Microsoft infrastruktúra,
- SAP,
- eBusiness,
- vCommerce,
- intranet ismerete.

#### A pályázat tartalmazza az alábbiakat:

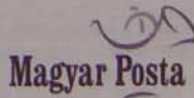
- részletes szakmai önéletrajzt és kísérőlevelét a fizetési igénye megjelölésével,
- iskolai végzettségét, nyelvtudását igazoló okiratok másolatát.

Egy külön tanulmány benyújtását is kérjük.

- Téma: a tudásmenedzsment alkalmazhatósága a nagyvállalati környezetben 3-5 oldalas terjedelemben.

A jelentkezéssel kapcsolatban Károlyi Gábor osztályvezető a [károlyi.gabor@posta.hu](mailto:károlyi.gabor@posta.hu) címen vagy a 487-1464-es telefonszámon ad felvilágosítást.

## Felhívás



#### Bérezés:

A Magyar Posta Rt. kollektív szerződésének keretel között, megegyezés szerint.

#### Jelentkezési cím:

Magyar Posta Rt. vezérigazgatóság  
Kiss Erika személyzetfejlesztési osztályvezető  
1540 Budapest XII., Krisztina krt. 6-8.

**Pályázalokat 2000. október 20-ig fogadunk el, az elbírálás eredményéről tájékoztatást küldünk.**

Ez a pályázat, valamint a Magyar Posta Rt. további pályázatai megtalálhatók honlapunkon: a [www.posta.hu](http://www.posta.hu) oldalon.

### INFORMATIKAI MUNKATÁRS (ESZKÖZPORTFÓLIÓ OSZTÁLY)

#### Az alkalmazás feltételei:

- felsőfokú műszaki végzettség,
- legalább 4-5 év munkaviszony az informatikai szakmában,
- hálózati (LAN, WAN) ismeretek,
- angolnyelv-tudás (legalább szakmai),
- rugalmasság, jó kifejezőképesség.

#### Előny:

- Windows NT- vagy 2000-adminisztrátori ismeretek,
- Cisco switching- és routing- ismeretek vagy az
- Alpha alapú szerverek ismerete.

#### A pályázat tartalmazza az alábbiakat:

- részletes szakmai önéletrajzt és kísérőlevelét a fizetési igénye megjelölésével,
- iskolai végzettségét, nyelvtudását igazoló okiratok másolatát.

A jelentkezéssel kapcsolatban Varga Tünde a [tunde.varga@posta.hu](mailto:tunde.varga@posta.hu) címen vagy a 487-2236-os telefonszámon ad felvilágosítást.

### RENDSZERSZERVEZŐ ÉS PROGRAMOZÓ MUNKATÁRS (AZ ALKALMAZÁSFEJLESZTÉSI OSZTÁLY)

#### Az alkalmazás feltételei:

- szakirányú végzettség,
- szakmai angolnyelv-tudás,
- önálló munkavégzésre való képesség,
- csapatleleműség,
- jó kommunikációs képesség.

#### Feladat:

bekapcsolódás a vállalati szintű integrációs folyamatokba, részvétel fejlesztési projekteknél, illetve azok vezetése.

#### A pályázat tartalmazza az alábbiakat:

- részletes szakmai önéletrajzt és kísérőlevelét a fizetési igénye megjelölésével,
- iskolai végzettségét, nyelvtudását igazoló okiratok másolatát.

A jelentkezéssel kapcsolatban Kiss Virág a [kiss.virag@posta.hu](mailto:kiss.virag@posta.hu) címen, vagy a 487-2245-ös telefonszámon ad felvilágosítást.

41039

Ki  
védi  
az  
Internetet?

FireWall-1  
RealSecure  
VPN-1

CHECK POINT  
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

[www.checkpoint.com](http://www.checkpoint.com)



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

25015

Mindent  
az informatikáról!

[www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)



## HÍREK

**Képeket is megjeleníthet a Samsung legújabb MP3-lejátszója.** A Yepp most elkészült változata persze még nem videót játszik le – azt sem mérete (64x98x20 milliméter), sem tömege (110 gramm), se memóriakapacitása (32 megabájtos Smart Media Card) nem teszi lehetővé –, ám kéthüvelykes, 280x220 képpontos színes kijelzőjén állóképekkel kísérheti az éppen lejátszott zenét. A kép nem csak az előadó fényképe lehet: megjeleníthető a dal szövege, vagy ha nem zenéről van szó, az éppen tanult nyelv példamondatai. A képek szabványos JPEG formátumúak; a mellékelt szoftver segítségével a felhasználó a PC-n beállíthatja sorrendjüket, majd feltöltheti a Photo Yeppre. A Samsung abban reménykedik, hogy a lemeztársaságok felkarolják a kezdeményezést, és ebben a formátumban letölthető képeket is kínálnak a zenék mellé. (IDGNS, Tokió)

**Az Iomega is megjelent egy hordozható zenelejátszóval a piacon.** A HipZip nevű készülék a cég saját 40 megabájtos PocketZip háttértárat használja, és ez jóval olcsóbb, mint a vetélytársak által kínált flash memória. Egy lemez 10 dollárba kerül, vagyis a megabájtonkénti fajlagos költség 25 cent, miközben a gyakran alkalmazott Compact Flash kártyák megabájtonként 3–4 dollárért tárolják az adatokat. A HipZip ára egyébként 299 dollár. Nagy előnyének tartja az Iomega, hogy az olcsó háttértárak köszönhetően sokkal több zenét tarthat magánál a felhasználó; Compact Flash kártyából gyakran csak egyet vesznek, és mindig az éppen hallgatott zenét töltik fel rá. Újrátölthető elemei 12 óras folyamatos működést biztosítanak számára. Az MP3 és Windows Media hangállományokon kívül a PocketZip lemezek természetesen bármilyen adat tárolására képesek. A HipZip sikerében bízva az Iomega októberben már egy újabb eszközzel is ki akar rukkolni: a Photo Show digitális képeket tárol és jeleníti meg televízió. (IDGNS, New York)

**Az amerikai piacon már kapható a Creative Technology új hordozható zenelejátszója, a Nomad Jukebox.** Hat gigabájtos háttértára mintegy 100 órányi, különböző formátumú (MP3, WMA, WAV) zene tárolását teszi lehetővé, a zenét a felhasználó a PC-jéről töltheti le. A mellékelt PlayCenter 2 szoftver a CD-k konvertálására is alkalmas; ugyanezt a funkciót Macintosh-környezetben a SoundJam MP végzi. Érdekességei között van a FourPointSurround és az EAX technológia támogatása; előbbi térhatású hangot produkál, utóbbival pedig a lejátszási sebesség állítható, illetve különféle háttéreflektusok állíthatók be (koncertterem, dzsesszklub, egyebek). Az 500 dollárnyi árban már 20 órányi hanganyag is benne foglaltatik; a zene mellett például a Frankenstein és a Robinson Crusoe felolvasott változata. A készüléket egyébként a londoni Iparművészeti Múzeum (Design Museum) is felvette a XXI. század technológiáját bemutató tárlatába, amelyben a stílus, a technológia és a gyártási eljárás során élen járó újításokat állítják ki. (Munkatársunktól)

További híreink: [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)

## Compaq iPAQ számítógép Asztaldísz

A mostanság napvilágot látó számítógépek minden látszat szerint külső megjelenésükben is kezdenek elszakadni a hagyományoktól. **Horváth László** néhányszor már bemutatott látványos PC-eket; most a Compaq iPAQ számítógépét vizsgálta, s nem csak esztétikai szempontokra volt tekintettel.

**A** mikor két héttel ezelőtt az IBM internetelésre szánt karcosú NetVista számítógépét bemutattam (Számítástechnika, 39. szám), már készültem arra, hogy a következő alkalommal a Compaq Magyarországtól elkérek egyet a hasonló feladatokra tervezett iPAQ számítógépek közül. Kértem is, adtak is, most tehát az iPAQ is megmutatható, hogy mit tud. Mivel a két számítógép felépítése – és célközönsége is – nagyon hasonló, úgy hiszem, megbocsátható, ha időnként utalok az IBM NetVistával szerzett tapasztalatokra.

Ami a karcosúgot illeti, a Compaq iPAQ sem panaszkodhat a vonalaira: kis helyigényű számítógép. Ezt is a hagyományoknak tütyet hányva (legacy free) tervezték, vagyis elhagytak minden – a számítógépekben kötelező sállangként beépített – régebbi, tulajdonképpen már nélkülözhető PC-elemet.

### Belsőség, (ká)beleik

Minden vezérlőt az alaplapba ültettek a Compaq szakemberei, és csupán öt USB illesztést adtak az egyébként perifériák csatlakoztatására.

Kimaradt a soros és párhuzamos kapu, a billentyűzet- és egérillesztés áramköre, sőt hajlékonylemez-meghajtó sincs a gépben. Az alaplap

Ethernet-modul viszont igenis fontos egység, az köti össze az iPAQ-ot és a hálózatot meg az internetet 10 vagy 100 megabit/másodperces sebességgel.

Az iPAQ annyira egybe van építve, olyan kompakt, hogy a fedőlap levétele után is mindössze két dologon lehet változtatni benne: az alap 64 megabájt szinkron dinamikus

RAM-ot (SDRAM) 512 megabájtig lehet bővíteni a két DIMM foglalásban, és ki lehet cserélni a merevlemez. Hálózati környezetben a meglevő 4 gigabájtos Seagate merevlemez sokféle felhasználási módhoz elegendő, legalábbis egy darabig. Alapkiépítésben CD-olvasó nem jár az iPAQ-kal, de a nálunk megfordult tesztdarab mellé adtak egy fél-



1. kép. A tesztlaborban járt Compaq iPAQ összeállítás

Gyártó	Compaq
Típus	iPAQ számítógép
Ár (a vizsgált konfigurációban)	285 400 Ft
<b>Jellemzők</b>	
Processzor	Celeron 500 megahertz
Memória/maximum (megabájt)	SDRAM 64/512
Merevlemez	Seagate ST34313A, 4 gigabájtos IDE
Megjelenítő típusa	Intel 810 megjelenítő modul
Monitor	Compaq S710, 17 hüvelykes képátlóval
Multimédia	Intel 801AA hangmodul, Compaq GRN-8241B CD-olvasó
Csatlakók	öt USB, Intel 82559 Fast Ethernet modul

### Mérségi adatok

Wintach 1.2 (1024x768, 16 bites színmélység)	
Szövegkezelés	333,72
Vonalas grafika (CAD)	988,26
Táblázatos szöveg	445,03
Grafika	339,45
Átlag	526,62
<b>3DMark 2000 térbeli megjelenítő tesztek (1024x768, 16 bites színmélység)</b>	
3DMark eredmény (3DMarks)	n. a.
Processzor 3D sebessége (3DMarks)	n. a.
Képrájtás – 1. játék, kevés részlet (képváltás/s)	10,8
Képrájtás – 1. játék, közepes számú részlet (képváltás/s)	6,1
Képrájtás – 1. játék, sok részlet (képváltás/s)	n. a.
Képrájtás – 2. játék, kevés részlet (képváltás/s)	9,3
Képrájtás – 2. játék, közepes számú részlet (képváltás/s)	5,4
Képrájtás – 2. játék, sok részlet (képváltás/s)	3,3
Kitöltés, egyszerű textúra (MTexels/s)	60,7
Kitöltés, többszörös textúra (MTexels/s)	99,1
Polygonrajzolás, egy fényforrás (ezer háromszög/s)	94,7
Polygonrajzolás, négy fényforrás (ezer háromszög/s)	70,8
Polygonrajzolás, nyolc fényforrás (ezer háromszög/s)	54,3
Anyagminta-megjelenítés: 8 megabájt (képváltás/s)	25,9
Térbeli rávetítés (Bump Mapping), Emboss 3 menet (képváltás/s)	23,2
Térbeli rávetítés (Bump Mapping), Emboss 2 menet (képváltás/s)	26,1
Térbeli rávetítés (Bump Mapping), Emboss 1 menet (képváltás/s)	43,9



katódsugárcsőes kijelző megfelelően illeszkedik a megjelenítőmodul tudásához, szemre villogásmentes képet ad minden, még használható felbontásban.

A képernyőn a kurzort egy fekete, Compaq felirattal Logitech egérrel lehet mozgatni. Ez a kétgombos, görgetőkerékkel ellátott rágcsáló a hátsó három vagy az előlő két USB aljzat bármelyikébe bedugható, akár csak a szintén USB csatlakozós, magyar kiosztású fekete billentyűzet. Ennek tetején hét programozható gomb található, s azok alaptervezésben a Compaq webhelyén beállított képességeket, webrövidítkeket mozgósítják (megnyomáskor ezért feljelenítkezik a gép a [go.compaq.com](http://go.compaq.com)). Természetesen mindegyik gomb összekapcsolható a magunk tevékenységének gyorsabb elvégzéséhez szükséges webrövidítkevel vagy programokkal is.

### Összegzés

Ezen a Compaq gépen a Windows 2000 Workstationot találtam telepítve, és a tesztelésben olyasféle nehézségekkel kellett megküzdennem, mint a NetVista jellemzőinek megmérésekor.

Csak az irodai alkalmazások megjelenítési sebességét mérő Wintach

dányt, egy műanyag elem eltávolításával megjelenő résbe lehet bedugni, még működés közben is.

Ebbe a noteszgépektől megszokott perifériahelybe igény szerint rendelhetünk DVD-olvasót, CD-író, második merevlemezű vagy LS-120 hajlékonylemez-es egységet.

Hang-CD-t vagy a számítógép hangjait a részben szoftveres hangmodul szolgáltatta meg, az egyetlen belső, viszonylag jó hangvisszaadási hangszórón át; sztereohatáshoz külső hangszórópárra vagy fejhallgatóra van szükség. A fejhallgatókimenetet és a mikrofonbemenetet a gép előlapjára tették, a vonali ki- és bemenetet pedig a hátoldalra. A részben szoftveres hangvisszaadás annyit jelent, hogy a processzor, nevezetesen egy 500 megahertzes Celeron tevékenyen részt vesz a hangok kialakításában. Általában a legtöbb hálózati munkahelyen megoldandó feladatok elegendő a Celeron számítási teljesítménye.

### Ami látható

A processzort Intel 810-es lapkák illesztik az alaplaphoz, és ez (éppúgy, ahogyan a NetVistában) azzal jár, hogy a megjelenítésért is az ezekbe beépített modul felel. Az irodai feladatok elvégzéséhez kellően gyors 810-es megjelenítőmodul szükségletének megfelelően választ le memóriát az operatív tárból. A képeket a tesztösszeállításban egy 17 hüvelykes képátlójú, fekete Compaq S710-es monitoron nézhetők. Ez a



2. kép. Az előlap kezelőszervei, csatlakozói a CD-olvasóval

futott le, és a térbeli képességeket (3D) értékelő 3DMark 2000 1.1-es változata, s bár ez utóbbi is lefagyott némelyik paraméter mérésekor, de a többi eredményből jól ki lehet látni, hogy ez a számítógép nem a térbeli játékok eszköze, de nem is arra szánják.

Átlagos tudású, s fölöttébb esztétikus megjelenésű hálózati munkahely az iPAQ, és szerintem nem is kerül nagyon sokba: a Compaq Magyarországtól kapott adatok szerint a vizsgált összeállítás a CD-olvasóval 285 400 forintba kerül, ebből a monitor 83 100 forintot tesz ki (az árak áfa nélkül értendők.)



## Az információ birtoklása létszükséglet. Kezelése művészet.

Az adatok csupán a valóság lenyomatai. Önmagukban értéktelenek, csak háttérükkel 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 vállalat 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



41020

# Védett védelem

A szünetmentes tápegységeket gyártók kiegészítő eszközöket is árulnak berendezéseikhez. Az APC ebben a tekintetben élenjár; Master Switch-ét már bemutattuk; **Krizsán György** most redundáns kapcsolójukat próbálgatta.

**M**i az, hogy redundáns kapcsoló? A redundáns szó feleslegest, szükségtelent, terjengőst vagy létszám fölöttit jelent. Informatikai felfogás szerint persze egy olyan rendszer, amelyben nagy a redundancia, érzékletlenebb a zavarokra, nehezebben omlik össze. Ilyesfajta szerepe van tehát ennek a kapcsolónak: elősegíti, hogy a szünetmentes tápot megkettőzhessük, ily módon növelhessük a táplálás redundanciáját (túlzottságát); s ezzel a biztonságot is.

két 9 pólusú Dsub csatlakozó található itt, egy harmadik pedig a kapcsoló jelzéseit – mintegy szünetmentesként – továbbítja a számítógépnek (vagy kiszolgálónak). Az előlapra helyezett csatlakozók sorát egy négyponos kék csatlakozó zárja; ehhez ellendarabot is adnak, mivel nem szokványos csatlakozófelületről van szó. Ebben a távvezérlés vezetékei futhatnak be: távolról ugyanis egy vészleállítással megszakítható a táplálás. E funkció révén az elektromos laboratóriumokban alkalmazható



1. kép. Az átkapcsoló működés közben, két APC BK700-assal

A számítástechnikai és egyéb rendszereknek javul a biztonságuk, s ettől fontosabbá vált a tápellátási kimaradások elleni védekezés. Elsőként a szünetmentes tápegységek (angol elnevezésük rövidítéséből UPS-ek) szolgálták ilyen lehetőséggel. Az első megoldások megjelenése óta ez a terület sokat fejlődött, egyéb védelmek is beépültek az UPS-ekbe: a túpfeszültség-ingadozás, a túlfeszültség és a zavarjelek elleni védelem. S ma már az adathálózati vagy a telefonvonalai védelmet is a szünetmentes tápegységekbe építik be. Ha tehát a felhasználó vesz egy szünetmentes tápegységet, akkor azzal komplex számítástechnikai védelmet kap – feltéve, hogy jól választja.

Természetesen minden elromolhat, s a szünetmentes tápegység emellett még ki is merülhet. Elég, ha tartósan leesik a külső táphálózat feszültsége, és emiatt a szünetmentesnek be kell segítenie a tápellátásba: kimerül, pedig nem is volt áramszünet. Ilyenkor a csipogó jel egy ideig még figyelmeztet bennünket a vég közeledtére, de ha valami hiba támad az UPS-ben, akkor egy nyikkanás nélkül minden azonnal leáll. Nagy rendszerekben már régóta használják a kétoldali betáplálást: ha a villamos hálózat egyik körzete kiesik, akkor a másik körzetről még megkapja az ellátást; ezt műszakilag átkapcsolókkal oldják meg. Ez az APC-től kapott SU043 jelű redundáns kapcsoló is ilyesfajta átkapcsoló: a két szünetmentes tápegység által szolgáltatott feszültségből az egyiket rákapcsolja a fogyasztóra, s ha az az UPS már nem ad megfelelő feszültséget, akkor átkapcsol a másikra. Persze ez az átkapcsoló is elromolhat, emiatt életvédelmi berendezésekhez nem kínálják; azokhoz még redundánsabb megoldások kellene.

Maga az átkapcsoló egy lapos doboz (1. kép). Állhat az asztalon vagy keretszekrénybe (rackbe) építhető; ehhez mellékelik a szükséges kelleket. Hátral vannak a nagyfeszültségű csatlakozók, vagyis a szünetmentesek felől érkező tápellátás két alzata és a fogyasztókat tápláló két másik alzat. Az előlapon kapott helyet a modulfogadó nyílás; ebbe a mérőegységtől kezdve az SNMP vezérlőig mindenféle bedugható. A két beállító gomb és a segédfényforrások is itt pislákolnak vagy világítanak. A szünetmentes tápot az egység vezérelheti, és fogadja a jelzéseiket. Ehhez

a kapcsoló. (Azt nemigen értem, hogy ezek a csatlakozók miért kerültek előre, hiszen ezzel valamelyest zavarossá vált az előlap. Kétségtelen, hogy így a nagyfeszültség és a törpefeszültség jól elkülönül egymástól, de a szünetmenteseknek a hátoldalukon van minden csatlakozó, még a kisfeszültségű is.)

Beállításra – mint említettem – két gomb szolgál. Az egyik a lehetséges beállításokat (mint menüpontokat) váltja, s a mellette levő három LED jelzi, hogy a pontok közül melyik van kiválasztva. A nyomogatással kiválasztott jellegzetesség ezután a másik (szemből néz-



2. kép. Az előlapi menü

ve az előzótől jobbra eső) gombbal állítható, három fokozatban, és a gomb melletti LED sötét-félfény-teljes fény visszajelzése mutatja, hogy éppen hol tartunk (2. kép).

A szünetmentesek állapotát egy-egy LED jelzi, azt tehát, hogy a szünetmentes: nem üzemel vagy üzemkészen vagy táplál. Beállíthatjuk, hogy a két szünetmentes közül melyik adja a tápot, s ezután az lesz az elsődleges táp; ha üzemkészen, akkor ez táplál, ha kimerül, akkor belép helyette a melegtartalék. A szerkezet a másik szünetmentest is bekapcsolva tartja, ha tehát azt kikapcsoljuk, akkor kis idő múltán a szerkezet távvezérléssel visszakapcsolja. Ha az elsődleges szünetmentes újból üzemképes, akkor a kapcsoló kis várakozás után ismét tőle veszi le a tápot. Ez a várakozási idő tapasztalataim szerint túl rövid, ha a szünetmentes táp teljesen kiürült, s ilyenkor egy ideig ide-oda kapcsolgat az átkapcsoló egység.

Egy ilyen egység igen hasznos lehet minden olyan helyen, ahol keveslik az egy szünetmentes tápegység által adott biztonságot, és ott is, ahol kétoldali (esetleg két különböző fázisról való) betáplálásra van szükség. A készülék, mint az a magyar nyelvű kezelési utasításból kitűnik, 1400 voltamperes (néhányik változata 3000 voltamperes) terhelést kapcsolhat át.

## HÍREK

**Az Oracle a San Franciscó-i OpenWorld konferencián jelentette be hivatalosan, hogy 91 adatbázisára alapozva alkalmazásszolgáltatóként is megjelenik a piacon. Mark Jarvis, az Oracle marketingért felelős alelnöke szerint az új stratégia három dolgra koncentrált: egyrészt elektronikus üzleti infrastruktúrát, másrészt teljes elektronikus üzleti alkalmazás-készletet kínál ügyfeleinek, végül teljes termékkészletét elérhetővé teszi befogadott (hosted) verzióban is.**

Mint ismeretes, a cég már ezt megelőzően sem adta le szolgáltatásait az alkalmazásszolgáltatóknak, hanem korábban erre a célra létrehozta az Oracle Online-t, ahol az Oracle 11i adatbázisát, CRM és eladási automatizálási szoftverrel tette elérhetővé.

Mindemellett nem az Oracle az egyetlen olyan cég, amely szoftverrel szolgáltatásként kínálja a piacon, hiszen a Microsoft .NET stratégiája is ugyanezt a célt tűzte maga elé. A szakértők úgy válik, hogy az Oracle számára – éppen piaci súlya miatt – igen jó a kilátások ezen a területen. (IDGNS, San Francisco)

**A Cognos bejelentette, hogy támogatást nyújt a Microsoft .NET platformjához tartozó SQL Server 2000 Analysis Services szoftvernek.** A szervereszoftverhez kínált megoldáskészlettel a felhasználók különböző adaptációkat építhetnek, azonosítani tudják a trendeket, el tudnak érni részletes információkat beszámoló készítéséhez, bonyolult elemzéseket végezhetnek üzleti modellek és előrejelzések készítéséhez, valamint multimeritriás vizualizáció révén feltárhaják a szükséges OLAP-adatokat. (IDGNS, Boston)

**A Novell az atlanti NetWorld+Internet konferencián mutatta be a Novell Portal Services elnevezésű elektronikus üzleti technológiáját.** A technológia a cég és partnereinek szoftvereire épülve egyetlen jelenléti nevet és bejelentkezési pontot biztosít alkalmazóknak, ügyfelek és beszállítók egyaránt a testreszabott információkhoz és szolgáltatásokhoz az interneten, az intraneteken és egyéb hálózatokon.

Alkalmazotti portálként a Novell Portal Services elérést biztosít a vállalati alkalmazóknak minden alkalmazáshoz, szolgáltatáshoz és információhoz, amelyre munkájához szüksége van – mindez úgy, hogy csupán egyetlen jelszóra van szüksége.

Ügyfélportálként a Novell Portal Services a legkülönfélébb lehetőségeket kínálja; így egy légitársaság törzsutasportálként használhatja; ezen a vizsztatéró ügyfél kedvére válogathat a testreszabott kedvezményes kínálatban. Beszállító portálként használhatja a felhasználó leltárinformációkhoz fér hozzá, valós idejű rendelést tud leadni a készletek feltöltésére, s tájékoztatást kap a számára érdekes jövőbeni kedvezményes akciókról és marketingkampányokról.

A portál minden megvalósításában tartalmazza a Novell iChain biztonsági elemet, így a cégek szolgáltatásaikat a lehető legbiztonságosabban, többszóron védett infrastruktúrán kínálhatják. (IDGNS, Boston)

További híreink: [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)

# Egy „kereskedelmi adatbank”

Sokféle adatból dolgozik egy bank, és sokféle kell információt szolgáltatnia: vállalaton kívülre és belülre, és a vezetőségnek is. Nagyon lendíthet a pénztintézet munkáján, ha van egy olyan eszköze, ami megkönnyíti ezt a tevékenységét; a CIB Bank a SAS Institute adattárház-rendszerében találta meg a számára megfelelő eszközt, derül ki **Schopp Attila** írásából.

**E**rőteljes fejlődésen ment át az utóbbi két évben Magyarország második legnagyobb kereskedelmi bankja, a CIB Bank: országos fiókhálózatot hozott létre, és nagymértékben bővítette lakossági szolgáltatásait. Eközben az informatikai szervezetre háruló terhek súlyosbodtak, ugyanakkor viszont a teljes informatikai rendszer kiszolgálására, karbantartására jutó emberi és egyéb erőforrások nem nőttek a fejlődéssel egyenes arányban.

Mindaz pedig egyre sűrűbben okozott gondot, elsősorban az adatkivétel területén. A banki rendszer fejlődése úgy alakult, hogy három, egymástól elkülönülő rendszer összesítette a nyers adatokat, más-más célból – vázolja az előzményeket **Brózik Gábor**, a CIB ügyvezető igazgatóhelyettese. Külön készültek a kötelező jelentések a felügyeleti szervek és a Magyar Nemzeti Bank felé; aztán volt egy vezetői információs rendszer, amelyből a bank átfogó üzleti adatait lehetett megtudni; és végül volt egy belső információs rendszer is, amely egy-egy részterületről nyújtott aprólékos adatokat.

Az említett három rendszer a saját módszereivel, saját csatornákon keresztül próbált adatokat kinyerni a különféle háttéradatbázisokból, így megtörtént, hogy ugyanazokból az adatokból az egyes területek különböző eredményekre jutottak. „A rendszer mindig arra adott választ, amit kértek tőle, de nagyon nem volt mindegy, hogy hogyan tették fel a kérdést” – magyarázza **Brózik**. A másik alapvető gond a sebességből adódott. A jelentések, a lekérdezések – természetesen – mindenkinek azonnal kellettek, de az adatkivétel algoritmusokat az amúgy is túlterhelt informatikusoknak kellett megírniuk. Nemezszerű előfordult, hogy az adatok előkészítése hosszabb ideig tartott, mint magának a jelentésnek a megírása; ez senkinek sem volt jó.

## SAS-szemmel kutattak

A vezetőség egyre nehezebben kapott pontos képet a bankcsoport működéséről, teljesítményéről. Egyre erősebb lett az igény egy olyan megoldásra, amellyel a különböző forrásokból származó adatok egyetlen helyre összegyűjthetők, együttesen elemezhetők. Értelemszerűnek látszott, hogy adattárházat építsenek ki, mert ebben az esetben a különböző operatív területek központi adattárházból, azonos fogalmak alapján, azonos módon megjelenített adatokkal tudják ellátni a felhasználókat. A meglévő jelentéskészítő eszközök továbbfejlesztése nem tűnt célravezetőnek – mondja az ügyvezető igazgatóhelyettes –, mert óriási ráfordítással csak igen

korlátozott eredményeket kaptak volna. Rádadásul olyan szoftvert használtak, amelynek a CIB a legnagyobb magyarországi felhasználója volt ugyan, de helyi szakértői bázis híján az elérhető támogatás erősen korlátozott volt; ezen mindenképpen változtatni akartak.

Ilyen előzményekkel látott neki a bank az adattárházrendszer kiválasztásához. **Brózik Gábor** szerint kétféle adottságnak volt a legnagyobbat szerepe a választásban. Az egyik az emberi adottság volt: vannak-e olyan munkatársak a bankban, akik már dolgoztak az adott szoftverrel és hajlandók is lennének részt venni a bevezetésében; a má-



Brózik Gábor

sik a műszaki-technikai adottság: milyen technológiákat tud könnyen üzemeltetni a bank, s milyen rendszer illeszthető nehézség nélkül a meglévő adatszolgáltatásokhoz.

Nem nyílt tendert hirdettek, hanem meghívtak két céget – az IBM-et és a SAS-t –, és kétfordulós ajánlatot kértek tőlük: egyrészt arra voltak kíváncsiak, hogy mennyi idő alatt, milyen hardver- és szoftver-környezetben, mekkora összegért oldanák meg a kötelező jelentések előállítását (ezzel akartak ugyanis kezdeni); ennek elemzése után pedig egy szélesebb körű, három évre szóló projekt, a bank egészét felölelő adattárház kiépítésének feltételei után érdeklődtek.

A bank a SAS Institute megoldását találta jobbnak. Műszaki tartalmában az jobban megfelelt az igényeknek; leginkább az adatbetöltési képességeket találták meggyőzőnek, mert ahogy **Brózik** fogalmaz, egy ilyen rendszerben az adatok adattárházba kerülése a legkritikusabb. Ennek minél automatizáltabbnak, egyúttal minél inkább testre szabhatónak kell lennie, mert a jól előkészített adatokból már viszonylag egyszerű előállítani a kívánt jelentéseket. Alaposan megvizsgálták azt is, hogy az adatok hogyan és milyen formában juttathatók el a felhasználóhoz; magyarországi referenciákat látogattak meg. Továbbá igen

fontos szempont volt az is, hány szakembert tud a bevezető partner a rendelkezésükre bocsátani.

## Szerkezetkész adattárház

A munka a SAS Institute módszertana alapján, az adatmodell létrehozásával kezdődött. Megállapították, hogy milyen adatai vannak a banknak, azok milyen kapcsolatban állnak egymással. Ezek után kellett létrehozni a fogalomtörténetet: természetes nyelven definiálták az üzleti fogalmakat (például „belföldi magánszemély forintszámlája”), és hozzájuk illesztették mindazon jellemzőket, amelyekkel a csoport leírható, és amelyekkel más csoportoktól megkülönböztethető. Itt az a lényeg, hogy a rendszer belső, hierarchikusan felépülő kódjai egyértelműen feleljenek meg az üzleti fogalmaknak, és viszont. Ezen a módon oldható meg, hogy a későbbiekben könnyen lehessen a természetes nyelvet használva új jelentéseket létrehozni, anélkül, hogy zavar támadna az értelmezésben – magyarázza **Brózik Gábor**.

Ugyancsak nagy jelentősége van ennek a módszernek a lekérdezésekben, a jelentésekben: ott is fel lehet tenni úgy a kérdést, hogy a magánszemélyek forintszámlái havi egyenlegének az átlaga kell – ebből a rendszer már pontosan tudja, hogy az adattárház mely adatához kell nyúlnia. Ehhez persze automatizálni kellett az adatkivételt a bank IBM DB2 adatbázisából (azaz meg kellett adni, hogy mely állományok-



Pietro Gambino

ból, milyen gyakorisággal és milyen adatokat vegyen ki).

A megvalósítás kezdő szakasza valamivel több, mint fél évet vett igénybe; 1999 októberében indult a projekt, és 2000 áprilisáig a „láthatatlan” munka folyt. Ekkortól már a felhasználók is láthattak eredményeket: el lehetett készíteni az első jelentéseket. Az indító szakaszban kellett megoldani néhány egészen triviálisnak tűnő, nem informatikai jellegű, de a munka sikeréhez létfontosságú problémát is: szabályoz-



ni kellett, hogy milyen formátumban írják be az ügyfeladatokat, meg kellett szüntetni az értelemszerű rövidítéseket, és meg kellett határozni az ügyviteli folyamatokat.

## Több, mint pénzügyőr

A kötelező jelentésekhez szükséges adatokkal már feltöltötték az adattárházat, jelenleg a jelentésformátumok definícióján dolgoznak; ezek segítségével állnak elő (Excel-táblázatok formájában) a riportok, amelyekből több száz van. Sok már kész is van belőlük, de nagy számuk miatt nem lehet mindet egyik pillanatról a másikra előállítani.

S emellett megkezdődött a teljes körű adattárházrendszer második fázisának, a kontrollíngprojektnak a megvalósítása. Ennek célja, hogy az adattárházban már meglévő (és azokat szükség szerint kiegészített) adatok alapján különféle szempontok szerint (termékeként, profitcentrumként, ügyfeleként) készíthetők a jelentések.

Mintegy a két projekt melléktermékeként előállt egy vezetői információs rendszer (MIS) is. Mind a jelentéskészítési, mind a kontrollíngmodulból kiválogatták a szükséges adatokat, és azokat elérhetővé teszik a felsővezetés számára; ez a lehetőség a közeljövőben tovább fog bővülni a vállalati és a lakossági üzleti adataival.

A bank ügyvezető igazgatója, **Pietro Gambino** rendkívül elégedett az eddigi munkával. „Azt vártuk a SAS szoftvertől, hogy megfelelő információkkal lásson el bennünket a bankcsoport működéséről, és ami eddig elkészült, az meghaladja a várakozásaimat” – fogalmaz az ügyvezető igazgató, s kiemeli a rendszer még egy komoly előnyét: átláthatóvá vált a pénztintézet működése. „Ugyanennek az éremnek a másik oldala, hogy ha valami netán félrebeszűk, sokkal hamarabb köze tudunk avatkozni” – teszi még hozzá **Gambino**.

Még nincs vége a teljes projektnek, s már is körvonalazódnak bizonyos jövőbeni tervek. Egyrészt ki akarják használni, hogy az adattárházban lévő információk szinte bármilyen módon eljuttathatók a felhasználókhöz – felmerült az SMS-vagy a WAP-kapcsolat kiépítésének ötlete. **Brózik Gábor** azonban fontosabbnak tartja azt, hogy az adattárházban összegyűjtött rengeteg információ közvetlen üzleti előnyre követhető: az adatokra alapozva kiváló ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM) rendszert lehet felépíteni. Erre legkorábban 2002-ben kerülhet sor, mint ahogy valójában legalább addig kell várni az adatbányászati modul – már szintén szóba került – bevezetésére is.



## Egyedülálló kedvezmények egy egyedülálló szerverhez.\*

hp netserver lc2000 munkacsoport szerver

Modell D8521A: Intel® Pentium® III processzor 600 MHz / duál bővíthetőség / 256 MB SDRAM (4 GB-ig bővíthető) / 3 x 9 GB Ultra2 SCSI forrócsérés merevlemez, 6-ig bővíthető, összesen 144 GB maximális belső tárolókapacitás / lemeztömb vezérlő / 10/100TX PCI hálózati kártya / 6 db PCI csatlakozás / Integrált HP Remote Assistant kártya / forrócsérés táp; redundáns, forrócsérés ventilátorok / Microsoft Windows 2000 Server OEM operációs rendszer / Ajánlott végfelhasználói ár 1 249 000 Ft+ÁFA



\*Most fantasztikus áron veheti meg a hp lc2000 netszert és a Microsoft Windows2000 Server szoftvert! Szeptember 1. és október 31. között a szerverhez a Windows2000 ügyfél hozzáférési licencet 33% kedvezménnyel vásárolhatja meg.



(1) 382-1111 | [www.hp.hu/lc2000](http://www.hp.hu/lc2000)

Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks and Celeron is a trademark of Intel Corporation.

# Egy levelhengerrel

...a legújabb generáció...  
...a legújabb generáció...  
...a legújabb generáció...



1 249 000 Ft+Áfa

## Elektronikus kézbesítés

## Le a levélhegyekkel!

Új szolgáltatás bevezetését tervezi a brit királyi posta, a Royal Mail: a vállalati ügyfelek papírleveleket felbontják, és elektronikus úton továbbítják a címzetteknek. Legalább annyi érv szól a PTE szolgáltatás mellett, mint amennyi ellene. **Zimányi Katalin** elemzése.

**A**PTE (Physical to Electronic) szolgáltatást meghirdető Royal Mail vezetése azon a véleményen van, hogy minden „rendes” levelet könnyűszerrel át lehet alakítani elektronikus formátumra, így nem lehet gond az üzletmenettel. A kérdés csak az, hogy mit tekintünk „rendes” levélnek? Általános levelezést, jelentkezési lapokat, kitöltött formanyomtatványokat, vásárlók körében végzett felméréseket, és megrendelőlapokat közvetlenül az ügyfél számítógépére küldhet a Royal Mail az interneten vagy dedikált hálózaton keresztül.

De mi a helyzet a Bizalmas feliratú levelekkel vagy azokkal, amelyekhez például csekket

mozdítanak a U.S. Postal Service (USPS) idén nyáron új, online kézbesítésszolgáltatást indított be. Ennek lényege, hogy a vállalati és az egyéni ügyfelek egy, a címzettek által hozzáférhető webhelyre teszik fel leveleiket vagy más dokumentumaikat. Az ActionPoint vezére szerint a USPS nem tervezi a PTE szolgáltatás beindítását.

**Sue Brennan**, a U.S. Postal Service szóvivője ezzel szemben nem zárja ki annak a lehetőségét, hogy – a nem túl közeli jövőben – az amerikai postaszolgálat is a nagy-britanniaihoz hasonló szolgáltatást vezessen be. A washingtoni Computer and Communications Industry Association (CCIA) nem találja sze-

gés projektmenedzsere elsősorban a PTE gyorsaságát értékeli nagyra: a Royal Mail a levelek előválogatását, szortírozását is elvégzi, így a Barclays munkatársainak kevesebb bíbelődnivalójuk van a napi postával.

**Marc Page**, a PTE kezdeményezés vezetője nem adott információt lapunknak a konkrét áráról, mindössze annyit árult el, hogy a szolgáltatás díja alapvetően attól függ, mi mindent vár el a megrendelő a Royal Mailtól. Az alapár fejében a levél kibontását, szkennelését és elektronikus úton való továbbítását nyújtja a szolgáltató. Az extrák közé tartozik az imént említett előválogatás, egyes adatok kiemelése és közvetlen beillesztése a címzett vállalati adatbázisába, továbbá adattárolás létezőlegesen hozzáférhető webhelyen.

## Elektronikus bélyeg

**Bob Metcalfe**, a San Mateo-i InfoWorld guruja, saját bevallása szerint a lapnál eltöltött nyolc év alatt csupán kétszer kapott életveszélyes fenyegetést. Legutóbb akkor, amikor közölte dolgozatát az elektronikus bélyeg bevezetésének szükségességéről. Pedig nem ő az egyetlen, akinek megfordult a fejében ez a gondolat: **Robert C. Miller**, a Slam Dunk Networks vezérigazgatója a gyakorlatban is alkalmazza az e-bélyeget. Talán annyival körültekintőbb, mint Metcalfe, hogy nem nevezi a nevén a találmányt.

A Slam Dunk Networks (<http://www.slamdunknetworks.com>) B2B tranzakciós üzenetek továbbítását vállalja, kilobájtonként megosztott díjért. Metcalfe szerint ez a díj valószínűleg nem más, mint elektronikus bélyeg. A vállalkozás 1998 decemberében óta működik: pillanatnyilag 20 nagyvárosban (például: Londonban, New Yorkban, Hong Kongban és Szingapúrban) van jelen, de napi forgalma alapján még mindig nem hoz profitot. Miller szerint két éven belül válhat nyereséggé a Slam Dunk. Befektetői körébe tartozik többek között az Adobe, az American Express, a Cisco Systems, az Oracle, a Spinner Global Technology Fund, a Texas Instruments és a webMethods.

Metcalfe arról nem nyilatkozott, hogy milyen formában kapta meg InfoWorld-beli pályafutásának két életveszélyes fenyegetését. Nem kizárt, hogy éppen bélyeg nélküli e-mailben, **Ed Foster**, a lap másik szakírója nemrégiben arról számolt be, hogy milyen sok olvasó kereste fel ugyanazzal a panasszal: a nemkívánatos e-levelek küldői keményen megfenyegették őket, ha panaszt tesznek az internetszolgáltatónál.

Nem elég, hogy elárasztja az emberek postafiókját a junk mail, még tetejébe az agresszív stílussal (fenyegetés elektronikus levélbombarzával és a bosszúállás egyéb eszközeivel) is meg kell küzdeniük.

Miért ilyen kitartóan agresszív a junk mailek küldői? Foster szerint valószínűleg azért, mert azt tapasztalják, bármit megtehetnek különösebb megtorlás nélkül.

## Grafománok előnyben

Az egyesült államokbeli Ferris Research legfrissebb jelentése azt jósolja, hogy 2002-ben fog tetőzni a munkahelyi e-mailáradat. Akkor egy átlagos amerikai vállalati alkalmazottnak naponta körülbelül 50, a munkájától kapcsolatos e-levelel kell majd válaszolnia, és ez több mint négy órát vesz igénybe. Napi 30 levelel a jelenlegi amerikai átlag, 50 százalékkal



több, mint egy évvel korábban. Olyan módszereket nem tudnak ajánlani a Ferris kutatói, amelyek segítségével elfogyának a levélhegyek, de néhány jó tanáccsal azért szolgálunk. Többek között azt javasoljuk, hogy ne hagyjunk megválaszolatlanul egyetlen egy válaszra váró e-mailt sem. Utólag sokkal több időt visz el a szabadkozás és a válasz megírása. A másik gyakorlatias tanács, hogy a nap folyamán ne egyszerre, hanem lehetőleg két részletben (reggel és kora délután) kezeljük a postánkat.

Azt is megjósolja a Ferris, hogy három éven belül a napi e-levelemennyiség 40 százaléka nemkívánatos postai küldemény lesz. Végül talán csak annyit teszünk hozzá a kedvezőtlen prognózishoz, hogy a junk mailre legalább nem kell válaszolni!

A Princetonban működő Opinion Research Corp. International közelmúltban közzétett felmérése szerint az iráskényszerben szenvedő amerikai állampolgárok nagy arányban használják az internetet arra, hogy e-leveleket bombázzák a kormányhivatalokat és -hivatalnokokat. Az 1016 megkérdezett személy 12 százaléka rendszeresen küld e-levelet kormányhivatalokba, és 7 százaléka írt már alá a legkülönbözőbb változásokat sürgető internetpetíciót. (Mindössze 5 százalék vallotta be, hogy eddig még sohasem kapott választ az e-féle levelekre.)

**Alex Sheshunoff**, az E-ThePeople.com elnöke olyan webhelyet üzemeltet, amely kifejezetten arra buzdítja az amerikai honpolgárokat, hogy küldjenek e-mailt, illetve elektronikus petíciót az ország politikusaiknak. Sheshunoff szerint a kormányhivatalok tisztviselői nem azért nem válaszolnak az e-levelekre, mert közönyösek volnának az állampolgárok problémái iránt, hanem inkább azért, mert nem szoktak hozzá a levlírás legkorszerűbb formájához.

Az Opinion Research említett felmérése rámutat egy fontos szempontra: azok a politikusok, akik mereven elzárkóznak az e-mailes tömegkommunikációtól, csökkenő népszerűsége és emiatt kevesebb szavazatra számíthatnak. A kutatóintézet által megkérdezett emberek 5 százaléka nyilatkozott úgy, hogy nála bizony egyértelműen bizalomvesztéssel jár az elutasító magatartás.

Az E-ThePeople.comot 1998 augusztusában alapították, kimondottan azzal a céllal, hogy közelebb hozzák egymáshoz az átlagembert és a kormányzati szférát. Az alapító Sheshunoff állítja: csakis az motiválta a webhely létrehozásában, hogy szolgáljon egy szabad, demokratikus országot. Az Opinion Research kérdéseire válaszolók 29 százaléka ért egyet az alapító szándékával.

S végül hadd számoljunk be egy online felmérés eredményéről, amelyet a Yahoo végzett a közelmúltban. Tizenháromezer amerikai felhasználót kérdeztek meg arról, hogy mi a véleménye az e-mail-etikettől. A válaszok azt mutatták, hogy a többség tudja az illetet – merje csak nem tudni! Szeptemberben a Dow Chemical 50 alkalmazottat bocsátott el, illetve tartalom levelek körözése miatt, tavaly pedig a New York Times 23 munkatársától vált meg hasonló okokból.



A Sendmail Inc. menedzsmentcsapata

(Fotó: IDGNS Image Bank)

mellettek a feladó? A brit királyi posta azt igéri a tesztpogramban részt vevő, illetve potenciális ügyfeleinek, hogy természetesen a továbbiakban sem fogja felbontani a bizalmas leveleket, és nem szkenne a csekket. Még csak az hiányozna!

## Amerika kívár

A kaliforniai ActionPoint e-kereskedelmi szoftvert használja a Royal Mail a papírlevelek elektronikus formátumra való átalakítására. Eddig hozzávetőleg húsz egyesült királyságbeli cég élt az új lehetőséggel: ők jelenleg vegyesen, elektronikus és papírformában is megkapják a postát. A korai felhasználók jellemzően a pénz- és nyugdíjintézetek, a távközlési vállalatok, valamint a biztosítótársaságok köréből kerülnek ki.

**Kimra Hawley**, az ActionPoint vezérigazgatója arra számít, hogy Anglia után Németországban és Európa más országaiban is érdeklődés mutatkozik majd hasonló, elektronikuslevél-kézbesítő rendszerek kifejlesztése és üzembe helyezése iránt. Az Egyesült Álla-

rensésnek az ötletet, mondván: egyáltalán nincs garancia az adatbiztonságra nézve, és nem volna célravezető, ha a kormányzati szektor versenyre kelne az elektronikus kereskedelem területén működő magáncégekkel.

**Jason Mahler**, a CCIA elnökhelyettese s egyben fő szaktanácsadója kitart amellett, hogy csak a biztonságos üzemeltetési feltételek mellett szabad PTE szolgáltatást elindítani. Brennan pedig amellett, hogy a USPS garantálni tudja az adatbiztonságot.

## Alapár extrákkal

A PTE szolgáltatás egyesült államokbeli elvezető első helyen azzal érvelnek, hogy az ottani jogrendszer szerint bűncselekménynek számít a postai küldemények jogosulatlan kéz általi felbontása. **Robin Speight**, a Royal Mail PTE projektmenedzsere erre azt mondja, hogy bár Angliában is bűncselekménynek minősül a jogosulatlan postabontás, a szolgáltatásra előfizető ügyfelek írásban rendelkeznek a tilalom feloldásáról, így ez igazán nem jelenthet gondot.

Speight – pozíciójából adódóan – hajlamos arra, hogy a dolognak csak a jó oldalát lássa. A PTE jelentős költség- és időmélő tényező, tekintettel többek között arra, hogy a „kézbesített” állományformátumok kompatibilisak a címzettek belső rendszerével. További előny, hogy a szolgáltatást igénybe vevő cégek hamarabb tudnak válaszolni ügyfeleiknek és kereskedelmi partnereiknek.

A londoni Barclays pénzügyi csoport jelzőközlésével foglalkozó részlege a Royal Mail új szolgáltatásának korai felhasználói közé tartozik. **Allison Whitley**, a Barclays Mort-

**Macromedia FLASH képzés**

MAJNAK NYERŐ!

**Flash 4 kézikönyv**

Egy előzetes ingyen tesztelés, 6 óra

[WWW.PENTASCHOOL.HU](http://WWW.PENTASCHOOL.HU) T: 462-0163 V. 64



HÍREK

**A fejlődő országok közül Észak-Amerikában és Tajvanon vannak leginkább a feltételek az elektronikus kereskedelem elterjedéséhez.** És Oroszországban, a Közel-Keleten, meg Afrikában a legnagyobb a lemaradás – állítja a McConnell International elemzése. Ez a tanulmány többek között olyan jellemzőket is vizsgált, mint az internet-hozzáférési lehetőségek, a biztonsági kérdések, az emberi erőforrások, az online vállalati kultúra és a területi állami kezelések jellegzetességei. (www.mcconnellinternational.com)

**Az Egyesült Államokban egyre kevesebb az új online vásárló.** Az ABC News kutatása szerint az internetező 27 százaléka vásárolt már az interneten, s ez az adat január óta lényegében változatlan. A vásárlói aránya kisebb a gyengébb anyagi helyzetűek és a 65 év felettek körében (11, illetve 6 százalék). A férfiak 30 százaléka, a nőknek mindössze 23 százaléka vásárolt már az interneten. Nagy a különbség a városi és a vidéki felhasználók között is (29, illetve 17 százalék), valamint a fehér és fekete internetezők között (14, illetve 29 százalék). (www.abcnews.go.com)

**Augusztusban 55 százalékkal több munkavállalót bocsátottak el az internetes vállalkozások az Egyesült Államokban.** A Challenger, Gray & Christman munkaerő-kihelyezéssel foglalkozó vállalkozás adatai szerint 85 százalékkal az elektronikus kereskedelmi vállalkozásoktól küldték el. Amerikában 1999 decemberében óta összesen 11 785 dolgozót bocsátottak el az internetes cégek, több mint 35 százalékkal augusztusban. Ugyanis legyorsult a piac konszolidációja, egyre több vállalkozás jelent csődöt, a cégek a befektetők bizalmának megrendülése miatt már részvénykiadásokkal sem tudják fedezni veszteségeiket. (www.infoworld.com)

**Tavaly átlagosan 238 710 dollár volt az internetes vállalkozások vezetőinek alapítzete, a jutalmakkal együtt pedig 325 861 dollár.** A PricewaterhouseCoopers ügy véli, az elmúlt évben 16 százalékkal nőtt a készpénzes juttatások aránya a jövedelemen belül, de a részvényopciók alkalmazásának aránya még így is magas. A kutatás szerint a vállalkozások vezetői átlagosan 9,4 százalékban tulajdonosai a cégüknek. (www.the-standard.com)

**Az online zenepiac forgalma 2005-re eléri az 5 milliárd dollárt, s 25 százalékat teszi majd ki a teljes piacnak.** A Jupiter Communications előrejelzése arra jut, hogy Amerikában 2000-ben mintegy 20 millió felhasználó vásárol majd zenei termékeket az interneten, az online forgalom azonban egyelőre csupán 2,4 százaléka a piaci összbevételnek. Az online vásárlások mellett népszerű a zeneszámok letöltése is. A zenét lehetővé tevő felhasználók 45 százaléka 34 éven felüli, ezen a téren azonban a főiskolások a legaktívabbak: 73 százalékuk havonta legalább egyszer használja a letöltésre alkalmas Napster szoftvert. (www.the-standard.com)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Papír és online

Az utóbbi időben csillapodott a sajtó attól való félelme, hogy az internetes kiadások tönkretennék a hagyományos papírújságokat. A kiadók most azzal növelik olvasóik számát, hogy lapjuk online változatában különféle szolgáltatásokat vezetnek be – fedi fel **Mártonffy Attila** a sajtó taktikáját a fennmaradásért vívott küzdelemben.

Veszélyeztetni-e az internetforradalom a sajtó létét, eltűnnek-e a nyomtatott újságok a digitális kiadványok megjelenésével? – teszik fel gyakran a kérdést.

A válasz: minden bizonnyal nem. A világháló nem fogja jobban tönkretenni a nyomtatott sajtót, mint évtizedekkel ezelőtt a rádió és a televízió. Sőt nagyon is lehetséges, hogy az internet újabb, régen várt lendületet ad a kiadói tevékenységhez.

Jóllehet újságok szűntek meg az országok legtöbbszörében, és csökkentek a példányszámok, Nyugat-Európában manapság 1321 napilap jelenik meg. A Napilapok Világszövetsége szerint tavaly 632 európai újságnak volt online kiadása is. Az internetes kiadások megjelenésében a német, a spanyol és a skandináv kiadók jártak elől jó példával, s ma is ők vezetnek. A magazinok azonban aránytalanul csekély számban vannak képviselve az interneten, holott több van belőlük, mint a napilapokból, s hirdetési bevételeik is vastosabbak. A napilapok viszonylag nagy arányú webes jelenléte a *Financial Times* szerint részben arra vezethető vissza, hogy az internet jellegében hasonlít az újságírói kultúra azonnaliságához. De van példa arra is, hogy magazinok nyitnak online napilapot; Franciaországban például a *Le Nouvel Observateur* formálta át honlapját napilap webhelyé.

Szakértők nem hagyják kétségét afelől, hogy a napilapok előtt nincs más út fölé kell tenniük attól való félelmüket, hogy a valós idejű internetes kiadás el lehetetleníti a nyomtatott újságot. A szintén francia *Libération* szerkesztősége például folyamatosan vizsgálja az összefüggést a standokon eladott példányok számának csökkenése és a honlap növekvő népszerűsége között.

A Dow Jones csoport vezetője, *Peter Kann* szerint a csoport tulajdonában levő *The Wall Street Journal* nyomtatott változatának előfizetését talán csak néhány ezer olvasó mondta fel, az online változat olvasóinak kétharmada viszont új jövevény. Ez az amerikai pénzügyi na-

pilap egyébként a közé a néhány újság közé tartozik, amely előfizetési díjat számol fel internetes szolgáltatásaiért – a *The Wall Street Journal* már 1996 óta. Ez év januárjában 375 ezren fizették ki a webes változat 59 dolláros évi előfizetési díját, s az előfizetők 15 százaléka nem az Egyesült Államokban él.

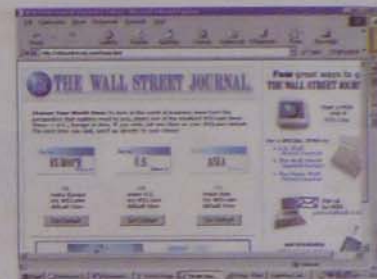
A világ újságainak többsége úgy határozott, hogy ingyenes hozzáférést enged a maga virtuális változatához – a hírcsúvumok esetleges kivételével –, mert így nagyobb lesz a forgalom és a hirdetésekkel adódó bevétel. A spanyol *El País* is ingyenesen olvasható az interneten; a szerkesztőség szerint ez olyan, mint a rádió: az ingyenes online hozzáférés nem veszélyeztetni a papír alapú kiadást, az első tíz évben legalábbis nem. Az *El País Digital* egyébként Európa egyik leglátogatottabb online napilapja: a havi találatok száma elérte a 22 milliót. A látogatók több mint fele latin-amerikai, s lelkesen jönnek ide a külföldön élő spanyolok, sőt portugál anyanyelvűek is.

Az olvasóközönség ilyen arányú kiterjesztése eddig példátlan lehetőség a sajtónak, hiszen a lapok mind eddig jószerével csak az országhatárok között terjedtek. A francia Médiaangels piackutató cég felmérése szerint a francia weblapokat érő találatok 30 százaléka külföldről származik – meglehetősen, a külföldön élő 2 millió franciától.

A kiadók az általuk kiadott lapok nyomtatott változatának népszerűsítésére honlapokat hoznak létre: ezzel igyekeznek elejét venni olvasóik virtuális térbe való elvándorlásának. A sajtómágnás *Rupert Murdoch* – rábrevén végre az internet fontosságára – megteremtette az egyes lapoktól független News Networköt; az foglalkozik az elektronikus kiadás mindenféle technikai-technológiai vonatkozásával – újságjai tehát teljesen a tartalomteremtésnek szentelhetik magukat. Ennek következtében azután a Murdoch érdekltségébe tartozó *The Times* online változata több mindent publikál, mint a nyomtatott változat. Ebben egyébként Európában az elsők között az ír

*The Irish Times*, illetve egy népszerű svéd napilap, az *Aftonbladet* mutatott példát: 1994 óta több olvasnivalót tesznek az online kiadásba, mint a papírújságba. Az internetes változatok olyan elemekkel egészültek ki, mint például a csevegőszoba, a videóriportok és a hírügynökségi jelentések.

Számos újság igyekszik portálokat létrehozni, nehogy a Yahoo!, az AOL és a Microsoft Network partonvonalra szorítsa őket. A profilbővítés ott tart, hogy kiadói igazgatók értékesítési ügynökként lépnek



fel: a hírekkel kapcsolatos termékeket – áttekintéseket, összefoglalásokat, riportokat – árulnak, vagy egyebet (jeget, CD-t). Némely tanulmány szerint az interneten egyre inkább az ingyenes modellek jutnak túlsúlyba, bár egyelőre nem világos, hogy a hirdetési bevételek fedezik-e a honlap fenntartását.

Ebből a helyzetből már csak egy kis lépésszóra vannak az olyan szolgáltatások, amelyek valóban használható híreket juttatnak ki a netre. Franciaország egyik vezető napilapja, a több téségre is kiterjedő *Quest-France* létrehozott egy Maville nevű, 15 nyugat-franciaországi városra kiterjedő szolgáltatást: ebben helyi híreket közölnek gyakorlatias információk kíséretében, s még vásárlásra is van mód. Ez a gazdasági modell egy csapásra közkedvelté vált az Egyesült Államokban. A *The New York Times* online könyvruházakkal kötött e-kereskedelmi megállapodást: az Amazon.commal és a Barnes & Noble-lal



Ennek jóvoltából egy-egy könyvismertetőről közvetlen kapocs vezet a könyvkereskedés honlapjára, s a lap minden létrejött tranzakció után 10 százalékos jutalékot kap.

A napilapok arra is törekednek, hogy szerkesztőségükre utaló kapcsolatokat helyezzenek el a weben, s ezzel hatósugarukat kiterjesszék a nagyvilágra. Az 1995 óta az interneten is megjelenő *Le Monde* ily módon lépett partnerségre az olasz *La Stampa*val és a spanyol *El País*szal. Két évvel ezelőtt a *Le Monde* javaslatot adott be az Európai Bizottságnak: oktatási honlapot akart létrehozni a belga *Le Soir*ral és a brit *The Times*szal.

Az olasz *Il Sole 24 Ore* egy Winds nevű európai projektet segít; abban különböző nyelvű tematikus kiadványok tennék lehetővé a kontinentális sajtó olvasóközönségének kibővítését. A brit Pearson csoport is fejleszti pénzügyi-gazdasági napilapjainak – a spanyol *Expansion*onak, a brit *Financial Times*nak, a francia *Les Echos*-nak és a német *FT Deutschland*nak – a honlapját. Mindazonáltal igen sok munka kell ahhoz, hogy egy lap online kiadása nyereséges legyen. A *The Wall Street Journal* online verziója tavaly ezt már elmondhatta magáról, de az európai internetes napilapoknak még 3-5 évre van szükségük legalább a nullszaldó eléréséig.

Aközben, hogy az internet a növekedés új területeit nyitja meg a kiadók előtt, az újságírást elveszni látszik a kommunikációs társadalomban, mert a hírek, a hirdetés és a kereskedelem közti határok egyre jobban elmosódnak. Ezt látva az Európai Újságkiadók Egyesülete „műnőségi címke” bevezetését javasolta az online sajtóban az újságírói munka és védelmére. Ez szavatolná az információ hitelességét és az újságírói etikai kódex betartását. ✎

Csökken a közgyűlés jelentősége

Az elektronikus gazdaság legtöbb résztvevője – legalábbis azokból a cégekből, amelyeknek a részvényei 1999 óta jegyzik a NASDAQ-on – úgy véli, hogy az éves közgyűlés megtartása egyre kevésbé fontos. Mindez az Ernst & Young és a NASDAQ közös, 206 internetes társaságra kiterjedő felméréseiből derül ki.

A megkérdészt elnök-vezérigazgatók, pénzügyi vezetők és befektetőkkel foglalkozó vezetők 47 százaléka szerint az internetes korszak beköszöntével a befektetők egészen más módon juthatnak hozzá az üzleti információkhoz, mint korábban, s

ez csökkenti az éves közgyűlésnek – mint pénzügyi és működési információk csatornának – a hatékonyságát. A weboldalakkal és más pénzügyi internetes oldalakkal ugyanis a legtöbb egyéni befektető sokkal frissebb, az eseményekkel sokkal szorosabb összhangban levő információkhoz jut.

Az internet fejlődésével egyre általánosabb lesz a közgyűlés világhálón való megjelenítése. A felmérésben részt vevő társaságok 40 százaléka már elhatározta, hogy éppen fontolgatja közgyűlésének közvetítését a neten, s ez növelheti az esemény hatását és értékét a tulajdono-

sok szemében. Arra azonban még nem sok példa akad, hogy új technológiai alkalmazásával interaktív vá is tennék ezeket a neten közvetített közgyűléseket. A megkérdezett társaságok mindössze 1 százaléka engedné meg a részvényeseknek, hogy a közgyűlés alatt e-mailben kérdéseket tegyenek fel a vezetőknek. Am ez az arány 14, illetve 27 százalékra emelkedik, ha azokat a társaságokat is ide soroljuk, amelyeknek a részvényesei a közgyűlés előtt e-mailben tehetnek észrevételeket. A felmérésben részt vevő társaságok több mint a fele azonban nem engedné meg a részvényesek-

nek, hogy online módon szavazhassanak. A magyar társasági törvény egyelőre nem ismeri el a fizikailag nem egy helyen levők közgyűlését, még abban a formában sem, ahogyan angolszász országokban lehetséges: bizonyos, a közgyűlés hatáskörébe tartozó kérdésekben lehet előzetesen, írásos szavazással dönteni. A törvény módosítására, illetve a digitális okmányok és aláírás törvényesítésére van szükség ahhoz, hogy az internetes közgyűlés intézményét Magyarországon be lehessen vezetni – mondják a szakértők.

# Légítársaságok a weben

Az internetes kereskedelem fejlődése a légítársaságokat sem hagyta érintetlenül: ezek a társaságok szeretnék jobban az ellenőrzésük alá vonni az utaztatási piacot. A piackutató Zeus Kft. 150 légítársaságra kiterjedő, augusztusban összegzett kutatásából kiderül, hogy a légítársaságok az elmúlt évben az eladott jegyeknek még csak 1-1,5 százalékát értékesítették a weblapjukon, online módon, az idén már majdnem 10 százaléknyit. Magyarországon azonban ez év végéig csupán négy légítársaság teszi lehetővé ügyfelei számára az online helyfoglalást.

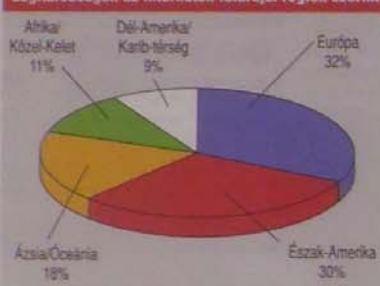
A vezető légítársaságok kihaználják az internet adta gazdasági és kommunikációs lehetőségeket szinte mindegyikét, növelik a maguk hírnevét és hitelét, sőt kedvet csinálnak a repüléshez magához is. Ez év végéig a légítársaságok egyharmada telepíti külső és belső kommunikációs rendszereit az internetre, s ez a folyamat jövőre felgyorsul: két éven belül a webre ki-jutottak aránya a duplájára nő, 2004 végére pedig 88 százalékra. A világ leggyerekesebb 150 légítársaságának 89 százaléka már megalkotta saját weblapját, s a többi most készíti internetes megjelenését.

A vizsgált társaságok 64 százalékának weblapja kínál online helyfoglalást, több mint a fele menetrendi felvilágosítást is ad, és 51 százalék igyekszik elnyerni az utasok hűségét. A társaságok webhelye több oldalon ismerteti a törzsutasprogram feltételeit és használatát, részletesen felsorolja a bónuszprogramhoz csatlakozott légítársaságokat, a szerződéses partnerek útvonaltait, a kedvezményeket mértékét, az autókölcsönző és hitelkártyacégek, a szállodákat. Számos weblap lehetőséget ad a jegyvásárlással gyűjtött

pontok automatikus jóváírására, és azt is lehetővé teszi minden ügyfélnek, hogy az az azonosító kódja alapján ellenőrizhesse „hűségszám-lajának” egyenlegét.

A honlapok négy csoportba sorolhatók a felhasználói igények kielégítésének szintje szerint: magas színvonalú, jó, közepes, igénytelen. A magas színvonalú weblapok közül néhány WAP-lehetőséget is ad

Légítársaságok az interneten földrajzi régiók szerint



az online helyfoglaláshoz, a helyfoglalás módosításához, a jegykezelésre való bejelentkezéshez, a járatok indulási és érkezési időpontjái-

nak megtudakolásához. Az oldalon található PhoneMe gomb megnyomásával fel lehet hívni az online helyfoglalást és jegyvásárlást megkönnyítő telefonos tanácsadó szolgáltatást. A honlapok egyharmada a „mi sem maradhatunk le a többiek-től” elv alapján készült: tartalmuk – a légítársaság története, szervezeteinek bemutatása – pusztán arra való, a cég elmondhassa, hogy jelen van a weben. A középszerű weblapok hírlevelet, menetrendi információt tartalmaznak, nyitólapon hirdetés felületet kínálnak, és kapcsolódást a repülőter vagy az ország turisztikai szolgálatának honlapjára.

A várhatóan fényes jövő előtt álló WAP alapú honlapok fogja megváltoztatni a légítársaságok webkommunikációját. A kutatás szerint 2003-ig a légítársaságok több mint 40 százaléka, 2005 végéig pedig már több mint fele (57 százalék) teszi majd lehetővé ügyfeleinek a WAP alkalmazását.

A nagy légítársaságok arra törekednek, hogy a látogató ne menjen el weboldalukról, ne ugorjon át más honlapra. Virtuálisan megteszik tehát azt, amire évtizedeken keresztül a magas beruházási költségek miatt gyakorlatilag képtelenek voltak: a valós ügyfélszolgálati rendszer kiépítésével teljes körű utazási szolgáltatást kínálnak. Hatalmas méretű és rendkívül sokrétű szolgáltatói és szórakoztatói tartalmat nyújtanak a világháló böngészőinek.

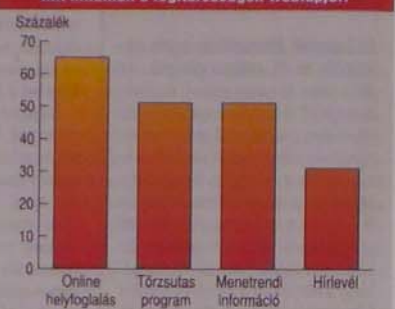
Ezzel a módszerrel közvetlenül kapnak adatokat utasaikról, és magáról a légi közlekedési és turisztikai piacról. S ezzel nemcsak marketing-szakembereik elemző munkáját segítik, hanem felgyorsítják a reagálást a piac változásaira, az egyéni igényekre. Egyszerűsített kevesebb nyomtatott reklámszöveget használnak: új szolgáltatásaik részletes ismertetőit az interneten teszik közzé.

A kutatás legérdekesebb eredménye az adatokból kirajzolódni látszó jövőképe. Ennek egyik eleme a légítársaságok (például a Continental Airlines, Delta Air Lines), a szállodák, valamint az egyéb, utazással kapcsolatos többszörfelhasználókat (például autókölcsönzőt, utazásszervezőt stb.) kínáló cégek között kialakuló együttműködés; ez az életben elképzelhetetlen nagy beruházások nélkül. Az Egyesült Államok légítársaságai már megmutatták – habár a versenyhivatal még vizsgálja ez irányú lépéseiket –, hogy a virtuális világ-

ban minden lehetséges: számos utazásszervezővel, szállodával, autókölcsönzővel, hajózási társasággal együttműködve összefogtak, és Orbiz néven létrehozták az ügynevezett T2-es utazási portált. Ennek a megaportálnak fontos résztvevője többek között a Northwest Airlines, a Delta Air Lines és az American Airlines. Ezen a weboldalon minden érdeklődő megtalálhatja a neki legvonzóbb lehetőséget szabadsága eltöltésére vagy üzleti ügyeinek elintézésére.

Erre a lépésre válaszul az eurpai légítársaságok (az Air France, a Bri-

Mit kínálnak a légítársaságok weblapjukon?



tish Airways, a Lufthansa, az Alitalia, a KLM, a SAS, az Aer Lingus, az Austrian Airlines-csoport, a British Midland és a Finnair) is szövetkeztek a T3-as online portál létrehozására. Nagyon gyorsan reagáltak erre a kihívásra Ázsia és a Csendes-óceán térségének országai is. Az ázsiai megaportál alapítói között ott van az Air New Zealand, a China Airlines, a Malaysia Airlines és a Singapore Airlines.

M. A.

# Lerombolt mítosz?

Hamis az a kép, hogy az internetes vállalatok vezetői fiatalok, tapasztalatlanok, s legfőbb céljuk a gyors meggazdagodás. A KPMG tanácsadó részlegének legújabb tanulmányából kitűnik, hogy az átlagos elektronikus üzlet cégvezetője 38 éves, hajlandó lemondani a biztos vállalati különjuttatásokról, és inkább szerencsét próbál – az alapokról indulva – egy dinamikus fejlődő üzletágban. Sokszor nincs saját irodája, titkárnője, s ha utazik, az olcsóbbik légítársaságot, illetve a gépen a business class helyett a turistaosztályt választja.

A brit cégvezetők körében végzett felmérés szerint mindez nem jelenti azt, hogy ezek a cégvezetők lázadnának az üzleti élet tradíciói ellen: 88 százalékuk például csak a formális öltönyt, nyakkendőt öltöztet tartja megfelelőnek a fontosabb tárgyalásokon. A megkérdezettek többsége rendszeresen dolgozik, és alig van szabadideje. Az új és a hagyományos gazdaság cégvezetői között a mindennapi munkában a legszembetűnőbb a különbség. Az internetes vállalatok vezetői később látnak munkához, viszont később estig dolgoznak, és általában a hét minden napján. Az aktív munkát is később hagyják abba, a várakozások szerint minden hetedikük még 70 évesen is dolgozni fog. A felmérésből kiderül az is, hogy ha álmódznak, szó szerint a fellegekben járnak: ha más hivatást kellene választaniuk, a legtöbben pilóták lennének – vagy a levegőben, vagy a Forma-1-ben. Álmaik autójá pedig a divatos Audi TT.

A KPMG Consulting felmérése leszámol azzal a képpel is, hogy a hagyományos gazdaságban a vállalatvezetők a modern technikától viszolygó, idősödő technofóbok. Körülbéli az átlagéletkor 46 év, többségük munkahelyén és otthon is használja a világhálót, információszerezésre is, online üzleti tranzakciókra is. Alan Buckle, a brit KPMG Consulting vezetője szerint a felmérés legfőbb tanulsága az, hogy a sikerhez mindenütt kemény, odaadó munka és komoly szakmai felkészültség kell. Lényeges különbség a munkastílusban van: de az e-üzlet várhatóan erősen megváltoztatja a hagyományos gazdaságot is. Alan Buckle úgy véli, az internetes cégek irányítói hatalmas energiával és lelkesedéssel dolgoznak, és világosan látják, az internet hogyan változtatja meg a világot például a munka hatékony szervezése vagy a költségek minimalizálása terén.

A tanulmány főbb megállapításai szerint tehát a dot.com cégek veze-

tőinek átlagéletkora 38 év, a hagyományos vállalatok vezetői 46 év. A többség mindkét csoportban korán szeretne nyugdíjba menni (55–59 évesen), ám az e-cégek irányítói közül sokan nem akarják átadni a



gyeplőt egészen 70 éves korukig. A brit vállalatvezetők általában sokat dolgoznak, mindkét csoportban a megkérdezettek több mint fele heti 56 óránál is több időt tölt munkahelyén. Az internetes vállalatok veze-

tőinek egynegyede mindennap jár munkahelyére, és 22 százalék a heti 71 óránál is többet dolgozik, a másik csoportban ez az arány csak 12 százalék. A dot.com cégek vezetői inkább később dolgoznak, 40 százaléuk este 8-kor is az irodájában van; a hagyományos vállalatok vezetőinek mindössze 8 százaléka marad ilyen sokáig munkahelyén.

Az internetes cégek vezetői közül 66 százalékuk van diplomája; a másik csoportban az arány 84 százalék. Az internetesek általában marketing vagy informatikai végzettséget szereztek, a hagyományos cégek vezetői meg főként pénzügyi területről szereztek diplomájukat. Az e-cégek vezetői takarékosabbak: szívesen utaznak olcsóbb légítársaságok turistaosztályán is. A hagy-

os internetes vállalatok irányítói vagy pilóták, vagy autósversenyzők lennének, a másik csoportban az orvosi vagy az írói pálya a legnépszerűbb alternatíva. Az autók közül az előbbieket a sportos Audi TT-t, az utóbbiak pedig a Jaguar XK8 típusú vezetnek legszívesebben. Az internetes vállalatok főnökeinek kevés idejük marad pihenésre: 34 százalékuk soha vagy csak ritkán találkozik munkán kívül is kollégáival vagy ügyfeleivel. Ha olvasnak, akkor is rendszerint szakonyvet – a másik csoport tagjai pedig főként szépirodalmat. Szabadságuknak csak a felét veszik ki, ilyenkor elvonulnak egy távoli tengerpartra vagy egy hosszabb hajókörútra. A hagyományos cégek vezetőinek többsége az átlag 27 nap szabadságból 23 napot ki is vesz.

Mindkét csoport rendszeresen használja a világhálót – főként információszerezésre; a dot.com cégek vezetői viszont vásárolnak és bankügyeket is intéznek a neten. Az új gazdaságban a cégvezetők a hétköznapi munkához a hétköznapi ruhákat kedvelik, de fontos tárgyalásra ők is a formális öltözetet tartják csak elfogadhatónak. Érdekes módon mindkét csoport a másikból választotta ki üzleti példaképét: az internetes cégek vezetői a hagyományos gazdaság egyik népszerű figuráját, a Virgin vállalatbirodalmat irányító Richard Bransont nevezték meg, a másik csoportnak pedig Bill Gates, a Microsoft főnöke a kedvence.

M. A.

## HÍREK

Két, a nagygépek webes integrációját segítő terméket mutatott be a Sybase. Mind az XJS/390 Enterprise Integrator, mind a Mainframe-Event Adapter célja, hogy megkönnyítse az elektronikus üzlet elindítását azoknak a cégeknek, amelyek nem akarják kiváltani jól bevált nagygépeket. Mindkettő kompatibilis a Sybase Enterprise Portallal, és része egy átlátszó portálkeretrendszernek, amely a vállalati alkalmazásokat és adatokat integrálja a webbel. Az XJS/390 Enterprise Integrator révén a nagygépes adatok és a webes alkalmazások közötti csatlakozás működő objektumokat lehet gyorsan kifejleszteni Mscptben vagy XML-ben. A másik szoftver, a Mainframe Event Adapter segítségével úgy lehet gyors, hatékony integrációt megvalósítani a nagygépes és egyéb vállalati alkalmazások között, hogy a mainframe-alkalmazások nem kell változtatásokat végrehajtani. Futtatni az OS/390 operációs rendszeren lehet. (Munkatársunktól)

**Hamarosan három amerikai bank is kiad intelligens Visa bankkártyákat.** Általános vélekedés szerint az Egyesült Államok elmarad Európától a chipkártyás technológiák felhasználásában. Ezek a kártyák – amelyek Visa-változatát most a Provident Financial, a FleetBoston Financial és a First USA Bank adja ki – nagyobb biztonságok kínálnak az online vásárlásoknál, csökkentik a webes kereskedők költségeit, és új szolgáltatásokra is módot adnak. A bankok érdeklődése azért fordult most a chipkártyák felé, mert a technológia használata kifizetődóvá vált: míg egy évvel ezelőtt 12 dollárba került csak a lapka, most 3 dollár körül van az ár. Kialakulóban vannak a szabványok is: a leolvasók a Java Cardot használják, a fizetési módszer pedig a Europay Mastercard Visa. A leolvasókat egyaránt használhatják a kártyatulajdonosok (online fizetésre, ilyenkor a kereskedőnek csak a megfelelő szoftvert kell telepítenie), illetve maguk a kereskedők, ez viszont azt jelenti, hogy a mágnesos kártyákhoz használatos mellé még egy eszközt be kell szerezniük. A chip mellett továbbra is lesz rajtuk mágnescsík. (IDGNS, Framingham)

**A Compaq és az Andersen Consulting bejelentette, hogy segítséget nyújtanak azoknak, akik üzleti alkalmazásokat kívánnak építeni a Microsoft .NET technológiáinak felhasználásával.** Egyre nagyobb az igény az „új gazdaságban” működő cégeknél, hogy nagy pontosságú alkalmazásaikat szabványos platformokra és operációs rendszerekre vigyék át. A megállapodás értelmében a Compaq és az Andersen Consulting ügyvezetői teljesítmény- és mérhetővésségi központokat nyit, és ott következő generációs vállalati és elektronikus üzleti megoldásokat fejlesztenek ki a Windows 2000 és a .NET Enterprise szerverszoftver termékeire, valamint a Compaq ProLiant kiszolgálóhoz és tárolóhoz. Az első két központ az Andersen Cincinnatiban található központjában és a Compaq houstoni székhelyén lesz, itt a két vállalat közösen állítja fel a státókat. (IDGNS, Boston)

További híreink: [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)

# Aligátoriskola

Kollégánk nagy reménység, és lelkes – csak éppen úgy érzi, hogy a többiek nem lelkesednek eléggé. Egy másik szinten tehetséges, csak mindenért morog. Megint más túlhatja magát, és ezzel nyomaszt másokat, és akad olyan is, aki „mindenben okos akar lenni”. Ismerős, nem? **Kelemen Zoltán** a vezetők figyelmébe ajánlja: vannak olyan technikák, amelyekkel kezelhetők az egyébként tehetséges munkatársak hibái.

**M**indannyian ismerünk olyanokat, akik tehetségesek ugyan, de vannak hátrányos személyiségjegyek, s azok megnehezítik az ő életüket, és másokét is. Egy kellően érzékeny vezető azonban bizonyos „ármányos” technikákkal megpuhíthatja a beosztottjait (már ha megéri) – állítja két amerikai pszichológus és vezetési tanácsadó, **James Walroop** és **Timothy Butler** a *Harvard Business Review* őszi számában.

Van olyan munkatárs például – folytatja a két pszichológus –, aki folyamatosan túlvállalja magát, és ezzel két útvonal valamelyikére vált jegyet: ha teljesíti, amit elvállalt, akkor belerokkan, ha meg nem, akkor nem biztos, hogy tükörbe tud majd nézni. Vegyünk egy másik, kevésbé nyilvánvaló esetet: ez vagy az a kolléga megveti a színfalakat mögötti egyezéseket, mondván, hogy csak tiszta meccsekkel lehet nyerni. A dogmatikusnak idealista felfogás szintén tönkretetheti az egyén jövőjét, és nyilvánvalóan ütközik a cég érdekeivel is.

Egy vezetőnek persze nem célja az, hogy gyógyítson – az a pszichológusok dolga –, az azonban elvárható tőle, hogy értsen valamelyest az emberi lélekhez, és ha személyiségjegyeket nem is tud megváltoztatni, legalább a viselkedésére hat. Vajon hogyan? Léteznek olyan, kipróbált technikák, amelyek segítenek az egyének felismerés és kigizáltatás munkatársaik egyes „rossz szokásait”. Természetesen ezek a technikák nem számárvezetők, de érzékeny és rátermett vezetőknek hasznos segítséget adhatnak.

A két amerikai szakember közel húszéves kutatási és tanácsadói munkája alatt 12 olyan viselkedésmintát azonosított, amely nagyon könnyen személyes katasztrófához vezethet. Ezekből a következő hatot korrigálhatják a vezetők, ha elég ügyesek; alább egy kicsit sarkítjuk mind-egyiket:

- ♦ A Hős: állandóan hajtja magát – és persze alárendeltjeit is.
- ♦ Az Idealista: hiszi és vallja, hogy csak tiszta elvek szerint szabad járni; figyelmen kívül hagyja a legtöbb helyzettel együtt járó politikai vonatkozásokat.
- ♦ A Buldózer: egyszerűen átgyalogol másokon.
- ♦ A Pesszimista: minden változásnak csak a rossz oldalát látja; fél a kudarcotól, így legszívesebben nem tenne semmit.
- ♦ A Lázadó: automatikusan küzd mindenfajta uralom és mindenfajta szabály ellen.
- ♦ A Csodácsattan: túl hamar akar túl sokat, azaz tele van vele a pálya, a labdát azonban még nem tudja normálisan lenvinni.

Mivel a fenti rossz szokások leírása erősen le van egyszerűsítve, érdemes sorra venni az effajta viselkedések mögött húzódó pszichológiai folyamatokat.

Az egyik elterjedt ok az empátia

hiánya: az így jellemezhető ember képtelen a világot más ember szemüvegéből nézni. A tanulmány szerzői szerint megdöbbentően sokan képtelenek kilátni a maguk szabta keretek közül. Bizonyos értelemben ezek az emberek nem nőttek ki a gyermekkor nárcizmusát: sem a gyerekek, sem mások nem készítették őket arra, hogy megpróbálják más szemével látni a világot.

A második ok a hatalom helytelen, alkalmatlan időben való használata: sokan kényelmetlenül érzik magukat, ha hatalomhoz jutnak. Ez gyakran félelemből fakad: az ember félhet attól, hogy a hatalmat rosszra vagy rosszul használja – vagyis fél a felelősségtől. Emiatt ezek az emberek rendszerint elkerülik a pozíciók vállalását, vagy ha vállalnak pozíciót, el is vesztik. Mások meg túl boldogok tőle, és „buzogányként használják sebészskáláikkal”. A tanulmány szerzői szerint a legtöbb üzletember nem fordít elég időt arra, hogy megtanulja a hatalom hatékony gyakorlását.

Harmadik okként a felsőbbéggel való tökéletlen kiegyezést említik meg a szerzők. Legtöbbszörnek meglehetősen ingatag a viszonya a felsőbb hatalommal, és ez az attitűd elég hamar kialakul: gyerekként lázadunk a szüleink ellen, másképpól arra vágyunk, hogy védjenek bennünket. Vannak, akik elköteleződnek valamelyik véletel mellett: az egyik végén állók „betartanak” minden felülről jövő kezdeményezés-

nek, a másik végleten állók meg kritika nélkül elfogadják azokat (a szabály az szabály). A többség a kettő között van: szeretné, ha lenne tanítómesterük, de fellázadnának ellen, ha csakugyan kapnának egyet.

Utolsónak hagytuk a negatív önképet. Ennek a talán legjobban ismert jellemzőnek sokféle gyökere lehet, a teljesítményelvű kultúráról kezdve a depresszióig. Bármily legyen is az oka, az alacsony önértékelés talán a legerősebben hátráltató tényező életvezetésünkben. Bármily meglepő, sok vezetőnek (a csúcspon vagy lejjebb) alacsony az önértékelése. A tanulmány írói szerint egy híres csúcstechnológiai cég vezetője – tudatlanul olyan helyzetbe hozta magát, hogy kirúgják – elismerően, hogy sose érezte magát a felnöttek közé tartozónak. A cél persze nem az – jegyzik meg a szerzők –, hogy az ember állandóan meg legyen győződve arról, hogy legyőzhetetlen, hanem az, hogy helyzetét és gyengeségeit felismerve helyesen cselekedjen.

Az eddig elmondottak segítenek elhatározni a jobb megértésében, de persze nem arra szolgálnak, hogy bárki pszichológust juttasson: jó, ha észben tartjuk őket, ha jutni akarunk valamire a munkatársainkkal.

## A Hős

A főnöknek rendszerint a Hőssel van a legkevésbé bajja; végtére is miért kellene piszkálni azt, aki töb-



bet tesz egyetlen napon, mint más egy egész hét alatt? A főnök mégis jobban teszi, ha foglalkozik a Hőssel, és pedig a hosszú távú „költségek” miatt; ha ugyanis jobban szemügyre vesszük a Hős nyomdokait, akkor alighanem más lábrömpököt is találunk alattuk: olyan tehetséges embereket, akik azért hagyták el a céget, mert nem bírtak lépést tartani a Hős emberfeletti tempójával.

Ennek a hősi magatartásnak megint csak számtalan oka lehet: vannak, akik korán hozzászótkot a sikerhez, másoknak állandóan bizonyítaniuk kell kiválóságukat maguk és mások előtt. A hősközlő hiányzik az empátia: nem tudja, min mennek keresztül mások arra töreked- tükben, hogy le ne maradjanak.

A Hőssel szemben a következő taktika ajánlatos: először fejezzük ki elismerésünket. De ne ragadjunk itt le, mindjárt vessük fel a kiégsé lehetőségeit is. Hívjuk fel a Hősnek a figyelmét a túlerőteltség jól látható jeleire, s hogy azok már nemcsak rajta ütköznek ki, hanem beosztottjain is. Tegyük világossá, hogy rá kell lépnie a főkre: csak addig menjen el, ameddig a többleteljesítmény eredményt hoz. Figyelmeztessük arra is, hogy meg kell tanulnia olvasni a jelekből: a beosztottjai szüntelenül ásitóznak, taksás a sze-

## Miért ne legyek tisztességes?

Jóllehet az összeállításban idézett tanulmányok nincs köze az informatikához, meglehetősen érdekes átlásfogalás és mindenki érintő mivolta miatt helyet kapott itt, az egyik üzleti rovatban. Véleményem néhány helyen ütközik a tanulmány által sugalltakkal, de nem lett volna szerencsés a forrás által diktált gondolatmenetet ellenvetésekkel, kommentárokkal megszakítani, ezért került ide ez az írás.

Először is, nem szabad elfelejteni a környezetet. A fent ajánlott „technikák” egészen más, a magyar – és merem megjegyezni: európai – gondolkodástól eltérő környezetben, egy erőteljes teljesítményorientált társadalomban merültek fel konfliktuskezelő megoldásként. Erről a közegről többszörünknek csak sztereotip képei vannak, nehéz tehát megítélni ezeknek a technikáknak a hatékonyságát. Az azonban szinte biztos, hogy a manipulatív eszközök csak rövid távon járnak haszonnal. A **James Walroop** és **Timothy Butler** által ismertetett módszerek többsége nem a meggyőzés és belátás-belátás elvén alapulnak, hanem kényszeren. Az ilyen módszerek pedig – valahol az emberben mélyen, tudatlanul – agressziót keltenek.

Csak egy példát igaz, hogy rá lehet parancsolni egy Buldózera, és az is igaz, hogy a Buldózer csak a vezetőtől fogad el ilyen megajátást. De a parancs nem

feltétlenül vezet el a kívánt eredményhez, mert a parancsot a Buldózer vállalni lehet, a felelősséget: először megcsinálták, másodsorú parancsoltak, hogy kérjen bocsánatot. Önértékelése sérül, s nem érti, hogy miért bántik így vele a felettese, holott ő mindvégig lojális volt iránta. Büntetést kap azért, mert olyan, amilyen, s nem az empátikus készségeit igyekeznek fejleszteni; az hosszabb munka ugyan, de hatásosabb.

A két szerző általában értékelte megállapításokat tesz: az idealista felfogásmódot egyértelműen rossznak és tévesnek ítéli. Ezt meglehet, csak nem pszichológusként. Koherens világképet megintatni – elvenni valakitől azt a jogot, hogy olyan életpélen hissen, amilyenben akar – nem feltétlenül szerencsés dolog. A tanulmány eredeti szövegében az is ott van, hogy az „átformálás” az érintett személy segítségére szolgál, az ő kamlerjének érdekében és védelmében történik. Ez az Idealista esetében akkor lenne igaz, ha az Idealista a maga elvét nem meggyőződésből tartaná fenn, hanem sikerlenségének kompenzációjáért. Az idealista karakter leírásának itteni végképsége pedig ez utóbbit sugallja. Jóllehet a kezelt leírásban mint talpig becsületes, naiv akart jelenik meg.

A tanulmányból az a tanulság szűrhető le, hogy a szervezet vezetője megváltoz-

tathatja a viselkedését – ha a személyiségjegyeket nem is –, feltétve persze, hogy megéri az erőtesítés. A vezető tehát nem emberbaráti szívefelelő cseleked, hanem szinte kizárólag üzleti érdekből. Lehet, hogy az Egyesült Államokban ez teljesen rendjén van, de az a gyanúm, hogy egy hazai vezetői tanácsadó nem élne meg ilyenajta javaslatokkal.

A tanulmányban az az egyik kimondatlan előfeltevése, hogy a szervezet csapattal jellel. Aáros személyiségjegyeket azért kell kigyomlálni, hogy a csapat hatékonyabban működjön. Magyarországon talán nem ennyire jellemző a csapatmunka. Más a közeg, nagyobb a súlyuk az egyéni céloknak, s azok nem egyszer összelütköznek a szervezet alapelveivel. Jó lenne, ha hazai tanácsadóktól és üzlet-emberektől képet kaphatnánk a hazánkban jellemző karakterekről – bár a fenti tanulmányban ábrázolt karakterek közül sem volt mind ismeretlen. A magyar palletta alighanem kibővíthető például a Szürke eminenciással – ő jól ismeri a főnököt, és eljátja a maga előtéteteivel „színezett” információkkal –, azután a Dzsennivel – nagyvonalú, tárgyi ismerete kevés, kapcsolati tőkéje viszont nagy, s ez önmagában elegendő ahhoz, hogy sikeres legyen –, meg a Tulólóval – ő olyan, mint a Dzsennit, csak nincs kapcsolati tőkéje –, s persze az Igazgató fiával.

mük; a parkolóban késő este is autók állnak; munkatársai betegen is bejönnek. Érdemes a Hóssel hetente beszélgetni erről.

El kell érni, hogy a Hős a háború megnyerésén gondolkodjon, s ne az egymás utáni csatákon, azaz tanuljon meg visszavonulni. Világossá kell tenni előtte, hogy jobb, ha stratégiákban gondolkodik, és leosztja a feladatokat. Érdemes felvetni, hogy talán alkalmaznia kellene egy megbízható személyi titkárát. Előfordulhat, hogy a Hős betolakodik beosztottjai vagy munkatársai szabadidejébe; ettől finoman, de határozottan el kell tiltani. Végül pedig valakit hivatalosan is meg kell bízni a Hős jóindulatú figyelmével. A cél ugyanis nem az, hogy a Hóst leállítsuk, hanem hogy „takaréka állít-

suk”. Olyasvalakire van tehát szükség, akire a Hős hallgat. Ez lehet a vezető maga, de talán jobb a Hős egyik harcostársát felkérni. Vigyázat! – hívják fel a szerzők a figyelmet –, a Hóssel szórmentén kell bánni, sértődés ne essék!

### Az Idealista

Az idealisták nem akarnak alku kötni. Ezek az emberek általában rendes gyerekek voltak, kitudták az iskolában, s ezért elkezdtek himni az objektív, mérhető tényekben. Nem akarják elfogadni, hogy a való világban az ötleteket el is kell tudni adni, úgy kell formálni őket, hogy megfeleljenek a körülményeknek. Hogyan lehet megváltoztatni egy Idealista attitűdjét? A két pszichológus szerint először is rokonszen-

vünkről kell biztosítanunk őket. Sőt, értsünk egyet velük: Igen, teljesen igaz van! Micsoda idővesztés – és milyen sajnálatos idővesztés – és milyen sajnálatos idővesztés – meggyőzni másokat arról, hogy tartsanak ki az elveink mellett, arról, hogy nem adhatják el magukat érteken alul, hogy ne osonjanak el kiáltó igazságtalanságok mellett – és egyáltalán, mennyire fölösleges ez a párbeszéd is! Hiszen egy ideális világban a döntésekben nincs helyük a személyes érzelmeknek és a lojalitásnak.

A következő lépés nagyon nehéz, de kihagyhatatlan. Fel kell tennünk a kérdést: Hogyan akar hatékony lenni? A szerzők, amerikaiak lévén, az elnökökkel példálózta egyik „áldozatuk” előtt. Carter – mondták

neki – talpig becsületes, intelligens elnök volt, s tántoríthatatlanul ragaszkodott az elveihez. De még a legmegátalkodottabb demokráta sem tagadhatják, hogy Reagan sokkal hatékonyabban szerzett kongresszusi és nyilvános támogatást a maga terveihez. S ezután megkérdezték ettől az „áldozatuktól”: melyik módon akar hatékony lenni? A példa – ha bugyuta volt is – hatásosnak bizonyult. Miért érdemes ilyesmi időt vesztegetni? Azért – hangzik a nyers üzleti érdektől korántsem mentes válasz –, mert az idealisták általában a legkeményebben dolgozó, legokosabb és legjobban iskolázott emberek.

Hagyjunk egy kis időt az Idealistának ennek az „üzenetnek” a feldolgozására, de ne hagyjuk belesű-

pedni az önsajnálatba. Hozzunk elő inkább valami konkrétumot: „Vegyünk azt a remek javaslatot a múlt hétről! Kikre lesz szükségünk? Kinek a véleményét kell semlegesíteni? Hogyan lehet eladni az ötletet a végző döntéshozónak?” Azí kell megértenünk, hogy az üzlet olyan mint egy játszma, amelyben a végeredmény a fontos. Amikor az Idealista megízleli a sikert, át fog állni a másik oldalra.

### A Buldózer

A Buldózer már igen korán arra a belátásra jut, hogy a világ ellenséges terep, ahol vagy őt nyírják ki, vagy ő nyír ki másokat – és erre azután még rá is tesz egy lapáttal. Mindenkit megfélemlít és elriasz. Nem bízik senkiben, és benne sem bízik senki. A buldózer korlátlanul lojálisak azonban a főnökeikhez, és elvégzik a rájuk bízott feladatokat; ezért érdemes megtartani őket – állítják a szerzők. Nem szívesen váltanak stílust; miért is váltanának, hiszen a meglévő is hatékony. Ezért, ha Buldózer akarunk puhítani, nekünk is azzá kell válnunk.

Kezdjük például azzal, hogy megkérdezzük: Mit gondol, hány ellenséget gyűjtött idáig a cégnél? Majd folytassuk a következőkkel: „Ha szavazáson dőlné el az ilyesmi, már rég ki lennél rúgva.” A Buldózer azzal fog védekezni, hogy ez így nem tisztességes. A helyes válasz a következő: „Nem érdekel, ha azt hiszed is, hogy te vagy a legkelleme-sebb ember a világon. Mellesleg tökmindegy, hogy én elhiszem-e, mert a többiek nem hiszik el.” Érdemes bizonyos konkrétumokat is előhozni: „Emlékszel, hogy a legutóbbi értekezleten senki sem szólt egy szót sem azután, hogy úgy faggattad azt a szerencsétlent?” vagy: „Tudod, hogyan beszélnek rólad mások? Kegyetlen, önző alak; ha tehetem, nem fordítok neki hátat.” A Buldózer tiltakozását célszerű azzal elvágni, hogy „Nem vagyunk a dedóban! Vagy megváltozol, vagy ki vagy rúgva!” A fenyegetés általában használ. Ha jutunk vele valamire, akkor jöhet a Canossa-járás. Készíttessük el vele áldozatainak listáját. Ha akadozna – azaz túl rövid volna a lista –, akkor segítsünk neki kiegészíteni. Ezután a Buldózer rendezze sorba a neveket, a legsértettebbektől kezdve. Ezután vegyük a listán a legutolsókat, és a Buldózerrel együtt írjunk nekik bocsánatkérő levelet; a levélben szó szerint legyen benne, hogy „bocsánatot kérek”. (Ne tessék sziszegni: tényleg legyen benne. Papíron, leírva.)

A tanulmány szerzői azt mondják, a Buldózer nem könnyű gyógyítani. Ahhoz, hogy kimondassuk vele: „bocsánatot kérek”, a szerzők szerint érdemes szerepjátékot bevetni: játsszuk el vele négy szemközti, hogyan is zajlik egy ilyen bocsánatkérés. A meghátrítottak listája nyilván elég hosszú, a Buldózer tehát gyakorolhat eleget, hogy belejőjön; de mindig a legelső lépés a legnehezebb. Vezetőként ne feledjük: a lehangoló taktikának az a célja, hogy a Buldózer ne okozzon több kárt. Tudatosítani kell benne azokat a helyzeteket, amelyekben át akar gázolni valakin: a tudatára kell ébrednie annak, hogy ilyenkor mi játszódik le benne, mi jár a fejében. S azt kell javasolni neki, hogy ezekben az

## AZ IDEÁLIS munkatÁRS

A világ napról napra változik. Az információ korának kihívásaira választ adni egyedül már nem lehet. A sikeres csapatmunkához megfelelő társakra van szükség.

Milyen a megfelelő munkatárs? Rendelkezzen szakmai háttérrel, legyen sokoldalú, hatékony és kitartó, tudjon alkalmazkodni, ha kell nyugodtan rábízhatjuk magunkat.

Léteznek ilyen TÁRSÁK:

**LIFEBOOK** (Notebook) és **SCENIC** (PC) Intel® Pentium® III processzorral,

**PRIMERGY** (Server) Intel® Pentium® III Xeon processzorral.

Fujsu Siemens Computers

[www.fujitsu-siemens.hu](http://www.fujitsu-siemens.hu) [fujitsu-siemens.info@siemens.hu](mailto:fujitsu-siemens.info@siemens.hu) Tel: 471 - 2111



LIFEBOOK



SCENIC



PRIMERGY

**FUJITSU** COMPUTERS  
**SIEMENS**

esetekben tartson egy lélegzetvételi szünetet: hivatkozzon valamire, és hagyja el a helyiséget, hogy megnyugodva térhessen vissza.

A Buldózerrel szemben alkalmazott kezdeti lépésnek határozottan és egyenesnek kell lennie. Fontos a gyors reakció: támadjunk minél hamarabb, mielőtt rajtakaptuk valamin. Az ember hamar megfélemedzik a saját hibájáról, közvetlenül az események után könnyebb figyelmeztetni rá, akkor inkább belátja.

## A Pessimista

A Pessimistát a legjobb szándékok vezérik, meg szeretné övni a céget a rossz döntések következményeitől. Csakhogy a Pessimista szerint minden döntés rossz. Félelmei néha nem alaptalanok ugyan, de a legtöbbször megölik a kreativitást, és csökkentik a kockázatvállalási kedvet. A Pessimista hajlamos továbbá kisleveleket játszani: belenéz az ember munkájába, nehogy az illető hibázzon. Az effajta viselkedést legtöbbször a megszégyenüléstől való félelem motiválja, és ezt az érzést – mivel legtöbbször hajlamos rá – a Pessimista könnyen elterjesztheti az egész szervezetben. Ezért fontos, hogy a vezető időben kezelje a Pessimistát, és pedig a következők szerint.

Először is közöljük vele, hogy az ő oldalán állunk. Ezzel elkerülhetjük a részletek fölötti kisszerű vitákat. Ezek után azonban hívjuk fel a figyelmét arra, hogy úgy járhat, mint a farkas! kiáltó fiú: minél többször fejezi ki aggodalmát, annál kevesebb fogantatja lesz a mondandó-

jának. Sőt, aggodó viselkedésével potyautasokat nevel: „A kollégáknak nem kell aggodniuk, hiszen te aggodsz helyettük is.” Azi kell tehát megértetni vele, hogy az aggodás önmagában helyénvaló dolog, csak-hogy az ő félelmei már továbbmentek a status quo megőrzésén.

A tanulmány szerzői egy másik technikát is felvetnek: a Pessimistát meg kell tanítani a kockázat helyes felbecsülésére. A pessimisták ugyanis lebecsülik a pozitív eseményeket, és – ami még fontosabb – nem becülik meg helyesen annak következményeit, ha nem csinálnak semmit sem. Érdemes rajzoltatni a Pessimistával egy kétszeres kettes mátrixot, s abban összehasonlítani vele egy döntés mellett és ellen szóló érveket a változás nélküli állapot mellett és ellen szóló érvekkel. Végső lépésként meg lehet próbálni egy ajánlattal: megvédjük őt mindentől, egy valamit kivéve. Mondjunk például ezt: „Ha beleugrasz valamibe és az végül nem sikerül, akkor elviszem a balhét, ha meg sikerül, akkor tiéd a győzelem. De ha kikerülöd a kockázatot vagy keresztbe teszel valaki más ötletének, akkor téged tesznek felelősé.” A Pessimistának meg kell értenie, hogy nem pathhelyzetre kell játszania.

## A Lázadó

Sok fiatal gondolja azt, hogy ruhával és hajviseletével lázad, pedig csak egyszerűen hasonulni akar társaihoz (persze lázadás ez, a szülők ellen). A munkahelyi lázadók viselkedéséről vagy rütkapálózásai sem minősíthetők igazi lázadásnak.

Bár legtöbbször forradalmárnak gondolja magát, a rendszer elleni tiltakozásuk rendszerint nem lép túl az egyszerű morgáson – ritkán szoktak tenni valamit az ellen, ami zavarja őket.

A Lázadót könnyű észrevenni. Ő az, aki mindig alkalmatlankodó kérdést tesz fel az értekezleten, folyton fújta a vállalatvezetés ellen, és nyilvánosan megkérdőjelezi a változtatások mozgatórugóit. Számítógépén Beavis and Butthead megy, és mindent elkövet azért, hogy más provokáljon. Röviden, a Lázadó mindent megtesz a csapat szétzilálására, feltétlenül „gyógykezelni” kell tehát – ha megéri.

Legjobban a marakodás kirobbantását élvezi, emiatt nem szabad harcba bocsátkozni vele. Ne vesztjük el a fejünket, ne válaszoljunk a provokációkra. Ha ez sikerült, akkor két módon közelíthetjük meg a Lázadót. Az első megoldásban vonjuk be a Lázadót valamibe: tegyük felelősé egy nagyobb szabású munkáért, hogy meg kelljen nyernie mások együttműködését is. Magyarán, ki kell rángatni őt a sarokpályából kritizálók közül, és ki kell állítani a színpadra. Ez persze megvesztegetés, s néhányuk látja is, hogy az, mégis szinte mindegyikük belemegy az alkuba. A kivételekhez szolgál a második megoldás.

Kérdezzük meg semleges és közvetlen hangon a Lázadót, hogy foglalkozott-e már a kilépés gondolataival. Amikor erre – sokkhoz közeli állapotban – nemmel felel, folytassuk így: „Csodálkozom, mert folyton morogni és elégedetlenkedni látlak, és ez nem tesz jót a csapat-

nak.” Amikor erre annyit válaszol, hogy „bocs, csak vicceltem”, keményítsünk rá: „Ezt nem veszem be, öregem. Mindent megteszel, hogy megbántsd az embereket és rontsd a közhangulatot.”

Ezek után lehet enyhíteni a szorítást: „Úgy látom, egy csomó minden zavar, biztosan szeretnél rajtok változtatni, igaz?” Ha erre a Lázadó kedvező választ ad, vessük be a csalit: „Pont úgy viselkedsz, mint a hároméves fiam. Csak el kell neki mondanom, hogy mit nem akarok, és máris azt csinálja. Komolyan változtatni akarsz, vagy csak a széd jár?” Ha a Lázadó hajlandó együttműködni, akkor érdemes a következő feladattal megpróbálkozni: töltsön két hetet a cégnél úgy, mintha kultúrantropológus lenne – vagyis figyelje meg, hogyan öltözködnek az emberek, hogyan beszélnek és viselkednek egymással, mennyire fedik fel magánéletüket mások előtt. Figyelje meg azt is, hogyan születnek a döntések és hogyan válnak véglegessé, kinek van informális hatalma, és így tovább.

Azután, ha befejezte a tanulmánykörtut, meg kell kérdezni tőle, hogyha igazi forradalmár lenne, akkor beállna-e vagy inkább kimaradna. Miután a válasz egyértelmű, a Lázadót a logikus következtetés felé kell szorítani: „Választhatsz. Vagy azon dolgozol, hogy jobban menjenek a dolgok, vagy nem leszel több zavaró körülményél.”

## A Csodacsatár

A Csodacsatár az, akinek a lelki szemei előtt tízezres tömeg hördül

fel azután, hogy ő bevarrta a labdát a bal felső sarokba. Képmása ott van a címlapon, mint a legújabb társasodó cég legifjabb, de mégis leg sikeresebb ügyvezető igazgatója és elnöke. A haj az, hogy a Csodacsatár mindig egyszemélyes cselékekkel – magányos kapurőtőréssel, esetleg ollózással – kísérletezik, holott a csapat a begyakorolt gólpaszszokkal előrébb juthatott volna. Egyszerűbben: a Csodacsatár túl hamar akar túl sokat.

A vezetőnek két dolgot feltétlenül a Csodacsatár tudomására kell hoznia. Egy: nagyra becsüljük az ambíciót és önbizalmát. Kettő: mi is az a szeretnénk, hogy olyan gyorsan jusson előre, ahogyan csak lehetséges, de kellő megalapozással. Meg kell értetni vele, hogy nem visszatartani akarjuk – nem arról van szó tehát, hogy, mondjuk, ne bíznánk az ő képességeiben. Már most is nagyon sikeresnek látjuk, és jó úton halad a csúcs felé. És el is jut majd oda, ha egyetlen a programmal. A következő lépés a program ismertetése: külföldi kiküldetés, behatóbb foglalkozás bizonyos partnerekkel vagy fontos feladatok a cég webes megjelenésének kialakításában.

Jó látni ugyanis azokat az életpályákat, amelyekre mi is törekszünk. Meg kell értetni a Csodacsatárral, hogy ritkaság számba megy, ha valaki az utcáról bejövve veszi át az irányítást. A csodacsatárok türelmetlenek, gyakran kell tehát beszélni velük, és figyelemmel kell kísérni a pályafutásukat. Újra és újra fel kell támasztani bennük a hitet, hogy kellő türelemmel benne lesznek a változtatásban.

# e-nélkül 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



# @építész

1998: Építőipari cégének megalapítása után néhány évvel – a váratlan mértékű növekedés eredményeként – problémák merültek fel.

1999: Bevetette az IBM-alapú J.D. Edwards OneWorld rendszert, mellyel pontosabb kalkulációkat készített, így a kivitelezés során nem lépte túl a költségvetést.

Cége mára piacvezető.

### Az e-business megváltoztatja az üzleti életet.

A J.D. Edwards OneWorld egy megbízható és rugalmas vállalatirányítási rendszer, segítségével az építőipari cégek már a kivitelezés folyamán, projektszakaszonként megbecsülhetik, hogy a kiadások beleférnek-e az előkalkulált költségvetésbe. Sőt, a kivitelezés során a költségek folyamatosan szemmel követhetők – a kockázati sáv így jelentős mértékben leszűkül.

A J.D. Edwards OneWorld az IBM páratlan erejű és megbízható platformjainak bármelyikén futtatható. Bizza cége tevékenységét az IBM – például UNIX- és Intel-alapú – szervereire, és többé nem lesz oka aggodalomra: teljesítményük a vállalkozásával együtt nő.

Részletes információt kaphat az IBM-től a 06-40-200-156-os, vagy a Synergon Informatika Rt.-től a 399-9191-es telefonszámon, illetve az [ibm.com/hu](http://ibm.com/hu) és a [www.synergon.hu](http://www.synergon.hu) weboldalakon!



# Mire jó egy vállalati portál?

**T**avaly a vállalati információs portálok (EIP, enterprise information portal) piaca nagyon robbant. Megoldások egész áradata lepték el ezt az üzleti területet, ezek a népszerű fogyasztóoldali portálmockelék előnyös jellemzőit a vállalati használat szempontjából fontos funkciókkal ötvözik.

Olyan örült iramban – és szenvedéllyel – dúlt-dúl a portálmánia, hogy igencsak nehéz feladat lépést tartani a termékínáttal és a felvontatott képességekkel.

Ahogy egy kicsit alábbhagy a nagy csinnadratta, és bepillantunk a nagy szavak mögé, kezdenek testet öltetni a portálplatformok tényleg fantasztikus képességei és vállalati előnyei. A nagy és közepes cégek, mihelyst kiheverik a Y2K probléma megoldásának anyagi vonzatait, immár a portálplatformok felé fordítják figyelmüket, fokozandó a vállalati hatékonyságot, könnyebben elérhetővé téve a vállalat működése szempontjából meghatározó alkalmazásokat és üzleti folyamatokat, egyúttal módot adva az üzleti döntések gyorsabb, pontosabb meghozatalára.

Nagyon rövid időn belül sokféle portáltípus fejlődött ki, beleértve a fogyasztói és a vállalati modelleket is. A fogyasztóoldali portálok, mint amilyen a Yahoo-é, a végfelhasználók számára gyors, központositott hozzáférést kínálnak a keresőrendszerekhez, az e-mailhez és a hír értekező eseményekhez. Testvére, a ver-

tikális portál – más néven „vortal” – is szűk szegmenseket, réspiácokat vagy jól behatárolható olvasói réteget céloz meg, specializált, többnyire csak előfizetés után megkapható információkkal.

Vállalati oldalon az EIP-k a fogyasztói portálok legjobb elemeit ötvözik egy olyan platformmal, mely képes a feladatkritikus vállalati adatokat, alkalmazásokat és folyamatokat a webhez hozzáférő alkalmazottak és partnerek keze ügyébe helyezni.

Könnnyű belátni, hogy cégünknek szüksége lesz egy EIP-re, a megfelelő kiválasztása azonban már csöppet sem könnyű feladat. A kínálat láttán a bőség zavarával küzdhetünk, s ahány megoldás, annyiféle sajátos képesség, működtetési előfeltétel, alkalmazhatósági kör.

Hogy ne sötétben tapogatózzunk, lássuk, mire is van szükségünk! Egy EIP-nek alapvetően felfelé felépített tartalmaznia kell valamilyen kereső-, illetve indexelőfunkciót a vállalati belső, valamint a külső adattárakban lévő strukturált és strukturálatlan adatokhoz. Ha azonban igazi hatékonyságra vágyunk, nem elegendetünk meg ennyivel: biztonsági és testreszabási funkciókra is szükségünk lesz, taxonómiai részt is tartalmaznia kell portálunknak, emellett pedig biztosítania kell az alkalmazások integrációját, valamint a vállalati irányítási rendszerekhez és a meglévő nagygépes adatokhoz való hozzáférést. Néhány EIP külső fej-

lesztőktől származó tartalomforrásokból is fogadhat anyagokat, lehetővé téve például az AltaVista vagy más hasonló keresőrendszerek szolgáltatása eredmények (pénzügyi információk stb.) továbbítását, közzétételét.

Akár alkalmazottainknak kell költségvetési jelentéseket előállítani, akár üzleti partnereink számára kívánunk hozzáférést biztosítani a háttérrendszerünk futó alkalmazásához, a vállalati információs portál egységes módszert nyújt ehhez. Hatékonyságának köszönhető, hogy a vállalati információs portál vált az időspórolás, illetve a tudás- és információkezelés költségeinek megtakarítását szolgáló fő, mondhatni kötelező megoldássá a cégek, partnereiket és ügyfeleiket összekapcsoló kommunikációs és üzleti folyamatban. S ahogy egyre általánosabbá válik a munkaerő szétaprózódása, a vállalati portálok is mind fontosabb szerephez jutnak az információk elosztásában, valamint abban, hogy ügyfeleik mindig tisztában legyenek az aktuális egységes vállalati szemlélettel.

## A-tól Z-ig

Bármely EIP architektúra sikeres kiaknázásához először is pontosan fel kell mérnünk a szükségleteket, majd ki kell tervelnünk valamilyen struktúráját. Egy rosszul összetákol architektúra megszakíthatja az adatok cégen belüli folyamatos áram-

lását, illetve hozzáférhetőségét, így kis szigeteket alakulhatnak ki elérhetetlen erőforrásokból, végső soron tehát a portáltechnológia saját célja ellen fordulhat. Ha pontosan meghatároztuk a szükségleteket, elindíthatunk felkutatni és beszerezni azt az EIP-t, amelyik szinergikusan tudja kiaknázni cégünk különböző erőforrásait.

A kezdeti időben legelőször üzleti problémáinkat oldjuk meg vele, természetesen nem hagyva figyelmen kívül a jövőbeli igényeket. Ha tüzetesen átvizsgáljuk a jelenlegi kínálatot, azt tapasztalhatjuk, hogy egyetlen megoldás sem tudja kielégíteni az összes információs igényünket. Valójában számos cégnek nem is egy, hanem több ilyen vertikális portált is támogatnia kell, ha teljes mértékben hasznosítani akarják erőforrásait.

Az EIP-k kínálatában mindent megtalálhatunk, az előre dobozott kész eszközöktől az igényekhez igazított megoldásokig, amelyek integrációja egészen magas szintű utómunkálatokat, alakítgatásokat feltételez. A könnyebben bevezethető megoldások olcsóbbak, de gyakori, hogy bezárnak valamilyen egyedi technológia skatulyájába, vagy a kiterjeszhetőségük korlátozott.

Egyes vállalati portálok indexelési és adatbehívási képességeikkel hívják fel magukra a figyelmet, például kiválóak a taxonómia generálásában, aminek eredménye az üzleti adatok könnyű kategorizálhatósága

és kezelhetősége. Ilyen például a Brio-Portal és a Hummingbird EIP, amelyek nyílt szabványokat követnek (XML stb.), s így különféle adatforrásokhoz kapcsolódhatnak. Ezek az alapvető elemeket tartalmazó (mondhatni: csont és bőr) EIP-k tipikus képviselői; ötszáz felhasználós változatuk 125 ezer, illetve 150 ezer dollárba kerül.

Mások, mint amilyen például az iPlanet Portal Server, nagyméretben bővíthető hozzáférést és együttműködést engedélyeznek csaknem bármilyen rendszerhez (-rel), illetve folyamathoz (-tal), beleértve a meglévő szakosított vortalokat is. Noha az ilyesféle termékek jóval rugalmasabbak, további költségekkel is számolhatunk, a programozási és az integrációs követelmények miatt.

Sajnos számos biztonsági opció – mint amilyen az LDAP-támogatás – nem mindig része az alapsomagoknak. Általában a legtöbb EIP adminisztratív funkciói kívánvalókat hagynak maguk után, főképp a többportálos architektúrákban használt megoldások. Legtöbbször bizonyos eszközök grafikai kezelőfelületi maradnak ki.

A portálgyártók zöme viszont egy alapvető funkciót mindenképpen sikeresen megvalósított, nevezetesen a tartalomtovábbítás egyeniesítését. Lehetővé teszik az adminisztrátorok számára, hogy a megcélzott munká-állomásokra specifikus információkat továbbítsanak, s így biztosítható, hogy a döntéshozók a megfelelő

## MEGHÍVÓ

A VAR Kft., a Novell Magyarország támogatásával egy napos csoportmunka, **GroupWise** workshop-ot szervez. Szeretettel meghívjuk Önt és kollégáit rendezvényünkre.



Partnership  
Szerződés Fajta

41038

A GroupWise workshop-on a Novell Magyarország és a VAR Kft. mellett külső előadók is részt vesznek.

Amennyiben felkeltettük érdeklődését, kérjük jelentkezését web oldalunkon, fax számunkon vagy a var@var.hu illetve a peter.szabo@var.hu e-mail címek valamelyikén megadni szíveskedjen.

A rendezvényre 25-30 főt áll módunkban fogadni, ezért kérjük a jelentkezését minél előbb leadni szíveskedjen.

**A rendezvény ingyenes!**  
Étkezést biztosítunk.

A rendezvény helyszíne: EXPO Szálló I. emeleti nagyterem • X. Albertirai út 10. (Expo tér 2.)  
A rendezvény időpontja: 2000 október 19., 9-15 óráig

**VAR COMPUTER** Üzlet nyitvatartás: H-P 9.00-17.00  
1149 Budapest Fogarasi út 11/a • Tel: 22-22-827 • Fax: 36-32-781

## 70-840 lap/perc Cluster nyomtató/másoló rendszer HITACHI DDP MicroPress

**Elektronikus Számlamegjelenítés és  
Fizetés (EBPP)  
e-business megoldás  
CheckFree i-Solutions**

**Fényképes chipkártyakezelő berendezés  
FreezeFrame**

**Termékbemutató:  
Radisson SAS Béke szálloda  
1067 Budapest, Teréz krt. 43.  
Október 18-19-én 9.00-18.00**

„Túrávezetés” 10.00, 11.00, 12.00, 14.00, 15.00, 16.00  
órákor kezdődik

**Jelentkezés/regisztráció:  
Triad Számítástechnikai és Szolgáltató Kft.  
1113 Budapest, Karolina út 65.  
Telefon: 209-2748, 372-3124, Fax: 209-0931  
e-mail: info@triad.hu, www.triad.hu  
Szakmai bemutatónkra regisztrált érdeklődőket várunk.**



41035

**WEBMASTER-PROGRAMOZÓI KÉPZÉSEK!!!**

**HTML-JavaScript-CGI/Perl**

**PHP-SQL**

ONLINE ADATBÁZISOK-ÉPÍTÉSEI

Egy alkalommal ingyen beülhet. Gyere el!

**WWW.PENTASCHOOL.HU T:462-0163 V. 64**

41023

Budapesti székhelyű informatikai Kft. keres  
**VEZETŐ ORACLE PROGRAMOZÓT.**

Feltételek:  
• Többéves Oracle gyakorlat  
• Projektvezetői tapasztalat.  
Szakmai önéletrajzok küldhetőek:  
Faxszám: 453-2560  
E-mail: piller1@matavnet.hu  
Postafiók: 1300 Bp., Pf.: 118

41042

**GEMOFIS** Sales Specialist  
KFT.

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](http://www.gemofis.hu) oldalon. Interneten történő megrendelés esetén, az ott feltüntetett árból, 2% kedvezményt adunk!

33011

információk birtokában cselekedhessenek. Ugyanennek a képességnek köszönhető az is, hogy a felhasználó testre szabhatja saját portálnézetét, hogy az csupán a napi munkájához feltétlenül szükséges adatokat tárja elé.

### Cél az együttműködés

A cégek informatikai vezetői a portálok jobb együttműködését biztosító megoldások után kutatnak, mivel azonban egyelőre hiányoznak a szabványok, be kell érniük azzal, amit a gyártók valósítanak meg, illetve kínálnak ezen a téren. E közös igényt hivatott kielégíteni a Sun-Netscape szövetségében megszülető, az iPlanet fémjelzte csomag: az iPlanet Portal Server 3.0, amely az EIP piac meghódítására törő egyik legizgalmasabb szoftver.

Lehetőségem volt közelebbi ismereteket kötni a program online demójával, és mondhatom, lenyűgözött. (A cikk megjelenésére a kész verzió is piacra kerül.) A Javára építő Portal Server 3.0 olyan képességeket vonultat fel, amelyek egyetlen csomagban valósítják meg a horizontális EIP-k lényegét. Körülbelül 90 ezer dollár/CPU-s áron képes lesz megfelelni a legnagyobb igényeknek is.

Ez a termék a vállalatok számára szükséges biztonságot és a profilkészítési lehetőségeket ötvözi a metaadatok és a taxonómiai adattárak használatával, ezáltal teszi lehetővé az alkalmazottak egyénre szabott specifikus hozzáférést és a személyre szabást. A program következő kiadása pedig az ígéretek szerint

webindexelési és szűrőképességekkel gazdagodik, továbbá egy WAP (Wireless Access Protocol) átjárót is tartalmazni fog.

A Portal Server 3.0 már most jó minőségű XML alapú hozzáférést kínál a háttérben lévő adatbázisokhoz, integrálható a külső fejlesztők alkalmazásaival – a terminál alapú számítógépes munkához egy Citrix MetaFrame ügyfelet is tartalmaz –, s olyan időspóroló szolgáltatásokat is nyújt, mint amilyen például az egyszeri bejelentkezés.

Noha az iPlanet kizárólag Solarison működik, méretezhetőségének és átfogó funkcionalitásának, illetve a vortálkiegészítőkkel való sima integrálhatóságának köszönhetően kiváló választás lehet a cégek számára – elsősorban azoknak a vállalatoknak, amelyek rövid távra kialakított megoldásukat akarják feljavítani, befektetésük megőrzésével.

### Minden forgatókönyvhöz passzol

A vállalati portálmegoldások választéka tehát igen széles körű, és csupán néhányuk példázza tipikusan a piacon ma általánosan elérhető funkciókat és integrációs képességeket. A Microsoftra alapozó számítástechnikai környezetekben megfontolandó termék például a portálzállítók nagy öregének számító Plumtree Software-féle Corporate Portal. Bevezető ára megfizethető – 250 felhasználóra 75 ezer dollár –, s a hozzá illeszthető Gadget-bedolgozó azonnal használatba vehető funkcióival igazán könnyen testre szabható a felhasználói portál.

The screenshot shows the iPlanet website interface. At the top, there's a navigation bar with links like 'Home', 'About Us', 'Contact Us', and 'Downloads'. Below that, the main content area is divided into several sections:

- Commanding the Software Platform Space:** A section with a red exclamation mark icon, discussing iPlanet's role in supporting the rapid deployment of scalable Internet services.
- product info:** A list of products including 'iPlanet™ Web Server, FastTrack Edition', 'iPlanet Internet Service Deployment Platform', 'iPlanet Directory Server Ships With HP's HP-UX Operating Environment', and 'iPlanet Directory Access Router'.
- news:** A list of recent news items, such as 'iPlanet and Diamelle Announce the First Third-Party Enterprise JavaBeans™ Components on a J2EE™ Certified App Server' and 'iPlanet™ Communication Solutions Chosen For PowerSchool's Online Educational Community'.
- Standards-based Technologies from iPlanet:** A section highlighting iPlanet's support for standards-based technologies.

Ez a könnyen bevezethető megoldás nagymértékben támaszkodik a gyártó saját szabványaira és a Microsoft Active Server Pagesre (ASP). Meg kell említenünk azonban, hogy jövőbeni bővíthetőségét gátolhatja az a tény, hogy nem támogatja az LDAP-t. Mindazonáltal a Microsoft és ASP technológiákba befektető fejlesztők számára a Corporate Portal egyszerű utat kínál az EIP megvalósításához, minimális programozási és telepítési követelményeket támasztva.

Ha erős jelentéskészítési és analízis képességekre van szükségünk, remekül megfelelhet igényeinknek a Brio Technologies megoldása, a Brio.Portal. Ez heterogén számítási környezetekben jól méretezhető, Java alapú komponenseket kínál. Üzembe helyezése sem jelenthet gondot, megbízható adatbázis-elérési képességeinek és a háttérforrásoknak köszönhetően.

Essék szó azonban az érem másik oldaláról is: az SQL adatbázis táblák felállítására már korántsem leány-

flom, s az, hogy a Brio.Portal képtelen strukturálatlan adatformátumok beágyazására, így webhelyek indexelésére, égető hiányosság. Adminisztrációs eszközei pedig nem kaptak webes kezelőfelületet, így a távoli felügyeleti képességei szintén korlátozottak.

Ennek ellenére elmondható: a Brio.Portal szoros egységbe fonódik a Lotus Noteszal, a jelentéskészítéshez és az analízishez erős, megbízható eszközöket kínál, vagyis kiváló megoldás lehet a mindig időszert információkra vágyó alkalmazottak számára.

Árával sem riaszt el, ez az egyik legmegfizethetőbb csomag ebben az arénában: legolcsóbb, 100 felhasználós kiadása 50 ezer dollárba kerül. A webindexelés és egyéb lehetőségek hiánya azonban egyes vállalatok számára kérdésessé teheti, hogy mennyire éri meg ez a megoldás – hosszú távon egyeseknek rossz befektetés lehet.

Amennyiben azt szeretnénk, hogy csaknem mindenféle típusú adatforráshoz hozzá tudjunk kapcsolódni, próbáljuk ki a DataChannel-féle DataChannel Servert. Hatékony fegyvertárat ad a kezünkbe kapcsolataink kiterjesztéséhez, hála XML-re és Javára alapozó architektúrájának és megbízható biztonsági integrációjának. Ettől még persze távol áll egy mindent egyben nyújtó, peleról levehető, kész megoldástól, hiszen meglehetősen sok energiába kerül üzembe helyezni és működtetni.

A DataChannel Server megbirkózik ugyan a strukturálatlan adatokkal is, meglehetősen ügyetlenül sikerült kezelőfelülete miatt azonban

## Már 30 nap alatt e-business vállalattá válhat. De természetesen várhat. És várhat, és várhat...

Az Oracle Applications e-Start megoldás akár 30 nap alatt e-businessé alakítja vállalatát, hogy hamarabb élvezhesse az internet által biztosított előnyöket.

**ORACLE®**  
SOFTWARE POWERS THE INTERNET

www.oracle.hu/estart





megkönnyíti a felügyeleti feladatokat. Fürge keresőmotorjának szerkesztés részét képezik bizonyos, az InfoSeekhez és az AltaVistához hasonló külső keresőrendszerekben meglévő funkciók.

Mivel azonban a Hummingbird-ből hiányzik a terheléskiegyenlítés, és a teljes vállalati működésre való kiterjesztéséhez kell némi programozási, testreszabási munka, vélhetően a kis- és középvállalatok igényeinek felel meg a leginkább. Százezer dolláros kezdőárával nagyon is megfizethető megoldás.

### Pillantás a jövőbe

Természetesen az EIP-piacon még mindig zajlik a kiválasztódás, s a gyártók szinte folyamatosan rúkol-

nak elő újításokkal, mind a funkciók, mind a termékekbe integrált tartalom terén. Azok a cégek, amelyek elfogadják, meghonosítják maguknál ezt az új technológiát, a fejlődéssel arra számíthatnak, hogy egyre könnyebben férhetnek hozzá az erőforrásokhoz, s óriási mértékű javulást tapasztalhatnak majd a költségvetésükben és a vállalati kultúrájukban.

Valószínű, hogy eljön a nap, amikor az egymással versengő portálplatformok olyan platformfüggetlen kommunikációs és üzenetkezelő képességekkel rendelkeznek majd, amelyek a közös információs és biztonsági adattáraktól leválasztva is működtethetők.

Számos előny származik majd ebből, egyebek között kisebb lesz az

adminisztrációs „vízfej”, egyszerűsödik a támogatás és az alkalmazottak továbbképzése, akárcsak a partnerek és a gyártók portáljaival való integráció lehetősége.

Jelenleg azonban még nincsenek szabványos lehetőségei a portálplatformok közötti együttműködésnek, így az üzleti vállalkozások jobban teszik, ha kivárnak. Célzerű nem belebonyolódni a vállalaton belüli többszörös vízszintes platformok kiépítésébe, ha nem akarjuk elszigetelni adatainkat. Tekintettel a jövőbeni bővíthetőségre, ajánlatos olyan EIP-szállítót választani, amely elkötelezte magát a nyílt szabványok mellett.

Egylőre tehát – ahelyett, hogy fejest ugranánk az olcsó portális „buliba”, s aztán két kézzel szór-

nánk a pénzt különféle kiadásokra – vegyünk mély lélegzetet, s alapos megfontoltsággal mérjük fel, pontosan mire is van, lehet szükségünk, s ehhez építsük fel portálstratégiánkat. Noha a portálplatformok képességei kétségkívül rohamosan bővülnek, ezen irányelvek betartásával biztosíthatjuk a technológia sikeres és hatékony kiaknázását.

Egy valóban jól működő vállalati információs portál központosított hozzáférést tesz lehetővé az információkhoz és az alkalmazásokhoz, olyan szabványos szállítómechanizmus révén, amely a megfelelő információt a megfelelő ember(ek)hez juttatja el a szervezetben belül.

James R. Borek  
*(InfoWorld)*

clég nehézkes a webhelyek indexelése, ami bizony jelentős akadály lehet, ha éppen ilyen jellegű információkra van szükségünk. Kiváló viszont a dokumentumokat azon nyomban konvertáló programrészt, amely számos népszerű dokumentumformátumot át tud fordítani HTML nyelvűvé, így az ügyféloldali információk saját megtekintőprogram nélkül is hozzáférhetőek. Ennek az ára sem mondható túlzónak: 250 felhasználóval 100 ezer dollárról indul.

Van még ebben a mezőnyben egy figyelemreméltóan erős versenyző: a Hummingbird EIP-je. Ez a szintén az XML és a Java talajába gyökerező termék szerves egységbe illeszti a biztonságot és a hitelesítést, nem utolsósorban olyan automatizált taxonómiai programot is tartalmaz, amely nagy segítséget nyújt a fejlesztés gyors felhívásában, valóban időt takarítva meg.

Összehasonlítva Windows NT alapú riválisaival – ilyen például az InfoImage-féle freedom2 –, a Hummingbird böngészőre alapozó adminisztratív kezelőfelülete lényegesen

### Végző osztályzat

Vállalati információs portálok

**Üzleti érték:** A kezdeti riasztó bevezetési költségek dacára az EIP-k hatékonytá teszik az adatokhoz és a feladatkritikus alkalmazásokhoz való hozzáférést, ugyanakkor biztonságosan terjeszthetők ki a felhasználókig. A beruházás megtérülése a tökéletesített döntéshozatali képességeknek köszönhető, amelyet a vállalati portálok az összes felhasználó számára nyújtani tudnak.

**Technológiai érték:** Az EIP megoldások könnyedén integrálhatók a meglévő technológiákkal, s elősegítik a hatékony működtetést azáltal, hogy a technikailag nem különösebben képzett felhasználók is egyszerűen testre szabhatják maguknak a portálnézeteket. A biztonsági és az egyéniesítési funkciók révén felhasználóspecifikus információk gyűjthetők ki.

#### Előnyök:

- ◆ Gördülékenyebb teszik az információk elérésének és terjesztésének a folyamatát
- ◆ Javított döntéshozatali képességekkel szolgálnak
- ◆ Időt és pénzt lehet megspórolni az erőforrások jobb hozzáférhetőségének köszönhetően

#### Hátrányok:

- ◆ Költségek
- ◆ Nincsenek portálszabványok
- ◆ A legtöbb ilyen megoldásból hiányoznak az adminisztratív funkciók



### A GTS nagy sáv szélességű optikai hálózata összeköti

Önt és vállalatát 32 európai nagyvárossal, valamint segítségével Észak-Amerika információs vérkeringésébe is bekapcsolódhat. GYORS és költséghatékony integrált adat- és hangátviteli szolgáltatásaink az Ön cége számára is határtalan lehetőségeket kínálnak.

Nos, miben lehet Európa legfejlettebb távközlési rendszere vállalata segítségére?



A határtalan lehetőségek világa

# Előzetes

## Modemezés lényességgel?

Nem, a fénysebességet mérni lehet, de modemezni egyáltalán nem lehet vele; különben is, a cikkben nem is



erről van szó, hanem a következő lépésokről: ISDN-es adatátviteli eszközökről, közelebbről tizenhat termináladapterről. Cikkünk röviden szól magáról az integrált szolgáltatás digitális hálózatról (az ISDN-ről), a felhasználó oldalán működő hálózati végberendezésről, az alapcsatlakozásról, majd jóval részletesebben a termináladapterekről (mivel a telefonvonalon digitális az adatátvitel, szükségtelen a moduláció, ezek a végberendezések tehát nem modemek)

## Frissítés lépésről lépésre

Windows NT-ről vagy NetWare-ről Windows 2000-re átállni nem egyszerű, az ilyenmí nem lehet félvállról venni. Cikkünk szerzője szerint ehhez pontosan 6 lépés kell (ez az első tökéletes szám:  $6 = 1 + 2 + 3$ ): kutatás, tervezés, a körülmező megteremtése, a frissítési terv tesztelése, a kiszolgáló átterítése, tesztelés az átterítés után

## Enyhülnek a rendszergazdák kínjai?

Időnként változtatni kell a számítógépes rendszerekben: új operációs rendszert, új hardver- és szoftverelemeket kell bevezetni, s a PC-k ilyenkor szükséges átállítása a Garner és az IDC kutatói szerint két-há-

romszáz dollárral növeli meg a tulajdonos költségeit; cikkünk három ilyen, átállást megkönnyítő szoftvercsomagról ismerteti a felhasználók véleményét; a utahi Altiris eXpresséről, a Santa Barbara-i Miramar Systems szoftvercsomagjáról; a Desktop DNA-ról és az oregoni Transition Personality Transport Profissionálról

## Beindul a Bluetooth

Ha a Bluetooth fogzásnak indul, akkor eltűnnek majd a vezetékkezők a számítógépes munkahelyek körül, s a Bluetooth-képes eszközök szabadon mozoghatnak egymás 10 méteres környezetében. Két évvel a Bluetooth bejelentése után már két PC-gyártó is bejelentette, hogy az ő PC-kártyája révén a CompactFlash kártyák befogadására alkalmas PC-k vezeték nélküli kapcsolatba léphetnek egymással. Mozgolódni a kiegészítő gyártói is, s a mobiltelefonok között máris van Bluetooth-értő

## Fő a rugalmasság!

A Buy.com alapítója nem marad veszteg: alapított egy Enfrastucture nevű céget is, és anyagi háteret meg szakmai támogatást szerzett hozzá a Microsofttól, az IBM-től és az Andersen Consultingtól. Ezzel az új cég a világszerte 25-nél is több e-campust szeretne kiépíteni: olyan környezetet, amelyben a kezdő vállalkozásoknak csak a koncepció és a termék fejlesztésével kell törődniük, a többi kelleket (hardvert, szoftvert, pénzügyekkel kapcsolatos támogatást stb.) már készen kapják

## Webbankolás e-sziggel

A finn kormány bevezette az e-polgár fogalmát: ez egyáltalán nem virtuális, hanem hús-vér állampolgár, sőt a finn állampolgárok egy személyben e-polgárok is (öközötük e-polgári alapon tehát nincs különbség); e-polgárrá pedig az elektronikus személyi igazolvány avatta őket, ezzel, ha tetszik, banki műveleteket is végezhetnek, elektronikusan

# Pénz, piac, profit

A Micrografx közzétette várható negyedik negyedévi és egész éves eredményeit. Eszerint a negyedik negyedévben mintegy 8 millió dolláros bevétel és 13 milliós veszteséget könyvelhet el – elsősorban az átszervezési költségek miatt. A cég mindazonáltal jelezte, hogy készpénzfelhasználása nem érte el az 500 ezer dollárt. Egy éve a cég 9,7 millió dollár bevételt és 7,9 milliós veszteséget regisztrált. A cég egész éves forgalma 36 millió dollár volt, míg a vesztesége 22 millió, Tavaly a bevétel 57, a veszteség 5,9 millió dollár volt. (IDGNS, Boston)

A 3Com pro forma vesztesége a szeptember 1-jén lezárult első negyedévben 41,4 millió dollár volt; egy részvényre vetítve 12 cent, ami jóval kevesebb, mint a FirstCall elemzői által várt 34 cent. A cég közlése szerint az eredmények tükrözik a negyedik negyedévben bejelentett átszervezést, amelynek során a 3Com megszabadult bizonyos termékcsaládjaitól, hogy minden figyelmét a gyorsan növekvő piaci szegmensek és termékek felé fordíthassa. Az első negyedév forgalma 933,8 millió dollár volt, amiből 127,5 millió származott az azóta megszűnt modem- és csúcskategóriás LAN/WAN váz-üzletből. Ezeket a bevételeket nem számítva a cég bevétele 806,3 millió dollár volt. (IDGNS, Boston)

Az Apple bejelentette, hogy negyedik negyedévi nyeresége az elemzők várakozása alatt lesz.

A szeptember 30-án záruló időszakban a cég 1,85 milliárd dolláros bevételt vár, egy részvényre számított nyereségét 30–33 centre becsüli. Az elemzők várakozása 45 cent volt. A nyereség elmaradását az Apple a vártnál gyengébb szeptemberi forgalommal magyarázza; ugyanakkor az utóbbi hónapokban több új, formatervezett termékkel jelent meg a piacon, amelyek kedvezőtlenül hatott a régebbi modelljei iránti keresletre – a forgalom fenntartása érdekében a vártnál lejjebb kellett vinniük azok árát. A tőzsde a már megszokott módon reagált a híre: a részvényértékek felzöldtek. (IDGNS, Boston)

Késnek a Corel átszervezésének részletei. Az átszervezés tervét szeptember elején jelentették be, és szeptember végén hivatalosan is megerősítették, amikor közzétették a cég harmadik negyedévi mérlegét. Bár a cég a harmadik negyedévet is veszteséggel zárta, biztató jel, hogy a veszteség 10,7 millió amerikai dollár volt, szemben az egy évvel korábbi 17,6 millióval és a második negyedév 23,6 milliójával. Sikertől lényegesen csökkenteni költségeit, amit elbocsátásokkal, a reklám-, marketing- és piacfejlesztési költségek, valamint az adminisztratív kiadások csökkentésével ért el. Az üzemi veszteség 6,2 millió dollár volt, ez tartalmazta azt a 2,6 milliót is, amelyet peres ügyeinek peren kívüli lezárására fordított. (IDGNS, Boston)

További híreink: [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)

## Informatikai részvények a budapesti tőzsdén

Cégnév	Zárár szeptember 25-én (forint)	Zárár október 2-án (forint)	Változás az előző hetéhez képest (forint)	52 heti ársáv (forint)
Graphisoft	4145	4435	290	4000-6585
Matáv	1415	1435	20	1220-2655
Synergon	1800	1755	-45	1635-4650

## E SZÁMÍTÁSTECHNIKA HIRDETÉSEI (ADS' INDEX):

2F 2000 Kft.: F-Secure Anti-Virus	10. old.	Kapsch Telecom Kft.: intelligens kommunikációs rendszer	2. old.
Állásajánlatok	10., 23., 27., 28. old.	Onyx Kft.: Magic eService ügyfélszolgálati rendszer	29. old.
AT&T: e-business	4. old.	Oracle Hungary Kft.: Oracle Applications e-Start megoldás	24. old.
BaSys Kft.: Billiton PC kártyák	3. old.	Pannon Support Rendszerház gyári szoftverek, hardverelemek	29. old.
Cap Gemini Magyarországi: rendszertervezés, rendszerintegráció	12. old.	Pentaschool: szakemberképzés	16., 23. old.
Computer Associates: Unicenter TNG	30. old.	Portocom: noteszgépek	28. old.
FEFO Kft.: NetIX szerverek	29. old.	Procont Kft.: V. Procont Üzleti Folyamat Konferencia	5. old.
Fujitsu Siemens Computers: számítógépek	20. old.	PSINet: internetszolgáltatás	21. old.
Gemofa Kft.: webhely	23. old.	SCI-Network Kft.: hálózati megoldások	29. old.
Gold Comp.: számítástechnikai kellekek	28. old.	SMC: hálózati elemek, forgalmazók	28. old.
GTS Hungary: nagy sávszélességű optikai hálózat	25. old.	Sprint: gyári szoftverek	28. old.
Hewlett-Packard: HP színes nyomtatók	8. old.	Synergon Rt.: J.D. Edwards rendszerek	22. old.
Hewlett-Packard: HP NetServer LC 2000 kiszolgáló	14-15. old.	SzoftverABC Kft.: webhely	28. old.
HUMANsoft Kft.: szakmai nap	5. old.	TRIAD Számítástechnika: Hitachi DDP MicroPress bemutató	23. old.
Icon Kft.: informtikai megoldások	7. old.	VAR Computer: GroupWise workshop	23. old.
IDG: CW-Számítástechnika Online	1., 10. old.	X-Byte: hálózatiptítés	7. old.
		IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLAT	27. old.

Megjelenik minden kedden

HU ISSN: 0237-7837

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Felétős kiadó:

Biro István ügyvezető – biro@idg.hu

Főszerkesztő:

Szabó Andras (Sz. A.) azar@idg.hu

Főszerkesztő-bejelentkező:

Révész Gábor (R. G.) grevesz@idg.hu

Seres Iván (S. I.) iseres@idg.hu

Vezető szerkesztő:

Varga János (V. J.) jvarga@idg.hu

Funkcionárius:

Schopp Anita (Sch. A.) aschopp@idg.hu

Vancsa István – vancsa@vncsa900.net

Olvasószerkesztő:

Berlei Magdolna – mberlei@idg.hu

Egyed Zsófia – zsofia@idg.hu

Online-szerkesztő:

Transtram Balázs – transtram@idg.hu

Számítástechnika Testület:

Horváth László (H. L.) horvat@idg.hu

Kriszán György (K. Gy.) gkriszan@idg.hu

Munkatárs:

Csörös Sándor (Cs. S.) scsoros@idg.hu

Kelen Zoltán (K. Z.) zkelemen@idg.hu

Mallás Judit (M. J.) jmallas@idg.hu

Mátrányi Anikó (M. A.) amatrany@idg.hu

Miháncsik Zoltán (M. Z.) zmihancsik@idg.hu

Sánta András – asanta@idg.hu

Süle Gábor – gsule@matavnet.hu

Zamányi Katalin (Z. K.) kzamanyi@idg.hu

Korrektor: Vízny Károly – kvizny@idg.hu

Szerkesztőjelölt (titkár):

Erdei Sándor – sander@idg.hu

Művészeti vezető:

Kuti György

Titkárság, hirdetésosztály:

Gazdag Erzsébet, Keizer Sándor, Papp Gyula,

Rudolf Ágnes, Szegvári Éva

Gráfika: Dániel Andras

Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor

Szerkesztőség:

1012 Budapest, Márvány u. 17.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 356-0337, 356-0691, 356-8291

Telefax: 356-9773

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

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerinti

gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, meg-

küldését. A Computerworld-Számítástechnika és mel-

lékületében megjelenő valamennyi cikket (eredetben

megjelent) minden megjelenés képe, táblázat

stb. szerzői jog véd. Bármilyen másodlagos terjesztés

sik, nyilvános vagy zárt felhasználásuk kizárólag a

kiadó előzetes engedélyével történhet.

Hirdetésfelvétel:

IDG Kereskedelmi iroda

Irodavezető: Sáfics Károly – ksafics@idg.hu

1012 Budapest, Márvány u. 17. 6. em.

Levélcím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 356-8691

Telefon/telefax: 375-0191

A hirdetésért a kiadó a legnagyobb körültekintéssel

kezelet, de tartalmáért nem vállalhat felelősséget.

Terjesztési csoport:

Vezető: Nagy Krisztina – krisztina.nagy@idg.hu

1012 Budapest, Márvány u. 17. 8. em.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon/cím: 322

Zöld szám: 06-80-200-26

A lapot a HÍRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkiadószervelet

Rt., alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szak-

üzletek terjesztik; megvásárolható az újságárusoknál is.

Egyes számok ára 230 Ft, előfizetőknél 192 Ft.

Előfizetés a kiadó terjesztési osztályán, a hírlapok

beszélőjén, valamint a vidéki postahivatalokban, OTP

bankkártyával rendelkező olvasóknál az InterTetnet

is előfizethető a 266-0000-a számon 9 óra 20 óra kö-

zött. Előfizetési díj egy évre 9994 Ft, fél évre 4992 Ft,

nyelvére: 2496 Ft.

Műsaki vezető: Birkus Imre – birkus@idg.hu

Telefon/cím: 308

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32/b

(00.0461)

Felétős vezető: Szilágyi Tamás igazgató

A Computerworld-Számítástechnika az IDG Kom-

munikációs hálózat, a világ legnagyobb számítástechnikai

kiadóhálózatához kapcsolódik, amely 68 országban több mint

260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint

50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk az IDG

News Service információit az IDG vagyallatnál folya-

matosan frissíti. Lapunk a MATESZ adataitja.



Az IDG fontosabb kiadványai:

Ausztrália: Computerworld Australia, Australian PC

World, Austria: Computerwelt Österreich, Dánia:

Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Com-

puterworld, Digital News, Federal Computer Week, Info-

World, Network World, PC World, Publish, Egyedült

Királyság: Macworld, PC Business World, Francor-

szág: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia:

Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael:

Computerworld, PC World, Japan: Computer-

world/Japan, Kanada: InfoCanada, Network, World

Canada, Kína: China Computerworld, PC World Chi-

na; Németország: Computerwoche, PC Web, PC

Woche; Oroszország: Computerworld-Moscow, PC

World, Network; Spanyolország: Computerworld

España, PC World, Publish; Svájc: Computerworld

Schweiz; Svédország: Computer Sweden, Mikro-

Datortem, Svédország: PC World, Tajvan: Computerworld



# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Computerworld-Számítástechnika

Előfizetéssel megrendelem a

**Computerworld-Számítástechnika**

netvezetői informtikai hetilapot  példányban,

egy évre: 9994 forintért

fél évre: 4992 forintért

negyedévre: 2496 forintért

Név (intézmény neve): \_\_\_\_\_

Cím: \_\_\_\_\_

Az CW-SZT ONLINE használatához kérjük az alábbi sorokat is kitölteni

USERNAME: \_\_\_\_\_ E-MAIL: \_\_\_\_\_

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

**RENDSZERELEMZŐ (SYSTEMS ANALYST)**

munkatársat keresünk **budapesti és egri** munkahelyre.

**A VÁLLALAT**

A Philip Morris a hazai dohányipar meghatározó szereplője, világszerte a csomagolt fogyasztási cikkek piacán. Magyarországon a Philip Morris Magyarország Kft. elsősorban a Marlboro, Multifilter és Helikon márkáiról ismert:

**A FELADAT:**

Az új kolléga részt vesz az informatikai, üzleti rendszerek és a hozzájuk kapcsolódó projektek megtervezésében és fejlesztésében valamint az induló SAP projektben; figyelemmel kíséri és ellenőrzi az új és már meglévő rendszerek működését, továbbá biztosítja ezek megfelelését a mindenkor felhasználni igényeknek.

**AZ IDEÁLIS PÁLYÁZÓ:**

Az ideális jelentkező felsőfokú szakirányú végzettséggel (programtervező, számítástechnikus, informatikus, rendszerelemző) és 2-3 éves szakmai gyakorlattal rendelkezik, fiatal, jó kommunikációs képességű, önálló munkavégzésre képes személy megbízható angolnyelvtudással. SAP ismeret előnyt jelent.

Magyar és angol nyelvű, fényképpel ellátott önéletrajzát a város megjelölésével az alábbi címen várjuk.



PHILIP MORRIS

**PHILIP MORRIS MAGYARORSZÁG KFT.**  
538 BUDAPEST

Pf. 464

JELIGE: "RENDSZERELEMZŐ-EGER"  
"RENDSZERELEMZŐ-BUDAPEST"

PHILIP MORRIS

41043

A

**Cardinal**

Számítástechnikai Kft.

dokumentumkezelő szoftverek  
(karakterfelismerés, workflow, archiválás)

és biztonságos Internet alapú megoldások fejlesztéséhez  
szakirányú felsőfokú végzettségű

**számítógép-programozó**

munkatársakat keres.

Jelentkezni 9 és 15 óra között lehet a 345-79-80-as telefonszámon, vagy  
az [allas@cardinal.hu](mailto:allas@cardinal.hu) e-mail címen.

41040

**A Prudent Counsel House Kft.**  
versenyképes fizetés  
és egyéb juttatások biztosításával

- programfejlesztőket (Delphi vagy C++ és SQL),
- Oracle rendszergazdát,
- AIX rendszergazdát,
- tesztelőket.

keres budapesti munkahelyre.  
Jelentkezés e-mail-ben  
a [job@prudentcounsel.hu](mailto:job@prudentcounsel.hu) vagy  
levélben a 1163 Budapest, Pf. 1177  
postai címen.

41012

Keresünk  
esetenkénti  
elfoglaltságra

**számítógépes  
programozót**

internet-  
alkalmazásokhoz.

Telefon:  
06-20-9659-300

41044

**Dr. Halassy Béla**  
**két könyve együtt**  
**2240 Ft!**  
tervezés alapjai  
és titkai

**Dr. Halassy Béla**  
**Az adatbázisstervezés alapjai és titkai;**  
**és Ember – Információ – Rendszer**  
című két könyve együtt 2240 Ft!

Megrendelhető az IDG Lapkiadó ügyfélszolgálatánál.  
Információ: a 06-80-200-263-as ingyenes zöldszámon.

A DHL Magyarország Kft. – nemzetközi légi expressz futárszolgálat – fiatal, lendületes csapatába keres:

**HELP DESK OPERÁTOR.**

**Főbb feladatok:**

A DHL-nél alkalmazott operációs rendszerek és üzleti alkalmazások, kommunikációs szoftverek üzemeltetése, felhasználók problémáinak kezelése.

**A munkakör ellátásához az alábbi feltételek szükségesek:**

- legalább középfokú számítástechnikai végzettség,
  - min. 1 éves munkahelyi tapasztalat (MS Office, MS Windows, Windows NT),
  - kommunikációs szintű angolnyelvi-tudás,
- Telefonos helpdeskes gyakorlat és UNIX-ismeret előnyt jelent!

**Az ideális jelölt:**

jó kommunikációs készséggel rendelkezik, érzékeny a felhasználók problémái iránt, képes önállóan dolgozni.

**Munkaidő:**

két műszakban: 6.30-15.00-ig és 15.00-23.00-ig 3 hetente egyszer hétfőn, szombat délelőtt és vasárnap délután.



Amennyiben hirdetésünk felkeltette érdeklődését, fényképes önéletrajzát, a pozíció megjelölésével az alábbi e-mail vagy postai címre küldje el, a megjelenéstől számított 10 napon belül:  
[breccruit@bud-co.hu.dhl.com](mailto:breccruit@bud-co.hu.dhl.com) • DHL Magyarország Kft., Oktatási és személyügyi osztály, 1119 Budapest, Kocsis u. 3. • Telefon: 382-3222

41041

Érdeklődő neve: .....

Cég neve: .....

Címe: .....

Telefonszáma: .....

Ezt a lapot az alábbi címre  
kérjük borítékban visszaküldeni



**IDG Magyarországi  
Lapkiadó Kft.**

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

41041

**SMC® Az Ethernet világ szakértői**

A gyors hálózat egyszerű megoldásai

Switches  
HUBS  
ADAPTERS

COMPUTER 2000  
Hír- és adattechnika  
Computer 2000 Kft.  
Tel: 226-1188

**CHS**  
KÖZLEKEDÉSI MŰKÖDÉS  
Tel: 451-3500

**HRP**  
HRP HUNGARY KFT.  
Tel: 452-4000

**SMC®**  
TELÉFON TUDÁS  
SMC Network GmbH • Prosechstr. 81, D-8097 München • Tel.: +49 89 3051 6 • Fax: +49 89 3051 210  
Üzletünk megtekinthető: <http://www.smc-europe.com>

41018

**SPRINT** SZOFTVER és HARDVER  
[www.sprint.hu](http://www.sprint.hu)

**Office akció!!!**  
Sokoldalú Pontos Rugalmas Innovatív Megvannó Tisztességes MEGOLDÁS

**KINÁLATUNKBÓL**

Office Professional alapon!  
Ha bármilyen magyar Office verziót vásárol, Professional kiadást kap!

Office Pro 2000 Win32 Hungarian CD 161 900,-  
Office Pro 2000 Win32 Hungarian VUP CD 98 400,-  
Windows Millennium Edition English VUP CD 98/98SE Promo 18 100,-  
Windows Pro 2000 Hungarian VUP CD 48 200,-  
Windows Server 2000 Hungarian VUP CD 5 Client 156 500,-  
Norton Utilities 2001 5.0 for Windows '95/'98/NT/2000 14 600,-  
Norton SystemWorks 2001 4.0 for Windows '95/'98/NT/2000 27 500,-  
Norton Internet Security 2001 2.5 for W95/W98 18 400,-  
NAV 2000 6.0 for Windows '95/'98/NT/2000 magyar II 500,-  
NAV 2001 7.0 for Windows '95/'98/NT/2000 14 600,-  
WinFax PRO 10.0 for Windows '95/'98/NT/2000 24 700,-  
Adobe Photoshop v5.5 + v6.0 ingyenes upgrade 230 000,-  
Macromedia Flash 5.0 130 200,-  
Backup Exec 8.0 for Win NT/2000, Server Edition 179 000,-  
CorelDraw 9 Upg + Corel Print Office + 1 napos ingyenes CorelDraw oktatás 85 000,-  
McAfee Office 2000 18 200,-  
SuSE Linux 7.0 Personal Edition II 700,-  
Compaq DeskPro EP DT PIII667/64 MB/10GB/Win98 249 900,-  
IBM Netfinity 3500 PIII/733/128MB (Open server - no HDD) 558 800,-  
Compaq Armada M700 PIII650/64MB/6GB/CD/W98 849 900,-  
LG 775N 17" monitor 59 900,-  
LG 570LS 15" TFT akció 279 500,-  
HP DJ990 87 900,-  
HP Color LJ 8550 + HP C500 kamera 1450 000,-

**F i g y e l e m !**  
Ha Ön először vásárol rólunk és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg, a listaár-kedvezmény a hardver termékekre 2%, a szoftver kínálatunkra pedig 5%!

**SPRINT!** Megjegyzések:  
Araink tájékoztató jellegűek és nem tartalmazzák a 25%-os áfát!  
Akciós kedvezményeink nem vonhatók össze.

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

**Hardver: szoftver megoldások kereskedelme**

[www.sprint.hu](http://www.sprint.hu)

41019

**A Kincstári Vagyoni Igazgatóság FELVÉTELT HIRDET**

**informatikai szakértő munkakör betöltésére.**

**Feltételek:**

- felsőfokú iskolai végzettség
- legalább 5 éves szakmai gyakorlat
- jártasság a Windows NT- ben, SQL- ben és pénzügyi-számviteli, gazdasági ügyviteli folyamatokban.

Jelentkezési határidő: 2000. október 31-e.

Jelentkezéskor mellékelni kell:

- szakmai önéletrajzot
- legmagasabb iskolai végzettséget, illetve szak-képzettséget igazoló okiratok fénymásolatát.

A jelentkezéseket az alábbi címre kérjük megküldeni:  
**KINCSTÁRI VAGYONI IGAZGATÓSÁG**  
Kincstár Vagyonnyilvántartási és Informatikai Főosztály  
1054 Budapest, Zoltán u. 16.

illetmény: a kjt. szabályozása, illetve a személyes megállapodás alapján.  
Érdeklődni lehet: a 332-1365-ös telefonszámon.

Inform. Bócsa

41020

**gold comp számítástechnikai kellék nagykereskedés viszonteladóknak**

"boeder" Hangszóró fadobozos PMPO 300W / 400 W	11,900 Ft	13,200 Ft
"boeder" Íratmegemmisítő 50S / 70S	9,480 Ft	14,320 Ft
"boeder" Fólia lézerezés nyomtatáshoz 25 lap / 50 lap	1,120 Ft	2,000 Ft
"Maxxtró" Hangszóró SPK342 / SPK42Q	3,800 Ft	10,480 Ft
"Maxxtró" Monitorszűrő üveg deluxe 15" / 17"	2,080 Ft	4,800 Ft
SCSI periféria ház 1x5,25" DSUB68Táp.: 50W / 65W	12,980 Ft	14,980 Ft
"Jelt" tisztító: fax 5 lap / Lézerprinter 10 lap	1,680 Ft	1,240 Ft
VGA-RGB kábel HD15M-5XBC / PC midi kábel	2,200 Ft	1,540 Ft
Printer switch auto Bitronics 2-1 / 4-1	4,940 Ft	9,020 Ft
"Maxxtró" Home mouse soros / soros+PS2	660 Ft	740 Ft
USB HUB 2 port / 4 port	5,380 Ft	7,380 Ft
SCSI szalagkábel 3xHPDB68 / + LVD lezárával	2,160 Ft	7,100 Ft
Quality VGA hosszabító kábel 2 m / 10 m	908 Ft	3,120 Ft
Maxxtró joypad JPD-110 / JPD-120	1,080 Ft	1,380 Ft

**gold comp** Kft.  
1149 Budapest, Várna u. 11.  
Tel.: 469-0237, 469-0238  
Fax: 469-0239

Az árak létező készleten vonatkoznak és ÁFA nélkül értendők valamint az árnyajánlatokhoz meg kellene venni a szükséges kiegészítőket.  
Internet: <http://www.goldcomp.hu>  
E-mail: [goldcomp@mail.inet.hu](mailto:goldcomp@mail.inet.hu)

Nyitvatartás:  
hétfő-csütörtök: 08:30-17:00  
péntek: 08:30-16:00

41021

A CW-Számítástechnika 2000/41. heti számából a következő kódszámú hirdetésekről szeretnénk tájékoztatást kapni:

07002	<input type="checkbox"/>	40106	<input type="checkbox"/>	41023	<input type="checkbox"/>
25015	<input type="checkbox"/>	41003	<input type="checkbox"/>	41024	<input type="checkbox"/>
25021	<input type="checkbox"/>	41005	<input type="checkbox"/>	41029	<input type="checkbox"/>
28008	<input type="checkbox"/>	41009	<input type="checkbox"/>	41035	<input type="checkbox"/>
33011	<input type="checkbox"/>	41010	<input type="checkbox"/>	41037	<input type="checkbox"/>
35007	<input type="checkbox"/>	41011	<input type="checkbox"/>	41038	<input type="checkbox"/>
37001	<input type="checkbox"/>	41012	<input type="checkbox"/>	41039	<input type="checkbox"/>
37016	<input type="checkbox"/>	41014	<input type="checkbox"/>	41040	<input type="checkbox"/>
38003	<input type="checkbox"/>	41015	<input type="checkbox"/>	41041	<input type="checkbox"/>
38037	<input type="checkbox"/>	41018	<input type="checkbox"/>	41042	<input type="checkbox"/>
39008	<input type="checkbox"/>	41019	<input type="checkbox"/>	41043	<input type="checkbox"/>
40008	<input type="checkbox"/>	41020	<input type="checkbox"/>	41044	<input type="checkbox"/>
40032	<input type="checkbox"/>	41021	<input type="checkbox"/>		
40102	<input type="checkbox"/>	41022	<input type="checkbox"/>		

A megfelelő kódszámokat kérjük szíveskedjék megjelölni!

41022

**Új notebook fél áron?**

Igen!

[www.portocom.hu](http://www.portocom.hu)

**szoftver ABC**

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

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

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

41023